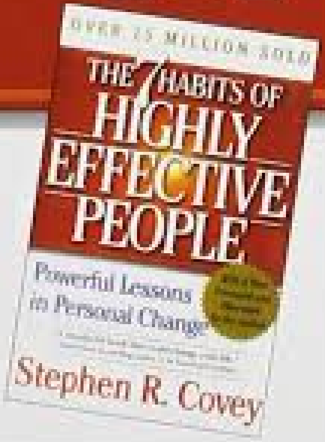
15 మిలియన్ ప్రతుల అమ్మకం

అత్యంత ప్రభావశీలుర 7 అలవాట్లు



వ్యక్తిగత పరిణామానికి శక్తివంతమైన పాఠాలు

మీ జీవితాన్ని మార్చివేయగల అద్భుత రచన

- టామ్ పీటర్స్, ఇన్ సెర్చ్ ఆఫ్ ఎక్సలెన్స్ రచయిత

స్టీఫెన్ ఆర్. కవీ

Telugu translation of international bestseller
The 7 Habits of Highly Effective People

"అత్యంత ప్రభావశీలుర 7 అలవాట్లు"పై ప్రముఖుల ప్రశంసలు

"స్టీఫెన్ కవీ మానవుల పరిస్థితిపై, వారి చింతనలపై ఎంతో అవగాహనతో అద్భుతంగా రచించిన ఈ విశిష్టమైన పుస్తకం, వ్యక్తులకూ, సంస్థలకూ కూడా ఎంతో ఉపయోగకరమైనది. నాకు తెలిసిన వారందరికీ దీన్ని బహూకరించాలనుకుంటున్నాను."

○ వారన్ బెన్నిస్

ఆన్ బికమింగ్ ఎ లీడర్ రచయిత

"ఇంత అపూర్వంగా ప్రభావశీలతను పెంపొందించుకునే సానుకూల పద్ధతులను గురించి చెప్పిన ఉపాధ్యాయుడిని ఇంతవరకూ నేనూ చూడలేదు. ఈ పుస్తకం స్టీఫెన్‌కి సిద్ధాంతాలపై గల తాత్విక అవగాహనను చక్కగా పట్టుకున్నది. ఈ పుస్తకం చదివినవారంతా డాక్టర్ కవీ బోధనల వలన మేం పొందిన ప్రేరణను అర్థం చేసుకుంటారనుకుంటాను."

○ జాన్ పెప్పర్

అధ్యక్షుడు, ప్రాక్టర్ అండ్ గాంబిల్

"స్టీఫెన్ కవీ అమెరికా సోక్రటిస్. శాశ్వత విషయాల్లోకి మన మనస్సుని మళ్ళిస్తారు. విలువలు, కుటుంబం, సంబంధ బాంధవ్యాలు, భావప్రసారం వంటివి."

○ బ్రయాన్ ట్రేసీ

సైకాలజీ ఆఫ్ అఛీవ్‌మెంట్ రచయిత

"స్టీఫెన్ ఆర్ కవీ వ్రాసిన ఈ పుస్తకం ఒక నమ్మకంతో శక్తివంతంగా ప్రబోధిస్తుంది. ఇందులోని సారాంశమూ చెప్పిన పద్ధతీ కూడా మనకి ప్రభావ వంతమైన భావప్రసారానికి పునాదులు వేస్తాయి. ఒక విద్యావేత్తగా, ఈ పుస్తకం నా గ్రంథాలయంలో ఒక గణనీయమైన చేరిక."

○ విలియం రోల్ఫ్ కెర్

ఉటా కమిషనర్ ఆఫ్ హైయర్ ఎడ్యుకేషం

"స్టీఫెన్ కవీలా మేనేజ్‌మెంటు గురించి సంస్థల్ని గురించి చాలా తక్కువమంది ఆలోచించి వుంటారు. ఆయనలా సిద్ధాంతాల గురించి. "అత్యంత ప్రభావశీలుర 7 అలవాట్లు"లో ఆయన మనకి మార్గదర్శకత్వం గురించి కాక అవకాశం తీసుకోడం గురించి చెప్పారు. ఈ అవకాశం మన అంతశ్శోధన నుంచి, ఇతరులపై మన ప్రభావాన్ని గురించి, ఆయన అపారమైన బుద్ధిసూక్ష్మతనించి మనం గ్రహించగలం. మన జీవితాలను మార్చగలిగే అద్భుతమైన పుస్తకం యిది."

❍ **టామ్ పీటర్స్**
'సెర్చ్ ఫర్ ఎక్సలెన్స్' రచయిత

"మానవ సంబంధాలకుండవలసిన నైతిక పునాదిని ఒక జీవన మార్గంగా ఈ పుస్తకం చూపిస్తుంది. వ్యాపార విజయానికి అనుసరించవలసిన పద్ధతులొక్కటే కాదు – ఇది చాలా ఉపయోగకరమైన పుస్తకమనేది ఖచ్చితం."

❍ **బ్రూస్ ఎల్. క్రిసెన్‌సెన్**
పబ్లిక్ బ్రాడ్‌కాస్టింగ్ సర్వీస్

"అమెరికాలోని సంస్థలు వ్యక్తుల్ని శక్తిమంతుల్ని చేసి, అన్ని స్థాయిలలో నాయకులని తయారుచేయాలని గట్టిగా ప్రయత్నిస్తున్నవేళ, అటువంటి అవసరం ఎక్కువగా వున్నవేళ, కవీ ఒక శక్తిప్రదాయిని అయిన జీవన తాత్వికతను అంద జేశాడు. అది వ్యాపార విజయానికి కూడా హామీ యిచ్చింది. వివేకం, ప్రేమ, ఆచరణాత్మక అనుభవాల మేలు కలయిక యిది."

❍ **రోసాబెత్ మోస్ కాంటర్**
హార్వర్డ్ బిజినెస్ రెవ్యూ ఎడిటర్
వెన్ జైంట్స్ లెర్న్ టు డాన్స్ రచయిత

"ఎవరికైనా ఏ స్థాయిలోనైనా ఈ పుస్తకం చదవడం ఒక అవసరం. నైతిక ప్రవర్తన కోసం తెచ్చే చట్టాలన్నింటికన్నా ఇది ప్రభావవంతమైనది."

❍ **సెనేటర్ జేక్ గార్న్**
అంతరిక్షంలో తొలి సెనేటర్

"స్టీఫెన్ కవీ ప్రసంగిస్తే, కార్యనిర్వహణాధికారులు వింటారు."

❍ ***డన్స్ బిజినెస్ మంత్***

"స్టీఫెన్ కవీ వ్రాసిన ఈ పుస్తకం చాలా ప్రోత్సాహమిచ్చేది. ఇది 90లలో ఒక మనోవిజ్ఞానశాస్త్రపు హ్యాండ్‌బుక్ లాంటిది. ఇందులో చర్చించిన సిద్ధాంతాలు విశ్వజనీనమైనవి. జీవితంలోని ఏ అంశానికైనా అన్వయించుకోదగినవి. అయితే ఈ సిద్ధాంతాలు ఒక ఓపెరా లాంటివి. అవి ఒక్కసారిగా ప్రదర్శించలేం. ముందు రిహార్స్ చేసుకోవాలి."

❍ **ఏరియల్ బైబీ, మెజ్జో సోపరానో**
మెట్రోపాలిటన్ ఓపెరా

"ఈ పుస్తకం చాలా ఉద్దీపన కలిగించేదిగా వుంది. ఆలోచనాప్రేరితంగా కూడా వుంది. నేను ఎప్పటికప్పుడు రిఫర్ చేస్తూ వుంటాను."

❍ **రిచర్డ్ ఎమ్. దేవోస్**
అధ్యక్షుడు, యామ్వే

"గెలవడం ఒక అలవాటు. అలాగే ఓడిపోవడమూ ఒక అలవాటే. 25 సంవత్సరాల అనుభవం, ఆలోచన, పరిశోధన కవీని వొప్పించిన విషయం ఏమిటంటే ఏడు అలవాట్లు వలన పొందిన ఆనందదాయకమైన, ఆరోగ్యప్రదమైన విజయవంతమైన జీవితం గడిపేవారికీ, విజయానికి సంకుచితార్థం చెప్పుకుని పై విషయాల్లో విఫలమైన వారికి చాలా తేడా వుంటుందని."

❍ **రాన్ జెమ్కే**
ద సర్వీస్ ఎడ్జ్ అండ్ సర్వీస్ అమెరికా సహరచయిత

"స్టీఫెన్ కవీ ఒక అద్భుతమైన మానవుడు. ఆయన ఎంతో బుద్ధిసూక్ష్మతతో వ్రాస్తాడు. అతడు మనుష్యుల్ని పట్టించుకుంటాడు. ఈ ఒక్క పుస్తకంలోనే ఒక పెద్ద గ్రంథాలయంలో వుండే వ్యక్తిగత విజయం గురించిన పుస్తకాల సారం అంతా వుంది. ఆయన "అత్యంత ప్రభావశీలుర 7 అలవాట్లులో చెప్పిన సిద్ధాంతాలు నా జీవితాన్ని మార్చాయి."

❍ కెన్ బ్లాన్చర్డ్, పిహెచ్.డి.
వన్ మినిట్ మేనేజర్ రచయిత

"7 అలవాట్లు అనేవి ఏ రంగంలో వున్న వ్యక్తులకైనా విజయానికి కీలకమైనవి. చాలా ఆలోచనాప్రేరితమైనవి."

❍ ఎడ్వర్డ్ ఎ. బ్రెన్నన్
ప్రెసిడెంట్ సియర్స్, రీబక్ కంపెనీ

"కుటుంబాలకూ, వ్యాపారాలకూ, మొత్తం సమాజానికీ అవసరమైన నిరంతర సత్యాలను ఈ పుస్తకంలో ధృవపరుస్తారు. ప్రస్తుతం మానవ సంబంధాలపై వస్తున్న అతివాగుడు సాహిత్య కాలుష్యంనించీ మనని విముక్తి చేశారు. ఈ పుస్తకం ఒక ఫొటోలాంటిది కాదు. అది ఒక క్రమానుసరణ. అట్లాగే చదవాలి. ఆయన ఆశావాదీ కాదు, నిరాశావాదీ కాదు. కానీ ఒక సంభావ్యతా దృక్పథం (possibilist) కలవాడు. అంటే మనమే, మనం మాత్రమే మనలో మార్పుకి తలుపులు తెరవగలం అని నమ్ముతాడు. ఈ పుస్తకం ఎందుకు చదవాలో చెప్పేందుకు ఏడు కన్న ఎక్కువ మంచి కారణాలున్నాయి."

❍ స్టీవ్ లెబున్‌స్కీ
ఇంటర్నేషనల్ రేడియో టెలివిజన్ సొసైటీ

"అత్యంత ప్రభావశీలుర 7 అలవాట్లు ఇప్పుడు అత్యంత అధికంగా విక్రయింపబడుతున్న పుస్తకం – అప్పటికీ – ఇప్పటికీ."

❍ *ఫార్చ్యూన్ పత్రిక*

"మన సమాజంలో నాయకులవడానికి సాయం చేసిన వారిలో కవీ తప్ప నాకింకెవరూ కనపడలేదు. చదువు వచ్చినవారెవరైనా ఈ పుస్తకం చదివి, సిద్ధాంతాలను ఆచరించగలరు."

❍ సెనేటర్ ఓరిన్ జి.హాచ్

"స్టీఫెన్ వివేకాన్ని అధ్యయనం చేసి అంతర్గతం చేసుకోడం ఉత్తమ అలవాట్లలో ఒకటి. ఆయన చెప్పేదంతా ఆయన ఆచరిస్తాడు. ఈ పుస్తకం మిమ్మల్ని శాశ్వతంగా 'విజేతల వృత్తం' (winner's circle) లో జీవించేలా చేస్తుంది."

❍ డాక్టర్ డెనిస్ వెయిట్లీ
సైకాలజీ ఆఫ్ విన్నింగ్ రచయిత

"ఈ పుస్తకం చదవడం చాలా శక్తినిస్తుంది. దార్శనికత గురించి, నాయకత్వం గురించి, మానవ సంబంధాల గురించి ఆయన చెప్పిన సిద్ధాంతాలు, ఈనాటి బిజినెస్‌లోని నాయకులకి ఒక బోధన పరికరంగా పనిచేస్తాయి."

❍ నోలన్ ఆర్చిబాల్డ్
అధ్యక్షుడు బ్లాక్ డెక్కర్

"అద్భుతమైన రచన. మనలోని అత్యుత్తమ కార్యసాధకుల అలవాట్లన్నిటినీ మిళితం చేశారు డాక్టర్ కవీ. వాటిని చాలా శక్తివంతంగా ఆచరణ సులభంగా అందించారు. ఇప్పుడు మనం అమెరికన్ మేధస్సుని తెరవడానికి ఒక బ్లూప్రింట్ అందుకున్నాం."

❍ చార్లెస్ గార్‌ఫీల్డ్
పీక్ పెర్ఫార్మర్స్ రచయిత

"ఏడు అలవాట్లు ఒక విశిష్టమైన పుస్తకం. తమ జీవితంలోని వివిధ బాధ్యతల్ని ఒక సమగ్రమైన దృష్టితో గుర్తించే విధంగా వ్యక్తులను ప్రోత్సహిస్తుంది. వ్యక్తిగతం, కుటుంబం, వృత్తిపరమైన అన్ని బాధ్యతల్ని నేను చదివిన పుస్తకాలన్నింటికన్న."

❍ పాల్ హెచ్ థామ్సన్
డీన్ మారియట్ స్కూల్ ఆఫ్ BYU మేనేజిమెంట్
నొవేషన్స్ రచయిత

"Covey is hot and getting hotter."

❍ *బిజినెస్ వీక్*

"డేల్ కార్నేగీకి గుడ్‌బై. ఇప్పుడు స్టీఫెన్ కవి నా జీవితాన్ని గాఢంగా ప్రభావితం చేశాడు. ఆయన సిద్ధాంతాలు చాలా శక్తివంతమైనవి. అవి పనిచేస్తాయి. ఈ పుస్తకం కొనండి. చదవండి. ఈ సిద్ధాంతాలను జీవించి మీ జీవితాన్ని సంపద్వంతం చేసుకోండి."

❍ రాబర్ట్ సి ఎల్లెన్
క్రియేటింగ్ వెల్త్ అండ్ నథింగ్ డౌన్ రచయిత

"వ్యాపారపరంగానూ, వ్యక్తిపరంగానూ కూడా ఇప్పుడు 1990లలో అమెరికా అధికోత్పత్తికి తలుపులు తెరవవలసి వుంది. ఈ లక్ష్యం సాధించడానికి ఉత్తమమైన మార్గం మానవవనరుల్ని అభివృద్ధి చెయ్యడం. ఈ అభివృద్ధి జరగడానికి డాక్టర్ స్టీఫెన్ కవీ ఏడు అలవాట్లు దోహదం చేస్తుంది. ఈ సిద్ధాంతాలు చాలా స్ఫూర్తి దాయకమైనవీ, సమయానికి అందివచ్చినవీ కూడా."

❍ ఎఫ్.జి. 'బక్' రాడ్జర్స్
రచయిత IBM వే

"తమ జీవితాలను తామే నిర్దేశించుకోవాలని కోరుకునేవారికి ఈ పుస్తకంలో ఆచరణాత్మకమైన సూచనలు, సిద్ధాంతాలున్నాయి. తమ వ్యాపారాలను, ఉద్యోగాలను తామే అదుపు చేసుకోవాలనుకునేవారికి. ప్రతిసారీ – ఒకొక్కభాగం చదివినప్పుడల్లా ఒకొక్క లోతైన అర్థం స్ఫురిస్తుంది నాకు. ఇందలి సందేశాలన్నీ తప్పనిసరిగా తెలుసుకోవలసినవి, లోతైనవి."

❍ **గిఫర్డ్ పింఛోట్ III**
ఇంటాప్రెన్యూరింగ్ రచయిత

"నేను నేర్చుకున్నదంతా ఇతరులను నమూనాగా చేసుకునీ, వారు చేసేది చూసీ – ఈ నమూనా పద్ధతికి కవీ పుస్తకం పరిశోధన, ఉదాహరణలతో మరింత శక్తినిస్తుందనుకుంటున్నాను."

❍ **ఫ్రాన్ టార్కెంటన్**
NFL హాల్ ఆఫ్ ఫేమ్ క్వార్టర్ బాక్

"వ్యక్తిగత నైతికత"పై "శీలసంపద" ఎప్పటికీ విజయం సాధించేదే. అది జీవితాలలో, వ్యక్తిగతంగా, వృత్తిపరంగా సంతోషం, సంతృప్తి కలుగజేస్తుంది."

❍ **లారీ విల్సన్**
ఛేంజింగ్ ద గేమ్, ద న్యూ వే టు సెల్ రచయిత

"మూలాధార జ్ఞానం (fundamental) అనేది విజయానికి కీలకమైనది. ఇందులో కవీ నిష్ణాతుడు. ఆయన పుస్తకం కొనండి. కానీ ముఖ్యంగా దాన్ని ఉపయోగించుకోండి."

❍ **ఆంథోనీ రాబిన్స్**
రచయిత అన్‌లిమిటెడ్ పవర్

"డేల్ కార్నెగీ తరువాత ఎక్కువ ప్రజామోదం పొందిన వ్యక్తిత్వ వికాస నిపుణుడు, సలహాదారు స్టీఫెన్ కవీ."

❍ ***U.S.A. టుడే***

"ఈ పుస్తకంలో మానవ స్వభావాన్ని గురించిన గొప్ప నిజం మనకి కాల్పనిక సాహిత్యంలో తప్ప కనిపించదు. చివరలో, మీకు కవీ బాగా అర్థం అయినట్లు అనుభూతి పొందుతారు. కానీ ఆయనకి కూడా మీరు అర్థం అయ్యారని తెలుస్తుంది."

❍ **ఆర్సన్ స్కాట్ కార్డ్**
హ్యూగో, నెబ్యులా అవార్డుల విజేత

"ఒక వ్యక్తికైనా, సంస్థకైనా స్టీఫెన్ కవీ చాలా విలువ యిస్తాడు. కేవలం మాటల్లోనే కాదు. ఆయన దార్శనికత, నిజాయితీ. ఆయన స్వీయ ఉదాహరణ. ఆయన విజయం కన్న ఎక్కువ మన హృదయాలని కదిలిస్తాయి."

❍ టామ్ ఎఫ్ క్రమ్
విండ్ స్టార్ ఫౌండేషన్ సహ వ్యవస్థాపకుడు
మాజిక్ ఆఫ్ కాన్ఫ్లిక్ట్ రచయిత

"ఈనాటి పోటీ ప్రపంచంలో, సమయం, ప్రయాణాలు, ఉద్యోగం, కుటుంబ బాధ్యతలు వీటన్నిటి మధ్య స్టీఫెన్ కవీ వ్రాసిన "అత్యంత ప్రభావశీలుర 7 అలవాట్లు" పుస్తకం పెద్ద సంపద – మనం సంప్రదించడానికి."

❍ మేరీ ఆస్మండ్

"అత్యంత ప్రభావశీలుర 7 అలవాట్లు పుస్తకంలో స్టీఫెన్ కవీ మనకి 7 అంచెల భోజనం పెడతాడు (7 course dinner). తన జీవితాన్ని తానే నిర్దేశించుకుని ఒక సంపూర్ణమైన వ్యక్తిగా ఎదగడం ఎలాగో చెబుతాడు. ఇది ఒక సంతృప్తికరమైన శక్తిప్రదాయిని అయిన పుస్తకం. మెట్టుమెట్టుగా మన వ్యక్తిగతమైన వ్యాపారపరమైన అభివృద్ధికి దీన్ని అన్వయించుకోవచ్చు."

❍ రోజర్ స్టాబాక్
NFL హాల్ ఆఫ్ ఫేమ్ క్వార్టర్ బాక్

"ఈ పుస్తకంలో ఆయన యిచ్చిన ముగింపులు నేటి సమాజంలో నైతికతను పునరుద్ధరించవలసిన అవసరాన్ని నొక్కి చెప్తాయి. స్వయంసహాయక నైపుణ్యాలను తెలిపే సాహిత్యానికి ఈ పుస్తకం ఒక విలువైన చేర్పు."

❍ డబ్ల్యు. క్లెమెంట్ స్టోన్
సక్సెస్ మాగజైన్ వ్యవస్థాపకుడు

"స్టీఫెన్ కవీ జీవితాన్ని సిద్ధాంతాలను మిళితం చేసి చర్చించిన తీరు మన లోపలి ఆలోచనలనూ బహిరంగ ప్రవర్తననూ ఒకదానినొకటి జతకూడేలా చేస్తాయి."

❍ గ్రెగొరీ జె. న్యూవెల్
స్వీడన్‌లో అమెరికా రాయబారి

"ఈ పుస్తకం అతినిరాడంబరంగా లేకుండా నిరాడంబరంగా వుండే సుగుణం కలది."

❍ **M. స్కాట్ పెన్**

ద రోడ్ లెస్ ట్రావెల్డ్ రచయిత

"ఈ పుస్తకాన్ని నేను ఎంతో లాభంతో చదువుతున్నాను. చాలా ఆలోచనాత్మక మైన, విజ్ఞానదాయకమైన పుస్తకం."

❍ **నార్మన్ విన్సెంట్ పీల్**

ద పవర్ ఆఫ్ పాసిటివ్ థింకింగ్ రచయిత

అత్యంత ప్రభావశీలుర 7 అలవాట్లు

స్టీఫెన్ ఆర్. కవీ

అనువాదం : ఆర్. శాంత సుందరి

MANJUL
మంజుల్ పబ్లిషింగ్ హౌస్ ప్రైవేట్ లిమిటెడ్

సమర్పణ

ప్రభావశీలతను
సాధించిన, సాధిస్తున్న
నా సహోద్యోగులకు

ధన్యవాదాలు

స్వతంత్రత కన్న పరస్పరాధారత ఎంతో ఉత్తమమైన విలువ.

ఈ పుస్తకం చాలామంది సమష్టి కృషి. 1970ల మధ్యలో. నా పరిశోధనలో భాగంగా నేను 200 పైగా వ్యక్తిగత విజయానికి సంబంధించిన పుస్తకాలు చదివాను. అప్పుడే ఈ పుస్తకానికి బీజం పడింది. ఆయా గ్రంథాలు రచించిన గొప్ప మేధావుల వివేకం నాకెంతో స్ఫూర్తినిచ్చింది. ఈ వివేకం అనేక తరాలనుంచీ, మూలాలనించీ లభించినది.

బ్రిగామ్ యంగ్ యూనివర్సిటీలోని నా విద్యార్థులనేక మందికి, స్నేహితులకు, సహోద్యోగులకు, కవీ నాయకత్వ కేంద్రానికి, వేలాదిమంది పెద్దలకు, తల్లి తండ్రులకు, యువతకి, కార్యనిర్వాహక అధికారులకు, ఉపాధ్యాయులకు, ఇతర క్లయింట్స్‌కు కూడా నా ధన్యవాదాలు. వీరంతా దీనిని చదివి నాకు వారి వారి అభిప్రాయాలను తెలియజేశారు. ఎంతో ప్రోత్సాహం యిచ్చారు. వ్యక్తిగత, పరస్పర ప్రభావశీలతకు "ఏడు అలవాట్లు" ఒక సంపూర్ణమైన సమగ్రమైన పద్ధతి అనే నమ్మకంతో వాటిని నిజాయితీగా ఆచరించిన వారికి కూడా నా ధన్యవాదాలు. ఈ అలవాట్లు వేటికవి ప్రత్యేకమైనవైనా, వాటన్నిటి పరస్పర సంబంధాన్ని తెలుసుకోడమే కీలకమైనది. వాటిని ఆ విధంగా ఒక క్రమంలో అమర్చడం జరిగింది.

ఈ పుస్తకం ఇట్లా రూపొందించబడినందుకు నా హృదయపూర్వకమైన కృతజ్ఞతలు.

- శాండ్రాకీ, నా పిల్లలందరికీ, వారి జీవన భాగస్వాములకు, వారంతా నిజాయితీతో సేవాభావంతో జీవిస్తూ నాకూ, నా కార్యక్రమాలకూ మద్దతు ఇస్తున్నందుకు. ప్రేమాస్పదులైనవారికి సిద్ధాంతాల బోధించడం సులభం.
- నా సోదరుడు జాన్‌కి, అతని నిరంతర నిష్కల్మష నిర్మల ప్రేమకు.
- మా నాన్నగారి తీపిగుర్తులకు.
- తన 87 మంది వారసులపై నిరంతర ప్రేమ కురిపించే మా అమ్మకి.
- నా వ్యాపారంలో స్నేహితులకు, సహోద్యోగులకు.
- బిల్ మర్ర్, రాన్ మాక్‌మిల్లన్, లెక్స్ వాటర్‌సన్‌లకు, వారిచ్చిన సలహాలకు, ప్రోత్సాహానికి, పుస్తకం ముద్రణలో చేసిన సహాయానికి.
- బ్రాడ్ ఆండర్సన్‌కి ఒక ఏడాది కాలంగా ఎంతో త్యాగభావంతో 7 అలవాట్లు

వీడియో ప్రోగ్రామ్ రూపొందించినందుకు. అతని నాయకత్వంలో ఈ పుస్తకంలోని విషయాలన్నీ పరీక్షించబడి, పదును తేరి, వేలాది మందికి ఉపయోగపడుతున్నాయి. ఈ పుస్తకం చదివినవారు, వీడియో చూసినవారు, అందరూ కూడా. తమ ఉద్యోగులందరికీ దీన్ని పరిచయం చెయ్యాలని కోరుకుంటున్నారు. ఇది 'పనిచేస్తుంది' అనే గాఢమైన నమ్మకంతో.

- బాబ్ థేల్‌కి, మా ఫర్మ్‌కి ఒక వ్యవస్థని తయారుచేసిపెట్టి, నేను మనశ్శాంతితో ఈ పుస్తకంపై దృష్టి కేంద్రీకరించి వ్రాయడానికి తోడ్పడినందుకు.

  డేవిడ్ కన్లీకి ఈ ఏడు అలవాట్ల విలువనూ శక్తినీ వందలాది వ్యాపార సంస్థలకు తెలియజెప్పి, నాకూ బ్లెయిన్‌లీ, రాయిస్ క్రూగర్, రోజర్ మెరిల్, ఆల్ స్విజ్లర్‌లకూ ఎన్నో విషయాలను గురించి చర్చించుకునే అవకాశం యిచ్చినందుకు.

- నా క్రియాసంసిద్ధుడైన లిటరరీ ఏజెంట్ జాన్ మిల్లర్‌కి, నా సహోద్యోగి గ్రెగ్ లింక్‌కి, అతని సహాయకురాలు స్టెఫానీ స్మిత్‌కి, రలీన్ బెక్హామ్ వాలిన్‌కూ వారి మార్కెటింగ్ నాయకత్వానికి.
- సైమన్ అండ్ షుస్టర్ సంపాదకుడు బాబ్ అసహానాకు, అతని వృత్తి సామర్థ్యానికి, ప్రాజెక్టు నాయకత్వానికి, అతనిచ్చిన అద్భుతమైన సలహాలకు, ముఖ్యంగా వ్రాయడానికీ, ప్రసంగించడానికి గల తేడాను నాకు అర్థం చేయించినందుకు.
- నాకు పూర్వ సహాయకులుగా వుండిన షర్లీ, హీదర్ స్మిత్‌లకు, ప్రస్తుత సహాయకురాలు మెర్లిన్ ఆండ్రూస్‌కు.
- మా ఎక్సిక్యూటివ్ ఎక్సలెన్స్ పత్రిక సంపాదకుడు కెన్ షెల్టన్‌కు, చాలా ఏళ్ళక్రింద నా మొదటి వ్రాతప్రతిని ఎడిట్ చేసినందుకు, అనేక సందర్భాలలో ఇందులో విషయాలను మెరుగుపెట్టడంలో సహకరించినందుకు, అతని నిజాయితీకి, నాణ్యతా దృష్టికి.
- రెబెక్కా మెరిల్‌కి, ఆమె అమూల్యమైన సంపాదకత్వానికి, పుస్తక ప్రచురణలో చేసిన సహాయానికి, ఆమె నిబద్ధతకీ, నైపుణ్యానికీ, తన వాగ్దానాన్ని నిలుపుకోడంలో ఆమె తీసుకునే శ్రద్ధకూ, ఆమె భర్త రోజర్‌కు అతని సమ్మిళిత సహాయానికి.
- కీ స్విమ్‌కీ ఆమె కొడుకు గెలార్డ్‌కి, మా సంస్థ శీఘ్ర అభివృద్ధికి తోడ్పడినవారి దార్శనికతకి.

విషయసూచిక

తొలిపలుకు	i		
ఒకటవ భాగం :	దృక్పథాలు - సిద్ధాంతాలు		25
	అంతరంగం నుంచి బహిరంగానికి	27	
	ఏడు అలవాట్లు - ఒక అవలోకన	65	
రెండవ భాగం :	వ్యక్తిగత విజయం		87
అలవాటు 1	క్రియా సంసిద్ధత	89	
అలవాటు 2	అంతం ధ్యాసతో ఆరంభం	125	
	వ్యక్తిగత నాయకత్వ సిద్ధాంతాలు		
అలవాటు 3	ముందు విషయాలు ముందు	185	
	వ్యక్తిగత నిర్వహణ సిద్ధాంతాలు		
మూడవ భాగం :	సామాజిక విజయం		229
	పరస్పరాధార దృక్పథాలు		
అలవాటు 4	గెలుపు/గెలుపు ఆలోచన	257	
	పరస్పర నాయకత్వ సిద్ధాంతాలు		
అలవాటు 5	ముందు అర్థం చేసుకోండి. తరువాత అర్థం కండి.	297	
	సహానుభూతి భావప్రసార సిద్ధాంతాలు		
అలవాటు 6	సమ్మిళిత శక్తి	329	
	సృజనాత్మక సహకార సిద్ధాంతాలు		
నాలుగవ భాగం :	పునరుద్ధరణ		359
అలవాటు 7	కత్తికి పదును	361	
	సమతూకంతో కూడిన పునరుద్ధరణ సిద్ధాంతాలు		
	మళ్ళీ అంతరంగం నుంచి బహిరంగానికి	387	

మలిపలుకు **401**

అనుబంధం A వివిధ కేంద్రాల నుంచీ జనించే ఆలోచనలు **415**

అనుబంధం B Q II కృషితో ఆఫీసులో ఒకరోజు **423**

సమస్య/అవకాశాల సూచిక **434**

తొలిపలుకు

ద సెవెన్ హ్యాబిట్స్ ఆఫ్ హైలీ ఇఫెక్టివ్ పీపుల్ ప్రచురణ ప్రపంచంలో అద్భుతమైన మార్పు తీసుకువచ్చింది. ప్రజాజీవనం చాలా సంక్లిష్టంగా, అమిత వత్తిడి భరితంగా తయారై, వారినుంచి ఎక్కువ శ్రమనూ, ఫలితాలను ఆశించేదిగా పరిణమించింది. మనం పారిశ్రామిక యుగం నుంచి సమాచార యుగంలోకి వచ్చాము. ఈ పరిణామ ఫలితాలు మన వ్యక్తిగత జీవితంలోనూ, కుటుంబ జీవితంలో, ఉద్యోగ, వ్యాపార జీవితాలలోనూ అనేక సవాళ్ళను సృష్టిస్తున్నాయి. ఈ సవాళ్ళను మనం ఒకటి రెండు దశాబ్దాల క్రిందట, ఊహించనైనా లేదు. ఇటువంటి పెనుసవాళ్ళను మనం ఇప్పుడు ఎదుర్కోవలసి వచ్చింది. ఇవి పూర్వం కన్న భిన్నమైన సవాళ్ళు కూడా. సమాజంలోనూ, కంప్యూటరీకరించబడిన ప్రపంచ విపణిలోనూ వచ్చిన సమూలమైన మార్పులు ఒక ముఖ్యప్రశ్నను లేవదీస్తున్నాయి.

నన్ను చాలామంది అడుగుతూ వుంటారు, “ఈ పుస్తకం ఈ కాలానికి ఇంకా అనుగుణంగా వుంటుందా?” అని. ఆ మాటకొస్తే “ఈ పుస్తకం ఇంకా పది, ఇరవై, యాభై, వంద ఏళ్ళ తరవాత కూడా ఉపయోగిస్తుందా?” అని కూడా అడగవచ్చు. దానికి నా సమాధానం ఒకటి, “ఎంత పెద్ద మార్పు వచ్చి ఎన్ని గొప్ప సవాళ్ళు ఎదురైతే, ఈ పుస్తకంలో నేను చెప్పిన అలవాట్లు అంత అనుగుణ్యత కలిగివుంటాయి. దానికి కారణం, మన సమస్యలూ మన వేదనా విశ్వవ్యాప్తమైనది. విశ్వజనీనమైనది. మన పరిష్కారాలెప్పుడూ, దేశ, కాలాతీతమైన సిద్ధాంతాలపై, మానవధర్మాలపై ఆధారపడి వుంటాయి. ఈ సిద్ధాంతాలు చలనంలో వున్న ప్రతి సమాజానికీ చెందుతాయి. వాటిని నేను కనిపెట్టలేదు. వాటిని కేవలం గుర్తించి, ఒక సంఘటనాత్మకమైన పద్ధతిలో పేర్చానంతే.

నా జీవితంలో నేను నేర్చుకున్న విలువైన పాఠం ఏమిటంటే, ఉన్నతాశయాలను సాధించాలన్నా, మనకెదురయే క్లిష్టమైన సవాళ్ళను ఎదుర్కోవాలన్నా,

మీరాశించే ఫలితాల సాధనకు అవసరమైన ప్రకృతి ధర్మాలను గుర్తించండి. ఈ ధర్మాలను మనం మన జీవితానికి ఎట్లా అన్వయించుకుంటామనేది, మనలోని ప్రతిభ, ఆత్మబలం, సృజనాత్మకతల మీద ఆధారపడి వుంటుంది. అంతిమంగా ఏ కృషిలోనైనా విజయం సాధించడం అనేది మన సిద్ధాంతాలకు అనుగుణంగా ప్రవర్తించడమే.

చాలా మంది ఈ విధంగా ఆలోచించరు. నిజానికి సిద్ధాంత ప్రాతిపదికన సాధించే పరిష్కారాలు, మన సామాన్య, ప్రజామోద సంస్కృతిలోని అలవాట్లకూ ఆదరణకూ విరుద్ధంగా వుంటాయి. మనం సాధారణంగా ఎదుర్కొనే సమస్యల్ని మనం ఎట్లా చూస్తామో చూడండి.

భయం, అభద్రత : ప్రస్తుతం చాలామంది భయం గుప్పెట్లో చిక్కుకుని వున్నారు. ఉద్యోగం కోల్పోతామేమోనని భయం. ఉద్యోగం పోతే కుటుంబ పోషణ కష్టమౌతుందన్న భయం. ఈ భయం వలన ఎటువంటి సాహసాలకూ పూనుకోకుండా ఇతరులతో రాజీపడి వుండడం జరుగుతుంది. ఈ సమస్యకు మన సంస్కృతి యిచ్చే పరిష్కారం, స్వతంత్రంగా వుండడం – 'నేను' 'నాది' అనే భావంపై దృష్టి కేంద్రీకరించడం. "నేను, నా ఉద్యోగం సజావుగా, బాగా చేసుకుంటాను. ఇతర ఆనందాలు ఉద్యోగానంతర జీవితంలో వెతుక్కుంటాను" అనుకోడం. స్వేచ్ఛ అనేది మనిషికి ప్రాణం – అయితే మనం పరస్పరాధారిత ప్రపంచంలో (interdependent) జీవిస్తున్నాం. మనం సాధించవలసిన విజయాల కోసం మనం పరస్పరాధారిత నైపుణ్యాలను మెరుగుపరుచుకోవాలి. ప్రస్తుతం మనకున్న వాటికన్న ఎక్కువగా సాధించాలి.

తక్షణ ఫలితాలు కావాలి : మనకి వస్తువులు కావాలి – అవన్నీ ఇప్పుడే ఈ క్షణమే కావాలి. "ఒక మంచి పెద్ద ఇల్లు కావాలి. కారు కావాలి. వినోద పరికరాలు కావాలి. అవి మంచివీ, విలువైనవిగా వుండాలి. ఇవ్వన్నీ పొందే అర్హత నాకుంది" అనుకుంటారు. ఈనాడు ఇవ్వన్నీ తక్షణం పొందే సౌకర్యం క్రెడిట్ కార్డుల ధర్మమా అని మనకి అందుబాటులోకొచ్చింది. ఏవైనా తక్షణం కొనేసి తరువాత అప్పు తీర్చవచ్చు. కాలక్రమేణా మన ఆర్థిక పరిస్థితి మన ఎదుట ప్రత్యక్షమౌతుంది. మన కొనుగోళ్ళు మన ఆర్జనాశక్తిని మించిపోతాయి. ఈ విషయం వొప్పుకోక తప్పదు. వడ్డీలు కట్టడం కష్టమైపోతుంది. ఎంత కష్టపడి పనిచేసినా చాలదు.

సాంకేతిక రంగంలో వస్తూన్న కళ్ళు తిరిగే మార్పులు, ప్రపంచీకరణ చెందిన విపణి, వీటిని మనం నిరంతరం అధ్యయనం చేస్తూ వుండాలి. మన అధ్యయనాన్ని తిరిగి తిరిగి సమీక్షించుకుంటూ వుండాలి. విజ్ఞానంలో వెనకబడి వుండకుండా మన జ్ఞానానికి ఎప్పటికప్పుడు పదును పెట్టుకుంటూ వుండాలి. మన సమర్థతను పెంచుకోవాలి. ఇవ్వాల్టి అవసరాలు తీరడం కోసం యివ్వాళ ఆర్జించడం కాక మనం నిలకడగా అభివృద్ధివైపు సాగడమే విజయమంత్రం – మీరు మీ మూడు నెలల ఆర్థిక బడ్జెట్‌ను అందుకోవచ్చు. కానీ, రాబోయే అయిదు పది సంవత్సరాలలో ఎంత నిలకడగా వుండగలరు? మన సంస్కృతీ, వాల్‌స్ట్రీట్ కూడా "ప్రస్తుతం" గురించే గొంతుచించుకుంటాయి. సత్వర, తక్షణ ఫలితాలపైనే దృష్టిపెడతాయి. ప్రస్తుతం సాధించవలసిన ఫలితాలకూ, దీర్ఘకాలిక ప్రయోజనాలకూ సమతూకం సాధించగలగడమే నిజమైన విజయం. ఈ సత్యం మన వైవాహిక జీవితానికి, మన ఆరోగ్యానికి కూడా వర్తిస్తుంది. మానవ సంబంధాలకూ, సామాజికావసరాలకూ కూడా వర్తిస్తుంది.

ఆరోపణలూ, వంచిత మనస్తత్వం (Blame and Victimism) : మనకేదైనా సమస్య వచ్చినప్పుడు ఆ కారణాన్ని ఇతరుల నెత్తిన రుద్దడం సర్వసాధారణం. సమాజంలో చాలామంది తాము వంచితులమని అనుకుంటూ వుంటారు. "నాపై అధికారి అంత కర్కోటకుడు కాకుండా వుంటే", "నేను బీదవానిగా పుట్టకపోయి వుంటే", "నేనింకా మంచి ప్రదేశంలో నివసించగలిగివుంటే", "నేను మా నాన్న నుంచీ నా కోపాన్ని వారసత్వంగా పొందకపోయి వుంటే", "నా పిల్లలు అంత తిరుగుబాటుదార్లు కాకపోయి వుంటే", "మా డిపార్ట్‌మెంటు వచ్చిన ఆర్డర్లను ఇట్లా గందరగోళం చెయ్యకుండా వుంటే", "మేం మరీ ఇంత దిగజారిపోయిన పరిశ్రమలో వుండకుండా వుంటే", "నా ఉద్యోగులు–ఇంత సోమరులుగా చురుకులేనివారుగా వుండకపోయి వుంటే", "నా భార్య నన్ను సరిగ్గా అర్థం చేసుకుని వుంటే" ఇట్లా – ప్రతిదీ "అట్లా కాకుండా వుండి వుంటే" అనుకోడం. మన సమస్యలకి ఇతరుల్ని బాధ్యుల్ని చేసి వేలెత్తి చూపడం. ఇలా అనుకోడం తాత్కాలిక ఉపశాంతి యిస్తుందేమో కానీ, ఈ మనస్తత్వం సమస్యని మరింత జటిలం చేస్తుంది. ఎవరైనా సరే తన సమస్యలకి తనే కారణం అని ధైర్యంగా, వినయంగా అంగీకరించి, దాని పరిష్కారానికి తనే కృషి చేస్తానని చెప్పేవారిని నాకు చూపించండి. నేను మన 'ఎంపిక'లో వుండే గొప్ప శక్తిని మీకు వివరిస్తాను.

***నిరాశ* (Hopelessness) :** ఆరోపణ మనస్తత్వం యొక్క సంతానమే నిరాశ, తప్పులెన్నే తత్వం. మనం మన పరిస్థితుల చేతిలో కీలుబొమ్మలం అని నమ్మితే, కర్మసిద్ధాంతానికి లొంగిపోతాం. ఆశ, ఉత్సాహం నశించిపోయి నిరాశ, స్తబ్దత మిగులుతాయి. "నేనొక కీలుబొమ్మని – చదరంగంలో పావుని – చక్రంలో పన్నుని – నేనేం చెయ్యాలో చెప్పండి" అని చాలామంది తెలివిగలవాళ్ళు సైతం యిటువంటి స్థితికి దిగజారిపోతారు. తరువాత నిరుత్సాహానికీ డిప్రెషన్‌కీ గురవుతారు. మన సంస్కృతిలో మనుగడ సాగించడం అంటే ఇట్లా నిరాశా జనకంగా వుండడమే. "మీరు నిరాశపడకుండా వుండాలంటే, ఆశల్ని పెంచు కోకుండా వుండండి" అని చెబుతూ వుంటారు కానీ, "నా జీవితానికి నేనే సృష్టికర్తని" అనే భావమే చరిత్రలో అభివృద్ధి మంత్రం.

***సమతూకం లోపించడం* (Lack of Life Balance) :** ఈనాటి మన 'సెల్‌ఫోన్' సమాజంలో జీవితం సంక్లిష్టభరితంగా, వత్తిడి ప్రధానంగా, వేసటగా తయారైంది. మన కృషి అంతా సమయాన్ని సద్వినియోగం చేసుకోడం, ఎక్కువ పని చెయ్యడం, ఎక్కువ సంపాదించడం, ఆధునిక సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని ఉపయోగించుకుని మరింత పని సామర్థ్యం సాధించడం, – వీటి మీదే పెడతాం. మన ఆరోగ్యం, మన కుటుంబం, మన నిజాయితీ, వీటన్నింటినీ కూడా మన "పని" కన్న ముఖ్యమైనవి కాదని అనుకుంటాం. ఎక్కువ ప్రాధాన్యమివ్వవలసిన వాటికన్న తక్కువ ప్రాధాన్య మివ్వవలసిన వాటికోసం కష్టపడతాం. మన సమస్య మన ఉద్యోగం (పని) కాదు. ఎందుకంటే అది మన జీవిక. మనని బ్రతికించే ఇంజన్ లాంటిది. మన సమస్య ఏమిటంటే, ఈనాటి నూతన సంస్కృతి మనని "త్వరగా వెళ్ళి, ఆలస్యంగా వచ్చి, ఎక్కువ సామర్థ్యం సంపాదించు – ప్రస్తుతాన్ని త్యాగం చెయ్యి" అని చెబుతుంది. కానీ మనకి మనశ్శాంతీ, జీవన సమతూకం యిందువలన సమకూడవు. తనకి అత్యంత ముఖ్యమైన ప్రాథమ్యాలను (priorities) స్పష్టంగా గుర్తించి, వాటిని నిజాయితీతో జీవితానికి అన్వయించుకోగలవారికే మనశ్శాంతీ, సమతూకం దక్కుతాయి.

***నాకేం లాభం?* (What's in it for me?) :** మనం ఏదైనా సాధించాలనుకుంటే, మనం అన్నింట్లో మొదటిస్థానంలో వుండాలని మన సంస్కృతి అంటుంది. "జీవితం ఒక క్రీడ – ఒక పరుగుపందెం – నువ్వు అందులో గెలిచి తీరాలి" అంటుంది. ఈ దృష్టికోణం మన పాఠశాల స్నేహితులని, సహోద్యోగులని, ఆఖరికి కుటుంబ

సభ్యులని కూడా పోటీదార్లుగా (ప్రత్యర్థులు)గా చూడడం నేర్పుతుంది. వాళ్ళు గెలిస్తే మనం ఓడినట్లే - వాళ్ళ గెలుపుకి మనం సంతోషిస్తున్నట్లు, వాళ్ళని మెచ్చుకుంటున్నట్లు కనిపిస్తాం. కానీ లోలోపల ఇతరుల గెలుపుకి మనం కృంగి పోతాం. చరిత్రలో చాలా గొప్ప విషయాలు "కృతనిశ్చయం గల స్వతంత్ర మనస్తత్వం" గలవారే సాధించారు. అయితే ఈనాటి జ్ఞాన పారిశ్రామిక (knowledge worker) యుగంలో, 'మనం' అనుకునే మనస్తత్వం వుంటేనే ఎక్కువ అవకాశాలను అందిపుచ్చుకుని, ఎక్కువ ఫలితాలను సాధించవచ్చు. వ్యష్టిగా కన్న సమిష్టిగానే ఎక్కువ సాధించవచ్చు.

మనని అర్థం చేసుకోవాలనే తపన (The hunger to be understood) : మనని ఇతరులు అర్థం చేసుకోవాలనే కోరిక మానవులందరిలో ఇతర కోరికల కన్న ఎక్కువగా వుంటుంది. మనని అందరూ విని, గౌరవించి, మనచేత ప్రభావితులు కావాలని అనుకుంటాం. ఇట్లా ప్రభావితం చెయ్యడానికి కీలకమైనది భావప్రసారం (communication) అని భావిస్తాం. మనం చెప్పదలచిన విషయాన్ని స్పష్టంగా చెప్పడం, అర్థం అయ్యేదాకా చెప్పడం. నిజానికి, ఎదుటివ్యక్తి మాట్లాడుతున్నప్పుడు, అది పూర్తిగా విని అర్థం చేసుకోకుండానే దానికి జవాబు సిద్ధం చేసుకుంటూ వుంటారు చాలామంది. మీరు తన మాటల వలన ప్రభావితులౌతున్నట్లు ఎదుటివ్యక్తి గ్రహిస్తేనే నిజమైన ప్రభావానికి ప్రారంభం. వారిని మీరు లోతుగా నిజాయితీగా వింటున్నారనీ, మీరు నిష్కపటంగా మాట్లాడుతున్నారనీ అతడు గ్రహించాలి. కానీ చాలామంది తమ ఉద్వేగాలను అదుపుచేసుకుని పూర్తిగా అవతలవ్యక్తి సంభాషణ వినరు. అప్పటివరకు ఆగకుండానే తమ స్పందన తెలియజెయ్యడానికి తొందర పడుతారు. మన సంస్కృతి, అవగాహన, 'ప్రభావితం చెయ్యడం' అనే విషయానికి ప్రాధాన్యమిస్తుంది. అయితే, మాట్లాడే, వినే, వారిలో ఎవరో ఒకరికి నిబద్ధత, నిజాయితీ వుంటే, పరస్పరావగాహన కలిగి ప్రభావితం చెయ్యడం సాధ్యమౌతుంది.

సంఘర్షణ, భేదాభిప్రాయాలు (Conflict and Differences) : మనుషు లందరికీ కొన్ని ఏకాభిప్రాయాలున్నాయి. అయినా కొన్ని భేదాభిప్రాయాలుంటాయి. భిన్నంగా ఆలోచిస్తారు. భిన్న అభిప్రాయాలను, ఆశయాలనూ, ఉద్దేశాలనూ కలిగి వుంటారు. ఈ తేడాల వల్లనే ఘర్షణ ఏర్పడుతుంది. ఈ ఘర్షణలను పరిష్కరించడానికి సాధారణంగా 'గెలుపు మనకెక్కువగా వుండాలి' అనే దృక్పథం వుపయోగిస్తూ వుంటారు. రాజీపడడమనే నేర్పు వలన ఎంతో లాభం వున్నప్పటికీ, (అంటే

ఇరువైపులకీ నష్టం లేనటువంటి మధ్యేమార్గం) రెండు పక్షాలూ కూడా సంతోషంగా వుండవు. మనుషుల మధ్య వుండే ఈ అభిప్రాయభేదాలు వారిని ఎంత దిగజార్చు తాయో చూడండి. ఒక రకమైన సృజనాత్మక సహకారంతో సమస్యలని పరిష్కరించు కోకుండా ఇట్లా ఘర్షణపడడంవల్ల ఎంత నష్టమో చూడండి.

వ్యక్తిగత స్థబ్దత (Personal Stagnation) : మానవ స్వభావంలో నాలుగు అంశాలున్నాయి. శరీరం, మనసు, హృదయం, ఆత్మ. ఈ క్రింద సూచించబడిన రెండు వైఖరుల్లో తేడాను గమనించండి.

శరీరం :

సామాన్య వైఖరి : జీవనశైలిని అనుభవించడం. ఆరోగ్య సమస్యల్ని మందులతో, శస్త్రచికిత్సలతో సరిచేసుకోడం.

సిద్ధాంతం : రోగాలను నిరోధించుకోడం – విశ్వజనీనమైన ఆరోగ్య సూత్రాల ననుసరించి జీవనశైలిని నిర్మించుకోవడం.

మనస్సు :

సామాన్య వైఖరి : టీవి చూడడం, వినోదం పొందడం.

సిద్ధాంతం : గ్రంథ పఠనం, విద్య కొనసాగింపు.

హృదయం :

సామాన్య వైఖరి : మీ స్వంత పనులు సాధించుకోడానికి ఇతరులతో గల మీ సంబంధాలను ఉపయోగించుకోవడం.

సిద్ధాంతం : ఇతరులు చెప్పేది శ్రద్ధగా విని, వారికి ఉపయోగకరంగా పనిచెయ్యడం. అదే ఎక్కువ ఆనందం ఇస్తుందని గుర్తించడం.

ఆత్మ :

సామాన్య వైఖరి : పెరుగుతున్న అసంతృప్తులకు, తలవొగ్గడం.

సిద్ధాంతం : మన జీవితంలో కోరుకునే సానుకూల విషయాలు మనం నమ్మే సిద్ధాంతాల వలననే సాధ్యమౌతాయి. ఈ సహజ సిద్ధాంతాలు భగవంతుని ద్వారా ఉత్పన్నమౌతున్నాయని నేను నమ్ముతున్నాను.

మొత్తం ప్రపంచం ఎదుర్కొంటున్న సవాళ్ళనూ, మీకే ప్రత్యేకమైన సవాళ్ళనూ మనసులో వుంచుకోండి. అట్లా వుంచుకున్నప్పుడు, మీకు స్థిరమైన పరిష్కారాలు

– వాటి సాధనా మార్గాలూ కనిపిస్తాయి. జనామోదం పొందిన సామాన్య వైఖరులకూ, యుగయుగాలుగా విలువ పొందిన సిద్ధాంతాలకూ తేడా మీకే అర్థం అవుతోంది.

చివరగా, నేను నా బోధనలలో తరచూ అడిగే ఒక ప్రశ్నను మీ ముందుంచుతాను.

ఎంతమంది తమ ఆఖరుశ్వాస తీసుకునే సమయంలో, తాము జీవించి వున్నప్పుడు ఇంకా ఎక్కువ కాలం ఆఫీసులో గడిపితే బావుండేది అనుకుంటారు? ఎక్కువకాలం టీవీ చూస్తే బాగుండేది అనుకుంటారు? ఎవరూ అనుకోరు కదా! వారప్పుడు తాము ప్రేమించిన వారిని, తమ కుటుంబాలను, తాము ఎవరికైతే సేవలందించారో వారిని తలుచుకుంటారు.

తన జీవితం ఆఖరి దశలో, గొప్ప మనస్తత్వ శాస్త్రవేత్త అయిన అబ్రహం మాస్లో కూడా, తన స్వంత ప్రయోజనాల కన్న, తన సంతానం యొక్క సంతోషాన్నీ సంతృప్తినీ కోరుకున్నాడు. దాన్నే ఆయన "ఆత్మ అధిగమనం" (self transcendence) అన్నాడు.

నా విషయం కూడా అంతే. నా సంతానం మీద, వారి సంతానం మీద ఈ "సెవెన్ హేబిట్స్" కలిగించిన ప్రభావం నాకెంతో సంతోషాన్నిస్తుంది.

ఉదాహరణకి, నా మనవరాలు షానన్ రొమేనియాలోని అనాథ పిల్లల సేవపై దృష్టి పెట్టింది. ఆమెకప్పుడు 19 సంవత్సరాలు. ఒకసారి ఒక జబ్బుగా వున్న పిల్ల షానన్‌పై వాంతి చేసుకున్నదట. వెంటనే తనని కౌగలించుకోమని దగ్గరకి వచ్చిందట. అప్పుడు తనకేదో దివ్యసాక్షాత్కారం లాంటిది కలిగి, "ఇంక నుంచి నేను స్వార్థ పూరితంగా జీవించను – నేను 'సేవ'తో నా జీవితాన్ని సార్థకం చేసుకుంటాను" అని తీర్మానించుకుందట. ఈ విషయం షానన్ మాకు లేఖ వ్రాసింది. ఈ నిర్ణయం ప్రకారం ఆమె రొమేనియా వెళ్ళి, యిప్పటికీ అక్కడే వుంది.

మా పిల్లలందరూ వివాహితులే. వారూ వారి సహచరులు కూడా సేవా భావంతోనే వారి జీవిత లక్ష్య ప్రకటనలు వ్రాసుకున్నారు. వారు ఆ లక్ష్యప్రకటనను ఆచరించడం మాకెంతో సంతోషాన్నిస్తుంది.

మీరు "అత్యంత ప్రభావశీలురి 7 అలవాట్లు" చదవడం మొదలుపెట్టే ముందు మీకు నేనొక అద్భుతమైన అధ్యయనానుభవాన్ని వాగ్దానం చేస్తున్నాను. మీరు ఈ పుస్తకం ద్వారా నేర్చుకున్న విషయాలను మీ మిత్రులతో, ఆప్తులతో పంచుకోండి. మీరు నేర్చుకున్నది ఆచరణలో పెట్టడం మొదలుపెట్టండి. నేర్చుకోడమేగాని ఆచరించడం లేనప్పుడు నేర్చుకున్నది వృధాయే. అదొక వ్యర్థమైన చదువవుతుంది.

ఈ ఏడు అలవాట్లని జీవితంలో ఆచరించడం నాకు కూడా ఒక నిత్యపోరాటం లాంటిదే అయింది. మీరు ఆచరణలో ముందుకు పోయినకొద్దీ, సవాళ్ళు పెరుగుతాయి. క్రీడలైన టెన్నిస్, స్కీయింగ్, గోల్ఫ్ వంటి వాటిలో లాగానే నేను నిజాయితీతో వీటిని ప్రతిరోజూ ఆచరించడానికి కృషిచేస్తున్నాను కనుక మిమ్మల్ని కూడా ఈ సాహసయాత్రకి ఆహ్వానిస్తున్నాను.

ఈ పుస్తకం గురించి ఎంత రాసినా తక్కువే అనిపిస్తుంది. మానవజాతికి ఎంతో అవసరమైన విషయాలు ఈ పుస్తకంలో అనేకం ఉన్నాయి.

– స్టీఫెన్. ఆర్. కవీ
స్టీఫెన్. కవి@ఫ్రాంక్లిన్‌కవీ. కామ్
www.stephencovey.com
Provo. Utah
July 24, 2004

ఒకటవ భాగం

దృక్పథాలు - సిద్ధాంతాలు

అంతరంగం నుంచీ బహిరంగంలోకి (Inside-Out)

"సత్య సంధతకు మించిన ఔన్నత్యం ఈ ప్రపంచం మొత్తం మీద లేదు".

• డేవిడ్ స్టార్ జోర్డన్

వ్యాపారస్థులతో, విద్యారంగంలోని వారితో, కుటుంబాలతో, అద్భుతమైన విజయాలు సాధించిన ఎంతో మందితో ఈ 25 సంవత్సరాలుగా పనిచేశాను. బాహ్యప్రపంచంలో అనూహ్యమైన విజయం సాధించిన చాలామందిలో అసంతృప్తి వుండడం గమనించాను. వీరు వ్యక్తిగతమైన అనుగుణ్యత లోపించినట్లు, ఇతరులతో ఆరోగ్యకరమైన అభివృద్ధికరమైన సంబంధాలు నెలకొల్పు కోలేకపోతున్నట్లూ ఆవేదన చెందడం గమనించాను.

వీరు నాకు చెప్పిన సమస్యలు మీకు కూడా తెలిసినవే అయి వుంటాయను కుంటాను.

నేను నా వృత్తిలో ఆశించిన ఫలితాలు సాధించాను. అద్భుతమైన విజయం సాధించాను. కానీ ఇది నా వ్యక్తిగత జీవితాన్నీ కుటుంబ జీవితాన్నీ దెబ్బతీసింది. నేను నా భార్యాబిడ్డల్ని అర్థం చేసుకోలేకపోయాను. ఆ మాటకొస్తే నన్ను నేనే అర్థం చేసుకోలేకపోయానేమో! నాకేది ముఖ్యమో తెలుసుకోలేకపోయాను. నా కుటుంబ జీవితాన్ని నిర్లక్ష్యం చేసి, నేను సాధించిన వృత్తి విజయం ఎంతవరకు విలువైనది?"

"ఈ సంవత్సరంలో అయిదోసారి నేను నా ఆహారపు అలవాట్లు మార్చాను. నేను అధిక బరువున్నాననీ, నేను మారాలనీ నాకు తెలుసు. ఈ విషయమై వెలువడుతున్న సాహిత్యం అంతా చదువుతూనే వున్నాను. నేను కొన్ని లక్ష్యాలను పెట్టుకుంటాను. ఒక సానుకూల మనస్తత్వంతో, ఉత్సాహం తెచ్చుకుని "నేను ఈ పని చెయ్యగలను"

అని నచ్చచెప్పుకుంటాను - కానీ చెయ్యలేను. కొన్నివారాలు గడిచాక, నేను విఫలమైపోతాను. నాకు నేను చేసుకున్న వాగ్దానాన్ని నిలుపుకోలేకపోతున్నాను."

"నేను ప్రభావవంతమైన మేనేజ్‌మెంట్ శిక్షణలో ఒకదాని తరవాత ఒక కోర్సు చేస్తూనే వుంటాను. నా క్రింది ఉద్యోగులనుంచీ నేను చాలాపనిని ఆశిస్తాను. వాళ్ళతో స్నేహంగా వుండి - వారిని బాగా చూస్తాను. కానీ వారికి నామీద ఏ మాత్రం విశ్వాసం వున్నట్లు కనపడదు. నేనొకరోజు ఆఫీసుకి రాకపోతే వారు పనిచెయ్యరు. నేను వారిని స్వతంత్రులైన బాధ్యతగల ఉద్యోగులుగా ఎందుకు తయారుచేయలేకపోయాను? లేదా అలాంటివారిని ఎందుకు పెట్టుకోలేక పోయాను?"

"యుక్తవయస్సు వచ్చిన నా కొడుకు డ్రగ్స్‌కి అలవాటుపడ్డాడు. తిరుగుబాటు దారుడుగా తయారయ్యాడు. నేనెంత ప్రయత్నించినా వాడు మారడం లేదు. నేనేం చెయ్యాలి?

"చెయ్యవలసింది చాలా వుంది. సమయాభావం ఎక్కువగా వుంది. రోజంతా ఒకటే వొత్తిడి. ప్రతీరోజూ అంతే, ప్రతివారమూ అంతే. నేను సమయ నిర్వహణ సామర్థ్యం గురించిన సెమినార్లకు చాలావాటికి హాజరయ్యాను. దాదాపు అరడజను ప్రణాళికా పద్ధతులు ప్రయత్నించాను. అవి కొంతవరకూ నాకు సహాయపడ్డాయి కానీ, నేనాశించినంత ఆనందంగా, ప్రశాంతంగా ఉత్పాదకంగా వుండడం లేదేమో అనిపిస్తుంది."

"మా పిల్లలకు నేను పని విలువ గురించి చెప్పాలనుకుంటాను. కానీ వాళ్ళకి ఏం నేర్పాలన్నా వారి వెనకవుండి పర్యవేక్షించాల్సిందే. వాళ్ళు ప్రతిదానికీ ఫిర్యాదు చేస్తుంటారు. అందువల్ల వాళ్ళకి పనిచెప్పేకన్నా నేనే చేసుకోడం మేలనుకుంటాను. పిల్లలు మళ్ళీ మళ్ళీ చెప్పించుకోకుండా హుషారుగా ఎందుకు పనిచెయ్యరు?"

"నేనెప్పుడూ తీరిక లేకుండా వుంటాను. పనితో సతమతమైపోతూ వుంటాను. కానీ నేను చేసే ఈ పని వలన దీర్ఘకాలంలో నాకు నిజంగా ప్రయోజనం వుంటుందా? నా జీవితానికొక అర్థం వుందనీ, నేను వుండడం వల్ల ఏదైనా ఉపయోగం వుండాలనీ కోరుకుంటాను."

"నా స్నేహితులు గాని బంధువులు గాని ఏదైనా విజయం సాధించి, సమాజంలో

గుర్తింపు పొందితే నేను వారిని ఎంతో ఉత్సాహంగా అభినందిస్తాను. కానీ లోలోపల బాధపడతాను. నేనిలా ఎందుకు బాధపడతాను?"

"నాది చాలా శక్తివంతమైన వ్యక్తిత్వం. ఎవరితో సంభాషించినా, చివరిమాట నాదే అవుతుంది. చాలాసార్లు నా మాటే నెగ్గేలా నేను ఇతరుల్ని ప్రభావితం చేస్తాను. నేను నిజంగానే వారి భావాలకన్న నావి ఉత్తమమైనవని అనుకుంటాను. కానీ నాకెందుకో అసంతృప్తిగా వుంటుంది. వాళ్ళు నన్ను గురించీ నా భావాల గురించీ ఏమనుకుంటున్నారో అని ఒక్కొక్కసారి ఆశ్చర్యపడుతూ వుంటాను."

"మా పెళ్ళిలో ఉత్సాహం తగ్గిపోయింది. మేం పోట్లాడుకుంటామని కాదు. పోట్లాడుకోం. కానీ పూర్వపు ఉత్సాహం లేదు. మేము కౌన్సిలింగ్‌కి కూడా వెళ్ళాం. ఎన్నో విధాల ప్రయత్నించాం కాని పూర్వపు ఉత్సాహం తిరిగి పొందలేక పోతున్నాం."

ఇవ్వన్నీ కూడా తీవ్రమైన సమస్యలే. తక్షణ పరిష్కారాలు సాధించలేని సమస్యలు.

కొన్ని సంవత్సరాల క్రితం నేనూ నా భార్య శాండ్రా ఇటువంటి సమస్యతోనే సతమతమయ్యాం. మా అబ్బాయొకడు స్కూల్లో సరిగ్గా రాణించలేకపోతున్నాడు. చదువు విషయంలో వెనకబడడమేకాక, పరీక్షల్లో యిచ్చే సూచనలను కూడా పాటించలేకపోయేవాడు. బయట కూడా అందరితో కలసిమెలసి వుండలేకపోయే వాడు. అప్పుడప్పుడూ అయోమయ పరిస్థితిలో ఇరుక్కునేవాడు. క్రీడారంగంలో రాణించేటందుకు తగిన శరీర దారుఢ్యం లేదు. సన్నగా, చిన్నగా వుండేవాడు. బేస్‌బాల్ ఆడితే, బాల్ ఇంకా దగ్గరకి రాకముందే బ్యాట్ ఊపేవాడు. అందరూ వాణ్ణి చూసి నవ్వేవాళ్ళు. వాడికేదో విధంగా సాయం చెయ్యాలని నేనూ శాండ్రా అనుకునేవాళ్ళం. జీవితంలోని ఏ రంగంలోనైనా "విజయం" అనేది ముఖ్యం అనుకుంటే, తల్లిదండ్రులుగా మా పాత్రల్లో విజయం సాధించడం కూడా అంతే ముఖ్యం. అందుకని వాడిపట్ల మా వైఖరి, మా పాత్ర ఎట్లా వుండాలని మేము చర్చించుకున్నాం. సానుకూల మనస్తత్వం పెంపొందించుకునే నైపుణ్యాల నుపయోగించి వాడిని ఉత్సాహపరచాలనుకున్నాం.

"కమాన్ బాయ్! నువ్వు ఆడగలవు. నువ్వు ఆడగలవని మాకు తెలుసు. బాల్ మీద ఒక కన్నేసి వుంచు. బ్యాట్ మీద నీ చేతులు కాస్త పైకి పెట్టు. బాల్ దగ్గరకొచ్చేదాక బ్యాట్‌ని ఊపకు" అనీ, వాడే మాత్రం బాగా చేసినా, "బావుంది,

బావుంది, అట్లాగే చేస్తూండు" అనీ ప్రోత్సహించేవాళ్ళం. ఎవరైనా వాణ్ణి చూసి నవ్వితే మేం వాళ్ళని కోప్పడేవాళ్ళం. "వాణ్ణి వదిలెయ్యండి – అట్లా వెనక పడకండి – వాడిప్పుడే నేర్చుకుంటున్నాడు" అని వాళ్ళని మందలించేవాళ్ళం. తనకసలు బేస్‌బాల్ యిష్టలేదనీ, తనకిక ఆడడం రాదని వాడు ఏడ్చేవాడు.

మేం ఉపయోగించిన పద్ధతులేవీ వాడికి కలిసి రాలేదు. మాకు నిజంగానే దిగులు వేసింది. వాడి ఆత్మగౌరవం మీద ఈ వైఫల్యం కలుగజేస్తున్న ప్రభావం మేం గమనించాం. మేం వాడిని ప్రోత్సహించాలని, సాయపడాలనీ, సానుకూలంగా వుండాలనీ చాలా ప్రయత్నించాం. కానీ మా విఫల ప్రయత్నాల తరువాత వెనక్కి తగ్గి పరిస్థితిని వేరే స్థాయిలో చూడ్డానికి ప్రయత్నించాం.

ఆ సమయంలో నేను నా వృత్తిపరంగా దేశంలోని వివిధ క్లయింట్స్‌తో 'నాయకత్వ అభివృద్ధి' గురించి పనిచేస్తున్నాను. ఆ పనిలో భాగంగా ఐ.బి.ఎమ్. ఎక్సిక్యూటివ్ డెవలప్‌మెంట్ ప్రోగ్రాంలో పాల్గొనేవారికోసం భావప్రసారం (communication) అనే అంశంపైన ద్వైమాసిక కార్యక్రమాన్ని రూపొందిస్తున్నాను.

ఈ విషయంపై పరిశోధన చేసి, నా ప్రసంగాలను తయారుచేసుకుంటు న్నప్పుడు "ఆలోచనలు ఎట్లా ఏర్పడతాయి, మన దృక్పథాన్ని అవి ఎలా నిర్దేశిస్తాయి, మన దృక్పథాలు మన ప్రవర్తనని ఎట్లా నిర్దేశిస్తాయి" అనే విషయంపై చాలా ఆసక్తి కలిగింది. ఈ ఆసక్తి వలన నేను "Expectancy Theory" గురించి, జోస్యాలను నిజం చేసుకోడం గురించీ (self fulfilling prophesies) అధ్యయనం చేశాను. దీన్నే 'పిగ్మాలియన్ ఎఫెక్ట్' అంటారు. విద్యార్థిలో అతని తెలివితేటల మీద నమ్మకం కలిగే విధంగా జోస్యం చెప్పి, ఆ జోస్యాన్ని నిజం చెయ్యడమే పిగ్మాలియన్ ఎఫెక్ట్.

మన ఆలోచనలు మనలో ఎట్లా నిక్షిప్తమై వుంటాయనేది అర్థమైంది. మనం ప్రపంచాన్ని చూసే కళ్ళజోడు గురించి ముందు తెలుసుకోవాలి. తరువాత ప్రపంచాన్ని గురించి తెలుసుకోవాలి. మనం ప్రపంచాన్ని అర్థం చేసుకునే తీరుని మనం ధరించిన కళ్ళజోడు నిర్ణయిస్తుంది. అంటే మన దృక్పథం ఎలావుంటే ప్రపంచం మనకలా కనిపిస్తుందన్న మాట.

ఐ.బి.ఎమ్‌లో నేను బోధిస్తున్న భావాల గురించి శాంద్రాతో మాట్లాడు తున్నప్పుడు, మా పరిస్థితిని గురించి కూడా ఆలోచించాం. మేము మా అబ్బాయిని

చూసేతీరుకీ మేం వాడి ప్రయోజనం కోసం తీసుకుంటున్న చర్యలకీ పొంతన లేదనిపించింది. మా మనసుల్లో లోతుగా వున్న భావాలను పరిశీలించి చూస్తే, మేము వాడిని అసమర్థుడిగా, వెనకబడినవాడిగా చూస్తున్నామని అర్థం అయింది. వాడి కోసం మేం ఏంచేసినా అది కలిసి రాకపోవడానికి కారణం, వాడిలో మేము కలగజేసిన భావమే "నీవు అసమర్థుడివి – నిన్ను మేం కాపాడాలి" అనే సందేశమే వాడి మనసులో నాటుకుంది. ఈ పరిస్థితిని మార్చాలంటే మేమే ముందు మారాలని మాకర్థం అయింది. మేము మారాలంటే మా ఆలోచనలు మారాలి.

వ్యక్తిత్వము–నైతికత (Personality and Character Ethics) :

అదే సమయంలో, నేను మానవుల గ్రహణశక్తి (perception) మీద పరిశోధన చేసే సమయంలో, యునైటెడ్ స్టేట్స్‌లో 1776 నుంచీ ప్రచురణ అయిన వ్యక్తిత్వ వికాసానికి సంబంధించిన సాహిత్యమంతా క్షుణ్ణంగా అధ్యయనం చేశాను. నేను వందల కొద్దీ వ్యాసాలు, పుస్తకాలు వ్యక్తిత్వ వికాసం, మనస్తత్వశాస్త్రం, స్వయం సహాయాల గురించినవి చదివాను. ఒక ప్రజాస్వామ్య దేశంలో ప్రజలు విజయ వంతంగా జీవించడానికి ముఖ్యమైన అంశాలను గురించి క్షుణ్ణంగా తెలుసుకున్నాను.

ఈ 200 సంవత్సరాలుగా వచ్చిన ఈ సాహిత్యంలో నాకొక ఆశ్చర్యకరమైన పద్ధతి గోచరించింది. మన స్వంత వేదనల వలన, అటువంటి వేదనలనే ఇతరులలో కూడా గమనించడం వలన, గత 50 సంవత్సరాలలో వచ్చిన ఈ వ్యక్తిత్వ వికాస సాహిత్యం అంతా పైపైన తడిమినదేనని నాకర్థం అయింది. ఇందులో సమాజంలో మన ప్రతిష్ఠ, నైపుణ్యాలు, తక్షణ పరిష్కారమార్గాలు, తక్షణ బాధనివారిణి ఔషధాల వంటి చిట్కాలు కనిపించాయి. కానీ లోతుగా పాతుకు పోయి, ఎన్నటికీ పరిష్కృతంకాని సమస్యల్ని పట్టించుకోకపోవడం కనిపించింది. దీనికి భిన్నంగా, అంతకు 150 సంవత్సరాల ముందు వచ్చిన సాహిత్యం వ్యక్తి విజయానికి పునాది నైతికత అని బోధించింది. నిజాయితీ, వినయం, శీలం, ఓర్పు, ధైర్యం, పరిశ్రమ, నిరాడంబరత, మర్యాద, వినమ్రత, బైబిల్‌లోని నిబంధనలు ఇవి మాత్రమేనని బోధించింది. ఇటువంటి సాహిత్యానికి బెంజిమన్ ఫ్రాంక్లిన్ ఆత్మకథ పెద్ద ఉదాహరణ. ఈయన ఆత్మకథలో తన స్వభావంలోనికి కొన్ని సిద్ధాంతాలను అలవాట్లనూ ఇంకింపచేసుకోడానికి ఆయన చేసిన కృషి మనకి అర్థం అవుతుంది.

నైతికత మనకి ఏం చెబుతుందంటే ప్రభావవంతమైన జీవనానికి కొన్ని మూల సిద్ధాంతాలు వున్నాయనీ, వాటిని మన ప్రవర్తనలో ఆలోచనల్లో జీర్ణింప చేసుకోగలిగితేనే మనం నిజమైన విజయాన్నీ నిరంతర సంతోషాన్నీ పొందగలమని చెప్తుంది. కానీ మొదటి ప్రపంచయుద్ధం తరువాత విజయం అనేదానికి అర్థం మారిపోయింది. నైతికత నుంచీ వ్యక్తిత్వ వికాసానికి మారిపోయింది. విజయం అంటే మన మూర్తిమత్వం, సమాజంలో మన స్థానం, మన ప్రవర్తన, వైఖరి, నేర్పులు, నైపుణ్యాలుగా మారిపోయింది. ఇవ్వన్నీ మానవుల మధ్య పారస్పర్యాన్ని కొంతవరకూ మెరుగుపరుస్తాయి. ఈ వ్యక్తిత్వ వికాసం రెండు మార్గాలు అవలంబిస్తుంది. ఒకటి మానవ సంబంధాలు, సామాజిక సంబంధాలను మెరుగు పరుచుకునే నైపుణ్యాలు, రెండవది సానుకూల మనస్తత్వం (Positive Mental attitude or PMA). ఈ పద్ధతి ఆలోచన మనలో ఉత్సాహాన్ని కలిగించేవీ, ఒక్కొక్కసారి నిజమని నిరూపించదగినవీ అయిన సూక్తులతో నిండి వుంటుంది. "మీ వైఖరి మీ ఔన్నత్యాన్ని నిర్ణయిస్తుంది" అనీ "చిరునవ్వుతో ఎక్కువమంది మిత్రులను సంపాదించవచ్చు" అనీ "మనం భావించినవీ, నమ్మినవీ అన్ని మనం సాధించవచ్చు" అనీ ఇంకా అనేకమైన సూక్తులు. ఈ వ్యక్తిత్వ వికాస ధోరణులు చాలావరకూ మోసపూరితమైనవి. ఇతరులు మనని యిష్టపడే నైపుణ్యాలు సాధించడం, ఇతరుల అభిరుచులను గురించి అలవాట్లను గురించీ మనలో నిజంగా లేని ఆసక్తిని పైకి కనపరచడం, ఆ విధంగా వాళ్ళ మనస్సుల్లోని భావాలను బయటకు రప్పించి మన పని సాధించుకోడం వంటివి. వారి పట్ల మనకేదో అధికారం వుందన్నట్లు ప్రవర్తించడం, వారిని కించపరచడం వంటివి కూడా.

ఇటువంటి సాహిత్యంలో చాలాభాగం 'శీలం' అనేదాన్ని గుర్తించింది గానీ, దాన్ని అరలు అరలుగా విభజించింది. మానవుని ఔన్నత్యానికి 'శీలం' ప్రధానమన్న విషయాన్ని చెప్పరు. చెప్పినా అది కేవలం పైపైమాటలుగానే వుంటుంది. ఈ సాహిత్యంలో ముఖ్యాంశం త్వరితంగా సాధించే పరిష్కారాలు, వ్యూహాలు, సంభాషణ చతురత, సానుకూలవైఖరి, ఇవ్వే ముఖ్యం. ఈ వ్యక్తిత్వ వికాస నైపుణ్యాలే మాలో ఇంకిపోయి నేనూ నా భార్య శాండ్రా మా అబ్బాయితో ప్రవర్తించిన పద్ధతిని రూపొందించాయని అర్థమైంది. వ్యక్తిత్వ వికాసానికీ, నైతికతకీ కల తేడాను గుర్తించిన కొద్దీ మేము మా పిల్లల సత్ప్రవర్తన, విజయాల ద్వారా సంఘంలో గుర్తింపుకోసం ప్రయత్నిస్తున్నట్లు గ్రహించాము. కనుకనే ఈ పిల్లవాడు ఆ స్థాయిని అందుకోలేక

పోయాడు. మమ్మల్ని గురించిన మా అభిప్రాయాలు, మంచి తల్లితండ్రులుగా మా పాత్ర పోషణ – ఈ రెండే మా అబ్బాయిని మేం చూసే పద్ధతిని నిర్ణయించాయని అర్థమైంది. మేము వాణ్ణి చూస్తున్న తీరు, సమస్యని ఎదుర్కొంటున్న పద్ధతి కన్న భిన్నమైనది వేరే వున్నదని స్ఫురించింది.

నేనూ శాంద్రా ఈ విషయాన్ని తరిచి చూసినకొద్దీ, మా దృక్పథాల ప్రభావం, మా ఉద్దేశాల ప్రభావం, వాడిని గురించిన మా అవగాహనపై వుందని తెలిసింది. సమాజంలో ఇతరులతో పోల్చడం అనేది మన అంతరంగిక విలువలతో పొసిగే విషయం కాదని తెలుసుకున్నాం. అట్లా పోల్చడం పిల్లల్ని బేషరతుగా ప్రేమించ నివ్వదు – అంతేకాదు అబ్బాయిలో తనపట్ల తనకుండే విలువని తగ్గిస్తుంది కూడా. అందువలన మేము వాడి మీద కన్న మా ప్రవర్తన మీద, మా దృక్పథం మీద ఎక్కువ దృష్టి పెట్టాలని నిర్ణయించుకున్నాము. మా నిజమైన ఉద్దేశాలనూ, వాడి మీద మాకున్న అభిప్రాయాలనూ మార్చుకోదలచాము. వాడిని మార్చే ప్రయత్నం మానేసి, వాడినొక స్వతంత్ర వ్యక్తిగా వాడి విలువ వాడికి తెలిసే విధంగా, ఎడంగా వుండదలిచాము.

లోతైన ఆలోచన ద్వారా, ప్రార్థన ద్వారా, మేం వాడిని వాడి ప్రత్యేకతలతో చూడ్డం మొదలుపెట్టాము. అప్పుడు మేం వాడిలో పొరలుపొరలుగా వున్న నిగూఢ శక్తుల్ని, వాడే తగినంత సమయం తీసుకుని గ్రహించి వెలికి తీసుకుంటాడని నిర్ణయించుకున్నాం. వాడి దారినుంచి పైదొలగి వాడి వ్యక్తిత్వాన్ని వాడే బహిర్గతం చేసుకుంటాడని ఊపిరి తీసుకున్నాం. తల్లితండ్రులుగా మా పాత్ర వాడిని మన్నించడం, ఆనందించడం, విలువ యివ్వడం అనుకున్నాం. మా సామాజిక విలువ మా పిల్లల సత్ప్రవర్తన, విజయాల మీద కాక, మా సదుద్దేశాల మీద మా అంతరంగిక భద్రత మీద వుంటుందనే విషయం మీద దృష్టిపెట్టాం.

ఇట్లా మేం వాడిమీద పట్టు సడలించి, విలువలతో కూడిన ఆశయాలను పెంపొందించుకునే ప్రయత్నంలో కొత్త అనుభూతులు ఉత్పన్నమయ్యాయి. వాడిని ఇతరులతో పోల్చి విలువ నిర్ణయించడం మానేసి వాణ్ణి వాడుగానే చూసి ఆనందించ గలుగుతున్నాం. మా ఆశయాలకి ప్రతిబింబంగా, సామాజిక నమూనాలకు అనుగుణంగా వాణ్ణి తయారుచేసే పద్ధతికి స్వస్తి చెప్పాం. వాణ్ణి దయగా, మోసపూరితంగా సామాజిక మూసలోకి మళ్ళించడం మానేశాము. తన జీవితాన్ని

తాను నిర్దేశించుకోగలడని మేము నమ్మిన తరువాత, ఇతరుల హేళనలనుంచి కాపాడే ప్రయత్నాన్ని విరమించాము.

మొదటినించీ ఇటువంటి రక్షణ కవచంలో పెరిగాడు గనుక అందులో నుంచి బయటికి రావడం వాడికి కూడా ముందు కాస్త కష్టమైంది. ఆ సంగతి వాడు మాతో అన్నప్పుడు దాన్ని అంగీకరించాము కానీ ప్రతిస్పందించలేదు. "మేం ఎప్పటికీ నిన్ను కనిపెట్టి వుండనక్కర్లేదు, నువ్వు బాగానే వున్నావు" అని వాడి బుర్రలోకి ఒక నిశ్శబ్ద సందేశం పంపాము.

వారాలు నెలలు గడిచిన కొద్దీ వాడికి ఆత్మవిశ్వాసం పెరిగింది. తనని తను నిలదొక్కుకున్నాడు. క్రమంగా తనకు తగ్గ విధంగా వికసించడం ప్రారంభించాడు. చదువులో, సామాజికంగా, క్రీడల్లో ప్రతిభ ప్రదర్శించాడు. కొన్నేళ్ళ తరవాత కొన్ని విద్యార్థి సంఘాల నాయకత్వ స్థాయికి ఎన్నిక అయ్యాడు. రాష్ట్రస్థాయి క్రీడల పోటీల్లో గెలిచి, ఇంటికి రిపోర్ట్ కార్డులు తేవడం మొదలు పెట్టాడు. ఒక నిష్కపటమైన వ్యక్తిత్వాన్ని అభివృద్ధి చేసుకున్నాడు. అన్ని రకాల వ్యక్తులతో నిర్భయంగా మెసలడం నేర్చుకున్నాడు. నేనూ శాంద్రా, మా అబ్బాయి ఇంతగా సమాజం ఆమోదం పొందగలగడం వాడికి కలిగిన యాదృచ్ఛిక భావాల వలననే గానీ, సమాజామోదం కోసం చేసిన కృషి కాదని కూడా అనుకోగలిగాము. శాంద్రాకు నాకూ అదొక అద్భుతమైన అనుభవం. తక్కిన పిల్లల్తోనూ, యితర విషయాలలోనూ మేమెటువంటి పాత్ర నిర్వహించాలో ఈ అనుభవం మాకు పాఠంలా పనిచేసింది. వ్యక్తిత్వ వికాసానికీ, నైతికతకూ గల తేడా మాకు అర్థమయింది.

ఒక రచయిత చెప్పినట్లు "నీ హృదయాన్ని ఓర్పుతో శోధించు, అందులో నుంచే జీవితంలోని అంశాలన్నీ ప్రవహిస్తాయి" అనేదే జీవన సూత్రం.

ప్రాథమిక, ద్వితీయ ఔన్నత్యాలు
(Primary and Secondary greatness)

మా అబ్బాయితో మా అనుభవం, గ్రహణశక్తి పై అధ్యయనం, వ్యక్తిత్వ వికాసాన్ని గురించిన సాహిత్య పఠనం అన్నీ కలసి నాకొక దివ్యానుభూతి (Aha experience) ని కలిగించాయి. ఒక్కసారిగా విషయాలన్నీ స్పష్టమైన అనుభూతి కలిగింది. వ్యక్తిత్వ వికాసం యొక్క శక్తివంతమైన ప్రభావం నాకు ఒక్కసారిగా అర్థం అయింది. నాకు తెలిసిన నిజాలకూ, నేను చిన్నప్పటినించీ నేర్చుకుని నాలో

జీర్ణింపచేసుకున్న విషయాలకీ మధ్య (సున్నితమైనవీ ఒక్కొక్కసారి గుర్తించడానికి వీల్లేకుండా వుండేవీ, ప్రతిరోజూ మనం చూసే తక్షణ పరిష్కారమార్గాలకూ) వుండే తేడాను అర్థం చేసుకున్నాను. చాలాకాలంగా, భిన్నతరహా వ్యక్తులతో పనిచేస్తూ నేను బోధిస్తున్న విషయాలు, అవి ప్రభావవంతమైనవని నేను నమ్మిన విషయాలు, సమాజంలో నెలకొని వున్న ప్రజామోద భావనల కన్న భిన్నమైనవని తెలుసుకున్నాను.

వ్యక్తిత్వ వికాస సంబంధమైన విషయాల గురించి నేను చెప్పడం లేదు. వ్యక్తిత్వ వికాసం, భావ ప్రసార నైపుణ్యాలు (Communication Skills) ఇతరులను ప్రభావితం చెయ్యడానికి వ్యూహాలు, ఎత్తుగడలు, సానుకూల దృక్పథం, యివి విజయానికి అవసరమే కావచ్చు. కానీ అవి వ్యక్తులుగా మనకి ఉపకరించేవి కావు. ఇవి కేవలం ద్వితీయ ప్రాముఖ్యం కలవి. మన పూర్వులు వేసిన పునాదుల మీద భవంతులు కడుతున్న మనం, మన భవంతుల నిర్మాణాల మీదే దృష్టి పెడుతున్నాం కానీ పునాదుల మాట మర్చిపోతున్నాం. ఈ భవనాల్ని నిలిపి వుంచుతున్నది ఆ పునాదులేనని విస్మరిస్తున్నాం. మనం విత్తనాలు చల్లని పంటను కోసుకుంటూ, విత్తనాలు చల్లితేనే పంట పండుతుందన్న విషయం మర్చి పోతున్నాం.

మనం కోరిన పని చేసిపెట్టేలాగ, వాళ్ళ చేత మనం బాగా పని చేయించేలాగ, వాళ్ళు మనని యిష్టపడేలాగ, వారిలో వారు యిష్టపడేలాగ, మనం కొన్ని వ్యూహాలను ఇతరుల మీద ప్రయోగించవచ్చు. ఇట్లా చేసి మనం కొన్ని విజయాలను సాధించగలమేమో గానీ, అందులో మోసపూరిత దృష్టి వుంటుంది. నిజాయితీ లోపిస్తుంది. ఈ విజయం తాత్కాలికమే గానీ దీర్ఘకాలికం కానేరదు. మనం అవలంబిస్తున్న ద్వంద్వవైఖరి వలన మన మీద క్రమంగా నమ్మకం తగ్గుతుంది. మనం ఏంచేసినా, ఆఖరికి మానవ సంబంధాలు మెరుగుపరిచే నైపుణ్యాలు ప్రయోగించినా, అది మోసపూరితంగా మన పని నెరవేర్చుకోడానికేనని ఇతరులు అనుకుంటారు. శాశ్వత విజయానికి పునాది వేసుకోకపోతే, మన ఆశయాలెంత మంచివైనా, మన సంభాషణ ఎంత గొప్పగా వున్నా ఫలితం శూన్యం అవుతుంది. ఇతరులకి మన పట్ల నమ్మకం వుండాలంటే మనకి నైతికత వుండాలి. మూలంలో మంచితనం వుంటేనే ఇతర నైపుణ్యాలకు ఫలితం దక్కుతుంది.

నైపుణ్యాల మీదే దృష్టిపెట్టడం, స్కూల్లో పాఠాలు కంఠస్తం చేయడంలా వుంటుంది. పాఠాలు బట్టీ పెట్టడం వలన మంచి మార్కులు రావచ్చు. గ్రేడ్స్

రావచ్చు. కానీ ప్రతిరోజూ కష్టపడి చదివి విషయాన్ని క్షుణ్ణంగా అర్థం చేసుకుని జ్ఞానానికి పునాది వేసుకుంటేనే విద్యకి ప్రయోజనం.

ఒక పొలంలో ఇలా చేస్తే ఎట్లా వుంటుందో ఆలోచించండి. వసంతకాలంలో మొక్కలు నాటడం మర్చిపోయి, వేసవి అంతా వృధా చేసుకుని, ఆకురాలు కాలంలో పంట కోసుకోడానికి వెడితే అక్కడేం వుంటుంది? పొలం అనేది ఒక ప్రకృతి వ్యవస్థ. కష్టపడాలి, ఒక క్రమాన్ని పాటించాలి. మనం ఏ విత్తనం వేస్తే ఆ పంటనే కోసుకుంటాం. అది పెరిగి పుష్పించి, ఫలించినప్పటిదాకా వేచి వుండాల్సిందే. ఎటువంటి అడ్డదారులూ వుండవు.

ఈ సూత్రమే మానవ ప్రవర్తనకి కూడా అన్వయిస్తుంది. మానవ సంబంధాల విషయంలో. ఇవి కూడా పంట స్వభావాన్ని అనుసరించే వుంటాయి. మన సామాజిక కృత్రిమ వ్యవస్థలో, పాఠశాలల వంటి వాటిలో, మనం ఏర్పరిచిన నియమాలను మోసపూరితంగా మార్చి, ఫలితాలను పొందే అవకాశం వుండవచ్చు. తాత్కాలిక మానవ సంబంధాల విషయంలో మనం వ్యక్తిత్వ వికాస నైపుణ్యాలు చూపించి, ఇతరుల అభిరుచుల్లో ఆసక్తి కనపరచీ – వారి అభిమానాన్ని తాత్కాలికంగా చూరగొనవచ్చు. కానీ దీర్ఘకాలం వుండవలసిన మానవ సంబంధాలలో ఈ ద్వితీయశ్రేణి నేర్పులు పనిచెయ్యవు.

నిజాయితీ, శీలసంపద లేనప్పుడు తాత్కాలిక విజయాలు అసలైన మానవ సంబంధాల వైఫల్యాలకు కారణమౌతాయి.

తమ ప్రతిభావిశేషాలలో సామాజిక గౌరవాన్ని చూరగొనడం వంటి ద్వితీయశ్రేణి గొప్పతనాన్ని సాధించిన చాలామందిలో ప్రథమశ్రేణి ఔన్నత్యం లోపిస్తుంది. వారి వ్యక్తిత్వంలో మూలవిషయంగా వుండవలసిన మంచితనం వుండదు.

అనతికాలంలోనే ఈ ద్వితీయశ్రేణి గొప్పతనం ఒక అస్తిత్వ గుర్తింపు సమస్యని తెచ్చిపెడుతుంది (identity crisis). మన శీలమే మనని గురించి ఇతరులకి అర్థం చేయిస్తుంది (Character అనే పదం వచ్చినప్పుడు శీలం అనీ – Personality అనే పదానికి వ్యక్తిత్వం అనీ వాడితే అయోమయం వుండదు.) "నువ్వేమిటో నా చెవిలో గట్టిగా వినిపిస్తోంది గానీ నువ్వు చెప్పేదేమిటో వినపడడం లేదు" అని ఎమర్సన్ అంటాడు ఒక సందర్భంలో.

ఒక్కొక్కసారి కొంతమందికి శీలసంపద వుంటుంది గానీ భావప్రసార నైపుణ్యాలుండవు. అప్పుడది కూడా మానవసంబంధాలను బలహీనపరుస్తుంది. అయినా గానీ భావప్రసార నైపుణ్యం వుండడం ద్వితీయశ్రేణి గొప్పతనం క్రిందకే వస్తుంది.

అంతిమంగా, మనం చెప్పేదానికన్న, చేసేదానికన్న మనం ఏమిటనేది ఇతరులకు సులభంగా అర్థం అవుతుంది. ఈ సంగతి మనందరికీ తెలుసు. మనం కొంతమందిని గాఢంగా నమ్ముతాం. ఎందుకంటే వారి శీలం గురించి మనకి తెలుసు గనుక.

వారికి మాట నేర్పరితనం లేకపోయినా, మానవ సంబంధాల అభివృద్ధి నైపుణ్యాలు వున్నా లేకపోయినా, వారిని మనం నమ్ముతాం – వారితో కలిసి పనిచేస్తాం.

"ప్రతి వ్యక్తి చేతిలోనూ అద్భుతమైన శక్తి వుంది. మంచి చెయ్యడానికి గాని, చెడు చెయ్యడానికి గాని, మనిషి ఎంతమంచిగా నటించినా అతనేమిటో ఈ శక్తి ప్రకాశం ద్వారా తెలిసిపోతుంది" అంటాడు విలియం జార్జి జోర్డన్ (William George Jordan).

ప్రాపంచిక తాత్విక దృక్పథం – దాని శక్తి (The Power of a Paradigm)

మానవ ప్రభావశీలతకు చెందిన మూలసూత్రాలను సంతరించుకున్నదే ***"ద సెవెన్ హాబిట్స్ ఆఫ్ హైలీ ఇఫెక్టివ్ పీపుల్"*** అత్యంత ప్రభావశీలుర 7 అలవాట్లు. ఈ అలవాట్లు ప్రథమశ్రేణికి చెందినవి. మూలభూతమైనవి. సరిఅయిన సిద్ధాంతాలను అంతర్గతం చేసుకోవడం ద్వారా నిరంతర సంతోషాన్నీ విజయాలనూ సాధించే క్రమాన్ని ఈ అలవాట్లు ప్రతిబింబిస్తాయి.

ఈ అలవాట్లని అర్థం చేసుకోబోయే ముందు మన పారడైమ్స్ గురించి వీటిని ఎట్లా మార్చుకోవాలో (shifts) గురించీ తెలుసుకోవాలి.

Paradigm అనే పదాన్ని ఒక నమూనా, ఒక సిద్ధాంతం, ఒక స్ఫూర్తి, ఒక ఆదర్శం అనే అర్థాలలో మనం వాడుతున్నాం. సాధారణంగా మన ప్రపంచాన్ని చూసే తీరునే "పారడైమ్" అని వాడుతున్నాం. చూడడం అంటే భౌతికంగా కంటితో

చూడడం కాదు. ప్రపంచాన్ని అర్థం చేసుకున్న తీరు అని – చూసి, అర్థం చేసుకోడం అని (కనుక ఈ ఇంగ్లీషు పదం paradigm వచ్చినప్పుడల్లా తెలుగులో ప్రాపంచిక దృక్పథం అని మనం సౌలభ్యం కోసం వాడుకోవచ్చు. Paradigm shift అంటే మనం 'దృక్పథమార్పు' అని వ్యవహరించవచ్చు.)

ఉదాహరణకి మీరు షికాగో మధ్యలో వుండే ఒక ప్రాంతానికి వెళ్ళాలను కున్నారనుకోండి. ఆ నగరం యొక్క 'మ్యాప్' మీకు బాగా ఉపయోగిస్తుంది. కానీ మీరు షికాగో వెడుతూ, ఆ నగరం 'మ్యాప్' కాక తప్పు 'మ్యాప్' (వేరే నగరానికి) తీసుకు వెళ్ళారనుకోండి. వేరే నగరం మ్యాప్ మీద తప్పుగా షికాగో అని ముద్రించడం వల్ల అలా జరిగిందనుకోండి. నిజానికి అది డెట్రాయిట్ నగరం మ్యాప్. అప్పుడు మీరనుకున్న గమ్యం ఎట్లా చేరగలరు? అంతులేని వేదనకు వేసటకు గురౌతారు కదా? మీరెంత కష్టపడ్డా, ఎంత ఓర్పుగా వెతికినా, ఎంత వేగంగా వెతికినా మీకు ఆ ప్రదేశం కనిపించదు. తప్పు ప్రదేశానికి వేగంగా వెళ్ళగలరంతే.

మీ వైఖరిని మార్చుకున్నా, సానుకూలంగా ఆలోచించినా మీకు ఆ ప్రదేశం కనపడదు. మీ సానుకూల వైఖరి వల్ల చేరిన చోటే ఆనందంగా వుండడం వేరే సంగతి. కానీ మీరు దారితప్పిన మాట నిజం. మూలవిషయం ఏమిటంటే మీరు తప్పు 'మ్యాప్'తో బయలుదేరడం. ఇక్కడ మీ వైఖరికీ, మీ ప్రవర్తనకీ ఏమీ ప్రాముఖ్యం లేదు. 'మ్యాప్'కే ప్రాముఖ్యం. మీ దగ్గర నిజంగా షికాగో మ్యాప్ వుందనుకోండి. అప్పుడు మీ ఓర్పుకు ప్రాముఖ్యం. మీరనుకున్న ప్రదేశం చేరడంలో అడ్డంకులొస్తే అప్పుడు మీ వైఖరికి ప్రాముఖ్యం కానీ, అన్నింటికన్న ప్రధానం సరి అయిన 'మ్యాప్'తో బయలుదేరడం.

మనందరి బుర్రల్లోనూ చాలాచాలా 'మ్యాప్స్' వుంటాయి. వీటిని మనం రెండు తరగతులుగా విభజించవచ్చు. వున్న విషయాలను తెలియజేసేవి, వాస్తవికతకి సంబంధించినవీ, ఎట్లా వుంటే బావుంటుంది అనే విషయాలను తెలియజేసేవి, లేదా విలువలకి సంబంధించినవి. మనం ప్రతి విషయాన్నీ ఈ మానసిక 'మ్యాప్స్' ద్వారానే నిర్వచిస్తాం. వ్యాఖ్యానిస్తాం. అర్థం చేసుకుంటాం. ఇవి సరి అయిన మ్యాప్స్ అవునా కాదా అని ప్రశ్నించుకోం. ఈ మ్యాప్స్ మన బుర్రలో వున్నాయని కూడా ఒక్కొక్కసారి గుర్తించం. మనం చూసేదే నిజం అని, అది అలా వుంటేనే బాగుంటుందని అనుకుంటూ వుంటాం.

మన ఈ ఊహల్లోనించే మన ప్రవర్తనలు, మన వైఖరులు ఉద్భవిస్తాయి. మనం చూసే తీరును బట్టే మనం ఆలోచిస్తాం, ఆచరిస్తాం.

మనం ఈ విషయాన్ని గురించి మరింత ముందుకి పోయేలోగా ఒక మేధాపరమైన, ఉద్వేగపరమైన అనుభవంలోకి మిమ్మల్ని తీసుకువెడతాను.

ఈ ప్రక్కపేజీలోని చిత్రాన్ని జాగ్రత్తగా పరిశీలించండి. తరువాత దాని వెనక పేజీలోని చిత్రాన్ని పరిశీలించండి. మీరేం చూశారో వివరించండి. మీరొక స్త్రీ చిత్రాన్ని చూశారు కదా! ఆమెకెంత వయస్సుందనుకుంటున్నారు? ఆమె ఎలా వుందనుకుంటున్నారు? ఆమె ఎలాంటి దుస్తులు ధరించింది? ఆమె ఎలాంటి పాత్రలో మీకు కనిపించింది?

రెండవ చిత్రంలోని ఆమె ఒక యువతి అనీ 25 సంవత్సరాల వయస్సుంటుందనీ, అందమైనదనీ తీరైన ముక్కు గలదనీ, సిగ్గు అభినయిస్తున్నదనీ అనుకుంటారు. మీరు అవివాహితులైతే ఆమెని బయటికి తీసుకువెళ్ళాలనుకుంటారు. మీరు వ్యాపారంలో వుంటే ఆమెని మోడల్‌గా ఉపయోగించుకోవాలనుకుంటారు.

అయితే మీ ఊహ తప్పంటాను. ఆమెకి 60, 70 ఏళ్ళుంటాయని నేనంటాను. చాలా విచారంగా కనపడుతోందని, పెద్దముక్కు వుందనీ, మోడల్‌గా పనికిరాదనీ అంటాను. మీరు రోడ్డు దాటించవలసి వచ్చే స్థితిలో వుందని అంటాను.

ఇందులో ఎవరిది నిజం? చిత్రం వైపు మరొకసారి చూడండి. మీకు ముసలమ్మ కనిపించిందా! కనపడకపోతే మళ్ళీమళ్ళీ చూడండి. ఆమె కప్పుకున్న శాలువ, పెద్దముక్కు కనిపించిందా!

మనిద్దరం ముఖాముఖి మాట్లాడుకుంటూ వుంటే ఈ విషయంపైన మనం చర్చించవచ్చు. మీరు చూసింది మీరు నాకు చెప్పవచ్చు. నేను చూసింది మీకు చెప్పవచ్చు. మనిద్దరం సంభాషించుకుంటూ నేను చూసింది మీకూ, మీరు చూసింది నాకూ అర్థం చేయించవచ్చు. మనం ఆ పని చెయ్యలేం కనుక (64) పేజీ తిప్పండి. అప్పుడు దాన్ని పరిశీలించండి. మళ్ళీ ఈ చిత్రాన్ని చూడండి. ఇప్పుడు మీకు ముసలమ్మ కనిపించవచ్చు. మీరు ముందుకు చదివేలోగా ఆమెను చూడ్డం చాలా ముఖ్యం.

ఈ అభ్యాసం నేను చాలా ఏళ్ళ క్రితం హార్వర్డ్ బిజినెస్ స్కూల్లో వున్నప్పుడు చూశాను. ఇద్దరు వ్యక్తులు ఒకే వస్తువుని, వేరు వేరు విధాలుగా అర్థం చేసుకున్నప్పటికీ, ఇద్దరిదీ నిజం కావచ్చునని చెప్పడం ఆ బోధకుడి లక్ష్యం. ఇది తార్కికమైనది కాకపోవచ్చు. కాదు కూడా. కానీ మానసికమైనది.

ఆయన ఒక పెద్ద దొంతర కార్డులను తెచ్చాడు. అందులో సగం కార్డులపై యువతి చిత్రం, సగం కార్డులపై ముసలమ్మ చిత్రం వున్నాయి. క్లాసులో ఒక వరసకి యువతి చిత్రాలను, రెండవ వరసకి ముసలమ్మ చిత్రాలనూ పంచాడు. ఆ కార్డులను ఒక పది సెకండ్లు దీక్షగా చూసి తిరిగి యిచ్చెయ్యమన్నాడు. తరువాత ఆయన ఈ రెండు చిత్రాలు కలిపి చేసిన మూడో చిత్రాన్ని తెరమీద ప్రొజెక్ట్ చేసి, ఆ చిత్రాన్ని వివరించమని క్లాసులో విద్యార్థులని కోరాడు. ముందు యువతి చిత్రాన్ని చూసినవారంతా, స్క్రీన్‌మీద చిత్రంలో యువతిని చూశారు. మొదట వృద్ధురాలిని చూసిన వారంతా స్క్రీన్‌మీద వృద్ధురాలిని చూశారు. తరువాత ఆయన మొదటి వరస విద్యార్థులను రెండవ వరస విద్యార్థులకు తాము చూసిన చిత్రాన్ని వర్ణించమని కోరాడు.

చర్చలో అభిప్రాయ భేదాలు మొదలయ్యాయి.

“ముసలమ్మంటావేమిటి? ఆమెకి 20, 22 సంవత్సరాల కన్న వుండవు.”

“బావుంది. నాతో జోక్ చెయ్యకు. ఆవిడకి 70 వుండచ్చు. 80లోకి అడుగు పెడుతూండొచ్చు కూడా.”

“నీకేమైంది? కళ్ళు కనపడ్డం లేదా? ఈమె చిన్నది. అందమైనది. నేనామెని బయటికి తీసుకుపోదామనుకున్నాను.”

“అందమా? ఇంకేమన్నానా? ముసలిడొక్కు.”

వాగ్యుద్ధాలు సాగాయి. ప్రతి విషయానికీ మరో దృక్కోణం వుంటుందని అంతకుముందే తెలిసి వుండి కూడా ఎవరి వాదనకి వాళ్ళు నిలబడ్డారు. ఎందుకంటే ఆ విషయం అంగీకరించం కనుక. కానీ కొంతమంది అవతలవారి దృష్టినించీ చిత్రాన్ని చూడడానికి ప్రయత్నించారు కూడా.

కొంతసేపు వృధా చర్చల తరువాత, ఒక విద్యార్థి స్క్రీన్ దగ్గరకు వెళ్ళి చిత్రంలోని ఒక రేఖను చూపిస్తూ “యువతి నెక్లసు యిదుగో చూడు” అన్నాడు.

మరొకతను "అదేం కాదు. అది ముసలమ్మ నోరు" అన్నాడు. వాళ్ళు ఇద్దరూ క్రమంగా నెమ్మదిగా వాళ్ళ అభిప్రాయభేదాలని ఒకరికొకరు చెప్పుకుంటున్నారు. చివరికి ఒక విద్యార్థి, తరువాత మరొక విద్యార్థి, ఇట్లా అందరికి ఒక విషయం స్ఫురించింది. తాము ముందు పది సెకండ్లు చూసిన చిత్రం తమ మెదడుని నియంత్రించిందని, అవతలవారి అభిప్రాయం కూడా నిజం కావచ్చని అందరూ అంగీకరించారు.

నేను తరచూ ఈ గ్రహణ ప్రదర్శన ఇస్తూ వుంటాను. చాలా సంస్థల్లోనూ వ్యక్తులకూ కూడా. ఎందుకంటే వ్యక్తిగత, పరస్పర అవగాహన గురించి ఈ ప్రదర్శన లోతుగా అర్థం చేయిస్తుంది.

మొట్టమొదటగా ఈ ఉదాహరణ వలన మన గ్రహణశక్తి ఎట్లా నియంత్రింప బడుతుందన్నది అర్థం అవుతుంది. అది మన ప్రాపంచిక దృక్పథాన్ని ఎట్లా ప్రభావితం చేస్తుందన్నది. పది సెకండ్లలో మన మనస్సు అంతగా నియంత్రించ బడినప్పుడు, జీవితాంతం మనం ఎంత నియంత్రణకి గురిఅవుతామో ఆలోచించారు. మన కుటుంబం, పాఠశాల, చర్చి, ఉద్యోగ పరిసరాలు, మిత్రులు, సహోద్యోగులు, సహచరులు, సమాజంలో సామాన్యంగా వుండే నమ్మకాలు, దృక్పథాలు – ఇవ్వన్నీ మనకు తెలియకుండానే, చాలా నిశ్శబ్దంగా మన మీద ప్రభావం చూపిస్తాయి. ఇప్పుడొస్తున్న వ్యక్తిత్వ వికాస సాహిత్యం కూడా మనని ప్రభావితం చేస్తుంది. వీటి ద్వారానే మనకొక ప్రాపంచిక దృక్పథం ఏర్పడుతుంది. యివే మనకి 'మ్యాప్స్' అవుతున్నాయి.

ఈ దృక్పథాలే మన ప్రవర్తనను మన వైఖరిని నిర్ణయిస్తున్నాయి. వీటికి భిన్నంగా మనకున్న నిజాయితీతో మనం పనిచేయలేని స్థితి వస్తుంది. మనం చూసేదానికన్నా భిన్నంగా మనం సమగ్రంగా, సంపూర్ణంగా ప్రవర్తించలేము. మీరు మిశ్రమచిత్రంలో యువతినే చూస్తే ఆమెని రోడ్డు దాటించడాన్ని గురించి ఆలోచించలేరు. ఆమెని చూసిన దృష్టిని బట్టి మీ ప్రవర్తనా, ఆమె పట్ల మీ వైఖరీ ఏర్పడతాయి.

వ్యక్తిత్వ వికాసంలోని ముఖ్యమైన లోపం యిదే. బాహ్యప్రవర్తన స్వభావం మార్చుకున్నంత మాత్రాన దీర్ఘకాలికమైన ఫలితాలు రావు. మన ప్రవర్తన, మన

స్వభావం దేనినించీ పుట్టుకొచ్చిందో, ఆమూల దృక్పథాన్ని సరిచేసుకోనంతవరకూ మనకి నిజమైన ఫలితాలు దక్కవు.

ఈ ప్రదర్శన వలన మన దృక్పథాలు, మనం యితరులతో ఎట్లా ప్రవర్తించ డానికి కారణమౌతామో కూడా అర్థమవుతోంది.

మనం ఎంత స్పష్టంగా ఎంత నిష్కపటంగా విషయాలను చూడ్డం ప్రారంభి స్తామో, అప్పుడే ఎదుటివారు కూడా అంత స్పష్టంగానూ, అంత నిష్కపటంగానూ చూస్తూ వుంటారని అర్థం చేసుకోగలం. "మనం ఎక్కడ నిలబడతాం అనేది మనం ఎక్కడ కూర్చుంటాం అన్న దానిమీద ఆధారపడి వుంటుంది.

మనందరం చాలా నిష్పాక్షిక దృష్టి కలవారమనీ, విషయాలను వున్నవి వున్నట్లు చూస్తామనీ అనుకుంటాం. కానీ అది నిజం కాదు. మనం ప్రపంచాన్ని వున్నది వున్నట్లు చూడం. మనం అనుకున్నట్లు చూస్తాం, లేదా మన నియంత్రణ ప్రకారం చూస్తాం. మనం చూస్తున్నదాన్ని వివరించడం అంటే మననీ, మన దృక్పథాల్ని, మన అభిప్రాయాల్నీ వివరిస్తాం. ఇతరులు మనతో విభేదిస్తే, వారిలో ఏదో లోపం వుందని వెంటనే అనుకుంటాం. ఈ ప్రదర్శన వలన మనకి తెలిసే దేమిటంటే, నిజాయితీ గల, నిష్పాక్షికమైన మనసు కలవారు, భిన్నమైన దృష్టి కలిగి వుంటారు. వారివారి అనుభవాల ఆధారంగా వారేర్పరుచుకున్న ప్రాపంచిక దృక్పథంనించీ చూస్తారు.

దీని అర్థం అసలు నిజాలనేవే లేవు, అన్నీ దృక్పథాలను బట్టే వుంటాయని కాదు. ఇద్దరు వ్యక్తులు, రెండు భిన్నచిత్రాల చేత నియంత్రించబడిన తరువాత, కలిసి మూడవ చిత్రాన్ని చూస్తారు. వారు అదే విషయాలను అవే రేఖల్ని చూస్తున్నారు. వారిద్దరూ వీటిని గుర్తిస్తారు. నల్లటి గీతలు, తెల్లని ఖాళీలు. కానీ వీరిద్దరూ ఈ చిత్రాన్ని అర్థం చేసుకోడంలో మొదటి నియంత్రణ పనిచేస్తుంది, ఇక్కడ నిజాలు పనిచెయ్యవు.

మనకి ముందుగా ఏర్పడిన దృక్పథాలు, మ్యాప్స్, మన నమ్మకాలు, మన అనుభవాలు, వీటిని గురించిన స్పృహ వుంటే, వీటన్నింటి పట్లా మన బాధ్యతను గుర్తించి, వాటిని పరీక్షించుకుని, వాస్తవికతని అర్థం చేసుకుని, ఇతరుల నమ్మకాలను నిష్పాక్షికంగా విని అర్థం చేసుకునే పక్షంలో మనకి మరింత విశాలమైన స్పష్టమైన, దృక్పథం ఏర్పడుతుంది.

దృక్పథం మార్పు, దాని శక్తి (The Power of Paradigm Shift)

పైన యిచ్చిన ప్రదర్శన నుంచీ మనం "దృక్పథమార్పు" (Paradigm Shift) అంటే ఏమిటో అర్థం చేసుకోవచ్చు. దీన్ని మనం "ఆహా" అనుభవం అని కూడా అనుకోవచ్చు. మొదటి రెండవ చిత్రాల మిశ్రమ చిత్రాన్ని చూసినప్పుడు, కలిగే భిన్నమైన అనుభవమే ఇది. మొదటి అభిప్రాయ నియంత్రణ ఎంత శక్తిమంతంగా వుంటే ఈ 'ఆహా' అనుభవం కూడా అంత శక్తివంతంగానూ వుంటుంది అంటే ఒక్కసారిగా నిజాన్ని గుర్తించినప్పుడు కలిగే పారవశ్యం – సంభ్రమం అన్నమాట.

ఈ ***'పారడైమ్ షిఫ్ట్'*** అనే పదాన్ని మొట్టమొదట థామస్ కున్ (Thomas Kuhn) తన "***Structure of Scientific Revolutions***" అనే గొప్ప పుస్తకంలో వాడాడు.

విజ్ఞానశాస్త్రంలో కనుగొనబడిన ప్రతి కొత్త విషయము కూడా సంప్రదాయం నుంచి ఒక విముక్తేనంటాడాయన. అంటే పాత దృక్పథాలకు వీడ్కోలు చెప్పడం అన్నమాట.

ఈజిప్ట్‌కి చెందిన ఖగోళ శాస్త్రజ్ఞుడు టాలెమీ దృష్టిలో ఈ విశ్వానికంతకూ కేంద్రం భూమి. అయితే కోపర్నికస్ ఈ సిద్ధాంతాన్ని బద్దలు కొట్టాడు. ఆయన సూర్యుడే ఈ విశ్వానికి కేంద్రం అన్నాడు. (అప్పుడు చాలా విమర్శలను ఎదుర్కొన్నాడు.) అప్పుడు మళ్ళీ కొత్త దృక్పథం నుంచీ ప్రపంచాన్ని చూడవలసి వచ్చింది.

న్యూటన్ సిద్ధాంతాలు మరొక కొత్త దృక్పథాన్ని ప్రవేశపెట్టాయి. యివి ఆధునిక ఇంజినీరింగ్‌కి యింకా పునాదిగానే వున్నాయి. అయితే ఆయన కనిపెట్టినవి కూడ పాక్షికమైనవి, అసంపూర్ణమైన సిద్ధాంతాలే.

ఐన్‌స్టీన్ సిద్ధాంతం విజ్ఞానశాస్త్రంలో పెద్ద విప్లవం తెచ్చింది. ఆయన "relativity" సిద్ధాంతం. దీన్ని తెలుగులో సాపేక్ష సిద్ధాంతం అంటారు. ఇది ఎంతో విలువైన పరిశోధన.

సూక్ష్మజీవులే అనేక రుగ్మతలకి కారణం అని కనుక్కునే వరకూ ప్రసవ సమయంలో ఎంతోమంది తల్లీబిడ్డలు చనిపోయేవారు. ఈ మరణాలకి కారణాలు

తెలిసేవి కావు. యుద్ధాలలో కూడా గాయపడినవారు ఎక్కువమంది చనిపోయే వారు. అయితే సూక్ష్మజీవులే వ్యాధికారకులన్న విషయం కనుక్కున్నాక అనేక మరణాలను నిరోధించగలిగాము. ఇది ఔషధ ప్రపంచంలో ఒక గొప్ప విప్లవం. ఒక గొప్ప దృక్పథమార్పు (Paradigm Shift).

ఈనాటి అమెరికాసంయుక్తరాష్ట్రాలు కూడా ఒక గొప్ప దృక్పథ మార్పు యొక్క ఫలమే. కొన్ని శతాబ్దాలుగా రాచరిక వ్యవస్థే ప్రభుత్వంగా వుండేది. రాజులకే దేశాన్ని పాలించే హక్కుందనీ, రాజులు దైవాంశ సంభూతులనే నమ్మేవారు. తరువాత ఆ దృక్పథం మారింది. ప్రజలకోసం, ప్రజలచేత, ప్రజా ప్రభుత్వం ఏర్పడింది. ప్రజాస్వామ్య పరిపాలనచట్టం వచ్చింది. ప్రజలకు ఒక జీవన ప్రమాణం, స్వేచ్ఛ, స్వాతంత్ర్యం వచ్చాయి. ఎన్నడూ చరిత్రలో లేనంతగా.

అయితే 'అన్ని దృక్పథమార్పు'లూ సానుకూల పరిణామాలకు దోహదం చెయ్యవు. మనం లోగడ అర్థం చేసుకున్నట్లు నైతికత నుంచీ వ్యక్తిగత విజయానికి మారగానే, నిజమైన విజయం, ఆనందాల నుంచీ దూరమయ్యాం. అయితే ఈ దృక్పథ మార్పులు మనని ఎటు నడిపించినా అవి నెరవేర్చే కర్తవ్యం – మన ప్రపంచాన్ని చూస్తున్న తీరుని మార్చడమే. ఈ మార్పు చాలా శక్తివంతమైనది. సత్యమైనదైనా, కాకపోయినా, ఈ మార్పు మన వైఖరిని, మన ప్రవర్తనను నిర్దేశిస్తుంది. ఇదే మన మానవ సంబంధాలను కూడా నిర్దేశిస్తుంది.

ఒక ఆదివారం న్యూయార్క్ సబ్‌వే రైలులో నేను పొందిన ఈ దృక్పథ మార్పు గురించి చెబుతాను. రైల్లో చాలామంది మౌనంగా కూర్చున్నారు. కొందరు వార్తాపత్రిక పఠనంలో లీనమయ్యారు. కొందరు ఆలోచనానిమగ్నులయ్యారు. కొందరు కళ్ళు మూసుకుని విశ్రాంతిగా వున్నారు. అంతా ప్రశాంతంగా వుంది.

అంతలో ఒకతను అతని పిల్లలు మా పెట్టెలోకి ఎక్కారు. ఆ పిల్లలు బాగా అరుస్తూ అల్లరిగా వుండడంలో పెట్టెలో ప్రశాంతత పోయి గందరగోళ వాతావరణం నెలకొంది. అయితే ఆయన మాత్రం, పిల్లల అల్లరి ఏమాత్రం పట్టనట్లు కళ్ళు మూసుకుని నా ప్రక్కన కూర్చున్నాడు. ఆ పిల్లలు పెట్టెలో అటూ ఇటూ తిరుగుతూ, అరుస్తూ పేపర్లు లాగేస్తూ బాగా గల్లంతు చేస్తున్నారు. ఆ అల్లరి తట్టుకోడం చాలా కష్టమనిపించింది. అయినా ఆయన ఏమీ చెయ్యడం లేదు. పిల్లల్ని అదుపులో పెట్టకుండా తనకేమీ పట్టనట్లు కూర్చున్న ఆయన్ని చూస్తే చికాకనిపించింది. అందరికీ చికాగ్గానే వుందని అర్థమైంది. చివరికి మేము అక్కర్లేనంత ఓర్పు పడుతున్నామేమో

అనిపించి, "సర్, మీ పిల్లలు చాలామందిని చిరాకు పెడుతున్నారు. వాళ్ళని కాస్త అదుపులో పెట్టకూడదా!" అన్నాను. ఆయన మొదటిసారిగా స్పృహ వచ్చినట్లు ఉలిక్కిపడి, "మీరు చెప్పింది నిజమే. ఏదో ఒకటి చెయ్యాలి. మేం ఇప్పుడే హాస్పిటల్‌నించి వస్తున్నాం. అక్కడ వాళ్ళమ్మ ఒక గంట క్రిందట చనిపోయింది. వాళ్ళు బాధని ఎట్లా తట్టుకోవాలో తెలీక ఇట్లా చేస్తున్నారు. నాకూ ఏం పాలుపోవడం లేదు" అన్నాడు.

ఆ నిమిషంలో నేను ఏమనుకున్నానో ఊహించగలరా? నా దృక్పథం మారిపోయింది. ఒక్కసారిగా నేను పరిస్థితిని ఇంతకుముందుకన్న భిన్నంగా చూశాను. అట్లా చూడగానే, నేను భిన్నంగా ఆలోచించాను. భిన్నమైన అనుభూతికి లోనైనాను. నా చిరాకు మాయమైపోయింది. ఆయన వేదనతో నా హృదయం నిండిపోయింది. జాలీ, దయా వెల్లివిరిశాయి.

"ఆవిడ ఇప్పుడే పోయిందా? సారీ సర్, అయ్యో! ఎలా జరిగింది? నేను మీకేమైనా సాయపడగలనా ఇప్పుడు?" అనడిగాను. ఒక్క క్షణంలో దృశ్యమంతా మారిపోయింది.

ఒక జీవన్మరణ సమస్య ఎదురైనప్పుడు గాని, తమ ప్రాధమ్యాలను వేరే కోణంలో నుంచీ చూసినప్పుడుగాని, ఒక కొత్త పాత్రలో ప్రవేశించినప్పుడుగాని (క్రొత్తగా వివాహం అయి భార్య పాత్ర, భర్త పాత్ర, లేదా కొత్త మనవడు/మనవరాలు కలిగి తాత అమ్మమ్మలైనప్పుడు, లేదా ఒక సంస్థకి మేనేజరో, నాయకుడో అయినప్పుడు) చాలామందికి ఇటువంటి దృక్పథమార్పే కలుగుతుంది.

వ్యక్తిత్వ వికాస నైపుణ్యాలతో కొన్ని వారాలు, నెలలు, సంవత్సరాలు మన స్వభావాలనీ, ప్రవర్తనలనీ మార్చుకోడానికి కుస్తీపట్టినా, ఇట్లా అనుకోకుండా ఒక్కసారిగా వచ్చే దృక్పథమార్పు వలన కలిగే ఫలితం కలగదు.

మన జీవితంలో చిన్నచిన్న మార్పులకోసం ఇట్లా మన స్వభావాలనూ, ప్రవర్తనలనూ మార్చుకుని చూడవచ్చు. కానీ పరిపూర్ణమైన సమగ్రమైన మార్పు రావాలంటే మన మూల దృక్పథాన్ని మార్చుకోక తప్పదు. "చెడు అనే ఆకులు దూసే వెయ్యిమందికన్నా – దాని వేరును పెకిలించే ఒక్కడు నయం" అంటాడు థోరో (Thoreau). మనం పైపై మార్పులకోసం ప్రయత్నం మానేసి, సమూలమైన మార్పుకోసం కృషి చేసినప్పుడే మనకి ఫలితాలు వస్తాయి.

చూడడం-వుండడం (seeing and being)

అయితే అన్నీ దృక్పథమార్పులూ అట్లా ఒక్కసారిగా తక్షణం కలగవు. నాకు సబ్‌వే రైలులో కలిగిన మార్పు తక్షణం వస్తే, నాకూ శాండ్రాకూ మా అబ్బాయి విషయంలో వచ్చిన దృక్పథమార్పు చాలా నెమ్మదిగా వచ్చింది. చాలా శ్రమపడిన మీదట వచ్చింది.

చాలా సంవత్సరాలుగా మాలో పాతుకుపోయిన వ్యక్తిత్వ వికాస దృక్పథంతో ముందు వాడితో మేము వ్యవహరించి వున్నాము. తల్లితండ్రులుగా, మా విజయం, సమాజంలో పిల్లలకి గల గుర్తింపుపై వుంటుందని అనుకున్నాం. ఈ దృక్పథాన్ని మార్చుకునే వరకూ మాకు సరి అయిన ఫలితం రాలేదు. ఆ దృక్పథ మార్పు వలననే మా జీవితాలలో విశేషమైన మార్పు వచ్చింది. మాలో వచ్చిన ఈ పరిపూర్ణమైన మార్పు మా పరిస్థితి మారడానికి కారణభూతమైంది.

మా అబ్బాయిని 'భిన్నకోణం' మంచి చూడడానికి మేం కూడా 'భిన్నం'గా వుండవలసి వచ్చింది. మా శీలసంపదని పెంచి పోషించుకోడానికి మేం కృషి చేశాం.

దృక్పథాలు, శీలం ఒకదానికొకటి వేరువేరు కావు. మన మనుగడ మన దృక్పథాన్ని బట్టి వుంటుంది. మన దృక్పథమే మన అస్తిత్వాన్ని నిర్ణయిస్తుంది. మనమెవరమో నిర్ణయిస్తుంది. మన శీలసంపద పెంచుకోకుండా మన దృక్పథాలను మార్చుకోలేము. అట్లాగే మన దృక్పథాలను మార్చుకోకుండా శీలసంపదని పెంచుకోలేము.

ఆనాటి సబ్‌వే రైలులో నాకు కలిగిన దృక్పథమార్పుకు కూడా కొంతవరకూ నా శీలసంపదే కారణం. అప్పుడు కూడా మనసులో ఏదో కాస్త అపరాధభావం మెదిలి, మౌనంగా వుండిపోయిన వాళ్ళున్నారు. వాళ్ళతన్ని ఓదార్చడానికి ఏమాత్రం ప్రయత్నించలేదు. అంతేకాక నాకన్న కూడా ఎక్కువ చలించినవారు కూడా వుండే వుంటారు.

'దృక్పథాలు' చాలా శక్తివంతమైనవి. అవి మనం ప్రపంచాన్ని చూసే కళ్ళజోళ్ళని తయారుచేస్తాయి. అట్లాగే ఈ దృక్పథాల మార్పు కూడా, మనలో సంపూర్ణమైన మార్పుతెచ్చే శక్తి కలిగి వుంటుంది. ఆ మార్పు నెమ్మదిగా వచ్చినదైనా, తక్షణంగా వచ్చినదైనా కావచ్చు.

సిద్ధాంత కేంద్రక దృక్పథం (Principle-centred Paradigm)

మానవుని ప్రభావశీలాన్ని నిర్దేశించే కొన్ని సహజమైన సిద్ధాంతాలున్నాయనే మౌలికభావనే నైతికతకి పునాది. భౌతికశాస్త్రంలో భూమ్యాకర్షణ వలెనే సహజ సిద్ధమైనవీ, మార్పులేనివీ. ప్రపంచ జనావళికందరికీ వర్తించేవీ అయిన సిద్ధాంతాలు కొన్ని వున్నాయి. నేవల్ ఇన్‌స్టిట్యూట్ వారి 'ప్రొసీడింగ్స్' అనే పత్రికలో ఫ్రాంక్ కోచ్ ఉదహరించిన ఈ అనుభవంలో ఆ సిద్ధాంతాలు ఎట్లా వొదిగివున్నాయో చూడండి.

"సముద్రంలో రెండు యుద్ధనౌకలు శిక్షణ కోసం, చాలా ప్రతికూల వాతావరణంలో కొన్నిరోజులపాటు వున్నాయి. నేను ముందు నడిపించే నౌకలో పహరా డ్యూటీ చేస్తున్నాను. బ్రిడ్జిపై వున్నాను. పొగమంచు దట్టంగా వుండడం వలన బాగా కనిపించడం లేదు. అందువలన కెప్టెన్ బ్రిడ్జి మీద వుండి పరిసరాలను పరికిస్తూ వున్నాడు. చీకటి పడంగానే బ్రిడ్జి మీద వుండేవారిలో పహరా అతను "అక్కడ వెలుతురు పడుతోంది – స్టార్‌బోర్డు పైన" అని అరిచాడు.

"అది స్థిరంగా వుందా! కదులుతోందా!" అనడిగాడు కెప్టెన్.

"స్థిరంగా వుంది కెప్టెన్" అన్నాడతను.

అంటే మేము మరొక నౌకని ఢీకొట్టబోతున్నామన్నమాట. కెప్టెన్ వెంటనే సిగ్నల్‌మ్యాన్ని పిలిచి "ఆ షిప్‌కి సిగ్నల్ యివ్వండి, మనం ఢీకొట్టుకోబోతున్నామని, వారిని 20 డిగ్రీలు ప్రక్కకి దారిమళ్ళమని చెప్పండి" అన్నాడు. వెంటనే ఆ వెలుగు దగ్గర్నుంచీ మాకు కూడా ఒక సిగ్నల్ వచ్చింది.

"మీరే 20 డిగ్రీలు ప్రక్కకి మళ్ళితే మంచిది" అని. మా కెప్టెన్ "నేను కెప్టెన్‌ని, మీరు మళ్ళండి" అన్నాడు. "నేను సెకండ్‌క్లాస్ నావికుణ్ణి, మీరే మళ్ళండి" అని జవాబు వచ్చింది.

మా కెప్టెన్‌కి కోపం వచ్చేసింది. "నేను యుద్ధనౌకని – మీరే 20 డిగ్రీలు మళ్ళండి" అని అరిచాడు.

ఆ వెలుతురు దగ్గర్నుంచీ "నేను లైట్ హవుస్‌ని" అని జవాబు వచ్చింది.

మేము దారి మార్చాము.

అప్పుడు మేమూ, మా కెప్టెన్ మా దృక్పథాలలో మార్పురావడం గమనించాము. ఇది పూర్తిగా భిన్నమైన అనుభవం. మా పరిమిత దృష్టి వలన వాస్తవికతను గ్రహించలేకపోయాము. పొగమంచులో నుంచీ చూస్తున్న కెప్టెన్‌కు లైట్‌హవుస్ కనిపించకపోవడంలాగానే మన జీవితాలలో కూడా ఒక్కొక్కసారి వాస్తవాలను కనుక్కోడం చాలా కష్టం. సిద్ధాంతాలు లైట్‌హవుస్‌ల వంటివి. ఇవి ఎన్నటికీ మారని ప్రకృతి ధర్మాలు. ***'టెన్ కమాండ్‌మెంట్స్'*** అనే అద్భుతమైన సినిమా నిర్మించిన సిసిల్.బి. డిమిల్ ఇట్లా అంటాడు. "మనం ధర్మాలను ధిక్కరించ లేము, ధర్మాలకు విరుద్ధంగా మనని మనమే ధిక్కరించుకుంటాము." తమ తమ అనుభవాలలోనుంచీ, నియంత్రణలలో నుంచీ ఏర్పరచుకున్న దృక్పథాలలోనుంచీ ప్రపంచాన్ని చూస్తారు అందరూ. కాని మనం చూసేది అసలైన ప్రపంచం కాదు. ఇవి ఒక ప్రదేశాన్ని వివరించే 'మ్యాప్'లే. వాస్తవాన్ని చూడ్డానికి చేసే ప్రయత్నాలే కాని వాస్తవాలు కావు. ఆత్మగతమైన వాస్తవికత ఇది (subjective reality).

వస్తుగత వాస్తవికత (objective reality) లో మానవునికి అభివృద్ధి, ఆనందం కలిగించే సిద్ధాంతాలుంటాయి. ఈ సహజధర్మాలు ప్రతీ సమాజం యొక్క నిర్మాణంలోనూ, ప్రతి కుటుంబం యొక్క మూలంలోనూ చిరకాలంగా వుండి వర్ధిల్లుతున్నాయి. మనం చూసే దృష్టి, అంటే మన దృక్పథం ఈ ధర్మాలను మార్చలేదు. వాస్తవ ప్రపంచాన్ని మార్చలేదు. సామాజిక చరిత్రను లోతుగా అర్థం చేసుకున్నవారికి ఈ సహజధర్మాలు సమాజంలో ఎట్లా ఎప్పటికప్పుడు ప్రత్యక్ష మౌతూ వచ్చాయో తెలుస్తుంది. వీటి విలువను ఎప్పటికప్పుడు గుర్తించి వాటిని తనకు అన్వయించుకున్న సమాజం నిలిచి వెలుగుతుంది. లేనప్పుడు ఛిద్ర మౌతుంది.

నేను చెప్పే ఈ సహజధర్మాలు మతపరమైనవీ, మాయామంత్రాలతో కూడినవీ కావు. నేనీ పుస్తకంలో చెప్పే సిద్ధాంతాలేవీ ఏ ఒక్క మతానికీ ప్రత్యేకంగా సంబంధించినవి కావు. నేను అనుసరించే మతానికి సంబంధించినవి కూడా కావు. ఈనాడు ప్రపంచంలో స్థిరపడివున్న అన్ని మతాలకూ, అన్ని నైతిక వ్యవస్థలకూ, తత్వాలకూ చెందిన ఈ సిద్ధాంతాలనే నేను పునరుచ్చరిస్తున్నాను. ఇవి మనకు ఎక్కడికక్కడ ఋజువయ్యే పత్రాలు. ఇవి మానవుల పరిస్థితికి మనస్సాక్షికీ, విచక్షణకీ సంబంధించినవి. ఏ సమాజపు నీతినియమాలకూ సంప్రదాయాలకూ చెంద నప్పటికీ, మానవులందరిలో వుండే ధర్మాలివి. వాటికి వారు కట్టుబడి వుండడం లేకపోవడం అనేది వేరే విషయం.

ఉదాహరణకు 'నిష్పాక్షికత' అనే విషయాన్నే తీసుకుందాం. దీనిమీదే సమానత్వం, న్యాయం ఆధారపడి వుంటాయి కదా! చిన్నపిల్లలు భిన్న వాతావరణంలో పెరిగినా, వారివారి నియంత్రణలు ఎట్లా వున్నా వారిలో 'నిష్పాక్షికత' వుంటుంది.

మరొక ఉదాహరణ నిజాయితీ, ఋజువర్తన. ఈ రెండు దీర్ఘకాలిక మానవ సంబంధాలను నెలకొల్పడానికీ, పరస్పర నమ్మకాన్ని పెంచడానికీ ఎంతో అవసరం.

మరొకటి, మానవులకుండవలసిన మర్యాద, హుందాతనం, ఎవరూ ఎవరికీ తక్కువకాదన్న పరిజ్ఞానం, యునైటెడ్ స్టేట్స్ ఆఫ్ అమెరికా యొక్క స్వాతంత్ర్య ప్రకటనలో "ఈ నిజాలను మేము స్వతస్సిద్ధమైనవని నమ్ముతున్నాము. ప్రజలందరూ సమానులే. వారికున్న ప్రాథమిక హక్కుల్లో జీవించే హక్కు, స్వాతంత్ర్యం, స్వేచ్ఛ, సంతోషం" అని వుంటుంది.

మరొకటి 'సేవ'. అంటే సమాజానికి మన వంతు సేవ.

మరొకటి జీవన నాణ్యత, ఔన్నత్యం.

ఇంకొకటి 'నిగూఢశక్తి'. అంటే మనమింకా అండదశలోనే వున్నామని మనకింకా అభివృద్ధి సాధించే అవకాశమూ శక్తీ వున్నాయని, మరింత ప్రతిభ కనపరచగలమని తెలుసుకోడం.

'నిగూఢశక్తి'తో సంబంధం కలదే అభివృద్ధి. నిగూఢశక్తుల్ని వెలికి తీసుకుని ప్రతిభను పెంచుకోవడం. దీనికి ఓర్పు, పోషణ, ప్రోత్సాహం అనేవి చాలా అవసరం. సిద్ధాంతాలనేవి అభ్యాసాలు కావు. అభ్యాసం అంటే ఒక క్రియ. ఒక చర్య. ఒక పరిస్థితిలో పనిచేసే ఒక అభ్యాసం (practice) మరొక పరిస్థితిలో పనిచెయ్యక పోవచ్చు. తల్లితండ్రులు తమ ప్రథమ సంతానాన్ని పెంచిన పద్ధతిలోనే రెండవ సంతానాన్ని పెంచాలనుకుంటే కుదరనట్లు. అభ్యాసాలనేవి ఆయా పరిస్థితులకు ప్రత్యేకమైనవిగా వుంటాయి. కానీ సిద్ధాంతాలట్లా కావు. అవి అన్ని పరిస్థితిల్లో అందరు వ్యక్తులకూ, సంస్థలకూ వర్తిస్తాయి. ఈ సత్యాలను అంతర్గతం చేసుకుని వాటిని అలవాట్లుగా మార్చుకుంటే, ఏ పరిస్థితులనైనా జయించే శక్తి సమకూరు తుంది. ఏ పరిస్థితికి తగ్గ చర్యలను ఆ పరిస్థితుల్లో చేపట్టగల సమర్థత వస్తుంది.

సిద్ధాంతాలు ***"విలువలు"*** కావు. ఒక దొంగలముఠాకు కూడా కొన్ని విలువ లుంటాయి. కానీ వారు మౌలికమైన జీవనసూత్రాలకు భంగం కలిగించినట్లే!

సిద్ధాంతాలు మన గమ్యం వంటివి. విలువలు ఆ గమ్యం చేరడానికి పనికొచ్చే "మ్యాప్"లు. మనం సరి అయిన సిద్ధాంతాలకు విలువయిస్తే మనకి సత్యం అర్థమవుతుంది. వాస్తవికతని గురించిన జ్ఞానం వస్తుంది.

మానవుని ప్రవర్తనకు సిద్ధాంతాలు మార్గదర్శకాలు. అవి మౌలికమైనవి. పునాది వంటివి. వాటిని గురించిన వాద వివాదాలకు తావులేవు. ఎందుకంటే అవి ప్రత్యక్ష సత్యాలు. సిద్ధాంతాలున్నాయని మనం నమ్మడం అంటే, అవి లేకుండా ప్రభావవంతంగా జీవించడం సాధ్యం కాదని తెలుసుకోడమే. నిరంతర సంతోషానికీ, విజయానికీ, పాక్షిక దృక్పథం, మోసం, నిరుపయోగత, తక్కువతనం, దిగజారుడు తనం వంటివి దారితీస్తాయంటే ఎవరైనా నమ్మగలరా!

ఈ సిద్ధాంతాల ఆచరణ గురించి ఎవరైనా వాదించినప్పటికీ, వారి అంతరాంతరాల్లో వాటి పట్ల తప్పకుండా విశ్వాసం వుండే వుంటుంది.

ఈ సిద్ధాంతాలలో మన దృక్పథం ఎంత చేరువగా వుంటే, అంతగా అవి ఆచరణసాధ్యం అవుతాయి. సరి అయిన దృక్పథం మన ప్రభావశీలతనూ, పరస్పర సంబంధాలనూ తప్పకుండా ప్రభావితం చేస్తుంది. మన స్వభావాన్నీ, ప్రవర్తననీ మార్చుకుని ఎంత ప్రయత్నించినా అది సాధ్యం లేదు.

అభివృద్ధి, పరిణామాల సిద్ధాంతాలు (Principles of development and change)

'వ్యక్తిత్వ వికాసం'లోని ఆకర్షణ, ప్రజామోద కారకం, ఏమిటంటే అది సత్వరంగా జీవననాణ్యతను పెంచుకునే ఉపాయాలనూ, పరస్పర సంబంధాలను పెంచుకునే నైపుణ్యాలను బోధిస్తుంది. అయితే అది కృషి ద్వారా క్రమానుగతమైన అభివృద్ధి గురించి చెప్పదు. అది సారంలేని ఒక సంకేతం (symbol) మాత్రమే. అది 'సత్వర ధనసంపాదన' లాంటి చిట్కా, కృషి లేకుండా ఫలితాన్ని సంపాదించే చిట్కా, ఇది ఒక్కొక్కసారి ఫలించవచ్చు. కానీ నిలిచి వుండదు. ఇది భ్రమలతో నిండినది, మోసపూరితమైనది. సత్వర పరిష్కారాలతో ఉన్నత ఫలితాలను సాధించ బూనుకోడం అన్నమాట. డెట్రాయిట్ మ్యాప్‌లో చికాగోలో కావాల్సిన ప్రదేశాన్ని వెతుక్కోడంలాంటిది. ఈ వ్యక్తిత్వ వికాసంలోని మూలాలను, ఫలితాలనూ లోతుగా పరిశీలించిన ఎరిక్‌ఫ్రామ్ ఇలా అంటాడు.

"ఇప్పుడు మనం చూస్తున్నది ఒక యాంత్రిక మానవుణ్ణి. తనంటే తనకే తెలియనివాడు. తనెలా వుండాలో అలా వుండడం మాత్రమే తెలిసిన మనిషి. భావ ప్రసారంతో కూడిన సంభాషణ మానేసి అర్థంలేని మాటలు మాట్లాడే మనిషి. నిజమైన ఆవేదన మర్చిపోయి అర్థంలేని నిరాశలో కొట్టుమిట్టాడే మనిషి. ఈ యాంత్రిక మానవుణ్ణి గురించి రెండు సంగతులు చెప్పవచ్చు. ఇతనికి ఒక వ్యక్తిత్వమూ, సహజ స్పందన లేవు. ఇవి ఇతనిలో నయంకాని జబ్బులు. ఈ భూమిపై నివసించే కోట్లాది జీవులనించీ ఏ మాత్రం ప్రత్యేకతలేని మనిషి అని కూడా చెప్పవచ్చు". జీవితం మొత్తంమీద మనలో క్రమానుగతమైన పెరుగుదల అభివృద్ధి వుంటాయి. ఉదాహరణకి ఒక శిశువు పెరుగుదల క్రమం చూడండి. ముందు బోర్లాపడడం నేర్చుకుంటుంది. తరువాత కూర్చోడం, పారాడడం, తరువాత నిలబడడం, నడవడం, పరిగెత్తడం. ఇట్లా ఒక క్రమబద్ధమైన పెరుగుదల వుంటుంది.

ఇందులో ఏ ఒక్క దశనీ వదలడానికి వీల్లేదు. జీవితంలోని దశల వలెనే, అభివృద్ధిలో కూడా దశలుంటాయి. పియానో నేర్చుకోడంలోనేగాని, సహోద్యోగులతో సత్సంబంధాలతో వుండడంగానీ, ఏ విషయంలోనైనా వ్యక్తిగతమైన అభివృద్ధిలో గాని, వివాహజీవితంలోగాని, కుటుంబాలలోగాని సంస్థల్లోగాని అభివృద్ధికి ఒక క్రమం వుంటుంది.

మనం ఈ విషయాన్ని అంగీకరిస్తాం. క్రమసిద్ధాంతం అనేది వుంటుందని. ఇది భౌతికమైన విషయాల్లో వుంటుందని మనం నమ్ముతాం. కానీ మానవ ఉద్వేగాల విషయాలలో, సంబంధాల విషయంలో శీలాన్ని మెరుగుపరుచుకోడం విషయంలో కూడా యీ 'క్రమ సిద్ధాంతం' అమలవుతుందని తెలుసుకోడం కష్టం.

పర్యవసానంగా మనం కొన్ని దశల్ని దాటవేసి అడ్డదోవలో ఫలితాలు సాధించాలని చూస్తూ వుంటాం. ఇందువల్ల కొంత సమయం, కృషి తగ్గుతాయని ఆశిస్తాం. ఇట్లా సహజసిద్ధమైన క్రమానుగతమైన అభివృద్ధిని వదిలి అడ్డదోవలు తొక్కితే ఏమౌతుంది? మీరొక సగటు టెన్నిస్ క్రీడాకారుడయి వుండి, మీకన్న పైస్థాయిలో వుండే క్రీడాకారుడితో ఆడితే ఏమౌతుంది? కేవలం సానుకూల దృక్పథం వున్నంత మాత్రాన మీకన్న సమర్థుడైన క్రీడాకారుడితో ఆడి గెలవగలరా?

పియానో ఇప్పుడే నేర్చుకోడం మొదలుపెట్టి, ఏకంగా కచేరీ చేస్తానని చెప్పడం

ఎలా వుంటుంది? వీటికి సమాధానాలు తెలిసినవే. క్రమానుగతమైన అభివృద్ధిని భగ్నం చెయ్యడం అసంభవం. అది ప్రకృతి విరుద్ధం. అడ్డత్రోవల ప్రయాణం ఆశాభంగానికీ వేసటకీ దారితీస్తుంది.

ఒక పదిపాయింట్లున్న స్కేలులో మనం ఏ రంగంలోనైనా, రెండవ పాయింటు దగ్గరుండి ఐదవ పాయింట్‌కి దూకాలనుకోకూడదు. ముందు 3వ పాయింట్ దగ్గరకు వెళ్ళాలి.

“ఒక వెయ్యి మైళ్ళ ప్రయాణం ఎప్పుడూ మొదటి అడుగుతోనే ప్రారంభం అవుతుంది. అడుగు తరువాత అడుగుతోనే ఆఖరవుతుంది.”

మీకు విద్య నేర్పే గురువుకి మీరే స్థాయిలో వున్నారో తెలియనివ్వకపోతే మీరెన్నటికీ అభివృద్ధి చెందరు. మన అజ్ఞానాన్ని ఎంతోకాలం దాచలేం, ఎప్పటికైనా దొరికిపోతాం. మన విద్యార్జనలో తొలిఅడుగు మన అజ్ఞానాన్ని అంగీకరించడం.

“మనం ఎప్పుడూ మన జ్ఞానాన్నే ప్రదర్శిస్తుంటే, మన అజ్ఞానాన్ని ఎట్లా గుర్తుపెట్టుకుని, అభివృద్ధి చెందగలం?” అంటాడు థొరో.

ఒకసారి నా స్నేహితుడి కూతుళ్ళిద్దరూ నా దగ్గరకొచ్చి తమ తండ్రి తమను అర్థం చేసుకోకుండా తమతో కఠినంగా ప్రవర్తిస్తున్నాడని కన్నీళ్ళు పెట్టుకున్నారు. ఆ సంగతి తల్లితండ్రులతో చెప్పలేకపోయారు వాళ్ళ ప్రతిస్పందనకి భయపడి. అయినప్పటికీ వారికి తలితండ్రుల ప్రేమ, అవగాహన, మార్గదర్శనం కావాలి కదా! నేను వాళ్ళ నాన్నతో మాట్లాడాను. ఆయనకు జరుగుతున్నదంతా తెలుసునని నాకర్థం అయింది. తనకి ఉద్వేగాలను అదుపు చేసుకోలేని సమస్య వుందని అంగీకరించాడు గానీ, దానికి బాధ్యత వహిస్తూ తన మానసిక అభివృద్ధి స్థాయి తక్కువలో వుందని వొప్పుకోలేదు. అట్లా వొప్పుకోడం అతని అహం అంగీకరించదు. జీవన భాగస్వామితో గాని, సంతానంతో గాని, స్నేహితులతో గాని, సహోద్యోగులతో గాని సత్సంబంధాలు నిలుపుకోవాలంటే ముందు మనం వాళ్ళు చెప్పేది వినడం నేర్చుకోవాలి. దీనికి మానసికబలం కావాలి. వినడానికి సహనం, నిష్పాక్షికత, అర్థం చేసుకోవాలనే కోరిక వుండాలి. ఇవన్నీ కూడా మన వ్యక్తిత్వ ఔన్నత్యానికి చిహ్నాలు. మనం మానసికంగా తక్కువస్థాయిలో వుండి కూడా, ఉన్నతస్థాయి సలహాలివ్వడం సులువే.

టెన్నిస్ ఆడడం పియానో వాయించడాలలో మన స్థాయి ఏమిటో తెలిసి పోవడం సులువు. అక్కడ మనం నటించలేం. అలాగే మన మానసిక అభివృద్ధి విషయంలో, మన శీలం విషయంలో మనం నటించలేం. మనం అట్లా 'పోజ్' (pose) పెట్టవచ్చు. కొత్తవాళ్ళని నమ్మించవచ్చు. కొంతకాలం అట్లా నటించవచ్చు. మనని మనం మోసం చేసుకోవచ్చు. కానీ మనకి లోపలలోపల మన అసలు స్వరూపం తెలుస్తూనే వుంటుంది.

వ్యాపార ప్రపంచంలో ఈ అడ్డదోవల ప్రయాణం చూస్తూనే వుంటాను. అక్కడ ఒక కొత్త సంస్కృతిని స్వంతం చేసుకోడం ద్వారా పని సాధించుకోడానికి ప్రయత్నిస్తూ వుంటారు. గొప్ప ఉపన్యాసాలతోనూ, వారి ఉత్పత్తి విలువను పెంచడం ద్వారా, ఖాతాదారులకు మరింత సేవలందించడం ద్వారా, ఇతర కంపెనీలను విలీనం చేసుకోడం ద్వారా, ఒక్కొక్కసారి మిత్రత్వంలోనూ ఒక్కొక్కసారి మిత్రత్వం లేకుండా కూడా కంపెనీలను విలీనం చేసుకుంటూ వుంటారు. ఇటువంటి చాకచక్యాలతో చేసే వ్యవహారాలలో విశ్వాసపూరిత వాతావరణం వుండదు. ఈ పద్ధతులు విఫలమైనప్పుడు మళ్ళీ వ్యక్తిత్వ వికాస మార్గాలను అనుసరిస్తారు. అయితే వీరెప్పుడూ కూడా ప్రకృతిసిద్ధమైన సిద్ధాంతాలను ఆచరించరు. ఆట్లా ఆచరిస్తే ఉత్తమమైన విశ్వసనీయమైన వాతావరణం నెలకొంటుందని గుర్తించరు.

చాలాకాలం క్రిందట ఒక తండ్రిగా నేను కూడా ఈ సిద్ధాంతాన్ని భంగ పరిచేలా ప్రవర్తించాను. మా అమ్మాయికి మూడో సంవత్సరం వచ్చిన సందర్భంగా జరుగుతున్న జన్మదినోత్సవానికి ఆ రోజు నేను కాస్త ఆలస్యంగా వచ్చాను. నేను వచ్చేసరికి మా అమ్మాయి మా ముందు గదిలో ఒకమూల కూర్చుని, తనకొచ్చిన బహుమతులన్నింటినీ గట్టిగా పట్టుకుని వుంది. పార్టీకి వచ్చిన పిల్లలెవర్నీ ఆ వస్తువులని ముట్టుకోనివ్వడం లేదు. వాటితో ఆడుకోనివ్వడం లేదు. నేను మొదట గమనించిందేమిటంటే ఆ పిల్లల తల్లితండ్రులు మా పాప స్వార్థపరత్వాన్ని ప్రత్యక్షంగా చూస్తున్నారని. నేను కొంచెం యిబ్బంది పడ్డాను. ఎందుకంటే నేనప్పుడు విశ్వవిద్యాలయంలో మానవసంబంధాలను గురించి బోధిస్తున్నాను. అందువలన ఆ తల్లితండ్రులు నానుంచి ఏమి ఆశిస్తూ వుంటారో అర్థం అయింది.

గదిలో వాతావరణం వేడెక్కి వుంది. తక్కిన పిల్లలు మా అమ్మాయిని తన బొమ్మలు ఒక్కసారి యివ్వమని అడుగుతున్నారు. తనేమో ససేమిరా అంటోంది. "నేను తప్పకుండా పాపకి ఇంకొకరితో పంచుకోడం నేర్పాలి. ఎందుకంటే మేము

నమ్మే మౌలిక విషయాలలో 'పంచుకోడం' ఒకటి" అని నాకు నేను అనుకున్నాను. అందుకని చాలా సౌమ్యంగా "బంగారుతల్లీ! నువ్వు ఆ బొమ్మల్ని నీ స్నేహితులకి కూడా యివ్వు" అని అర్థించాను.

"ఇవ్వను" అని గట్టిగా చెప్పేసింది.

అప్పుడు పాపతో తర్కం ప్రయోగించాను.

"ఇప్పుడు వాళ్ళని నీ బొమ్మల్తో ఆడుకోనిస్తే, నువ్వు వాళ్ళింటికి వెళ్ళినప్పుడు వాళ్ళ బొమ్మల్తో నిన్ను ఆడుకోనిస్తారు" అని చెప్పాను.

అప్పుడు కూడా పాప "వీల్లేదు" అనేసింది.

పాప మీద నా ప్రభావం ఏమీ లేదని అర్థం అయి కాస్త చికాకు కలిగింది. మూడో ప్రయత్నంగా లంచం యివ్వబూనాను.

"తల్లీ! నువ్వు గనుక వాళ్ళకి నీ బొమ్మలు యిస్తే, నీకోసం ప్రత్యేకంగా తెచ్చిన చ్యూయింగ్‌గమ్ యిస్తాను" అన్నాను.

"నాకు గమ్ అక్కర్లేదు" అని అరిచింది.

నాలుగో ప్రయత్నంగా దండం ప్రయోగించి, భయపెడుతున్నట్లుగా, "ఇవ్వకపోతే ఏం జరుగుతుందో తెలుసా?" అన్నాను.

"ఏం ఫరవాలేదు. ఇవి నావి. నేను వాటిని యివ్వక్కర్లేదు."

చివరికి విసిగిపోయి బలవంతంగా కొన్ని బొమ్మలు లాగేసుకుని పిల్లలకిచ్చి ఆడుకోమన్నాను.

మా అమ్మాయి తన వస్తువులని స్వంతం చేసుకోవాలని అనుకుని వుంటుంది (సంగతేమిటంటే, వస్తువులు మన స్వంతం కాకపోతే మనం వాటిని ఇతరులకి ఎట్లా యివ్వగలుగుతాము?) కాసేపు వాటిని స్వంతం చేసుకునే అనుభవాన్ని ఆమెకి ఒక తండ్రిగా నేను యివ్వలేకపోయాను. నాకు అటువంటి మానసిక పరిణతి వుంటే, నేనామెకి ఆ అనుభవం యివ్వగలిగి వుండేవాడిని.

కానీ ఆ సమయంలో మా పాప ఆనందం, మా ఇద్దరి అనుబంధం విషయం మర్చిపోయి, నాపై ఆ పిల్లల తల్లితండ్రులకుండే అభిప్రాయానికి ఎక్కువ

విలువిచ్చాను. ముందుగా నాకు నేనే సరైన పనిచేస్తున్నానని తీర్పు యిచ్చుకున్నాను. పాప తప్పు చేస్తోందని నిర్ణయించేశాను. నేను మానసిక పరిణతి విషయంలో తక్కువ స్థాయిలో వుండి, నా పాప ఎక్కువ స్థాయిలో వ్యవహరించాలని కోరుకున్నాను. నేను సహనం వహించాలని, పాపని అర్థం చేసుకోవాలని అనుకోకుండా పాప తన వస్తువుల్ని మిగతా పిల్లలకివ్వాలని ఆశించాను. తండ్రిగా నా స్థాయినీ, నా అధికారాన్నీ ఉపయోగించుకుని అవి ఇచ్చిన బలంతో ఆమెపై వత్తిడి తెచ్చాను. అయితే ఇట్లా తెచ్చిపెట్టుకున్న బలం మనలో బలహీనతనే సృష్టిస్తుంది. ఎందుకంటే ఇది పన్లు సాధించుకోడానికి బాహిరమైన అంశాలపై ఆధారపడుతుంది. అవతల వ్యక్తిని బలవంతంగా తన మాట వినేలా చేస్తుంది, వాళ్ళ స్వతంత్ర భావనలను అంతర్గత క్రమశిక్షణనూ దెబ్బతీస్తుంది. ఇరువురి మధ్య సంబంధాలు బలహీనమవుతాయి. సహకారం స్థానంలో భయం చోటు చేసుకుంటుంది. ఇద్దరూ ఎవర్ని వారు సమర్థించుకుంటారు. దెబ్బలాటకి దిగుతారు. ఈ తెచ్చిపెట్టుకున్న బలం దేనివల్ల వస్తుంది అంటే పదవి, స్థాయి, అధికారం, అర్హత, ప్రతిష్ట, గతంలో సాధించిన విజయాలు వంటివి. అవి పోయినప్పుడు ఆ బలం కూడా పోతుంది.

నేనింకొంచెం పరిణతి చెందిన వ్యక్తిగా ప్రవర్తించి వుంటే మా పాప నిర్ణయాన్ని ఆమెకే వదిలి వుండేవాణ్ణి. పాపతో మాట్లాడి విఫలం అయ్యాక మిగతా పిల్లల ఆసక్తి మరో దిశగా మళ్ళించి వుండేవాణ్ణి. వారికి మరొక ఆట చూపించి వుండేవాణ్ణి. పాప మీద అంత మానసిక వత్తిడి తెచ్చివుండేవాణ్ణి కాదు. అప్పుడు నేను తెలుసుకున్నాను. పిల్లలకు ఏ వస్తువైనా తమ స్వంతం అన్న అనుభూతి కొంచెం కావాలి. ఆ తరువాత దాన్ని వాళ్ళు మరొకరితో చాలా స్వభావసిద్ధంగా పంచుకుంటారు. నాకీ అనుభవం చెప్పిందేమిటంటే బోధించవలసిన సమయాలూ, బోధించకూడని సమయాలూ వుంటాయని. వాతావరణం ఉద్వేగభరితమై వున్నప్పుడు, పరస్పర సంబంధాలు కొంచెం సడలుతున్నాయని తెలిసినప్పుడు ఇట్లా బోధించడం, తీర్పు చెప్పడం క్రిందకి వస్తుంది. అటునించి తిరస్కారం ఎదురవుతుంది. అట్లాకాక పాప వొంటరిగా వున్నప్పుడు ఈ విషయాన్ని సౌమ్యంగా తెలియజెప్పడం ప్రభావితం చేస్తుంది. అప్పుడు నాలో లోపించిన మానసిక పరిణతే, పాప తిరస్కారానికి దారితీసింది.

మన వస్తువుని ఎవరితోనైనా పంచుకోవాలని అనిపించే ముందు అది మన

స్వంతం అనే భావన రావాలి. వైవాహిక జీవితంలోకాని, కుటుంబాలలో కాని చాలామంది ఈ యిచ్చిపుచుకోడాలను చాలా యాంత్రికంగా అమలుచేస్తూ వుంటారు. వాళ్ళకి అసలు స్వంతం చేసుకోడం అనేదాన్ని గురించి తెలిసివుండదు. తమ స్వంత అస్తిత్వాన్ని తమ స్వంత విలువని కూడా స్వంతం చేసుకోడం తెలియదు వీళ్ళకి.

సమస్యని చూసే విధానమే సమస్య
(The way we see the problem is the problem)

సిద్ధాంత ప్రాతిపదికన మనుగడ సాగించే వ్యక్తులకు, కుటుంబాలకు, సంస్థలకు అద్భుత ఫలితాలు రావడం చూసి చాలామంది విస్మయం చెందుతూ వుంటారు. వారిలోని ఆత్మబలం, పరిణతి, కుటుంబ సమైక్యత, కలిసి పనిచెయ్యడం, క్రమబద్ధమైన పని, సంస్కృతి – వీటిని అభినందిస్తారు, ఆరాధిస్తారు. వాళ్ళు వెంటనే "ఇవి మీరెలా సాధించారు! ఈ నైపుణ్యాలేవో నాకూ చెప్పండి" అంటారు. వారు అట్లా అడగడమే వారి దృక్పథాన్ని వెల్లడిచేస్తుంది. వాళ్ళడిగే దాంట్లో అర్థమేమిటంటే "నా సమస్యల్ని పరిష్కరించుకునేందుకు నాకొక సత్వర పరిష్కారం చెప్పండి" అని.

వాళ్ళకటువంటి నైపుణ్యాలను గురించి చెప్పేవాళ్ళు కూడా దొరుకుతారు. కొంతకాలం అవి పనిచేస్తాయి కూడా. కొన్ని సమస్యల్ని ఈ సత్వర బాధ నివారిణి యాస్ప్రిన్‌లాగానూ, కొన్ని మలాం పట్టీ (band-aid) లలాగానూ పనిచేస్తాయి కూడా.

కానీ లోలోపల ఇంకి చిరకాలంగా పేరుకుపోయిన సమస్యలు అలాగే నిలిచివుంటాయి. ఆ సమస్య తాలూకు రోగలక్షణాలు బయటపడతాయి కూడా. పైపై పూతలకు, తక్షణ బాధ నివారిణులకూ అలవాటుపడినవారికి అసలు సమస్య మరింత జటిలమౌతుంది.

మనం సమస్యను చూసే తీరులోనే అసలు సమస్య వుంది. ఈ అధ్యాయంలో వ్యక్తిత్వ వికాసపరంగా చర్చించిన సమస్యల్ని మరొకసారి చూద్దాం.

"నేను ప్రతిభావంతమైన మేనేజ్‌మెంట్ శిక్షణలో అనేక కోర్సులు చేశాను. నా ఉద్యోగులనుంచి మరింత పనిని ఆశిస్తాను. వారితో స్నేహంగా వుండడం కోసం,

వారిని బాగా చూసుకోడం కోసం శ్రమపడతాను. కానీ వారినించీ ఎటువంటి విశ్వాసమూ నాకు దొరకలేదు. నేను ఒకరోజు ఆఫీసుకి రాకుంటే వారసలు పనిచెయ్యరు. వారిని బాధ్యతాయుతమైన ఉద్యోగులుగా శిక్షణ ఎందుకివ్వలేక పోయాను? లేదా అటువంటి ఉద్యోగుల్ని ఎందుకు నియమించుకోలేకపోయాను?"

వ్యక్తిత్వ వికాస నైపుణ్యాలేం చెప్తాయంటే నేను వారితో కొంచెం నాటకీయంగా ప్రవర్తించాలని. విషయాలను బాగా కదిలించాలి. ఉద్యోగాలు మార్చాలి. వాళ్ళని సరిఅయిన స్థానంలో పెట్టాలి. అప్పుడు వాళ్ళకి వాళ్ళు ఎటువంటి సదుపాయాలు పొందుతున్నారో అర్థం అవుతుంది. లేదా వారికి ప్రేరణనిచ్చే ఏదైనా శిక్షణ కార్యక్రమాన్ని ఏర్పాటుచెయ్యాలి. అది వారిలో కొంత నిబద్ధత కలుగజేస్తుంది. లేదా ఇంకా బాగా పనిచేసే కొత్తవారిని నియమించుకోవాలి.

కానీ వారు అంత విశ్వాసం లేకుండా ప్రవర్తించే ఉద్యోగులైన పక్షంలో, వారు నేను చేసే పనులన్నీ వారి క్షేమం కోరి చేస్తున్నానని నమ్మతారా? నేను వాళ్ళని యంత్రాలలా చూస్తున్నానని అనుకోరా? ఇందులో కాస్త నిజం వుందేమో!

నాలోకి తరచి చూసుకుంటే, నిజంగా వారిని నేను యంత్రాలలా చూస్తున్నానా? నేను వారిని చూసే తీరులోనే సమస్య వుందేమో?

"చెయ్యడానికి చాలా వుంది. కానీ ఎప్పుడూ సమయం చాలదు. ప్రతీరోజూ ప్రతీవారం ఒకటే వత్తిడి. నేను సమయనిర్వహణ సంబంధమైన ఎన్నో సెమినార్లకు వెళ్ళాను. రకరకాల ప్రణాళికలని ప్రయత్నించాను. కొంతవరకు అవి సాయపడ్డాయి కానీ, నాకు సంతృప్తి కలగలేదు. నేనాశించిన ప్రశాంతత, పని సంతృప్తి కలిగిన సంతోషం నాకు కలగలేదు."

వ్యక్తిత్వ వికాస నైపుణ్యాలు ఏమి చెబుతాయంటే – ఈ సమస్యల్ని సమర్థవంతంగా ఎదుర్కునే నైపుణ్యాలు నేర్పే సెమినారొకటి వుంది. దానికి హాజరవ్వండి అని. లేదా మరో కొత్త ప్రణాళికని ప్రయత్నించండి అనో!

ఇక్కడ 'సామర్థ్యం' అనేది జవాబు కాదు. ఎక్కువపన్లు తక్కువ సమయంలో చేస్తే ఏమి జరుగుతుంది? అందువలన మీ జీవితాన్ని నియంత్రించే పరిస్థితుల్ని, వ్యక్తుల్ని ఎదుర్కోగలుగుతారా?

కనుక ఈ సమస్యను లోతుగా, మరింత మౌలికమైన స్థాయిలో చూడాలి.

మీరు మీ సమయాన్ని, మీ జీవితాన్ని, మీ స్వభావాన్ని చూసే తీరుని ఏమైనా మార్చుకోవలసిన అవసరం వుందేమో!!

"నా వివాహజీవితంలో పూర్వపు ఉత్సాహం నశించింది. మేం ఒకరితో ఒకరం పోట్లాడుకుంటామని కాదు. అటువంటిదేం వుండదు. మేం పూర్వంలా ఒకర్నొకరం ప్రేమించుకోడం లేదు. మేం కౌన్సిలింగ్‌కి కూడా వెళ్ళాం. రకరకాలుగా ప్రయత్నించాం. కానీ ప్రేమజ్యోతిని వెలిగించలేకపోయాం."

వ్యక్తిత్వ వికాస సాహిత్యం ఏమి చెబుతుందంటే – ఈ విషయంపై మరో కొత్త పుస్తకం వెలువడిందనో, ఎక్కడో ఒక సెమినార్ జరుగుతోందనీ అందులో మీ భార్య మిమ్మల్ని అర్థం చేసుకునే పద్ధతులు చెప్పవచ్చనీ.

అసలు మీ భార్యలోనే అసలు సమస్య వుందని అనుకోడం ఎలా? మీరే మీ భార్య బలహీనతలకి లొంగిపోయి మీ జీవితాన్ని బాధాకరం చేసుకుంటున్నా రేమో?

మీ జీవిత భాగస్వామి గురించి, వైవాహిక జీవితం గురించి, ప్రేమ గురించి, మీకెలాంటి దృక్పథం వుంది? అదే అసలు సమస్యేమో?

వ్యక్తిత్వ వికాస నైపుణ్యాలు మనం మన సమస్యల్ని అర్థం చేసుకునే పద్ధతులనూ, వాటిని పరిష్కరించే పద్ధతులనూ ఎట్లా ప్రభావితం చేస్తున్నాయో చూశారుగా!

అర్థమయ్యో, కాకో గానీ చాలామందికి ఈ వ్యక్తిత్వ వికాస సాహిత్యం మీద భ్రమలు వీడిపోతున్నాయి. దేశమంతా తిరుగుతూ, వివిధ సంస్థలలో పనిచేసే సందర్భంలో ఒక విషయం నేను గమనించాను. ప్రేరణ, ప్రోత్సాహం కలిగించే విధంగా వ్యక్తిత్వ వికాస నిపుణులు చేసే ప్రసంగాలు కేవలం వినోదాత్మక కథలతో అతిసామాన్య విషయాలతోనూ నిండివుంటున్నాయని చాలామందికి అర్థం అయింది. ముఖ్యంగా దీర్ఘకాలిక ప్రయోజనాల నాశించేవాళ్ళకి. వీరికి సారాంశం కావాలి. సాధనక్రమం కావాలి. యాస్ప్రిన్ కానీ, మలాం పట్టీలు కానీ కాదు. మనలో దీర్ఘకాలంగా వున్న సమస్యల్ని పరిష్కరించే పరిష్కారాలు కావాలి.

కొత్త ఆలోచనాస్థాయి
(New Level of Thinking)

"మనం సృష్టించుకున్న సమస్యల్ని, అవి సృష్టించుకున్నప్పుడున్న స్థాయిలోనే ఇప్పుడు పరిష్కరించలేము" అంటాడు ఆల్‌బర్ట్ ఐన్‌స్టీన్.

మనచుట్టూనూ, మనలోనూ వున్న సమస్యల్ని చూసినప్పుడు మనకి అర్థం అవుతుంది. అవి చాలా లోతైనవీ, మౌలికమైనవీ అనీ, వాటిని పైపై నైపుణ్యాలతో పరిష్కరించలేమనీ – వీటి పరిష్కారానికి మనకి కొత్త ఆలోచనాస్థాయి కావాలి. ప్రభావశీలమైన మానవుడిగా పరిణామం చెందడానికి సాయపడే కొత్త దృక్పథం కావాలి.

ఈ కొత్త ఆలోచనా స్థాయిని గురించి వివరించేదే ***"అత్యంత ప్రభావశీలుర 7 అలవాట్లు"***. ఇది సిద్ధాంతకేంద్రకమైన నైతికత ప్రాతిపదికన కొనసాగే పద్ధతి. అంతరంగంలో నుంచి బహిరంగంలోకి సాగే పద్ధతి. వ్యక్తిగతంగానూ పరస్పర సంబంధాలలో, ప్రభావవంతంగా ప్రవర్తించడానికి మనని తయారుచేసే దృక్పథం.

"అంతరంగంలోనుంచీ బహిరంగంలోకి" అంటే ముందు మన అంతరాత్మ నుంచి మొదలుపెట్టడం అన్నమాట. మన దృక్పథం, మన శీలం, మన ఆశయాలు వీటిని ముందు పరిశీలించుకొనడం.

మీ వైవాహిక జీవితం ఆనందమయం కావాలంటే మీనుంచి సానుకూల శక్తి వెలువడాలి. ప్రతికూల శక్తుల్ని ప్రక్కన పెట్టెయ్యాలి. వాటికి వశం అవకూడదు. యుక్తవయస్సులో అడుగుపెట్టిన మీ సంతానం మీతో సంతోషంగా వుండి, మీతో సహకరించాలంటే ముందు మీరు వారిని అర్థం చేసుకుని, వారి ఎడల ప్రేమ సహానుభూతి చూపించే తండ్రి/తల్లిగా వుండాలి. మీ ఉద్యోగంలో మీకు స్వేచ్ఛ కావాలంటే, మీ ఉద్దేశాలను ధైర్యంగా ప్రదర్శించే శక్తి వుండాలంటే, మీరు బాధ్యతాయుతంగా, మీవంతు కృషి చేసేవారుగా సహాయకారిగా వుండాలి. మిమ్మల్ని ఇతరులు నమ్మాలంటే, ఆ నమ్మకం కలిగించే విధంగా మీరు వుండాలి. మీ ప్రతిభను గుర్తించి గౌరవించాలనే ద్వితీయశ్రేణి గొప్పతనం కావాలంటే ముందు మీరు శీల సంపదని వృద్ధిచేసుకునే ప్రథమశ్రేణి ఔన్నత్యాన్ని సాధించాలి. 'అంతరంగంలోనుంచి బహిరంగంలోకి' అనే పద్ధతి, ముందు వ్యక్తిగత విజయాలు సాధిస్తేనే సామాజిక విజయాలు సాధ్యం అని చెబుతుంది.

ముందు మనకి మనం కొన్ని వాగ్దానాలు చేసుకుని వాటిని నిలుపుకోగలిగితే, తరువాత ఇతరులకి వాగ్దానాలు చేయాలని చెబుతుంది. శీలం కన్నా వ్యక్తిత్వాన్ని లేదా మూర్తిమత్వానికి ప్రాధాన్యమివ్వడం వృధా ప్రయాస. మనతో మనకి గల అనుబంధాన్ని దృఢపర్చుకోకుండా ఇతరులతో అనుబంధం పెంచుకోడం దండగ అని చెబుతుంది.

మానవుని పెరుగుదల అభివృద్ధిని పాలించే ప్రకృతి సహజమైన ధర్మాలను పునరుద్ధరించే నిరంతర క్రమమే "అంతరంగం నుంచి బహిరంగంలోకి" అనే ఆలోచనాపద్ధతి. బాధ్యతతో కూడిన స్వేచ్ఛకూ ప్రభావవంతమైన పరస్పరాధీనతకి దారిచూసే ఒక (upward spiral) ఊర్ధ్వముఖ చక్రభ్రమణం.

నేను నా వృత్తిరీత్యా అనేకమంది వ్యక్తులతో కలిశాను. అద్భుతమైన వ్యక్తులు, ప్రతిభావంతులైనవారు, సంతోషాన్నీ, విజయాన్నీ సాధించ ప్రయత్నిస్తూన్నవాళ్ళు, పరిశోధకులు, మన్నించేవాళ్ళు, నొప్పించేవాళ్ళు – ఇట్లా రకరకాల వాళ్ళు. నేను వ్యాపారదక్షులతో, కళాశాల విద్యార్థులతో, మతాధికారులతో, పౌరసంస్థలతో, కుటుంబాలతో, భార్యాభర్తలతో – ఇట్లా వివిధ వ్యక్తులతో వ్యవహరించాను. వీరందరితో కలిగిన నా అనుభవం ద్వారా నాకు తెలిసిందేమిటంటే "బహిరంగం నుంచి అంతరంగంలోకి" అనే దృక్పథంతో ఎవరూ నిరంతరమైన సంతోషాన్నీ, విజయాన్నీ సంపాదించలేదు. ఈ దృక్పథంతో వున్నవాళ్ళు విచారగ్రస్థులుగా, వంచితులుగా, చలనం కోల్పోయినవారుగా వుండి, తమ జడ పరిస్థితికి ఇతరుల పైనా, పరిస్థితులపైనా నిందారోపణ చేసేవాళ్ళుగా వుంటారు. వివాహ జీవితంలో కూడా పరస్పర నిందారోపణలు, అవతల వ్యక్తి తనకనుగుణంగా మారాలనే ఆశ కనిపిస్తాయి. కార్మిక సమస్యలలో కూడా నమ్మకంతో సాధించుకోగల పరిష్కారాలకు కూడా కోర్టులకి పోవడం చూశాను.

మా కుటుంబ సభ్యులు ప్రపంచంలో అతి ఉష్ణ దేశాలైన దక్షిణాఫ్రికా, ఇజ్రాయిల్, ఐర్‌లాండ్‌లలో నివసించారు. ఈ దేశాలలో కొనసాగుతున్న సమస్యలకి మూలం అక్కడ వున్న "బహిరంగంలోనుంచి అంతరంగంలోకి" అనే దృక్పథమే అని నా ఉద్దేశం. అక్కడ సమస్యల్లో భాగంగా వున్న ప్రతి బృందమూ సమస్య తమలో కాక ఎదుటివారిలో వుందనుకోడం 'వారి'ని సరిచేస్తేనో అక్కడనుంచీ పంపివేస్తేనో సమస్య పరిష్కారం అవుతుందనీ అంటారు. చాలామందికి 'అంతరంగం నుంచి బహిరంగం'లోకి అనేది చాలా శక్తిమంతమైన దృక్పథమార్పు అవుతుంది. ప్రస్తుతం సమాజంలో ప్రవర్తిల్లుతున్న భావజాలానికీ, వ్యక్తిత్వ వికాస సాహిత్య నియంత్రణకీ లోనైన వ్యక్తులకి ఈ దృక్పథమార్పు అవసరం.

నా స్వంత అనుభవం రీత్యా, వేలకొలదీ వ్యక్తులతో కలసి పనిచేసినందు వల్లనూ, విజయపథంలో సాగిన వ్యక్తులనూ, సమాజాలనూ జాగ్రత్తగా పరిశీలించి నందువల్లనూ, నాకు తెలిసిందేమిటంటే ఈ ఏడు అలవాట్లు మన యింగిత

జ్ఞానంలో, మన అంతరాత్మలో నిక్షిప్తమైవున్నాయనీ, వీటిని గుర్తించి వెలికితీయడం మన కర్తవ్యం అని. ఇందుకు మనం పూర్వంకన్న భిన్నమైన స్థాయిలో ఆలోచించగలగాలి. మన దృక్పథాన్ని "అంతరంగంలోనుంచి బహిరంగంలోకి" అనే పద్ధతిలోకి మార్చుకోవాలి. మనం ఈ సిద్ధాంతాలను మన జీవితంలో ఒక భాగంగా చేసుకునే క్రమంలో వాస్తవికతను మళ్ళీ మళ్ళీ కనుక్కుంటూ వుంటాం. టి.ఎస్. ఇలియట్ చెప్పింది నిజం.

> *"మనం శోధన మానకూడదు. మన శోధనా యాత్ర అనంతరం మనం బయలుదేరినచోటికి చేరినా దాన్ని మొదటిసారి చూస్తున్నట్లే వుంటుంది."*

ఏడు అలవాట్లు - ఒక పరిశీలన
(Seven Habits – An Overview)

"మనం మళ్ళీ మళ్ళీ చేసేపనే మనం,
ఔన్నత్యం అంటే ఒక చర్య కాదు, ఒక అలవాటు."

● అరిస్టాటిల్

మన శీలం మన అలవాట్ల సమూహం. "ఒక ఆలోచనను నాటు – ఒక చర్యను కోసుకో – ఒక చర్యను నాటు – ఒక అలవాటును కోసుకో – ఒక అలవాటును నాటు – శీలాన్ని కోసుకో – శీలాన్ని నాటు – భవితవ్యాన్ని అందుకో" అనేది ఒక సూక్తి.

మన జీవితంలో అలవాట్లనేవి చాలా శక్తివంతమైన అంశాలు. అవి మనలో కొనసాగి, మన చేతనలోనూ, చేతనారాహిత్యంలోనూ, అనునిత్యం మనతో వుండి మన శీలాన్నీ, మన సమర్ధతనీ, అసమర్ధతనీ కూడా చూపిస్తాయి. ప్రముఖ విద్యావేత్త హొరెస్‌మన్ చెప్పినట్లు "అలవాటు ఒక తాడు వంటివి. ప్రతీరోజూ మనం దానిలో ఒక పోగుని పేనుతూ వుండాలి. అప్పుడది దృఢమౌతుంది." అయితే ఆయన చెప్పిన ఆఖరి అంశంతో నేను ఏకీభవించలేను. ఎందుకంటే వాటిని మనం భగ్నం చేయవచ్చు. అలవాట్లను నేర్చుకోవచ్చు, మానుకోవచ్చు కూడా. అయితే అది అంత సత్వరం జరిగేది కాదు. అలవాట్లు నేర్చుకోడానికి గొప్ప నిబద్ధత. ఒక క్రమపద్ధతీ వుండాలి.

అపోలో 11లో చంద్రయానం చేసినవారు చంద్రుడిమీద నడిచి తిరిగి భూమిమీదకు రావడాన్ని చూసి మనం సంభ్రమం చెందాం. దాన్ని వర్ణించడానికి "అద్భుతం" "నమ్మశక్యం కానిది!" అనే మాటలు చాలవు. ఆ వ్యోమగాములు అక్కడికి చేరడానికి శక్తిమంతమైన భూమ్యాకర్షణశక్తినుంచీ బయటపడవలసి వచ్చింది. మొదట్లో చాలా శక్తిని వుపయోగించాల్సి వచ్చింది. మొదటి కొన్ని మైళ్ళల్లో, చివరి మిలియన్ మైల్స్‌లో వుపయోగించవలసినంత శక్తిని వుపయోగించవలసి వచ్చింది.

అలవాట్లపై ఇటువంటి ఆకర్షణశక్తి పనిచేస్తుంది. చాలామంది ఈ విషయాన్ని అంగీకరించరు. మనలో యిమిడిపోయిన కొన్ని గుణాలు, వాయిదా వెయ్యడం, అసహనం, సంక్లిష్టత, స్వార్థం వంటి వాటిని వదలడానికి దృఢ సంకల్పం కావాలి. మన జీవనశైలిలో మార్పులు చేసుకోగలగాలి. మొదలు పెట్టడానికి చాలా బలం కావాలి. కాని ఒక్కసారి గనుక ఈ ఆకర్షణశక్తి నుంచీ బయటపడగలిగితే మన స్వేచ్ఛ కొత్తపుంతలు తొక్కుతుంది. అనేక ప్రకృతిశక్తుల వలె, ఈ ఆకర్షణశక్తి కూడా మనకి సానుకూలంగానూ, ప్రతికూలంగానూ కూడా పనిచేస్తుంది. మనలో వున్న కొన్ని అలవాట్ల యొక్క ఆకర్షణశక్తి మనని మన గమ్యం చేరకుండా నిరోధించ వచ్చు. కానీ ఈ ఆకర్షణశక్తే మన ప్రపంచాన్ని కాపాడుతోంది. గ్రహాలన్నింటినీ వాటివాటి కక్ష్యలలో వుంచుతోంది. అదొక అద్భుతమైన శక్తి. మనం దాన్ని ప్రభావవంతంగా వుపయోగించుకుంటే మనం కూడా ప్రభావశీలురం కావచ్చు.

'అలవాట్లు' నిర్వచనం (Habits Defined)

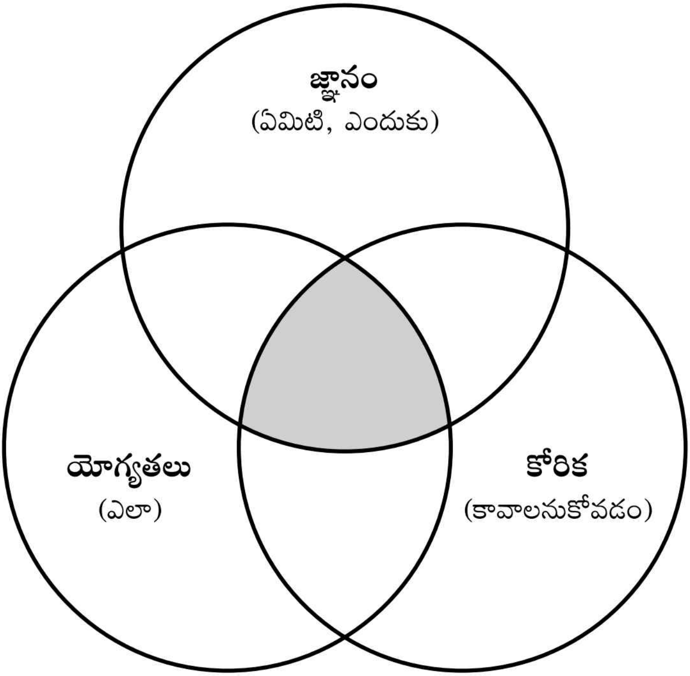
మన సౌలభ్యం కోసం ఒక అలవాటుని, జ్ఞానం, నైపుణ్యం, యిచ్ఛ అనే మూడుభాగాల కలయికగా నిర్వచించుకుందాం. జ్ఞానం అనేది మన సైద్ధాంతిక దృక్పథం. ఏమి చెయ్యాలి, ఎందుకు చెయ్యాలి అనే విషయాన్ని తెలిపేది. నైపుణ్యం అంటే ఎలా చెయ్యాలి అనేది. యిచ్ఛ అనేది ప్రేరణ. చెయ్యాలనే ఉత్సాహం. మన జీవితంలో ఏదైనా ఒక అలవాటు చేసుకోవాలంటే, ఈ మూడూ వుండాలి.

మీరు మీ సహోద్యోగులతో, మీ జీవన భాగస్వామితో, మీ సంతానంతో ప్రభావవంతమైన పారస్పర్యంలో లేరనుకోండి. దానికి కారణం మీ భావాలను వాళ్ళకెప్పుడూ వినిపిస్తూ, వాళ్ళు చెప్పేది మీరు వినకపోవడం. మనుష్యుల మధ్య పరస్పర సంబంధాలను గురించి సరైన సిద్ధాంతాలు తెలియకపోతే, మనకి కనీసం ఎదుటివారు చెప్పేది వినాలనే 'జ్ఞానం' కూడా వుండదు.

ఒకవేళ ఎదుటివాళ్ళు చెప్పేది వినాలనే 'జ్ఞానం' వున్నప్పటికీ ఆ 'నైపుణ్యం' లేకపోతే ఇతరులు చెప్పేది శ్రద్ధగా వినడం "ఎలా?" అనేది మీకు తెలియక పోవచ్చు.

అయితే వినాలని తెలియడం, ఎలా వినాలో తెలియడం కూడా చాలదు. మీకు నిజంగా వినాలని వుండాలి. నిజంగా వినాలనే 'యిచ్ఛ' (కోరిక) వుంటేనే అది మీకొక అలవాటుగా మారుతుంది. అందువలన మనం ఒక అలవాటు చేసుకోవాలంటే ముందు ఈ మూడు దిశల నుంచీ ప్రయత్నం మొదలుపెట్టాలి.

మన ఉనికి/మన దృక్పథం అనేది ఒక ఉన్నతదిశగా పోయే క్రమం. మన దృక్పథాన్ని మార్చుకోడం, తద్వారా మననే మార్చుకోటం అనేది ఉన్నత శిఖరాలకు మన ప్రయాణంలా వుండే క్రమం. ఊర్ధ్వముఖ చక్రభ్రమణం (upward spiral). జ్ఞానం, నైపుణ్యం, ఇచ్ఛ, ఈ మూడింటినీ సంపాదించడం ద్వారా మనం వ్యక్తిగతంగానూ, పరస్పర సంబంధాలలోనూ ప్రభావవంతంగా వ్యవహరించడానికి అవకాశం వుంటుంది. చాలాకాలంగా మనం ఒక కృత్రిమమైన భద్రతా వలయంలో వుంటూ ఏర్పరుచుకున్న దృక్పథం నుంచీ కొత్త దృక్పథానికి మారడం అవసరం. ఇది ఒక్కొక్కసారి బాధాపూరితమైన క్రమం. మనం ప్రస్తుతం వుంటున్న స్థితినుంచి మరింత ఉన్నతమైన స్థితికి ఎదిగే క్రమంలో యీ బాధ తప్పదు. కొంత త్యాగమూ తప్పదు.



ప్రభావవంతమైన అలవాట్లు

కానీ ఈ క్రమం పాటించడం వలన మనకి ఆనందం ప్రాప్తిస్తుంది. 'మన మనుగడ యొక్క లక్ష్యం, మార్గం' కూడా అదే. ఆనందం అంటే కొంతవరకూ యిలా నిర్వచించుకోవచ్చు. మన కోరికకు, యిచ్ఛకూ అంతిమంగా లభించే ఫలం. అంతిమంగా మనం కోరుకునే ఫలితం కోసం ప్రస్తుతాన్ని త్యాగం చెయ్యగలగడం.

పరిణామశీలత కొనసాగింపు (The Maturity Contunuum)

ఈ ఏడు అలవాట్లు ఒకదానికొకటి వేరువేరు కావు. మనని మనం ఉత్సాహపరుచుకునే తాత్కాలిక సూత్రాలు కావు. వ్యక్తిగత, పరస్పర సంబంధాలను ప్రభావవంతం చేసుకునేందుకు ఒక సమగ్రమైన క్రమానుగతమైన ఆలోచనా విధానాన్ని అందించేవి. ఇవి మనని నిరంతరం పరిణామశీలంగా వుంచుతాయి. మనని 'పరాధీనత'లోనుంచి 'స్వాధీనత'లోకి అందులోనించి 'పరస్పరాధీనత'లోకి అభివృద్ధి చేస్తాయి. మనందరం శిశువులుగా జీవితాన్ని ప్రారంభిస్తాం. ఇతరులపై ఆధారపడే 'పరాధీనులం'. మనని మరొకరు పెంచి పోషించాలి. ఈ పోషణ లేనిదే మనకి జీవితమే లేదు. పుట్టిన కొన్ని గంటల్లోనే మరణిస్తాం.

క్రమక్రమంగా సంవత్సరాలు గడిచిన కొలదీ మన జీవితం మన 'స్వాధీనం' అవుతుంది. మనం స్వతంత్రజీవులం అవుతాం. భౌతికంగా, మానసికంగా, మేధాపరంగా, ఆర్థికంగా కూడా. చివరకు మనం స్వావలంబన సాధిస్తాం. మనని గురించి మనం జాగ్రత్త తీసుకోగలుగుతాం.

మనం పెరిగినకొద్దీ పరిణతి చెందిన కొద్దీ ప్రకృతి మొత్తం పరస్పరాధీనంగా (interdependent) వుంటుందని గ్రహిస్తాం. ప్రకృతిని సమతూకంలో వుంచే పర్యావరణవ్యవస్థ ఒకటి వుందనీ, దానినుంచీ ప్రకృతి అంతా కూడా పరస్పరాధీనంగా వుంటుందని మనం తెలుసుకోగలం. సమాజానికి కూడా ఈ సూత్రమే వర్తిస్తుంది. మన జ్ఞానసంపద పెరుగుతున్న కొద్దీ మానవ జీవితం కూడా పరస్పరాధీనంగా వుంటుందని అర్థం అవుతుంది.

శైశవంనించీ యుక్తవయస్సు వచ్చే వరకూ మన పెరుగుదల క్రమం ప్రకృతి ననుసరించే వుంటుంది. 'పెరుగుదల' అనేదానిలో మళ్ళీ అనేక దిశలున్నాయి. శారీరక పెరుగుదల సాధించినంత మాత్రాన మేధాపరంగా, మానసికంగా పెరుగుదల సాధించాలనేమీ లేదు. ఒక వ్యక్తి శారీరకంగా ఎవరిమీదైనా ఆధారపడే స్థితిలో వుంటే, ఆ వ్యక్తికి మేధాపరమైన మానసికమైన పెరుగుదల లేదనడానికి

కూడా లేదు. ఈ పరిణామం కొనసాగింపులో - పరాధీనత అనేది 'మీ' దృక్పథం. మీరు నన్ను సరిగ్గా చూసుకోండి. నాకోసం పనిచెయ్యండి. 'మీరు నాకేం చెయ్యలేదు. నా స్థితికి 'మీరే' కారణం - అనే దృక్పథం.

స్వాధీనత (స్వతంత్రం) అనేది 'నేను' దృక్పథం. నేనీ పని చెయ్యగలను. 'నేనే' బాధ్యత వహిస్తాను. నేను స్వావలంబన కలిగివున్నాను. నేనేం చెయ్యాలో నేనే ఎంచుకుంటాను - అనే దృక్పథం.

పరస్పరాధీనత : 'మనం' అనే దృక్పథం. మనం ఈ పని చెయ్యగలం. మనం పరస్పరం సహకరించుకోగలం. మన ప్రతిభాపాటవాలను కలబోసుకుని, ఉమ్మడిగా మరింత గొప్ప ఫలితాలను సాధించగలం - అనే దృక్పథం.

పరాధీన వ్యక్తులు తమ అవసరాలు ఇతరులు తీర్చాలనుకుంటారు. స్వతంత్రులు తమ అవసరాలు తామే తీర్చుకోడానికి కృషిచేస్తారు. పరస్పరాధారితులు ఇతరుల సహకారంతో మరిన్ని మంచి ఫలితాలు సాధిస్తారు.

మనం శారీరకంగా పరాధీనులమై వుంటే - అంటే పక్షవాతమో లేదా ఇతర అంగవైకల్యమో కలిగివుంటే మనకి మరొకరి సహాయం అవసరం అవుతుంది. మనం మానసికంగా పరాధీనులమై వుంటే మన విలువ ఇతరుల అభిప్రాయాల మీద ఆధారపడి వుంటుంది. ఇతరులు మనని యిష్టపడకపోతే మన విలువకు భంగం వాటిల్లుతుంది. మనం మేధాపరంగా పరాధీనులమైతే మరొకరు మనకోసం ఆలోచించి పెట్టాల్సి వుంటుంది. మన జీవిత సమస్యల పరిష్కారానికి మరొకరి ఆలోచనలపై ఆధారపడాల్సి వుంటుంది.

మనం శారీరకంగా స్వతంత్రులమైతే ఏ పనైనా మనం చేసుకోగలం. మేధోపరంగా స్వతంత్రులమైతే మనం స్వతంత్రంగా ఆలోచించుకోగలం. ఏ పరిస్థితికైనా ఎదురునిల్చే శక్తి కలిగివుంటాం. మనం విశ్లేషణాత్మకంగా సృజనాత్మకంగా ఆలోచించగలం. మానసికంగా స్వతంత్రులమైతే మనం మన మనస్సాక్షిపై ఆధారపడతాం. మన విలువ ఇంకొకరి అభిప్రాయాలపైగాక, మనపైనే ఆధారపడుతుంది.

పరాధీనత కంటే స్వాధీనత (స్వతంత్రత) పరిణామశీలమైనదని తెలుస్తూంది కదా! స్వాధీనత సాధించడం దానికది గొప్పదే. కానీ అదే అంతిమ విలువ కాదు.

కానీ ప్రస్తుతం సమాజపు దృక్పథమంతా స్వతంత్రతమీదే కేంద్రీకరించి వుంది. దానికే పెద్దపీట వేస్తోంది. చాలామంది వ్యక్తులకూ, సామాజికోద్యమాలకూ అదే లక్ష్యంగా వున్నది.

వ్యక్తిత్వ వికాసం గురించి వస్తున్న సాహిత్యం అంతా స్వాధీనత లేదా స్వతంత్రతకే ప్రాముఖ్యమిస్తున్నది. భావప్రసారం, కలసి పనిచెయ్యడం, సహకారం వంటి అంశాలను తక్కువ విలువ కలవిగా పరిగణిస్తున్నది.

ప్రస్తుతం స్వాధీనత లేదా స్వతంత్రతకు ఇస్తున్న ఇంత ప్రాముఖ్యత కేవలం 'పరాధీన'పై ప్రతిస్పందన మాత్రమే. 'పరాధీనత'పై గల విముఖత మాత్రమే. మనని ఇతరులు అదుపుచెయ్యడం, మనని నియంత్రించడం, ఉపయోగించు కోవడం, మోసపూరితంగా వ్యవహరించడం - వీటికి ప్రతిస్పందన మాత్రమే.

'పరస్పరాధారత" గురించిన అవగాహన లేనందువలన చాలామంది దానిని 'పరాధీనత' క్రింద జమకడుతూ వుంటారు. అందువలనే కొన్ని స్వార్థపూరితమైన కారణాల వలన, వివాహబంధంనుంచీ వేరుపడడం, పిల్లలను వదిలివెయ్యడం, మరికొన్ని విధాలైన సామాజిక బాధ్యతల్ని వదిలించుకోడం చేస్తుంటారు. దీనికి వీళ్ళు చెప్పే కారణం - స్వతంత్రేచ్ఛ.

"సంకెళ్ళు తెంచుకోడం" "విముక్తం కావడం" "మనని మనం స్థిరపరచు కోడం" "మన పన్లు మనం చేసుకోడం" వంటి మాటలు, వీరు అంతరంగికంగా పరాధీనులని సూచిస్తాయి. ఇతరుల బలహీనతలు మన మానసికోద్వేగాలపై పనిచేసి, మనని మనం వంచితులుగా భావించుకోడం, ఇతరులు, పరిస్థితులు మనని అదుపు చేస్తున్నారని భావించడం కూడా ఒకరకమైన పరాధీనతే.

మనం మన పరిస్థితుల్ని మార్చవలసిందే. తప్పదు. కానీ ఈ 'పరాధీనత' అనేది మన మానసిక పరిణతిపై ఆధారపడిందేగాని పరిస్థితుల వలన ప్రాప్తించినది కాదు. మంచి పరిస్థితుల్లో కూడా పరాధీనతా, పరిణతి రాహిత్యం వుంటాయి.

మన వ్యక్తిత్వంలో నిజంగా స్వతంత్రత వుంటే అది మనని క్రియాశీలురుగా చేస్తుందే తప్ప, క్రియాబద్ధులుగా చెయ్యదు. అది మనని పరిస్థితులనుంచీ, ఇతరుల ప్రభావాలనుంచీ కాపాడుతుంది. అదే మన విముక్తికి మార్గం, గమ్యం కూడా. అయితే ప్రభావశీలంగా జీవించడానికి అది అంతిమ లక్ష్యం మాత్రం కాదు.

పరస్పరాధార వాస్తవిక ప్రపంచంలో బ్రతకడానికి స్వతంత్ర జీవనం ఆలోచన ఒక్కటే పనికిరాదు. పరస్పరాధీనత పద్ధతిలో ఆలోచించలేనివాళ్ళు, అంతగా పరిణతి చెందనివాళ్ళు, మంచి వ్యక్తులుగా వుండవచ్చుగాని, మంచి నాయకులుగా టీమ్ సభ్యులుగా వుండలేరు. వారు వివాహ జీవితంలో, కుటుంబంలో, సంస్థలలో విజయం సాధించగల దృక్పథం కలవారు కాదు.

మన జీవితమే సహజంగా పరస్పరాధారితమైనది. కేవలం స్వేచ్ఛతో అత్యంత ప్రభావవంతంగా జీవించాలనుకోడం, గోల్ఫ్ క్లబ్‌తో టెన్నిస్ ఆడాలనుకోడం లాంటిది. దేనికి పనికి వచ్చే పనిముట్టు దానికి వాడాలి కదా!

పరస్పరాధారత అనేది చాలా పరిణతి గల భావన. మీరు శారీరకంగా పరస్పరాధారత్వంలో వుంటే, మీరు స్వావలంబన కలిగి, సమర్థులై వుంటే మీరూ ఇతరులూ కలిసి మరింత ఫలితాలు సాధించగలరు. మీరు మానసికంగా పరస్పరాధారత్వంలో వుంటే, మీ విలువ మీకు తెలిసి వుంటే, మీకు ప్రేమని యిచ్చి పుచ్చుకోడం అర్థం అవుతుంది. మీరు మేధాపరంగా పరస్పరాధారితంగా వుంటే, మీ తెలివికీ యితరుల తెలివి తోడై మంచి ఫలితాలు సాధించవచ్చు.

ఒక పరస్పరాధారిత సంబంధంలో వున్నప్పుడు, మీ అభిప్రాయాలను అర్థవంతంగా యితరులతో పంచుకోవచ్చు. ఇతరులలోని నిగూఢ శక్తులను వెలికితీసి పంచుకోవచ్చు.

స్వేచ్ఛ కలవారే ఈ పరస్పరాధారత్వాన్ని ఎంచుకోగలరు. పరాధీన స్వభావులు పరస్పరాధారత్వాన్ని ఎంచుకోలేరు. వారికటువంటి వ్యక్తిత్వం వుండదు. ఎందుకంటే వారు స్వాధీనులు కారు కనుక. తమని తామే స్వంతం చేసుకోలేని వ్యక్తులు.

అందువల్లనే, ఈ రాబోయే అధ్యాయాలలో చెప్పబోయే అలవాట్లు 1, 2, 3 స్వాధీనత గురించి, అంటే మనని మనం స్వాధీనం చేసుకోడం గురించి తెలుపుతాయి. ఈ అలవాట్లు మిమ్మల్ని పరాధీనత నుంచి, స్వాధీనతలోకి తీసుకు వెడతాయి. అవి మీ "వ్యక్తిగత విజయాలు" మీ శీలసంపదను పెంచుకోడానికి అత్యవసరమైనవి. వ్యక్తిగత విజయాలతోనే సామాజిక విజయాలు సాధ్యమౌతాయి. ఈ క్రమాన్ని ఎవరూ తారుమారు చెయ్యలేరు. మీరు నాటని పంటని మీరు కోసుకోలేరు. అదే ముందు మీ అంతరంగంపై విజయం సాధించడం. తరువాత సామాజిక విజయంలోకి ప్రయాణించడం.

మీరు స్వాధీనులైనప్పుడే ప్రభావవంతమైన పరస్పరాధారత్వాన్ని సాధించ గలరు. స్వాధీనతే పరస్పరాధీనతకు పునాది. ఈ పునాదిపైనే మీరు సామాజిక విజయం అనే భవనాన్ని నిర్మించగలరు. సామాజిక విజయాలంటే, టీంవర్క్, సహకారం, భావప్రసారం మొదలైన వాటిలో రాణించడం. ఈ విషయాలు 4, 5, 6 అలవాట్లలో చర్చిద్దాం.

దాని అర్థం ముందు మీరు 1, 2, 3 అలవాట్లలో నిష్ణాతులైతే తప్ప 4, 5, 6 అలవాట్లు అభ్యాసం చెయ్యకూడదని కాదు. వీటి క్రమాన్ని అర్థం చేసుకుంటే మీ అభివృద్ధి మరింత ప్రభావవంతంగా వుంటుంది. మీరు 1, 2, 3 అలవాట్లను సాధించడానికి కొన్ని సంవత్సరాలు పడితే, అంతవరకూ 4, 5, 6 అలవాట్లవైపు చూడరాదని నా ఉద్దేశం కాదు.

పరస్పరాధారిత స్వభావం కల ప్రపంచంలో మనం మనుగడ సాగిస్తూండడం వలన, ఆ సత్యాన్ని మనం ప్రతినిత్యం గుర్తుపెట్టుకోవాలి. అయితే ఆ ప్రపంచంలో నిరంతరం కొనసాగుతున్న సమస్యలు మన వ్యక్తిత్వ సమస్యల్ని తుడిచిపెట్టే ప్రమాదం వుంది. మిమ్మల్ని మీరు అర్థం చేసుకుంటే, ప్రతి పరస్పరాధారిత చర్చ కూడా మీ సహజమైన అభివృద్ధికి దోహదం చేస్తుంది.

ఇంక 7వ అలవాటు, పునశ్చరణ తరగతుల్లాంటిది. అది క్రమం తప్పకుండా మన నాలుగు జీవనాంశాలనూ పునరుద్ధరించుకుంటూ వుండడం అన్నమాట. ఈ అలవాటు మిగతా అన్ని అలవాట్లనూ ఆవరించి వుంటుంది. ఇది నిరంత రాభివృద్ధికి దారితీస్తుంది. మీ ఆలోచనాస్థాయిని పెంచుతుంది. మీ మిగతా ఆరు అలవాట్లనూ విజయవంతంగా ఆచరించడానికి సహకరిస్తుంది.

ఈ ప్రక్కపేజీలోని చిత్రపటం ఏడు అలవాట్ల క్రమానుసారాన్ని తెలియ జేస్తుంది. దాన్ని ఈ పుస్తకంలో చాలాసార్లు మీరు చూస్తారు. ఈ అలవాట్లన్నీ ఎట్లా వాటి సమీకరణకి దారితీస్తాయో చూపిస్తుందీ చిత్రపటం. ఒక్కొక్క అలవాటునూ పరిచయం చేస్తున్నప్పుడు దానిని హైలైట్ చేసి చూపడం జరుగుతుంది.

ప్రభావశీలత్వం – నిర్వచనం (Effectiveness defined)

ఈ ఏడు అలవాట్లు మనలో ప్రభావశీలత్వాన్ని పెంపొందించేవి. ఇవి సిద్ధాంత ప్రాతిపదికన ఏర్పడేవి గనక దీర్ఘకాలికమైన ఫలితాలను యిస్తాయి. అవి మన శీలానికి పునాది వేస్తాయి. సరి అయిన దృక్పథాన్ని కలుగజేస్తాయి. దీని వలన

మనం సమస్యల్ని సమర్థ వంతంగా పరిష్కరించుకోగలుగుతాం. అవకాశాలను అందిపుచ్చుకోగలుగుతాం. ఇతర సిద్ధాంతాలను కూడా నిరంతరం తెలుసుకుంటూ ఉన్నతమార్గాన పయనిస్తాం.

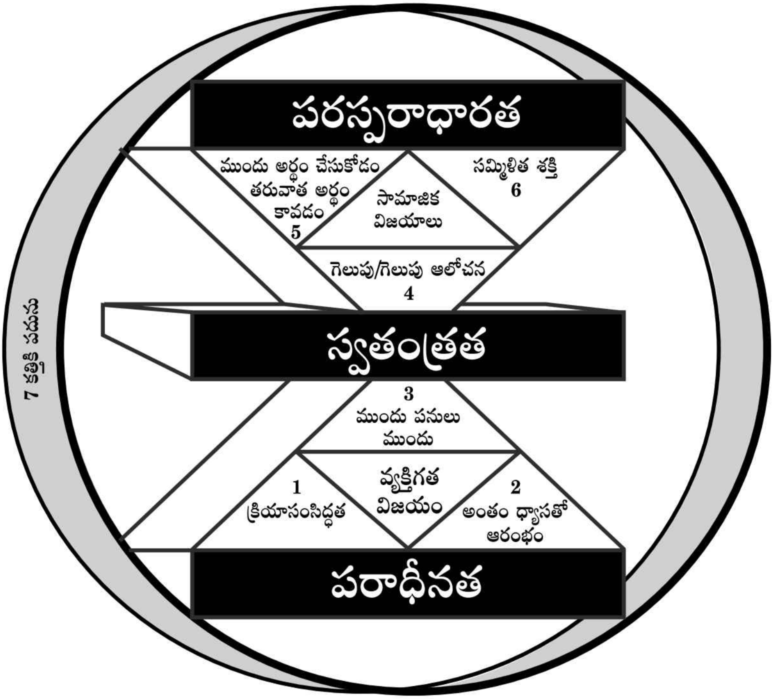
ఈ అలవాట్లు ప్రభావశీలమైనవి. ఎందుకంటే ఇవి ప్రభావశీలత అనే దృక్పథంలో నుంచి ఏర్పడినవి. ఇవి ప్రకృతి ధర్మాలననుసరించి ఏర్పడినవి. దానినే నేను P/PC సమతూకం అని వ్యవహరిస్తాను. చాలామంది దీనిని పాటించరు. ఈ సిద్ధాంతాన్ని మనం ఈసప్ గాథల్లోని "బాతు, బంగారుగుడ్డు" కథలోనుంచి రూపొందించవచ్చు.

ఈ కథ ఏమిటంటే ఒక బీదరైతు ఒకనాడు తన పెంపుడు బాతు గూడులో ఒక మెరిసే గుడ్డును చూస్తాడు. మొదట్లో ఇదేదో తమాషా అనుకుంటాడు. దాన్ని పక్కన పడేస్తుంటే 'ఎందుకైనా మంచిదని ఎవరికన్నా చూపిద్దాం' అనే ఆలోచన వచ్చింది. ఇంకేం వుంది! అది నిజంగా శుద్ధమైన బంగారం! తన అదృష్టాన్ని తనే నమ్మలేకపోతాడతను. ఈ ఆశ్చర్యం మరింత పెరిగేలా మర్నాడూ మరొక బంగారుగుడ్డు పెట్టింది ఆ బాతు. అట్లా ప్రతీరోజూ ఒక గుడ్డు పెడుతోంది.

అతను అమిత ధనవంతుడయ్యాడు. కానీ ఐశ్వర్యం పెరగడంతో పాటు అతనిలో అసహనమూ అత్యాశా కూడా పెరిగాయి. ప్రతీరోజూ ఒక గుడ్డు కోసం ఎదురుచూసేకన్న బాతుని చంపేసి గుడ్లన్ని ఒకేసారి తీసేసుకుంటే బాగుంటుం దనుకున్నాడు. చంపేశాడు. కానీ ఏముంది? లోపల ఒక్క గుడ్డూ లేదు. బాతు పోయాక గుడ్లెలా వస్తాయి? గుడ్లు పెట్టే బాతుని నాశనం చేశాడు.

ఈ కథలో ఒక ప్రకృతి ధర్మం మనకి కనిపిస్తుంది. అదే ప్రభావశీలత యొక్క నిర్వచనం. చాలామంది ప్రభావశీలతని ఈ "బంగారుగుడ్డు దృక్పథం"లో నుంచే చూస్తారు. ఎంత ఎక్కువ సంపాదిస్తే, ఎంత ఎక్కువ పనిచేస్తే అంత సమర్థులం అనుకుంటారు. కానీ ఈ కథలో చెప్పినట్లు నిజమైన సమర్థత రెండు అంశాలు కలిసి పనిచేసినప్పుడే సాధ్యమౌతుంది. సంపాదించినదీ/సంపాదనా కారకమైనదీ రెండూ సరిగ్గా వుంటేనే ఫలితం బాగుంటుంది.

మనం బంగారుగుడ్ల మీదే మనసుపెట్టి అవి పెట్టే బాతుని నిర్లక్ష్యం చేస్తే, మనం బాతుని కోల్పోతాం. బంగారుగుడ్లను ఆశించకుండా బాతుని మాత్రమే చూసుకుంటే, బాతుని పోషించేందుకు స్తోమతు వుండదు.



ఏడు అలవాట్ల దృక్పథం

కనక సమర్ధత అనేది ఈ రెంటి సమతూకంతోనే సాధ్యమౌతుంది. నేను చెప్పే P/PC సమతూకంలో P అంటే Production అంటే ఉత్పత్తి PC అంటే ఉత్పత్తి సాధించే సామర్థ్యం. బంగారుగుడ్లు పెట్టే సామర్థ్యం.

మూడురకాల ఆస్తులు లేదా వనరులు (Three kinds of assets)

ముఖ్యంగా మనకి మూడురకాల ఆస్తులుంటాయి. భౌతికమైనవి, ఆర్థికమైనవి, మానవ సంబంధమైనవి.

కొన్నేళ్ళ క్రిందట నేనొక భౌతికమైన వనరుని సంపాదించాను. అదేమిటంటే గడ్డి కత్తిరించే యంత్రం (Lawn Mower). దాన్ని నేను బాగా ఉపయోగించానే గానీ ఎప్పుడూ దాని బాగోగులు చూడలేదు. అది రెండు సీజన్లు బాగానే పనిచేసింది. తరవాత మొండికెయ్యడం ప్రారంభించింది. దానికి సర్వీస్ చేయించి, పదును పెట్టించి తిరిగి పనిచేయించాలని ప్రయత్నించాను. కానీ దాని ఇంజను తన సామర్థ్యంలో సగం కోల్పోయినట్లు తెలిసింది. ఇంక అది పనికిరాకుండా పోయింది. నేను PC దృక్పథంలో వుండి వుంటే - అంటే దాన్ని ఎప్పటికప్పుడు తగిన మరమ్మత్తులు చేయించుకుంటూ వుంటే, దానిని ఇంకా ఉపయోగించుకో గలిగేవాణ్ణి (Pని) మరొక యంత్రం మీద పెట్టవలసిన ఖర్చు తప్పేది. సమయం కూడా వ్యర్ధం అవకుండా వుండేది. మనం తాత్కాలిక ఫలితాల కోసం, ఖరీదైన భౌతిక వనరుల్ని చెడగొట్టుకుంటాం. ఒక కారుని, ఒక కంప్యూటర్‌ని, ఒక వాషింగ్ మెషీన్‌ని, డ్రయర్‌ని, ఆఖరికి మన శరీరాన్నీ, పరిసరాల్నీ కూడా. P/PC సమతూకాన్ని సాధించడం వలన (అంటే ఫలితాన్నీ ఫలితాలనిచ్చే వనరునీ సరిగ్గా చూసుకోడం) ఎన్నో భౌతిక వనరుల్ని కాపాడుకోగలుగుతాం.

ఈ సూత్రం మన ఆర్థికవనరుల విషయంలో కూడా వర్తిస్తుంది. మనలో చాలామందికి 'అసలు'కీ 'వడ్డీ'కి తేడా అర్థం కాదు. చాలామంది తమ జీవన ప్రమాణాలను పెంచుకునే క్రమంలో తమ వద్ద వున్న 'అసలు'ని ఖర్చు చేస్తూ వుంటారు. ఎక్కువ బంగారుగుడ్ల కోసం లాగా! అసలు తగ్గడం వలన వడ్డీ తగ్గుతూ వుంటుంది. అసలు తగ్గి తగ్గి, ఆఖరికి దానిమీద వచ్చే వడ్డీ కనీసావసరాలకు చాలకుండా పోతుంది.

అసలైన మన ఆర్థికవనరు మన సంపాదనాశక్తి. ఈ శక్తిని ఎప్పటికప్పుడు పెంచుకుంటూ వుండకపోతే, మన అవకాశాలని మనమే తగ్గించుకుంటున్నామన్న

మాట. ప్రస్తుత స్థితికే బందీలైపోతాం. మన పై ఉద్యోగికి మనపైగల అభిప్రాయాలకు విలువ యిస్తూ, ఆర్థిక పరాధీనతలో, మనని మనం సమర్థించు కుంటూ వుండిపోతాం. అది ప్రభావశీలత అనిపించుకోదు.

ఇంక మానవ సంబంధాల విషయంలో కూడా ఈ సూత్రం అన్వయిస్తుంది. ఫలితమూ/ఫలితం సాధించే శక్తుల సమతూకం ఇక్కడ చాలా ముఖ్యం. ఎందుకంటే భౌతిక, ఆర్థిక వనరుల్ని అదుపుచేసేది వ్యక్తులే కదా!

వివాహ భాగస్వాముల విషయంలో కూడా, ఇద్దరూ ఫలితాల కోసమే (బంగారుగుడ్లు) ప్రయాసపడి, వారి మధ్య వుండవలసిన సత్సంబంధాలను నిర్లక్ష్యం చేస్తే, వాళ్లు ఒకరినొకరు పట్టించుకోనివారిగా, ఒకరిపట్ల ఒకరికి స్పందన లేనట్లుగా తయారవుతారు. ఒకరిపట్ల ఒకరు చిన్నచిన్న అభిమానాలు కూడా పంచుకోలేనట్లు జడంగా మారతారు. ఒకరినొకరు అదుపు చేసుకోడానికి మోసపూరితమైన యుక్తులు ప్రయోగిస్తారు. తమని తాము సమర్థించుకుంటారు. తమ అవసరాలను మాత్రమే చూసుకుంటారు. రెండువారి తప్పులెన్నడానికి సదా సిద్ధంగా వుంటారు. ప్రేమ, సున్నితత్వం, సహజ స్పందనలని క్రమంగా కోల్పోతారు. బాతు రోజురోజుకీ రోగగ్రస్తమౌతుంది.

ఇక పిల్లలలో తల్లితండ్రుల సంబంధాల సంగతి చూడండి. పిల్లలు చిన్నతనంలో తల్లితండ్రులపై ఆధారపడతారు. తల్లితండ్రులకెప్పుడు అందుబాటులో వుంటారు. అప్పుడు PCని (అంటే వారితో భావప్రసారం కొనసాగించడం) – వారికి శిక్షణ యివ్వడం, వారితో సంభాషించడం, వారు చెప్పేది వినడం అర్థం చేసుకోడం ఇవ్వన్నీ నిర్లక్ష్యం చెయ్యడం జరుగుతుంది. వారిని అదుపు చెయ్యడం సులభం. మనకిష్టం వచ్చేలా వారిచేత పనిచేయించుకోవడం, "ఇప్పుడే చెయ్యాలి" అని ఆజ్ఞాపించడం కూడా సులువే. ఎందుకంటే తల్లితండ్రులు పెద్దవాళ్ళు. పిల్లలకన్న తెలివికలవాళ్ళు కదా! అంతేకాదు తల్లితండ్రులెప్పుడూ తాము చెప్పేదీ చేసేదే సరైనదనుకుంటారు. అవసరమైనప్పుడు వాళ్ళమీద కేకలు వెయ్యడం, వారిని కించపరచడం, పని సాధించుకోడం కూడా చేస్తూ వుంటారు. లేకపోతే గారం చేస్తారు. వాళ్ళని ప్రసన్నం చేసుకోడానికి ప్రయత్నిస్తారు. వాళ్ళు చెప్పిందల్లా చేస్తూ వుంటారు. అప్పుడు వాళ్ళు బాధ్యతారహితంగా, ఎటువంటి నైతిక ప్రమాణాలు లేకుండా, నిబద్ధత, క్రమశిక్షణ లేకుండా పెరుగుతారు.

ఈ రెండువిధాలూ – అధికారం చెలాయించడం, గారం చెయ్యడం కూడా 'బంగారుగుడ్డు' మనస్తత్వానికి చెందినవే. ఈలోగా బాతుకి ఏమవుతుంది? కాలక్రమంలో క్రమశిక్షణ, బాధ్యత, ఆత్మవిశ్వాసం, మంచి ఎంపికలు చేసుకునే సామర్థ్యం, మంచి లక్ష్యాలను సాధించే సామర్థ్యం పిల్లలలో లోపిస్తాయి. వారితో తల్లితండ్రులకుండే సంబంధాలెలా వుంటాయో చూడండి. వాళ్ళకి యుక్తవయస్సు వచ్చి, ఆ వయస్సు తెచ్చిపెట్టే సమస్యలు ఎదురైనప్పుడు వారు తల్లితండ్రులకు మనస్సువిప్పి చెప్పుకోలేరు. ఎందుకంటే వాళ్ళ అనుభవం ప్రకారం ఆ తల్లితండ్రులు వాళ్ళు చెప్పేది ఓర్పుగా వినకుండానే, తీర్పులు చెప్పేస్తారు. వాళ్ళను గురించి పట్టించుకుంటారని నమ్మరు. వాళ్ళను అర్థం చేసుకోడానికి తల్లితండ్రులకూ వాళ్ళకీ మధ్య యింతకాలంగా వున్న అనుబంధం సరిపోదు. ఇరువురి మధ్య సరైన భావప్రసారం వుండదు. పిల్లల్ని ప్రభావితం చేసే శక్తి తల్లితండ్రులకి వుండదు. ఉదాహరణకి మీ అమ్మాయి తన గదిని పరిశుభ్రంగా వుంచుకోవాలని మీరు భావిస్తారు. అంటే అది ఫలితం – (P) బంగారుగుడ్డు. అయితే ఆమే దాన్ని శుభ్రంచేయాలని మీరు చెప్తారు. అంటే ఫలితం సాధించే శక్తి (PC). మీ అమ్మాయి బాతు – వనరు – ఫలితం – గదిని శుభ్రం చెయ్యడం – బంగారుగుడ్డు – మీలో ఫలితానికీ/దాని సాధించే శక్తికీ మధ్య సమతూకం వుంటే ఆమె ఆనందంగా గదిని శుభ్రం చేస్తుంది. మీరు మళ్ళీ మళ్ళీ జ్ఞాపకం చెయ్యకుండానే ఆ పని పూర్తిచేస్తుంది. ఎందుకంటే ఆ పనికి ఆమె నిబద్ధురాలైంది. ఆమె మీకొక విలువైన వనరు. బంగారుగుడ్లు పెట్టే బాతు.

కానీ మీ దృక్పథం కేవలం ఫలితం మీదే దృష్టిపెట్టేదైతే అంటే ఏదో ఒక విధంగా గదిని శుభ్రం చేయించడమే మీ ఆశయం అయితే, మీరు ఆమెని పని పూర్తిచేసేదాకా సతాయిస్తూ వుంటారు. ఒక్కొక్కసారి కేకలు వేసి, బెదిరించీ కూడా ఆ పని చేయిస్తారు. బాతు ఆరోగ్యాన్ని సంక్షేమాన్ని నిర్లక్ష్యం చేస్తారు. మా అమ్మాయితో PC అనుభవాన్ని మీకు చెప్తాను. నేను మా పిల్లలు ప్రతి ఒక్కరితో ఒకరోజు ప్రత్యేకంగా గడుపుతూ వుంటాను. అట్లా గడపడం వాళ్ళకీ నాకూ కూడా ఆనందదాయకంగా వుంటుంది. ఆ రోజు కోసం ఎదురుచూస్తూ వుంటాం.

ఆరోజు మా అమ్మాయి దగ్గరకు వెళ్ళి "ఇవాళ నీకు కేటాయించేశాను. ఏం చేద్దామో చెప్పు" అన్నాను.

"సరేలే డాడ్" అన్నది.

"నిజం చెప్పు – నీకేం కావాలి?"

"నాకేం కావాలో అది నీకిష్టం వుండదు" అనేసింది.

"అదేంకాదు బంగారుతల్లీ! నీకేం కావాలో చెప్పు – నేను తప్పకుండా చేస్తాను" అన్నాను.

"నాకు స్టార్‌వార్స్ సినిమా చూడాలని వుంది. కానీ నీకు 'స్టార్‌వార్స్' యిష్టం లేదు కదా! అటువంటి అభూతకల్పనలని నువ్వు యిష్టపడవు. వొద్దులే డాడ్" అంది మా అమ్మాయి.

"కాదులే తల్లీ! నీకా సినిమా యిష్టమేతే, నేనూ వస్తాను" అన్నాను.

"వద్దులే డాడ్! ఇట్లా మనం ప్రత్యేకంగా ఒక రోజు కేటాయించుకోనక్కర్లేదు" అని ఒక క్షణం ఆగి "కానీ నీకు స్టార్‌వార్స్ ఎందుకిష్టం లేదో నీకు తెలుసా? నీకు జెడినైట్ తాత్వికత నచ్చదు" అన్నది.

"అంటే!" అన్నాను ఆశ్చర్యంగా.

"నువ్వు విద్యార్థులకేం చెప్తావో, అవే జెడినైట్ శిక్షణలో సూత్రాలు" అంది.

"అవునా! అయితే పద! స్టార్‌వార్‌కి పోదాం" అని బయలుదేరాము.

తను నా ప్రక్కన కూర్చుని నాకు జెడినైట్ దృక్పథం గురించి చెప్పింది. నేను తన విద్యార్థినయ్యాను. తన దగ్గర నేర్చుకున్నాను. అదొక అద్భుతమైన అనుభవం. నేను అలవర్చుకున్న కొత్త దృక్పథంతో జెడినైట్ శిక్షణలోని మౌలిక తత్వాన్ని, అది వివిధ పరిస్థితుల్లో ఎట్లా మనకు ప్రత్యక్షమౌతుందో అర్థం చేసుకో గలిగాను. అది ఒక ప్రణాళికాబద్ధమైన 'P' అనుభవం కాదు. అది నేను చేసిన PC పెట్టుబడి యొక్క అదృష్టకరమైన ఫలితం. అది మా యిద్దరి మధ్య అనుబంధాన్ని పెంచింది. చాలా సంతృప్తి నిచ్చింది. మా యిద్దరి మధ్య కల అనుబంధాన్ని పెంచుకోడం ద్వారా మాకు మంచి ఫలితం కూడా దక్కింది.

సంస్థాగతమైన సమర్థతాశక్తి (Organizational PC)

ఒక సత్యమైన సిద్ధాంతానికి ఎటువంటి విలువ వుండాలంటే, అది ఏ పరిస్థితులకైనా అన్వయించేటట్లు వుండాలి. ఈ పుస్తకంలో, నేను చెప్పే ఈ సిద్ధాంతాలు ఏ విధంగా వ్యక్తులకూ, కుటుంబాలకూ, సంస్థలకూ ఉపయోగ పడతాయో వివరిస్తాను.

సంస్థలలో భౌతిక వనరుల విషయంలో ఈ ఫలితం/ఫలిత సాధనా శక్తి (P/PC) ల సమతూకాన్ని సరిగ్గా ఉపయోగించుకోలేనివాళ్ళు, సంస్థ సామర్థ్యాన్ని నాశనం చేసి, తరువాత తరాలకు చంపిన బాతుని అందిస్తారు. అంటే నష్టాలతో వున్న సంస్థని వారసత్వం చేస్తారన్నమాట. ఉదాహరణకి ఒక వ్యక్తి ఒక భౌతిక వనరుపై అధికారం కలిగివున్నాడనుకోండి, తనపై అధికార్లను మెప్పించడం కోసం, అధిక ఫలితాలను సాధించి వారి సదభిప్రాయం చూరగొనడం కోసం, అతను యంత్రాన్ని కనీసం కాసేపయినా ఆపకుండా వీలైనంత ఎక్కువపని చేయిస్తాడు. దాని మెయిన్‌టెనెన్స్ గురించి పట్టించుకోడు. ఎందుకంటే అప్పుడు ఉద్యోగులకి ప్రమోషన్లొచ్చే సమయం. తన అధిక ఫలితాలతో ప్రమోషన్ కొట్టెయ్యొచ్చని యంత్రం బాగోగులు నిర్లక్ష్యం చేస్తాడు. అధికోత్పత్తి వలన, ఉత్పత్తి ఖర్చు తగ్గుతుంది. లాభాలు పెరుగుతాయి. అతనికి ప్రమోషన్ వస్తుంది. బంగారు గుడ్లు దక్కుతాయి.

ఆ తరువాత అతని స్థానంలోకి మరొకరు వస్తారు. అప్పటికి ఎక్కువగా పనిచేయించి, దానికి కావల్సిన మరమ్మత్తులు పట్టించుకోకపోవడం వలన, ఆ యంత్రం తుప్పుపట్టి పనిచెయ్యడానికి మొరాయిస్తూ వుంటుంది. ఇంకొకరు దానిమీద చాలా డబ్బు ఖర్చు పెట్టాల్సి వుంటుంది. అది పనిచెయ్యని కాలమే ఎక్కువగా వుంటుంది. ఉత్పత్తి ఖర్చు పెరుగుతుంది. లాభాలు తగ్గుతాయి. ఆ నష్టానికి ఎవర్ని నిందించాలి? ప్రస్తుతం యంత్రాన్ని నడిపించేవారినే కదా! దాన్ని తుప్పుపట్టించినవారిని కాదు. అతను వనరుని పాడుచేశాడు. కానీ అతను సాధించిన ఫలితాలను, లాభాలను అంకెలు చూపిస్తున్నాయి.

ఈ ఫలితం/ఫలితం సాధించే శక్తి (P/PC) ల సమతూకం మానవ వనరుల విషయంలో కూడా పాటించాలి. ముఖ్యంగా సంస్థలలో మానవవనరులు అంటే ఉద్యోగులు, వినియోగదారులు.

ప్రతిరోజూ మధ్యాహ్నం భోజనం వేళకు అద్భుతమైన 'క్లామ్ చౌడర్' (ఒక మాంసాహార వంటకం) (Clam Chowder) ని వడ్డించే ఒక రెస్టారెంట్ వుండేది. జనం కిటకిటలాడుతూ వుండేవాళ్ళు. ఆ రెస్టారెంట్‌ని కొత్త యజమానులకు అమ్మేశారు. ఈ కొత్తవారు కేవలం లాభాలపైనే దృష్టిపెట్టారు. వాళ్ళు అందులో (Chowder) లో నీళ్ళు కలపడం ప్రారంభించారు. అట్లా కలపడం వలన ఉత్పత్తి వ్యయం తగ్గి, లాభాలు పెరిగాయి. కానీ క్రమంక్రమంగా ఖాతాదార్లు తగ్గారు. నమ్మకం సడిలిపోయింది. వ్యాపారం పడిపోయింది. తిరిగి వ్యాపారం పుంజుకునేలా

చెయ్యడానికి కొత్త యజమాని నానాతంటాలు పడ్డాడు. కానీ ఖాతాదారుల నమ్మకాన్ని పోగొట్టుకున్నాక అతని ప్రయత్నాలేవీ ఫలించలేదు. వినియోగదారుల నమ్మకం అనేదే ఇక్కడ పెద్ద వనరు. అది పోయింది. బంగారుగుడ్లు పెట్టే బాతుని చేజేతులా నాశనం చేసుకున్నాడు అత్యాశకి పోయి.

కొన్ని సంస్థలు వినియోగదారుల సంక్షేమాన్ని గురించి పెద్దగా కబుర్లు చెప్తాయి. అయితే ఆ వినియోగదారులతో ప్రతిదినం వ్యవహరించే ఉద్యోగులని నిర్లక్ష్యం చేస్తాయి. ఉత్పత్తి సామర్థ్యం పెంచుకునే రీతిగా మనం పాటించవలసిన సూత్రం ఏమిటంటే, “మీ ఉద్యోగులు మీ వినియోగదారులను ఎట్లా చూడాలని ఆశిస్తారో ఆ విధంగా మీరు మీ ఉద్యోగులను చూడండి” అనేది.

మీరొక మనిషి చేతిని (పనిని) కొనగలరు. కానీ అతని హృదయాన్ని కొనలేరు. అతని ఉత్సాహం, ఆసక్తి, అతని విశ్వాసం ఎక్కడ వుంటాయో అతని హృదయం అక్కడ వుంటుంది. అతని వీపుని కొనగలరేమోగాని, అతని మేధస్సుని కొనలేరు. అక్కడే అతని సృజనాత్మకత, అతని స్వచ్ఛత, అతని సంపత్తీ వుంటాయి. ఫలితాన్ని సాధించే శక్తి అంటే మీ ఉద్యోగుల్ని స్వచ్ఛంద సేవకుల్లా చూడగలగాలి. మీ వినియోగదారుల్ని ఎలా చూస్తారో అలా వారు తమ హృదయాలనూ, తెలివినీ మీకు స్వచ్ఛందంగా యిస్తున్నారు గనుక.

నేను ఒకసారి ఒక బృందంలో పనిచేస్తున్నప్పుడు, ఒకరు నన్ను ఈ ప్రశ్న అడిగారు. “సోమరులూ, అసమర్థులూ అయిన ఉద్యోగులను ఎట్లా దారికి తేవాలి?” అని.

ఒకాయన “వారిమీద హాండ్ గ్రెనేడ్స్ వెయ్యాలి” అన్నాడు. చాలామంది ఆయన్ని అభినందించారు. “వారిని దారిలో పెట్టండి, లేకపోతే బర్తరఫ్ చెయ్యండి” అనే పద్ధతి అది.

మరొకరు అడిగారు “గ్రెనేడ్స్ వేస్తాం బాగానే వుంది. ఎవరు ఆ శిథిలాలని ఏరివేస్తారు?”

“శిథిలాలుండవు.”

“సర్! ఆ పని మీ వినియోగదారులతో ఎందుకు చెయ్యరు?”

“అట్లా చెయ్యలేం” అన్నాడాయన.

"మరి మీ ఉద్యోగులతో అట్లా ఎలా ప్రవర్తించగలరు?"

"ఎందుకంటే, వాళ్ళు మా క్రింద పనిచేస్తున్నారు గనుక."

"అలాగా! అయితే వారు అంకితభావంతో పనిచేస్తున్నారా? కష్టపడు తున్నారా? మీ టర్నోవర్ ఎలా వుంది?"

"తమాషాగా మాట్లాడకండి. ఈ రోజుల్లో మంచివాళ్ళెక్కడ దొరుకుతారు? పనికి సరిగా హాజరు కాకపోవడం, సోమరిగా వుండడం, వాళ్ళకేం పట్టదిప్పుడు."

ఈ బంగారుగుడ్ల మనస్తత్వం, ఈ వైఖరి, ఈ దృక్పథం, అవతల వ్యక్తిలోని మానసిక, మేధాపరమైన శక్తుల్ని అందుకుని వుపయోగించుకోలేదు. తాత్కాలిక లక్ష్యం మంచిదే కాని అదే ముఖ్యం కాదు.

ప్రభావశీలత సమతూకంతోనే సాధ్యమౌతుంది. ఉత్పత్తి మీద (ఫలితాల మీద) శ్రద్ధపెడితే వ్యక్తుల ఆరోగ్యం చెడిపోతుంది. యంత్రాలు పాడైపోతాయి, బ్యాంక్ అకౌంట్లు తరిగిపోతాయి, మానవ సంబంధాలు దెబ్బతింటాయి. అట్లాగే ఫలితసాధనాశక్తి మీద కూడా అవసరం లేనంత శ్రమపెడితే ఎలా వుంటుందంటే, రోజూ మూడునాలుగు గంటలు పరిగెత్తుతూ, దానివలన తన జీవన పరిమాణం మరో పదేళ్ళు పెరుగుతుందని బింకాలు పలికే మనిషి, తను ఆ పది సంవత్సరాలనూ ఇట్లా పరిగెత్తుతూ వృథా చేసుకుంటున్నానని తెలుసుకోనట్లు. అట్లాగే కొంతమంది ఇతరుల మీద ఆధారపడి వుంటూ, జీవితాంతం చదువు కొనసాగిస్తూ వుంటారు. నిత్యవిద్యార్థిగా వుండాలనే జబ్బు. ఉత్పత్తి/ఉత్పత్తి సాధనా శక్తుల సమతూకం సాధించడం చాలా కష్టమైన పనే. విచక్షణ మీద ఆధారపడే విషయం అది. బంగారుగుడ్లను సేకరించుకుంటూనే, బాతు క్షేమాన్ని పట్టించుకుని, దాన్ని కాపాడుకోడం అన్నమాట. అయితే ఇదే ప్రభావశీలత సారాంశం అని నేనంటాను. ఈ సామర్థ్యం తాత్కాలిక ఫలితాలనూ దీర్ఘకాలిక ఫలితాలనూ కూడా సమతుల్యం చేస్తుంది. విద్య నభ్యసించడానికి కృషి చేసి గ్రేడ్స్ తెచ్చుకోడం లాంటిది. ఇది గదిని శుభ్రంగా వుంచడంతో పాటు, పాపతో సత్సంబంధాలతో వుండడాన్ని రెండింటినీ సాధించడం లాంటిది. పాప ఆ పనిని స్వచ్ఛందంగా ఆనందంగా చెయ్యడం లాంటిది.

ఒక కొవ్వొత్తిని రెండువైపుల్నించీ వెలిగిస్తే ఏమౌతుంది? అలాగే మనం కూడా ఎక్కువ ఉత్పత్తినో అధిక ఫలితాలనో సాధించడానికి అధిక శ్రమపడి,

డీలాపడి, జబ్బుపడి, అసలేమీ సాధించలేని స్థితికి జారిపోవడం మనం చూస్తూనే వుంటాం. రాత్రి చక్కగా నిద్రపోయి, రోజంతా ఉత్సాహంగా పనిచేసేలా వుంటే ఎలా వుంటుందో ఆలోచించండి.

ఎవరితోనైనా వ్యవహరించేటప్పుడు మీ పద్ధతులే, మీ మాటలే నెరవేరాలని వత్తిడి తెచ్చి సాధించుకున్నప్పుడు, ఆ సంబంధాలలో వుండే బోలుతనం గురించి ఆలోచించండి. అలాగే మీరు ఇతరులతో మంచి సంబంధాలు ఏర్పరుచుకుని, కలిసి పనిచెయ్యాలనే కోరిక కలిగి సరైన భావప్రసారం వుంటే ఆ సంబంధం ఎంత ఉన్నతంగా వుంటుందో ఆలోచించండి. ఈ సమతూకం జీవితంలోని ప్రతి అంశంలోనూ ఋజువవుతుంది. మనం దానిని సరిగ్గా ఉపయోగించు కోవచ్చు, నిర్లక్ష్యం చేయొచ్చు. కాని అది వుంటుంది. ఒక లైట్‌హౌస్ లాగ. ఈ ఏడు అలవాట్లకి ఆధారభూతమైన ప్రభావశీలతకు అది నిర్వచనం, ఒక దృక్పథం.

ఈ పుస్తకాన్ని ఎలా ఉపయోగించుకోవాలి?
(How to use this book?)

'అత్యంత ప్రభావశీలుర 7 అలవాట్లు'ను చదివి, ఆచరించబోయే ముందు మీలో రెండు దృక్పథమార్పులు రావాలని నేను కోరుకుంటున్నాను. ఆ మార్పులు ఈ పుస్తకం నుంచీ మీరు పొందే విలువను పెంచుతాయి.

మొదటగా, మీరీ సాహిత్యాన్ని ఒక "పుస్తకం"గా చూడవద్దు. అంటే ఒకసారి చదివేసి షెల్ఫ్‌లో పడేసే వస్తువుగా, మీరు దీనిని ఒక సంపూర్ణమైన పుస్తకంగా చదివి అటువంటి అనుభూతి పొందాలనుకోడం మంచిదే. కానీ ఈ సాహిత్యం మీ పెరుగుదల, అభివృద్ధి క్రమంలో మీకు తోడుగా వుండాలని నేను భావిస్తున్నాను. ఈ పుస్తకాన్ని అభివృద్ధిదాయకంగా, కొన్ని సూచనలు సలహాలతో తీర్చిదిద్దాను. ప్రతి అలవాటుని గురించి చెప్పిన అధ్యాయం చివరా. దీని వలన ఆ అలవాటును ఆచరణలో పెట్టడానికి మిమ్మల్ని సంసిద్ధుల్ని చేసే విధంగా.

మీరు ఒక్కొక్క అలవాటుని గురించి లోతుగా అర్థం చేసుకుని ఆచరించే క్రమంలో, ఆ సూత్రాలను మళ్ళీమళ్ళీ ముందుకీ వెనక్కీ చదువుకుని, మీ జ్ఞానాన్ని నైపుణ్యాన్ని ఇచ్ఛనూ పెంపొందించుకోవచ్చు.

రెండవదేమిటంటే, ఈ సాహిత్యంలో మీ పాత్రను నేర్చుకునేవారిగా కాక బోధకులుగా మార్చుకోండి. 'అంతరంగం నుంచి బహిరంగంలోకి' అనే దృక్పథంలో

దీన్ని చదివి, మీరు చదివిన దానిని 48 గంటల తరువాత మరొకరితో పంచుకోండి, చర్చించండి.

మీరు ఈ ఉత్పత్తి/ఉత్పత్తి సాధన శక్తి యొక్క సమతూకాన్ని గురించి 48 గంటల తరువాత మరొకరికి బోధించబోతున్నారంటే, మీరు దీన్ని చదవడంలో ఏమైనా తేడా వుంటుందా? ఈ భాగంలోని చివరి అధ్యాయం చదువుతూ ఆ అనుభూతి కోసం ప్రయత్నించండి.

మీరు మీ జీవన భాగస్వామికో, మీ సంతానానికో, మీ సహోద్యోగికో దీన్ని గురించి చెప్పబోతున్నారన్న విషయం మనసులో వుంచుకుని, చదివినప్పుడు మీ మనస్సులో కలిగే భావాలను గమనించండి. ఈ పద్ధతిని ('నేను ఈ చదివిన దానిని త్వరలో ఇంకొకరికి చెప్పబోతున్నాను' అని ఊహిస్తూ చదవడం) ఉపయోగించి రాబోయే అధ్యాయాలన్నీ చదవండి. ఇట్లా చెయ్యడం వలన మీరు చదివినది మీకు బాగా జ్ఞాపకం వుండడమే కాక, మీ అవగాహన పెరుగుతుంది. మీ దృష్టి విశాలమౌతుంది. చదివిన దానిని ఆచరించాలన్న ప్రేరణ కలుగుతుంది. అంతేకాకుండా, స్వచ్ఛంగా, నిజాయితీగా మీరు చదివిన దానిని ఇతరులతో పంచుకున్నప్పుడు ఇతరులలో వుండే ప్రతికూల భావాలు కూడా మాయమౌతాయి. మీరు చెబుతున్నది వినేవారు మిమ్మల్ని ఒక అభివృద్ధి దిశగా మారుతున్న వ్యక్తిగా గుర్తిస్తారు. మీతో మరింత సహకరిస్తారు. మీరు ఈ అలవాట్లను ఆచరించడంలో మీతో కలిసి నడుస్తారు.

మీరేం ఆశిస్తారు
(What you can expect)

"ఎవరూ ఎవర్నీ మారమని వెంటపడలేరు. 'మార్పు' అనే తలుపుకి ఎవరికివారే కాపలా. దాన్ని తెరవడం అంటే మన లోపల్నించీ తెరవడమే. వాదంతోగానీ, భావోద్వేగాలను రగిలించి గానీ, ఎవరూ ఎవర్నీ మార్చలేరు. మార్పు ఒక అంతరంగిక చర్య" అంటారు మారిలిన్ ఫెర్గుసన్.

ఈ ఏడు అలవాట్లలో వున్న సిద్ధాంతాలను సరిగ్గా అర్థం చేసుకుని ఆచరించ గలిగితే, మీరు తలుపులు తెరవడానికి నిర్ణయించుకున్నారన్నమాట. అప్పుడు మీ జీవితంలో ఎన్నో సానుకూల విషయాలు జరుగుతాయని మీకు హామీ యివ్వగలను. అట్లా హామీ యివ్వగలగడం నాకు సంతోషాన్ని కలిగిస్తుంది.

మొదటగా, మీ అభివృద్ధి అనేది పరిణామశీలంగా వుంటుంది. దాని నికరమైన ఫలితం విప్లవాత్మకంగా వుంటుంది. ఫలితమూ/ఫలిత సాధన శక్తి (లేదా ఉత్పత్తి/ఉత్పత్తి సాధనశక్తి P/PC)ల సమతూకం అనే సూత్రం ఒక్కటి చాలు, వ్యక్తులలోనూ, సంస్థలలోనూ ఎంతో మార్పు తీసుకురావడానికి.

మొదటి మూడు అలవాట్లకి తలుపులు తెరవడం వలన మీలో ఆత్మవిశ్వాసం పెరుగుతుంది. ఈ మూడు అలవాట్లూ వ్యక్తిగత విజయాన్ని సాధించిపెట్టేవి. మిమ్మల్ని గురించి మీరు లోతుగా అర్థం చేసుకుంటారు. మీ స్వభావాన్ని గురించి, మీరు నమ్మే సత్యమైన విలువల గురించి, మీరు చేయగల పనులను గురించి అర్థం చేసుకుంటారు.

జీవితంలో భాగం చేసుకున్నప్పుడు, మీ అస్తిత్వం, నిజాయితీ సంయమనం, ఆత్మావలోకనం – యివ్వన్నీ మీకు శాంతినీ సంతోషాన్నీ కలుగజేస్తాయి. మిమ్మల్ని గురించి లోకులు వెలిబుచ్చే అభిప్రాయాల మీద కాక, మిమ్మల్ని మీరే అంచనా వేసుకోగలుగుతారు, మీ విలువల్ని బట్టి. ఇతరులు చెప్పే “తప్పు” “ఒప్పు” అనేవి మిమ్మల్ని ఏమాత్రం బాధించవు.

తమాషా ఏమిటంటే, లోకులు మిమ్మల్ని గురించి ఏమనుకుంటున్నారో అని ఆలోచించడం మానేసినప్పుడు వాళ్ళని గురించి వాళ్ళేమనుకుంటున్నారు, మీతో వాళ్ళకు గల సంబంధాన్ని గురించి వాళ్ళేం అనుకుంటున్నారో అని ఆలోచించడం మొదలుపెడతారు. అప్పుడు మీ మానసిక ప్రపంచాన్ని లోకుల అభిప్రాయం ప్రకారం నిర్మించుకోరు. వారి బలహీనతలు మీమీద ప్రభావం చూపించవు. అంతేకాక, మారాలనీ, మారడం సులభమనీ తెలుసుకోగలుగుతారు. ఎందుకంటే హృదయాంతరాలలో ఎన్నటికీ మారని విషయం ఒకటుంటుంది.

తరువాత మూడు అటవాట్లలో ప్రవేశించేటప్పటికి మీకు అంతకుముందు చెదిరిపోయివున్న సంబంధాలను పునర్నిర్మించుకోగలుగుతారు. గాయాలను మాన్పుకోగలుగుతారు. ఈ మూడు అలవాట్లు సామాజిక విజయానికి సంబంధించినవి. సత్సంబంధాలు మెరుగవుతాయి, మరింత దృఢమౌతాయి. మరింత సృజనాత్మకంగా సాహసోపేతంగా పరిణమిస్తాయి. ఏడవ అలవాటుని పూర్తిగా అంతర్గతం చేసుకున్నప్పుడు మొదటి ఆరింటినీ అది పునరుద్ధరిస్తుంది. మిమ్మల్ని పూర్తి స్వాధీనులుగా, స్వతంత్రులుగా చేసి పరస్పరాధీనతనూ ప్రభావ శీలతనూ

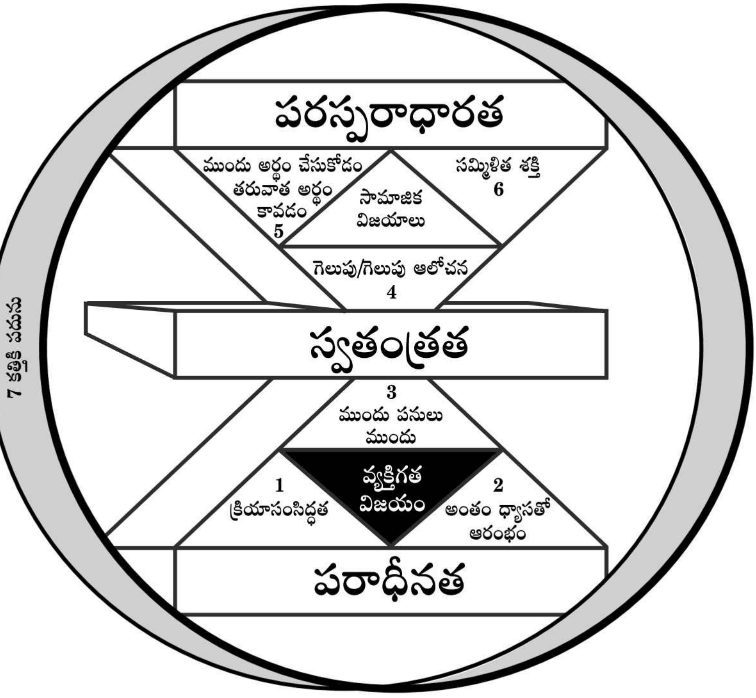
సంతరించుకునేలా చేస్తుంది. ఈ అలవాటు బ్యాటరీలను రీఛార్జి చేసుకోడంతో పోల్చవచ్చు. పునరుజ్జీవనంలాంటిదన్నమాట.

ప్రస్తుతం మీ పరిస్థితి ఎట్లా వున్నా, మీ అలవాట్లే మీ వ్యక్తిత్వం కాదు. వాటిని మీరు మార్చుకోవచ్చు. ఆత్మన్యూనతాభావంతోనో, పరాజితులుగానో వుండ నక్కర్లేదు. నమ్మకంతో కూడిన సంబంధాలు ఏర్పరుచుకుని, సంతోషంగా, ప్రభావ వంతంగా జీవించవచ్చు.

ఈ అలవాట్లను గురించి అధ్యయనం చేస్తూ, మీలో మార్పుకి తలుపులు తెరవండి. మీ పట్ల మీరు సహనం వహించండి.

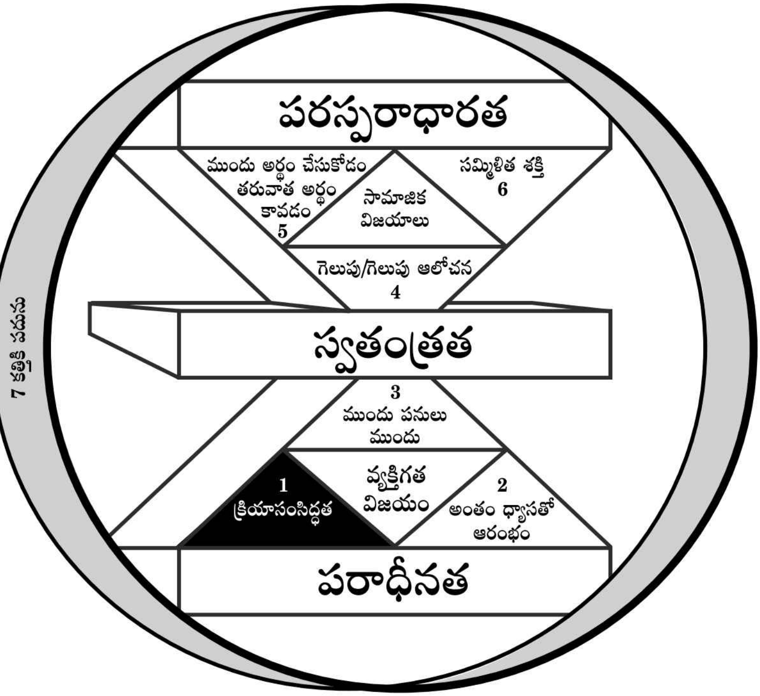
రెండవ భాగం

వ్యక్తిగత విజయాలు



అలవాటు-I

క్రియా సంసిద్ధత



దార్శనికతా సూత్రాలు
(Principles of Personal Vision)

"చైతన్యవంతమైన కృషితో
ఔన్నత్యానికి పాటుపడడం కన్న
ప్రోత్సహించదగ్గ విషయం మరొకటి లేదు."

• హెన్రీ డేవిడ్ థొరో

ఈ పుస్తకాన్ని చదువుతున్నప్పుడు మీ నుంచి మీరు వెలువడి, మీ చేతనను గదిలో ఒక మూలకు ప్రసరించండి. మీరు పుస్తకం చదువుతున్న దృశ్యాన్ని దర్శించండి. ఊహించండి. ఎవరో చూసినంత నిరపేక్షంగా మిమ్మల్ని చూడగలరా? ఇప్పుడు మరొకటి ప్రయత్నించండి. ఇప్పుడు మీరే మూడ్‌లో వున్నారో ఆలోచించండి. ఆ మూడ్‌ని మీరు గుర్తించగలరా? మీ ప్రస్తుత మానసిక స్థితిని మీరు వర్ణించగలరా?

ఇప్పుడొక నిమిషం మీ మనసెలా పనిచేస్తోందో ఆలోచించండి. అది చురుకుగా, అప్రమత్తంగా వుందా? మీరు ఈ అభ్యాసం చెయ్యడానికీ, దానినుంచీ నేర్చుకున్న అంశాన్ని గురించి చెప్పడం గురించీ - ఈ రెంటి మధ్య నలిగి పోతున్నారని తెలిసింది.

ఇప్పుడు మీరు చేసిన ఈ అభ్యాసం, మానవులకి మాత్రమే ప్రత్యేకమైనది. తననుంచీ తను వేరుపడి, తనను దర్శించడం అనేది. ఈ సామర్థ్యం జంతువులకి వుండదు. దీనినే మనం స్వీయ స్పృహ (awareness) అనీ, మన ఆలోచనా క్రమాన్ని గురించి మనకి వుండే ఎరుక అనీ అంటాం. ఈ కారణంచేత ఈ ప్రపంచంలోని జీవులన్నింటిలోకీ మానవజన్మ ఉత్కృష్టమైనది. ఈ కారణం వలన తరతరాలకూ మానవులు గణనీయమైన అభివృద్ధి సాధించగలుగుతున్నారు.

ఇందువల్లనే మనం మన అనుభవాలను, ఇతరుల అనుభవాలను విలువ

కట్టి, వాటిలోనుంచీ జ్ఞానాన్ని వృద్ధి చేసుకోగలుగుతున్నాం. ఇందువల్లనే మనం కొత్త అలవాట్లు చేసుకోగలుగుతున్నాం. మంచి అలవాట్లు చేసుకోగలుగుతున్నాం. ఒక్కొక్కసారి వాటిని కోల్పోగలుగుతున్నాం. చెడ్డ అలవాట్లను విడనాడగలుగుతున్నాం. అట్లాగే వాటిని అవలంబించగలుగుతున్నాం కూడా.

మన భావాలను, మన మూడ్స్‌ని బట్టి మనని అంచనా వేసుకోకూడదు. మన ఆలోచనల్ని బట్టి కూడా మనని విలువ కట్టుకోకూడదు. ఈ విషయాలను గురించి మనం ఆలోచించగలగడమే మనని జంతువుల నుంచీ వేరుచేసే అంశం. మనని గురించిన స్పృహే మనని మనం పరిశీలించుకోడానికీ, పరీక్షించుకోడానికీ కారణం అవుతున్నది. ఇది మనని గురించిన మన దృక్పథం. ప్రభావశీలతకి ముఖ్యావసరమైన దృక్పథం. దీని ప్రభావం మన స్వభావం మీద మన ప్రవర్తన మీద వుంటుంది. దీని ప్రభావం మనం యితరులను చూసే దృష్టిపై కూడా వుంటుంది. మానవుల మూలస్వభావాన్ని గుర్తించడానికి పనికివచ్చే 'మ్యాప్' వంటిది.

నిజానికి మనని మనం ఎట్లా చూసుకుంటామో (అర్థం చేసుకుంటామో) తెలిస్తేగాని ఇతరులు కూడా వారిని గురించి వారేం అనుకుంటున్నారో, వారి ప్రపంచాన్ని ఎట్లా అర్థం చేసుకుంటున్నారో తెలుసుకోలేము. ఈ స్పృహ లేకపోతే మన ఉద్దేశాలను వాళ్ళకి ఆపాదించి, మనని మనం నిష్పాక్షిక దృష్టి కలవారమని చెప్పుకుంటాం. వస్తుగత దృష్టి కలవారమని (objective) చెప్పుకుంటాం. నిర్మమంగా చూస్తున్నామనుకుంటాం. ఇటువంటి దృష్టి మనలోని నిగూఢశక్తుల్ని తగ్గించివేస్తుంది. మానవసంబంధాల అభివృద్ధిని నిరోధిస్తుంది. అయితే మనకున్న ఈ స్వీయ స్పృహ అనే ప్రత్యేకతతో మన దృక్పథం సరిఅయిందో కాదో, పరిస్థితుల, ఇతరుల నియంత్రణ వలన ఏర్పడిందో తెలుసుకోవచ్చు.

సమాజ దర్పణం (The Social Mirror)

మనని గురించిన మన దృష్టి, ప్రస్తుతం సమాజంలో ప్రవర్తిల్లుతున్న భావజాలం వల్లనూ, ఇతరులు అభిప్రాయాలూ, ఆలోచనలూ, ఉద్దేశాల వల్లనూ నియంత్రింపబడినదైతే, అది కార్నివాల్‌లోని అద్దాల గదిలో వుండే తిక్కమొహం అద్దంలా వుంటుంది.

"నువ్వెప్పుడూ వేళ్టికి రావు."

"నువ్వు నీ వస్తువుల్ని ఎప్పుడూ క్రమపద్ధతిలో సర్దుకోవు."

"నువ్వొక కళాకారుడివి!"

"నువ్వు గుర్రంలా తింటావు."

"నువ్వు గెలిచావంటే నేను నమ్మలేను."

"ఇది చాలా సాదా విషయం. నువ్వెందుకు అర్థం చేసుకోవు."

ఇవ్వన్నీ ఒకదానికొకటి పొంతనలేని దర్శనాలు, అభిప్రాయాలు. ఇవి వారి వారి ప్రవర్తనలకి ప్రతిబింబాలనడం కంటే, వారిపై రుద్దినవనడం సబబు. తమ బలహీనతల్ని యితరుల మీద ప్రసరించడమేగాని, వారి నిజమైన వ్యక్తిత్వాన్ని ప్రతిబింబించడం కాదు.

ప్రస్తుతం సమాజంలో వున్న భావజాలాన్ని మనకి అంటగట్టడం యిది. మన జీవితాలపై ఈ నియంత్రణలకున్న బలమైన శక్తిని అంగీకరిస్తూనే, ఈ నియంత్రణ వలన మనని మనం రూపొందించుకుంటామని, ఈ సామాజిక ప్రభావంపై మనకెటువంటి అదుపు వుండదనీ అనుకోడం. మనలో వేరే విధమైన 'మ్యాప్'ని సృష్టిస్తుంది. ముఖ్యంగా ఇటువంటి సామాజిక (maps) మ్యాప్స్ మూడు విధాలుగా వుంటాయి.

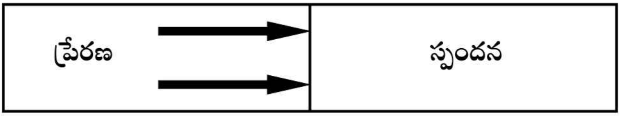
మానవ స్వభావాన్ని వివరించే మూడు విధాలైన నియతివాద సిద్ధాంతాలున్నాయి. ***అనువంశిక నియతివాదం (Genetic determinism) :*** మీ పూర్వీకుల లక్షణాలే మీ స్వభావానికి కారకాలు అనేది ఈ వాదం. "మీ తాత ముత్తాతలకి కోపం ఎక్కువ కనుక అది మీ DNA లో వుంది" అంటుంది ఈ వాదం. ఇది తరతరాలకు వారసత్వంగా వస్తుందంటుంది. "మీరు ఐరిష్ వారు గనక, ఐరిష్ వారికి కోపం ఎక్కువ" వంటి వాదనలు కూడా ఇందులో వుంటాయి.

మనస్తత్వశాస్త్ర నియతివాదం (Psychic determinism) : మీ తల్లితండ్రుల వల్లనే మీ స్వభావం రూపొందుతుంది. మీ పెంపకం, మీ చిన్ననాటి అనుభవాలు మీ వ్యక్తిత్వానికీ, స్వభావానికి పునాది వేస్తాయి. ఇందువల్లే మీకు జనంలో కలవడానికి భయం. అట్లా మీ తల్లితండ్రులు మిమ్మల్ని పెంచారు. ఏ చిన్నతప్పు చేసినా అపరాధభావంతో కృంగిపోతారు. ఎందుకంటే బాల్యంలో మీరట్లా నియంత్రింపబడ్డారు. మీ తల్లితండ్రులు మిమ్మల్ని తక్కినవారితో పోలుస్తూ, మీరు సరిగా

చదవలేదనో, ఏదో ఒకటని మిమ్మల్ని బాధపెట్టడం వలన, మీరు భావోద్వేగాలకు లోనయి వుంటారు. అవే ఇప్పుడు మీ స్వభావాన్ని నిర్దేశిస్తున్నాయి.

పరిసర నియతివాదం (Environmental determinism) : మీ ఉన్నతాధికారో, మీ జీవన భాగస్వామో, మీ సంతానమో, మీ ఆర్థికపరిస్థితో, లేదా దేశ రాజకీయాలలో మీ స్వభావానికి కారణాలంటుంది ఈ వాదం.

ఇవ్వన్నీ కూడా ప్రేరణ/స్పందన (stimulus/response) సిద్ధాంతం ప్రాతిపదికన ఏర్పాడ్డాయి. పావ్‌లోవ్ (Pavlov) కుక్కల మీద చేసిన పరిశోధన ఆధారంగా ఏర్పడిన సిద్ధాంతం యిది. ఈ సిద్ధాంతంలోని మూలభావం ఏమిటంటే కొన్నికొన్ని పరిస్థితులకు మనం కొన్ని కొన్ని విధాలుగా స్పందిస్తామని.



ఇటువంటి నియతివాదాలు ఎంతవరకూ మనకి వుండవలసిన నిజమైన దృక్పథాన్ని కలిగిస్తాయి? ఈ అద్దాలు మన నిజస్వరూపాన్ని చూపిస్తాయా? వక్రీకరించి చూపుతాయా అని ఆలోచించండి. ఇవి మన జాతకాలను నిర్ణయించే విధం చూడండి. ఇవి మనం జీర్ణింపచేసుకోవలసిన సిద్ధాంతాల ప్రాతిపదికన లేవు అని తెలుస్తూనే వుంది కదా!

ప్రేరణకీ స్పందనకీ నడుమ (Between stimulus and response)

ఈ విషయాలను చర్చించే ముందు మీకు విక్టర్ ఫ్రాంకెల్ (Victor Frankle) అనుభవం గురించి చెబుతాను.

ఫ్రాయిడ్ సైకాలజీ సంప్రదాయంలో పెరిగిన ఒక నియతివాది ఆయన. ఈ సిద్ధాంతం ప్రకారం మన బాల్యంలోని సంఘటనలే మన స్వభావాన్ని ఏర్పరుస్తాయి. అవి మన జీవితాంతం అంటిపెట్టుకుని వుంటాయి. అప్పుడే మన జీవనవిధానం, మన పరిధీ పరిణతీ కూడా నిర్ణయింపబడుతుంది. దాన్ని అధిగమించి ఎదగలేదనేది ఈ వాదం.

ఫ్రాంకెల్ కూడా ఒక మనస్తత్వ శాస్త్రవేత్త. ఆయన యూదుజాతికి చెందినవాడు.

ఆయన నాజీ మరణ శిబిరాలలో బంధింపబడి, తలచుకుంటేనే వొళ్ళు గగుర్పొడిచే చిత్రహింసలకి గురయాడు.

ఆ శిబిరంలో అతని తల్లితండ్రులు, సోదరుడు, అతని భార్య మరణించారు. ఒక చెల్లి మాత్రం బ్రతికింది. ఫ్రాంకెల్ ఎన్నో అవమానాలు, చిత్రహింసలను అనుభవించాడు. ఎప్పుడు గ్యాస్ ఛేంబర్స్ (Gas Chambers) కు పంపి చంపేస్తారో, లేదా బ్రతికి బట్ట కడతాడో తెలియని పరిస్థితి. మృత్యువు క్షణం క్షణం వెన్నాడిన స్థితి.

ఒకరోజు వొంటరిగా, నగ్నంగా ఒక చిన్నగదిలో కూర్చుని వుండగా "చిట్టచివరి మానవ స్వేచ్ఛ" అనే విషయంపై అతనికి స్ఫురణ కలిగింది. తననుంచీ నాజీ నియంత సంగ్రహించికుపోలేని స్వేచ్ఛ అది. వాళ్ళు అతని పరిసరాలన్నింటిని అదుపు చేయగలరు, అతని శరీరాన్ని శిక్షించగలరు, కానీ ఆయన 'స్వీయ స్పృహ'ని ఎత్తుకుపోలేరు. ఆయన మూల అస్తిత్వం అట్లాగే వుంటుంది. "ఇదంతా తనని ఏమీ ప్రభావితం చెయ్యదు" అని తనలో తానే నిర్ణయించుకున్నాడు. అతనికి కలిగిన ఈ ప్రేరణకూ, దానికి ఆయన స్పందించిన విధానానికీ మధ్య అయిన ఎంపిక స్వేచ్ఛ (freedom to choose) వుంది. అంటే ఎటువంటి ప్రేరణకి ఎట్లా స్పందించాలో ఎంచుకునే స్వేచ్ఛ అన్నమాట. ఈ స్వేచ్ఛే మానవుల వివేకానికి సంకేతం అవుతుంది. తన ఈ దుర్భర పరిస్థితుల మధ్యే ఆయన తనను వేరు వేరు పరిస్థితుల్లో ఊహించుకునేవాడు.

ఈ మృత్యుమందిరాలనించీ రక్షింపబడ్డ తరువాత తను మళ్ళీ తన విద్యార్థులకి పాఠాలు చెబుతున్నట్లు ఊహించుకునేవాడు. తన మనోనేత్రం ముందు తను క్లాస్‌రూంలో పాఠాలు చెప్పే దృశ్యాన్ని నిలుపుకునేవాడు. ఈ చిత్రహింసల పర్వంలో తను నేర్చుకున్న జీవిత సత్యాలను వారికి తెలియజెప్పడాన్ని ఊహించు కునేవాడు.

ఇటువంటి మేధాపరమైన, మానసికమైన, నైతికమైన క్రమశిక్షణల ద్వారా, ఊహల ద్వారా తనలో మొలకెత్తిన అంకురప్రాయమైన స్వేచ్ఛని తన నాజీ నియంతలకు కూడా లేనంత స్వేచ్ఛగా ఎదగనిచ్చాడు. వారికి తమ పరిసరాలను మార్చే స్వతంత్రం వుంది, కానీ ఈయనకు వారికన్న ఎక్కువ ఆత్మబలం వుంది. అట్లా ఆయన తన చుట్టూ వున్న మిగతావారికి ఒక చోదకశక్తి అయినాడు. కొంతమంది కాపలాదారులకి కూడా ఆదర్శనీయుడు అయినాడు. ఆ జైలు

బ్రతుకులోనే తమ ఉనికికి ఒక సార్థకతని వెతుక్కోమని తోటివారికి అర్థం చేయించాడు.

అటువంటి దుర్భర, అమానవీయ పరిస్థితుల్లోనే, ఫ్రాంకెల్ తనకున్న స్వీయ స్పృహతో, మానవస్వభావంతో ఒక ముఖ్యమైన లక్షణాన్ని గురించిన మూల సూత్రాన్ని కనుక్కున్నాడు. "ప్రేరణకీ స్పందనకీ మధ్య, మానవులకు స్పందనను ఎంపిక చేసుకునే స్వేచ్ఛ వుంటుంది" అనేది ఆ సూత్రం. ఈ ఎంపిక స్వేచ్ఛలోనే మానవులకు ప్రత్యేకమైన గుణాలున్నాయి. స్వీయ స్పృహతో పాటు, మానవులకి ఊహాశక్తి, (మన పరిస్థితులను అధిగమించి మనని గురించి ఊహాదృశ్యాలను చూడగల శక్తి) మనస్సాక్షి లేదా అంతరాత్మ. తరువాత ఇచ్ఛా స్వాతంత్ర్యం. ఏ ప్రభావమూ లేని స్వతంత్ర చర్యలు తీసుకోగలగడం.

ఎంతో తెలివిగల జంతువులకి కూడా ఈ గుణాలు వుండవు. కంప్యూటర్ పరిభాషలో చెప్పాలంటే, అవి వాటి సహజాతాలచే ప్రోగ్రామ్ చేయబడి వుంటాయి. వాటిని బాధ్యతాయుతమైన జంతువులుగా మనం శిక్షణ యిచ్చి తయారు చేయవచ్చు. కానీ అవి బాధ్యతను స్వయంగా స్వీకరించలేవు. ఆ శిక్షణ తీసుకునే బాధ్యతను కూడా స్వీకరించలేవు. ఆ ప్రోగ్రామ్‌ని అవి మార్చలేవు. అసలు ఆ ప్రోగ్రాంని మార్చాలని కూడా వాటికి తెలియదు.

అయితే మనకున్న ప్రత్యేక లక్షణాల వలన, మనం ఆ ప్రోగ్రాంలను మార్చగలం. కొత్తవి వ్రాసుకోగలం. మన సహజాతాలను, శిక్షణనూ బట్టి ఏర్పడ్డ ప్రోగ్రాంలకి మనం కట్టుబడి వుండక్కర్లేదు. జంతువుల సామర్థ్యం పరిమితమైనది. మానవుల సామర్థ్యం అపరిమితమైనది. మనం కూడా సహజాతాలకు, బాల్యంలోని శిక్షణకూ, పరిస్థితులకూ పరిమితమైపోతే మన సామర్థ్యం కూడ పరిమితమై పోతుంది.

నియతివాదం అనేది జంతువులని అధ్యయనం చేయడం వలన రూపొందింప బడింది. ఎలుకలు, కోతులు, పావురాలు, కుక్కలు వీటినే కాక మానసిక రోగులను కూడా అధ్యయనం చేసి రూపొందింపచేసినది.

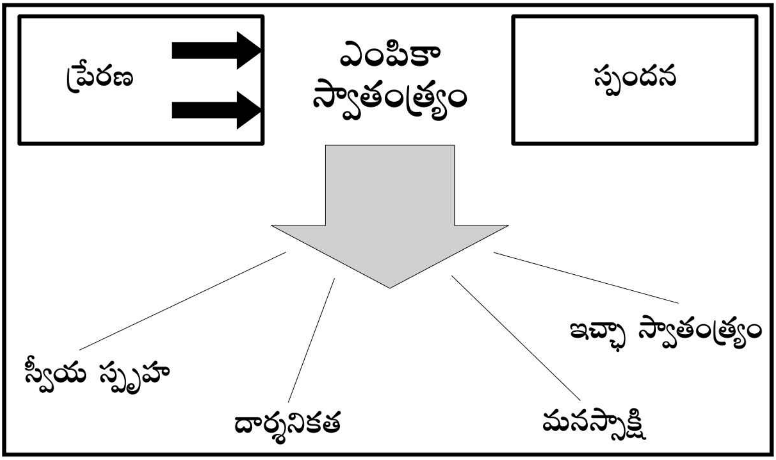
అయితే కొంతమంది పరిశోధకులు ఏర్పరుచుకున్న కొలబద్దల ప్రకారం సరిపోతుందేమో కాని, చరిత్ర ప్రకారం, మన ఎరుక ప్రకారం ఈ సూత్రం సరిపోదు.

మానవ ప్రత్యేకతలు మానవుల్ని జంతువుల నుంచి ఉన్నతీకరిస్తాయి. ఈ ప్రత్యేక లక్షణాలను మనం పెంపొందించుకున్న కొద్దీ మనలోని నిగూఢశక్తుల్ని వెలికి తెచ్చుకోగలుగుతాం.

ప్రేరణకీ స్పందనకీ మధ్యనే మన అద్భుతశక్తి వుంది. అదే ఎంపికా స్వాతంత్ర్యం.

క్రియాసంసిద్ధతకి నిర్వచనం (Proactivity defined)

మానవ స్వభావపు మౌలిక సూత్రాన్ని కనుగొన్న ఫ్రాంకెల్, ప్రభావశీలతకి అత్యవసరమైన క్రియా సంసిద్ధత గురించి చెప్పాడు. ప్రస్తుతం "Proactivity" అనే పదాన్ని మేనేజ్‌మెంట్‌కి సంబంధించిన సాహిత్యంలో ఎక్కువ వాడుతున్నారు గానీ, ఈ పదానికి ఖచ్చితమైన అర్థం చాలా నిఘంటువులలో దొరకదు.



క్రియాసంసిద్ధత నమూనా

ఈ పదానికి అర్థం 'చొరవ' తీసుకోడం ఒక్కటే కాదు. దీని అర్థం, మానవులుగా మన జీవితాలకు మనమే బాధ్యులం అనేది. మనపై రుద్దబడే అనేక నియంత్రణల కన్న, మనం తీసుకునే నిర్ణయాలే మన జీవితాన్ని నిర్దేశిస్తాయని. మన భావాలను, మనం నమ్మే విలువలకు లొంగివుండేలా చెయ్యాలని. చొరవతో, బాధ్యతతో మనం మన కార్యాలను సాధంచుకోవాలని. "Proactivity" అనే ఈ ఒక్కపదంలో ఇన్ని

అర్థాలున్నాయి. ముందుముందు మనం 'Proactivity' అనే ఆంగ్లపదానికి 'క్రియాసంసిద్ధత' అనే పదం వాడదాం.

Responsibility అనే పదాన్ని చూడండి. దీన్ని మనం response-abilityగా మారుద్దాం. అంటే మన స్పందనని (response) ఎంచుకునే సామర్థ్యం అన్నమాట. క్రియాసంసిద్ధులైనవారు తమ బాధ్యతను గుర్తిస్తారు. వాళ్ళు తమ తమ కర్మకి ఇతరులని, పరిస్థితులని నిందించరు. తాము తీసుకున్న నిర్ణయాల వల్లనే తమ జీవనపరిస్థితి ఏర్పడిందని నమ్ముతారు.

స్వభావ సిద్ధంగా మానవులు క్రియాసంసిద్ధులు గనుక, వారు నిజంగా పరిస్థితుల చేత నియంత్రింపబడ్డవారైతే, తమని నియంత్రించడానికి పరిస్థితులకి వారే అనుమతి యిచ్చారని మనం భావించాలి. అట్లా అనుమతించినప్పుడు మనం క్రియాసంసిద్ధత నుంచి ప్రతిక్రియాశీలత (Reactive) లోకి మారిపోతాం. ప్రతిక్రియాశీలురే పరిసరప్రభావానికి గురైపోతారు. వాతావరణం బాగుంటే, వారు బాగుంటారు. అది బాగుండకపోతే వారి వైఖరీ, పనితీరు మారిపోతాయి. క్రియా సంసిద్ధులు ఎక్కడికి వెళ్ళినా వారి వైఖరినే వెంట తీసుకుపోతారు. వానైనా, ఎండైనా వారికేం పట్టదు. వారిని విలువలు నడిపిస్తాయి. ఆ విలువ నాణ్యమైన పనిచెయ్యడం..ఆ పనిచెయ్యడానికి పరిస్థితులు, పరిసరాలు, అనుగుణంగా వున్నాయా లేదా అనేది వారికి అప్రస్తుతం.

ప్రతిక్రియాశీలురు, సామాజిక పరిస్థితులు, వాతావరణం వలన ప్రభావితు లౌతారు. సామాజిక వాతావరణం అంటే, లోకులు వారిని మర్యాదగా చూసి మన్నిస్తే ఆనందిస్తారు. అలా చూడకపోతే వారిని వారు సమర్థించుకోడం, రక్షించుకోడం చేస్తారు. వీరు తమ మానసిక ప్రపంచాన్ని ఇతరుల ప్రవర్తనల మీద నిర్మించుకుంటారు. ఇతరులకి తమని అదుపుచేసే అధికారం యిస్తారు.

విలువలకోసం సహజాతాలను అదుపులో పెట్టుకోడం క్రియాసంసిద్ధతకి నిదర్శనం, సారాంశం కూడా. క్రియాసంసిద్ధులను విలువలు నడిపిస్తాయి. బాగా ఆలోచించి, ఎంచుకుని అంతర్గతం (internalize) చేసుకున్న విలువలు అవి. క్రియా సంసిద్ధులను కూడా బాహ్యప్రేరణలు కదిలిస్తాయి. భౌతికమైనవి కానీ, సామాజికమైనవి కానీ, మనోసంబంధితమైనవి కానీ. ఈ ప్రేరణలకు వారి స్పందన విలువల ఆధారంగా వుంటుంది.

ఎలియనార్ రూజ్‌వెల్ట్ ఒకచోట యిలా అంటారు "మీ అనుమతి లేకుండా ఎవరూ మిమ్మల్ని నొప్పించలేరు" అని. అట్లాగే గాంధీజీ "మనం యివ్వకుండా మన ఆత్మగౌరవాన్ని ఎవరూ లాక్కోలేరు" అంటారు.

మనకేది జరిగినా, మనం దానికిచ్చే అనుమతీ, అంగీకారమే మననెక్కువ నొప్పిస్తుంది. మనకి జరిగిన దానికన్నా కూడా ఎక్కువగా.

ఈ విషయాన్ని అంగీకరించడం చాలా కష్టమని నేను వొప్పుకుంటాను. ఏళ్ళకు ఏళ్ళు మనం మన దుఃఖానికీ బాధకూ కారణం పరిస్థితులో, ఎదుటివారి ప్రవర్తనో అని అనుకుంటూ రావడం వల్ల ఎలియనార్ చెప్పింది అంగీకరించడం కష్టమే అవుతుంది. కానీ ఒకసారి "నేను గతంలో చేసుకున్న ఎంపికల వలన, నిర్ణయాల వలన, ఈరోజు ఇలా వున్నాను. నా జీవితగమనానికి బాధ్యత నాదే" అనుకోగలిగినప్పుడు, ఆమె చెప్పింది అంగీకరించడం కష్టం కాదు. ఇట్లా అనగల మనిషి ఎప్పుడూ కూడా "నేను ఇంకొకవిధంగా వుండి వుంటే బాగుండేది" అనలేడు.

ఒకసారి శాక్రమెంటోలో క్రియా సంసిద్ధత గురించి నేను ప్రసంగిస్తూండగా ఒకావిడ లేచి చాలా ఉత్సాహంగా మాట్లాడ్డం మొదలుపెట్టింది. అక్కడ చాలామంది శ్రోతలు వున్నారు. అందరూ వెనక్కి తిరిగి ఆవిడని చూడ్డం మొదలుపెట్టారు. అది గమనించిన ఆవిడ ఇబ్బందిపడిపోయి వెంటనే కూర్చుంది.

అయితే ఆమె తన భావాలను అదుపులో పెట్టుకోలేకపోయింది. చాలా ఆనందంగా వుందావిడ. ప్రక్కవాళ్ళతో మాట్లాడసాగింది. నేను నా ప్రసంగంలో ఒక చిన్న విరామం కోసం ఎదురుచూడలేకపోయాను. వెంటనే ఆవిడ దగ్గరకు వెళ్ళి, తన అనుభవాన్ని అందరితో పంచుకోవాల్సిందిగా కోరాను.

ఆవిడ సంభ్రమంగా, "నాకేం జరిగిందో మీరు ఊహించలేరు" అంటూ మొదలుపెట్టింది.

"నేనొకసారి ఒక పరమ దయనీయుడు, విశ్వాసహీనుడు అయిన వ్యక్తికి పూర్తి సమయం నర్సుగా పనిచేశాను. నేనేం చేసినా ఆయనకి నచ్చేది కాదు. మెచ్చుకోడం అనేది ఆయన నిఘంటువులోనే లేదు. అసలు నేను చేసిన పనిని గాని నా ఉనికిని గాని గుర్తించేవాడే కాదు. ఎప్పుడూ సతాయిస్తూ, తప్పులుపడుతూ వుండేవాడు. అతను నా జీవితాన్ని కూడా తనలాగే దయనీయంగా మార్చాడు. నేను ఆయన వల్ల కలిగిన విసుగునూ కోపాన్నీ నా కుటుంబసభ్యుల మీద

చూపించేదాన్ని. మిగతా నర్సులూ అట్లాగే భావించేవారు. మేం అతని చావు కోసం ప్రార్థించేదాకా వచ్చింది వ్యవహారం.

కానీ మీరేం చెబుతున్నారు? ఎంత ధైర్యంగా చెబుతున్నారు? నన్నేమీ నా అనుమతి లేనిదే నొప్పించలేదని నా విచారకరమైన స్థితికి నేనే కారణమని చెబుతున్నారు. నేనది నమ్మను అనిపించింది. కానీ దాన్ని గురించి ఆలోచించాను. నేను నా అంతరంగంలోకి ఒకసారి తరచి చూసుకుని "నా స్పందనని ఎంచుకునే శక్తి నాకుందా?" అని ప్రశించుకున్నాను. ఆ శక్తి నాకుందని తెలుసుకోగానే నా స్థితికి నేనే కారణమని అర్థం కాగానే, నేనా స్థితినుంచీ బయటికి రావాలని నిశ్చయించుకున్నాను. ఆ నిమిషంలోనే నేను లేచి నిలబడ్డాను. ఆ క్షణంలో నేను శాన్‌క్వెంటిన్ నుంచి బయటికి వచ్చినట్లు భావించాను. నేను ప్రపంచానికంతకీ అరిచి చెప్పాలనుకున్నాను "నేను శాన్‌క్వెంటిన్ నుంచి బయటపడ్డాను. జైలునించి విడుదలయ్యాను. ఒక మనిషి నాకిచ్చే అమర్యాదని నేనింకెంతమాత్రం అంగీకరించను."

కాబట్టి మనకేం జరిగిందో అది మనని నొప్పించేదానికన్న, ఆ జరిగిన దానికి మన స్పందనే మననెక్కువ నొప్పిస్తుంది. భౌతికంగా కొన్ని వస్తువులు మన శరీరానికి బాధ కలిగిస్తాయనేది నిజం. ఆర్థికంగా కూడా మనం విచారించే పరిస్థితులు ఏర్పడతాయి. అయితే మన మౌలికమైన స్వభావం, మన సత్యశీలం దానివలన బాధపడనవసరం లేదు. అసలు మనకెదురయ్యే అత్యంత క్లిష్ట పరిస్థితులే మన వ్యక్తిత్వాన్ని దృఢపరిచి మన అంతర్గత శక్తుల్ని పెంపొందింపజేస్తాయి. భవిష్యత్తులో ఎదురయ్యే కష్టాలను ధైర్యంగా ఎదుర్కొనే శక్తినిస్తాయి. ఇతరులకి కూడా ప్రేరణనిస్తాయి.

క్లిష్టపరిస్థితుల్లో మొక్కవోని ధైర్యంతో తన ఆలోచనా స్వేచ్ఛని పెంపొందించుకుని నిలబడిన అనేకమందిలో ఫ్రాంకెల్ ఒకరు. వియత్నాం ఖైదీల ఆత్మకథలెన్నో ఈ నిజాన్ని ఋజువు చేస్తాయి. వారు తమ ఆలోచనా స్వేచ్ఛని యిలాగే వినియోగించుకుని, ఆ జైలు వాతావరణంలోనే ఎంతోమందికి మార్గదర్శకులు కాగలిగారు. ప్రోత్సాహం యిచ్చారు. ప్రమాదకరమైన వ్యాధులతో, మరణానికి చేరవవుతూ కూడా ఎంతో మానసిక స్థైర్యాన్ని ప్రదర్శించేవారిని ఎంతోమందిని చూస్తాం. తీవ్రమైన అంగవైకల్యంలో జీవనపోరాటం చేసే అనేకమందిలో కూడా ఈ ఆత్మబలాన్ని చూస్తాం. వీరి పరిపూర్ణతని మనం ఎంతగా అభిమానిస్తాం! ఒక

వ్యక్తి తన వేదనను, తన పరిస్థితుల్ని అధిగమించి జీవితంలో ఔన్నత్యానికి ప్రతిరూపంలా వున్నాడంటే ఎంత గొప్పగా చూస్తాం మనం వాళ్ళని!

మా ప్రియనేస్తం కెరోల్ విషయంలో మేము యిటువంటి అనుభవాన్నే పొందాం. ఆమెకి క్యాన్సర్ వ్యాధి సోకింది. అది తగ్గదనీ ఆమె మరణించడం ఖాయమనీ అందరికీ తెలుసు. శాంండ్రాకీ ఆమెకీ 25 సంవత్సరాల స్నేహం. శాండ్రా వివాహానికి ఆమె కూడా ఒక తోడుపెళ్ళికూతురు.

కెరోల్ జబ్బు బాగా ముదిరి ఆమె జీవన చరమాంకంలో వున్నప్పుడు శాండ్రా ఆమె ప్రక్కన కూర్చుని ఆమె జీవితచరిత్ర వ్రాసేది. అది వ్రాసి ఇంటి కొచ్చినప్పుడు, తన స్నేహితురాలి ధైర్యానికీ, ఆత్మబలానికీ అచ్చెరువొందుతూ వచ్చేది. కెరోల్ తన పిల్లలకివ్వమని కొన్ని సందేశాలు వ్రాయించింది. వారి వారి జీవితాలలోని వివిధ దశల్లో అవి వారికందజెయ్యమని చెప్పింది.

కెరోల్ తాత్కాలిక బాధానివారిణి మాత్రలు చాలా తక్కువ వాడేది. అందు వలన ఆమె ఎప్పుడూ చైతన్యంతోనే వుండేది. ఒక టేప్‌రికార్డర్‌లోనో లేదా సూటిగా శాండ్రాకు తన సందేశాలు వినిపించేది. ఆమె చాలా ధైర్యవంతురాలు, క్రియాశీలి. ఇతరుల గురించి శ్రద్ధాసక్తులు కల వ్యక్తి. ఆమె చుట్టూ వున్న వ్యక్తులకు ప్రేరణ, ప్రోత్సాహం కలిగించే అత్యున్నత వ్యక్తిత్వం ఆమెది.

ఆమె ఇంకొక రోజుకి మరణిస్తుందనగా ఆమె కళ్ళల్లోకి లోతుగా చూసినప్పటి నా అనుభవాన్ని ఎన్నటికీ మర్చిపోలేను. ఆ కళ్ళల్లో ఆమెలోని అంతులేని ఆత్మ స్థయిర్యాన్ని చూశాను. ఆమె కళ్ళలో ఒక సత్యశీలం కల వ్యక్తిని, ఆమె చేసిన సేవను, తోటివారిపట్ల ఆమె కనపరిచిన శ్రద్ధనూ చూశాను.

నేను చాలామందిని ఒక ప్రశ్న అడుగుతూ వుంటాను. ఉదాత్తమైన స్వభావం కలిగి ప్రేమతో ఆపేక్షతో ఇతరులకు అద్భుతమైన సేవలు అందించిన వ్యక్తులు ఎవరైనా మరణించేటప్పుడు – వారి చివరి ఘడియల్లో వారి ప్రక్కన ఎప్పుడైనా వున్నారా? అని. చాలామంది వున్నామని చెప్పేవారు. మళ్ళీ వారిని నేనింకొక ప్రశ్న అడిగేవాడిని. "మీలో ఎంతమంది అలాంటివారిని గుర్తుపెట్టుకున్నారు?" అని. వారి వలన ఎంతమంది ప్రభావితులైనారు? పైవారే మళ్ళీ స్పందించారు.

జీవితంలో మూడు ముఖ్యమైన విలువలుంటాయని విక్టర్ ఫ్రాంకెల్ అంటాడు. ప్రయోగాత్మకమైనవి, సృజనాత్మకమైనవి, స్వభావ సంబంధమైనవి. ప్రయోగాత్మక

మైనవి అంటే మనకి సంభవించే సంఘటనలు. సృజనాత్మకమైన వంటే మనం సృష్టించేవి, స్వభావ సంబంధమైనవంటే క్లిష్టపరిస్థితుల్లో గాని మరణానికి దారితీసే వ్యాధులు వచ్చినప్పుడు గాని మనం ఎట్లా స్పందిస్తామని.

ఈ మూడు విలువల్లోనూ అత్యంత విలువైనది. స్వభావసిద్ధమైన ప్రవర్తన. ఫ్రాంకెల్ చెప్పిన ఈ విషయం, నా అనుభవంలో రుజువైంది. దృక్పథం లేదా దృక్పథమార్పు అనే విషయంలో ఇంకోమాటలో చెప్పాలంటే, మన అనుభవాలకు మనం ఎట్లా స్పందిస్తామనేదే చాలా ముఖ్యమైన విషయం.

క్లిష్ట పరిస్థితులు చాలా సందర్భాలలో దృక్పథ మార్పు (Paradigm shift) ని కలుగజేస్తాయి. కొత్త దృక్పథలేర్పడతాయి. ప్రపంచాన్నీ, తమనీ కూడా వేరే కోణం నుంచి చూస్తారు.

చొరవ తీసుకోడం (Taking the initiative)

మన మూలస్వభావం కృషి చెయ్యడం. ఎవరో చేసిన పనికి తలవొగ్గి వుండడంకాదు. ఈ స్వభావం పరిస్థితులపై మన స్పందనను మనం ఎన్నుకునేలా చెయ్యడమేకాక, మనమే కొత్తపరిస్థితులను సృష్టించేలా చేస్తుంది.

చొరవ తీసుకోడం అంటే అందరి మీదా దాడిచెయ్యడం, చొచ్చుకుపోవడం కాదు. మనం చెయ్యవలసిన పనులు చెయ్యడంలో మన బాధ్యతని గుర్తెరిగి మసలుకోడమే చొరవ తీసుకోడం అంటే.

చాలాకాలంగా నేను, తాము చేసే ఉద్యోగాలకన్నా మంచివి కావాలనీ, తాము మరింత చొరవతో పనిచేసేవి కావాలనీ, ఇందుకోసం పరీక్షలు వ్రాయాలని, పరిశ్రమలను గురించి అధ్యయనం చెయ్యాలని, తమకు నచ్చిన సంస్థలలో వున్న సమస్యల్ని గురించి పరిశీలించాలనీ, తరువాత ఈ సమస్యలను తమ సామర్థ్యంతో ఎట్లా పరిష్కరించగలమో చూపిస్తామనీ అంటూ వుండేవారిని చూస్తున్నాను. దీనినే "పరిష్కారాల విక్రయం" అంటారు. వ్యాపార విజయానికిదొక సూత్రం. ఇటువంటి పద్ధతులు వారి ఉద్యోగావకాశాలను మెరుగుపరుస్తాయి. ఊహ మంచిదే, కానీ దీన్ని సాకారం చేసుకునే దిశగా చాలామంది చొరవ తీసుకోరు. అడుగు ముందుకు వెయ్యరు.

"పరీక్షలు వ్రాయడానికి ఎక్కడికి వెళ్ళాలో – ఏం చెయ్యాలో నాకు తెలీదు."

"పరిశ్రమల గురించి నేనెలా అధ్యయనం చెయ్యగలను? నాకెవరూ సాయం చెయ్యరు."

"వీటిమీద ప్రభావవంతమైన ప్రసంగం యివ్వలేను."

చాలామంది, తమంతట తామేం చెయ్యకుండా పనులు వాటంతటవే అవుతాయనో, లేదా ఎవరైనా చేసి పెడతారనో ఆశిస్తూ వుంటారు. అయితే, మంచి ఉద్యోగాలు తెచ్చుకోగలిగినవారంతా క్రియాశీలురేగాని ఇట్లా వేచి చూసేవారు కాదు. వీరు సమస్యలకి పరిష్కారాలలాంటివాళ్ళు. తమకి తామే సమస్యలు కారు. ఏంచెయ్యడం అవసరమో కనిపెట్టి, అడుగు ముందుకు వేసి అవకాశాల్ని అందిపుచ్చుకుంటారు.

మా కుటుంబంలో ఎవరైనా, పిల్లలైనా, సరే బాధ్యతారహితంగా ప్రవర్తించి తమ పనిని మరొకరి నెత్తిమీదకి తోస్తే, మేము ఇట్లా చెబుతాం. "నీ తెలివీ–చొరవా" ఉపయోగించు అని. ఒక్కొక్కసారి వాళ్ళకే వాళ్ళు "నీ తెలివీ–చొరవా ఉపయోగించు" అని చెప్పుకుంటూ వుంటారు.

ఎవరి బాధ్యతను వారికి తెలియజెయ్యడం వారిని కించపరచడం కాదు. వారిలో వారికి నమ్మకం కలిగించడం. క్రియాశీలత అనేది మానవ స్వభావంలో ఒక భాగం. ఒక్కొక్కరిలో అది నిద్రాణంగా వున్నప్పటికీ, అసలైతే లేకుండా వుండదు. ఇతరులలో వుండే ఈ క్రియాశీల స్వభావాన్ని గుర్తించి గౌరవించడం ద్వారా వారికి మనం వారి అసలైన రూపాన్ని చూపించగలుగుతాం. సమాజదర్పణంలోని వికృతమైన రూపాన్ని కాకుండా.

అయితే మనం ఆ వ్యక్తి మానసిక పరిణతిని కూడా గణనలోకి తీసుకోవాలి. మానసిక పరాధీనతలో కూరుకుపోయిన వారినుంచి మనం సృజనాత్మక సహకారాన్ని ఆశించలేము కదా! కానీ మనం వారిలో దాగివున్న క్రియాశీలతను ధృవీకరించగలం. ఆత్మవిశ్వాసంతో వారి సమస్యలకు పరిష్కారాలు వెతుక్కునే విధంగా ఒక అనుకూల వాతావరణాన్ని సృష్టించగలం.

చెయ్యడం, చెయ్యనివ్వడం (Act or Be Acted upon)

చొరవతో ముందడుగు వేసి, తమ పనులు తామే చేసుకునేవారికీ, అట్లా చేసుకోనివారికీ, పగటికీ రాత్రికీ వున్నంత తేడా వుంటుంది. ఇది కేవలం 25,

50 శాతం తేడా కాదు. ఇది 5000+ శాతం తేడా కార్యశీలురైనవారు మరింత చురుకుగా అప్రమత్తంగా ఇతరుల విషయాలను పట్టించుకునే విధంగా వున్నప్పుడు, ఈ తేడా మరింత వుంటుంది.

మన ప్రభావశీలతలో భాగంగా ఫలితం/ఫలిత సాధన సామర్థ్యం (P/PC) సమతూకం సాధించడానికి చొరవ కావాలి. ఏడు అలవాట్లనూ ఆచరణలో పెట్టడానికి కూడా చొరవ కావాలి. మొదటి మూడు అలవాట్లనూ అధ్యయనం చేసినప్పుడు, ప్రతి అలవాటుకూ కూడా క్రియాసంసిద్ధత అవసరమని మీరు గ్రహిస్తారు. ప్రతి అలవాటు కూడా మీ కృషి బాధ్యత మీదేనని సూచిస్తుంది. ఈ బాధ్యతని మీ భుజాలమీద వేసుకోకుండా చొరవతో పని సాధించకుండా వుంటే, ఇతరులు చేసే పనికి, వారు తీసుకునే చర్యలకి మీరు ఫలితం అనుభవిస్తారు. మీలో పెరుగుదల, అభివృద్ధి వుండవు. ఒకప్పుడు నేనొక బృందంతో కలిసి గృహాభివృద్ధి సంస్థలో పనిచేశాను. ఒక 20 సంస్థల తాలూకు ప్రతినిధులు ప్రతి మూడు మాసాలకూ సమావేశమై వారి సమస్యల్ని చర్చించుకునేవారు. నేను వారికి సలహాదారుగా వుండేవాడిని.

అవి బాగా ఆర్థికమాంద్యం వున్న రోజులు. మొత్తం ఆర్థికరంగం మీద కంటే గృహనిర్మాణరంగంపై ఆర్థికమాంద్యం ప్రభావం హెచ్చుగా వుంది. వీరంతా బాగా నిరాశ చెంది వున్నారు.

మొదటిరోజు "మనకేం జరుగుతోంది? మనకి ప్రేరణ ఏమిటి?" అనే విషయం మీద చర్చ మొదలైంది. అనేక విషయాలు సంభవిస్తున్నాయి. పరిసరాల ప్రభావం ఎక్కువగా వుంది. నిరుద్యోగసమస్య విస్తృతమైంది. వీరిలో చాలామంది ఉద్యోగుల్ని తొలగిస్తున్నారు. పరిశ్రమల్ని నిలిపివుంచుకునే ప్రయత్నం జరుగుతోంది. ఆరోజు సమావేశం ముగిసేసరికి అందరూ మరింత దిగాలు పడ్డారు.

రెండవరోజు "భవిష్యత్తులో ఏం జరగనున్నది?" అనే విషయం మీద చర్చ జరిగింది. మేము పరిసరాలలో వున్న విషయాలను చర్చించాము. అధ్యయనం చేశాము. ఎందుకంటే భవిష్యత్తుపై వాటి ప్రభావం వుంటుందన్న ఉద్దేశంతో. రెండవరోజు సాయంత్రం మరింత నిరాశ ఆవరించింది. పరిస్థితి మరింత దిగజారిపోతుందని అనుకున్నాము. మూడవరోజు "మన స్పందన ఏమిటి? మనమిప్పుడు ఏం చెయ్యాలి?" ఈ పరిస్థితుల్లో "మనమెటువంటి చొరవతో

ముందుకు పోగలం?” అనే విషయంపై చర్చించాం. ఉదయంపూట ఉత్పత్తి ఖర్చు తగ్గించడం గురించి మాట్లాడాము. నిర్వహణ ఖర్చు కూడా తగ్గించాలను కున్నాం. మధ్యాహ్నం మార్కెట్ షేర్ పెంచడం గురించి ఆలోచించాం. వాటిని గురించి తీవ్రంగా ఆలోచించాం. తరువాత చాలా ఆచరణాత్మకమైన చర్యల గురించి చర్చించాం.

సమావేశం ఆఖర్లో, సమావేశాన్ని సింహావలోకనం చేశాము. సమావేశం సాధించిన ఫలితాలను, “వ్యాపారం ఎలా వుంది?” అనే ప్రశ్నకు సమాధానం మూడుభాగాలలో రూపొందించాం.

ఒకటి : మనకి జరుగుతున్నది బాగాలేదు. రానురాను ఇంకా దిగజారి పోవచ్చని మార్కెట్ ట్రెండ్స్ సూచిస్తున్నాయి.

రెండు : మనం చెయ్యబోయేది బాగుంది. మనం నిర్వహణ ఖర్చులు తగ్గించి మార్కెట్ షేర్లు పెంచాలనుకున్నాం.

మూడు : కాబట్టి వ్యాపారం ఎప్పటికన్న బాగుంది. ఇప్పుడు ప్రతిక్రియా పరులైన వారి ఆలోచనలు ఎట్లా వుంటాయో చూడండి.

“బాగుంది. నిజాలు చూడండి. మీ సానుకూల దృక్పథాన్ని మిమ్మల్ని మీరు ఉత్సాహపరుచుకోడాన్ని ఎంత దూరం నడిపిస్తారు? వెనకోముందో మీరు వాస్తవాన్ని ఎదుర్కోక తప్పదు” అంటారు.

సానుకూల దృక్పథానికీ క్రియా సంసిద్ధతకీ తేడా అదే! మేం వాస్తవాన్ని ఎదుర్కొన్నాం. మేము ప్రస్తుతం వున్న పరిస్థితిని అవలోకించాము. భవిష్యత్తును ఊహించాము. అంతేకాక ఆ పరిస్థితులకూ, భవిష్యద్దర్శనానికీ మధ్య సాను కూలమైన స్పందనను కూడా ఎన్నుకున్నాము. వాస్తవాన్ని ఎదుర్కోకపోయి వుంటే ప్రస్తుతం మార్కెట్‌లో వున్న పరిస్థితులే మమ్మల్ని శాసించి వుండేవి.

వ్యాపారమే కాదు, సమాజంలోని అనేక సమూహాలు, సంస్థలు, కుటుంబాలు కూడా క్రియాసంసిద్ధంగా వుండగలవు. సృజనాత్మకత, క్రియాసంసిద్ధత వున్న వ్యక్తుల సామర్థ్యాన్ని వినియోగించుకుని సంస్థలలో కూడా అటువంటి సంస్కృతిని అభివృద్ధి చేసుకోవచ్చు.

సంస్థ అయినా వ్యక్తి అయినా పరిస్థితులకు తలవొగ్గి బ్రతకనవసరం లేదు.

సమిష్టి సంక్షేమం కోసం వ్యక్తుల చొరవనీ కృషినీ ఉపయోగించుకుని ఫలితాలు సాధించవచ్చు.

మన భాషని వినడం (Listening to our language)

మన వైఖరులూ, మన ప్రవర్తనా, మన దృక్పథాలలోనుంచే రూపొందుతాయి కనుక, మనకి గనక స్వీయ స్పృహ వుంటే వాటిని ఒకసారి పరిశీలించుకుని, మన దృక్పథం గురించి తెలుసుకోవచ్చు. మన భాషే చాలావరకూ మన క్రియా సంసిద్ధతను గాని, ప్రతిక్రియా పరత్వాన్ని గానీ బహిర్పరుస్తుంది. ప్రతిక్రియాపరుల భాష వారి బాధ్యతారాహిత్యాన్ని సూచిస్తుంది. "నేనంతే–నేనిలాగే చేస్తాను" అంటారు. అంటే నేనిలా వుండడానికి నిర్ణయించుకున్నాను. నన్నెవరూ మార్చలేరు. "వాడు నాకు పిచ్చెక్కించేస్తున్నాడు!" అంటారు. నాదేం బాధ్యత లేదు. నా మానసిక ప్రపంచాన్ని మరొకడు పరిపాలిస్తున్నాడు.

"ఆ పని నావల్ల కాదు. నాకంత సమయం లేదు" అంటారు. అంటే సమయలేమి అనేది నన్ను అదుపు చేస్తోంది.

"మా ఆవిడకి కాస్త ఓర్పు సహనం వుంటే ఎంత బాగుండును" అంటారు. మరొకరి ప్రవర్తన నా ప్రభావశీలతని అదుపు చేస్తోంది.

"ఈ పని నేను చేసి తీరాలి." పరిస్థితులో, ఇతరులో నన్ను ఈ పని చెయ్యమని శాసిస్తున్నారు. నేను చేయవలసిన పన్లు ఎంచుకునే స్వేచ్ఛ నాకు లేదు.

ప్రతిక్రియాశీలుర భాష	**క్రియాసంసిద్ధుల భాష**
నేను చేయగలిగిందేమీ లేదు	ఇంకేదైనా ప్రత్యామ్నాయం వుందేమో చూద్దాం.
నేనింతే. నేనిలా వుంటాను.	నేను నా పద్ధతి మార్చుకోగలను.
వాడు నన్ను పిచ్చివాణ్ణి చేస్తున్నాడు.	నా భావాలను నేను అదుపు చేసుకుంటాను.
వాళ్ళు దాన్ని అంగీకరించరు.	నేను వారిని ప్రభావితం చెయ్యగలను.
నేనీ పని చేయాలి	నేనొక సరైన స్పందనని ఎంచుకుంటాను.
నావల్ల కాదు.	నేనేం చెయ్యాలో నేనే ఎంచుకుంటాను.
నాకు తప్పదు.	నా ఇష్టం.
అలా అయివుంటే.	నేను నా యిష్టం ప్రకారం చేస్తాను.

ఈ ప్రతిక్రియా పరుల భాష నియతివాద దృక్పథం నుంచీ వస్తుంది. దీని ఉద్దేశం బాధ్యతని ఇంకొకరిపై నెట్టడమే. *నేను అందుకు బాధ్యుడను/బాధ్యురాలిని కాను. నా స్పందనని నేను ఎంచుకోలేకపోయాను.* ఒకసారి ఒక విద్యార్థి నన్నిలా అడిగాడు. "నేను మీ క్లాసుకి రాకపోయేటందుకు అనుమతి యిస్తారా? నేనొక టెన్నిస్ ట్రిప్‌కి వెళ్ళాలి." "నువ్వు వెళ్ళి తీరాలా? లేక వెళ్ళాలని కోరుకుంటున్నావా?" అనడిగాను.

"నేను నిజంగా వెళ్ళాలి" అన్నాడు.

"వెళ్ళకపోతే ఏమౌతుంది?"

"నన్ను టీమ్‌లో నుంచి తీసేస్తారు."

"అదెలా వుంటుంది నీకు?"

"నాకిష్టం వుండదు."

"నీకు టీంలో వుండాలని వుంది కనుక వెళ్ళాలనుకుంటున్నావు. నా క్లాసుకి రాకపోతే ఏమవుతుంది మరి!"

"తెలీదు."

"ఆలోచించు. క్లాసుకి రాకపోతే మామూలుగా ఏం జరుగుతుందో!"

"పాఠం మిస్ అయిపోతాను."

"అవును. కనుక నువ్వు ఈ రెంటినీ ప్రక్కనపెట్టి చూసుకో. ఏది నీకు కావాలో ఎంపిక చేసుకో. అదే నీ స్థానంలో నేనుంటే టెన్నిస్ ట్రిప్‌కే పోతాను. కానీ ఎప్పుడూ కూడా 'నేను ఈ పనిచేసి తీరాలి' అనకు. యిష్టంతో చెయ్యి."

"అయితే నేను టెన్నిస్‌కి వెళ్ళడాన్ని ఎంపిక చేస్తాను." అన్నాడు.

"నా క్లాసు ఎగ్గొట్టా!!" అని వెక్కిరించాను.

ప్రతిక్రియాపరుల భాషతో వచ్చిన సమస్య ఏమిటంటే అది మనమే భవిష్యత్తు చెప్పేసుకుని దాన్ని నిజం చెయ్యడం అన్నమాట. చాలామంది నియతివాద దృక్పథంలో చిక్కుపడిపోయి వుంటారు. వారు గట్టిగా నిర్ణయించుకున్నదాన్ని బలపరుచుకోడానికి ప్రయత్నిస్తారు. వారు తాము వంచితులమనీ తమపై తమకు

అదుపు లేదనీ అనుకుంటారు. తమ జీవితసారథులు తాము కాదనుకుంటారు. తమ జీవితంలో జరిగే సంఘటనలు ఇతరులవల్లనో, పరిస్థితులవల్లనో లేకపోతే గ్రహబలంవల్లనో జరిగాయని, వాటిపై ఆరోపణలు చేస్తారు.

ఒక సెమినార్‌లో ఒకసారి క్రియాసంసిద్ధత అనే భావన గురించి ప్రసంగిస్తున్నాను. అప్పుడొకాయన వచ్చి "స్టీఫెన్ – నువ్వు చెప్పేదంతా నాకు నచ్చింది. కానీ అన్ని పరిస్థితులు ఒకేలాగ వుండవు. నా వివాహజీవితం గురించే తీసుకో! నాకు చాలా దిగులుగా వుంటుంది. నా భార్యకీ నాకూ మధ్య పూర్వం వున్న సన్నిహితభావాలు యిప్పుడు లేవు. ఇప్పుడు మేము ఒకర్నొకరం ప్రేమించు కోవడం లేదనిపిస్తుంది. ఏం చేయాలి నేను?" అన్నాడు.

"ఇప్పుడు మీ మధ్య ప్రేమభావన లేదన్నమాట" అన్నాను.

"అవును. పైగా మాకు ముగ్గురుపిల్లలు. వారిని గురించి పట్టించుకోవాలి కదా! మీ సలహా ఏమిటి?" అన్నాడు.

"ఆమెని ప్రేమించండి."

"చెప్పాను గదా! ఇప్పుడు నాకా భావన లేదు."

"ఆమెని ప్రేమించండి."

"మీకర్థం కావడం లేదు. నాకిప్పుడా భావం లేదు."

"అయితే ఆమెను ప్రేమించండి. ఆ భావం లేకపోవడమన్నదే ఆమెని ప్రేమించడానికి తగిన కారణం."

"బావుంది. ప్రేమ లేకుండా ఎట్లా ప్రేమించాలి?"

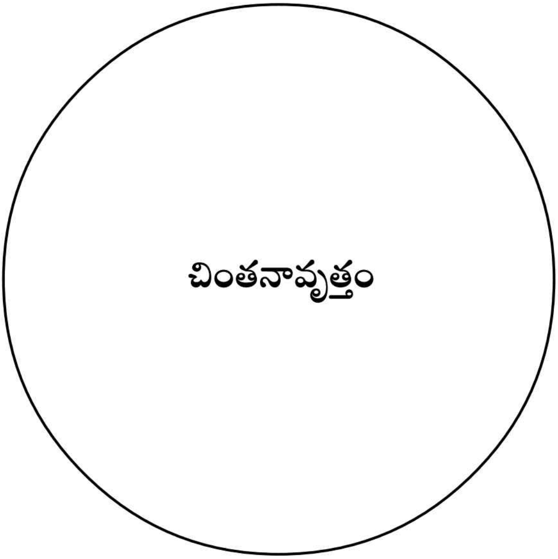
"అవును నేస్తం! ప్రేమ అనేది క్రియాపదం. ఆ క్రియాపదానికి ఫలితమే ప్రేమ అనే అనుభూతి. కనుక ఆమెను ప్రేమించండి. ఆమెకు సాయపడండి. ఆమె కోసం త్యాగం చెయ్యండి. ఆమె చెప్పినది వినండి. ఆమెను మెచ్చుకోండి. సహానుభూతి చూపండి. ఆమె భావాలను ధృవపరచండి. ఇవ్వన్నీ మీరు చెయ్యగలరా? చెయ్యడానికి యిష్టం వుందా?"

అన్ని అభ్యుదయ సమాజాలలోని గొప్ప సాహిత్యంలో 'ప్రేమ' అనేది క్రియాపదం (Verb) ప్రతిక్రియాపరులు దానిని ఒక అనుభూతి క్రింద చూస్తారు.

వారిని వారి భావాలే నడిపిస్తాయి. హాలీవుడ్ సినిమా పరిశ్రమ మన భావాలే మనని తయారుచేస్తాయని నమ్మించింది. మనకి బాధ్యతలనేవి లేవని కూడా నమ్మించింది. హాలీవుడ్ మనకిచ్చిన భావజాలం వాస్తవికమైనది కాదు. మన భావాలే మన చర్యల్ని నిర్దేశిస్తే, మనం మన బాధ్యతను విస్మరించి, భావాలకే మనపై అధికారం యిచ్చామన్నమాట.

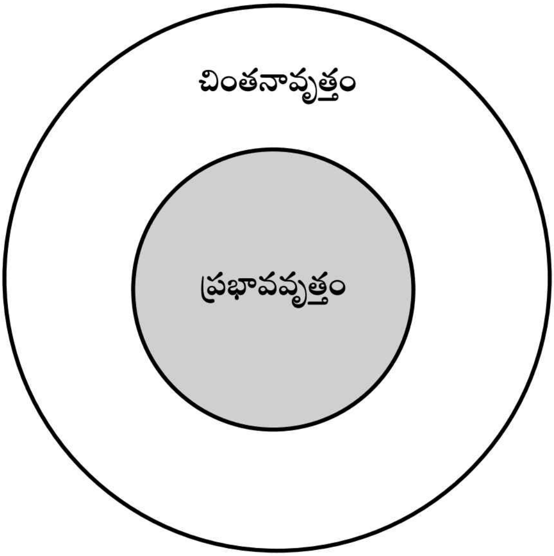
క్రియాసంసిద్ధులకు ప్రేమ అనేది 'క్రియ'. అది మనంచేసే ఒక చర్య. మనం చేసే త్యాగం, ఆత్మార్పణ. ఒక తల్లి శిశువును భూమి మీదకి తెచ్చినట్లు. ప్రేమని గురించి అధ్యయనం చెయ్యాలంటే త్యాగశీలురను గురించి అధ్యయనం చెయ్యండి. తమని నొప్పించినవారికి కూడా అపకారం తలపెట్టనివారిని గురించి తెలుసుకోండి. మీరొక తల్లో/తండ్రో అయితే మీ పిల్లలపై మీరు కురిపించే ప్రేమను చూడండి. ప్రేమ అనేది ప్రేమాస్పదమైన చర్యల ద్వారానే సాకారమౌతుంది. క్రియాసంసిద్ధులు విలువలకోసం భావాలను త్యాగం చేస్తారు. ప్రేమ అనే అనుభూతిని ఆ విధంగా తిరిగి పొందవచ్చు.

ఏ చింతా లేదు



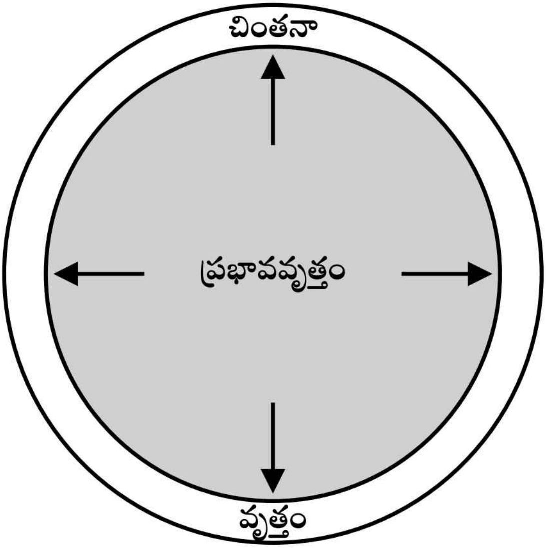
చింతనావృత్తం, ప్రభావవృత్తం (Circle of concern, Circle of influence)

మనకి ఎంతమాత్రం క్రియాసంసిద్ధత వుందో తెలుసుకోడానికి ఉత్తమమైన మార్గం, మన సమయాన్నీ శక్తినీ ఏ అంశాలపై కేంద్రీకరిస్తున్నామో పరిశీలించుకోవడం. మనం ఎన్నో విషయాలను గురించి చింతిస్తాం. మన ఆరోగ్యం, మన సంతానం, మన ఉద్యోగం, జాతీయ ఋణం, అణుయుద్ధం, ఇలాంటివి ఇందులో కొన్నింటిని, అంటే మనం కల్పించుకుని ఏమీ చెయ్యలేని వాటిని విడదీసి, ఒక వృత్తాన్ని తయారుచేయవచ్చు. దీనినే మనం 'చింతనావృత్తం' (Circle of concern) అంటాం.



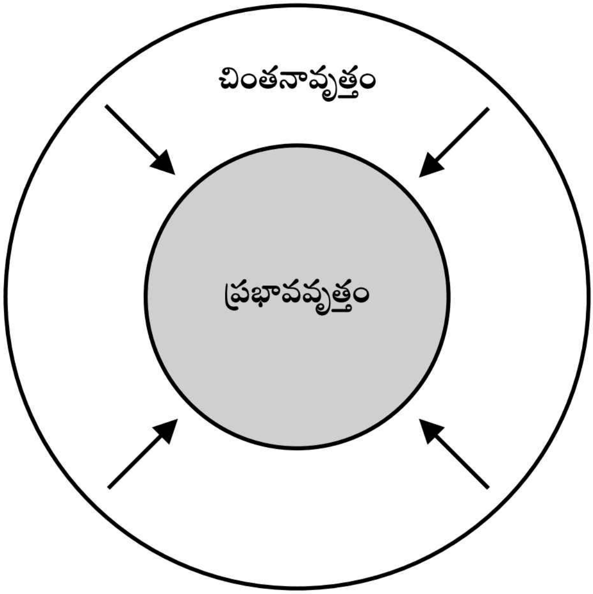
మరికొన్ని చింతల విషయంలో మనం కల్పించుకుని పనిచెయ్యగలం. పై వృత్తంలో మరొక వృత్తం (అంతరవృత్తం) గీసి దానికి మనం "ప్రభావవృత్తం" (Circle of influence) అనవచ్చు. అంటే ఈ ప్రభావవృత్తంలోని విషయాలపై మన ప్రభావం చూపించవచ్చునన్నమాట.

ఇప్పుడు ఈ రెండింటిలో ఏ వృత్తంపై ఎక్కువ సమయాన్ని శక్తినీ వినియోగిస్తున్నామో చూసుకుంటే మనం ఎంత క్రియాసంసిద్ధంగా వున్నామో అర్థం అవుతుంది.



క్రియాసంసిద్ధులు తమ కృషిని ప్రభావవృత్తంపై కేంద్రీకరిస్తారు. తాము చేయగలవాటిపైనే దృష్టిపెడతారు. వారు సానుకూల విషయాలపై తమ శక్తిని ఖర్చుపెడతారు. అందువలన వారి ప్రభావవృత్తం కూడా పెరుగుతుంది.

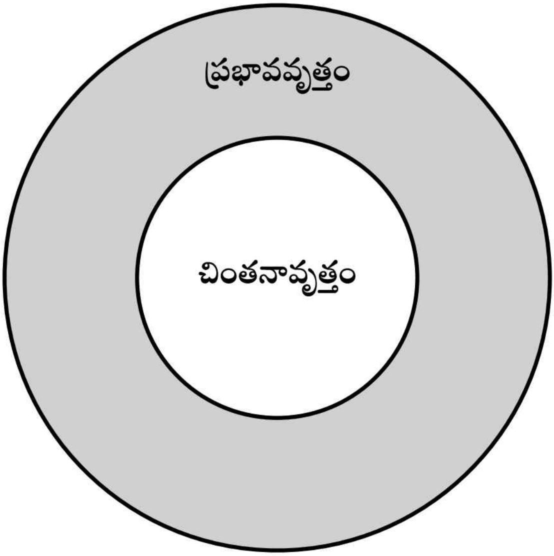
ప్రతిక్రియా శీలురు మాత్రం తమ శక్తిని చింతనావృత్తంలో ఎక్కువ ఖర్చు పెడతారు. వారు ఇతరుల బలహీనతలపై ఎక్కువ దృష్టి పెడతారు. తాము ఏమాత్రం పరిష్కరించ లేని సమస్యలపై, పరిసరాలలో వుండే సమస్యలపై ఎక్కువ సమయాన్నీ శక్తినీ ఖర్చుపెడతారు. ఈ విధమైన దృక్పథం వలన ఇతరులపై ఆరోపణలు చేయడం, ప్రతిక్రియా భాష వాడడం, తమను అందరూ వంచిస్తున్నారని భావించడం జరుగుతుంది. ఈ విధమైన దృక్పథంలో నుంచీ జన్మించిన ప్రతికూల శక్తితో, తాము చేయగలిగిన దానిని కూడా నిర్లక్ష్యం చేయడం అనే గుణం కలిసి వారి ప్రభావవృత్తం మరింత చిన్నదైపోతుంది.



ప్రతిక్రియా కేంద్రీకరణ (Reactive Focus) (ప్రతికూల శక్తి ప్రభావవృత్తాన్ని కృశింపజేస్తుంది) మనం మన చింతనా వృత్తంలోనే వున్నంతకాలం, అందులో వుండే విషయాలే మనని అదుపుచేస్తూ వుంటాయి. సానుకూలమైన మార్పు సాధించడానికి అవసరమైన క్రియాసంసిద్ధత, చొరవ వుండవు.

ఇంతకుముందు నేను మా అబ్బాయి ఉదంతం చెప్పాను. నేనూ, శాండ్రా వాడిని ఇతరులు చిన్నచూపు చూడ్డంపై పడిన వేదన, వాడిని మార్చాలన్న తాపత్రయం గురించి. అప్పుడు మేం మా చింతనా వృత్తంలో నుంచీ ఆ సమస్యను చూశాము. అట్లా చూసినప్పుడు మేం వాడి సమస్యను పరిష్కరించలేకపోయాం. నిస్సహాయులుగా, అసమర్థులుగా మమ్మల్ని మేమే భావించాం. మేం మా ప్రభావ వృత్తంలోనుంచి వాడి సమస్యను చూడడం ప్రారంభించాక, మాలో అప్పుడున్న దృక్పథాన్ని పరిశీలించుకున్నాం. ఒక సానుకూల శక్తిని నింపుకున్నాము. మేము మారాము. తదనుగుణంగా మా అబ్బాయి కూడా మారాడు. పరిస్థితిని చూసి దిగులుపడుతూ కూర్చోకుండా మమ్మల్ని మేమే మార్చుకుని, పరిస్థితుల్ని కూడా మార్చగలిగాము.

ఒక్కొక్కప్పుడు ఒక వ్యక్తి పదవిని బట్టో, ఐశ్వర్యాన్ని బట్టో, అతను ఆ సంస్థలో గాని కుటుంబంలో గాని పోషిస్తున్న పాత్రని బట్టో కూడా అతని ప్రభావ వృత్తం పెరుగుతుంది.



ఇటువంటి పరిస్థితి కావాలని తెచ్చిపెట్టుకున్న హ్రస్వదృష్టి (myopia) లా తయారవుతుంది. ఇది ఒక ప్రతిక్రియాత్మకమైన జీవనశైలిగా మారుతుంది.

ఎక్కువగా చింతనావృత్తంపై దృష్టి పెట్టడం అవుతుంది. అయితే వీరు తమకున్న ప్రభావాన్ని ప్రాథమ్యాల ప్రకారం వుపయోగించుకుంటే మంచిదే. క్రియాసంసిద్ధుల చింతనావృత్తం కూడా వారి ప్రభావవృత్తమంత పెద్దదిగానూ వుంటుంది. వారి ప్రభావాన్ని సమర్ధవంతంగా వుపయోగించుకునే బాధ్యతను వారు తీసుకుంటారు.

ప్రత్యక్ష ప్రభావం, పరోక్ష ప్రభావం, ప్రభావం అసాధ్యం (Direct, Indirect, No Control)

మనం ఎదుర్కొనే సమస్యలు ఈ మూడువిధాలుగా వుంటాయి. ప్రత్యక్ష ప్రభావం కలవి (మనం వ్యక్తిగతంగా అదుపు చేయగలిగినవి), పరోక్ష ప్రభావం కలవి (ఇతరుల ప్రవర్తనకి సంబంధించిన సమస్యలు), ప్రభావ లేమి (మనం ఏమాత్రం పరిష్కరించలేనివి).

క్రియాసంసిద్ధులు వీటి విషయంలో అమలుపరిచే మొదటిసంగతి ఏమిటంటే వీటన్నింటినీ తమ ప్రభావవృత్తంలో (Circle of influence) లో చేర్చడం.

ప్రత్యక్ష ప్రభావానికి సంబంధించిన సమస్యలు మన అలవాట్లని మార్చుకోడం ద్వారా పరిష్కరించకోవచ్చును. అవి మన ప్రభావవృత్తంలోనే వుంటాయి కనుక. ఇవి మన 'వ్యక్తిగత విజయాలు'. 1, 2, 3 అలవాట్లకు సంబంధించినవి.

పరోక్ష ప్రభావానికి సంబంధించిన సమస్యల్ని మనం యితరుల్ని ప్రభావితం చెయ్యడానికి వుపయోగించే పద్ధతుల్ని మార్చుకోవడం ద్వారా పరిష్కరించుకోవచ్చు. ఇవి "సామాజిక విజయాలు. 4, 5, 6 అలవాట్లకు సంబంధించినవి.

నేను మానవులను ప్రభావితం చేసే 30 భిన్నమైన పద్ధతులని గుర్తించాను. ఎట్లా అంటే - ఎదుర్కొని వాదించడానికీ, సహానుభూతి చూపించడానికీ ఎంత తేడా వుందో, అట్లాగే మన ప్రవర్తనే ఒక ఉదాహరణగా చూపించడానికీ, వెంటబడి వొప్పించడానికీ - ఇట్లా అనేక రకాల పద్ధతులు. చాలామంది దగ్గర కేవలం మూడో నాలుగో పద్ధతులు మాత్రమే వుంటాయి. ముందు తర్కం, అది పనిచెయ్యక పోతే తగాదా పెట్టుకోడం, లేకపోతే పారిపోవడం. ఎదుటివారిని 'దారిలో పెట్టడానికి' అరిగిపోయిన పద్ధతులనే వుపయోగించడం కంటే కొత్త పద్ధతుల్ని తెలుసుకోడంలో ఎంత హాయి వుంటుందో కదా!

ప్రభావం అసాధ్యం : సమస్యలు మనం పరిష్కరించలేనివి. వీటిని అంగీకరించి, జీవితంలో భాగం చేసుకోడమే. తగ్గని జబ్బుల్ని భరిస్తూ వుండడం లాగ. వాటిని భరించడం నేర్చుకుంటే, అవి మన మీద అదుపు సాధించలేవు. 'ఆల్కాహాలిక్స్ ఎనానిమస్'లో ఒక ప్రార్థన వుంది.

"భగవంతుడా! నేను మార్చవలసినవీ, మార్చగలిగినవీ మార్చే శక్తినివ్వు. మార్చలేని వాటిని ప్రశాంతంగా భరించే శక్తినివ్వు. ఆ రెంటికీ కల తేడాని గ్రహించే వివేకాన్నివ్వు." ఆ సమస్య ప్రత్యక్షమైనా, పరోక్షమైనా అదుపు చెయ్యలేనిదైనా, పరిష్కరించడానికి మొదటిమెట్టు మన అలవాట్లని మార్చుకోడం. మన పద్ధతులు మార్చుకోడం. మనం పరిష్కరించలేని సమస్యలను చూసే పద్ధతిని మార్చుకోడం - ఇవ్వన్నీ కూడా మన ప్రభావవృత్తంలోనే వుంటాయి.

ప్రభావవృత్త విస్తరణ (Expanding the Circle of Influence)

పరిస్థితుల పట్ల మన స్పందనను ఎన్నుకోవడం, మన పరిస్థితులని ప్రభావితం మనమే చెయ్యగలం అని తెలుసుకోడం మనకెంతో ప్రోత్సాహాన్నిస్తుంది. ఒక రసాయనిక సూత్రంలోని ఒక భాగాన్ని మారిస్తే, మొత్తం ఫలితమే మారిపోతుంది.

నేనొకసారి కొన్ని సంవత్సరాలపాటు ఒక సంస్థ కోసం పనిచేశాను. దాని అధ్యక్షుడు చాలా చురుకైన వ్యక్తి. ఆయన ఎక్కడేం జరుగుతోందో కనిపెట్టేవాడు. చాలా ప్రతిభ కలవాడు, సృజనశీలి, సమర్థుడు. ఈ సంగతి అక్కడ అందరికీ తెలుసు. అయితే ఆయన ఒక నియంతలా ప్రవర్తించేవాడు. ఆయన తన తోటి ఉద్యోగులను “ఇది చెయ్యండి – అది చెయ్యండి – ఇప్పుడిది చెయ్యండి – ఇప్పుడది చెయ్యండి – నేను నిర్ణయాలు తీసుకుంటాను – మీరు ఆచరించండి” అన్నట్లు ప్రవర్తించేవాడు.

పర్యవసానంగా అతను మొత్తం ఎక్సిక్యూటివ్ బృందానికి పరాయివాడై పోయాడు. వాళ్ళంతా అక్కడక్కడా చేరి అతన్ని గురించి మాట్లాడుకునేవారు. వాళ్ళంతా అతన్ని గురించి చాలా మర్యాదగా, అర్థవంతంగా, అతనికి తాము సాయం చెయ్యాలని వున్నట్లుగా మాట్లాడుకునేవారు. అయితే వాళ్ళు ఎప్పుడూ అట్లా మాట్లాడుకునేవారే గాని, బాధ్యత తీసుకుని ఏ పనీ చెయ్యలేదు. అధ్యక్షునికున్న బలహీనతను వంకగా తీసుకుని బాధ్యతారహితంగా ప్రవర్తించారు.

“ఈసారి ఏమవుతుందో ఊహించడం కష్టం. క్రిందటిసారి అతను నా డిపార్ట్‌మెంట్‌కి వచ్చినప్పుడు నేనంతా క్రమబద్ధంగా చేసి వుంచాను. కానీ అతను వేరేగా మాట్లాడాడు. నేను నెలలకొద్దీ పడిన శ్రమంతా గాలికి పోయింది. ఇతనితో కలిసి ఎట్లా పనిచెయ్యాలో తెలీకుండా వుంది. ఇక ఆయన రిటైరయ్యేదాకా అంతే” అంటారు ఒకరు.

“ఇంకా యాభై తొమ్మిది – ఇంకో ఆరేళ్ళు వుంటాడంటారా?” మరొకరు అందుకుంటారు.

“ఏమో! ఇటువంటి వాళ్ళను త్వరగా రిటైర్ చెయ్యరు.” కానీ అందులో ఒక అధికారి క్రియాసంసిద్ధుడు. అతనికి భావాలకన్నా విలువలు ముఖ్యం. అందుకే అతను చొరవ తీసుకున్నాడు. అతనికి పరిస్థితి అర్థం అయింది. ప్రెసిడెంట్‌పై సహానుభూతి చూపించాడు. అతనికి కూడా అధ్యక్షుడి బలహీనతలు తెలుసు.

కానీ ఆయన్ని విమర్శించలేదు. ఆయన బలహీనతల్ని తన బలంతో పూరించేవాడు. అధ్యక్షునికున్న దార్శనికతని, ప్రతిభని సృజనాత్మకతని ఉపయోగించుకునేవాడు.

ఇతను తన ప్రభావవృత్తంపై దృష్టి కేంద్రీకరించాడు. అధ్యక్షుడు అతన్ని కూడా శాసించేవాడే. అయితే అతను అధ్యక్షుడు చెప్పినదానికన్న ఎక్కువ పనిచేసేవాడు. ఆయనకేం కావాలో ఊహించేవాడు. ఆయనకున్న ఆసక్తి అర్థం చేసుకుని తను ఏదైనా సమాచారం యిచ్చేటప్పుడు, దానికి తన విశ్లేషణనూ, సిఫార్సులనూ కలిపి యిచ్చేవాడు.

ఒకరోజు కంపెనీ సలహాదారుగా నేను అధ్యక్షునితో మాట్లాడుతున్నప్పుడు, ఆయన, "ఈ మనిషి చేసిన పనిని నేను నిజంగా నమ్మలేకపోతున్నాను. స్టీఫెన్! నేనడిగిన సమాచారం యివ్వడమేకాక, నాకవసరమైన అదనపు సమాచారం కూడా ఇతను యిస్తున్నాడు. ఇంకా అతను దానిపై తన విశ్లేషణనూ, సిఫార్సులనూ కూడా జత చేస్తున్నాడు" అని మెచ్చుకున్నాడు. "అంతేకాదు ఆ విశ్లేషణా, సిఫార్సులూ ఒకదానికొకటి సరిపోతున్నాయి. ఇతను మెచ్చుకోదగ్గవాడు. వ్యాపారంలోని ఈ అంశం గురించి ఇక నేను విచారించనక్కర్లేదు. నాకు ఊపిరి పీల్చుకున్నట్లు వుంది" అన్నాడు.

తరువాత ఆయన "ఇది చెయ్యి-అది చెయ్యి" అని తక్కిన వారందర్ని శాసించాడు గానీ, ఇతన్ని మాత్రం "నీ అభిప్రాయం ఏమిటి?" అని అడగడం ప్రారంభించాడు.

అతడి ప్రభావం వృద్ధి అవుతోంది.

ఈ విషయం సంస్థలో కలకలం సృష్టించింది. కొంతమంది ప్రతిక్రియా పరులు ఇతని మీద విమర్శా బాణాలు సంధించడం ప్రారంభించారు.

ఈ ప్రతిక్రియాపరులకు బాధ్యతలు స్వీకరించడం యిష్టం వుండదు.

"నాకేం బాధ్యత లేదు" అనడం చాలా క్షేమం కదా!

"ఈ బాధ్యత నాది" అన్నప్పుడు "నేను బాధ్యత వహించలేదు" అనవలసి రావచ్చు.

చాలాకాలం బాధ్యతలను తప్పించుకుని, ఒక్కసారిగా వాటిని తలకెత్తుకోడం

చాలా కష్టం. అందుకని తక్కినవారు తామెందుకు బాధ్యత తీసుకోలేదో చెప్పడానికి అనేక కారణాలు వెతుక్కున్నారు. కానీ యితను వారిపట్ల కూడా సానుకూల ధోరణిలోనే ప్రవర్తించాడు. కొద్దికొద్దిగా వారిని కూడా ప్రభావితం చేయసాగాడు. ఫలితంగా, ఇతని సలహా సంప్రతింపులు లేకుండా ఇతను కల్పించుకోకుండా సంస్థలో ఎవరూ ఏపనీ చేసేవారు కాదు. ఆఖరికి అధ్యక్షుడు కూడా. ఇతని ప్రభావం తనకి ప్రమాదకరమని అధ్యక్షుడు అనుకోలేదు. ఎందుకంటే తన బలహీనతలను అతని బలం పూరిస్తున్నది కనుక. ఇప్పుడతనికి ఇద్దరు వ్యక్తుల బలం చేకూరింది.

ఇతని విజయం పరిస్థితుల ప్రాబల్యం వలన చేకూరింది కాదు. అందరూ అదే పరిస్థితుల్లో వున్నారు కదా! ఆ పరిస్థితులకు ఎట్లా స్పందించాలో అతను ఎంపిక చేసుకున్న పద్ధతి ఇతనికి విజయం చేకూర్చింది.

క్రియాసంసిద్ధత అంటే, దూసుకుపోవడం, దాడిచెయ్యడం, భాధ్యతారాహిత్యం అంటారు. అది తప్పు. క్రియాసంసిద్ధులు దూసుకుపోరు. వారు చురుకైనవారు. వారు విలువలకి ప్రాధాన్యమిస్తారు. వాస్తవాన్ని అర్థం చేసుకుని, అవసరమైన చర్య తీసుకుంటారు.

గాంధీని చూడండి. ఆయన సహచరులు, తమ పరాధీనతకు కారణమైన బ్రిటిష్‌వారిని విమర్శిస్తూ కూర్చుంటే, గాంధీ గ్రామాల్లో, వరిపొలాల్లో, రైతు కూలీల మధ్య తిరుగుతూ వారిని ప్రభావితం చేశాడు. ఆయన మీద నమ్మకం, విశ్వాసం దేశమంతటా వెల్లువెత్తింది. ఆయన ఏ రాజకీయపదవినీ అధిష్ఠించకపోయినా, తన ధైర్యసాహసాలతో, ప్రజల పట్ల ప్రేమతో, నిరశనదీక్షతో నైతికవిజయం సాధించి బ్రిటిష్‌వారిని మోకరిల్లజేశాడు. మూడువందల మిలియన్ల భారతీయులపై రాజ్యం చేసిన బ్రిటిష్ ప్రభుత్వం వెనక్కి మళ్ళిపోయింది.

'అలా వుండి వుంటే' – "వుంటాను" (The "Have's" And the "Be's")

మనం ఏ విషయాలపై ఎక్కువ ఆసక్తి చూపుతామనేది మనం "వుండి వుంటే" అనుకోడంపైనా "ఇలా వుంటాను" అనుకోడంపైనా ఆధారపడి వుంటుంది.

"నాయింటికి చేసిన అప్పు తీరిపోతే నేను సంతోషంగా వుంటాను."

"మా అధికారి ఇంత నియంత కాకుండా వుంటే."

"మా ఆయనకి ఇంకాస్త ఓర్పు, సహనం వుంటే."

"నా పిల్లలు చెప్పినమాట వినేవాళ్ళైతే ఎంత బావుండును."

"నాకొక డిగ్రీ వుండి వుంటే."

"నాక్కాస్త సమయం వుంటే బావుండును."

మన ప్రభావవృత్తంలో "వుండిఉంటే" అనేమాట వుండదు. 'వుంటాను' అనే మాటే వుంటుంది.

నేను ఇంకాస్త ఓర్పుగా వుంటాను. ఇంకొంచెం ప్రేమాస్పదంగా వుంటాను అనుకోడం. అది మన వ్యక్తిత్వంపై కేంద్రీకరించడం. సమస్య ఎక్కడోవుందని అనుకోడమే ఒక సమస్య. ఎక్కడ వున్నా విషయం మనని అదుపుచెయ్యడం అన్నమాట. అంటే "బాహిరం నుంచి అంతరంగంలోకి" అనే దృక్పథం అది. మనం మారాలంటే ఈ దృక్పథం ముందుగా మారాలి.

క్రియాసంసిద్ధుల పద్ధతి ముందుగా అంతరంగంలో మార్పు సాధించడం. భిన్నంగా వుండడం. బయటవున్న పరిస్థితులని ప్రభావితం చెయ్యడం. "నేనింకా శక్తిమంతంగా వుంటాను, నేనింకా సహనం వహిస్తాను. నేనింకా సృజనాత్మకంగా, ఇతరులకి సహకరించే విధంగా వుంటాను" అనుకుంటారు.

ఓల్డ్ టెస్టమెంటులోని ఒక కథ అంటే నాకు చాలా యిష్టం. ఇది జ్యూడియో క్రిస్టియన్ సంప్రదాయానికి మూలమైన కథ. ఇది జోసెఫ్ అనే అతని కథ. ఇతనికి 17 సంవత్సరాల వయసప్పుడు అతని సోదరులు, ఇతన్ని ఈజిప్ట్‌లో పోటిఫర్ అనే ఆయనకి బానిసగా అమ్మేశారు. తన అన్నదమ్ముల్ని తిట్టుకుంటూ, తన యజమానిపై కోపం పెంచుకుంటూ, స్వీయకరుణలో మునిగి తేలుతూ వుండవలసిన జోసెఫ్ అట్లా చెయ్యలేదు. అతను "వుండి వుంటే" అనేదాన్ని వదిలేసి "వుంటాను" అనే దృక్పథాన్ని పెంచుకున్నాడు. క్రియాసంసిద్ధుడైనాడు. అనతికాలంలోనే అతను యజమాని నమ్మకాన్ని చూరగొని, అతని ఇంటి నిర్వహణ బాధ్యతను సంపాదించాడు.

అయితే ఒకానొక క్లిష్టపరిస్థితిలో, తన నిజాయితీని వదులుకోలేని జోసెఫ్‌కి 13 సంవత్సరాలు కారాగారశిక్ష విధించారు. అయినప్పటికీ అతను చలించలేదు. తన క్రియాసంసిద్ధతను కోల్పోలేరు. ముందు కారాగారంపై పట్టు సంపాదించాడు. తరవాత మొత్తం ఈజిప్ట్‌నే నడిపించే స్థితికి వచ్చాడు. ఫారో తరువాత రెండవ స్థానాన్ని సంపాదించాడు.

ఇది చాలామందికి నాటకీయంగా కనిపించవచ్చు. మన స్థితికి ఇతరుల్ని బాధ్యుల్ని చేసి ఆరోపణలు చెయ్యడం, సామాజిక నియంత్రణ వంటి వాటిని కారణాలుగా చూపడం తేలికే. మన జీవితాలపై మనమే పట్టు సాధించాలి, మన పరిస్థితుల్ని మనమే ప్రభావితం చెయ్యాలి. "వుంటాను" "వుండగలను" అనే దృక్పథంతో పనిచెయ్యాలి.

మీ వైవాహిక జీవితంలో ఏదైనా సమస్య వున్నప్పుడు, మీ భార్య చేసిన తప్పుల్నే పదేపదే వినిపించడం వలన మీకేం లాభం కలుగుతుంది? "నా తప్పేం లేదు" అని మీరు పదిసార్లు చెప్పడం ద్వారా "నేను అసమర్థుడిని – శక్తిహీనుణ్ణి – భార్యావంచితుడిని" అని చెప్పుకున్నట్లే అవుతుంది. మీరొక ప్రతికూల పరిస్థితిలో యిరుక్కున్నట్లు వుంటుంది. ఆమెపై మీరు చూపించగల ప్రభావాన్ని మీ అంతట మీరే తగ్గించుకున్నట్లవుతుంది. మీరామెపై నిందారోపణలు చెయ్యడం, సతాయించడం వంటి వైఖరి అవలంబించినప్పుడు ఆమె తన బలహీనతని స్థిరపరుచుకుంటుంది. మీరే నడతనైతే సరిదిద్దాలనుకుంటారో, ఆ నడత కన్న మీ విమర్శ మరింత చెడ్డగా వుంటుంది.

ఈ పరిస్థితిని చక్కదిద్దాలంటే మీమీద మీరు పట్టు సాధించాలి. మీ భార్యను దారికి తీసుకురావాలనే ప్రయత్నం మానేసి, మీ బలహీనతలను రూపుమాపుకోవాలి. ఒక మంచి జీవన భాగస్వామిగా, మీ భార్యను బేషరతుగా ప్రేమించేవారుగా మారాలి. అప్పుడు మీ భార్య కూడా మీ ప్రవర్తనకు సానుకూలంగా స్పందిస్తుంది. ఆమె సానుకూలంగా స్పందించినా, లేకపోయినా, మీరు, మీరు చేయగల పనుల మీదే దృష్టిపెట్టాలి.

ప్రభావవృత్తంలో పనిచేయడానికి అనేక మార్గాలున్నాయి. ఒక మంచి శ్రోతగా "వుండడం", మంచి జీవన భాగస్వామిగా "వుండడం", మంచి విద్యార్థిగా "వుండడం", అంకితభావంతో పనిచేసే ఉద్యోగిగా "వుండడం". ఒక్కొక్కసారి మనం క్రియా సంసిద్ధులుగా వుండడం అంటే సంతోషంగా వుండడం కూడా అవసరం. నిష్కల్మషంగా నవ్వగలగడం అవసరం. సంతోషంగా వుండడం, వుండకపోవడం కూడా మనం ఎంచుకోగల విషయమే. కొన్ని విషయాలు బాహ్యా వాతావరణం వంటివి, మన ప్రభావవృత్తంలో యిమడవు. కానీ క్రియాసంసిద్ధులుగా మనం మన సామాజిక వాతావరణాన్ని ఎక్కడికి వెళ్ళినా వెంటతీసుకుపోవచ్చు. మనం ఆనందంగా వుండవచ్చు. మనం అదుపు చెయ్యలేనివీ పరిష్కరించలేనివీ అయిన

కొన్ని విషయాలను భరిస్తూనే, మనం సాధించగల కార్యాలపై దృష్టి కేంద్రీకరించ వచ్చు.

కర్రకి రెండోవైపు (The Other End of the Stick)

మనం మన దృష్టిని పూర్తిగా మన ప్రభావవృత్తంలోకి కేంద్రీకరించే ముందు మన చింతనావృత్తంలోని రెండు విషయాలను గుర్తించాలి. అవే తప్పిదాలు, పర్యవసానాలు.

మనం మన చర్యల్ని ఎంపిక చేసుకోగలం కానీ వాటి పర్యవసానాల్ని ఎంపిక చేసుకోలేం. పర్యవసానాలు ప్రకృతి ధర్మాల మీద ఆధారపడి వుంటాయి. అవి మన చింతనావృత్తంలో వుంటాయి. వేగంగా వస్తున్న రైలు ముందు నిలబడాలని మనం నిర్ణయించుకోగలం, కానీ రైలు మనని గుద్దేస్తే ఏం జరుగుతుందో మనం నిర్ణయించలేం.

మన వ్యాపార వ్యవహారాలలో నిజాయితీ లేకుండా వుండాలని మనం అనుకోవచ్చు. అయితే దీని పర్యవసానాలు మనం దొరికిపోయినప్పుడు మరో విధంగా వుండవచ్చు. మన మౌలికమైన వ్యక్తిత్వం యొక్క పర్యవసానాలు ప్రకృతి ధర్మాలమీద ఆధారపడి వుంటాయి. మన ప్రవర్తనని సిద్ధాంతాలు పరిపాలిస్తాయి. వాటికనుగుణంగా జీవిస్తే సానుకూలమైన పర్యవసానాలొస్తాయి. వాటిని భంగపరిస్తే ప్రతికూల పరిణామాలొస్తాయి. ఏ పరిస్థితికైనా ఎట్లా స్పందించాలనేది మనం ఎంచుకోవచ్చు. కానీ అట్లా ఎంచుకునేప్పుడు, మనం దాని పర్యవసానాన్ని కూడా ఎంచుకుంటున్నామన్నమాట. "కర్రని ఒకవైపు పట్టుకుంటే రెండోవైపు కూడ పట్టుకున్నట్లే."

నిస్సందేహంగా, మనందరి జీవితాలలో మనం పట్టుకున్న 'కర్ర'లు తరువాత సరి అయినవి కావని తేలిన సందర్భాలుంటాయి. మన నిర్ణయాలు, ఎంపికలు మన కవసరం లేని పర్యవసానాలను సృష్టించి వుండవచ్చు. అదే నిర్ణయం కాని ఎంపికగానీ మళ్ళీ చేయవలసివస్తే, వేరే విధంగా చేసి వుండేవాళ్ళం అనుకునే సందర్భాలు వుంటాయి. వీటిని మనం 'తప్పిదాలు' అంటాం. వీటిని గురించి మనం లోతుగా ఆలోచించాలి.

వీటిని గురించి పశ్చాత్తాపపడేవారు చేయవలసిందేమిటంటే, పాత తప్పిదా

లను కూడా చింతనా వృత్తంలోకి (Circle of Concern) చేర్చడమే వాటిని తిరిగి సరిచెయ్యలేం. తుడిచివెయ్యలేం. వాటి ఫలితంగా వచ్చిన పర్యవసానాలను మనం పరిష్కరించలేం.

మా అబ్బాయి కాలేజి ఫుట్‌బాల్ టీమ్‌లో క్వార్టర్‌బ్యాక్ స్థానంలో ఆడుతున్నప్పుడు తనెప్పుడు 'సెట్టింగ్ బ్యాక్' తప్పు చేసినా తన 'రిస్ట్‌బ్యాండ్' ఒకసారి మార్చేవాడు. ఈ తప్పు తరువాత తన ఆటలో పునరావృతం కాకుండా.

ఏదైనా ఒక తప్పు జరిగినప్పుడు క్రియాసంసిద్ధులు దాన్ని వెంటనే గుర్తించి సరిచేసుకుని, దాన్నుంచి పాఠాలు నేర్చుకుంటారు. ఇట్లా చెయ్యడంవలన మన తప్పిదాలే మన విజయాలకు మెట్లు అవుతాయి. ఐ.బి.ఎం. వ్యవస్థాపకుడైన టి.జె. వాట్సన్, "అపజయానికి చివరి అంచునే విజయం వుంటుంది" అంటాడు. తప్పుని గుర్తించకపోవడం, సరిదిద్దుకోకపోవడం, దాన్నుంచి ఏమీ నేర్చుకోకపోవడం అనేది ఇంకొకరకం తప్పు. ఇట్లా చెయ్యడం అనేది ఆత్మద్రోహంగానూ, తనని తాను సమర్థించుకునే విధంగానూ వుంటుంది.

ఇట్లా తప్పుల్ని కప్పిపుచ్చుకోడం, మొదటి తప్పుకి ఎక్కువ ప్రాముఖ్యం యివ్వడంలా పరిణమిస్తుంది. మనసుని మరింత గాయపరుస్తుంది. ఇతరులు మనపట్ల ప్రవర్తించే తీరుకన్న, మన తప్పిదాల కన్న, మనం వాటికి స్పందించే తీరే మననెక్కువ బాధపెడుతుంది. మనని కరిచిన విషసర్పాన్ని వెంటపడి పట్టుకోడానికి ప్రయత్నిస్తే విషం వొళ్ళంతా పాకుతుంది. విషానికి విరుగుడు తీసుకోడం ముందు చెయ్యాల్సిన పని.

ఏ తప్పునైనా మన స్పందించే తీరే తరువాత మన జీవితాన్ని ప్రభావితం చేస్తుంది. కనుక తప్పుని గుర్తించి అంగీకరించి, సరిదిద్దుకుని, దాన్నించీ పాఠం నేర్చుకున్నప్పుడు, వాటి ప్రభావం మనమీద వుండదు.

నిబద్ధత నిలుపుకోవడం (Making and Keeping Commitments)

వాగ్దానాలు చెయ్యడం, వాటికి నిబద్ధులమై వుండడం అనేది మన ప్రభావ వృత్తంలో కేంద్రంగా వుంటుంది. మనకి మనం చేసుకునే వాగ్దానాలకు, ఇతరులకు చేసేవాటికి నిబద్ధులమై వుండడమే మన క్రియాసంసిద్ధతకి ఋజువు. మన అభివృద్ధి సారాంశం. మానవ లక్షణాలైన స్వీయస్పృహ, మనస్సాక్షిల ఆధారంగా మన

బలహీనతలను, మన అభివృద్ధినీ తెలుసుకోవచ్చు. మన ప్రతిభాపాటవాలను ఎలా పెంచుకోవాలో, అవసరంలేని విషయాలను ఎలా తొలగించుకోవాలో తెలుసుకోవచ్చును. తరువాత, మన ఊహాశక్తినీ, ఇఛ్ఛాస్వాతంత్రాన్ని వాడుకుని వాగ్దానాలు చెయ్యడం, లక్ష్యాలను నిర్దేశించుకోవడం, వాటికి కట్టుబడి వుండడం వలన మన శీలసంపద పెరుగుతుంది. దానివలన మన జీవితంలో అనేక సానుకూలమైన ఫలితాలను సాధించవచ్చు. ఈ రెండు విధాలుగా మన జీవితంపై మనం అదుపు సాధించవచ్చు. మనం ఒక వాగ్దానం చెయ్యగలం. దానిని నిలుపుకోగలం. ఒక లక్ష్యాన్ని నిర్దేశించుకోగలం, అధి సాధించడానికి కృషి చెయ్యగలం. ఇట్లా వాగ్దానాలు, ఎంత చిన్నవైనప్పటికీ, చేసి నిలుపుకోగలగడం మనలో నిజాయితీని పెంచుతుంది, ఆత్మనిగ్రహం, ధైర్యం కలుగుతాయి. మన జీవన విధానానికి మనమే బాధ్యలంగా వుంటాము. సమాజంలో మన గౌరవమర్యాదలు పెరుగుతాయి.

నిబద్ధత కలిగివుండడమే ప్రభావశీలతకి పునాది వంటిది. జ్ఞానం, నైపుణ్యం, యిచ్ఛా, అన్నీ మన అదుపులో వుంటాయి. ఈ మూడింటి సమతూకాన్ని సాధించడానికి మనం కృషి చెయ్యాలి. ఏ సిద్ధాంతాల ప్రాతిపదికన మన అలవాట్లు ఏర్పడాలో వాటిని అంతర్గతం చేసుకోడం వలన మన శీలసంపద పెరిగి, దాని కనుగుణంగా మన ప్రభావశీలత కూడా పెంపొందుతుంది.

క్రియాసంసిద్ధత : ముప్పై రోజుల పరీక్ష
(Proactivity : The Thirty day Test)

మన క్రియాసంసిద్ధత మనం గుర్తించి పెంపొందించుకోవాలంటే మనం విక్టర్ ఫ్రాంకెల్ వలె మరణ శిబిరాల్లో వుండక్కర్లేదు. మన రోజువారీ జీవితంలోనే మనకా అవకాశాలెన్నో వున్నాయి. ఎన్నో వత్తిడులను, కష్టాలను ఎదుర్కోడానికి క్రియాసంసిద్ధత అవసరమౌతుంది. మన వాగ్దానాలు నిలుపుకోడంలో, ట్రాఫిక్ జామ్‌లో ఇరుకున్నప్పుడూ, కోపంతో మండిపడుతూ వచ్చిన ఒక వినియోగదారుడిని శాంతింపజేసేటప్పుడూ, మాటవినని పిల్లల్తో వ్యవహరించేటప్పుడూ – ఇట్లా ఎన్నో సందర్భాలు తటస్థపడతాయి. ఇటువంటప్పుడే, మనం మన సమస్యల్ని చూసే తీరు, మన శక్తిని కేంద్రీకరించే పద్ధతి, మనం వాడే భాషా వెలికి వస్తాయి.

ఈ క్రియాసంసిద్ధత సిద్ధాంతాన్ని ఒక ముప్పైరోజులపాటు ఆచరించి చూడమని మిమ్మల్ని నేను సవాలు చేస్తున్నాను. ప్రయత్నించండి. ఏం జరుగుతుందో

చూడండి. ముప్పైరోజులు మీ ప్రభావవృత్తంలోనే కృషి చెయ్యండి. చిన్నచిన్న వాగ్దానాలు చేసి నిలుపుకోండి. తీర్పరిగాకాక, వెలుగుచూపేవారిగా వ్యవహరించండి. నమూనాగా వుండండి గానీ విమర్శకులలా వుండకండి. పరిష్కారంలో భాగంగా వుండండి, సమస్యలో భాగంగా కాదు. ఈ సిద్ధాంతాన్ని మీ వైవాహిక జీవితంలో, మీ ఉద్యోగ జీవితంలో ప్రయత్నించండి. ఇతరుల బలహీనతల కోసం మీరు వాదించకండి. మీ కోసం కూడా వాదించకండి. తప్పుచేస్తే, అంగీకరించి సరిదిద్దు కోండి. దాన్నుంచి నేర్చుకోండి అప్పటికప్పుడే. మీ తప్పులకి ఎదుటివారిని నిందించకండి. ఆరోపణలు చెయ్యకండి. మీరు పరిష్కరించగల సమస్యలపైనే దృష్టి పెట్టండి. మీ ప్రవర్తన, మీ దృక్పథం, మీ చర్యలపైనే దృష్టిపెట్టండి.

ఇతరుల బలహీనతలపై జాలిపడండి. నిందించకండి. వారు ఏం చేసి వుండకూడదు, ఏం చెయ్యాల్సింది అనేది ప్రశ్న కాదు. ఆ సందర్భానికి మీ స్పందన ఏమిటి, మీరేం చెయ్యాలనేదే ఆలోచించుకోవాలి. సమస్య బయట వుందనుకుంటే – మీరేం చెయ్యకండి. ఆలోచనే నిజమైన సమస్య.

అంకురంగా వున్న స్వేచ్ఛని దినదినాభివృద్ధి చేసుకోగలం. ఆ అంకుర ప్రాయమైన స్వేచ్ఛని కూడా గుర్తించకపోతే, అదికూడా ఇగిరిపోతుంది. వారు యితరులు చెప్పినట్లు బ్రతుకుతూ వుంటారు గానీ, తమంతట తాము స్వేచ్ఛగా బ్రతకలేరు. మన ఆనందానికి గాని, మన సామర్థ్యానికి గాని, ప్రభావశీలతకి గాని మనమే బాధ్యులం. అంతిమంగా మన పరిస్థితులన్నింటికీ కూడా మనమే బాధ్యులం.

“జ్ఞానధార మన మేధస్సులోనుంచే చిమ్ముకొస్తుంది. తనని తాను మార్చుకుంటే గాని ఆనందాన్ని సాధించలేననే చిన్నపాటి జ్ఞానం కూడా లేనివారు, జీవితాన్ని నిష్ఫలం చేసుకుంటారు. ఏ విచారాన్ని నిర్మూలించాలనుకుంటారో, తమ నిష్ఫల కృషితో దాన్ని మిక్కిలి చేసుకుంటారు” అంటాడు శామ్యూల్ జాన్సన్. మన జీవిత గమనానికి మనమే బాధ్యులమని తెలుసుకోడమే మన ప్రభావశీలతకి పునాది. మనం చర్చించబోయే అలవాట్లకి కూడా.

ఇలా చేసి చూడండి :

1. ఒక రోజంతా మీరు మాట్లాడే భాషనీ, మీ చుట్టూ వున్న మనుష్యులు మాట్లాడే భాషనీ పరిశీలించండి. మీరు “అలా వుండి వుంటే” “నావల్ల కాదు” “నేను

చెయ్యాలి–తప్పదు" వంటి మాటలు ఎన్నిసార్లు వాడారో గమనించండి.

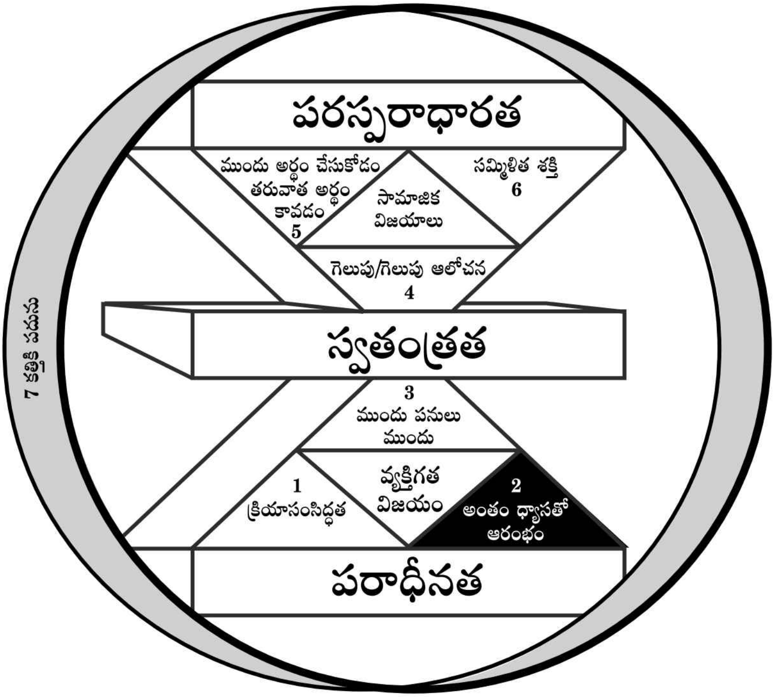
2. సమీప భవిష్యత్తులో మీరెదుర్కోబోయే ఒక అనుభవాన్ని ఊహించండి. మీ గత అనుభవం ఆధారంగా ఈ సందర్భాన్ని ఎలా ఎదుర్కుంటారో ఊహించండి. మీరు ప్రతిక్రియాత్మకమైన భాష మాట్లాడతారేమో ఊహించండి. ఆ సందర్భాన్ని మీ ప్రభావవృత్తంలోనుంచీ చూడండి. క్రియాసంసిద్ధంగా ఎట్లా ప్రవర్తించవచ్చో ఆలోచించండి. కొన్ని నిమిషాలు తీసుకుని ఆ దృశ్యాన్ని మీ మనోనేత్రం ముందు నిలుపుకోండి. ప్రేరణకీ, స్పందనకీ మధ్య నున్న ఎడాన్ని గురించి గుర్తుపెట్టుకోండి. మీ ఎంపికా స్వాతంత్ర్యాన్ని ఉపయోగించుకుంటానని మీకు మీరే వాగ్దానం చేసుకోండి.

3. మీ వ్యక్తిగత జీవితంలో గాని, ఉద్యోగ జీవితంలో గాని మిమ్మల్ని క్షోభపెడుతున్న ఒక సమస్యని తీసుకుని, అది ప్రత్యక్షమైనదో, పరోక్షమైనదో, పరిష్కారసాధ్యం కానిదో నిర్ణయించండి. మీ ప్రభావవృత్తం ఆధారంగా మీరు తీసుకునే మొదటి చర్య ఏమిటో గుర్తించి, ఆ చర్య తీసుకోండి.

4. క్రియాసంసిద్ధతకు సంబంధించిన ఈ ముప్పై రోజుల పరీక్షను ప్రయత్నించండి. మీ ప్రభావవృత్తంలో వస్తున్న మార్పులని గమనించండి.

అలవాటు-II

అంతం ధ్యాసతోనే ఆరంభం



వ్యక్తిగత నాయకత్వ సిద్ధాంతాలు
(Principles of Personal Leadership)

"మనలో ఏముందో అన్న విషయం ముందు, మన వెనకేముందో, ముందేముందో అనేవి చాలా స్వల్ప విషయాలు."

• ఆలివర్ వెండెల్ హోమ్స్

ముందు వచ్చే కొన్ని పేజీలు చదవడానికి ఒక ఏకాంత, ప్రశాంత ప్రదేశాన్ని ఎన్నుకోండి. మీ మనస్సులో మరేమీ లేకుండా నిర్మలంగా వుంచుకుని నేను చెప్పేదాన్ని గ్రహించడానికి సిద్ధంకండి. మీ షెడ్యూల్స్, మీ కుటుంబం, మీ వ్యాపారం, మీ స్నేహితులు - ఇవ్వన్నీ మర్చిపోండి.

మీకు ప్రేమాస్పదులైన ఒక వ్యక్తి అంత్యక్రియలకి వెళ్ళే సన్నివేశాన్ని మీ కళ్ళ ముందుకు తెచ్చుకోండి. మీరు, అంత్యక్రియలు జరిగే ప్రదేశం చర్చి కాని మరే ఇతర ప్రదేశానికో కారులో వెళ్ళి, కారుని ఒకచోట పార్క్ చేసి, దిగి లోపలికి వెడుతున్నట్లు ఊహించండి. అక్కడ పువ్వులు, మంద్రమైన సంగీతం వుంటాయి. మీరు లోపలికి వెడుతూవుంటే ఆ వ్యక్తి తాలుకు కుటుంబసభ్యులు, స్నేహితులు కనిపిస్తారు. అక్కడి వ్యక్తులందరిలో ఒక విషాదాన్ని పంచుకుంటున్న భావన. మీరు లోపలికి వెళ్ళి శవపేటిక ముందు నిలబడి, తొంగిచూస్తారు. అనుకోకుండా ఆ పేటికలో మీకు మీరే ఎదురౌతారు. అవి మీ అంత్యక్రియలే. మూడేళ్ళ తరువాత అక్కడున్న వాళ్ళంతా మీ పట్ల గౌరవమర్యాదల్ని చూపించడానికి వచ్చారు. మీ జీవితాన్ని గడిపిన తీరుని అభినందిస్తున్నారు. మీ పట్ల ప్రేమ కురిపిస్తున్నారు. మీరొక కుర్చీలో కూర్చుని అక్కడ జరగబోయే కార్యక్రమం తాలూకు పత్రాన్ని చూస్తున్నారు. నలుగురి ప్రసంగాలున్నాయి. ఒకరు కుటుంబసభ్యులు. తోబుట్టువులు,

సంతానం, దగ్గర బంధువులు - వీరిలో ఒకరు. వీరంతా దేశంలోని వివిధ ప్రాంతాల నుంచీ వచ్చారు. రెండవవారు స్నేహితులలో ఒకరు. మూడవవారు సహోద్యోగి. నాలుగవవారు మతాచార్యులు గానీ మరెవరైనా మీలో సమాజసేవలో పాల్గొన్నవారు.

ఇప్పుడు తీవ్రంగా ఆలోచించండి. ఈ ప్రసంగకర్తలు మీ గురించి ఏం చెప్పాలని అనుకుంటున్నారు? ఒక భర్తగా/భార్యగా, తండ్రిగా/తల్లిగా మీరు ఎలా ప్రవర్తించారని వాళ్ళు చెప్పాలనుకుంటున్నారు? ఎటువంటి స్నేహితులు మీరు? ఎటువంటి సహోద్యోగి మీరు? మీలో వారు ఎటువంటి శీలసంపదని చూశారు? మీరు చేసిన ఏ సత్క్రియల్ని వారు గుర్తు చేసుకోవాలనుకుంటున్నారు? మీ చుట్టూ వున్న వ్యక్తుల్ని చూడండి. వారి జీవితాలలో మీరెటువంటి లోటు కలిగిస్తున్నారు?

ముందుకి చదవబోయేలోగా మీ అభిప్రాయాలను వ్రాసిపెట్టుకోండి. అవి మిమ్మల్ని గురించి మీరు అర్థం చేసుకోడానికి (రెండవ అలవాటు) ఉపకరిస్తాయి.

'అంతం ధ్యాసతోనే ఆరంభం' అంటే ఏమిటి?

ఈ ఊహాదర్శనంలో మీరు మనస్ఫూర్తిగా నిమగ్నమై వుంటే, మీలోని ముఖ్యమైన, లోతైన విలువల్ని మీరు స్పృశించి వుంటారు. మీ ప్రభావవృత్తంలో కేంద్రంగా వున్న మార్గదర్శక వ్యవస్థను చూసి వుంటారు.

జోసెఫ్ ఎడిసన్ ఏమంటున్నాడో చూడండి.

> "గొప్పవారి సమాధుల్ని దర్శించినప్పుడు నాలో వున్న ఈర్ష్య, అసూయలు మాయమైపోతాయి. వీరి సమాధుల మీది వాక్యాలు చదివినప్పుడు నాలోని అసాధారణమైన కోరికలు అంతర్ధాన మౌతాయి. ఒక సమాధిపై ఆ వ్యక్తి తల్లితండ్రుల శోకాన్ని చూసినప్పుడు నా హృదయం కరుణార్ద్రమౌతుంది. ఆ తల్లితండ్రుల సమాధులే చూసినప్పుడు, ఆ శోకం ఎంత అర్థహీనమో తెలుస్తుంది. ఎందుకంటే తాము కూడా అక్కడికే చేరాలి కదా! తమని ఓడించినవారి ప్రక్క సమాధైన రాజుల్ని, ప్రత్యర్థి కవులు ఒకరిప్రక్క నొకరు సమాధులలో వున్నప్పుడు, విభిన్న వాదాలతో, తర్కాలతో ప్రపంచాన్ని చీల్చిన మతాధిపతులు ప్రక్కప్రక్కనే శాశ్వతనిద్రకి వొరిగినప్పుడు, నాకు విచారమూ, ఆశ్చర్యమూ కలుగుతుంది. ఇంత స్వల్ప విషయాలపై వీరి వాదాలు, పోటీలు

కక్ష్యలు ఎందుకా అని? ఈ సమాధుల మీది తారీకులు చూసినప్పుడు, నిన్న మొన్న కొందరు, 600 సంవత్సరాల క్రిందట కొందరు! నాకా 'దివ్యమైన రోజు' గుర్తొస్తుంది. ఆరోజు అందరం సమకాలీనులమే కదా! అక్కడందరం కలిసే కనపడతాం."

రెండవ అలవాటు మన జీవితంలోని వివిధ సందర్భాలకు, వివిధ స్థాయిలకు అన్వయిస్తుంది. "అంతం ధ్యాసతో ఆరంభం" అనేది చాలా ముఖ్యమైనది. మీ జీవితాంతాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకుని మీ జీవన గమనాన్ని ప్రారంభించడం మీలో ఎంతో మార్పు తెస్తుంది. మొత్తం మీ జీవితాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకుని ప్రతిరోజూ, ప్రతివారం, ప్రతినెలా మీ ప్రవర్తనను అంచనా వేసుకోండి. ఈ అంతిమలక్ష్యాన్ని మనసులో వుంచుకుని మీ జీవితంలో పాటించే ప్రమాణాలను నిర్ణయించుకోండి. ఈ ప్రమాణాలను కాపాడుకోండి. అట్లా చేసినప్పుడు మీ జీవితంలో ప్రతిరోజూ మీ లక్ష్యానికి ఒక మెట్టుగా పనిచేస్తుంది.

'అంతం మీద ధ్యాసతో ఆరంభించడం' అంటే, మీ గమ్యాన్ని గురించిన ఒక స్పష్టమైన అవగాహనతో గమనాన్ని ప్రారంభించడం అన్నమాట. మీరెక్కడికి చేరనున్నారో తెలుసుకుంటే, మీరిప్పుడెక్కడున్నారో అర్థం అయి, గమ్యం చేరడానికి ఎటువంటి చర్యలు తీసుకోవాలో స్పష్టమౌతుంది. సరి అయిన మార్గంలో వెళ్ళడం సాధ్యమౌతుంది.

జీవితంలోని ఊపిరాడనితనంలో, నిచ్చెనమెట్లు మరిన్ని ఎక్కి పైపైకి పోవాలనే ఆతృతతో చిక్కుకుపోయి, చివరికి మనం ఎక్కిన నిచ్చెన మనం ఆనించవలసిన గోడకి కాక, వేరేదానికి ఆనించామని తెలుసుకోడం జరుగుతూ వుంటుంది. మనం తీరిక లేకుండా పనితో సతమతమౌతూ వుండడం అనేది సంభవమే – కానీ తీరిక లేనితనం – మన సామర్థ్యానికీ, ప్రభావశీలతకీ నిదర్శనం కాదు.

మనం ఒక్కొక్కసారి శుష్క విజయాలను సాధిస్తాం. ఒక్కొక్కసారి అత్యంత విలువైన వాటిని పోగొట్టుకుని కూడా ఇటువంటి విజయాలు సాధిస్తాం. అనేక రంగాలలో వున్నవారు డాక్టర్లు, విద్యావేత్తలు, నటులు, రాజకీయవేత్తలు, వ్యాపారస్థులు, వృత్తినిపుణులు, క్రీడాకారులు, ఇంకా అనేక నైపుణ్యాలు కలవారు, అధిక రాబడి కోసం, కీర్తి, గుర్తింపుల కోసం, తమతమ రంగాలలో ముందుండడం కోసం అధికశ్రమ చేస్తారు. కానీ శ్రమపడే క్రమంలో తమ జీవితంలో అత్యంత

విలువైన వాటినీ, తమ సుఖ సంతోషాలకు ఎంతో అవసరమైన వాటినీ పోగొట్టు కుంటారు.

మనకేది ముఖ్యమో తెలుసుకుని, దానికోసం ప్రతిరోజూ కృషిచేస్తే మన జీవితాలు ఎంత భిన్నంగా వుంటాయి!! మనం ఎక్కే నిచ్చెన, మనకి కావల్సిన గోడకి ఆనించకపోతే, మనం ఎక్కిన ప్రతీ మెట్టూ మనని తప్పుడు గమ్యానికి చేరుస్తుంది. మనం ఎంత తీరిక లేకుండా పనిచేసినా, ఎంత సమర్థత కలిగివున్నా కూడా మనం అంతాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకుని ఆరంభించకపోతే ప్రభావశీలంగా వుండలేము.

ఇందాక చెప్పుకున్న అంత్యక్రియల అనుభవంలో మిమ్మల్ని గురించి అక్కడి వారు ఏంచెప్పాలని మీరనుకున్నారో, అందులోనే మీ విజయానికి నిర్వచనం వుంది. మీ మనస్సులో వున్నదానికి అది భిన్నంగా వుండవచ్చు. కీర్తి, ఎన్నింటినో సాధించ గలగడం, డబ్బు యివ్వన్నీ కూడా సరిఅయిన గోడలో ఒక భాగం కూడా కావు. అంతం మీద ధ్యాసతో ఆరంభించినప్పుడు మీలో గొప్ప ఆలోచన కలుగుతుంది. ఒక స్నేహితుని మరణం సందర్భంలో, అతని స్నేహితుల్లో ఒకరు మరొకర్ని యిలా అడిగారు : "అతనెంత వదిలివెళ్ళాడు?" మరొక స్నేహితుడు ఇలా చెప్పాడు "వున్నదంతా వదిలే వెళ్ళాడు."

ప్రతిదీ రెండుసార్లు సృష్టింపబడుతుంది (All Things are created Twice)

'అంతం ధ్యాసతో ఆరంభం' అనే దృక్పథం "ప్రతిదీ రెండుసార్లు సృష్టింప బడుతుంది" అనే సిద్ధాంతం ప్రాతిపదికన ఏర్పడింది. మొదటిది మానసికమైన సృష్టి, రెండవది భౌతిక సృష్టి.

ఉదాహరణకి ఇల్లు కట్టడం గురించి. మీరు శంకుస్థాపన చెయ్యకముందే ఇంటిని గురించి అతిసూక్ష్మమైన వివరాలతో ఒక ప్రణాళిక వేస్తారు. ఎటువంటి ఇల్లు కావాలో ఊహిస్తారు. మీరు కట్టబోయే ఇల్లు కుటుంబానికి ఎక్కువ ప్రాముఖ్యం యిచ్చేదిగా వుండాలనుకుటే, కుటుంబ సభ్యులంతా కలసికూర్చుని కబుర్లు చెప్పుకోడానికి వీలుగా ఒక గదిని కట్టిస్తారు. పిల్లలు ఆడుకోడానికి ఒక వరండా, దానికి స్లైడింగ్ తలుపులు అమరుస్తారు. ఎన్నో ఊహలతో ముందు ఆ ఇంటిని మీ మనోనేత్రంతో చూస్తారు. మీకెలాంటి ఇల్లు కావాలో దాని రూపం మీ కళ్ళకి

కట్టేవరకూ ప్రణాళిక వేస్తారు. ఇది ప్రాథమిక సృష్టి. దాన్ని తరువాత బ్లూప్రింట్‌గా మారుస్తారు. అప్పుడు నిర్మాణం మొదలుపెడతారు. ఇదంతా కూడా భూమిని ముట్టుకోకముందే జరిగిపోతుంది. అప్పుడు నిజంగా ఇల్లు కట్టడం ప్రారంభించడం అన్నది ద్వితీయ సృష్టి. అట్లా చెయ్యకపోతే మీరు ఖరీదైన మార్పులు చెయ్యాల్సి వస్తుంది. నిర్మాణ ఖర్చు పెరుగుతుంది. సాధారణంగా చెక్కపని చేసే వడ్రంగి ఒక సూత్రాన్ని అమలుచేస్తాడు. చెక్కని కోసేముందు రెండుసార్లు కొలుస్తాడు. ఒకసారే కోస్తాడు. అందువలన బ్లూప్రింటు ముందు మీకు నచ్చినట్లు, మీ బడ్జెట్‌కి తగినట్లు వేసుకోవాలి. అప్పుడు ఇటుకా సిమెంటూ తెచ్చుకుని పని మొదలుపెట్టాలి. ప్రతి రోజూ నిర్మాణ స్థలానికి వెళ్ళి బ్లూప్రింట్ ప్రకారం పనులు చేయించాలి. అంటే అంతం (ఫలితం) ధ్యాసతోనే ఆరంభించాలి.

మరొక ఉదాహరణ చెప్తాను. వ్యాపారం సంగతి చూడండి. మీరు మీ వ్యాపారంలో విజయం సాధించాలంటే, ముందుగా మీరేం సాధించాలనుకుంటు న్నారో నిశ్చయించుకోండి. మీరు ఉత్పత్తి చేయదలుచుకున్న వస్తువుల్ని గురించి కాని, అందించదలచిన సేవలని గురించి గాని క్షుణ్ణంగా ఆలోచించండి. తరువాత మార్కెట్ లక్ష్యాలను గురించి ఆలోచించండి. అప్పుడు, ఆర్థిక, పరిశోధన, అభివృద్ధి మార్కెటింగ్, ఉద్యోగుల నియామకం, పరికరాలు మొదలైనవి సిద్ధం చేసుకోండి. మీరు ఎంతవరకూ లక్ష్యాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకుని పని ప్రారంభిస్తారో దానిమీదే మీ విజయం ఆధారపడుతుంది. వ్యాపారంలో నష్టాలు సాధారణంగా ప్రాథమిక సృష్టిలోనే సంప్రాప్తిస్తాయి. సరి అయిన ప్రణాళిక లేనందువలన, పెట్టుబడి చాలనందువలన, మార్కెట్‌ను సరిగ్గా అంచనా వెయ్యలేకపోవడం వలన, నష్టాలు వాటిల్లుతాయి.

ఈ సూత్రం పిల్లల పెంపకానికి కూడా వర్తిస్తుంది. మీరు వాళ్ళని క్రమశిక్షణ గల బాధ్యతాయుతమైన పౌరులుగా తీర్చిదిద్దాలనుకుంటే, మీరు రోజువారీ ప్రవర్తనలో ఆ విషయాన్ని గుర్తుపెట్టుకోవాలి. వారి క్రమశిక్షణనూ ఆత్మగౌరవాన్నీ దెబ్బతీసేలా ప్రవర్తించకండి.

ఈ సూత్రాన్ని చాలామంది తమ జీవితాలలోని వివిధ దశలలో ఉపయోగిస్తూ వుంటారు. మీరేదైనా పర్యటనకు వెళ్ళేటప్పుడు, మీ గమ్యాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకుని, అది చేరే మార్గాన్ని ఎంచుకుంటారు. ఒక తోట పెంచాలనుకున్నా, దాన్ని సుందరంగా తీర్చిదిద్దాలన్నా, దాన్ని ముందుగా కాగితంమీద ఒక పథకంలాగా

వేసుకుంటారు. లేదా మనసులో దాని రూపాన్ని ముద్రించుకుని, ఆ రూపం ప్రకారం ఏ మొక్క ఎక్కడ వెయ్యాలో వేస్తారు. ఒక ఉపన్యాసం యివ్వాలన్నా ముందు దాన్ని ఒక కాగితం మీద వ్రాసిపెట్టుకుంటాం. దుస్తుల్ని కూడా కుట్టడానికి ముందే డిజైన్ చేసి పెట్టుకుంటాం.

ఈ రెండు సృష్టుల సూత్రాన్ని అర్థం చేసుకుని, ఆరెంటికీ కూడా మనమే బాధ్యత వహించినప్పుడు మన ప్రభావవృత్తం పరిధి పెరుగుతుంది. ప్రాథమిక సృష్టికి మాత్రమే బాధ్యత వహించి, ద్వితీయ సృష్టిని నిర్లక్ష్యం చేస్తే, మన ప్రభావ వృత్తం కుంచించుకుపోతుంది.

నమూనాలు (Design or Default)

అన్నీ రెండుసార్లు సృష్టింపబడతాయి అన్న సూత్రం నిజమే కానీ, అన్నింటి ప్రాథమిక సృష్టీ స్వీయస్పృహతో రూపొందించింది కాకపోవచ్చు. మన వ్యక్తిగత జీవితంలో మనం స్పృహతో వుండి మన ప్రాథమిక సృష్టికి మనమే బాధ్యత వహించకపోతే మనం ఇతరులకూ, పరిస్థితులకూ, మన జీవితాన్ని మలిచే అవకాశం యిస్తాం. అలా ఇచ్చి మన జీవితాలపై మన ప్రమేయం లేకుండా అదివరకే అమర్చి పెట్టిన విధంగా తయారుచేసుకుంటాం. మన కుటుంబం, లోకులు, పరిస్థితులు, చిన్నప్పుడు ఏర్పడిన అభిప్రాయాలు మొదలైనవాటి ప్రభావం చేతనూ, ఇతర మానసిక నియంత్రణల చేతనూ, తయారుచేయబడిన మూసలుగా బ్రతుకుతాం. ఇటువంటి మూసల్ని వ్యక్తులు, పరిస్థితులు తయారుచేస్తాయి గానీ సిద్ధాంతాలు కావు. ఈ నమూనా ప్రవర్తన మన పరాధీనత వలన, మనం యితరులకు లొంగి వుండడం వలన, ప్రేమలకోసం, ఇతరులు మనని ఆమోదించాలనే తపన వలనా ఏర్పడుతుంది.

మనకి తెలిసినా, తెలియకపోయినా, మన ప్రమేయం వున్నా లేకపోయినా, మన జీవితాలలో ప్రథమసృష్టి అనేది ఒకటి వుంటుంది. ఇంక రెండవ సృష్టి అనేది మనం క్రియాసంసిద్ధతతో చేసుకున్న స్వయంసృష్టి అయినా కావాలి లేదా ఇతరులు తయారుచేసిపెట్టిన నమూనాలో వొదిగిపోయేదైనా కావాలి.

మానవ ప్రత్యేకతలైన స్వీయస్పృహ, ఊహాశక్తి, మనస్సాక్షి అనేవి మన ప్రథమ సృష్టిని మనం పరీక్షించుకునేందుకు తోడ్పడతాయి. మన ప్రథమ సృష్టిని మనం తిరగవ్రాసుకునేందుకు సహకరిస్తాయి. ఒకటవ అలవాటు "మీరే సృష్టికర్తలు"

అని చెబితే రెండవ అలవాటు మీరు చేసుకునే ప్రథమ సృష్టి. మీరు వ్రాసుకునే బ్రతుకు పుస్తకం.

నిర్వహణ, నాయకత్వం

రెండవ అలవాటు స్వీయ నాయకత్వానికి సంబంధించినది. ప్రథమ సృష్టి అనేదే నాయకత్వం వహించడం, అంటే నిర్వహణ సామర్థ్యం వుండడం కాదు. నిర్వహణ సామర్థ్యం అనేది ద్వితీయ సృష్టి. దీన్ని గురించి మూడవ అలవాటులో చర్చిద్దాం.

నిర్వహణ సామర్థ్యం Bottom line అనేదాని మీద కేంద్రీకరించే దృష్టి నాయకత్వం అనేది Topline దృష్టి. నిర్వహణ సామర్థ్యంలో తాను ఫలితాన్ని ఎట్లా సాధించగలను అనే ఆలోచనకి ప్రాధాన్యం. నాయకత్వానికి తను ఏమి సాధించదలచాడో నిర్ణయించడానికి ప్రాధాన్యం. పీటర్ డ్రకర్, వారెన్ బెన్నిస్‌లు ఇలా చెప్తారు, "నిర్వహణ సామర్థ్యం అంటే సరైన పద్ధతిలో పనిచెయ్యడం, నాయకత్వం అంటే సరైన పన్లే చెయ్యడం".

నిర్వహణ సామర్థ్యం అంటే 'విజయం' అనే నిచ్చెనమెట్లెక్కడం. నాయకత్వం అంటే ఆ నిచ్చెన ఏ గోడకి ఆనించాలో నిర్ణయించడం. ఉదాహరణకి, కొంతమంది వ్యక్తులు అడవిలో గొడ్డళ్ళతో చెట్లు నరుక్కుంటూ, దారి ఏర్పరుచుకుంటూ ముందుకు సాగుతున్నారనుకుందాం. వాళ్ళు ఉత్పాదకులు. సమస్యల్ని పరిష్కరించేవాళ్ళు. వాళ్ళు దట్టంగా పెరిగిన అడవిని నరుక్కుంటూ దారిచేస్తున్నారు. వారివెనక మేనేజర్లు (నిర్వహణాధికారులు) వున్నారు. వారు తమ గొడ్డళ్ళకు పదునుపెట్టుకుంటున్నారు. గొడ్డళ్ళకి పదునుపెట్టడం అంటే పనిచేయవలసిన క్రమం గురించి మాన్యుయల్స్ తయారుచేస్తున్నారన్నమాట. కొత్త సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని అందిపుచ్చుకోడం, పని గంటలు నిర్ణయించడం, చెట్లు నరికే వారికి పరిహారాలు నిర్ణయించడం వంటి పనులు చేస్తున్నారు. వారి నాయకుడు ఒక పెద్ద చెట్టు ఎక్కి, మొత్తం పరిశీలించి "అయ్యయ్యో – ఇది మనం రావలసిన అడవి కాదు" అని అరుస్తాడు. తమ పనిలో తలమునకలైన పనివారు, మేనేజర్లు దానికి ఎట్లా స్పందిస్తారనుకుంటున్నారు?

"ఆగండి – నోరుమూసుకోండి – మేం చాలా ప్రగతి సాధించాం" అంటారు.

వ్యక్తులుగా, బృందాలుగా, వ్యాపారస్థులుగా మనం ఇట్లా చెట్లు నరుక్కుంటూ

పరమ బిజీగా వుండి, మనం వచ్చింది తప్పు అడవిలోకి అని కూడా గ్రహించం. ప్రతినిత్యం అనేక మార్పులకి లోనౌతున్న ఈనాటి ప్రపంచంలో, ప్రభావవంతమైన నాయకత్వం అనేది చాలా కష్టమైన వ్యవహారం. ప్రతీ స్వాధీన, పరస్పరాధారిత విషయాలలో కూడా.

మనకి మన గమ్యాన్ని గురించిన ఒక దర్శనం, ఒక దిక్సూచి (Compass) కావాలిగాని ఒక రోడ్‌మ్యాప్ కాదు. మనముందు ఎటువంటి ప్రదేశం వుంటుందో తెలీదు. మనం ఎంత కష్టపడి అక్కడికి చేరాలో తెలీదు. కానీ మనలో అంతర్గతంగా వుండే కంపాస్ లేదా దిక్సూచి మననెప్పుడూ మార్గదర్శనం చేస్తూ వుంటుంది.

ప్రభావశీలత అనేది మనం ఎంత కష్టపడుతున్నాం అనేదానిమీద ఆధార పడదు. మనం సరిఅయిన చోటులో శ్రమపడుతున్నామా అనేదానిమీద ఆధార పడుతుంది. ప్రతి పరిశ్రమలోగాని వృత్తిలోగాని జరిగే పరిణామక్రమంలో ముందు నాయకత్వానికీ తరువాత నిర్వహణ సామర్థ్యానికీ ప్రాముఖ్యత యిస్తారు.

మార్కెట్ ఎంత వేగంగా మారిపోతోందంటే, ఒకప్పుడు వినియోగదార్లను అమితంగా ఆకర్షించిన వస్తువులు, సేవలు యిప్పుడు కాలం చెల్లినవైపోతున్నాయి. క్రియాసంసిద్ధులైన నాయకులు నిరంతరం పరిసరాలను పరిశీలిస్తూ వుండాలి. ముఖ్యంగా వినియోగదారుల కొనుగోలు అలవాట్లనూ, ఆసక్తులనూ గమనిస్తూ వుండాలి. దాని కనుగుణంగా తమ కృషిని నడిపించాలి.

విమానయాన పరిశ్రమని అవ్యవస్థీకృతం చెయ్యడం, ఔషధాలు తదితర ఆరోగ్యవసరుల ఖరీదులు ఆకాశాన్నంటడం, దిగుమతి చేసుకుంటున్న కార్ల సంఖ్యా, వాటి ధరలూ కూడా పెరగడం - ఇవ్వన్నీ పరిసరాలపై మిక్కిలి ప్రభావాన్ని చూపుతున్నాయి. పరిశ్రమలు, పరిసరాలనూ, తమ ఉద్యోగులనూ ఎప్పటికప్పుడు గమనిస్తూ, సరి అయిన దిశలో నడిపించే నాయకత్వాన్ని ఎన్నుకోకపోతే, ఎంత నిర్వహణాసామర్థ్యం వున్నప్పటికీ విజయం దక్కదు.

ప్రభావవంతమైన నాయకత్వం లేకుండా కేవలం నిర్వహణా సామర్థ్యం వుంటే ఎలా వుంటుందంటే "టైటానిక్ పడవలో డెక్ మీద కుర్చీలను సరిగ్గా పెట్టడంలా వుంటుంది" (మునిగిపోయే నౌకలో కుర్చీలు సరిచేసి ఏమి లాభం!") కనుక నాయకత్వం సరిగ్గా లేకపోతే ఎంత విజయవంతమైన నిర్వహణ అయినా దండగే.

మనం ఎంతసేపటికీ నిర్వహణ (management) అనే దృక్పథంలో చిక్కుకు పోవటమే ఇందుకు కారణం.

ఒకసారి సియాటిల్‌లో సంవత్సరమంతా నిర్వహించిన ఒక ఎగ్జిక్యూటివ్‌ల అభివృద్ధి కార్యక్రమంలో పాల్గొన్నప్పుడు, ఆ కంపెనీ అధ్యక్షుడు నాతో ఇట్లా అన్నాడు, "స్టీఫెన్! రెండవ నెలలో నువ్వు నిర్వహణ సామర్థ్యానికీ నాయకత్వానికీ కల తేడాని గురించి చెప్పినప్పుడు, కంపెనీ అధ్యక్షుడిగా నా పాత్ర గురించి ఆత్మపరిశీలన చేసుకున్నాను. నేనెప్పుడూ నాయకత్వ పాత్ర పోషించలేదని తెలుసుకున్నాను. అంతులేని వత్తిళ్ళమధ్య ఎంతసేపూ నిర్వహణ బాధ్యతల్లో కూరుకుపోయాను. అందుకని నేను ఆ శాఖ నుంచీ తప్పుకోవాలని నిశ్చయించుకున్నాను. ఆ పనికి వేరేవారిని నియమించి నేను సంస్థకు నాయకత్వం వహించాలని తీర్మానించు కున్నాను. శీఘ్రం పరిష్కరించవలసిన సమస్యలెన్నో వున్నాయి. తక్కినవారికి మార్గదర్శనం చెయ్యాలి – అందుకే నా నిర్ణయాన్ని అమలుపెట్టడం కష్టం అయింది. ఒక పని సంస్కృతి ఏర్పరచడం, సమస్యల్ని లోతుగా విశ్లేషించడం, కొత్త అవకాశాలను అందిపుచ్చుకోడం, వీటితో నాకు ఎక్కువ సంతృప్తి కలగలేదు. తక్కినవారికి కూడా అలవాటుపడ్డ పద్ధతులనుంచీ భిన్నంగా నడుచుకోడం కష్టమైంది. నేను వారికి కావల్సినంతగా అందుబాటులో లేను. అనుక్షణం వారి సమస్యల పరిష్కారంలో నేను సాయపడాలని వారు ఆశిస్తారు. కానీ నేను వారికి తలవొగ్గలేను. నేను వారికి నాయకత్వం వహించడానికి నిశ్చయించుకున్నాను. అట్లాగే చేశాను. ఇప్పుడు మా వ్యాపారం తీరే మారిపోయింది. మా పరిసరాలకి అనుగుణంగా పనిచేస్తున్నాం. మా రాబడి పెరిగింది. లాభాలు నాలుగింతలయ్యాయి. నేను నాయకుణ్ణయ్యాను."

ఒక్కొక్కసారి తల్లితండ్రులు కూడా ఈ "నిర్వహణ సామర్థ్యం" అనే చట్రంలో ఇరుక్కుపోతారు. పిల్లలకి మార్గదర్శనం కాకుండా, అదుపు చెయ్యడం నిబంధనలు విధించడం చేస్తూ వుంటారు. కుటుంబసఖ్యతను గురించి, జీవిత ధ్యేయాల గురించి చెప్పరు.

మన వ్యక్తిగత జీవితాల్లో కూడా నాయకత్వం లోపించినట్లు అనిపిస్తుంది. మన విలువలేమిటో నిర్ణయించుకోకముందే సమర్థత గురించీ, లక్ష్యాలను సాధించడం గురించీ, జీవితాన్ని సమర్థవంతంగా నిర్వహించుకోవడం గురించీ మాట్లాడుతూ వుంటాం.

మన వ్రాతను మనమే వ్రాసుకోడం: ప్రథమసృష్టికర్త మీరే
(Rescripting : Becoming your own First Creator)

మనం ముందుగా చెప్పుకున్నట్లు క్రియాసంసిద్ధత అనేది మన స్వీయస్పృహ పైనే ఆధారపడి వుంటుంది. మానవ ప్రత్యేకతలైన ఊహాశక్తి మనస్సాక్షి మనలో నాయకత్వ లక్షణాలను పెంపొందిస్తాయి. ఊహాశక్తి ద్వారా మనలో వుండే నిగూఢ శక్తుల్ని మనం దర్శించవచ్చు. మనస్సాక్షి ద్వారా విశ్వజనీనమైన సామాజిక సిద్ధాంతాలను తెలుసుకోవచ్చు. మన ప్రతిభతో, ఇతర సాధనసంపత్తితో స్వయం మార్గదర్శనంతో, మనం ఈ సిద్ధాంతాలను అభివృద్ధి చేసుకోవచ్చు. ఊహాశక్తిని మనస్సాక్షినీ మనం స్వీయస్పృహతో అభివృద్ధి చేసుకోగలిగితే మన జీవితానికి స్క్రిప్ట్ (వ్రాతప్రతి అనవచ్చు) మనమే వ్రాసుకోవచ్చు. ఎవరో వ్రాసిపెట్టినదాన్ని చూసి మనం జీవించనక్కర్లేదు. ఈజిప్ట్ మాజీ అధ్యక్షుడు అన్వర్ సాదత్ జీవితకథ చదివితే మనకి మన జీవితాన్ని నిర్దేశించుకునే శక్తినిస్తుంది. ఆయన ఇజ్రాయిల్‌ని ద్వేషించే సంస్కృతిలో పుట్టి పెరిగాడు. ఒకసారి ఆయన టెలివిజన్‌లో ఇట్లా ప్రకటించాడు "అరబ్‌దేశాన్ని వారు ఒక్క అంగుళం ఆక్రమించినా, నేను ఏ ఇజ్రాయిల్ పౌరుడితో కరచాలనం చెయ్యను" అని. అప్పుడు కోట్లాదిజనం దేశవ్యాప్తంగా ఆయనకు వంతపాడారు. "ఎప్పటికీ అంతే" అనే భావన ఆయన అందరికీ కలుగ జేశాడు. అది జాతీయవాద స్వతంత్ర ఆలోచన. ప్రజల్ని బాగా రెచ్చగొట్టింది. అది తెలివితక్కువతనమని సాదత్‌కి తెలుసు. ఆ సమయంలో వుండిన ప్రమాదకరమైన పరస్పరాధారితమైన వాస్తవికతని ఈ నినాదం పట్టించుకోలేదు. అప్పుడు మళ్ళీ ఆయన తన పంథా మార్చుకున్నాడు. అట్లా మార్చుకోవచ్చని ఆయన కైరో కారాగారంలో సెల్ నం.54లో వుండగా అర్థం చేసుకున్నాడు. కింగ్ ఫరూక్‌కి వ్యతిరేకంగా జరిగిన కుట్ర సంబంధంగా ఆయన్ని జైల్లో పెట్టారు. అప్పుడే ఆయన తన ఆలోచనావిధానం సరి అయినదా, కాదా అని ఆత్మపరీక్ష చేసుకున్నాడు. మతగ్రంథపఠనంతో ప్రార్థనలతో పాత ఆలోచనలను మనస్సులోనుంచీ చెరిపి వేసుకుని కొత్తవాటికి స్వాగతం పలికాడు. నిజమైన విజయం అంటే తనని తాను అర్థం చేసుకోడమేనని అక్కడే గ్రహించాడు. అక్కడ జ్ఞానోదయం అయింది కనుక ఆ కారాగారాన్ని విడిచి వెళ్ళలేకపోయానని వ్రాసుకున్నాడు. నాజర్ పాలనలో కొంతకాలం సాదత్ చిన్న పదవులకే పరిమితమయ్యాడు. ఆయన నిరాశ చెందాడనీ, కృంగిపోయాడనీ చాలామంది భావించారు. అట్లా అనుకున్నవారు తమ స్వంత

అభిప్రాయాలని ఆయన మీద రుద్దారన్నమాట. సాదత్ ఏమాత్రం కృంగిపోలేదు. సమయం కోసం వేచి వున్నాడు. సమయం ఆసన్నం అయినాక ఆయన ఈజిప్ట్‌కి అధ్యక్షుడయినాడు. ఇజ్రాయిల్‌పై తన అభిప్రాయాలను మార్చుకున్నాడు. రాజకీయ వాస్తవాలను అర్థం చేసుకున్నాడు. జెరూసెలంలోని నెసెట్ (Knesset) ని దర్శించి ప్రపంచంలో ఎన్నడూ లేనివిధంగా శాంతి ఉద్యమానికి నాంది పలికాడు. ఆయన సాహసోపేతమైన చొరవవలన క్యాంప్ డేవిడ్ ఒప్పందం (Camp David) సాధ్యమైంది. సాదత్ తన స్వీయస్పృహను, ఊహాశక్తినీ, మనస్సాక్షినీ సద్వినియోగ పర్చుకుని, తన దృక్పథాన్ని మార్చుకుని తనకు తానే నాయకుడయ్యాడు. ఆ మార్పునుంచీ ఆయన ఆలోచనా వైఖరిలోనూ ప్రవర్తనలోనూ పరిణామం వచ్చింది. ఆ పరిణామం వేలాది ప్రజల జీవితాన్ని ప్రభావితం చేసింది.

స్వీయస్పృహతో వ్యవహరించడం ద్వారా, మనలోవుండే అసమర్థతల్నీ, మనలో యిమిడిపోయిన పనికిరాని అలవాట్లనీ, మన జీవనవిలువతో సాపత్యంలేని విషయాలనూ గుర్తించి, విడిచిపెట్టవచ్చు.

మనం మనకెవరో వ్రాసి యిచ్చిన వ్రాతప్రతుల (scripts) ప్రకారం జీవించ నక్కర్లేదని చెబుతుంది రెండవ అలవాటు. మనం మన ఊహాశక్తినీ, సృజనాత్మకతనీ, బాధ్యతనీ ఉపయోగించుకుని మన 'రాత'ని మనమే ప్రభావశీలంగా వ్రాసుకోవచ్చు. ఉదాహరణకి, మీరు మీ బిడ్డల విషయంలో అత్యుత్సాహం చూపిస్తున్నారనుకోండి. వాళ్ళు ఎప్పుడు ఏం చెయ్యడం ప్రారంభించినా అది సరికాదని మీకనిపిస్తుంది. మీలో ఒక రకమైన టెన్షన్ వస్తుంది. ఒక యుద్ధానికి సన్నద్ధమైపోతారు. మీ దృష్టి దీర్ఘకాలిక ప్రయోజనాల మీద కాక, స్వల్పకాలికమైన వారి ప్రవర్తన మీద కేంద్రీకరిస్తారు. మీరు పోరాటంలో విజయం సాధించడానికి ప్రయత్నిస్తున్నారే కాని, యుద్ధంలో కాదు.

మీరు మీ ఆయుధాల్ని బయటికి తీస్తారు. మీ శరీరం సైజు, మీ అధికారం ఉపయోగించి వారి మీద కేకలు వేస్తారు. మీరు గెలుస్తారు కానీ మీమధ్య అనుబంధం విరిగి ముక్కలౌతుంది. ఆ శిథిలాల మధ్య మీరు విజయగర్వంతో నిలబడతారు. పిల్లలు బయటికి మీకు లొంగిపోతారు. కానీ అంతరంగంలో మీమీద తిరగబడతారు. అప్పటికి వారి భావాలను అణచివేసుకుంటారు. తరువాత తరువాత ఆ భావాలు వికృతరూపాలు దాల్చి బయటికొస్తాయి.

ముందు నేను చెప్పిన అంతిమయాత్ర దృశ్యాన్ని మళ్ళీ చూస్తే అప్పుడు మీ పిల్లలు మిమ్మల్ని గురించి ఏం చెబుతారు? వారికి బోధించడం, క్రమశిక్షణ నేర్పడం, మంచి శిక్షణ యివ్వడం ద్వారా వారి జీవితాలను ఎట్లా మీరు మలచగలరో మీరు వారికి చెబితే వినడానికి యిష్టపడతారు గానీ, వారిలో తప్పుల్ని ఎంచడం, వారి మచ్చల్ని చూపించడం, సత్వర పరిష్కారాలు చూపించడం వారికి యిష్టం వుండదు. వాళ్ళ మనస్సును మీతో పంచుకునే గొప్ప క్షణాల్లో మీ మధ్యవుండే నాణ్యమైన అనుబంధం నిరంతరం వుండాలని కోరుకుంటారు. వాళ్ళ పెరుగుదలలో వుండే ఆనందాన్ని, బాధనీ పంచుకునే ప్రేమాస్పదులైన తల్లితండ్రులుగా వారు మిమ్మల్ని జ్ఞాపకం పెట్టుకోవాలని ఆశించాలి. తమ సమస్యలతో, చింతలతో మీ బిడ్డలు మీ దగ్గరకు వచ్చినప్పుడు మీరు వాళ్ళు చెప్పేది ఓర్పుగా విని ప్రేమతో సాయం చేసిన సందర్భాలను వాళ్ళు గుర్తుపెట్టుకోవాలని మీరు కోరుకుంటారు. మీరు పరిపూర్ణ మానవులు కారు. కానీ మీకున్న సద్గుణాలతో వాళ్ళ భావాలను పంచుకోవాలని మీరు ప్రయత్నించారని వాళ్ళు భావించాలి. ఇవ్వన్నీ మీరెందుకు కోరుకుంటారంటే, మీ అంతరంగంలో మీ పిల్లలకి ఎక్కువ విలువ యిస్తారు గనుక, వాళ్ళని ప్రేమిస్తారు గనుక, వాళ్ళకి సాయపడాలనుకుంటారు గనుక, తలితండ్రులుగా మీ పాత్రలకి మీరెక్కువ విలువయిస్తారు గనుక.

కానీ ఈ విలువల్ని మీరు అనునిత్యం గుర్తుంచుకోరు. మీరు అల్ప విషయాలకు ఎక్కువ ప్రాముఖ్యం యిస్తూ, త్వరగా పరిష్కరించవలసిన సమస్యలతో సతమత మౌతూ, వీటిని ప్రక్కన పెడతారు. అందువలన వారిపట్ల మీకున్న శ్రద్ధాసక్తుల్ని మీ రోజువారీ ప్రవర్తనలో బహిర్గతపరచలేరు.

మీకు స్వీయస్పృహ, ఊహాశక్తి, మనస్సాక్షి వున్నాయి గనుక మీరు నమ్మే విలువలు మీలో వుంటున్నదీ లేనిదీ పరీక్షించుకోగలరు. "నేనిప్పుడు సాగిస్తున్న జీవన గమనం నేను నమ్మిన విలువలకు అనుగుణంగా లేదు. నా జీవితం నేను రచించుకున్నట్లు కాక ఎవరో రచించి యిచ్చిన వ్రాతప్రతిని నేను చదువుతున్నట్లు వుంది. కనుక ఆ ప్రతిని ప్రక్కనపెట్టి నా జీవితాన్ని నేనే రచించుకోవాలి. నేను నా జ్ఞాపకాల మీద కాక నా ఊహాశక్తి మీద జీవించగలను. నా పరిమితమైన గతం మీద కాక, నాలో అపరిమితంగా వున్న శక్తులను వెలికితీసుకుంటాను. వాటికి కట్టుబడి వుంటాను. నేనే నా ప్రథమసృష్టినౌతాను."

'అంతం ధ్యాసతోనే ఆరంభం' అంటే, కుటుంబంలో, సమాజంలో నేను నా విలువల ప్రకారం నా పాత్రని నిర్వహించగలను. నా ప్రథమసృష్టికి బాధ్యత నాదే. నా దృక్పథాన్ని, నా వైఖరిని, నా ప్రవర్తనను నేను నమ్మిన విలువల ప్రకారం రూపొందించుకుంటాను. నా దినచర్య నా విలువల్ని మనసులో పెట్టుకుని ప్రారంభిస్తాను.

ఏవైనా సవాళ్ళు ఎదురైనప్పుడు, ఈ విలువల ప్రకారమే నిర్ణయాలు తీసుకుంటాను. నిజాయితీతో ప్రవర్తిస్తాను. నా భావోద్వేగాలను అనుసరించి గానీ పరిస్థితుల ప్రభావంతో కానీ దేనికీ స్పందించను. నా విలువలేమిటో నాకు స్పష్టంగా తెలుసు గనుక, నేను వాటిని ఆచరిస్తూ క్రియాసంసిద్ధతతో వుంటాను.

వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటన (Personal Mission Statement)

అంతం ధ్యాసతో ఆరంభించడానికి ఒక ప్రభావవంతమైన పద్ధతి, 'వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటన' తయారుచేసుకోడం. ఈ ప్రకటన మీ ప్రాపంచిక తాత్విక దృక్పథానికి అద్దంపడుతుంది. మీరెలా వుండాలనుకుంటారో (శీలం) మీరేం సాధించాలను కుంటారో తెలుపుతూ, మీ భావాలూ, లక్ష్యాలూ ఎటువంటి సిద్ధాంతాలు ప్రాతి పదికగా వున్నాయో కూడా సూచించే ప్రకటన అన్నమాట. ప్రపంచంలోని ప్రతీవ్యక్తీ ఒక ప్రత్యేకత గలిగిన వ్యక్తే గనుక, వారి వారి లక్ష్య ప్రకటనలు కూడా ప్రత్యేకంగానే వుంటాయి. రూపంలోనూ, సారంలోనూ కూడా విభిన్నంగా, వైవిధ్యభరితంగా వుంటాయి. నా స్నేహితుడు రాల్ఫ్ నెర్ తన వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటన ఈ విధంగా తయారుచేసుకున్నాడు.

ముందు ఇంట గెలవాలి.
భగవంతుని సాయం కోరాలి.
నిజాయితీ విషయంలో ఎప్పుడూ రాజీపడవద్దు.
మీకు సంబంధించిన వ్యక్తుల్ని మరవవద్దు.
ఏదైనా తీర్పు చెప్పేటప్పుడు ఇరుపక్షాలు చెప్పేదీ ఓర్పుగా వినాలి.
అక్కడ లేనివారిని సమర్థించాలి.
సూనృతం పాటించాలి. దృఢనిశ్చయంతో వుండాలి.
ప్రతి సంవత్సరం కొత్త నైపుణ్యాన్ని సాధించాలి.
రేపటి పనికి ఇవాళే ప్రణాళిక వేసుకోవాలి.
సానుకూల దృక్పథాన్ని కొనసాగించాలి.

హాస్యదృష్టి (Sense of humour) వుండాలి.
ప్రతిపనిలోనూ ఒక క్రమాన్ని పాటించాలి.
తప్పులు చేస్తామేమోనని భయపడవద్దు, సృజనాత్మకత, నిర్మాణాత్మకత పోతాయేమోనని భయపడాలి.
ఎదుటివారి గెలుపుకి ఆనందించడం వారిని అభినందించడం నేర్చుకోవాలి.
మాట్లాడేదానికన్నా రెండురెట్లు వినాలి.
మనస్సునూ సర్వశక్తులనూ చేతిలోవున్న పనిమీద కేంద్రీకరించాలి.
తరువాత రాబోయే పని గురించి విచారించవద్దు

తన కుటుంబానికీ, ఉద్యోగానికీ సమాన విలువ యిచ్చే ఒక స్త్రీ లక్ష్య ప్రకటన యిలా వుంది.

నా వృత్తికీ కుటుంబానికీ సమానమైన విలువ యిస్తాను.

నా ఇల్లు, నాకూ, నా కుటుంబానికీ, నా స్నేహితులకీ, అతిథులకీ ఆనందాన్నీ, సుఖాన్నీ, శాంతిసౌకర్యాలనూ కలిగించేలా వుండాలి. నా ఇంటికి శుభ్రమైన, క్రమబద్ధమైన పరిసరాలను సృష్టిస్తాను. నివాసయోగ్యంగా, సౌకర్యంగా వుండేలా తీర్చిదిద్దుతాను. మా ఇంట్లో మేము ఏమి తినాలో, ఏమి చదవాలో, ఏమి చూడాలో, ఏం చెయ్యాలో ఎంపిక చేసే విషయంలో విజ్ఞత పాటిస్తాను. మా పిల్లలకు ముఖ్యంగా ప్రేమించడం, నేర్చుకోడం, మనస్ఫూర్తిగా నవ్వడం నేర్పుతాను. వారి వారి ప్రత్యేకమైన ప్రతిభాపాటవాలని పెంపొందించుకునేందుకు ప్రోత్సహిస్తాను.

మన ప్రజాస్వామిక సమాజంలోని హక్కులను, స్వేచ్ఛలను, బాధ్యతలను నేను గౌరవిస్తాను. నేనొక అవగాహన కల, బాధ్యత కల పౌరురాలిగా రాజకీయ స్రవంతిలో పాల్గొంటాను. నా గొంతు వినిపిస్తాను. ఓటు వేస్తాను.

నా జీవిత లక్ష్యాన్ని సాధించుకోడానికి అవసరమైన చొరవ తీసుకోగల సత్తావున్న వ్యక్తిని నేను. పరిస్థితులపై, అవకాశాలపై నాకుగా నేను స్పందిస్తాను గాని, ఎవరివలనా ప్రభావితురాలిని కాను.

విధ్వంసకరమైన దురలవాట్లకి దూరంగా వుంటాను. పాత పరిమితుల్నించీ, నమూనాల నించీ విముక్తి పొంది కొత్త అలవాట్లని పెంపొందించుకుంటాను.

నా డబ్బును నాకు సేవకునిగా ఉపయోగించుకుంటానే గాని, అది నాకెప్పుడూ యజమాని కాదు. నాకు ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం కావాలి. నా అవసరాలకూ, ఆదాయానికీ సమతూకం వుండేలా చూసుకుంటాను.

దీర్ఘకాలిక గృహ, వాహన ఋణాలు తప్పితే, మరే ఋణాల జోలికి పోను. నా సంపాదన కన్న తక్కువ ఖర్చుపెట్టి క్రమం తప్పకుండా పొదుపు చేస్తాను. అంతేకాదు, నా ప్రతిభనీ, ధనాన్నీ ఇతరుల సేవకూ, విరాళాలివ్వడానికీ, తద్వారా వారి జీవితాన్ని ఆనందమయం చెయ్యడానికి ప్రయత్నిస్తాను.

వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటన అనేది ఒక రాజ్యాంగ చట్టం లాంటిది. అమెరికా సంయుక్త రాష్ట్రాల రాజ్యాంగ చట్టం వలె అది ఎప్పటికీ మారదు. ఆ చట్టంలో గత 200 సంవత్సరాలలో ఇప్పటికి 26 సవరణలు మాత్రమే జరిగాయి. ఇందులో పది 'బిల్ ఆఫ్ రైట్స్'లోనివే. దేశంలోని ప్రతిచట్టమూ దాని ఆధారంగానే రూపొందుతుంది. దేశాధ్యక్షుడు తన పదవీ ప్రమాణ స్వీకారంలో, రాజ్యాంగ చట్టాన్ని బలపరుస్తున్నాననీ, కాపాడతాననీ ప్రమాణం చేస్తాడు. దీని ఆధారంగానే ప్రజలకి పౌరసత్వం యివ్వబడుతుంది. ప్రచ్ఛన్న యుద్ధాన్నిగానీ, వియత్నాం యుద్ధాన్నిగానీ, వాటర్ గేట్ ఉదంతాన్ని గాని – వాటిని ఎదుర్కొనే శక్తిని ప్రజలకిచ్చింది, రాజ్యాంగ చట్టమే. దేశంలో ప్రతి విషయాన్నీ ఆదేశించేదీ, విలువకట్టేదీ కూడా రాజ్యాంగ చట్టమే. ఇది సరి అయిన సిద్ధాంతాలపై నిర్మింపబడింది. స్వాతంత్ర్య ప్రకటన (Declaration of Independence) లో వున్న సిద్ధాంతాల ప్రాతిపదికన నిర్మించ బడింది. కనుక రాజ్యాంగ చట్టం, ఇన్ని సంవత్సరాలపాటు కొనసాగుతూ వచ్చి, తన విధులను నెరవేర్చగలుగుతున్నది.

ఈ సిద్ధాంతాలు రాజ్యాంగచట్టానికి ఒక నిరంతర శక్తినీ, అధికారాన్నీ యిస్తాయి. (క్లిష్ట పరిస్థితుల్లో కూడా)

"ఇటువంటి రాజ్యాంగ చట్టాన్ని తయారుచేసుకోడంలోనే మన భద్రత వుంది" అన్నాడు థామస్ జెఫర్సన్.

సరి అయిన సిద్ధాంతాల ప్రాతిపదికన తయారుచేసుకున్న వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటన వ్యక్తులకు కూడా ఇటువంటి ప్రామాణికతనే కలిగిస్తుంది. అనేక ఉద్వేగాల మధ్యన, అనేక పరిస్థితుల మధ్యన, సరైన నిర్ణయాలు తీసుకునే విధంగా తోడ్పడుతుంది. అనేక మార్పుల మధ్య ఒక వ్యక్తికి నిరంతర శక్తిని యిస్తుంది.

మానవుల అంతరంగంలో ఒక నిశ్చలమైన, ఎన్నటికీ మారని కేంద్రం వుంటేనే గాని సమాజంలో ఏర్పడే నిరంతర చలనాలను తట్టుకుని నిలబడడం కష్టసాధ్యం

అవుతుంది. తన విలువలేమిటో, తన మార్గమేమిటో, ఖచ్చితంగా తెలుసుకుని వుంటే, మార్పు కూడా సులభమే.

వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటన ద్వారా నిరంతర ప్రవాహశీలమైన సమాజంతో పాటు మనం కూడా ప్రవహించగలం. ముందస్తు తీర్పులు, నిర్హేతుకమైన అసూయలు మనల్ని తాకవు. వాస్తవికతను అర్థం చేసుకోడానికి నమూనాలతో పనిలేదు.

మన పరిసరాలు కూడా శీఘ్రంగా మారుతున్నాయి. ఈ మార్పులకి తట్టుకోలేక చాలామంది అలసిపోతారు. వీరు పరిస్థితులతో తలపడలేక, ప్రతిస్పందకులు (reactive people) గా మారి, జరిగేదంతా మన మంచికేననే నిర్లిప్తతలోకి జారిపోతారు.

అది అభిలషణీయం కాదు. నాజీ మృత్యుమందిరాలలో విక్టర్ ఫ్రాంకెల్ క్రియాసంసిద్ధతను గూర్చి తెలుసుకున్నాడు. జీవితానికొక అర్థం, ఒక ధ్యేయం వుండాలనుకున్నాడు. తరువాత ఆయన "Logo Therapy" ని రూపొందించి ప్రచారం చేశాడు. ఈ తాత్విక దృక్పథసారం ఏమిటంటే, అనేక మానసిక రుగ్మతలకూ, అశాంతులకూ వ్యక్తులలో వుండే శూన్యభావనే (emptiness) కారణం. అంటే తమ జీవితాలకు అర్థం లేదనే భావన. Logo Therapy వ్యక్తులలో వున్న జీవితలక్ష్యాన్ని వెలికి రప్పించి, ఆ దిశగా వారిని మళ్ళిస్తుంది. ఆ లక్ష్యాన్ని గుర్తించ గానే వారిలోని క్రియాసంసిద్ధత బయటికి వస్తుంది. వారి జీవితానికి మార్గదర్శనం చేసే విలువల్ని కనుక్కుంటారు. స్వల్పకాలిక దీర్ఘకాలిక లక్ష్యాలు సాధించడానికి ఒక మార్గం దొరుకుతుంది.

సరిఅయిన సిద్ధాంతాల ప్రాతిపదికన వ్రాసుకున్న రాజ్యాంగ చట్టానికున్న శక్తి, వ్యక్తులకు కూడా సంప్రాప్తిస్తుంది. అప్పుడు వారు వారి ప్రతిభనీ శక్తినీ సరిగ్గా అంచనా వేసుకోగలరు.

కేంద్రంలో (At the Centre)

మన వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటనను మన ప్రభావవృత్తంలో నుంచీ ప్రారంభించాలి. ఎందుకంటే అది మన ప్రాపంచిక తాత్వికదృక్పథాన్ని సూచిస్తుంది గనుక. ఇక్కడే మనం మన విలువలనీ, దృక్పథాన్నీ ఆచరణలో పెట్టాలి. స్వీయస్పృహతో మన గమ్యాన్ని చేరే సరిఅయిన 'మ్యాప్'ని రూపొందించుకోవాలి. మన ప్రాపంచిక

దృక్పథం సరిఅయిన సిద్ధాంతాల ప్రాతిపదికన వుండేలా చూసుకోవాలి. మన మనస్సాక్షి మనకొక దిక్సూచి వలె వుపయోగపడాలి. మన దార్శనికత ద్వారా మనం ఎటువంటి ఫలితాలను కోరుకుంటున్నామో ఊహించుకోవాలి. దార్శనికత ద్వారానే మన గమనానికి ఒక దిశనూ, ఒక ధ్యేయాన్నీ రూపొందించుకోగలం. ఇదే మన వ్యక్తిగత లక్ష్యప్రకటన సారాంశం. ఈ విధంగా మనం కృషి చేస్తే మంచి ఫలితాలు సాధించగలం. ఇట్లా మనం మన ప్రభావవృత్తంలో కృషిచేస్తే, ఆ వృత్తాన్ని మరింత విస్తృతపరచగలం కూడా.

మన జీవితానికి ఏది కేంద్రంగా వుంటుందో, అదే మన భద్రతకీ మార్గదర్శ కత్వానికీ, వివేకానికీ, శక్తికీ మూలంగా వుంటుంది.

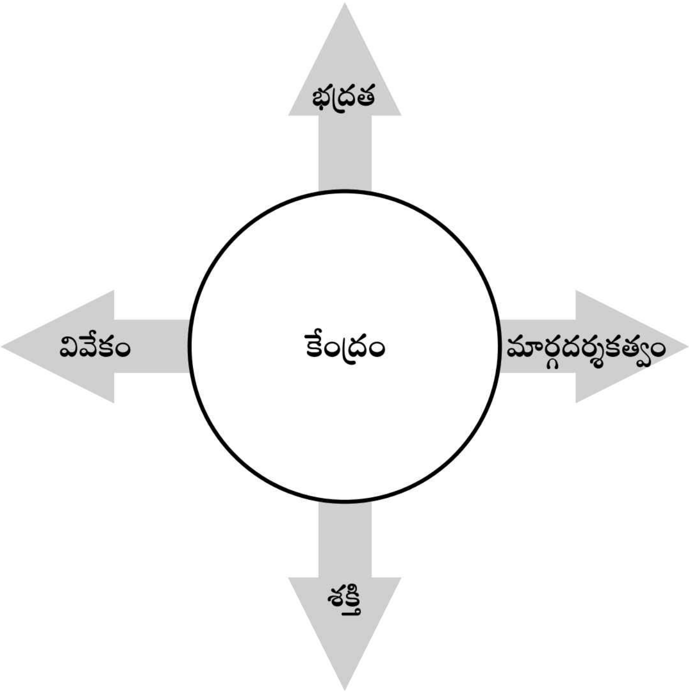
భద్రత : మనపట్ల మనకుండే విలువ, మన అస్తిత్వం, మనం ఉద్వేగాలను నిగ్రహించుకునే విధానం, ఆత్మగౌరవం, శక్తి వుండడం, లేకపోవడం, మొదలైన వాటికి ప్రాతినిధ్యం వహిస్తుంది.

మార్గదర్శకత్వం : మన జీవితానికి మార్గదర్శనం చేసే శక్తి. బాహ్యప్రపంచంలో జరిగే విషయాలను నిరంతరం అర్థం చేసుకుంటూ, మన ప్రవర్తనకి ఒక ప్రమాణాన్నీ, సిద్ధాంతాన్నీ ఏర్పరిచి, ప్రతిక్షణం మనం తీసుకునే నిర్ణయాలను ప్రభావితం చేస్తుంది.

వివేకం : ఇదే మన జీవన దృక్పథం. మన ప్రవర్తనలో, ఆలోచనలలో సమతూకాన్ని నిలబెట్టే శక్తి. మన అవగాహననూ, విచక్షణాశక్తినీ ప్రతిబింబిస్తుంది. ఒక సంపూర్ణమైన సమగ్రమైన వ్యక్తిత్వాన్ని యిస్తుంది.

శక్తి : మన క్రియా సంసిద్ధతకు ప్రాతినిధ్యం వహిస్తుంది. ధ్యేయసాధనకు కృషిచేసే బలాన్ని యిస్తుంది. తీసుకునే నిర్ణయాలను అమలుచేసే ధైర్యాన్ని యిస్తుంది. పాత అలవాట్లను వదిలించుకుని, నిర్మాణాత్మకమైన కొత్తవాటిని ఆచరించేందుకు దోహదం చేస్తుంది.

భద్రత, మార్గదర్శకత్వం, వివేకం, శక్తి అనే నాలుగు అంశాలు పరస్ప రాధారితాలు. భద్రతా, సన్మార్గ దర్శకత్వం, వివేకాన్ని సమకూరుస్తాయి. వివేకం మనలోని అంతర్గత శక్తిని వెలికితీస్తుంది.



ఈ నాలుగు అంశాలు ఒకదానినొకటి ప్రకాశవంతం చేసుకుంటూ సమీకృత మైనప్పుడు, సమతూకం గల ఒక సమగ్రమైన వ్యక్తిత్వం రూపొందుతుంది.

జీవశక్తిని యినుమడింపజేసే ఈ నాలుగు అంశాలు, మన జీవితంలోని యితర డైమన్షన్స్‌ని బలోపేతం చేస్తాయి. వీటిలో ఏ ఒక్కటీ మరొకదానికన్న తక్కువ విలువ గలది గానీ ఎక్కువ విలువ గలది గాని కాదు. ఈ నాలుగు అంశాలనూ మనం ఎంతవరకూ అభివృద్ధి చేసుకుంటూ వుంటామన్నది నిరంతరం పరిశీలించుకుంటూ వుండాలి. ముందు మనం చెప్పుకున్న పరిణతి కొనసాగింపులో లాగానే, ఈ నాలుగింటినీ మనం ఎంతవరకూ అభివృద్ధి చేసుకున్నామో బొమ్మగీసి చూసుకోండి. అట్టడుగు కొసలో వుంటే మనం ఈ అంశాలలో బలహీనంగా వున్నామన్నమాట. మనం ఇతరులపై, పరిస్థితులపై ఆధారపడి వుండి, మన విషయాలపై అదుపు కోల్పోయి వున్నామన్నమాట. పై కొసలో వుంటే మనమీద మనకు అదుపు వుందన్నమాట. మనకు స్వేచ్ఛతో కూడిన శక్తి, సంపద్వంతమైన మానవ సంబంధాలు వున్నాయన్నమాట.

భద్రత అనేది ఈ కొనసాగింపు గ్రాఫ్‌లో ఒక కొసన అత్యంత అభద్రతగా వుంటుంది. అన్ని తాత్కాలికావేశాలకి లొంగిపోయేలా వుంటుంది. యింకొక కొసన మనమీద మనకు నమ్మకం, మొక్కవోని ఆత్మవిశ్వాసం వుంటాయి.

మార్గదర్శకత్వం : సమాజదర్పణంపై ఆధారపడ్డం ఒకవైపున, ఆత్మనిర్దేశం ప్రకారం సాగడం మరొకవైపున వుంటాయి.

వివేకం : ఒక తప్పు మ్యాప్‌తో బయలుదేరడం ఒకవైపూ, ఖచ్చితమైన మ్యాప్‌తో బయలుదేరడం రెండవవైపూ వుంటాయి.

శక్తి : ఇతరులు సూత్రాలు పట్టుకుని ఆడించే కీలుబొమ్మలా వుండడం ఒకవైపూ, యిచ్ఛాశక్తితో, ఆదర్శాల, విలువల ప్రకారం ప్రవర్తించడం మరొకవైపుగా వుంటుంది. చర్య తీసుకోనివ్వడంగా కాక మనమే తీసుకోడంగా వుంటుంది.

ఈ అంశాల కొనసాగింపు, వాటిని మన జీవితంలో ఒక సమతూకంలో రంగరింపజేసుకోడం వలన మన జీవితంలోని ప్రతి విషయంలోనూ వాటి ప్రభావం వుండి ప్రధాన జీవన దృక్పథం ఏర్పడుతుంది.

ప్రత్యామ్నాయ కేంద్రాలు (Alternative Centres)

మనందరికీ ఒక కేంద్రీయత వుంటుంది. మనకది తెలిసి వుంటుంది. తెలీకుండా కూడా వుంటుంది. ఆ కేంద్రీయత మన జీవితంలోని అన్ని అంశాలనూ ప్రభావితం చేస్తూ వుంటుంది.

అటువంటి కొన్ని కేంద్రీయతలనూ, అవి పై నాలుగు ముఖ్యమైన అంశాలను ఎట్లా ప్రభావితం చేస్తాయో చూద్దాం.

జీవన భాగస్వామి కేంద్రీయత (Spouse Centredness)

వివాహం అనేది ఇద్దరు వ్యక్తుల మధ్య వుండే చాలా సన్నిహితమైన, అత్యంత సంతృప్తికరమైన, నిరంతరం నిలిచివుండే మానవ సంబంధం. కనుక తన జీవనభాగస్వామిపై దృష్టిని కేంద్రీకరించడం అనేది చాలా సహజమైన విషయం. కానీ ఈ వివాహబంధాన్ని నిశితంగా పరిశీలిస్తే మనకి మరికొన్ని విషయాలు అర్థం అవుతాయి. చాలాకాలంగా నేను వివాహబంధాలలో వస్తూన్న సమస్యల్ని చూస్తూ వున్నాను. సలహా సంప్రతింపులు యిస్తూనే వున్నాను. ప్రతి జీవన భాగస్వామి

కేంద్రక సంబంధంలోనూ ఏదో ఒక ఇబ్బంది నాకు కనపడింది. ఇది చాలా గాఢమైన మానసిక పరాధీనత వలన కలిగిన పరిస్థితి. వివాహ సంబంధంలో వుండే అనుబంధం పైన మనం ఎక్కువగా ఆధారపడినప్పుడు ఈ క్లిష్టపరిస్థితి దాపురిస్తుంది. మనం మన జీవన భాగస్వామి ప్రవర్తన వలన, మూడ్స్ వలన, వారి భావాల వలన ఎక్కువ ప్రభావితులమవుతూ వుంటాము. అంతేకాక వివాహ సంబంధాన్ని బలహీనపరిచే పరిస్థితులెదురైనా మనం బెంబేలుపడిపోతాం. ఆర్థిక పరిస్థితుల్లో క్షీణత, అత్తమామల వలన యిబ్బందులు, నూతన శిశు జననం - యిలాంటివి కూడా.

బాధ్యతలు పెరిగి, వాటితోపాటు వత్తిడి కూడా పెరిగినప్పుడు, మనం మళ్ళీ మన పాత భావాలను శరణుజొచ్చుతాము. మన భాగస్వామీ అంతే కదా! మళ్ళీ ఆ భావాలు వేరు. ఆర్థికవిషయాలు, పిల్లల శిక్షణ, అత్తమామల విషయాలు, ఇవ్వన్నీ అప్పుడు బయటికొస్తాయి. అప్పటివరకూ అణగివున్న ఈ విషయాలు బయటికొచ్చినప్పుడు, ఇద్దరి మధ్య వుండే మానసిక పరాధీనత - వివాహబంధాన్ని దెబ్బతీస్తుంది. మనం ఎవరితోనైతే ఘర్షణ పడుతూ వుంటామో, వారి మీదే ఆధారపడడం వలన, అవసరమూ, ఘర్షణా కలగలుస్తాయి. ప్రేమ-ద్వేషం తాలూకు చర్యలు, ప్రతిచర్యలు, పోట్లాడ్డం లేదా వెళ్ళిపోవడం వంటివి, తమలో తాము ముడుచుకుపోవడం లేదా ఎదురుదాడికి దిగడం, కోపం, అయిష్టం, ప్రచ్ఛన్న యుద్ధాలు, ఇవ్వన్నీ తలెత్తుతాయి. ఇవ్వి జరిగినప్పుడు ఇద్దరూ మరింత వెనక్కిపోయి తమ నేపథ్యాలనించీ వారసత్వంగా పొందిన భావాలను ఆశ్రయించి, తమని తాము సమర్థించుకుంటారు. రెండోవారిపై దండెత్తుతారు.

మనం ఎప్పుడైతే లొంగిపోతున్నాం అనుకుంటామో, అప్పుడు మరింత ఆత్మరక్షణకు దిగి మనని మనం సమర్థించుకుంటాం. అప్పుడు వ్యంగ్యంగా మాట్లాడ్డం, ఎగతాళి చెయ్యడం, విమర్శించడం మొదలుపెడతాం. మనలోపలవున్న సున్నితత్వం కూడా మాయమైపోతుంది. ఎవరికివారు రెండోవారు ప్రేమ చూపించడంలో చొరవ తీసుకుంటారని ఆశిస్తారు. అది జరక్కపోతే నిరాశపడి, తాము వారినన్నమాటలన్నీ నిజమేననుకుంటారు.

ఇటువంటి సంబంధంలో భద్రత వుండదు. అంతా బాగున్నప్పుడు భద్రత వున్నట్లే కనిపిస్తుంది. తాత్కాలికావేశాలే మనని నడిపిస్తాయి. ఇటువంటి పరస్పర పరాధీన సంబంధాలలో వివేకమూ శక్తీ నశిస్తాయి.

కుటుంబ కేంద్రీయత (Family Centredness)

మరొక సాధారణ కేంద్రం కుటుంబం. ఇది కూడా సహజమైన కేంద్రంగానే కనిపిస్తుంది. ఒకరిలో ఒకరికి గాఢమైన ప్రేమ సంబంధాలు కలగడానికి, పంచుకోడానికి, అవకాశాలనిచ్చే కేంద్రం. కానీ దీనిమీదనే దృష్టి కేంద్రీకరిస్తే, ఏ విషయాలు కుటుంబ విజయానికి దోహదం చేస్తాయో, అవే ఆ విజయాన్ని నాశనం చేస్తాయి.

కుటుంబ కేంద్రీయత గల వ్యక్తుల తమ భద్రతని కుటుంబ సంస్కృతీ సంప్రదాయాలలో వెతుక్కుంటారు. ఆ ప్రతిష్ఠకు, గౌరవానికీ, ఆ సంస్కృతికీ భంగం కలిగించే ఏ విషయం జరిగినా తల్లడిల్లిపోతారు. కుటుంబ కేంద్రీయత కల తల్లితండ్రులు కూడా తమ పిల్లల్ని వారి దీర్ఘకాలిక సంక్షేమాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకుని పెంచరు. తల్లితండ్రులే వారి భద్రత కుటుంబం పరువు మీద వుందని అనుకుంటున్నప్పుడు, ఇక వారి పిల్లల్ని దీర్ఘకాలిక ప్రయోజనాల ప్రాతిపదికన ఎట్లా పెంచుతారు? పిల్లల సంక్షేమం కన్న కుటుంబం పరువూ, సంప్రదాయ సంస్కృతులే వారికి ముఖ్యం. తాత్కాలికంగా సత్ప్రవర్తన కలిగి వుంటే చాలను కుంటారు. ఏ క్షణానికాక్షణం ఆవేశపడుతూ వుంటారు. అరుస్తూ, కేకలేస్తూ వుంటారు. కోపంతో పిల్లల్ని శిక్షిస్తూ వుంటారు. వాళ్ళు పిల్లల్ని కొన్ని షరతుల మీద ప్రేమిస్తారు. వారు పిల్లల్ని మానసిక పరాధీనులుగా చేస్తారు. లేదా తిరుగుబాటుదార్లుగా చేస్తారు.

ధన కేంద్రీయత (Money Centeredness)

మరొక తర్కబద్ధమైన సాధారణ కేంద్రీయత ధన కేంద్రీయత. జీవితంలో ఏ రంగంలో రాణించాలన్నా ఆర్థికభద్రత ముఖ్యం. అదే పునాది కూడా. అవసరాలు నిరంతరం పెరుగుతున్న ఈ పరిస్థితుల్లో మనం భౌతికంగా మనగలగాలన్నా, ముందు ఆర్థికభద్రత ముఖ్యం. ముందు ఈ అవసరం తీరితే గాని యితర అవసరాల ఆవశ్యకతని కూడా మనం గుర్తించలేం. మనలో చాలామందికి డబ్బు గురించిన చింత వుంటుంది. ఈనాటి సంస్కృతిలో ఎన్నో విషయాలు మన ఆర్థిక పరిస్థితిపై ప్రభావం చూపుతాయి. చాలా సందర్భాలలో మనను వ్యాకులపరుస్తాయి. ధన సంపాదనకు ఒక్కొక్కసారి మంచి కారణాలే కనిపిస్తాయి. మన కుటుంబాన్ని పోషించుకోడం వంటివి. ఇవి ముఖ్యం కూడా. కానీ ధన సంపాదనే కేంద్రంగా వుంటే, ధన సంపాదన ఆశయం దెబ్బ తింటుంది.

మన జీవితానికి ఊతం యిచ్చే నాలుగు అంశాల గురించి మళ్ళీ ఒకసారి ఆలోచించండి. భద్రత, మార్గదర్శనం, వివేకం, శక్తి. ఉదాహరణకు నేను నా ఉద్యోగంలోనే నా భద్రతని చూసుకున్నాననుకోండి. నా ఆదాయమే నా భద్రతగా భావించాననుకోండి. ఈ అంశాన్ని ఎన్నో విషయాలు ప్రభావితం చేస్తాయి. నేను నా ఉద్యోగం గురించి, సంపాదన గురించి నిరంతరం ఆతృతగా వుంటాను. ఉద్యోగం కాపాడుకునే చర్యల మీద దృష్టి కేంద్రీకరిస్తాను. నా గుర్తింపు నా ఆదాయం వలన వచ్చిందైతే, ఆ ఆదాయానికి ఎప్పుడు భంగం కలుగుతుందో అప్పుడు నా విలువ, గుర్తింపూ తగ్గిపోతాయి. కానీ ఉద్యోగం, డబ్బు వివేకాన్ని గానీ శక్తిని గాని పెంపొందించేవి కావు. వీటివల్ల తాత్కాలికమైన శక్తి, భద్రత లభించ వచ్చు అంతే. మన జీవితంలో ఈ ధన కేంద్రీయతకున్న శక్తిని మన జీవితాల్లోనూ, మనకు పరిచయం వున్నవారి జీవితాల్లోనూ ఏర్పడిన క్లిష్ట పరిస్థితుల సందర్భంలో చూడవచ్చు.

ధనకేంద్రీయత గల వ్యక్తులు, తమ కుటుంబాన్ని యితర ప్రాథమ్యాలనూ ప్రక్కనపెట్టి, ధనార్జన కార్యక్రమాలలో లీనమైపోతారు. వారి ఉద్దేశం ఏమిటంటే తమ కుటుంబ సభ్యులు కూడా డబ్బుకున్న ప్రాముఖ్యతని అర్థం చేసుకుని సర్దుకుపోతారని.

ఒక తండ్రి తన పిల్లల్ని సర్కస్‌కి తీసుకుపోతానని వాగ్దానం చేశాడు. తీరా బయల్దేరబోయే సమయానికి అతని ఆఫీసునించి ఫోన్ వచ్చింది. అతను వెళ్ళలేదు. అతని భార్య అతనితో "మీరు వెళ్ళి వుండవలసింది" అంది. దాని కతను, "పని మళ్ళీ వస్తుంది. బాల్యం తిరిగిరాదు కదా!" అన్నాడు. అతని పిల్లలు ఆ తండ్రి తీసుకున్న ప్రాధ్యమ్యాన్ని జీవితాంతం గుర్తుపెట్టుకున్నారు. అదొక పాఠంలాగానే కాక, ప్రేమ ప్రకటనగా కూడా వాళ్ళ హృదయాలలో రికార్డు చేసుకున్నారు.

పని కేంద్రీయత (Work Centeredness)

పని కేంద్రీయత గల వ్యక్తులు "workaholics" అవవచ్చు. తమ ఆరోగ్యం, సంబంధ బాంధవ్యాలు, తదితర ముఖ్యమైన విషయాలను కూడా పణంగా పెట్టి తమ 'పని'కి అంకితం అవుతూ వుంటారు. వారి ముఖ్య గుర్తింపు వారి వృత్తి నించీ, వారు చేసే పని నుంచీ వస్తుంది. "నేనొక డాక్టర్‌ని" "నేనొక నటుడిని" "నేనొక రచయితని" అలాగ.

వారి గుర్తింపూ విలువా వారి పనిలో యిమిడివున్నాయి గనుక, ఆ పనికి ఎటువంటి అవరోధం కలిగినా వారు తల్లక్రిందులైపోతారు. వారి పని వారిపై పెట్టే డిమాండ్లే వారికి మార్గదర్శనం వహిస్తాయి. వారి పరిమితమైన పని పరిధిలోనే వారి వివేకం, శక్తి పనిచేసి యితర రంగాలలో అసమర్థులుగా తయారుచేస్తాయి.

సంగ్రాహక కేంద్రీయత (Possessive Centeredness)

చాలామందిని నడిపించే శక్తి 'పోగేసుకోడం' – అన్నింటినీ కలిగి వుండడం. కంటికి కనిపించే వస్తువులు, ఖరీదైన బట్టలు, ఇళ్ళు, కార్లు, నగలు, యివికాక, కీర్తి, సమాజంలో ప్రాముఖ్యం, గుర్తింపు వంటి వాటిని కూడా సంపాదించాలన్న ధ్యాసతో వుంటారు. మన అనుభవం ద్వారా చాలామందికి ఇదెంత మాయాపూరిత మైన కేంద్రమో అర్థం అయ్యే వుంటుంది. ఎందుకంటే దీని మీద అనేక విషయాల ప్రభావం వుంటుందని. ఈ కేంద్రీయత మాయం కావడం సులభం కూడా.

మన భద్రత మన వస్తువులలోనూ, ఆస్తిలోనూ, పరువులోనూ వుంటే, అవి ఎప్పుడు పోతాయోననే భయం ఎప్పుడూ వెంటాడుతూనే వుంటుంది. మనకంటే ఎక్కువ ఆస్తి, ఎక్కువ కీర్తి ప్రతిష్టలు కలవారి ముందు మనం తక్కువవారిగానూ, మనకన్న తక్కువ ఆస్తి, తక్కువ కీర్తి కలవారి ముందు ఎక్కువగానూ భావిస్తూ వుంటాము. మన విలువ ఎప్పటికప్పుడు పెరుగుతూ, తగ్గుతూ మారుతూ వుంటుంది. ఒక నికరమైన విలువ వుండదు. మనమెప్పుడూ మన ఆస్తుల్ని కాపాడుకునే ప్రయత్నంలో వుంటాము. మన పదవినీ, స్థాయినీ, గౌరవాన్నీ కాపాడుకునే ప్రయత్నంలో వుంటాము. షేర్‌మార్కెట్‌లో నష్టాలు వచ్చినవారూ, రాజకీయ పరాజయం పాలైనవారూ, కొంతమంది ఆత్మహత్యలకి పాల్పడడం మనం వింటూ వుంటాం.

ఆనంద కేంద్రీయత (Pleasure Centeredness)

సంగ్రాహక మనస్తత్వానికి మరింత దగ్గరగా వుండేది ఆనంద కేంద్రీయత. వినోదం, ఆనందం వీటిని కేంద్రంగా కలిగివుండడం. మనం ఇప్పుడు బ్రతుకుతున్న ప్రపంచంలో తక్షణ సంతృప్తి అనేదానికి మిక్కిలి విలువ వున్నది. ఈ ఆశల్ని సంతృప్తిపరిచేవి టెలివిజన్, సినిమాలు. సులభమైన సుఖజీవితాన్ని అనుభవించేవారి జీవితాలని అవి వివరణాత్మకంగా కళ్ళకి కట్టిస్తాయి.

ఆనంద కేంద్రక జీవనశైలుల్ని అవి వివరణాత్మకంగా చూపిస్తున్నాయి కాని, వాటి ప్రభావం మన అంతరంగం పైనా, మన సంబంధ బాంధవ్యాలపైన, మన ఉత్పాదక శక్తిపైన ఎంత వుంటుందో - ఎప్పుడూ చెప్పవు - శరీరానికీ మనస్సుకీ విశ్రాంతిని కల్పించే మితమైన వినోదం - కుటుంబం అంతటికీ మంచిదే. కానీ కేవలం ఆనందం ఒక్కటే మనకి నిరంతర సంతృప్తి కలిగించరు. ఆనంద కేంద్రీయత కల వ్యక్తి ఎప్పటికప్పుడు చూసే వినోదంతో విసిగిపోయి, కొత్తవాటికోసం అర్రులు చాస్తాడు. తరువాత వచ్చే వినోదం ఇంకా మంచిదిగా, ఇంకా పెద్దదిగా వుండాలనుకుంటాడు. అటువంటి వ్యక్తి స్వీయప్రేమికుడిగా తయారై జీవితాన్ని అది యిచ్చే ఆనందం, అదీ తక్షణ ఆనందంగా నిర్వచిస్తాడు. చాలా సెలవులు, చాలా టీ.వి, చాలా వీడియోగేమ్స్, చాలా విశ్రాంతి - ఇటువంటివి వున్నప్పుడు - ఆ వ్యక్తి తన జీవితాన్ని వృథా చేసుకుంటున్నాడని అర్థం. అప్పుడతని సామర్థ్యం నిద్రపోతుంది, ప్రతిభ పెరగదు, మేధాశక్తీ, జీవశక్తీ కూడా మందకొడిగా తయారవుతాయి. హృదయం అసంతృప్తితో నిండుతుంది. భద్రత, వివేకం, శక్తి ఎక్కడుంటాయి? వాటి కొనసాగింపు గ్రాఫ్‌లో చిట్టచివరి కొసకి చేరుకుంటాయి. క్షణికానందంలోకి.

"ఇరవైయ్యో శతాబ్దపు యోగ్యతా పత్రం"లో (A Twentieth Century Testimony) మాల్కోమ్ మగ్గెరిజ్ ఇలా వ్రాస్తాడు.

> "ఇప్పుడు నా జీవితంలో ఒకసారి వెనక్కి చూసుకుంటే, (అలా ఎప్పుడూ చూసుకుంటూ వుంటాను) ఒకప్పుడు గుర్తింపదగిన విషయాలుగా పరిగణించినవి ఇప్పుడెంత అర్థహీనంగా అసంబద్ధంగా వున్నాయా అనిపిస్తుంది. ఉదాహరణకి విజయం అనేదాన్ని అనేక రూపాల్లో ఊహించాం. మనని అందరూ గుర్తించడం, మెచ్చుకోడం, ధనం సంపాదించడం, స్త్రీలను ఆకర్షించడం, ప్రపంచంలో పైకీ క్రిందకీ సేటన్ లాగా ప్రయాణిస్తూ వుండడం, ఈ మాయాప్రపంచంలో సుఖా లన్నింటినీ అనుభవించడం, యిదే విజయం అని భావించేవాళ్ళం.
>
> కానీ ఇప్పుడు, ఈ స్వయం సంతృప్తి అనేది వొట్టి అభూతకల్పన అని అర్థం అవుతోంది. పాస్కల్ చెప్పినట్లు "మట్టి నాకడం" అన్నమాట.

మిత్రత్వ/శతృత్వ కేంద్రీయత (Friend, Enemy Centeredness)

యువతీయువకులు సాధారణంగా మిత్ర కేంద్రీయత కలిగి వుంటారు. ఏదో ఒక స్నేహబృందానికి చెంది వుండడం ముఖ్యంగా భావిస్తారు. ప్రతిబింబాలను

వక్రీకరించే సమాజదర్పణం, ప్రాతిపదికన ఈ నాలుగు జీవాధారమైన అంశాలు రూపొందుతాయి. ఇతరుల మూడ్స్‌పై, భావాలపై, స్వభావాలపై, ప్రవర్తనలపై ఆధారపడి ప్రవర్తించడం జరుగుతుంది. మిత్ర కేంద్రీయత ఒక్కొక్కసారి ఒక వ్యక్తిపై కేంద్రీరింపబడడం కూడా జరుగుతుంది. ఒక్కొక్కసారి ఇది జీవన భాగస్వామి కేంద్రీయతలా మారుతుంది. ఒకే వ్యక్తిపై మానసిక పరాధీనత ఏర్పడుతుంది. అవసరం, ఘర్షణ అనే చక్రంలో యిరుక్కుంటాను. ఇందులోనుంచి ప్రతికూల పారస్పర్యం కూడా ఉద్భవిస్తుంది. ఎంత మంచి మిత్రులో అంత శత్రువులౌతారు. మిత్రుని స్థానంలో శత్రువును వుంచామనుకోండి. ఈ పని కావాలని ఎవరూ చెయ్యరు. అయినప్పటికీ శత్రు కేంద్రీయత కూడా సాధారణమే. ఒక గుర్తింపు పొందిన వ్యక్తి తనను మానసికంగా నొప్పించినట్లు గానీ, తనతో అన్యాయంగా వ్యవహరించినట్లు గాని మనం భావిస్తే ఆ వ్యక్తినీ, అతను చేసిన అన్యాయాన్నీ మనం మర్చిపోలేం. దాన్ని కేంద్రంగా తీసుకుంటాం. మన జీవితాలను మనం క్రియాసంసిద్ధతతో నడిపించుకోకుండా అవతల వ్యక్తి వైఖరిపై మన దృష్టిని కేంద్రీకరిస్తూ, ఆ వ్యక్తిపై ప్రతికూలంగా ఆధారపడతాం అన్నమాట. యూనివర్సిటీలో అధ్యాపకుడైన నా మిత్రుడొకడు, అక్కడి ఒక అధికారి ప్రవర్తనతో విసిగిపోయాడు. అతనితో నా మిత్రుడికి ప్రతికూలమైన సంబంధం ఏర్పడింది. అతన్ని గురించి అస్తమానూ ఆలోచించి, ఆలోచించి అదొక ఆబ్సెషన్ క్రింద తయారైంది. ఇతని గురించి ఆలోచిస్తూ తన కుటుంబంలో వారితో కూడా సరిగ్గా మాట్లాడలేకపోయే వాడు. చర్చిలోకాని ఇతర సహోద్యోగులతో గాని సంతోషంగా వ్యవహరించలేకపోయే వాడు. చివరికి పరిస్థితి ఎంతవరకూ వచ్చిందంటే ఆ యూనివర్సిటీ వదిలేసి ఇంకొకచోట పని వెతుక్కోవాలనుకున్నాడు.

"ఆ వ్యక్తి ఇక్కడ కాకపోతే, నీకక్కడ, ఈ యూనివర్సిటీలో పనిచెయ్యడమే యిష్టం కదా!" అన్నాను నేను.

"అవును. కానీ అతనిక్కడ వున్నంతవరకూ నేనిక్కడ పనిచేస్తే నా జీవితంలో అన్ని అంతరాయాలే! నేను వెళ్ళిపోవాలి" అన్నాడు.

అసలు ఆ ఎడ్మినిస్ట్రేటర్‌ని నీ జీవితకేంద్రంగా ఎందుకు చేసుకున్నావు?" అనడిగాను.

ఈ ప్రశ్నకి అతను నిర్ఘాంతపోయాడు! అదేం కాదన్నాడు. "ఒక వ్యక్తినీ,

అతని బలహీనతల్ని, నీ జీవితం మొత్తాన్ని అతలాకుతలం చేయడానికి నువ్వు అనుమతిస్తున్నావు. నీ నమ్మకాలనూ, నీవు ప్రేమించేవారితో నీకు గల నాణ్యమైన సంబంధాలనూ ఇతనివల్ల పోగొట్టుకుంటున్నావు" అని అతనికి గుర్తు చేశాను.

ఆ వ్యక్తి తన మీద తీవ్రమైన ప్రభావాన్ని కలిగిస్తున్నాడని ఒప్పుకున్నాడు. కానీ, అదంతా తనే ఎంచుకున్నానని ఒప్పుకోలేదు. అతని విషాదస్థితికి కారణం ఆ ఎడ్మినిస్ట్రేటరేనంటాడు. తన బాధ్యత లేదంటాడు.

నేను అతనితో మాట్లాడగా, మాట్లాడగా తన బాధ్యత వుందని ఒప్పుకున్నాడు. తన బాధ్యతారాహిత్యాన్ని కూడా అంగీకరించాడు. విడాకులు తీసుకున్న జంటలు కూడా ఇటువంటి సందర్భాలనే ఎదుర్కొంటాయి. వారు ఆ కోపంలోనించీ, దుఃఖంలోనుంచీ బయటపడరు. మాజీ జీవనభాగస్వామి విషయంలో తమని తాము సమర్థించుకుంటూనే వుంటారు.

మనస్తత్వశాస్త్ర ప్రకారం వారింకా ఆ వివాహబంధాన్ని విడవలేదన్నమాట. వాళ్ళిద్దరికీ తమని తాము సమర్థించుకోడం, రెండోవారి బలహీనతల్ని వేలెత్తి చూపించడం కావాలి.

చాలామంది "పెద్ద" పిల్లలు తమ తల్లితండ్రుల్ని ద్వేషిస్తూ జీవిస్తూ వుంటారు. తల్లితండ్రులు పూర్వం వారిని నిర్లక్ష్యం చేసిన విషయం, పక్షపాత వైఖరి అవలంబించిన విషయం, కించపరిచిన విషయం గుర్తుపెట్టుకుంటారు. దాన్నే కేంద్రంగా చేసుకుని ప్రతిస్పందుకులుగా తయారై, తమ వైఖరిని తామే సమర్థించు కుంటూ వుంటారు.

మిత్ర/శత్రు కేంద్రీయత కల వ్యక్తికి అంతరంగిక భద్రత వుండదు. తన విలువ తను తెలుసుకోలేడు. ఇతరుల భావోద్వేగాలపైన, ప్రవర్తనలపైనా ఆధారపడతాడు. ఇతరులు తన గురించి ఏమనుకుంటారోనన్న దృష్టి అతనికి మార్గదర్శకం అవుతుంది. అతని వివేకం కూడా సమాజ దృక్పథంనుంచే వస్తుంది. అతనికి ఎలాంటి శక్తి వుండదు. ఇతరులు ఆడించే కీలుబొమ్మలా మారతాడు.

మత కేంద్రీయత (Church Centeredness)

వ్యక్తిగతమైన ఆధ్యాత్మికత అనేది చర్చికి వెళ్ళడం, అక్కడి కార్యక్రమాల్లో పాల్గొనడంతో కలగదు అని నాలాగే చాలామంది నమ్ముతారనుకుంటాను. కొంతమంది చర్చికి వెళ్ళడం, ప్రార్థించడంలో నిమగ్నమై తమ ప్రక్కనున్న మనుషుల

అవసరాలు పట్టించుకోరు. వారు దేనినైతే నమ్ముతున్నాం అంటారో దానికి విరుద్ధంగా ప్రవర్తిస్తారు. మరికొంతమంది చర్చికి వెళ్ళినా వెళ్ళకపోయినా, క్రిస్టియన్ విలువల్ని సిద్ధాంతాలనీ ఆచరణలో పెడతారు.

నా జీవితమంతా చర్చికి వెళ్ళడం, సమాజసేవా కార్యక్రమాల్లో పాల్గొనడం ద్వారా నేను తెలుసుకున్నదేమిటంటే, చర్చికి వెళ్ళినంత మాత్రాన, విలువల్ని పాటించినట్లు కాదని, చర్చికి వెళ్ళడంలో చూపించే ఆసక్తి అది చెప్పే సూక్తుల్ని ఆచరించడంలో వుండదు. ఇటువంటి మత కేంద్రీయత వున్న వ్యక్తికి కావలసింది గుర్తింపు. ఇటువంటి లౌక్యం ప్రదర్శించడం వలన మన విలువ పోగొట్టుకుంటాం. అభద్రతకి లోనవుతాం. ఇటువంటి వ్యక్తులు ఇతరులకి "క్రియాశీలి" "నిష్క్రియా పరుడు" "ఉదారవాది" "పూర్వాచార పరాయణుడు" వంటి ముద్రలు వేస్తూ వుంటారు.

కొన్ని పద్ధతులు, కార్యక్రమాలు, అభ్యాసాలు, వ్యక్తుల కలయికగా వుండే చర్చి, ఏ వ్యక్తిలోనూ గాఢమైన విలువల్ని స్థాపించలేదు. చర్చి ప్రచారం చేసే విలువల్ని ఆచరిస్తే మనుషుల్లో విలువలు కలుగుతాయి గాని, చర్చికి వెళ్ళి రావడం వల్ల కలగవు. చర్చి వ్యక్తులకు నిరంతర మార్గదర్శనం కూడా చెయ్యలేదు. మత కేంద్రక వ్యక్తులు తమ జీవితాన్ని అరల క్రింద విభజించుకుంటారు. శాబత్ (Sabath) రోజున ఒక రకంగా తక్కిన రోజుల్లో ఒక రకంగా ప్రవర్తిస్తుంటారు. ఇటువంటి సమగ్రతా లోపం కూడా వారి అభద్రతా భావానికొక సూచన. ఇది వారిని వారు సమర్థించుకునే లాగ, ఇతరులపై ముద్రలు వెయ్యడంగా పరిణమిస్తుంది.

చర్చిని గమ్యం చేరే మార్గంగా కాక, అదే ఒక గమ్యంగా భావించడం, వ్యక్తుల వివేకాన్నీ సమతూకాన్నీ తగ్గిస్తుంది. వ్యక్తులకి శక్తి సాధించే మార్గాలను చర్చి బోధించినప్పటికీ, అదే ఒక శక్తినని చెప్పదు. మానవునిలోని దివ్యశక్తిని పంపే ఒక వాహికనని మాత్రమే చెబుతుంది.

స్వకేంద్రీయత (Self Centeredness)

బహుశా ఇప్పుడు ప్రతి వ్యక్తికీ సాధారణంగా వుండే కేంద్రం స్వకేంద్రమే. దీన్ని ప్రత్యక్ష రూపం స్వార్థపరత్వం. ఇది చాలామందికి గల విలువల్ని భంగ పరుస్తుంది. స్వయం అభివృద్ధి, సంతృప్తి సాధనకు చాలామంది అనుసరించే పద్ధతుల్లో మనం ఈ స్వకేంద్రీయతను కనిపెట్టవచ్చు.

స్వకేంద్రకంగా వున్నప్పుడు మనకి భద్రత మార్గదర్శకత్వం, వివేకం, శక్తి యివ్వన్నీ చాలా స్వల్పంగా వుంటాయి. పాలస్తీనాలోని డెడ్ సీ (Dead Sea) వలె, ఇది స్వీకరిస్తుందే గాని ఏదీ సమర్పించదు. అది ఒక నిశ్చల సముద్రం.

అట్లా కాకుండా, ప్రేమ, సేవా సామర్థ్యాలను పెంచుకునే విధంగా మనని మనం అభివృద్ధి చేసుకోగలిగితే, మన నాలుగు జీవనాధార అంశాలు అనూహ్యంగా పెరుగుతాయి.

పైన చెప్పినవన్నీ ఎక్కువగా ప్రజలు అనుసరించే కేంద్రీయతలు. మనలో ఎటువంటి కేంద్రం వుందో తెలుసుకోడం కన్న, ఇతరుల కేంద్రాలను కనిపెట్టడం సులువు. అన్నింటికన్న ధనార్జనకీ ఎక్కువ ప్రాముఖ్యం యిచ్చేవారిని మనం చూస్తూ వుంటాం. ఒక ప్రతికూల సంబంధంలో తన స్థానాన్ని సమర్థించుకుంటూ వుండే వాళ్ళని చూస్తూ వుంటాం. నిశితంగా పరిశీలిస్తే వారి ప్రవర్తనల కన్న, వారి కేంద్రీయతను తయారుచేసిన పరిస్థితులను అర్థం చేసుకోవచ్చు.

కేంద్రాన్ని గుర్తించండి (Identifying your Centre)

అయితే మీరెక్కడున్నారు మరి? మీ జీవనకేంద్రం ఏమిటి? అది కనుక్కోడం ఒక్కొక్కసారి కష్టం అవుతుంది.

మీ కేంద్రాన్ని గుర్తించడానికి మీ నాలుగు జీవనాధార అంశాలను పరిశీలించండి. ఈ క్రింద యిచ్చిన వర్ణనలలో దేనితోనైనా మీ కేంద్రం కనపడు తుందేమో చూడండి. మీ ప్రభావశీలతను ప్రభావితం చేస్తోందేమో గమనించండి.

అయితే చాలా సందర్భాలలో ఒక వ్యక్తి కేంద్రీయత వీటిలో కొన్ని కేంద్రాల కలయికగా కూడా వుండవచ్చు. చాలామంది వ్యక్తులు వారి జీవితాల మీద పడే అనేక ప్రభావాల ఆధారంగా ప్రవర్తిస్తూ వుంటారు. అంతర, బాహిర పరిస్థితుల ఆధారంగా ఒక ప్రత్యేకమైన కేంద్రం పనిచేయవచ్చు. అవసరం తీరాక మరొక కేంద్రం నిద్రలేవవచ్చు.

ఒక వ్యక్తి ఒక కేంద్రం నుంచీ మరొక కేంద్రానికి ఇట్లా ఊగుతూ, మారుతూ వుంటే అతను జీవితమనే రోలర్ కోస్టర్‌లో తిరుగుతూ వుంటాడు. ఒక నిమిషం ఉన్నతంగా మరొక నిమిషం, దిగువగా వుంటాడు. ఒక బలహీనతను కప్పిపుచ్చు కోడానికి మరొక బలహీనత నుంచి శక్తిని అరువు తీసుకుంటాడు. ఒక నికరమైన మార్గదర్శనం, ఆత్మగౌరవం, విలువ వుండవు.

కేంద్రం	భద్రత	మార్గదర్శనం	వివేకం	శక్తి
జీవన భాగస్వామి కేంద్రీయత	• మీ జీవన భాగస్వామి మీతో ప్రవర్తించే తీరుపై మీభద్రత వుంటుంది. • మీ సహచరుల మూడ్స్, భావోద్వేగాలకు మీరు లొంగిపోతారు. • మీ భాగస్వామి మీతో విభేధించినా, మీరు కోరినట్లు లేకపోయినా మీరు ముడుచుకుపోతారు. • మీ అనుబంధంలో ఏ చిన్న మార్పు వచ్చినా భయపడతారు.	• మీరెలా నడవాలో మీ సహచరులు సూచిస్తారు. • మీ నిర్ణయాలన్నింటినీ మీ భాగస్వామిని దృష్టిలో పెట్టుకుని చేస్తారు. మీ భాగస్వామి భావాలకి ప్రాముఖ్యం యిస్తారు.	• మీ దృష్టి అంతా మీ భాగస్వామిని ప్రభావితం చెయ్యడంపై వుంటుంది.	• మీ భాగస్వామిలోనూ మీలోనూ వుండే బలహీనతలు మీ శక్తిని పరిమితం చేస్తాయి.
కుటుంబ కేంద్రీయత	• కుటుంబాన్ని సంతృప్తిపరచడంలోనే మీ భద్రత వుంటుంది. • మీ వ్యక్తిగత భద్రత కుటుంబం కుటుంబ భద్రత అంత క్షణికంగా వుంటుంది. • మీ విలువ మీకు కుటుంబ ప్రతిష్ఠపై ఆధారపడి వుంటుంది.	• కుటుంబం చెప్పిన విధంగా నడుచుకుంటారు. • కుటుంబానికి ఏది హితవో అటువంటి నిర్ణయాలే తీసుకుంటారు.	• జీవితమంతా కుటుంబ ప్రధానంగానే అర్థం చేసుకుంటారు. కుటుంబ ప్రేమే జీవితం అనుకుంటారు.	• కుటుంబం యిచ్చిన నమూనాల ప్రకారమే మీ చర్యలుంటాయి. ఆ సంప్రదాయాల్లోనే నడుస్తారు.
ధన కేంద్రీయత	• మీ ఆర్థికస్థాయి మీ విలువను నిర్ణయిస్తుంది.	• లాభం సంపాదించడమే మీ ధ్యేయం	• ధనార్జన దృష్టికోణం నుంచే జీవితాన్ని చూస్తారు. సమతూకంలేని విచక్షణ చూపిస్తారు.	• ధనంతో చేయగల పనులకే పరిమితమైపోతారు. పరిమిత దృష్టితోనే వుంటారు.

కేంద్రం	భద్రత	మార్గదర్శనం	వివేకం	శక్తి
పని కేంద్రీయత	• మీ ఉద్యోగమే మీ వ్యక్తిత్వంగా భావిస్తారు.	• మీ పని యొక్క అవసరాలను, ఆశలను దృష్టిలో వుంచుకుని నిర్ణయాలు తీసుకుంటారు.	• మీ ఉద్యోగ పాత్రకే పరిమితమౌతారు. • మీ ఉద్యోగమే మీ జీవితంగా భావిస్తారు.	• మీ చర్యలన్నీ మీ ఉద్యోగంలో మీరు అనుసరించే నమూనాలను ఉద్యోగావకాశాలు అందిపుచ్చుకోడానికీ, మీ పై అధికారి మన్నన పొందడానికీ పరిమితమై వుంటాయి.
సంగ్రాహక కేంద్రీయత	• మీ భద్రత మీ ఆస్తుల మీద మీ ప్రతిష్ట మీద ఆధారపడి వుంటుంది. • ఇతరుల ఆస్తులతో ఎప్పుడూ పోల్చుకుంటూ వుంటారు.	• మీ ఆస్తులను రక్షించి, పెంచి పోషించే విధంగా వాటిని ప్రదర్శించుకునే విధంగా నిర్ణయాలు తీసుకుంటారు.	• ప్రపంచమంతా ఆర్థిక సామాజిక పోలికలతోనే కనిపిస్తుంది.	• మీరెప్పుడూ కొనడం మీదా సమాజంలో గుర్తింపు మీదా దృష్టి పెట్టి పనిచేస్తారు.
ఆనంద కేంద్రీయత	• ఆనందడోలికల్లో ఊగిపోతుంటేనే మీకు భద్రత. • మీ భద్రత తాత్కాలికం. పరిసరాలపై ఆధారపడి వుంటుంది.	• మీకేది ఎక్కువ ఆనంద మిస్తుందో దాని మీదే ఆధారపడి నిర్ణయాలు చేస్తారు.	• ప్రస్తుతం ఏ వరవడి మిమ్మల్ని ఆకర్షిస్తుందో చూస్తూ వుంటారు.	• మీకు శక్తి పూజ్యం. • సమాజపు సుఖ తీరాల లోనే మీరు పరిమితమై పోతారు.
మిత్ర కేంద్రీయత	• మీ భద్రత సమాజదర్పణం చూపే మీ ప్రతిబింబంలో వుంటుంది. • ఇతరుల అభిప్రాయాలపై ఆధారపడతారు.	• "వాళ్ళేమనుకుంటారు?" అని ఆలోచించి నిర్ణయాలు తీసుకుంటారు. • ఊర్కేనే ఇబ్బంది పడతారు.	• సమాజం కళ్ళలోంచి మీరు చూస్తారు.	• మీ అభిప్రాయాలు చంచలంగావుంటాయి.

శత్రు కేంద్రీయత	• మీ శత్రువు చర్యలతో ప్రభావితమయ్యే మీ భద్రత ఎప్పుడూ మారుతూ వుంటుంది. అభద్రతా భావంలో వుంటారు. • ఎప్పుడూ శత్రువు చర్యల్ని గమనిస్తూ వుంటారు. ఎప్పుడేం చేస్తాడో అని ఆలోచిస్తూ వుంటారు. మీ అభిప్రాయాలను ఖాయపర్చుకోడానికి ప్రయత్నిస్తారు.	• మీరు ప్రతికూలంగా మీ శత్రువుపై ఆధారపడతారు. అతని చర్యలు మిమ్మల్ని నడిపిస్తారు. • మీ శత్రువుని లొంగదీసేలా మీ చర్యలు వుంటాయి.	• మీ విచక్షణ చాలా సంకుచితంగా కుంచించుకుపోయి వుంటుంది. మీరు అతిగా ప్రతిస్పందిస్తారు. • మిమ్మల్ని మీరు సమర్థించుకుంటారు. ఒక్కొక్కసారి చిత్తభ్రమకి లోనవుతారు.	• మీకున్న స్వల్పశక్తి కూడా కోపంనుంచీ అసూయనుంచీ అయిష్టతనుంచీ ఉత్పన్నమౌతుంది. ప్రతికూల శక్తి విజృంభించి మిగతా పనులకి శక్తి లేకుండా చేస్తుంది.
మత కేంద్రీయత	• మీ భద్రత చర్చి మీకిచ్చే గౌరవాన్ని బట్టి వుంటుంది. చర్చిలో మీ ప్రభావాన్ని బట్టి వుంటుంది. • మతసంబంధమైన ముద్రల మీదా పోలికల మీద ఆధారపడివుంటుంది.	• చర్చి బోధనలన్నించీ, వారాశించే నడవడినించే మీ ప్రవర్తన వుంటుంది.	• ప్రపంచాన్ని ఆస్తికులు, నాస్తికులు, మతానికి చెందినవారు, చెందని వారుగా చూస్తారు.	• చర్చిలో మీరు నిర్వహించే పాత్ర ననుసరించి మీ శక్తి వుంటుంది.
స్వకేంద్రీయత	• మీ భద్రత ఎప్పుడూ మారుతూ వుంటుంది.	• మీ ధ్యేయం ఏమిటంటే "ఇది బాగుంది" "నాక్కావాల్సిందేమిటంటే" "నా అవసరాలు" "ఇందులో నాకేం లాభం?"	• ప్రపంచంలో జరిగే సంఘటనలు నెలకొన్న పరిస్థితులు, తీసుకోబడుతున్న నిర్ణయాలు మిమ్మల్ని మీమీద ఎటువంటి ప్రభావాన్ని కలుగచేస్తాయని ఆలోచిస్తారు.	• మీ వనరుల మీద ఆధారపడి మీ శక్తి వుంటుంది. పరస్పరాధారత్వం మీద మీరు లాభం పొందలేరు.

కోరదగ్గదేమిటంటే ఒక స్పష్టమైన కేంద్రాన్ని ఎంచుకుని దానినుంచి ఎక్కువ భద్రత, మార్గదర్శనం, వివేకం, శక్తి పొందడం. అందువలన క్రియాసంసిద్ధత పెంపొంది, జీవితంలోని ప్రతిభాగానికీ సమన్వయం సాధించవచ్చు.

సిద్ధాంత కేంద్రం (A Principle Centre)

సత్యమైన సిద్ధాంతాలపై మన కేంద్రాన్ని నిర్మించుకుంటే, మన నాలుగు జీవనాధార అంశాలకు గట్టి పునాది వేసుకోగలుగుతాం. అప్పుడు మనకి ఇతర కేంద్రాల వలె సిద్ధాంత కేంద్రం చంచలమైనదీ ఎప్పుడూ మారుతూ వుండేది కాదని, వాటిపై మనం ఆధారపడవచ్చనే భద్రతాభావం కలుగుతుంది.

సిద్ధాంతాలు దేనికీ ప్రతిస్పందించవు. అవి పిచ్చెక్కించుకుని మనని అట్లా చూడవు. మనకి విడాకులివ్వవు. మన స్నేహితుడితో పారిపోవు. మనని అడ్డదార్ల కుండా, తక్షణ పరిష్కారమార్గాల ద్వారా నడిపించవు. ఇతరుల స్వభావాలపైనా, ప్రవర్తనలపైనా, అభిప్రాయాలపైనా ఆధారపడవు. వాటికి మరణం లేదు. ఒకరోజు ఇక్కడ, మరోరోజు అక్కడ వుండవు. అగ్నికి దహించవు. భూకంపాలకి నశించవు. దొంగిలించడానికి సాధ్యం కావు.

అవి లోతైన ముఖ్యమైన నిత్యసత్యాలు. అవి సామాన్య గుణాంకాలు. అవి జీవన వస్త్రంలో అందంగా దృఢంగా, ఖచ్చితమైన ప్రణాళికతో ఒకదానినొకటి పెనవేసుకున్న దారాలు.

సిద్ధాంతాలను పాటించని మనుషుల, పరిస్థితుల మధ్య కూడా, అవి మనుష్యుల కన్న, పరిస్థితుల కన్న గొప్పవన్న జ్ఞానం వుంటే మనలో అభద్రతాభావం వుండదు. వేలాది సంవత్సరాల మానవ చరిత్రలో, అవి ఎప్పుడూ విజయవంతంగా నెలకొని వున్నాయని తెలుసుకుంటే చాలు. వాటిని మన జీవితంలో ప్రమాణీ కరించుకుంటే కూడా మనకి అభద్రత వుండదు.

మనం సర్వజ్ఞులం కాదన్నది మనకి తెలుసు. సత్య సిద్ధాంతాలను గురించిన మన జ్ఞానం పరిమితమైనది. మన గురించీ, మన చుట్టూ వున్న ప్రపంచం గురించీ సరైన జ్ఞానం లేకపోవడం, సిద్ధాంత ప్రాతిపదికలేని అనేక సూత్రాలూ, తత్వాలూ ప్రచారంలో వుండడం వలన మన విషయ పరిజ్ఞానం పరిమితమై పోయింది. ఇటువంటి తాత్కాలిక జీవనతత్వాలు కొంతకాలం రాజ్యం చెయ్యవచ్చు కానీ ఎక్కువ కాలం నిలబడలేవు. పునాది లేని సౌధాలు అవి.

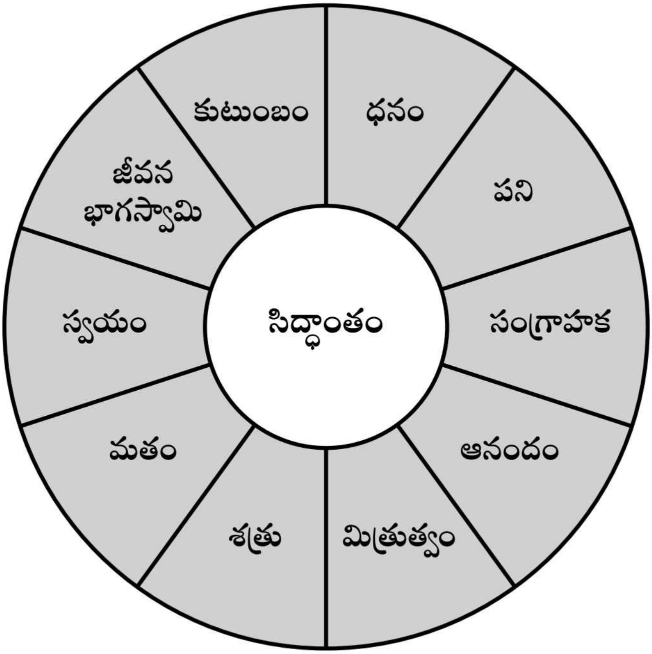
మనకు పరిమితులున్న మాట నిజం. కానీ ఆ పరిమితుల ఎల్లలని మనం జరుపుకుని, వాటిని విశాలం చేసుకోగలం. మన అభివృద్ధికి సంబంధించిన సిద్ధాంతాన్ని మనం అర్థం చేసుకుంటే సరైన సిద్ధాంతాలను శోధించవచ్చు. మరింత జ్ఞానం సంపాదించుకోగలమనే విశ్వాసం పెరుగుతుంది. అప్పుడు మనం ప్రపంచాన్ని చూసే దృష్టి పైన మన శక్తిని కేంద్రీకరించవచ్చు. అందుకే సిద్ధాంతాలు మారవు. వాటిని మనం అర్థం చేసుకునే తీరు మారుతుంది.

సిద్ధాంత కేంద్రకంగా జీవించడంలో మనకు తోడయే వివేకం, మార్గదర్శనం, సరి అయిన 'మ్యాప్స్' నుంచి వస్తాయి. ప్రస్తుత వాస్తవికత నుంచి, గతం నుంచి భవిష్యత్ నుంచీ కూడా.

సరి అయిన 'మ్యాప్స్' మనం ఎక్కడికి వెళ్ళాలనుకుంటున్నామో తెలుసు కోడానికి, అక్కడికెలా చేరాలో తెలుసుకోడానికి తోడ్పడతాయి. సరైన విషయ పరిజ్ఞానంతో మనం నిర్ణయాలు తీసుకోగలుగుతాం. వాటిని అమలుపరచ గలుగుతాం. సిద్ధాంత కేంద్రక జీవనం నుంచీ వచ్చే శక్తి, మన స్వీయస్పృహ నుంచీ, జ్ఞానం నుంచీ, క్రియాసంసిద్ధత నుంచి ఉత్పన్నమౌతుంది. ఇతరుల ప్రవర్తనలు, వైఖరులు, అభిప్రాయాలు ఆ శక్తి మీద ప్రభావం చూపించలేవు. ఇటువంటి అద్భుతమైన శక్తికి వున్న పరిమితి సిద్ధాంతాల వలన వచ్చే పర్యవసానాలే కానీ, యితరమేమీ కాదు. మనం ఏం చెయ్యాలో నిర్ణయించుకునే స్వేచ్ఛ, మనకుంటుంది కానీ పర్యవసానాలను ఎంపిక చేసుకునే స్వేచ్ఛ మనకుండదు. 'కర్రని ఒకవైపు పట్టుకుంటే, రెండోవైపు కూడా పట్టుకున్నట్లే' నన్న వాక్యాన్ని గుర్తుపెట్టుకోండి.

సిద్ధాంతాలకు వాటి స్వభావసిద్ధమైన పర్యవసానాలుంటాయి. సిద్ధాంతాల కనుగుణంగా జీవిస్తే సానుకూల పర్యవసానాలుంటాయి. సిద్ధాంతాలను నిర్లక్ష్యం చేస్తే ప్రతికూల పర్యవసానాలుంటాయి. వాటిని గురించిన జ్ఞానం వున్నా లేక పోయినా వ్యక్తులందరికీ యివి వర్తిస్తాయి. కాలపరిమితి లేని ఈ సత్య సిద్ధాంతాలు కేంద్రంగా తీసుకుని గమనం సాగించడం ప్రభావవంతమైన జీవనానికి ప్రాణప్రదమైనది. అతిముఖ్యమైనది. అన్ని కేంద్రాలనూ దృష్టిలో పెట్టుకుని నిర్మించిన కేంద్రం యిది.

కేంద్రం	భద్రత	మార్గదర్శనం	వివేకం	శక్తి
సిద్ధాంత కేంద్రీయత	• పరిస్థితుల, పరిసరాల ప్రభావానికి లొంగని ఎన్నటికీ మారని సిద్ధాంతాలను అన్వయించుకుని జీవించడంలో మీ భద్రత వున్నది. • సత్యమైన సిద్ధాంతాలను మీ జీవితంలో ఎప్పటికప్పుడు మీ అనుభవాల ద్వారా స్థిరీకరించుకోవాలని మీకు తెలుసు. • స్వయం అభివృద్ధికి నిదర్శనంగా ఈ సిద్ధాంతాలు నిరంతరం, సుందరంగా శక్తివంతంగా పనిచేస్తాయి. • సత్యమైన సిద్ధాంతాలు మీ అభివృద్ధిని మీరు తెలుసుకునేలాగ, మీ ఆత్మ విశ్వాసం పెరిగేలాగ, మీ జ్ఞానం, అవగాహన పెరిగేలా చేస్తాయి. • మీ భద్రత మీకు స్థిరమైన, విజయవంతమైన కేంద్రాన్ని యిస్తుంది.	• మీరెక్కడికి వెళ్ళాలనుకుంటారో, ఎట్లా వెళ్ళాలో తెలిపే (కంపాస్) దిక్సూచి మీకు మార్గదర్శనం చేస్తుంది. • మీరు తీసుకునే నిర్ణయాలు అమలు చేసేందుకు మీకు ఖచ్చితమైన వివరాలను అందిస్తుంది. • మీ నిర్ణయాలు, చర్చలు కూడా తాత్కాలిక, దీర్ఘకాలిక దృష్టితో చేస్తారు. జీవితాన్ని గురించి సమగ్రంగా ఆలోచిస్తారు. • సిద్ధాంత ప్రాతిపదికన క్రియా సంసిద్ధతలో, ఉత్తమమైన ప్రత్యామ్నాయాలను ఎంచుకుంటారు.	• మీ తీర్పులన్నీ దీర్ఘకాలిక ప్రయోజనాల దృష్టితో వుంటాయి. సమతూకం కలిగి వుంటాయి. • ప్రపంచంలోని సామాన్య పోకడల కన్న భిన్నంగా ఆలోచించి, నడుస్తారు. • ప్రభావవంతమైన జీవితాన్ని గడిపే దృష్టికోణం నుంచి ప్రపంచాన్ని చూస్తారు. • ఇతరులకు ఉపయోగపడే విధంగా ఆలోచించి నడుస్తారు. • జీవితంలోని ప్రతి అనుభవాన్ని ఒక పాఠంగా మలుచుకుంటారు. అవకాశాలను అందిపుచ్చుకుంటారు.	• మీ శక్తి మీ సిద్ధాంతంలో వుంటుంది. వాటిని నమ్మి ఆచరించడంలో వుంటుంది. • మీరొక అప్రమత్తమైన జ్ఞానం కల, క్రియా సంసిద్ధమైన వ్యక్తిగా రూపొందుతారు. ఇతరుల ప్రభావం మీమీద వుండదు. • మీ కార్యశీలత మిమ్మల్ని ఉన్నతమైన పరస్పరాధార సంబంధాలవైపు నడిపిస్తుంది. • బాహ్య పరిస్థితులకు మీ ప్రవర్తన లొంగదు. మీరు స్వతంత్రజీవులు.



మన జీవన దృక్పథం నుంచే మన స్వభావం ప్రవర్తనా కూడా ప్రవహిస్తుం దనేది మనం గుర్తుపెట్టుకోవాలి. దృక్పథం అనేది కళ్ళజోడు వంటిది. మనం చూసే ప్రతి విషయాన్ని ఆ కళ్ళజోడు ధరించే చూస్తాం. సత్య సిద్ధాంతాలనే కళ్ళజోడు ధరిస్తే, మరే ఇతర కళ్ళజోడు ధరించిన దానికన్న భిన్నంగా మనకి ప్రపంచం కనపడుతుంది.

ఈ పుస్తకం చివర నేనొక అనుబంధాన్ని జతచేశాను. దాని ద్వారా మనం ఇందాక చెప్పుకున్న కేంద్రీయతల్లో ఒక్కొక్కటీ మీ దృక్పథాన్ని ఎట్లా ప్రభావితం చేస్తుందో తెలిపాను. మన కేంద్రం మన దృక్పథంలో తేడా ఎట్లా కలిగిస్తుందో తెలుసుకోడానికి ఒక చిన్న ఉదాహరణ చూడండి. చదివేటప్పుడు ఆయా కేంద్రాల తాలూకు కళ్ళజోడు పెట్టుకుని, అందులోనుంచి మీ ప్రవర్తన ఎట్లా వుంటుందో చూడండి.

* * *

మీరు మీ భార్యని ఈ రాత్రి ఒక పాటకచేరీకి తీసుకెవెడతానని వాగ్దానం

చేశారు. టికెట్లు కూడా తెప్పించారు. ఆమె చాలా ఉత్సాహంగా వుంది. మధ్యాహ్నం నాలుగింటికి మీపై అధికారి మీకు హఠాత్తుగా ఫోన్ చేసి మిమ్మల్ని పిలిపించి, మర్నాడు ఉదయం 9 గంటలకి జరగబోయే ఒక సమావేశానికి ఏర్పాట్లు చెయ్యడానికి తనతో వుండిపొమ్మంటాడు. అప్పుడు మీరు సహచర గాని కుటుంబ కేంద్రక కళ్ళజోడు ధరించి వున్నారనుకోండి. ముందు మీ భార్య సంతోషాన్ని గురించి ఆలోచిస్తారు. అంతసేపు వుండలేనని మీ బాస్‌కి చెప్పి భార్యని పాటకచేరీకి తీసుకు పోతారు. మీ ఉద్యోగాన్ని కాపాడుకోవాలని మీ లోపల వుంటుంది. అప్పుడు మీరు నసుగుతూ, బాస్‌తో వుండిపోయినా పోవచ్చు. ఇంటి దగ్గర మీ ప్రవర్తనని సమర్థించుకుంటూ భార్యకి సంజాయిషీ యిస్తారు.

మీరు ***ధనకేంద్రక*** కళ్ళజోడు పెట్టుకున్నారనుకోండి. అప్పుడు మీరు ఆఫీస్‌లో ఎక్కువసేపు పనిచెయ్యడం వలన వచ్చే ఓవర్‌టైం డబ్బు, బాస్ మెప్పుదల, భవిష్యత్‌లో రాబోయే ప్రమోషన్ల వంటివి ఊహించి భార్యకి ఫోన్ చేసి “కచేరీకి రాలేనని” సారీ చెప్పేస్తారు. ఆర్థికపరమైన విషయం గనుక ఆవిడ అర్థం చేసుకుంటుందని భావిస్తారు.

అదే మీరు ***పనికేంద్రక*** కళ్ళజోడు పెట్టుకున్నారనుకోండి. అట్లా బాస్‌తో వుండిపోవడం వలన పని నేర్చుకున్నట్లవుతుందనుకుంటారు. బాస్‌తో కొన్ని విషయాలు చర్చించి ఉద్యోగంలో అభివృద్ధి పొందవచ్చునుకుంటారు. మీ భార్య మిమ్మల్ని చూసి గర్వపడుతుందని భావిస్తారు. నియమిత వేళలకన్న ఎక్కువ పని చేయగలందులకు మిమ్మల్ని మీరే అభినందించుకుంటారు.

మీరు ***సంగ్రాహక*** స్వభావులనుకోండి. ఓవర్‌టైం డబ్బుతో కొనబోయే వస్తువులను గురించి ఆలోచిస్తారు లేదా ఈ రకంగా పనిచెయ్యడం వలన ఆఫీసులో మీ గౌరవం పెరుగుతుందనుకుంటారు. మీరెంత అంకితభావంతో పనిచేస్తారో, ఎంత త్యాగమూర్తులో మీ సహోద్యోగులు పొగడుతారని ఊహిస్తారు.

మీరు ***ఆనంద*** కేంద్రకులనుకోండి. అధికారి మాటల్ని తోసిపుచ్చి భార్యతో పాట కచేరీకి వెళ్ళిపోతారు. మీ భార్యకి మీరు ఆఫీసులో వుండడానికి అభ్యంతరం లేకపోయినా సరే, మీరు ఆ కాసేపు ఆనందించడానికే నిర్ణయించుకుంటారు.

మీది ***మిత్రకేంద్రం*** అనుకోండి. మీరు ఆఫీసులో వుండడం, కచేరీకి వెళ్ళడంపై మిత్రుల సలహా అడుగుతారు. వారి సలహాపై మీ నిర్ణయం వుంటుంది.

శత్రుకేంద్రం అయితే మీరు ఆఫీసులోనే వుండడానికి నిర్ణయించుకుంటారు. ఎందుకంటే, అంతవరకూ ఆఫీసుకి తనే పెన్నిధి అని విర్రవీగుతున్న మీ సహోద్యోగి కన్న ఒక మెట్టు పైకెక్కవచ్చు. అతను బయట హాయిగా వున్నప్పుడు, మీరు మీ వినోదాన్ని త్యాగం చేసి ఆఫీసులో పనిచెయ్యడం గొప్ప కదా!

మత కేంద్రకులయితే మీతో పాటు చర్చి సభ్యులు కూడా కచేరీకి వస్తే బాగుంటుందనుకుంటారు. 'రాక్' సంగీతం కన్న హ్యాండిల్స్ "మెస్సయ్య!" బాగుంటుందనుకుంటారు. ఒక మంచి చర్చి సభ్యులుగా నిర్ణయం తీసుకుంటారు.

స్వకేంద్రం : భార్యతో కచేరీకి వెళ్ళడం, ఆఫీసులో వుండిపోవడం – ఈ రెంటిలో మీకేది బాగా వుపయోగపడుతుందో ఆలోచిస్తారు.

ఒక సాధారణ సందర్భంలో ఇన్ని రకాల ఆలోచన్లు వుండగలవని అర్థం అయినప్పుడు, మనం ముందు చెప్పుకున్న "యువతి" "ముసలమ్మ" భావనలో ఆశ్చర్యం ఏముంది? మన ఆలోచనాకేంద్రాలు మనపై ఎట్లా ప్రభావం కలిగిస్తాయో చూశారు కదా! మన ఉద్దేశాల మీద, మన రోజువారీ నిర్ణయాల మీద, మన చర్చల మీద, సందర్భాలను మనం వ్యాఖ్యానించే తీరులో ఎట్లా పనిచేస్తాయో చూడండి. అందువలన మనం ఏ కేంద్రంలో వున్నామో తెలుసుకోవడం ముఖ్యం. మనం ఇప్పుడున్న కేంద్రం మన క్రియాసంసిద్ధతకీ, ప్రభావశీలతకీ ఉపయోగపడదని అనిపించినప్పుడు, దాన్ని మార్చుకుని మరొక కేంద్రాన్ని రూపొందించుకోవడం అవసరం.

ఒక ***సిద్ధాంత కేంద్రక*** వ్యక్తిగా మీరు పరిస్థితులలో వుండే ఉద్వేగాల నుంచి విడివడి, ఎట్లా స్పందించాలో ఆలోచించుకోవాలి. పరిస్థితిని సమగ్రంగా పరిశీలించాలి. ఉద్యోగావసరాలు, కుటుంబావసరాలు, ఇతర అవసరాలు, మీరు తీసుకునే నిర్ణయాల వలన కలిగే పర్యవసానాలు, వీటిని గురించి ఆలోచించుకోవాలి. అప్పుడు మేలైన పరిష్కారమార్గం మీకు లభిస్తుంది.

పాటకచేరీకి వెళ్ళడమా, ఆఫీసులో వుండడమా అనేది, ఒక సమర్ధవంతమైన నిర్ణయంలో చిన్నభాగం మాత్రమే. ఇతర కేంద్రాల సాయంతో మీరు తీసుకునే నిర్ణయం వేరు. సిద్ధాంత కేంద్రం నుంచి తీసుకునే నిర్ణయం వేరుగా వుంటుంది.

మొదట మీరు ఇతరుల నిర్ణయాలకు లోబడి ప్రవర్తించరు. మీకు ఉత్తమ

మనిపించిన నిర్ణయాన్నే ఎంపిక చేసుకుంటారు. మీరు సంపూర్ణ చైతన్యంతో నిర్ణయం తీసుకుంటారు.

రెండవది మీరు తీసుకునే నిర్ణయం ప్రభావవంతమైనదని మీకు తెలుసు. ఎందుకంటే అది సిద్ధాంత కేంద్రక ఫలం – అది దీర్ఘకాలిక ఫలితాలు తెచ్చిపెట్టే నిర్ణయం.

మూడు – మీ ఎంపిక మీ జీవనవిలువల్ని పెంచేదిగా వుంటుంది. ఆఫీసులో ఎవరిమీద పగ తీర్చుకోడానికి ఎక్కువ పనిచెయ్యడం అనే ఆలోచనకీ, మీ బాస్‌ని గౌరవించి, మీ ఆఫీస్ సంక్షేమం కోసం వుండిపోవడం అనే ఆలోచనకే చాలా తేడా వుంది. మీరు తీసుకునే నిర్ణయాల వలన పొందే అనుభవాలు మీ జీవితానికి ఒక నాణ్యతను విలువనూ కలిగిస్తాయి.

నాలుగవది – మీ భార్యతో, మీ బాస్‌తో మీకున్న సత్సంబంధాలు, అవగాహన నుపయోగించుకుని వారికి పరిస్థితిని అర్థం చేయించవచ్చు. మీరు స్వతంత్రులు గనుక చక్కని పరస్పరాధార సంబంధాలను నెలకొల్పవచ్చు. మీ పనిని మీకు నమ్మకపాత్రులైన మరో ఉద్యోగిగి అప్పగించగలిగి వుంటే, అట్లా చేసి, మర్నాడు బాగా ముందువచ్చి సమావేశపుటేర్పాట్లు చెయ్యవచ్చు.

అంతిమంగా మీ నిర్ణయం మీకు తృప్తినిస్తుంది. తరువాత మీరు చేసే పనిలో మనస్ఫూర్తిగా లీనంకావచ్చు. పనిని ఆస్వాదించవచ్చు. సిద్ధాంత కేంద్రకులకు జీవితంలోని అనేక అంశాలు యితరులకన్న భిన్నంగా కనిపిస్తాయి. వారి దృష్టి, ఆలోచన, చర్యలు భిన్నంగా వుంటాయి. దృఢమైన నిశ్చలమైన కేంద్రం నుంచి మీ భద్రత, మార్గదర్శనం, వివేకం, శక్తి ప్రవహిస్తాయి. మీ సమర్థవంతమైన ప్రభావ శీలమైన జీవితానికి అవి గట్టి పునాదులు వేస్తాయి.

వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటన :

మనలోకి మనం తరచి చూసుకున్నప్పుడు మన మౌలిక అభిప్రాయాలను, సత్య సిద్ధాంతాలతో సమన్వయపరిచి ఒక శక్తివంతమైన ప్రభావవంతమైన కేంద్రాల్ని మనం సృష్టించుకోవచ్చు. అది మనకి ప్రపంచాన్ని స్పష్టంగా చూపించే కటకం (lens) అవుతుంది. అప్పుడు మనం ప్రత్యేకమైన వ్యక్తులుగా ఆ కటకం (lens) ద్వారా ప్రపంచాన్ని చూడగలం.

'మనం మన జీవిత లక్ష్యాలను కనుక్కుంటాం గానీ కల్పించం' అంటాడు ఫ్రాంకెల్. ఆ పదాల ఎంపిక నాకు బాగా నచ్చుతుంది. మన అంతరంగంలో ఒక 'మానిటర్' వుంటుంది. అది మన చర్యల్ని ఆలోచనల్ని ఎప్పటికప్పుడు గమనించి మనని హెచ్చరిస్తూ వుంటుంది. "ప్రతి వ్యక్తికీ ఒక లక్ష్యం వుంటుంది. ఒక వ్యాపకం వుంటుంది. ఆ లక్ష్యం బదులు వేరొకదానిని పెట్టుకోలేము. ప్రతి వ్యక్తి లక్ష్యమూ ప్రత్యేకత గలదే! దాన్ని సాధించే అవకాశం కూడా ప్రత్యేకమైనదే" అంటాడు ఫ్రాంకెల్. ఆ ప్రత్యేకతను ఆచరణాత్మకం చెయ్యాలంటే మనలో క్రియాసంసిద్ధత వుండాలి. మనం మన ప్రభావవృత్తంలో కృషి చెయ్యడానికి ప్రాధాన్యం యివ్వాలి. మన చింతనావృత్తం (Circle of Concern) లో మన జీవితాలకు అర్థం వెతుక్కోడం అంటే మన బాధ్యతను వదిలిపెట్టి, మన ప్రథమసృష్టిని మరొకరి చేతిలో పెట్టినట్లవుతుంది. మన జీవితానికి అర్థం మన అంతరంగమే.

"అంతిమంగా, మనిషి తన జీవితానికి అర్థం ఏమిటి అని అడగకూడదు, ఆ ప్రశ్న తననే జీవితం అడుగుతోందని తెలుసుకోవాలి. ఒక్క ముక్కలో చెప్పాలంటే, జీవితం ప్రతి మనిషినీ అడుగుతుంది. తానే జీవితానికి సమాధానం చెప్పాలి. బాధ్యతాయుతంగా సమాధానం చెప్పాలి" అంటాడు ఫ్రాంకెల్.

వ్యక్తిగత బాధ్యత, లేదా క్రియాసంసిద్ధత అనేది మన ప్రథమసృష్టికి ప్రాతిపదిక. కంప్యూటర్ భాషలో చెప్పాలంటే ఒకటవ అలవాటు "నువ్వే ప్రోగ్రామర్వి" అంటుంది. రెండవ అలవాటు "ప్రోగ్రామ్ వ్రాయి" అంటుంది. మీరే ప్రోగ్రామర్ (మీరే సృష్టికర్త) అనే ఊహని మీరు ఆమోదించినప్పుడే 'ప్రోగ్రామ్' వ్రాయగలుగు తారు.

క్రియాసంసిద్ధులుగా మనం ఎటువంటి వ్యక్తులుగా వుండాలని ఆశిస్తున్నామో, ఏం చెయ్యాలనుకుంటున్నామో చెప్పే విధంగా మన వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటనలో మనం వ్యక్తీకరించాలి. అదే మన రాజ్యాంగచట్టం.

వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటన అనేది రాత్రికి రాత్రి కూర్చుని వ్రాయలేము. దానికి లోతైన ఆత్మపరీక్ష, విశ్లేషణ, మంచి ఆలోచనని ప్రతిబింబించే వ్యక్తీకరణ కావాలి. దానికి తుదిరూపం యిచ్చేలోగా ఎన్నోసార్లు మళ్ళీమళ్ళీ వ్రాయాలి.

తప్పులు దిద్దుకుంటూ తిరిగి వ్రాయాలి. మన అంతరంగిక విలువలతో, మన ఆలోచనకు ప్రతిరూపమైన ఒక సమగ్రమైన, సంగ్రహమైన ప్రతి తయారయ్యే

దాకా వ్రాయాలి. మనకది సంతృప్తినిచ్చే దాకా, కొన్ని వారాల పాటు, నెలల పాటు దాన్ని తయారుచేస్తూనే వుండాలి. అప్పటికి కూడా దాన్ని ఎప్పటికప్పుడు సమీక్షించుకుంటూ వుండాలి. మార్చుకుంటూ వుండాలి. రోజులు గడుస్తున్నకొద్దీ మనలో వచ్చే మార్పులు, పరిణతి, దానిని మారుస్తూ వుంటాయి. ముఖ్యంగా మన లక్ష్యప్రకటన మన రాజ్యాంగచట్టం - మన దృక్పథానికీ, మనం నమ్మే విలువలకీ ప్రతిబింబం. జీవితం యొక్క ప్రతి అంశాన్ని విలువకట్టే ప్రమాణం కొలబద్ద.

నేను ఇటీవలనే నా లక్ష్యప్రకటనను సమీక్షించుకున్నాను. నేను ఎప్పటికప్పుడు అట్లా చేస్తూ వుంటాను. నా రోజువారీ సైకిల్ సవారీ అనంతరం సముద్రపు వొడ్డున కూర్చుని నా కార్యక్రమ ప్రణాళికను సమీక్షించాను. కొన్ని గంటలు పట్టింది. అయినప్పటికీ, నాకు అందులో ఒక క్రమబద్ధత, నిబద్ధత, ఆనందం, స్వేచ్ఛ కనిపించాయి. సంతృప్తి కలిగింది. నా లక్ష్యసిద్ధి కంటే దానికోసం నేననుసరించిన మార్గం ముఖ్యం అనిపించింది. ఒక లక్ష్యప్రకటన వ్రాసుకోవడం, దాన్ని పునః పునః సమీక్షించుకోవడం మనలో చాలా మార్పుకి దోహదం చేస్తుంది. ఎందుకంటే మన ప్రాథమ్యాల గురించి తీవ్రంగా జాగ్రత్తగా ఆలోచించడం, మన ప్రవర్తనకీ నమ్మకాలకీ పొంతన వుండేలా చూసుకోడం అలవడుతుంది. మనం అలా చేస్తున్న కొద్దీ, ఇతరులు కూడా మన స్వతంత్రతని గుర్తిస్తారు. మనకొక జీవితలక్ష్యం వుందనీ దాన్ని సాధించే ప్రయత్నంలో మనం హర్షాతిరేకాన్ని అనుభవిస్తున్నామనీ అర్థం చేసుకుంటారు.

మెదడుని పూర్తిగా ఉపయోగించుకోవడం (Using Your Whole Brain)

మన స్వీయ స్పృహ, మన ఆలోచనలను పరీక్షించుకునే శక్తినిస్తుంది. మన లక్ష్యప్రకటన వ్రాసుకోడానికి దోహదం చేస్తుంది. మనం మన రెండవ అలవాటుని జయప్రదంగా ఆచరించడానికి తోడ్పడే వూహాశక్తీ, మనస్సాక్షీ మన మెదడులోని కుడివైపున వుంటాయి. మెదడులోని ఈ కుడి పార్శ్వాన్ని ఎట్లా సార్థకం చేసుకోవాలో అర్థం చేసుకుంటే మనకి ప్రథమసృష్టి సామర్థ్యం అలవడుతుంది. 'Brain Dominance Theory' అనే విషయంపై కొన్ని దశాబ్దాల పాటు పరిశోధన జరిగింది. పరిశోధకులు కనుగొన్నదేమిటంటే, మెదడులోని కుడి, ఎడమ పార్శ్వాలు

వేరువేరు అంశాలపై ఆధిపత్యం వహిస్తాయనీ, భిన్నమైన సమాచారాన్ని అందిస్తాయనీ, భిన్న సమస్యలపై స్పందిస్తాయని. ఎడమ పార్శ్వం తార్కికంగా క్రియాశీలంగా వుంటుందనీ, కుడిపార్శ్వం సృజనాత్మకంగానూ అంతఃకరణ ప్రవృత్తితో (intuitive) వుంటుందనీ, ఎడమ పార్శ్వంలో మాటలు, కుడివైపు చిత్రాలు, ఎడమవైపు శిథిలాలు, కుడివైపు సంపూర్ణత వుంటాయనీ, ఎడమ పార్శ్వం విడగొట్టే పనిచేస్తే కుడిపార్శ్వం అతికించి సమగ్రం చేస్తుందనీ, ఎడమవైపు క్రమమూ, వరుసా వుండగా కుడివైపు సమగ్రతాదృష్టీ వుంటాయనీ, ఎడమవైపు కాలానికి లోబడి పనిచేస్తే కుడివైపు కాలాతీతంగా పనిచేస్తుందనీ ప్రతిపాదించారు. ఈ రెండు పార్శ్వాలనూ ఉపయోగించినా మనుష్యులలో ఏదో ఒక పార్శ్వమే డామినేట్ చేస్తుందంటారు.

ఈ రెండింటినీ సమంగా ఉపయోగించుకుంటూ, సందర్భానుసారంగా ఏది వాడాలనేది నిర్ణయించుకోవచ్చు. అయితే చాలామంది తమతమ సౌఖ్యమయ ప్రపంచంలోనే వుండడానికి అలవాటుపడతారు గనుక వారి మెదడులోని ఏ పార్శ్వం ఆధిపత్యంలో వుంటే దానినే ఎక్కువ ఉపయోగిస్తారు. అన్ని సందర్భాలకూ ఆ పార్శ్వాన్నే వాడతారు.

'సుత్తి వాడడానికి అలవాటుపడ్డ మనిషికి కనిపించే ప్రతివస్తువూ 'మేకు' వలెనే వుంటుంది.' అంటాడు అబ్రహం లింకన్. ఇది కూడా యువతి/ముసలమ్మ ఉదాహరణ వంటిదే. కుడి, ఎడమ పార్శ్వాల ఆధిపత్యంలో వున్న వ్యక్తుల దృష్టి భిన్నంగా వుంటుంది. ప్రపంచంలో చాలామంది ఎడమ పార్శ్వపు ఆధిపత్యం క్రిందే వుంటారు. మాటలు, కొలతలు, తర్కం మొదలైనవాటికి పెద్దపీట వేస్తారు. సృజనాత్మకత, సంవేదన, కళాత్మకత, అంతఃకరణ వంటి వాటిని ప్రక్కకి పెడతారు. మనలో చాలామందిమి కుడి పార్శ్వంలోని శక్తిని వొడిసి పట్టుకోలేం. ఈ విషయానికి మనం చాలా తక్కువ ప్రాముఖ్యం యిస్తున్నాం. మెదడుపై జరిగే నూతన పరిశోధనలు మరిన్ని కొత్త విషయాలను వెలుగులోకి తేవచ్చును. చెప్పొచ్చేదేమిటంటే, మనం ఎన్నో భిన్నమైన ఆలోచనలను, విధానాలను అనుసరించగలం. కానీ మనలోని సంభావ్యతా శక్తుల్ని (potential) వెతికి పట్టుకోలేము. మన మెదడులోని వివిధ సామర్థ్యతలను గురించి తెలుసుకుంటే, మన అవసరాలను తీర్చుకోడానికి, మన మెదడుని ప్రభావవంతంగా వాడుకోవచ్చు.

కుడి పార్శ్వపు శక్తుల్ని వెలికితీసే రెండు మార్గాలు (Two ways to tap the right Brain)

ఈ మెదడు ఆధిపత్య సిద్ధాంతాన్ని నమూనాగా తీసుకుంటే మన ప్రాథమిక సృష్టి యొక్క గుణాత్మకత, మన కుడి పార్శ్వపు మెదడుని ఉపయోగించుకోడం మీద ఆధారపడుతుంది. కుడిపార్శ్వాన్ని ఎంత బాగా ఉపయోగించుకోగలిగితే, అంత గ్రహణశక్తి, సంపూర్ణతను సాధించే శక్తి, స్థల కాలాల కతీతంగా లక్ష్యం సాధించే శక్తి సమకూరుతాయి. మన భవిష్యత్తు చిత్రపటాన్ని కళ్ళకి కట్టించుకో గలము.

దృష్టిని విశాలం చేసుకోవాలి (Expand Perspective)

ఒక్కొక్కసారి కొన్ని అనూహ్య పరిణామాల ప్రభావంతో మనం వామపార్శ్వపు ఆధిపత్యం నించీ కుడిపార్శ్వానికి విసిరివేయబడతాము. మనకి అత్యంత ప్రేమా స్పదులైనవారి మరణమో, మనకే ఏదైనా ప్రమాదకరమైన వ్యాధి సోకడమో, ఆర్థిక నష్టమో, మరేదైనా దురదృష్టమో సంభవించినప్పుడు మనం ఉలిక్కిపడి మనని మనం ప్రశించుకుంటాం. "నిజంగా జీవితంలో ముఖ్యమైనది ఏమిటి?" అని! "నేనిందుకిలా చేస్తున్నాను!" "నాకే ఇలా ఎందుకు జరుగుతోంది" వంటి ప్రశ్నలు.

మనం క్రియాసంసిద్ధులమైతే, ఇంకొకరు వచ్చి మన ప్రశ్నలకి సమాధానా లిచ్చి మన దృష్టిని విశాలం చేసేవరకూ నిరీక్షిస్తూ కూర్చోము. మన దృష్టిని మనమే విశాలం చేసుకుంటాం. అందుకు చాలా మార్గాలున్నాయి.

మీలోని ఊహాశక్తితో మీ అంతిమయాత్ర దృశ్యాన్ని మీ మనోనేత్రం ముందు నిలుపుకోవచ్చు (మొదటి అధ్యాయం చూడండి). మిమ్మల్ని మీరే అభినందించు కుంటూ, ప్రశంసావాక్యాలు వ్రాసుకోవచ్చు. నిజంగా, మీరే విషయంలోనైనా హుందాగా ప్రవర్తించి వుంటే ఆ విషయం వ్రాసి పెట్టుకోండి.

మీ రజత, స్వర్ణ వివాహ వేడుకల్ని ఊహించుకోవచ్చు. మీతోపాటు మీ జీవిత భాగస్వామిని కూడా ఊహించండి. ఇన్ని సంవత్సరాలుగా మీ కుటుంబ సభ్యులలో ఎటువంటి సత్సంబంధాలు నెలకొల్పుకోవాలనుకుంటున్నారో వ్రాయండి.

మీరు చేసే వుద్యోగం నుంచీ పదవీవిరమణ దాకా మీ జీవితంలో అనేక సన్నివేశాలని ఊహించుకోవచ్చు. పదవీవిరమణానంతర జీవితం ఎట్లా గడపాలను కుంటున్నారో ఊహించవచ్చు. తరువాత మళ్ళీ పని చేయదలిచారా!!

మీ మనస్సుని విశాలం చేయండి. సూక్ష్మ వివరాలతో సహా ఆయా దృశ్యాలను కళ్ళముందు రూపు కట్టించండి. మీలో నెలకొనబోయే భావాలను ఊహించండి. ఇంద్రియాలనన్నింటినీ వినియోగించండి.

ఇటువంటి ఊహాత్మక దృశ్య చిత్రణ అభ్యాసాలను నేను నా యూనివర్సిటీ తరగతుల్లో చేయించాను.

"మీరు ఈ ఒక్క సెమిస్టర్ వరకే జీవించి వుంటారనుకోండి. కనుక ఈ ఒక్క సెమిస్టర్ మీరు మంచి విద్యార్థిగా రాణించాలి. ఈ సెమిస్టర్ ఎట్లా గడుపుతారో ఊహించండి" అని చెప్పేవాణ్ణి. అర్థాంతరంగా చూపు మారుతుంది. అదివరకు గుర్తించని విలువలు గుర్తిస్తారు.

ఈ విశాలమైన దృష్టితో ఒక వారం రోజులు గడిపి, డైరీలో తమ అనుభవాలని వ్రాయమని చెప్పాను.

ఫలితాలు వారివారి మనస్సులకి అద్దం పట్టాయి. వాళ్ళు తమ తల్లితండ్రులకి లేఖలు వ్రాయడంతో ప్రారంభిస్తారు. తల్లితండ్రులు తమని ఎంతగా ప్రేమిస్తున్నారో, అభిమానిస్తున్నారో చెప్పమని అడుగుతారు. అంతకుముందు తమ తోబుట్టువు లెవరితోనైనా మనస్పర్థలుంటే వారితో సర్దుకుపోయి మళ్ళీ కలుస్తారు. వారు చేసే పనులన్నింటినీ ఆవరించి వుండేది వారిలో అంతర్ధానంగా వున్న ప్రేమ సిద్ధాంతం.

తిట్టడం, చెడుగా ఆలోచించడం, ఇతరులపై నిందారోపణలు చెయ్యడం ఎంత అర్థరహితమైనదో అర్థం అవుతుంది. జీవించేది ఇంకా కొన్నాళ్ళే ననుకున్నప్పుడు, జీవన సిద్ధాంతాలు, విలువలు అర్థం అవుతాయి.

ఊహాత్మకశక్తి ఆధారంతో మీ విలువల్ని మీకు అర్థం చేయించే నైపుణ్యాలు ఎన్నో వున్నాయి. ఎన్ని పద్ధతులు వుపయోగించినా నికర ఫలితం ఒక్కటే. వ్యక్తులు, తమకి నిజంగా ఏం కావాలో గుర్తించడానికి ప్రయత్నిస్తే వాళ్ళు చాలా హుందాగా వుంటారు. తాత్కాలిక విషయాల పట్ల, స్వల్ప విషయాల పట్ల కాక దీర్ఘకాలిక ప్రయోజనాలపై దృష్టిపెడతారు.

మనోరూప దర్శనం, ధృవీకరణ (Visualization and Affirmation)

స్వీయ నాయకత్వం అనేది ఒకే ఒక్క అనుభవంతో వచ్చేది కాదు. వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటన వ్రాసుకోగానే నెరవేరేది కాదు. మీ దృక్పథాన్నీ, మీ విలువలని

మనస్సులో ప్రతిష్టించుకుని, ప్రతిరోజూ వాటిని జీవితానికి అన్వయించుకుంటూ సాగే క్రమం అది. మీ వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటనలు మీ జీవితంలో సమ్మిశ్రితం చేసుకోగలగాలి. అప్పుడు మెదడులోని కుడి పార్శ్వం మీకు సహాయకారిగా వుంటుంది. ఇది “అంతం ధ్యాసతో ఆరంభం” అనే సూత్రానికి మరొక మార్గం.

మనం గతంలో చెప్పుకున్న మరొక ఉదాహరణని చూద్దాం. మీరు మీ పిల్లల్ని గాఢంగా ప్రేమించే తండ్రి/తల్లి అనుకోండి. ఈ విషయాన్ని మీ వ్యక్తిగత లక్ష్యప్రకటనలో ఒక ముఖ్య విషయంగా గుర్తించాలి. కానీ నిత్యజీవితంలో అత్యుత్సాహం చూపడమనే జబ్బు వుందనుకోండి. మీరు మీ మెదడు కుడిపార్శ్వపు “ఊహాచిత్ర దర్శనం” అనే శక్తిని ఉపయోగించి ఒక ‘ప్రమాణం’ వ్రాసుకుంటారు. అది మీ జీవితంలో ప్రగాఢమైన విలువల్ని పాటించడానికి ఉపయోగపడుతుంది. ఒక “ప్రమాణం” (Standard) కి అయిదు ముఖ్యమైన దినుసులుంటాయి. వ్యక్తిగతమైనది, సానుకూల దృక్పథంలో చేసుకున్నది, వర్తమానానికి సంబంధించి నది, కంటికి కనపడేది, మానసికోద్వేగాలకు సంబంధించినది.

కనుక మీరు ఇట్లా వ్రాసుకోవాలి. “నా పిల్లలెప్పుడైనా తప్పుగా ప్రవర్తించి నప్పుడు, నేను వారి పట్ల బాధ్యతతో, ప్రేమతో, స్థిరచిత్తంతో, నిగ్రహంతో స్పందిస్తాను. అట్లా చెయ్యడం నాకు ప్రగాఢమైన సంతృప్తి నిస్తుంది.

అప్పుడు మీరు ఆ దృశ్చాన్ని మీ మనోనేత్రం ముందు నిలుపుకోగలరు.

నేను నా మనస్సుని విశ్రాంతిగా వుంచుకోడానికి రోజూ కాసేపు ప్రయత్నిస్తాను. నా పిల్లలు ఏఏ సందర్భాలలో తప్పుగా ప్రవర్తిస్తారో నేను ఆలోచించ గలను. ఆ దృశ్యాలను వివరణాత్మకంగా ఊహించగలను. నేను కూర్చున్న కుర్చీ ఎంత మందంగా వుందో, నా కాళ్ళ క్రింద నేల ఎలా వుందో, నేను వేసుకునే స్వెట్టర్, నా కూతురి దుస్తులు, ఆమె మొహంలో వుండే భావాలు - ఇవ్వన్నీ నేను ఊహించగలను. నేను దాన్ని ఎంత స్పష్టంగా ఎంత వివరణాత్మకంగా ఊహించ గలనో, అంత గాఢంగా దాన్ని అనుభవించగలను. ఆ దృశ్యంలో వుండేదానికన్న, ఒక ప్రేక్షకుడిగా ఎక్కువ భావాలు వస్తాయి నాకు. అప్పుడు మా అమ్మాయి నాక్కోపం తెప్పించే, నా గుండె వేగాన్ని పెంచే పని ఏదైనా చేస్తుంది. నేను మామూలుగా కన్న భిన్నంగా స్పందిస్తాను. ప్రేమతో, నాకుండే అధికారంతో, నిగ్రహంతో ఆ సందర్భాన్ని ఎట్లా ఎదుర్కొంటానో ఊహిస్తాను. నా లక్ష్యప్రకటనలో చేసుకున్న

'ప్రమాణాన్ని' పాటిస్తాను. నేనే ప్రోగ్రామ్ వ్రాస్తాను. నేనే వ్రాతప్రతిని తయారు చేస్తాను. అది విలువలలో నిండిన నా లక్ష్యప్రకటనలా వుంటుంది. నేను ప్రతిరోజూ ఇట్లా చేస్తే నా ప్రవర్తన మారుతుంది. సమాజం, అనువంశిక లక్షణాలు, పరిసరాలు నాకు నూరిపోసిన విధంగా కాక, నా "వ్రాతప్రతి" ప్రకారం, నా "ప్రమాణా"ల ననుసరించి నేను జీవిస్తాను.

నా కొడుకు సీన్‌తో ఇలా ఒక 'ప్రమాణం' చేసుకుని దాని ప్రకారం ప్రవర్తించే పద్ధతిని, అతను ఫుట్‌బాల్ ఆడే చాలా సమయాల్లో చెప్పాను. అతను హైస్కూల్లో క్వార్టర్‌బ్యాక్‌గా వున్నప్పుడు మొదలుపెట్టి, తరువాత తనంతట తానే ఇలా ప్రవర్తించడం ప్రారంభించాడు.

మనస్సునీ, శరీరాన్నీ విశ్రాంతిగా వుంచి, దీర్ఘమైన శ్వాస తీసుకోడం ద్వారా, మనం లోలోపల కూడా ఎంతో ప్రశాంతంగా వుంటాం. అప్పుడు నేనతనికి ఆటలో ఎదురయ్యే క్లిష్టమైన సందర్భాలను ఊహించుకోమని చెప్పేవాణ్ణి.

అతను తన కళ్ళముందు మిరుమిట్లుగొలిపే ఒక మెరుపు మెరుస్తున్నట్లు ఊహించేవాడు. ఆ మెరుపుకి అతడు స్పందించాలన్నమాట. తనెప్పుడూ ఆచరించని ప్రత్యామ్నాయాలను ఊహించగలిగేవాడు.

ఫుట్‌బాల్ ఆడే సమయంలో ఒకసారి తను చాలా టెన్షన్‌లో వున్నానని చెప్పాడు. అట్లా టెన్షన్‌తో వుండడాన్ని తను ఊహించుకుంటున్నాడని నాకర్థం అయింది. ఇట్లా బాగా వత్తిడి వున్న సందర్భాలలో 'విశ్రాంతి'గా వుండడాన్ని ఊహించాం. దాన్ని అభ్యాసం చేశాం. ఇట్లా ఊహించుకోడం చాలా ముఖ్యమని అర్థం అయింది. మనం తప్పు దృశ్యాలను ఊహించుకుంటే, మనం తప్పు ఫలితాలనే సాధిస్తాం. డాక్టర్ చార్లెస్ గార్‌ఫీల్డ్ (Dr. Charles Garfield) అనే ఆయన గొప్ప క్రీడాకారులపై అత్యంత విజయాన్ని సాధించిన వ్యాపారస్థులపై పరిశోధనలు చేశాడు. ఆయన NASA లో పనిచేసేటప్పుడు, వ్యోమగాములు ముందుగా ఒక కృత్రిమ వాతావరణంలో తమ అంతరిక్షయానాన్ని రిహార్స్ చెయ్యడం చూసి చాలా ముచ్చటపడ్డాడు. అప్పటికే గణితంలో డాక్టరేట్ సాధించివున్న ఆయన మళ్ళీ మనోవైజ్ఞానిక శాస్త్రంలో పరిశోధన చేసి, అత్యున్నత ప్రమాణాలు సాధించిన వారి గుణాలను అధ్యయనం చేయాలనుకున్నాడు.

ఆయన పరిశోధనలో తేలిన విషయమేమిటంటే, ప్రపంచ ప్రఖ్యాతి గాంచిన

క్రీడాకారుల్లో గాని, అత్యున్నత విజయాలు సాధించిన వారు గాని, ఇట్లా ఊహా చిత్రాలను మనోనేత్రం ముందు రూపుకట్టించుకునేవారే. వారు తమ విజయాన్ని సాధించటానికి ముందే దాన్ని దర్శించగలుగుతారు. దాన్ని అనుభూతించ గలుగుతారు. అనుభవించగలుగుతారు.

మనం మన జీవితంలోని ప్రతి విషయంలోనూ ఇట్లా చెయ్యగలుగుతాం. ఒక ప్రదర్శన ముందు గానీ, ఒక సేల్స్ ప్రెజెంటేషన్ ముందుగానీ, ఒక క్లిష్టమైన పరిస్థితిని ఎదుర్కోడంలో గాని, లేదా రోజువారీ విషయాలలో గాని ఒక లక్ష్యాన్ని సాధించడంలో గాని, మనం దాన్ని స్పష్టంగా ముందే దర్శించగలగాలి. మళ్ళీ మళ్ళీ ఆ దృశ్యాలను మనోనేత్రం ముందు నిలుపుకోగలగాలి. మన అంతరంగంలో మనం ఒక సౌఖ్యమందిరాన్ని (Comfort Zone) నిర్మించుకోవచ్చు. అప్పుడు మనకి నిజంగా పైన చెప్పిన పరిస్థితులు ఎదురైతే మనకవి క్రొత్తగా, పరిచయం లేనివిగా కనిపించవు. అప్పటికీ మనకి తెలిసినవిగా కనిపిస్తాయి. మనని అవి భయపెట్టవు.

సృజనాత్మకమైన మన మెదడులోని కుడిపార్శ్వం మనకొక వరం. మన వ్యక్తిగత లక్ష్యప్రకటనను తయారుచేసుకుని, దాన్ని అమలుపరచడంలో అదెంతో సహాయపడుతుంది. ఈ ఊహాచిత్రదర్శనం గురించీ ఒక 'ప్రమాణం' చేసి పెట్టుకోవడం గురించీ ఎంతో సాహిత్యం వుంది. దృశ్య, శ్రవణ సాధనాలు కూడా వున్నాయి. ఈ రంగంలో ఇటీవల వచ్చిన అభివృద్ధిలో nuero linguistic programming, అనేది కొత్తది. ఇది స్వగతంగా మాట్లాడుకోడం లాంటిది. ఇవ్వన్నీ మన ప్రాథమిక సృష్టి యొక్క మౌలిక సూత్రాలను వివరిస్తాయి. వివరంగా అర్థం చేయిస్తాయి.

వ్యక్తిగత విజయసాధన గురించి నేను వందలాది పుస్తకాలు చదివాను. ఇందులో కొన్ని శాస్త్రీయమైన ఋజువులు లేకుండా కేవలం యదార్థ సంఘటనల ఆధారంగా వ్రాసినవైనప్పటికీ, కొంతవరకూ ఉపయోగించేవే.

ఇందులో చాలా పుస్తకాలు బైబిల్ అధ్యయనం ద్వారా రూపొందిన వనిపించింది. మనం కేంద్రంగా తీసుకున్న దృక్పథం నుంచే మన ఊహాచిత్ర దర్శనమూ, ప్రమాణాలూ జనిస్తాయి. ఇవి చాలా శక్తివంతమైనవి. ఇవి మనని మనం తిరిగి ప్రోగ్రామింగ్ చేసుకోడానికీ, మన ప్రవర్తనా నియమాలను ఏర్పరుచు

కోడానికీ అవసరమైనవిగా వుంటాయి. నిబద్ధతతో కూడిన లక్ష్యాలతో మన మనస్సూ, హృదయం నిండిపోతాయి. అవే సిద్ధాంతాలు, అవే అభ్యాసాలు వేరు వేరు భాషల్లో వుంటాయి. ధ్యానం, ప్రార్థన, సూక్తులు, సూత్రాలు, ధర్మాలు, మూలగ్రంథాల అధ్యయనం, సహానుభూతి, దయ మొదలైన గుణాలు, మనస్సాక్షి, ఊహలు అన్నీ అన్ని మతాలలోనూ ఒకటే.

అయితే ఇవ్వన్నీ వ్యక్తిత్వ విజయానికి మాత్రమే అనుకుని, మన శీలసంపద నుంచీ సిద్ధాంతాల నుంచీ వాటిని వేరుచేస్తే వాటిని మనం దుర్వినియోగం చేసినట్లే. దానిని స్వకేంద్రకంగా వుపయోగించుకున్నట్లే.

మనోరూపచిత్రణ కానీ ధృవీకరణ కానీ మనని మనం ప్రోగ్రామ్ చేసుకోడంలో భాగాలు. మన మౌలికమైన శీలానికి అనుగుణంగా లేని ఏ ప్రోగ్రామ్‌కీ మనం లొంగిపోకూడదు. అంటే ధనకేంద్రానికి, స్వకేంద్రానికి, మరేదైనా కేంద్రానికి మనం లొంగిపోకూడదు.

ఊహాశక్తిని వాడుకుని ధన కేంద్రంలోనూ స్వకేంద్రంలోనూ తాత్కాలిక విజయాలు సాధించవచ్చు. కానీ 'స్వ' అనేదాన్ని అధిగమించి ఉత్తమమైన ధ్యేయాల సాధనకి ఊహాశక్తిని వినియోగించడం మంచిదని నా ఉద్దేశం.

మన లక్ష్యాలనూ, మన పాత్రనూ గుర్తించడం (Identifying Roles and Goals)

మనం వ్రాసుకునే లక్ష్య ప్రకటనలో మన మెదడు కుడిపార్శ్వం సృష్టించే చిత్రాలను భావాలను మనం గ్రహిస్తున్నప్పుడు, ఎడమపార్శ్వం కూడా ముఖ్య మౌతుంది. మనశ్శరీరాల కలయికకి ఉచ్ఛ్వాసనిశ్వాసాల అభ్యాసం ఎలా అవసరమో, 'వ్రాయడం' అనే చర్య కూడా మన మనస్సుకూ, నరాలకూ, కండరాలకూ ఒక వారధిగా పనిచేస్తుంది. మన చేతన, అచేతనలను కలుపుతుంది (conscious, unconscious). 'వ్రాయడం' మనని శుభ్రపరిచి, మన ఆలోచనలను స్థిరపరచి, మన దృక్పథాన్ని స్పష్టపరుస్తుంది. సంపూర్ణంగా వున్న దానిని శకలాలుగా విడగొడుతుంది. మనం జీవితంలో, సమాజంలో అనేక విధాలైన పాత్రల్ని పోషిస్తాం. అనేక విషయాలకు మనం బాధ్యులుగా వుండవలసి వస్తుంది. వ్యక్తిగా, భర్తగా, భార్యగా, తల్లిగా, తండ్రిగా, ఉపాధ్యాయుడిగా, చర్చి సభ్యునిగా, వ్యాపారస్తునిగా, ఇట్లా అనేక పాత్రలు – అన్నీ కూడా ముఖ్యమైనవే.

మనం మరింత ప్రభావశీలంగా వుండడానికి ప్రయత్నించే క్రమంలో మనకి ముఖ్యంగా ఏర్పడే అవరోధం, ఆలోచనా వైశాల్యం లేకపోవడం. సమర్థవంతమైన జీవితం గడపడానికి అవసరమైన సమతూకం వుండకపోవడం. కొంతమంది తమ పనిలో పూర్తిగా మునిగిపోయి, ఆరోగ్యం నిర్లక్ష్యం చేస్తారు. వృత్తిలో రాణించాలనే కోరికతో జీవితంలో ఎంతో విలువైన మానవ సంబంధాలను నిర్లక్ష్యం చేస్తారు.

మీరు మీ జీవితంలో పోషించవలసిన పాత్రల్ని, ఆయా పాత్రల పట్ల మీరు తీసుకోవలసిన శ్రద్ధనూ, అందుకోవలసిన లక్ష్యాన్నీ విడగొట్టి ఒక పట్టికవలె మీ లక్ష్య ప్రకటనను వ్రాసుకుంటే, ఆచరించడానికి సులువుగా వుంటుంది. మీ వృత్తిలో మీ పాత్ర ఏమిటో చూడండి.

మీరొక సేల్స్‌పర్సన్ కావచ్చు, మేనేజర్ కావచ్చు, డెవలపర్ కావచ్చు. అక్కడ మీ స్థానం ఏమిటి? మీ మార్గదర్శకాలేమిటి? మీ విలువలేమిటి? అట్లాగే వ్యక్తిగత జీవితంలో మీ పాత్ర ఏమిటి? భర్త, భార్య, తండ్రి, తల్లి, ఇరుగుపొరుగు, నేస్తం – ఇట్లా. ఈ పాత్రలో మీరెలా వుంటారు? మీకేది ముఖ్యం? సమాజంలో మీ పాత్ర ఏమిటి? రాజకీయంగా, స్వచ్ఛంద సేవా కార్యక్రమాల్లో వగైరా.

ఒక కార్యనిర్వాహకుడు (executive) ఈ పాత్రలూ, లక్ష్యాలూ అనే ఆలోచన ఆధారంగా రూపొందించుకున్న లక్ష్యప్రకటన ఇలా వుంది.

నా జీవితలక్ష్యం, నిజాయితీతో ఇతరులకి మేలుచేయడం.

ఈ లక్ష్య సాధనకు

నాలోని వితరణ గుణం : నేను అందర్నీ ప్రేమిస్తాను. వారి జీవన పరిస్థితి ఎటువంటిదైనా సరే!

త్యాగం చేస్తాను : నా లక్ష్యసాధనకోసం నా సమయాన్నీ, ప్రతిభనీ, వనరులనీ అంకితం చేస్తాను.

ప్రోత్సహిస్తాను : మనందరం దేవుడి బిడ్డలమనే విశ్వాసాన్ని కలిగిస్తాను. అందుకు నేనే ఉదాహరణగా వుంటాను. ఎటువంటి గోలీయత్ (Goliath) లనైనా ఎదుర్కోగలమని చెప్తాను.

ప్రభావం కలిగిస్తాను : నా చర్యల వలన ఇతరులపై ప్రభావం కలిగిస్తాను.

నా లక్ష్య సాధనలో నేను పోషించే ఈ పాత్రలు నాకు ముఖ్యమైనవి.

భర్త : నా జీవన భాగస్వామి నా కత్యంత ప్రియమైన వ్యక్తి. మేం యిద్దరం కలిసి సామరస్యాన్నీ, శ్రమనీ, వితరణనూ, పొదుపరితనాన్నీ సాధిస్తాం.

తండ్రి : తండ్రిగా నా పిల్లలు వారి జీవితంలో క్రమంగా గొప్ప ఆనందాన్ని పొందేలా చేస్తాను.

కొడుకు/సహోదరుడు : నా ప్రేమతో, ఆసరాతో వారికెప్పుడూ అందుబాటులో వుంటాను.

క్రిస్టియన్ : నేను నా ధర్మాలను పాటించి, నా సోదరులందరికీ సేవ చేస్తానని భగవంతునికి నమ్మకం కలుగజేస్తాను.

ఇరుగుపొరుగు : ఇతరులపట్ల నా ప్రవర్తనలో భగవంతుని ఎడల ప్రేమను చూడవచ్చు.

మార్పుని తెచ్చే విధంగా : ఇతర పెద్ద సంస్థలలో పని అభివృద్ధి చెందడానికి 'క్యాటలిస్ట్' (Catalyst) గా పనిచేస్తాను.

పండితుడు (Scholar) : ప్రతిరోజూ ముఖ్యమైన కొత్త విషయాలు నేర్చు కుంటాను.

మన జీవితంలో మనం పోషించవలసిన పాత్రలనూ, మన లక్ష్యాలనూ వ్రాసుకోవడం, మనకొక సమతూకాన్నీ సమన్వయాన్నీ యిస్తుంది. మన బాధ్యతను మనకు స్పష్టంగా చూపిస్తుంది. ఈ వ్రాసుకున్నదాన్ని తరుచూ సమీక్షించుకుంటూ వుంటే, మనం ఏ పాత్రని ఎక్కువ సమర్థంగా పోషించి, దేన్ని నిర్లక్ష్యం చేస్తున్నామో తెలిసి, తిరిగి అన్నింటికీ సమతూకం సాధించగలుగుతాం.

మనం పోషించవలసిన పాత్రల్ని గుర్తించగానే, ఆ పాత్రల ద్వారా సాధించ వలసిన దీర్ఘకాలిక ప్రయోజనాలను గురించి ఆలోచించవచ్చు.

ఇప్పుడు మళ్ళీ మనం మెదడులోని కుడిపార్శ్వానికి వెడదాం. ఊహాశక్తినీ, సృజనాత్మకతనీ, మనస్సాక్షినీ, ఉత్తేజాన్నీ స్పృశిద్దాం. సత్య సిద్ధాంతాల ప్రాతిపదికన మనం వ్రాసుకున్న లక్ష్య ప్రకటనలో భాగంగా మన లక్ష్యాలు వుండినట్లయితే, అవి సామాన్య జనం నిర్దేశించుకున్న లక్ష్యాల కన్నా భిన్నంగా వుంటాయి. అవి మన ప్రగాఢమైన నమ్మకాల్ని, విలువల్ని, ప్రతిభాపాటవాల్ని ప్రతిబింబిస్తాయి. మన లక్ష్యాలు, ఎంచుకున్న పాత్ర నుంచి ఉద్భవిస్తాయి.

ఒక ప్రభావవంతమైన లక్ష్యం, గమ్యం, కృషి మీద కన్న ఫలితం మీద ఎక్కువ దృష్టి పెడుతుంది.

మీరు ఎటువంటి వ్యక్తిగా రూపొందాలనుకుంటున్నారో గుర్తించి, ఆ క్రమంలో మీరే స్థాయిలో వున్నారో తెలియజేస్తుంది. మీ గమ్యాన్ని ఎట్లా చేరాలో తెలియ జేస్తుంది. గమ్యం చేరినప్పుడు, చేరినట్లు తెలియపరుస్తుంది. మీ శక్తినీ, కృషినీ సమీకరిస్తుంది. మీ కృషికి ఒక ధ్యేయాన్నీ ఒక అర్థాన్నీ యిస్తుంది. అది మీ జీవన సరళిలో కలిసిపోయి మిమ్మల్ని క్రియాసంసిద్ధులుగా, మీ జీవితానికి మీరే రథసారథులుగా, గమ్యం చేరే సామర్థ్యానిస్తుంది.

పాత్రలు, లక్ష్యాలూ అనే భావన మీకొక క్రమబద్ధమైన మార్గం సూచిస్తుంది. మీరింతవరకూ వ్యక్తిగత లక్ష్యప్రకటన వ్రాసుకుని వుండకపోతే, ఇప్పుడు వ్రాయడం ఆరంభించండి. మీ జీవితంలో ముఖ్యంగా సాధించవలసిన రెండు మూడు అంశాలను గుర్తించి, వాటిని ఆచరణలో పెట్టడం ప్రారంభించండి. అదే మీకొక జీవిత దృక్పథాన్నీ, మార్గదర్శకాన్నీ యిస్తుంది.

మనం మూడవ అలవాటును గురించి చర్చించే ముందు, స్వల్పకాలిక లక్ష్యాలను గురించి లోతుగా పరిశీలిద్దాం. ఇప్పుడు మనం చూడవలసిందేమిటంటే మన లక్ష్యప్రకటనకు సంబంధించి పోషించవలసిన పాత్రల్నీ, దీర్ఘకాలిక ప్రయోజనాలనూ గుర్తించడం. ఈ గుర్తింపు మనకొక మంచి లక్ష్యాన్ని ఎంచుకోడానికి పునాది వేస్తుంది. మనం మూడవ అలవాటును ఆచరణలో పెట్టే క్రమంలో ఈ లక్ష్యాన్ని సాధించడం తేలికౌతుంది. మన మూడవ అలవాటు మన రోజువారి జీవితాన్ని, మన సమయాన్ని సద్వినియోగం చేసుకోడమే.

కుటుంబ లక్ష్య ప్రకటనలు (Family Mission Statements)

రెండవ అలవాటు సైద్ధాంతిక ప్రాతిపదిక కలది కనుక దాని ఆచరణ చాలా విస్తృతమైనది. వ్యక్తులే కాక, కుటుంబాలు, సేవాసంస్థలు, ఇతర సంస్థలు కూడా ఫలితం ధ్యేయంగా కృషి చేస్తే గుణాత్మకమైన విజయం సాధించవచ్చు.

చాలా కుటుంబాలు, సభ్యుల చిత్తవృత్తుల పైనా, తక్షణ పరిష్కారమార్గాలు, తక్షణ సంతృప్తి సాధనపై పనిచేస్తాయి. దృఢమైన నైతిక ధర్మాలపై పనిచెయ్యవు. ఎప్పుడైనా వత్తిడి కలిగినప్పుడు కుటుంబ సభ్యులు ఫక్తు నిరాశావాదులుగా, ఇతరుల్ని

విమర్శించేవారిగా, కేకలు వేసేవారిగానో, ముడుచుకుపోయేవారిగానో తయారౌతారు. తీవ్రంగా ప్రతిస్పందిస్తారు. పిల్లలు ఇదంతా గమనించి సమస్యలకి పరిష్కారం, తగవులాడ్డమో, లేదా సమస్యనించీ పారిపోవడమో అనుకుంటారు. ఏ కుటుంబానికైనా ఆయువుపట్టు విలువల్ని పంచుకోడం, సరిఅయిన దృక్పథం కలిగి వుండడం. కుటుంబ లక్ష్యప్రకటన వ్రాసుకుంటే ఈ ఆయువుపట్టుని దృఢ పరుచుకున్నట్లే! ఈ ప్రకటన ఆ కుటుంబానికొక రాజ్యాంగ చట్టంలాగ, నిర్ణయాలు తీసుకోడానికి ఒక ప్రామాణికతను కల్పించేదిగా వుంటుంది. కుటుంబ ఐకమత్యానికీ, విలువల కొనసాగింపుకీ దోహదం చేస్తుంది.

వ్యక్తి విలువలు, కుటుంబ విలువలు ఒకటిగా వున్నప్పుడు సభ్యులంతా ఒక ధ్యేయం కోసం కృషి చెయ్యడం సంభవం అవుతుంది. అందుకే ఫలితం ఎంత ముఖ్యమో, ఫలితాన్ని సాధించే క్రమం కూడా అంతే ముఖ్యం. ఒక లక్ష్యప్రకటన తయారుచేసుకుని దానికి మెరుగులు పెట్టుకునే క్రమం కుటుంబాభివృద్ధికి మార్గం అవుతుంది. ఈ ప్రకటనని అందరూ కలిసి వ్రాసుకుంటే ఫలిత సాధనా సామర్థ్యాన్ని సాధించవచ్చు. కుటుంబంలో ప్రతిఒక్కరూ ఏదో ఒక అంశాన్ని సూచించడం, అట్లా ప్రకటన చిత్తుప్రతిని తయారుచేయడం, అందరి అభిప్రాయాలు, సలహాలు, సూచనలు తీసుకుని, వాటికనుగుణంగా మేలు ప్రతిని రూపొందించడం బాగుంటుంది. కుటుంబ సభ్యులందరూ కలసి కూర్చుని తమ తమ అభిప్రాయాలను కలబోసు కున్నప్పుడు, ఏ ఒక్క వ్యక్తో వ్రాసిన దానికన్న భిన్నమైన, మెరుగైన, ఉత్తమమైన ప్రకటన రూపొందుతుంది. ఇట్లా ఒకసారి తయారైన ఈ ప్రకటనని నిర్ణీత కాల వ్యవధిలో సమీక్షించుకుని మార్పుచేర్పులు చేసుకోవడం వలన కుటుంబ ఐక్యత వర్ధిల్లుతుంది కూడా.

ఈ ప్రకటన కుటుంబ సభ్యుల ఆలోచనలకూ, కుటుంబ పాలనకూ ఒక ప్రామాణిక పత్రాన్ని తయారుచేస్తుంది. ఎప్పుడైనా ఘర్షణలు, సమస్యలు తలెత్తి నప్పుడు ఈ పాలనా చట్టం, కుటుంబ సభ్యులకు తమ విధిని గుర్తుచేస్తుంది. ఏ విషయాలకు ప్రాముఖ్యమివ్వాలో సూచిస్తుంది. పరిష్కారమార్గాలనూ అర్థం చేయిస్తుంది. సత్య సిద్ధాంతాల ప్రాతిపదికన సరైన నిర్ణయాలు తీసుకునేలా చేస్తుంది.

మా ఇంట్లో మేము మా కుటుంబ లక్ష్య ప్రకటనను మా ఫేమిలీ రూమ్‌లో గోడకి అంటించి వుంచుతాం. ఎప్పటికప్పుడు మమ్మల్ని మేము పరీక్షించు కుంటూ వుంటాం.

క్రమబద్ధమైన జీవనం, ప్రేమ, బాధ్యతతో కూడిన స్వేచ్ఛ, పరస్పర సహకారం, పరస్పర సహాయం, ప్రతిభాపాటవాల పెంపు, ఇతరుల ప్రతిభని అభినందించడం, సేవ చెయ్యడం వంటి విషయాలను గురించి చదివినప్పుడు మేము ఒక కుటుంబంగా ముఖ్యమైన విషయాలపట్ల ఎట్లా స్పందిస్తున్నామో తెలుసుకోగలుగుతున్నాం.

మా కుటుంబ లక్ష్యాలనూ, కార్యక్రమాలనూ మేం తయారుచేస్తున్నప్పుడు, "ఈ సిద్ధాంతాల వెలుగులో మేం ఏ లక్ష్యాలను సాధించాలనుకుంటున్నాము, ఆ లక్ష్య సాధనకు మేము ఎంచుకున్న మార్గమేమిటి? కార్యక్రమాలేమిటి?" అని ప్రశ్నించుకుంటాము.

సంవత్సరానికి రెండుసార్లు ఈ లక్ష్య ప్రకటనని పునఃపరిశీలిస్తాము. సెప్టెంబర్, జూన్ మాసాలలో పాఠశాలలు తెరిచే సమయం, వేసవి సెలవులకి మూసివేసే సమయంలలో. ఇట్లా చెయ్యడం వలన వాస్తవాలను గ్రహించడం మెరుగుపరుచుకోడం, సుసంపన్నం చేసుకోడం జరుగుతుంది. మా విలువల్ని కాపాడుకునేలా మమ్మల్ని సన్నద్ధం చేస్తుంది.

సంస్థల లక్ష్య ప్రకటన (Organization Mission Statement)

విజయపథంలో ప్రయాణిస్తున్న సంస్థలకి కూడా ఒక లక్ష్యప్రకటన చాలా ముఖ్యం. నేను అనేక సంస్థలతో పనిచేసేటప్పుడు వారి లక్ష్యప్రకటనా రచనకు తోడ్పడుతూ వుంటాను. ఈ లక్ష్యప్రకటన ఆచరణసాధ్యం కావాలంటే, అది సంస్థలో పనిచేసే వారందరినించీ పుట్టుకురావాలి. ఆ ప్రకటనా ప్రాదుర్భావంలో అందరూ పాల్గొనాల్సిందే. సాధారణంగా ఇటువంటివి అక్కడి వ్యూహరచనాపరులే చేస్తారు. కానీ అందరూ పాల్గొంటేనే బాగుంటుంది. అప్పుడే అది ఆచరణసాధ్యం అవుతుంది. నేను IBM కు వెళ్ళినప్పుడు అక్కడ శిక్షణ యిచ్చే పద్ధతి చూసి ఆశ్చర్యపడుతూ వుంటాను. ఆ సంస్థలోని నాయకులు ప్రతిసారీ నాకిలా చెబుతారు. "IBM మూడు విషయాలను తప్పనిసరిగా పాటిస్తుందని" చెబుతారు. వ్యక్తి మర్యాద, పని నాణ్యత, సేవ. ఈ మూడూ వారి నమ్మకాలు. సంస్థలో ఎన్ని మార్పులు వచ్చినా ఈ మూడింటిలో మార్పు రాదు. ఈ నమ్మకం క్రమక్రమంగా సంస్థలోని అన్ని పొరల్లోకి యింకిపోయింది. ఇది పనివారందరూ పంచుకునే విలువలకి పునాది.

ఒకసారి నేను న్యూయార్క్‌లో IBM లో ఒక బృందానికి శిక్షణ యిస్తున్నాను. అందులో 20 మంది వున్నారు. అందులో ఒకరికి జబ్బుచేసింది. అతని భార్య

కాలిఫోర్నియాలో వుంది. అతను తన జబ్బు సంగతి భార్యకి ఫోన్‌లో చెప్పాడు. సహజంగానే ఆమె కంగారుపడింది. ఎందుకంటే అతని జబ్బుకి ఒక ప్రత్యేకమైన చికిత్స కావాల్సి వుంది. IBM వారు ఇతన్ని ఒక మంచి హాస్పిటల్‌లో చేర్పించి - ఒక ప్రత్యేక వైద్యుని (Specialist) చేత చికిత్స చేయించారు. కానీ అతని భార్యకి ఈ చికిత్స మీద భరోసా లేదనిపించింది. ఆమె అతన్ని ఇంటికి తీసుకుపోవాలనుకుని వుండవచ్చు. అక్కడ అతనికి చికిత్స చేసే వ్యక్తిగత వైద్యుడు అతనికి మెరుగైన వైద్యం చెయ్యవచ్చు అనిపించింది. వెంటనే అతన్ని యింటికి పంపాలనుకున్నారు. విమానాశ్రయానికి తీసుకుపోవడం, ఎక్కించడం వంటి పనులకు సమయం పడుతుంది. గనుక హెలికాప్టర్‌లో విమానాశ్రయానికి తీసుకుపోయి, ప్రత్యేక విమానం అద్దెకి తీసుకుని కాలిఫోర్నియా పంపించారు. ఇదంతా కొన్నివేల డాలర్ల ఖర్చుతో కూడిన వ్యవహారం. కానీ IBM వ్యక్తి మర్యాదని మన్నిస్తుంది. అదే ఆ కంపెనీ ప్రత్యేకత. అక్కడున్న వారికి కంపెనీ నమ్మకాల గురించి తెలుసు కనుక ఎవరూ ఆశ్చర్యపడలేదు. నేను మాత్రం బాగా మెచ్చుకున్నాను.

ఇంకొకసారి నేను 175 మంది షాపింగ్ సెంటర్ మేనేజర్లకి ఒక హోటల్లో శిక్షణ తరగతులు నిర్వహించాను. ఆ హోటల్లో అందించిన సేవలకి నేను నిజంగా మంత్రముగ్ధుణ్ణే అయ్యాను. అక్కడ ప్రతి స్థాయిలోనూ ఉద్యోగులు ఎవరి పర్యవేక్షణ లేకుండానే, ఐచ్ఛికంగా సంతోషంగా తమ విధులు నిర్వర్తిస్తున్నారు.

నేను హోటల్లో దిగి, రూంలో సర్దుకుని, 'రూమ్ సర్వీస్ వుందా?" అనడిగాను. అక్కడున్న గుమాస్తా "లేదు మిస్టర్ కవీ - కాని నేను వెళ్ళి మీకు కావాలంటే ఒక శాండ్‌విచ్ గాని సాలడ్ గాని ఏదుంటే అది తెచ్చిపెడతాను" అన్నాడు. అతను అంతగా నా అవసరాన్ని పట్టించుకున్నాడన్నమాట.

"మీ సమావేశపు గది చూపించమంటారా? మీకు అవసరమైనవన్నీ వున్నాయా? మీకు నేను ఇంకా ఏమి సాయం చెయ్యగలను?" అన్నాడు కూడా. అతనిపైన ఏ పర్యవేక్షకుడూ లేడు. కాని అతను ఐచ్ఛికంగానే ఇట్లా మాట్లాడుతున్నాడు. అంత నిజాయితీతో ప్రవర్తిస్తున్నాడు. ఆ మర్నాడు నేనొక ప్రదర్శన యిస్తూండగా, నా దగ్గర అవసరమైనన్ని కలర్ మార్కర్లు లేవని గుర్తొచ్చింది. నాకు దొరికిన చిన్న విరామంలో హాలులోకి వెళ్ళి అక్కడున్న అటెండర్‌తో "నాకొక చిన్న సమస్య వచ్చింది. నేనిక్కడ శిక్షణ యివ్వడానికొచ్చాను. ఇప్పుడు కాస్త విరామం

దొరికింది. నాకు కొన్ని కలర్ మార్కర్స్ కావాలి" అని చెప్పాను. అతను ఒకసారి గిరుక్కున తిరిగి నా కోటుపైనున్న నా పేరు టాగ్‌ని చూసి, "మీ సమస్యని నేను పరిష్కరిస్తాను మిస్టర్ కవీ!" అన్నాడు.

"అవెక్కడుంటాయో నాకు తెలీదు" అనో, "వెళ్ళి అక్కడ కూర్చున్నాయన్ని అడగండి" అనో అనవచ్చు. కానీ నాకవి తెచ్చిపెట్టడం తనకొక అవకాశం అన్నట్లు ప్రవర్తించాడు. తెచ్చిపెట్టాడు కూడా.

తరువాత నేను ప్రక్కనున్న వరండాలో కొన్ని కళాఖండాలుంటే వాటిని చూస్తున్నాను. అప్పుడు హోటల్ ఉద్యోగి ఒకాయన వచ్చి, "మిస్టర్ కవీ! ఈ కళా ఖండాలను వివరించే పుస్తకం యిమ్మంటారా?" అనడిగాడు. ఎంత సేవాభావమో అనిపించింది.

తరువాత కొందరు ఉద్యోగులు ఒక పెద్ద నిచ్చెన ఎక్కి పైనున్న కిటికీలు తుడుస్తూ వుండడం చూశాను. కిటికీలు తుడిచే ఒకతనికి, హోటల్ ముందున్న తోటలో ఒకావిడ వాకర్‌తో నడుస్తూ కనిపించింది. ఆవిడ ప్రక్కన ఇంకా మనుష్యు లున్నారు. అయినా ఇతను నిచ్చెన దిగేసి, ఆమెని లాబీలోకి నడిపించి, తరువాత మళ్ళీ నిచ్చెనెక్కి కిటికీలు తుడిచాడు. తమ ఖాతాదారులకి ఇంత సేవచేసే సంస్కృతిని వీళ్ళెలా అలవాటు చేసుకోగలిగారో తెలుసుకోవాలనిపించింది. అక్కడ పనిచేసే హవుస్‌కీపర్లతో, వెయిట్రెస్‌లతో, అటెండర్లతో మాట్లాడాను. అందరి హృదయంలో సేవాభావం ఇంకిపోయిందని అర్థం అయింది.

వెనకవైపునించీ వంట గదిలోకి వెళ్ళాను. అక్కడ నాకు "రాజీలేని సేవ" కనిపించింది. చివరగా హోటల్ మేనేజర్ దగ్గరకు వెళ్ళాను.

"నా వృత్తి, సంస్థలలో ఒక శక్తివంతమైన టీమ్‌స్పిరిట్‌ని వ్యక్తిత్వాన్ని అభివృద్ధి చెయ్యడంలో శిక్షణ యివ్వడం. మీరు చేస్తున్నది చూసి నాకు చాలా ఆశ్చర్యం కలిగింది" అని చెప్పాను.

"అసలు రహస్యం చెప్పమంటారా?" అని ఆయన ఆ హోటల్ సముదాయపు లక్ష్యప్రకటన చూపించాడు.

"ఇది చాలా ముఖ్యమైన ప్రకటన. కానీ యిటువంటి ప్రకటనలున్న సంస్థల్ని చాలా చూశాను" అన్నాను.

"ఈ హోటల్ లక్ష్యప్రకటన చూస్తారా?" అన్నాడు.

"అంటే మీ సముదాయంలోని ఈ ఒక్క హోటల్‌కే తయారుచేశారా? మిగతా వాటికి భిన్నంగా."

"అవును మా పరిసరాలను, పరిస్థితులను దృష్టిలో వుంచుకుని, మా సమయాలకూ, సందర్భాలకూ అనుగుణంగా తయారుచేశాం."

"ఎవరు తయారుచేశారు?"

"అందరం." అన్నాడాయన.

"నిజంగా!!"

"అవును. వెయిట్రెస్‌లు, హవుస్‌కీపర్లు, డెస్క్‌క్లర్కులు, అందరూ."

రాత్రి మిమ్మల్ని పలకరించిన వారి ప్రకటన చూస్తారా?" అని మరొక ప్రకటన చూపించాడు. అందులోనూ అందరి భాగస్వామ్యం వుంది. అదొక పెద్ద చక్రానికి కేంద్రస్థానం వంటిది. ఉద్యోగుల ప్రత్యేక బృందాలు తయారుచేసిన ఆలోచనా పూరితమైన ప్రత్యేక ప్రకటన అది. అక్కడ తీసుకునే ప్రతి నిర్ణయమూ ఈ ప్రకటన పైనే ఆధారపడి వుంటుంది. వారి లక్ష్యం ఏమిటో, ఖాతాదారులతో వారి సంబంధాలెలా వుండాలో, వారి మధ్య పరస్పర సంబంధాలెలా వుండాలో వ్రాశారు. అది నాయకుల, మేనేజర్ల వ్యవహారశైలిని కూడా ప్రభావితం చేసింది. అది వారు ఉద్యోగంలోకి కొత్తగా తీసుకుని శిక్షణ యిచ్చిన ప్రతివారినీ ప్రభావితం చేసింది. ఆ సంస్థలోని ప్రతి అంశమూ కూడా ఆ ప్రకటన యొక్క ఆచరణ రూపమే.

తరువాత నేను ఇదే సముదాయంలోని మరొక హోటల్‌కి వెళ్ళాను. వెంటనే నేను వారి లక్ష్య ప్రకటన చూస్తానని అడిగితే యిచ్చారు. ఇక్కడ 'రాజీ లేని సేవ' మరింత ఎక్కువ కనిపించింది. నేనక్కడున్న మూడురోజులు అక్కడి సేవలను నిశితంగా పరిశీలించాను. ప్రతి సేవా కూడా మెప్పుపొందేలా వుంది. చాలా వ్యక్తిగత శ్రద్ధ కనిపించింది.

ఉదాహరణకి నేనొకరోజు స్విమ్మింగ్‌పూల్ దగ్గర వున్న ఒక అటెండెంట్‌ని మంచినీళ్ళ ఫౌంటెన్ ఎక్కడుందని అడిగితే, వెంటవచ్చి చూపించాడు.

మరొక గొప్ప విషయం ఏమిటంటే, ఒక ఉద్యోగి స్వయంగా తన పై అధికారి దగ్గరకు వెళ్ళి తను చేసిన ఒక పొరపాటుని తనంతట తానే తెలియ జేయడం. మేము రూమ్ సర్వీస్ ఆర్డర్ చేశాం. అది ఎప్పుడు మాకు గదిలోకి అందించాలో చెప్పాం. రూమ్ సర్వీస్ అటెండెంట్ మా రూమ్‌లోకి ట్రేలో భోజనం తెస్తూ, కాస్త హాట్ చాక్లెట్‌ని ట్రేలో వున్న బట్టపైన చిందించాడు. వెంటనే వెళ్ళి ఆ బట్టని మార్చి మళ్ళీ తెచ్చేలోగా కాస్త ఆలస్యమైంది. మాకు పెద్ద నష్టమేం కలగలేదు, ఆ కొద్దిపాటి ఆలస్యానికి. కానీ మరునాడు రూమ్ సర్వీస్ మేనేజరు మాకు ఫోన్ చేసి ఆలస్యం అయినందుకు క్షమాపణలు చెప్పి, ప్రతిగా మాకు బఫే బ్రేక్‌ఫాస్ట్ గాని రూమ్ సర్వీస్ బ్రేక్‌ఫాస్ట్ గాని ఉచితంగా యిస్తానన్నాడు. ఎవరికీ తెలియని విషయాన్ని స్వయంగా మేనేజర్‌కి చెప్పిన ఆ ఉద్యోగి సంస్కారాన్ని, నిజాయితీని ఎట్లా అభినందించాలి!! అప్పుడు నేను హోటల్ మేనేజర్‌కి చెప్పాను.

కొంతమంది ఉన్నతోద్యోగులు కూర్చుని తయారుచేసే లక్ష్యప్రకటన కన్న అందరి భాగస్వామ్యంతో తయారైన లక్ష్యప్రకటన ఎంత ప్రభావశీలంగా వుంటుందో చెప్పాను.

* * *

కుటుంబాలలో గాని, సంస్థలలో గాని ముఖ్య సమస్య ఏమిటంటే, యితరులతో సంప్రదించకుండా, వారి అభిప్రాయాలకు విలువ యివ్వకుండా, ఏ ఒక్కరో నిర్ణయాధికారాన్ని స్వంతం చేసుకోడం. తక్కినవారు చెప్పేది పెడచెవిన పెట్టడం.

నేను కొన్ని సంస్థలతో పనిచేసేటప్పుడు ఒక విషయం అర్థం చేసుకున్నాను. ఆ సంస్థ చేసే వ్యాపారం గాని, ఉత్పత్తి ధ్యేయం గాని, ఉద్యోగుల లక్ష్యాలతో సాపత్యం కలిగి వుండదు. వారు చూపించే విలువలకూ, వారి వైఖరికీ సమన్వయం కనిపించదు.

పూర్వమే ఒక లక్ష్యప్రకటన చేసుకుని వున్న సంస్థలను నేను ఇట్లా అడుగుతాను. “ఇటువంటి లక్ష్యప్రకటన అంటూ ఒకటి వుందని మీ ఉద్యోగుల్లో ఎంతమందికి తెలుసు, దాన్ని తయారుచేయడంలో ఎంతమందికి భాగస్వామ్యం వుంది, ఎంతమంది దీన్ని ప్రమాణంగా తీసుకుని నిర్ణయాలు తీసుకుంటారు?”

భాగస్వామ్యం లేనిదే నిబద్ధత వుండదు. ఆ ప్రకటన క్రింద అండర్‌లైన్ చేసినా, దానిచుట్టూ వృత్తం గీసినా, నక్షత్రం మార్కుపెట్టినా కూడా భాగస్వామ్యం లేనిదే నిబద్ధత వుండదు.

ఒక సంస్థలో చేరిన కొత్త ఉద్యోగి ఆ సంస్థ ఏం చెప్పినా నమ్ముతాడు. పిల్లలు చిన్నప్పుడు మనని నమ్మినట్లుగానే!! మనతో పిల్లలకి గల అనుబంధం, మనం వారికి చెప్పే తీరు, యిచ్చే శిక్షణ బాగుంటే, మనని నమ్మేస్తారు. అయితే వారు పెరిగి పెద్దైన కొద్దీ, స్వంత అభిప్రాయాలు ఏర్పడిన కొద్దీ, ఆలోచించడం మొదలుపెడతారు. అందుచేత వారికి కూడా మన లక్ష్యప్రకటనా రచనలో గానీ, లక్ష్యసాధనలో గాని భాగస్వామ్యం వుండాలి. అందులో వారు కల్పించుకోవాలి. వారిని గుర్తించాలి. మీరు లక్ష్యప్రకటన వ్రాసినప్పటి మనస్తత్వంతోనే వుంటే వారిని ఉత్తేజపరిచే విషయంలో సమస్యలెదురౌతాయి.

అందుకని ఒక సంస్థ యొక్క లక్ష్యప్రకటన చేయడం అంటే, అందులో ఓర్పు, నేర్పు, అందరి భాగస్వామ్యం, సహానుభూతి అవసరం. అదొక తక్షణ పరిష్కార మార్గం కాదు. దానికి సరిపడిన సమయం, నిజాయితీ, సత్యసిద్ధాంతాలు, సమగ్రమైన దృక్పథం కావాలి. అప్పుడే ఆ సంస్థ నిర్మాణం, వ్యవహారశైలి, కార్య నిర్వహణపద్ధతీ అన్నీ ఒక సమన్వయాన్ని సాధిస్తాయి.

ఒక సంస్థ యొక్క లక్ష్యప్రకటన సమష్టి ఆశయాలకు, విలువలకు ప్రాతినిధ్యం వహించాలి. అటువంటి ప్రకటన ఐకమత్యాన్నీ, నిబద్ధతనీ సాధిస్తుంది. అది అందరి మనసులలో, హృదయాలలో కొన్ని ప్రమాణాలను, మార్గదర్శక సూత్రాలనూ నింపి, వాటి సాయంతో వారు తమని తాము పాలించుకుంటారు. వారికి ఎవరి దర్శకత్వం, అదుపు, విమర్శ, తిట్లు వంటివి అవసరం వుండవు. సంస్థ యొక్క నిశ్చల కేంద్రంలోకి అవి చేరి వుంటాయి.

ఇలా చేసి చూడండి :

1. ఈ అధ్యాయం ప్రారంభంలో మీరు మనోనేత్రంతో దర్శించిన మీ అంతిమయాత్రని వ్రాసిపెట్టుకోండి. మీ ఆలోచనలు క్రమపద్ధతిలో పెట్టుకోడం కోసం ఈ పట్టికను ఉపయోగించుకోవచ్చు.

కార్యక్షేత్రం	వ్యక్తిత్వం	సేవలు	విజయాలు
కుటుంబం			
మిత్రులు			
పని			
చర్చి/సమాజం ఇతర సేవలు			

2. ప్రస్తుతం మీరు నిర్వహిస్తున్న పాత్రల్ని గురించి వ్రాయండి. దానితో మీరు తృప్తిపడుతున్నారా?

3. మీ దైనందిన కార్యక్రమాలని పక్కనపెట్టి ఒక రోజంతా లక్ష్యప్రకటన వ్రాసుకోడానికి ఉపయోగించండి.

4. అనుబంధం A లోని పట్టికని చూడండి. అందులోని కేంద్రాలలో మీరు దేనికి సరిపోతారో చూసుకోండి. మీ ప్రవర్తనను అందులో ఏదైనా నమూనా కనపడుతోందా? మీ విశ్లేషణల ప్రభావం మీకు నచ్చిందా?

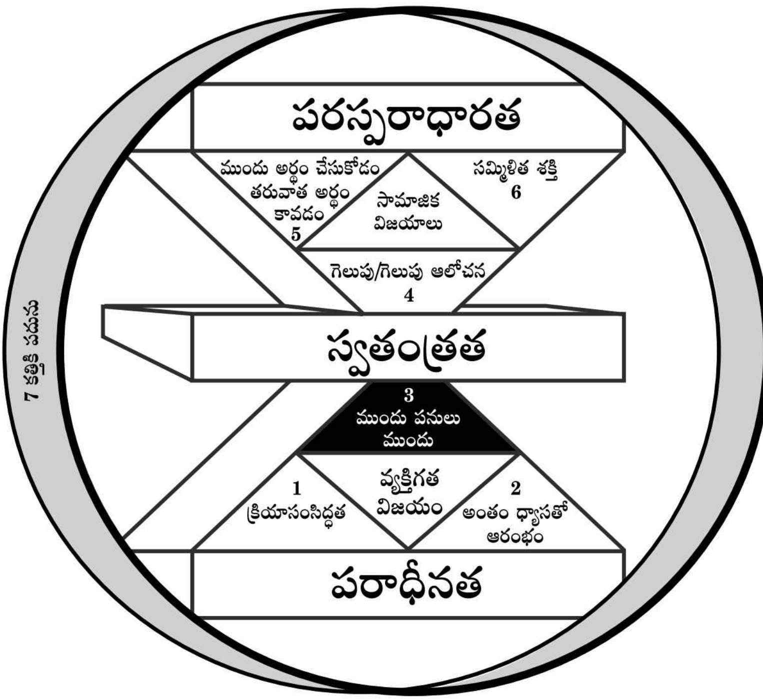
5. మీ వ్యక్తిగత లక్ష్యప్రకటన వ్రాసుకోడానికి, నోట్సు, సూక్తులు, ఉల్లేఖనలు సంపాదించండి.

6. మీరు భవిష్యత్తులో చేయబోయే ఒకపనిని తీసుకుని మనోరూపచిత్రణ ప్రయత్నించండి. మీరు ఆశించే ఫలితాలనూ, ఆ ఫలితాల సాధనను మీరు తీసుకోబోయే చర్యల్ని వ్రాయండి.

7. రెండవ అలవాటులోని సిద్ధాంతాలను మీ కుటుంబంతో, సహోద్యోగులతో పంచుకోండి. కుటుంబ లక్ష్యప్రకటనను కలిపి వ్రాయడం మొదలుపెట్టండి.

అలవాటు-III

ముందు విషయాలు ముందు



వ్యక్తిగత నిర్వహణ సిద్ధాంతాలు
(Principles of Personal Management)

"అధిక ప్రాముఖ్యంగల విషయాలను
అల్ప ప్రాముఖ్యంగల విషయాలపై ఆధారపడనివ్వరాదు."

• గెతే

ఒక్క క్షణం సమయం వెచ్చించి ఈ రెండు ప్రశ్నలకి సమాధానం చెప్పండి. ఈ ప్రశ్నలు మూడవ అలవాటు చేసుకోడానికి ఉపయోగిస్తాయి.

మొదటి ప్రశ్న : మీ వ్యక్తిగత జీవితంలో ఒక అద్భుతమైన సానుకూల మార్పు తెచ్చే ఏ ఒక్క పని ఇప్పుడు మీరు చేయదలిచారు?

రెండవ ప్రశ్న : మీ వృత్తి, వ్యాపారాలలో అటువంటి అద్భుతమైన మార్పు ఎటువంటి చర్యల వలన కలుగుతుంది?

వీటికి సమాధానాల గురించి తరువాత ఆలోచిద్దాం. ముందుగా మూడవ అలవాటు గురించి చర్చిద్దాం.

మూడవ అలవాటు మొదటి రెండు అలవాట్ల ఆచరణ ఫలితం అన్నమాట.

మొదటి అలవాటు చెప్పేదేమిటంటే, మీ జీవితాన్ని సృష్టించుకునేది మీరే అని.

మానవ ప్రత్యేకమైన ఊహాశక్తి, మనస్సాక్షి, ఇచ్ఛా, స్వీయస్పృహ అనేవాటి పునాది మీద ఏర్పడిన అలవాటు అది.

"చిన్నప్పటినించీ సమాజం నాలో ఏర్పరచిన దృక్పథం చాలా అనారోగ్య కరమైనది. చాలా అసమర్థమైనది. దాన్ని నేను మార్చుకుంటాను" అనే శక్తినిస్తుంది.

రెండవ అలవాటు ప్రథమ సృష్టి, మానసిక సృష్టి, మన ఊహాత్మకత మీద ఆధారపడి వుంటుంది. భవిష్యత్తుని ఊహించుకోవడం, మన నిగూఢశక్తుల్ని వెలికి తెచ్చుకోడం, కంటితో చూడకముందే మనసులో రూపచిత్రణ చేసుకోడం, మన మనస్సాక్షి లేదా అంతరాత్మ మనకి మార్గదర్శనం చేస్తుంది. మన మౌలిక దృక్పథం నుంచీ, విలువల నించీ, మనం భవిష్యత్తులో ఎట్లా వుండబోతున్నాం అనే విషయాన్ని మనకి తెలియజేస్తుంది.

మూడవ అలవాటు ద్వితీయ సృష్టి (భౌతిక సృష్టి). ఒకటి రెండు అలవాట్ల సమష్టి కృషికి ఫలితం. సిద్ధాంత కేంద్రకంగా పనిచేయడానికి ఇచ్ఛ. ఫలితం కోసం చేసే కృషి.

మూడవ అలవాటులో ప్రవేశించడానికి ఒకటి రెండు అలవాట్ల ఆచరణ తప్పనిసరి. మీ క్రియాసంసిద్ధతను అభివృద్ధి చేసుకోడానికి, దానిని గురించి ఎరుకలో వుండడానికి ఈ రెండు అలవాట్లు విధిగా వుండాలి. మీ ప్రాపంచిక తాత్విక దృక్పథాన్ని మీరు తెలుసుకుని వుండాలి. అప్పుడే దానిని మీరు సిద్ధాంత కేంద్రకంగా మార్చుకోగలరు. మూడవ అలవాటు మీ నిత్యజీవితంలో విడదీయరాని భాగంగా వున్నప్పుడే, మీ వ్యక్తిగత జీవితాన్ని ప్రభావవంతంగా నిర్వహించుకోగలరు. అప్పుడే మీరు సిద్ధాంత కేంద్రీయతను సాధించగలరు.

నిర్వహణ వేరు. నాయకత్వం వేరు. నాయకత్వం అనేది చాలా శక్తివంతమైన, మెదడు కుడి పార్శ్వపు కార్యాచరణ. అది ఒక కళ. ఒక తాత్వికాంశం. వ్యక్తిగత నాయకత్వపు అంశాలను గురించి మాట్లాడేటప్పుడు మన జీవితానికి అత్యంతా వశ్యకమైన ప్రశ్నలు వేసుకోవాలి. ఈ అంశాలను మీరు పరిష్కరించినప్పుడు, మీ పరిష్కారాలతో మీ జీవన నిర్వహణ అనుగుణంగా వుండాలి. అటువంటి ప్రభావంతమైన జీవితాన్ని సృష్టించుకోగలగాలి. మీరు సరైన ప్రదేశంలో (right jungle) లేనప్పుడు ఎంత నిర్వహణా సామర్థ్యం వున్నా పనికి రాదు. అయితే నిర్వహణా సామర్థ్యం మీ ద్వితీయ సృష్టి యొక్క నాణ్యతని పెంచుతుంది. ప్రభావ వంతమైన, వ్యక్తిగత నిర్వహణ అనేది ఎడమ పార్శ్వం యొక్క పని. విశ్లేషణ, క్రమానుసరణ, సరైన పద్ధతిలో పనిచెయ్యడం – ఇవ్వన్నీ కూడా స్వీయపరిపాలనలో అనుసరించవలసిన విషయాలు. వ్యక్తిగత ప్రభావశీలతకి నా సూత్రం యిది – "ఎడమ నుంచి నిర్వహించు, కుడి నుంచి ముందుకి నడు" అనేది.

ఇచ్ఛాశక్తి (The Power of Independent Will)

ఊహాశక్తి, స్వీయస్పృహ, మనస్సాక్షి అనే మూడు గుణాలకు తోడు ఇచ్ఛ అనే నాలుగవ గుణం, సమర్ధవంతమైన వ్యక్తిగత నిర్వహణని సాధ్యం చేస్తుంది. నిర్ణయాలు, ఎంపికలు చేసుకునే సామర్ధ్యం కలిగిస్తుంది. ఇతరుల చర్యలకు తల వొగ్గకుండా మనమే చర్యలు తీసుకునే శక్తినిస్తుంది. మనం తయారుచేసుకున్న "ప్రోగ్రాం"ని ఆచరించేలా చేస్తుంది.

మానవేచ్ఛ అనేది చాలా అద్భుతమైన విషయం – అది అనేక అనూహ్యమైన సందర్భాలలో విజయం సాధించింది. ఈ ప్రపంచం లోని హెలెన్ కెల్లర్లు, ఈ శక్తికి నిదర్శనాలు. అయితే దీనిని మనం నిశితంగా పరిశీలిస్తే ఇదంతా అద్భుత మైనదీ, ఒకే ఒక్క కృషితో అనంతమైన విజయాన్ని సాధించిపెట్టేదీ ఏమీ కాదు.

మనం నిత్యజీవితంలో తీసుకునే నిర్ణయాలలో ఈ యిచ్ఛాశక్తిని ఎట్లా వినియోగించుకుంటామన్న దానిమీదే దీని ఉపయోగం ఆధారపడి వుంటుంది. మన నిత్యజీవితంలో ఈ శక్తిని ఎంతవరకూ అభివృద్ధి చేసుకోగలం అనేది మన నిజాయితీ మీద ఆధారపడి వుంటుంది. నిజాయితీ అనేది మనకి మనం ఏర్పరుచుకున్న విలువ. అది మనకి మనం చేసుకున్న వాగ్దానాలు నిలుపుకునే సామర్ధ్యం. చెప్పేది చెయ్యడం అన్నమాట. మనని మనం గౌరవించుకోడం, నైతికతలోని అతిముఖ్యమైన భాగం. క్రియాసంసిద్ధమైన అభివృద్ధికి సారం.

ప్రభావవంతమైన కార్యనిర్వహణ అంటే "ముందు విషయాలు ముందు" పట్టించుకోడం. నాయకత్వం, "ముందు విషయాలు ఏమిటి?" అనేది నిర్ణయిస్తే వాటిని ఆచరణలో పెట్టేది నిర్వాహకవర్గం. నిర్వహణ అంటే క్రమశిక్షణ, కార్యాచరణ అని అర్థం.

క్రమశిక్షణ అంటే discipline – ఈ మాట disciple నుంచీ వచ్చింది. disciple అంటే శిష్యుడు. అంతేవాసి. సిద్ధాంతాలకు, విలువలకు, ఒక సంకల్పానికి, ఒక మహత్తరమైన లక్ష్యానికి లేదా ఆ లక్ష్యానికి ప్రాతినిధ్యం వహించే ఒక వ్యక్తికి శిష్యుడన్న మాట.

మరో మాటలో చెప్పాలంటే మిమ్మల్ని మీరు సమర్ధవంతంగా నిర్వహించు కోవాలంటే, మీ క్రమశిక్షణ మీ అంతరంగంలో నుంచి ఉద్భవిస్తుంది. అది మీ ఇచ్ఛాశక్తి యొక్క ఆచరణ. మీ విలువలకు వాటి మూలాలకు మీరు అనుయాయులు.

మీకు ఇచ్ఛాశక్తి వుంటే మీ భావాలను, మీ క్షణికోద్వేగాలను, మీ చిత్తవృత్తులను మీరు అదుపులో పెట్టుకోగలరు.

నాకు చాలా యిష్టమైన వ్యాసాలలో ఒకటి "The Common denominator of Success" వ్రాసినవారు ఇ.ఎం. గ్రే. ఆయన తన జీవితాన్ని విజేతలందరిలో వున్న ఒక సాధారణాంశాన్ని పరిశోధిస్తూ గడిపారు. అది అవిరళ కృషి గానీ, అదృష్టం వల్ల గానీ, ఎక్కువగా మానవ సంబంధాలను నిలుపుకోడం వల్ల గానీ సిద్ధించేది కాదు. ఈ పై వాటన్నింటినీ అధిగమించే అంశం – "ముందు విషయాలు ముందు పెట్టడం" అనేది ఇదే మూడవ అలవాటు యొక్క సారం.

"పరాజితులు చెయ్యడానికిష్టపడని పన్లు, విజేతలు అలవాటుగా చేస్తారు. వాళ్ళు వాటిని ఇష్టపడి తీరాలని ఏమీ లేదు. కానీ వారి అయిష్టాన్ని వారి సంకల్ప బలం జయిస్తుంది" అంటాడు గ్రే.

ఇట్లా చెయ్యగలగడానికి ఒక ధ్యేయం, ఒక లక్ష్యం కావాలి. రెండవ అలవాటు వుండాలి. ఒక మార్గదర్శనం వుండాలి. ఇతర విషయాలను గట్టిగా తిరస్కరించి, అవసరమైన వాటికి గట్టిగా అంగీకారం చెప్పే శక్తి వుండాలి. ఇందుకు ఇచ్ఛ కావాలి. మనకిష్టంలేని పని చెయ్యడానికి శక్తి కావాలి. క్షణికోద్వేగాలపై కాక విలువల ఆధారంగా నడుచుకునే శక్తి కావాలి. మన ప్రథమసృష్టిని ఆచరణలో పెట్టడానికి అవసరమైన శక్తి కావాలి.

కార్యనిర్వహణలో నాలుగు తరాలు
(Four Generations of Management)

మన జీవితంలోనూ, సమయ నిర్వహణలోనూ ఉత్పన్నమయ్యే ప్రశ్నలను మనం మూడవ అలవాటులో చర్చిస్తున్నాం. ఈ రంగంలో చాలాకాలం విద్యార్థిగా వున్నందు వలన, సమయ నిర్వహణలో వుండే సారమంతా ఈ వాక్యంలో వుందను కుంటున్నాను. "ప్రాథమ్యాల ప్రకారం మన పన్లను ఒక క్రమంలో పెట్టుకుని, తరువాత వాటిని ఆచరించడం" అనేది. ఈ వాక్యంలోనే మనం మూడు తరాల మేనేజ్‌మెంట్ సిద్ధాంతాలను అర్థం చేసుకోవచ్చు. దాన్ని ఎంత బాగా ఆచరించాలనే విషయాన్ని గురించి ఎన్నో పద్ధతులూ, సాహిత్యం అందుబాటులో వున్నాయి.

అనేక మానవ వ్యవహారాల వలెనే వ్యక్తిగత నిర్వహణ (Personal

Management) కూడా అనేక పరిణామాలకు లోనైంది. ఆల్విన్ టాఫ్లర్ భాషలో చెప్పాలంటే ఇందులో అనేక తరంగాలు (Waves) వచ్చాయి. ప్రతీ ఒక్క తరంగం ఒక్కొక్క ముఖ్యమైన అంశాన్ని జోడించింది. ఉదాహరణకి సామాజికాభివృద్ధి క్రమంలో ముందు వ్యవసాయ విప్లవం, తరువా సాంకేతిక విప్లవం, ఆ పైన సమాచార విప్లవం వచ్చాయి. ప్రతీ విప్లవమూ వ్యక్తికీ, సమాజానికీ కూడా కొంత అభివృద్ధిని చేకూర్చింది.

అదే విధంగా సమయ సుపరిపాలన (Time Management) విషయంలో కూడా ప్రతీ తరం, తన ముందటి తరం సాధించినదాన్ని మెరుగుపరిచింది. ప్రతీ మార్పు కూడా మన జీవితాలపై మనకు పట్టు సాధించిపెట్టింది.

మొదటితరం సమయ నిర్వహణ, నోట్సులు వ్రాసుకోడం, చెక్‌లిస్టులు తయారు చేసుకోడం మీద దృష్టి పెట్టింది. అనేక వత్తిడులను, అనేక బాధ్యతలను అధిగమించడానికి ఇవి ఒక మార్గం వేశాయి.

రెండవతరం వచ్చేసరికి అప్పాయింట్‌మెంట్స్ యివ్వడం, చెయ్యవలసిన పనులను క్యాలెండర్‌లో గుర్తు పెట్టుకోడం, చేయవలసిన పనులకు సమయాలను నిర్ణయించుకోవడం, పథక రచన చెయ్యడం నేర్పింది.

మూడవతరం వచ్చేసరికి ప్రస్తుతం జరుగుతున్న కార్యక్రమాలు అమలులోకి వచ్చాయి. ప్రాథమ్యాలను గుర్తించడం, మన విలువలతో పొసిగే కార్యకలాపాలను నిర్ణయించుకోవడం, అదనంగా లక్ష్యనిర్దేశం చేసుకోడం, సాధనకు పథకాలు సిద్ధం చేసుకోవడం మొదలయ్యాయి.

ఈ మూడవతరం గణనీయమైన అంశాలను చేర్చింది. చేయవలసిన పనులకు సమయ నిర్ధారణ చేసుకోడం (scheduling), సమయంపై అదుపు. ఇవి ఒక్కొక్కసారి ఫలితం సాధించడానికి వ్యతిరేకంగా వుంటాయని చాలామంది భావించసాగారు (Counter Productive). సమర్థత మీద ఎక్కువ దృష్టి పెడితే, ఆశించేవి ఎక్కువవుతాయని, అవి మానవ సంబంధాల మెరుగుదల అవకాశాలకు, జీవితంలో సహజమైన చిన్న చిన్న సంతోషాలకు దూరమైపోతామనీ అంటారు.

దాని కారణంగా ఈ సమయ నిర్వహణ ప్రణాళికలు, పనులకోసం ప్రత్యేకంగా కొన్ని సమయాలను కేటాయించడం వంటి వాటి పట్ల ప్రజలకి అయిష్టత ఏర్పడింది. పరిధి తగ్గిపోయినట్లు భావించారు. ఇది "స్నానం చేయించిన నీటితో

పాటు పాపాయిని కూడా పారపొయ్యడం"లా వుంటుందన్నారు (Throw the baby out with the bath water). ఇట్లా అనుకున్నవారంతా రెండవతరం మార్గాల్లోకి తిరుగుముఖం పట్టారు. అప్పుడు మన అనుబంధాలను నిలుపుకోగలం, జీవన నాణ్యత పెరుగుతుంది. సహజమైన ఆనందాలకు దూరం కాము అనుకున్నారు. అయితే ఇప్పుడు నాలుగోతరం అవతరించింది. అది పూర్తిగా భిన్నమైనది. 'సమయ నిర్వహణ' అనేదే ఒక తప్పుడు పదం అంటుంది, ఈ తరం. మన ముందున్న సవాలు సమయాన్ని సరిగ్గా నిర్వహించుకోడం కాదనీ, మనని మనం నిర్వహించుకోడమేననీ ఈ తరం అంటుంది.

సంతృప్తి అనేది మనం ఆశించింది జరగడంలో వుంటుంది. ఆశించడం అనేది మన ప్రభావ వృత్తంలో వుంటుంది. విషయాల మీదా లేదా వస్తువుల మీదా, సమయం మీదా దృష్టిని కేంద్రీకరించడం కంటే, నాలుగవతరం వారు మానవ సంబంధాలను నిలుపుకోడం, పెంచుకోడం మీద ఎక్కువ దృష్టిపెడతారు. ఫలితసాధనపై దృష్టి పెడతారు. ఫలితమూ/ఫలితసాధనశక్తి యొక్క సమతూకంపై దృష్టిపెడతారు.

క్వాడ్రెంట్ II (Quadrant II)

నాలుగవతరం సమయ నిర్వహణను ప్రక్కపేజీలోని మేనేజిమెంట్ మాట్రిక్స్ (matrix) లో చూడవచ్చు. మౌలికంగా మనం మన సమయాన్ని నాలుగు రకాలుగా గడుపుతాం.

కొన్ని పనులు శీఘ్రంగా జరిగిపోవాల్సినవి (urgent), కొన్ని ముఖ్యమైనవి (important). మొదటివాటిని వెంటనే చేసెయ్యాలి. "ఇప్పుడే! ఈ క్షణమే!" అన్న మాట. ఫోన్ మోగుతుంటే ఎత్తి మాట్లాడ్డం అర్జెంటు. దాన్నిలా మోగనిస్తూ వుండడం ఎవరికీ యిష్టం వుండదు కదా!!

మీరొక సమావేశానికో, కార్యక్రమానికో వెళ్ళడం కోసం, అందుకవసరమైన సమాచారాన్ని ఎంతో శ్రద్ధగా సేకరించుకుని, మంచి దుస్తులు వేసుకుని తయారుగా వుండగానే ఫోన్ మోగుతుంది. ఎత్తారనుకోండి అవతల వ్యక్తి తను చెప్పేదానికే ప్రాధాన్యమిస్తాడు గానీ మీ పనికి కాదు. మీరెవరికైనా ఫోన్ చేసినప్పుడు అవతల వ్యక్తి కూడా మీతో, "నాకవతల పనుంది ఒక పదిహేను నిమిషాలు లైన్లో వుండు" అనడు కదా! కానీ అట్లాంటివారే ఫోన్‌లో మాట్లాడుతూ మిమ్మల్ని కూర్చోబెడతారు.

అర్జెంటు వ్యవహారాలు కంటికి కనిపిస్తాయి. మనపై వత్తిడి కలుగజేస్తాయి. వెంటనే చర్య తీసుకోమంటాయి. అవి కళ్ళ ముందు ప్రత్యక్షమౌతాయి. ఒక్కొక్కసారి అవి సులభమైనవిగానూ, సంతోషకరంగానూ, వినోదాత్మకంగానూ కూడా వుండవచ్చు. కాని ఒక్కొక్కసారి అవి ముఖ్యమైనవి కావు కూడా! ముఖ్యమైనవి (important) మనం సాధించవలసిన ఫలితాలకు సంబంధించినవి. అవి లక్ష్యానికీ, గమ్యానికీ విలువలకీ సంబంధించినవి.

మనం అర్జెంటు వ్యవహారాలకు వెంటనే స్పందిస్తాం. కానీ అర్జెంటు కాని ముఖ్యమైన వ్యవహారాలను ముందు చూడడానికి చొరవా కార్యసంసిద్ధతా కావాలి. అవకాశాలు అందిపుచ్చుకోడానికీ, ఏదైనా చెయ్యడానికీ, మనం సత్వరచర్య చేపట్టాలి. మనకి ఏది ముఖ్యమో తెలిసి వుండకపోతే, మనం మన రెండవ అలవాటు చేసుకోలేకపోతే, మనం కోరుకున్న ఫలితాలను గురించి స్పష్టమైన అవగాహన లేకపోతే, మనం అర్జెంటు వ్యవహారాల వైపు మళ్ళిపోయి వాటికి స్పందిస్తూ వుండిపోతాం. ముఖ్యమైన వాటిని నిర్లక్ష్యం చేస్తాం.

సమయ నిర్వహణలోని నాలుగు క్వాడ్రెంట్స్‌ని చూడండి.

సమయ నిర్వహణ మాట్రిక్స్

	అర్జెంటు	అర్జెంటు కానివి
ముఖ్యమైనవి	**I** **పనులు** క్లిష్ట పరిస్థితులు నెత్తి మీది సమస్యలు కాలపరిమితి సమీపించిన ప్రాజెక్టులు	**II** **పనులు** సమస్యలు నిరోధించుకోవడం మానవ సంబంధాల పెంపు అవకాశాలను గుర్తించడం ప్రణాళికలు వేసుకోవడం వినోదం, విశ్రాంతి
ముఖ్యం కానివి	**III** **పనులు** కొన్ని ఫోన్ కాల్స్, అంతరాయాలు ఉత్తరాలు, రిపోర్టులు అర్జెంటు పనులు సాధారణ కార్యక్రమాలు	**IV** **పనులు** స్వల్పమైన ప్రాముఖ్యం గల పనులు ఉత్తరాలు ఫోన్లు సమయం వృధా చేసేవి వినోదాన్నిచ్చేవి

క్వాడ్రెంట్ I అర్జెంటు, ముఖ్యమైనవి కూడా. సత్వర చర్యలు చేపట్టవలసిన ముఖ్యమైన వ్యవహారాలను గురించి కూడా చెబుతుంది. కాడ్రెంట్ I లోని చర్యలని మనం 'క్లిష్టమైనవి' అనీ 'సమస్యలు' అనీ అంటాం. మనందరి జీవితాలలోనూ యిటువంటివి వుంటాయి. కానీ చాలామంది ఇటువంటి వ్యవహారాలకి అతుక్కుపోతారు. వాళ్ళు క్లిష్ట పరిస్థితిని మేనేజ్ చేసేవారు, సమస్యలలో సతమత మయ్యేవారు, కాలపరిమితిని అనుసరించి పరిగేత్తేవారుగా వుంటారు. కాడ్రెంట్ I మీద దృష్టి పెట్టినంత కాలం, అది మరింత వృద్ధి అయి మన మీదే ఆధిపత్యం వహిస్తుంది. ఆ పని, నురుగుని సుత్తితో చితకబాదడంలా వుంటుంది. నురుగు నురుగే కాని అది చితకదు కదా! ఎప్పుడో ఏదో ఒక పెద్ద సమస్య వచ్చి మీద పడిపోతుంది. దాన్ని పరిష్కరించడానికి పోరాడతారు గాని, వెంటనే ఇంకొకటి వస్తుంది. దెబ్బ మీద దెబ్బ తీసి మిమ్మల్ని నేల మీద పడేస్తుంది.

కొంతమందిని సమస్యలు నిరంతరం వెంటాడుతూనే వుంటాయి. వాళ్ళు ఓదార్పు పొందడం కోసం, అంత ముఖ్యంకాని అర్జెంటు వ్యవహారాల్లోకి పారిపోతాయి. క్వాడ్రెంట్ IV లో కన్నమాట. వాళ్ళ మొత్తం మ్యాట్రిక్స్‌ని చూసి నట్లయితే వాళ్ళ సమయంలో 90 శాతం క్వాడ్రెంట్ I లోనూ తక్కినది మిగతా వాటిలోనూ గడిచిపోతుంది. క్లిష్ట పరిస్థితులను మేనేజ్ చేసుకునేవారి జీవితం ఇట్లా వుంటుంది.

<table>
<tr><td rowspan="2">I ఫలితాలు
✷ వత్తిడి
✷ అలసట
✷ క్లిష్ట పరిస్థితులని ఎదుర్కొనడం
✷ ఎప్పుడూ ఓదార్పులోకి పారిపోవడం (మంట చల్లార్చుకోవడం)</td><td>II</td></tr>
<tr><td>IV</td></tr>
<tr><td colspan="2">III</td></tr>
</table>

ఇంకా కొంతమంది ఎప్పుడూ 'అర్జెంటు' విషయాలకు ఎక్కువ సమయం కేటాయిస్తారు గాని ముఖ్యమైనవాటికి కాదు. వీరు క్వాడ్రెంట్ III లో వుంటారు. వారెప్పుడూ అర్జెంటు వ్యవహారాలకు ప్రతిస్పందిస్తారు. అవి కూడా ముఖ్యమేనని

వారి ఉద్దేశం. నిజమేమిటంటే, ఇటువంటి అర్జెంటు వ్యవహారాలు ఎక్కువగా ఇతరుల ప్రాథమ్యాల మీద, వారు ఆశించే వాటి మీద వుంటాయి.

I	II
III ఫలితాలు ✷ తాత్కాలిక ప్రయోజన దృష్టి ✷ క్లిష్ట పరిస్థితిని ఎదుర్కొనడం ✷ ఊసరవిల్లి మనస్తత్వం ✷ లక్ష్యాలు, ప్రణాళికలు విలువలేనివని భావించడం ✷ మానవ సంబంధాలలో బోలుతనం, ఒక్కొక్కసారి కోల్పోవడం కూడా	**IV**

క్వాడ్రెంట్ III లోనూ IV లోనూ జీవితాలు గడిపేవారు బాధ్యతారహితంగా వుంటారు.

I	II
III	**IV**

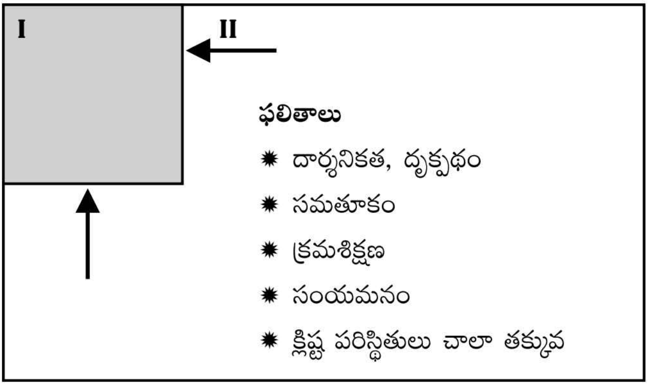
ఫలితాలు

✷ పూర్తి బాధ్యతారాహిత్యం
✷ ఉద్యోగాలు పోగొట్టుకోవడం
✷ పరాధీనత
✷ కనీసావసరాల కోసం కూడా ఆధారపడే పరిస్థితి

ప్రభావశీలమైన వ్యక్తులు క్వాడ్రెంట్ III, IV లకు బయట వుంటారు. ఎందుకంటే అర్జెంటయినా కాకపోయినా అవి ముఖ్యమైనవి కావు. వాళ్లు క్వాడ్రెంట్ I ని కూడా బాగా తగ్గించి, ఎక్కువగా క్వాడ్రెంట్ II లో పనిచేస్తారు.

క్వాడ్రెంట్ II అనేది సమర్థవంతమైన సమయ నిర్వహణకు గుండెలాంటిది. అది అర్జెంటు విషయాలను గాక ముఖ్యమైన విషయాలను పట్టించుకుంటుంది.

అనుబంధాలను పెంచుకోవడం, లక్ష్యప్రకటన వ్రాసుకోడం, ప్రణాళికలు రచించుకోవడం, అభ్యాసాలు చెయ్యడం, సమస్యల్ని నిరోధించుకోవడం, సంసిద్ధంగా వుండడం మొదలైన విషయాల పట్ల శ్రద్ధ వహిస్తుంది.



ఇవ్వన్నీ మనకి అవసరమని తెలుసు, కానీ పట్టించుకోము. ఎందుకంటే అవి అర్జెంటు కావు కనుక.

పీటర్ డ్రక్కర్ మాటల్లో చెప్పాలంటే, ప్రభావశీలురైన వారు సమస్యల్ని పట్టించుకోరు. వారు అవకాశాలని గురించే ఆలోచిస్తారు. అవకాశాలను పోషించి, సమస్యల్ని పస్తులుంచుతారు. సమస్యల్ని నిరోధించడం గురించి ఆలోచిస్తారు. వాళ్ళకి కూడా నిజమైన క్లిష్ట పరిస్థితులు, అత్యవసర పరిస్థితులు వస్తాయి. కానీ అవి చాలా తక్కువగా వస్తాయి. అర్జెంటు వ్యవహారాలపై గాక ముఖ్యమైన విషయాలపై శ్రద్ధ పెడతారు. ఫలితమూ/ఫలిత సాధనా శక్తి యొక్క సమతూకంపై శ్రద్ధ వహిస్తారు. క్వాడ్రెంట్ II లోని అధిక ప్రయోజన సాధకాలపై దృష్టి పెడతారు. ఇప్పుడు మీరీ మాట్రిక్స్‌ని దృష్టిలో వుంచుకుని ప్రారంభంలో అడిగిన ప్రశ్నలకి సమాధానాలు ఆలోచించండి. అవి ఏ క్వాడ్రెంటులో యిముడుతాయో, ఆలోచించండి. అవి అర్జెంటయినవా, ముఖ్యమైనవా అని ఆలోచించండి.

నా ఉద్దేశం మీ సమాధానాలు క్వాడ్రెంట్ II లో యిముడుతాయి. అవి ముఖ్యమైనవిగా వుంటాయని. అవి అర్జెంటైనవి కావని. అర్జెంటైనవి కావు కాబట్టి మీరు వెంటనే ఆ పని చెయ్యరు.

మళ్ళీ ఈ ప్రశ్నల స్వభావాన్ని ఒకసారి గమనించండి. మీ వ్యక్తిగత, వృత్తి పరమైన జీవితాలలో, ఏ ఒక్క పనిచేసి మీ జీవితంలో అద్భుతమైన మార్పు సాధిస్తారు? క్వాడ్రెంట్ II లోని కృషి ఆ ప్రభావాన్ని చూపిస్తుంది. అది ఆచరిస్తే మన సామర్థ్యం అత్యున్నత శిఖరాలను చేరుకుంటుంది.

* * *

ఇదే ప్రశ్నని నేను కొంతమంది షాపింగ్ సెంటర్ మేనేజర్లని అడిగాను. “మీ జీవితంలో గణనీయమైన మార్పు తెచ్చే ఒక్క పని చెయ్యాలంటే, మీరేం చేస్తారు?” అని. వాళ్ళు ముక్తకంఠంతో ఇలా చెప్పారు “మా కిరాయిదారులతో (Tenants)నూ యజమానులతోనూ వ్యక్తిగతమైన పరస్పర సంబంధాలు ఏర్పరుచుకుంటాం” అని. ఇది క్వాడ్రెంట్ II లోని కృషి.

ఆ పనిలో వారెంత సమయం గడుపుతున్నారో పరిశీలించాను. అయిదుశాతం కన్నా తక్కువే. అందుకు వారి కారణాలు వారికున్నాయి. ఒకదాని తరువాత ఒకటిగా వచ్చిపడే సమస్యలు, తయారుచేయవలసిన రిపోర్ట్లు, హాజరు కావాల్సిన సమావేశాలు, వ్రాయవలసిన ఉత్తర ప్రత్యుత్తరాలు, చెయ్యవలసిన ఫోన్లు, తక్కిన ఎన్నో అంతరాయాలు. కాడ్రెంట్ I వారిని ఎక్కువగా కమ్మేసింది.

స్టోర్ మేనేజర్స్‌తో వారు తక్కువ సమయం గడుపుతున్నారు. పైగా వారు గడిపే సమయం ప్రతికూల శక్తులతో నిండినది. వాళ్ళు స్టోర్ మేనేజర్ల దగ్గరకు వెళ్ళేది వాళ్ళ కాంట్రాక్టు పునరుద్ధరించుకోడానికి, డబ్బు వసూలు చేసుకోడానికి, ప్రకటనలను గురించి మాట్లాడ్డానికి మాత్రమే. ఇవి వారి మార్గదర్శకసూత్రాలతో ఏమాత్రం పొంతన లేనివి. స్టోర్ యాజమానులకి లాభాలు లేకపోగా, వాళ్ళు వ్యాపారంలో నిలబడడానికే కష్టంగా వుంది. వారికి ఉద్యోగులతో సమస్యలు, ఉత్పత్తి వ్యయం తాలూకు సమస్యలు, మరమ్మత్తు సమస్యలు, ఇంకా బోలెడు సమస్యలున్నాయి. వీళ్ళల్లో చాలామందికి కార్యనిర్వహణలో శిక్షణ లేదు. వాళ్ళల్లో చాలామంది మంచి వ్యాపారస్థులే. కాని వారికి సహాయం కావాలి. కిరాయిదారులు, షాపింగ్‌సెంటర్ యజమానులని చూడడానికి కూడా యిష్టపడడం లేదు. వాళ్ళు మరొక సమస్యగా తయారయ్యారు. అప్పుడు యజమానులు నడుం బిగించారు. కార్యాచరణకి దిగారు. వారి ధ్యేయం ఏమిటో, వారి విలువలేమిటో, వారి ప్రాథమ్యాలేమిటో నిర్ణయించుకున్నారు. ఈ ప్రాథమ్యాలకి అనుగుణంగా వారు

తమ సమయంలో మూడోవంతు కిరాయిదారులతో సత్సంబంధాల పెంపు కోసం ఉపయోగించాలనుకున్నారు.

ఈ సంస్థలో సంవత్సరంన్నర పనిచేశాను. వారు 20 శాతం అభివృద్ధి సాధించడం చూశాను. అంటే నాలుగింతల అభివృద్ధి అన్నమాట. అంతేకాక వారి పాత్రను గూడా వారు మార్చుకున్నారు. వారు మంచి శ్రోతలుగా, శిక్షకులుగా, సలహాదార్లుగా వారి కిరాయిదార్లతో వ్యవహరించారు. వారి పారస్పర్యం మంచి సానుకూల ఫలితాలనిచ్చింది. అనూహ్యమైన ప్రభావం కలిగింది. సమయం పట్లా, పద్ధతుల పట్లా దృష్టి పెట్టడం కన్నా, సత్సంబంధాల పట్ల దృష్టి పెట్టి ఫలితాలు అద్భుతంగా సాధించారు. కొత్త ఆలోచనల వల్ల కలిగిన ఫలితాలు కిరాయిదారులను సంభ్రమచకితుల్ని చేశాయి. షాపింగ్ సెంటర్ మేనేజర్లు మరింత ప్రభావశీలంగా ప్రవర్తించగలిగారు. కిరాయిదారుల సంఖ్య పెరిగింది. కిరాయిదారుల రాబడి పెరగడంతో అద్దెలు కూడా పెరిగాయి. వాళ్ళు ఇంక పర్యవేక్షకుల వలె, పోలీస్ వలె ప్రవర్తించక్కర్లేకపోయింది. మేనేజర్లుగా, సహాయకులుగా సమస్యల పరిష్కర్తలుగా తయారయ్యారు.

✷ ✷ ✷

మీరు యూనివర్సిటీలో అధ్యాపకులైనా, గృహిణి అయినా, ఫాషన్ డిజైనర్ అయినా ఏ వృత్తిలో, వ్యాపకంలో వున్నా క్వాడ్రెంట్ II లో కృషిచేస్తే అవే ఫలితాలు వస్తాయి. మీ సామర్థ్యం అనూహ్యంగా పెరుగుతుంది. మీ క్లిష్ట సమస్యలు కుంచించుకుపోతాయి. మీరు భవిష్యత్తులోనికి చూస్తారు. సమస్య మూలాలను ఛేదిస్తారు. వాటిని నిరోధిస్తారు. సమస్యలు తలెత్తకుండా చర్యలు తీసుకుంటారు. సమయ నిర్వహణ పరిభాషలో దీనిని పెరెటో ప్రిన్సిపల్ (Pereto Principle) అంటారు. ఇరవై శాతం కృషితో 80 శాతం ఫలితాలు వస్తాయి అనేది.

తిరస్కరించడం ఎలా? (What it takes to say No)

క్వాడ్రెంట్ II కోసం సమయాన్ని తీసుకునే ముందు కాడ్రెంట్ III, IV నించీ ప్రారంభించాలి. మనం క్వాడ్రెంట్ I లోని అర్జెంటు, ముఖ్యమైన పనులను నిర్లక్ష్యం చెయ్యలేం. కానీ క్వాడ్రెంట్ II లో కృషి ప్రారంభించాక క్వాడ్రెంట్ III కుదించుకుపోతుంది. కానీ ముందుగా క్వాడ్రెంట్ II లో గడిపే సమయం మనం III, IV లో నుంచే తీసుకోవాలి. క్వాడ్రెంట్ II లో కృషి చెయ్యాలంటే మనకి క్రియాసంసిద్ధత

(Proactive) వుండాలి. క్వాడ్రెంట్ II లోని ముఖ్యమైన ప్రాథమ్యాలకు అంగీకారం చెప్పాలంటే (say Yes) తక్కిన కార్యక్రమాలని తిరస్కరించాలి (say No). ఒక్కొక్కప్పుడు అర్జెంటు వ్యవహారాలని కూడా తిరస్కరించాలి.

కొంతకాలం క్రిందట నా భార్యని ఒక సమాజసేవా కార్యక్రమానికి అధ్యక్షురాలిగా వుండమని కోరారు. తనకి నిజంగా చాలా ముఖ్యమైన పనులున్నాయి. ఈ పని వొప్పుకోడం యిష్టం లేదు. కానీ వత్తిడి చెయ్యడం వలన వొప్పేసుకుంది. తరువాత తన ప్రియ స్నేహితుల్లో ఒకర్ని తన కమిటీలో సభ్యురాలిగా వుండమని అడిగింది. ఆమె, శాండ్రా చెప్పినదంతా చాలాసేపు శ్రద్ధగా విని, "శాండ్రా! అది నిజంగా చాలా మంచి ప్రాజెక్ట్ – తప్పకుండా చెయ్యాల్సినది – నన్ను అందులో వుండమన్నందుకు నీకు కృతజ్ఞురాలిని. కానీ, చాలా కారణాల వలన నేను రాలేను. నిజంగా నన్ను పిలిచినందుకు నిన్ను చాలా అభినందిస్తున్నాను" అని చెప్పింది.

ఇట్లా ఆహ్లాదకరంగా తిరస్కరిస్తుందని శాండ్రా ఊహించలేదు. ఆమె ఒక్క నిట్టూర్పు విడిచి నావైపు తిరిగి "నేను కూడా ఇట్లా చెప్పి వుంటే ఎంత బావుండేది!" అన్నది.

మనం ఏ సేవా కార్యక్రమాల్లో పాల్గొనకూడదని నా ఉద్దేశం కాదు. అవి ముఖ్యమైనవే. కానీ ముందుగా మనకి అతిముఖ్యమైన ప్రాథమ్యాలేమిటో నిర్ణయించుకోవాలి. తరువాత ఎవర్ని నొప్పించకుండా, మనం నొచ్చుకోకుండా మనకి అంత ప్రాముఖ్యం లేని వాటిని తిరస్కరించగలగాలి. లోపల అంగీకరించాలని వున్నా కూడా తిరస్కరించగలగాలి. 'ఉత్తమమైన' దానికి శత్రువు బహుశా "మంచిది" కావచ్చు. ఎప్పుడూ దేన్నో ఒకదాన్ని మనం తిరస్కరిస్తూ వుండాలని మనసులో పెట్టుకోండి. అర్జెంటయినది మంచిదే అయినా అది మీ అత్యుత్తమ కార్యసాధన కోసం తిరస్కరించాల్సిందే.

నేనొక పెద్ద యూనివర్సిటీలో ప్రజా సంబంధాల శాఖ డైరెక్టర్‌గా వున్నప్పుడు, ఒక ప్రతిభావంతుడైన, క్రియాసంసిద్ధుడైన రచయితను నా శాఖలోకి తీసుకున్నాను. ఆయన మా శాఖలో చేరిన కొన్నాళ్ళకు నేనాయన ఆఫీస్‌కి వెళ్ళాను. వెళ్ళి నాకెంతో అర్జెంటయిన ఒక పని చేసి పెట్టమని అడిగాను.

అతనేమన్నాడంటే, "మీరేదడిగితే అది చేస్తాను స్టీఫెన్. కానీ నా పరిస్థితిని అర్థం చేసుకోండి" అని. అతను నన్ను తన వాల్‌బోర్డు దగ్గరికి తీసుకువెళ్ళి, దాని

పైన వ్రాసి వున్న తన రెండు డజన్ల ప్రాజెక్టుల లిస్టు చూపించాడు. తను చెయ్య వలసిన పన్లు, అవ్వి పూర్తి చెయ్యవలసిన కాలపరిమితి కూడా చెప్పాడు. అతను చాలా క్రమశిక్షణ కల వ్యక్తి. అందుకనే అతని కోసం నేను స్వయంగా వెళ్ళాను. "పని కావాలంటే బాగా బిజీగా వున్నవాడి దగ్గరకు వెళ్ళాలి" అనే ఉద్దేశంతో. అతను ఇలా అన్నాడు. "మీరు చెప్పిన పని చెయ్యడానికి చాలా రోజులు పడుతుంది. మీ పనిచేసి మిమ్మల్ని సంతోషపెట్టడానికి యిందులో ఏ పనిని వదిలిపెట్ట మంటారు."

నేనేం అనలేకపోయాను. నా ఉద్యోగుల్లో అతిసమర్ధుడైన వ్యక్తి పనికి నేను అవరోధం కల్పించలేను. కేవలం నాకు వచ్చిన క్లిష్ట పరిస్థితిని ఎదుర్కోడానికని! నేను అతనిచేత చేయించాలనుకున్న పన్లు అర్జెంటయినవే గాని ముఖ్యమైనవి కావు. అందువలన నేనింకో మేనేజర్ దగ్గరకు వెళ్ళి ఆ పని అప్పగించాను.

మనం ప్రతిరోజూ కొన్ని విషయాలను అంగీకరిస్తాం (Yes) కొన్నింటిని తిరస్కరిస్తాం (No). రోజుకి చాలాసార్లు యిట్లా జరుగుతూనే వుంటుంది. ఈ తిరస్కరించడం, అంగీకరించడం అనేవి సమర్ధవంతంగా నిర్ణయించుకోడంలో మనకి మన వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటన, సిద్ధాంత కేంద్రీయత సహాయపడతాయి.

నేను వివిధ బృందాలతో, సంస్థలతో పనిచేస్తూ వుంటాను గనుక వారికి చెబుతూ వుంటాను. జీవితాన్ని గానీ సమయాన్ని గానీ సరిగ్గా నిర్వహించుకోడం అంటే మన ప్రాథమ్యాలను గుర్తెరిగి నడుచుకోడమేనని. అప్పుడు నేను వారిని ఈ ప్రశ్న అడుగుతాను. మీరు తప్పు చేశారని భావిస్తున్న అంశం ఈ మూడింటిలో ఏది? (1) ప్రాథమ్యాలను నిర్ణయించుకోలేకపోవడం; (2) ఈ ప్రాథమ్యాల ప్రకారం పనిని క్రమబద్ధం చేసుకునే కోరిక లేకపోవడం; (3) వీటిని అమలుచేసే క్రమశిక్షణ లేకపోవడం.

చాలామంది తమకి క్రమశిక్షణ లోపించడమేనని చెబుతారు. బాగా ఆలోచించిన మీదట అది నిజం కాదని నాకనిపిస్తుంది. సమస్యకు మూలం ఏమిటంటే వారి ప్రాథమ్యాలను వారు సరిగ్గా మనస్సుకి ఎక్కించుకోలేదనేది. వాళ్ళు రెండవ అలవాటుని అంతర్గతం చేసుకోలేదన్నమాట.

క్వాడ్రెంట్ II లోని కృషిని అర్థం చేసుకుని నడుచుకునేవారు కూడా ఎక్కువమందే వున్నారు. వారికీ విషయం తెలిసినా తెలియకపోయినా వారు ఆ పన్లకు

ప్రాధాన్యమిచ్చి వాటిని తమ జీవితంలో భాగం చేసుకుంటారు. కేవలం క్రమశిక్షణ తోనే. కానీ సిద్ధాంత కేంద్రీయత, వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటన లేకుండా వారీ కృషిని నిలిపి వుంచుకోలేరు. వారు తమ వైఖరిని మార్చుకోడం, క్రమశిక్షణ కలిగి వుండడం, ప్రవర్తన మార్చుకోడం చేస్తూ వుంటారు. చెట్టు వేళ్ళు పరీక్షించ కుండా ఆకులు చూసి సంతృప్తి పడ్డట్టు వుంటుంది వారి పని. చెట్టు వేర్లు మన దృక్పథానికి ప్రతీకలు.

కాద్రెంట్ II మీద దృష్టి పెట్టడం అంటే మన సిద్ధాంత కేంద్రీయత నుంచి జనించే మన దృక్పథం అన్నమాట. మీ జీవన భాగస్వామినో, ధనాన్నో, మిత్రులనో, ఆనందాన్నో మరింకేదైనా కేంద్రీయతని కలిగివుంటే మీరు మళ్ళీ I, III క్వాడ్రెంట్ల లోకి విసిరివెయ్యబడతారు. మీరు స్వకేంద్రకంగా (self centered) వున్నా కూడా, క్షణికావేశాలకు స్పందించి మళ్ళీ క్వాడ్రెంట్ I, III లలోకి వెళ్ళిపోతారు. మీ యిచ్ఛాశక్తి ఒక్కటే మిమ్మల్ని మీ కేంద్రీయత నించీ కాపాడలేదు.

భవన నిర్మాణశాఖ సూత్రాల ప్రకారం "రూపమే క్రియ వెంట నడుస్తుంది" (Form follows function). అట్లాగే కార్యనిర్వాహకత్వం నాయకత్వం వెంట నడుస్తుంది. మీరు మీ సమయాన్ని వినియోగించుకునే పద్ధతి, మీరు దానికిచ్చే విలువను బట్టీ, మీరు మీ ప్రాథమ్యాల కిచ్చే విలువను బట్టీ వుంటుంది. మీ ప్రాథమ్యాలు సిద్ధాంత కేంద్రీయత నుంచి వచ్చినవైతే, అవి మీ హృదయంలో వుండి వుంటే, మీకు క్వాడ్రెంట్ II అనేది ఒక సహజమైన ప్రదేశంగా కనపడుతుంది. మీ భవిష్యత్తుని నిర్ణయించుకోడానికి.

చాలా సాధారణంగా అందరిలో వుండే క్వాడ్రెంట్ III ని తిరస్కరించడం గాని, కాద్రెంట్ IV లోకి పారిపోకుండా వుండడం కాని, సులువైన పన్లు కావు. మీరు చేసి పెట్టుకున్న 'ప్రోగ్రాం'ని పరీక్ష చేసుకునే స్పృహ వుంటే, కొత్త 'ప్రోగ్రాం'ను సృష్టించుకోగల ఊహాశక్తి మనస్సాక్షి వుంటే అప్పుడు మీరు దానిని అంగీకరించ వచ్చు. అప్పుడు మీకు స్వతంత్రంగా అప్రధానమైన విషయాలను, నిష్కపటమైన చిరునవ్వుతో తిరస్కరించగల శక్తి వస్తుంది.

క్వాడ్రెంట్ II లోకి (Moving into Quadrant II)

ఈ క్వాడ్రెంట్‌లో వుండే కృషి, ప్రభావవంతమైన వ్యక్తిగత నిర్వహణకి కేంద్రం లాంటిది. ముందు పనులు ముందు – వాటిని ఎలా క్రమబద్ధీకరించి ఆచరించాలి అనేది.

మొదటితరం సమయనిర్వహణ 'ప్రాథమ్యం' అనే ఆలోచననే గుర్తించలేదు. 'అది మనకి చేయవలసిన పన్లు' తాలూకు జాబితా యిస్తుంది. 'చేసిన పని దగ్గర టిక్కు' పెట్టుకుంటూపోయి తృప్తిపడడం అన్నమాట. కానీ ఈ జాబితాలో దేనికి ఎక్కువ ప్రాధాన్యమో, ఏవి ప్రాథమ్యాలో తెలియపరిచే పనిలేదు. అంతేకాక జాబితాలో వుండే పనులను మన జీవితాశయాలకూ, విలువలకూ పొంతన వుండదు. మన దృష్టిలో చొరబడిన ప్రతిపనికి స్పందించడమే మన పనిగా వుంటుంది.

చాలామంది ఈ మొదటితరం దృక్పథాన్ని కలిగివుంటారు. దానితో బాధ, వత్తిడి వుండవు. కాలంతో ప్రవహించడం సులువు. అంటే లోకం పోకడని అనుసరించడం అన్నమాట. బయటినించీ మనమీద అమలయ్యే క్రమశిక్షణ, ఒక్కొక్క పనికీ ఒక్కొక్క సమయాన్ని కేటాయించడం (scheduling) వంటివి వ్యక్తులకు ఫలితాలతో పని లేదన్న భావాన్ని కలుగజేస్తాయి.

మొదటితరం మేనేజర్లు ప్రభావశీలురు కారు. వారి ఉత్పత్తి చాలా తక్కువ. వారి ఫలితసాధన సామర్థ్యాన్ని పెంచడానికి వారి జీవనశైలి తోడ్పడదు. బాహ్య శక్తుల ప్రభావం వలన వారు కొన్నిసార్లు బాధ్యతారహితంగా, ఆధారపడలేని వారుగా కనిపిస్తారు. వారికి నిగ్రహంకాని, ఆత్మగౌరవంగాని చాలా తక్కువ.

రెండవతరం మేనేజర్లు వీరికన్న కాస్త మెరుగు. కొంత అదుపు కలిగి వుంటారు. వారు ముందుగా ప్రణాళికలు వేసుకుని, కొన్ని సమయాలను కొన్ని పనులకు కేటాయించి, కొంత బాధ్యతాయుతంగా వుంటారు. అవసరపడినప్పుడల్లా రంగంలోకి దిగుతారు. అయితే వారు సమయాలు కేటాయించిన పన్లు ప్రాథమ్యాలకి చెందినవి కావు. విలువలకీ లక్ష్యాలకీ అనుగుణంగా వుండే ప్రాథమ్యాలని గుర్తించరు.

మూడవతరం మరికొంత ముందుకు పోయారు. వారికి తమ విలువలు స్పష్టంగా తెలుసు. కొన్ని లక్ష్యాలను గమ్యాలను పెట్టుకుంటారు. రోజువారి కార్యక్రమాల పట్టిక వేసుకుని అందులో ప్రాథమ్యాలను గుర్తిస్తారు.

ప్రస్తుతం సమయనిర్వహణ రంగం ఈ పరిస్థితిలో వుంది. అయితే ఈ మూడవ తరానికి కూడా కొన్ని పరిమితులున్నాయి. ముందుగా అది మన దార్శనికతని పరిమితం చేస్తుంది. రోజువారి ప్రణాళికలు వేసుకుంటే, దీర్ఘకాలిక దృష్టితో చేయవలసిన ముఖ్యమైన విషయాలను కోల్పోతాం. 'రోజువారి ప్రణాళిక' అన్న పదమే "అర్జెంట్, ఇప్పటికిప్పుడే" అనేదానిమీద దృష్టి పెడుతుంది. మూడవ

తరం వారి ప్రాథమ్యాల గుర్తింపు మన చర్యల్ని క్రమబద్ధం చేస్తుంది. అది మన చర్యల ప్రాధాన్యతని ప్రశ్నించదు. మన చర్యలను, సిద్ధాంతాలు, వ్యక్తిగత లక్ష్యం, పాత్రలు, గమ్యాలు – ఈ దృష్టితో చూడదు. మూడవతరం ప్రాథమ్యాల గుర్తింపు, ముఖ్యంగా క్వాడ్రెంట్ I, III సమస్యలతో నిండి వుంటుంది. ఆనాటి సమస్యని మాత్రమే చర్చిస్తుంది.

అంతేకాక మూడవతరం ఒక సమతూకంతో నిర్వహించే మన పాత్రల్ని గురించి చెప్పదు. వాస్తవికతని గుర్తించదు. రోజువారి కార్యక్రమాల సంఖ్య పెంచాలనే ఉబలాటం వుంటుంది. అందువలన వేసట కలుగుతుంది. ఒక్కొక్కసారి మన ప్రణాళికని చించేసి, క్వాడ్రెంట్ IV లోకి పారిపోవాలనిపిస్తుంది. ఈ సమయ నిర్వహణ కేంద్రీయత, బంధుత్వాలను బలోపేతం చేయడం పోయి మరింత బలహీనపరుస్తుంది. ఈ మూడుతరాలూ కూడా సమయనిర్వహణకు ఏదో ఒక రకమైన పరికరాన్ని కనుక్కున్నాయి. కానీ ఏదీ కూడా వ్యక్తిని సిద్ధాంత కేంద్రకంగా, క్వాడ్రెంట్ II జీవనశైలితో నడుచుకునే శక్తినివ్వలేదు. మొదటితరం తాలూకు నోట్‌ప్యాడ్‌లు, 'చెయ్యవలసిన పనుల జాబితా'లు – వాటిని మనం మర్చిపోకుండా ఆచరించడం తప్పితే దేనికీ పనికిరావు. రెండవతరం అప్పాయింట్‌మెంట్ పుస్తకాలు, క్యాలెండర్లు, మన భవిష్యత్తులో చేయవలసిన పన్లు రికార్డు చేసుకునేందుకు ఒకచోటు కల్పిస్తాయి. అనుకున్న సమయానికి అక్కడికి చేరేలా సాయపడతాయి. అంతే.

మూడవతరం కూడా, ప్లానర్స్‌తోనూ, సమయపాలనకు సంబంధించిన విస్తృతమైన సాహిత్యంతోనూ మనకి క్వాడ్రెంట్ I, III పనులలో ప్రాథమ్యాలను గుర్తించే సాయం చేస్తుంది. చాలామంది క్వాడ్రెంట్ II లోని కృషిని గుర్తించినా అది అమలుపరచడానికి సరిఅయిన పనిముట్లని తయారుచెయ్యలేదు.

అయితే ప్రతితరం కూడా అంతకు ముందు తరం సాధించిన దానిని మెరుగుపరిచిందన్నది నిజం. ఈ మూడుతరాలూ కూడా నాలుగవ తరానికి అవసరమైన మూల సమాచారాన్ని అందించింది. వీటికి మరొక కోణాన్ని చేర్చవలసిన అవసరం వున్నది. మనం క్వాడ్రెంట్ II లోకి వెళ్ళడానికి, సిద్ధాంత కేంద్రకంగా పనిచెయ్యడానికి ఏది ముఖ్యమో తెలుసుకుని నడుచుకోడానికి.

క్వాడ్రెంట్ II పనిముట్టు (Quadrant II Tool)

క్వాడ్రెంట్ II ఆశయం మన జీవితాలను మనం ప్రభావవంతంగా నడుపుకోవడం.. దృఢమైన పునాదులమీద, మన జీవితధ్యేయాన్ని నిర్ణయించుకుని, అర్జెంటు వ్యవహారాల కంటే ముఖ్య వ్యవహారాలపై కృషి చేసి ఫలితాలను, అవి సాధించే శక్తినీ సాధించడం.

ఇట్లా చెయ్యడం చాలామందికి, అంటే ముఖ్యమైన వాటిని వొదిలిపెట్టి అర్జెంటు విషయాలపై సమయం పెట్టేవారికి చాలా కష్టం. అయితే ఈ కష్టాన్ని అధిగమించడానికి ఈ కాడ్రెంట్‌ను ఆశ్రయించడం తప్పనిసరి.

క్వాడ్రెంట్ II లో ఆరు లక్ష్యాలున్నాయి.

సమన్వయం (Coherence) మీ ధ్యేయానికీ, మీ దృక్పథానికీ మధ్య, గమ్యానికీ దాన్ని చేరే కృషికీ మధ్య, మీ ప్రణాళికలకీ అవి పూర్తిచేయడానికి మీరు నిర్వహించే పాత్రకీ మధ్య, ప్రణాళికలకీ ప్రాథమ్యాలకీ మధ్య కోరికలకీ క్రమశిక్షణకీ మధ్య సమన్వయం కలిగించుకోడం. మీ ప్రణాళికలలో మీ జీవిత లక్ష్య ప్రకటనకి స్థానం వుండాలి. ఆ ప్రకటనని మీరు ఎప్పటికప్పుడు చూసుకుంటూ వుండాలి. మీ స్వల్పకాలిక, దీర్ఘకాలిక లక్ష్యాలు సాధించడానికి మీరు పోషించే పాత్రని కూడా నిర్ణయించుకోవాలి.

సమతూకం (Balance) ఇది మీ జీవితంలో సమతూకాన్ని నిలిపి వుంచుతుంది. మీరు నిర్వహించవలసిన వివిధ పాత్రలనూ గుర్తుచేస్తూ వుంటుంది. అందువలన మీ ఆరోగ్యం, మీ కుటుంబం, మీ వృత్తిపరమైన అంశాలు, మీ స్వయంఅభివృద్ధి అన్నీ సమతూకంలో వుంటాయి.

చాలామంది ఏమనుకుంటారంటే, ఏదో ఒక రంగంలో విజయం సాధించి, ఇతర రంగాలలో అపజయం పొందినా కూడా ఆ ఖాళీని ఈ ఒక్క విజయం పూరిస్తుందని. అయితే తాత్కాలికంగా అది కొంత నిజమేమో గానీ ఎల్లప్పుడూ కాదు. మీ వృత్తిలో సాధించిన విజయం, మీ దాంపత్య జీవన వైఫల్యాన్ని గాని, మీ అనారోగ్యాన్ని గాని, మీ ఇతర బలహీనతల్ని గాని పూరించగలదా? నిజమైన ప్రభావశీలత అనేది అన్ని అంశాల సమతూకాన్ని సాధించినప్పుడే కలుగుతుంది. మీరెంచుకున్న పనిముట్టు మీకీ సమతూకాన్ని సాధించి నిలిపివుంచేదిగా వుండాలి.

క్వాడ్రెంట్ II కేంద్రీకరణ (Quadrant II Focus) క్లిష్ట పరిస్థితులు తటస్థమైనప్పుడు వాటికి పరిష్కారాలు వెతుక్కోవడం కంటే, అవి రాకుండా నిరోధించుకోవడం. క్వాడ్రెంట్ II లో మన వ్యవహారాలను నిర్వహించుకోడమే ఉత్తమమైన మార్గం. ఇట్లా చెయ్యాలంటే మన కార్యక్రమాలను వారం రోజులకి ఒకసారి ప్లాన్ వేసుకోవాలి. ఈ ప్రణాళిక ప్రకారం నడిచినా కూడా, ఏరోజు కారోజు ఏది ముఖ్యమో అది ఆచరించవచ్చు. అయితే ముందు చేయవలసింది మాత్రం వారం రోజుల ప్రణాళిక వేసిపెట్టుకోవడం.

వారం రోజుల ప్రణాళిక, రోజువారి ప్రణాళిక కన్న ఎక్కువ సమతూకాన్ని కలిగి వుండే అవకాశం వుంది. అది ఒక సంపూర్ణమైన యూనిట్‌గా వుంటుంది. వ్యాపారం, చదువు, తదితర అంశాలు కూడా ఈ వారం రోజుల చక్రం నించే చూసి, కొన్నింటిని శ్రమకూ, కొన్ని రోజుల్ని విశ్రాంతికీ తదితర కార్యక్రమాలకి కేటాయించవచ్చు. జూడియో క్రిస్టియన్ (Judeo Christian) నైతికత కూడా 'సాబత్'ను గౌరవిస్తుంది. వారంలో ఒక రోజును ఉన్నతమైన కార్యక్రమాల కోసం వినియోగిస్తుంది. (మత, ధార్మిక విషయాలకు)

చాలామంది వారంరోజుల ప్రణాళిక గురించే ఆలోచిస్తారు. కానీ మూడవ తరం మేనేజిమెంటు రోజువారీ ప్రణాళిక మీదే దృష్టిని కేంద్రీకరిస్తుంది. రోజువారి ప్రణాళికలు, మీ ప్రాథమ్యాల ప్రకారం మీ పనులను క్రమబద్ధీకరించినా, అవి క్లిష్ట పరిస్థితులనెదుర్కోడానికి, తీరిక లేకుండా పనిచేసే సందర్భాలలోనూ పనిచేస్తాయి. *ఇక్కడ ముఖ్యమైనది మనం పనులకు కేటాయించిన సమయాలలో ప్రాథమ్యాలని గుర్తించడం కాదు, ప్రాథమ్యాలకు సమయం కేటాయించడం.* ఇట్లా చెయ్యాలంటే వారంరోజుల ప్రణాళిక అవసరం.

మానవాంశము (Peoples dimension) వ్యక్తులతో వ్యవహరించడానికి కూడా మనకొక పనిముట్టు కావాలి. మనం సమయాన్ని పాలించడంలో సమర్థత గురించి మాట్లాడుకుంటే, సిద్ధాంత కేంద్రీయత గల వ్యక్తులు, మనుష్యులతో వ్యవహరించే సమర్థత గురించి ఆలోచిస్తారు. క్వాడ్రెంట్ II ప్రకారం నడుచుకునేటప్పుడు ఒక్కొక్కసారి మనం ఒక పనికి కేటాయించుకున్న సమయాన్ని, మనుష్యులకోసం త్యాగం చెయ్యాల్సి వస్తుంది. మనం ఎంచుకునే పనిముట్టు ఆ విలువ కలిగి వుండాలి. ఒక షెడ్యూల్‌ని తప్పిపోయినందుకు బాధపడకుండా ఒక విలువ పాటించి నందుకు సంతోషపడడం మేలు.

సరళత్వం (Flexibility) మీ పనిముట్టు మీ సేవ చెయ్యాలి గాని మీపై ఆధిపత్యం చెయ్యకూడదు. కనుక ఆ పనిముట్టుని మీ శైలి ప్రకారం, మీ అవసరాల ప్రకారం, మీ ప్రత్యేకతల ప్రకారం తయారుచేసుకోవాలి.

అందుబాటు (Portability) మీ పనిముట్టు ఎప్పుడూ మీతో తీసుకువెళ్ళేలా మీ అందుబాటులో వుండేలా వుండాలి. అంటే మీ ప్రణాళిక ఎప్పుడూ మీతో వుండాలి – మీ ప్రయాణాల్లో కూడా. అది చిన్న పుస్తకమో, కాగితమో, ఆర్గనైజరో ఏదైనా కానీ, మీ వెంటే వుండాలి.

సమర్థవంతమైన స్వీయ నిర్వహణశక్తికి గుండె వంటిదైన క్వాడ్రెంట్ II లోకి మిమ్మల్ని నడిపించడానికి మీకొక మంచి పనిముట్టు కావాలి. నాలుగవ తరం మేనేజ్‌మెంట్‌లో నేను చేసిన కృషితో ఈ పనిముట్టు తయారుచేశాను. పైన చెప్పిన అంశాలన్నింటినీ దృష్టిలో పెట్టుకుని ఈ పనిముట్టును తయారుచేశాను. అయితే ఇప్పటికింకా మూడవతరం పనిముట్లనే వాడుకోవచ్చు. సిద్ధాంతాలు మంచివై నప్పుడు, ఆచరణ అనేది వ్యక్తుల్ని బట్టి వుంటుంది.

క్వాడ్రెంట్ II స్వయం నిర్వహణ (Becoming Quadrant II Self Manager)

నేను చెప్పదలచిన ప్రభావశీల సిద్ధాంతాలే గాని, అభ్యాసాలు కాకపోయి నప్పటికీ, మీరు ఒక వారానికి మీ కార్యక్రమ ప్రణాళిక వేసుకుని కాడ్రెంట్ II ప్రకారం ఆచరిస్తే, మీకు దాని శక్తి అర్థమవుతుంది.

క్వాడ్రెంట్ II ప్రణాళికలో రెండు ముఖ్యమైన ఆచరణలున్నాయి.

పాత్రల గుర్తింపు (Identifying Roles) మొదటి పని మీరు ముఖ్యంగా నిర్వహించ వలసిన పాత్రల్ని గుర్తించడం. మీరు యిప్పటి వరకూ కుటుంబంలో, సమాజంలో మీ పాత్ర గురించి ఆలోచించి వుండకపోతే ఇప్పుడు మీకు తట్టిన విషయాలు వ్రాయండి. మీకు వ్యక్తిగా ఒక పాత్ర వుంది. కుటుంబ సభ్యునిగా, భర్తగా/భార్యగా, తల్లిగా/తండ్రిగా, కూతురుగా/కొడుకుగా లేదా తాత/అమ్మమ్మలుగా మీ పాత్రలను వ్రాసి పెట్టుకోండి. మీ వృత్తిలో మీ పాత్రని గుర్తించండి.

చర్చిలో గాని, సమాజ సేవా సంస్థలలో గాని మీ పాత్ర వుండవచ్చు కదా? అది కూడా వ్రాసి పెట్టుకోండి.

జీవితాంతం మీరు ఆ పాత్రల్ని పోషిస్తూ వుండే ప్రాతిపదిక మీద వ్రాయక్కర్లేదు. ఆ వారానికి ఆ పాత్రల్లో మీ విధులేమిటో వ్రాసుకుంటే చాలు.

వ్యక్తులు తమ తమ పాత్రల్ని గుర్తించే ఉదాహరణలు.

1. వ్యక్తి	1. వ్యక్తిగతాభివృద్ధి
2. జీవన భాగస్వామి/తల్లితండ్రులు	2. జీవన భాగస్వామి
3. కొత్త ఉత్పత్తుల మేనేజర్	3. తల్లి/తండ్రి
4. పరిశోధనల మేనేజర్	4. రియల్ ఎస్టేట్ సేల్స్ పర్సన్
5. ఉద్యోగుల అభివృద్ధి మేనేజర్	5. సమాజసేవ
6. పరిపాలనా శాఖ మేనేజర్	6. సింఫొనీ బోర్డ్ మెంబర్
7. ఛైర్మన్	

లక్ష్యాల ఎంపిక (Selecting Goals) రాగల ఏడు రోజుల్లో ప్రతి పాత్ర తరఫునా మీరు చేయవలసిన రెండు ముఖ్యమైన పనులను గురించి ఆలోచించండి. వీటిని 'లక్ష్యాలు' అనే అంశంలో వ్రాయండి.

ఈ లక్ష్యాలలో కొన్నయినా క్వాడ్రెంట్ II ఆచరణలుగా వుండాలి. మీ వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటనలో వ్రాసుకున్న దీర్ఘకాలిక లక్ష్యాలతో యివి పొంతన కలిగి వుండాలి. మీరు అటువంటి లక్ష్య ప్రకటన వ్రాసుకోకపోయినా కూడా. ప్రతి పాత్రకీ కొన్ని లక్ష్యాలను ఎంచుకున్నందువలన మీకు జీవితంలో ఏది ముఖ్యమో తెలుస్తుంది.

సమయాల కేటాయింపు (Scheduling) ఇప్పుడు మీ లక్ష్యాల దృష్టితో రాబోయే వారాన్ని చూడండి. ఆ లక్ష్యాలను సాధించడానికి ఒక ప్రత్యేక సమయాన్ని కేటాయించండి.

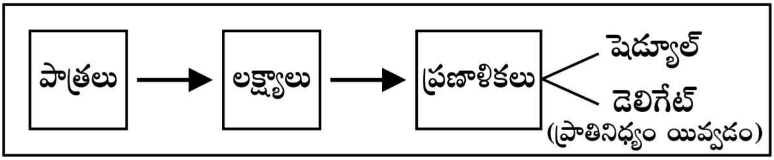
పందొమ్మిది ముఖ్య లక్ష్యాలకు సమయాన్ని కేటాయించినప్పటికీ ఇంకా ఎంత సమయం మిగిలిపోయిందో చూడండి. క్వాడ్రెంట్ II మీకు ముందు విషయాల ముందు చూసుకునే శక్తి నివ్వడమే కాక, వారపు ప్రణాళిక వేసుకోడం వలన, అనుకోకుండా తగిలిన పనులను కూడా విజయవంతంగా చేయగలిగే స్వేచ్ఛని యిస్తుంది. అవసరమైతే అప్పాయింట్‌మెంట్స్‌ని మార్చుకోడం, పరస్పర సంబంధాలు మెరుగుపరుచుకోడం, అప్పటికప్పుడు కలిగే అనుభవాలను ఆస్వాదించగలగడం సంభవమౌతుంది. ఇదంతా మీరు మీ వారాన్ని క్రియాశీలంగా ముందే ప్లాన్ చేసుకుని వుండడం వలన సంభమౌతుంది.

వ్యక్తిగత అభివృద్ధి	లక్ష్య ప్రకటన, చిత్తు ప్రతి
	సెమినార్‌కి రిజిస్టర్ చేసుకోడం
	హాస్పిటల్‌కి వెళ్ళి ఫ్రాంక్‌ని చూడడం
జీవన భాగస్వామి/తల్లి/తండ్రి	సింఫనీ టికెట్లు కొనడం
	టిమ్ సైన్స్ ప్రాజెక్టుకు సాయపడడం
	సారా సైకిల్ మరమ్మత్తు
మేనేజర్ క్రొత్త ఉత్పత్తులు	మార్కెట్ పరిశీలన
	పరిమితులు, ఉద్యోగులను ఇంటర్వ్యూ చెయ్యడం
	వినియోగదారులను గురించి సర్వేని అధ్యయనం చెయ్యడం
రిసెర్చి మేనేజర్	క్రిందటి పరిశీలనల ఫలితాలను అధ్యయనం చెయ్యడం
	సమస్యలపై దృష్టి పెట్టడం
	కెన్‌తో పీటర్‌తో కలిసి పనిచెయ్యడం
ఉద్యోగుల అభివృద్ధి, మేనేజర్	జేనీతో బాధ్యతల్ని గురించి చర్చించడం
	సామ్యూల్స్‌ని చూసి రావడం
పరిపాలన మేనేజర్	మాసాంతపు రిపోర్ట్‌లు
	ఉద్యోగుల జీతాలకు సంబంధించిన రిపోర్ట్
యునైటెడ్ వే ఛైర్మన్	సమావేశానికి ఎజెండా తయారుచెయ్యడం
	కోంక్లిన్‌ని చూసి రావడం
	మరుసటి సంవత్సర ప్రణాళిక ప్రారంభించడం

రోజువారీ ఆచరణ (Daily Adapting) ఇట్లా వారపు ప్రణాళిక వేసుకున్నప్పుడు రోజువారీ ఆచరణ కేవలం దాన్ని అనుసరించడమే అవుతుంది. ప్రాథమ్యాలను ఎంచుకోవడం, అనూహ్యంగా వచ్చే పనులని చెయ్యగలగడం, మానవ సంబంధాలను మెరుగుపరుచుకోడం, అర్థవంతంగా జీవించగలగడం సాధ్యమౌతుంది.

ప్రతి ఉదయం కొన్ని నిమిషాలు తీరిక చేసుకుని మీ దినవారీ కార్యక్రమాల్ని సమీక్షించుకోండి. అప్పుడు మీరు వారం రోజులకి వేసుకున్న ప్రణాళికలో మీ విలువల ప్రాతిపదికన కేటాయించుకున్న సమయాన్నీ, అనూహ్యంగా కేటాయించ వలసిన సమయాన్ని కూడా తెలుసుకుంటారు. అప్పుడు మీలో అంతర్లీనంగా వున్న సమతూకం, దానంతటదే మీ ప్రాథమ్యాలేమిటో తెలియజేస్తుంది. మీ వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటన నుంచి మీ ప్రాథమ్యాలన్నీ కూడా మీ మెదడు కుడి పార్శ్వం నుంచే వస్తాయి.

దీర్ఘకాలిక ప్రణాళిక



వారపు ప్రణాళిక

మూడవ తరంలో ABC, 123 ప్రాథమ్యాలు కూడా రోజువారి కార్యక్రమాలకు ఒక క్రమబద్ధత నిస్తాయి. అయితే అవి మన వ్యక్తిగత లక్ష్యప్రకటనతో సమన్వయం అయేవో కానివో, మనం ప్రభావశీలంగా వుండడానికి ఉపకరిస్తాయో లేదో తెలీకుండానే ప్రాథమ్యాలను నిర్ణయించుకోడం సరి కాదేమో!

మీ వారాన్ని మీరు సిద్ధాంత కేంద్రకంగా క్వాడ్రెంట్ II మేనేజర్‌గా ప్లాన్

చేసుకున్న దానికి, వేరే దానికీ తేడాను మీరు గుర్తించే వుంటారు. మీకు అదివరకుగల సమర్థతకీ క్వాడ్రెంట్ II లో పనిచేసినప్పటి సమర్థతకీ తేడాని గమనించండి.

నేను స్వయంగా, సిద్ధాంత కేంద్రకంగా క్వాడ్రెంట్ II లో నా కార్యక్రమాలను రూపొందించుకునీ, వందలాది మంది జీవితాలలో ఇది తెచ్చిన పరిణామాన్ని గుర్తించీ, ఇది తప్పకుండా అందరి జీవితాలలో గొప్ప మార్పు తెస్తుందని నమ్ముతున్నాను.

జీవనశైలిగా చేసుకోవడం (Living it)

మళ్ళీ మనం ఒకసారి కంప్యూటర్ ఉపమానంలోకి వెళ్ళిచూస్తే, ఒకటవ అలవాటు "మీరే ప్రోగ్రామర్" అనడం, రెండవ అలవాటు "ప్రోగ్రాం వ్రాసుకోండి" అనడం గుర్తొస్తుంది. మూడవ అలవాటు "ప్రోగ్రాంని నడపండి (Run the Program)" "దాన్ని జీవనశైలిగా చేసుకోండి" అంటుంది. దీనిని జీవనశైలిగా చేసుకోడం అంటే మన యిచ్ఛాశక్తినీ, క్రమశిక్షణను, నిజాయితీని, నిబద్ధతనూ ఆచరణలో పెట్టడం – తాత్కాలిక ప్రయోజనాల కోసం కాక, క్షణికావేశంతో కాక, మనం నమ్మిన విలువల కోసం, సత్య సిద్ధాంతాల కోసం, మన జీవితాశయం కోసం ఆచరించాలి. ఇతరుల ప్రాథమ్యాల లక్ష్యంగా వుండే అర్జెంటు విషయాలకు ప్రతిస్పందించడం లేదా క్వాడ్రెంట్ IV లోకి పారిపోవడం చేస్తే మీరనుకున్న క్వాడ్రెంట్ II కార్యాచరణ బెడిసికొడుతుంది.

మీ సిద్ధాంత కేంద్రం, మీ స్వీయస్పృహ, మీ మనస్సాక్షి మీకు అంతర్గత భద్రతలను పెంచుతుంది. మీకు మార్గదర్శనం చేస్తుంది. ఉదాహరణకి మీ లక్ష్యం, మీ వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటన వ్రాసుకోడం అనుకోండి. మీరు ఒక రెండు గంటల సమయాన్ని ఆదివారం దానికోసం కేటాయించవచ్చు. ఆదివారమనే కాదు – ఏదైనా ఒక రోజు. ఆదివారం ఇటువంటి పనులకు అనువుగా వుంటుందని చెప్పాను. అప్పుడు మిమ్మల్ని మీరు శోధించుకుని, ఉత్తేజం పొంది, మీ జీవితాన్ని సరైన సిద్ధాంతాల వెలుగుతో ప్లాన్ చేసుకోవచ్చు.

మీరు వ్యాయామం ద్వారా శరీర ధార్ఢ్యం కావాలనుకుంటే, మూడు నాలుగు రోజుల పాటు రోజుకి ఒక గంట వ్యాయామానికి కేటాయించవచ్చు. లేదా ప్రతిరోజూ చెయ్యవచ్చు. కొన్నికొన్ని పన్లు మీరు మాత్రమే మీ ఉద్యోగ సమయంలో చెయ్యగలవి వుంటాయి. కొన్ని కొన్ని మీ పిల్లలు ఇంటి దగ్గర వున్నప్పుడు చేసేవి మాత్రమే

వారంరోజుల వర్క్‌షీట్

పాత్రలు	లక్ష్యాలు
వ్యక్తిగత అభివృద్ధి	లక్ష్య ప్రకటన, చిత్తు ప్రతి ①
	సెమినార్‌కి రిజిస్టర్ చేసుకోడం ②
	హాస్పిటల్‌కి వెళ్ళి ఫ్రాంక్‌ని చూడడం ③
జీవన భాగస్వామి/తల్లి/తండ్రి	సింఫనీ టికెట్లు కొనడం ④
	టిమ్ సైన్స్ ప్రాజెక్టుకు సాయపడడం ⑤
	సారా సైకిల్ మరమ్మత్తు ⑥
మేనేజర్ క్రొత్త ఉత్పత్తులు	మార్కెట్ పరిశీలన ⑦
	పరిమితులు, ఉద్యోగులను ఇంటర్వ్యూ చెయ్యడం ⑧
	వినియోగదారులను గురించి సర్వేని అధ్యయనం చెయ్యడం ⑨
రిసెర్చి మేనేజర్	క్రిందటి పరిశీలనల ఫలితాలను అధ్యయనం చెయ్యడం ⑩
	సమస్యలపై దృష్టి పెట్టడం ⑪
	కెన్‌తో పీటర్‌తో కలిసి పనిచెయ్యడం ⑫
ఉద్యోగుల అభివృద్ధి, మేనేజర్	జేనీతో బాధ్యతల్ని గురించి చర్చించడం ⑬
	సామ్యూల్స్‌ని చూసి రావడం ⑭
పరిపాలన మేనేజర్	మాసాంతపు రిపోర్ట్‌లు ⑮
	ఉద్యోగుల జీతాలకు సంబంధించిన రిపోర్ట్ ⑯
యునైటెడ్ వే ఛైర్మన్	సమావేశానికి ఎజెండా తయారుచెయ్యడం ⑰
	కోంక్లిన్‌ని చూసి రావడం ⑱
	మరుసటి సంవత్సర ప్రణాళిక ప్రారంభించడం ⑲

కత్తికి పదును

భౌతికం	________
మానసికం	________
ఆధ్యాత్మికం	________
సామాజికం	________

వారం
వారం ప్రాథమ్యాలు

వారం	ఆదివారం	సోమవారం
నేటి ప్రాథమ్యాలు		
		⑯ ఉద్యోగుల జీతాల రిపోర్టు
అప్పాయింట్‌మెంట్స్ వాగ్దానాలు		
	8 ① వ్యక్తిగత సమయం	8
	9 లక్ష్యప్రకటన	9
	10 లక్ష్యప్రకటన	10
	11	11 ⑧ ఉద్యోగుల ఇంటర్వ్యూలు
	12	12
	1	1
	2	2
	3	3
	4	4 ① హాస్పిటల్‌లో ఫ్రాంక్‌ని చూడడం
	5	5
	6	6
	7	7 ⑥ సారా సైకిల్
	8	8
	సాయంత్రం	సాయంత్రం

మంగళవారం	బుధవారం	గురువారం	శుక్రవారం	శనివారం
నేటి ప్రాథమ్యాలు				
② సెమినార్ రిజిస్ట్రేషన్	⑫ కెన్, పీటర్		⑭ శామ్యూల్స్‌ని చూడాలి	
అప్పాయింట్‌మెంట్స్ వాగ్దానాలు				
8	**8**	**8**	**8**	**8** ఇంటి నిర్వహణ ④ క్లారా క్లాసు
9	**9** ⑦ మార్కెట్ పరిమితులను	**9** ⑪ బాండింగ్ సమస్య	**9** ⑩ ఫలితాల పరిశీలన	**9**
10	**10** గురించి పరిశీలన	**10**	**10**	**10**
11	**11**	**11**	**11**	**11**
12	**12**	**12**	**12** ⑱ కోన్‌క్లిన్	**12**
1 వినియోగదారుల ⑨ గురించిన	**1**	**1**	**1**	**1**
2 అవలోకనం	**2**	**2**	**2**	**2**
3	**3**	**3** ⑬ జేనీతో పెర్ఫామెన్స్	**3** ⑮ EOM రిపోర్ట్	**3**
4	**4**	**4** సమీక్ష	**4**	**4**
5	**5**	**5**	**5**	**5**
6 టిమ్ ప్రాజెక్ట్ ⑤	**6**	**6** యునైటెడ్ వే ⑰ ఎజెండా	**6**	**6**
7	**7**	**7**	**7**	**7**
8	**8**	**8** రాబోయే సంవత్సర ⑲ ప్రణాళిక	**8**	**8**
సాయంత్రం	సాయంత్రం	సాయంత్రం	సాయంత్రం	సాయంత్రం **7.00** థియేటర్ బ్రౌన్స్

అయి వుంటాయి. ఇప్పుడు మీకర్థం అయి వుంటుంది. వారం రోజుల ప్రణాళిక వలన ఎంత లాభం వుంటుందో! రోజూవారీ ప్రణాళిక కన్నా కూడా! మీ పాత్రల్ని, మీ లక్ష్యాలనూ గుర్తించిన తరువాత, ప్రతి పాత్రనీ వారంలో ఒక్కొక్క రోజుకి కేటాయించవచ్చు. ఒక ప్రాథమ్యంగానో, లేదా ఒక ప్రత్యేకమైన అప్పాయింట్‌మెంట్ లాగానో! మీరు ఆ నెల క్యాలెండర్లో మీరు ముందుగా యిచ్చి గుర్తుపెట్టుకున్న అప్పాయింట్‌మెంట్స్ చూసి, వాటి ప్రాముఖ్యతను బేరీజువేసి, వాటిలో ఏవి ఆచరించాలో, ఏవి తిరిగి షెడ్యూల్ చెయ్యాలో, ఏవి కాన్సిల్ చెయ్యాలో చూసుకోవచ్చు.

ఈ క్రింది వారపు ప్రణాళికలో అతిముఖ్యమైన పందొమ్మిది పన్లకు సమయాన్ని ఎట్లా కేటాయించామో చూడండి. అన్ని లక్ష్యాలనూ చేరుకునే ఒక కార్యాచరణ ప్రణాళికని తయారుచేశాము. అదేకాక “కత్తికి పదును పెట్టడం” (Sharpen the Saw" అనే బాక్సును కూడా చూడండి. దీన్ని గురించి మనం మన ఏడవ అలవాటులో చర్చిద్దాం.

మీ యిచ్ఛాశక్తిని వుపయోగించుకుని నిజాయితీగా వుండడానికి సహకరిస్తుంది.

మనం సర్వజ్ఞులం కాము కనుక మనకి ఏది ముఖ్యమోఎల్లప్పుడూ తెలిసే అవకాశం లేదు. మీ వారం రోజులను మీరెంత బాగా ప్లాన్ చేసుకున్నా, ప్రతి పనికీ ఒక సమయం కేటాయించినా, ఒక్కొక్కసారి మరింత ఉత్తమమైన పని ఏదైనా తటస్థపడినప్పుడు ముందు కేటాయించుకున్న పన్లని వదిలి ఈ పని చెయ్యవలసి రావచ్చు. మీరు సిద్ధాంత కేంద్రీయత కలవారైతే ఆ పనిని ప్రశాంత చిత్తంతో చెయ్యగలుగుతారు.

ఒకప్పుడు మా అబ్బాయి కూడా ఇట్లా సమర్థత, షెడ్యూలింగ్ అని ఎక్కువగా అంటూ వుండేవాడు. ఒకరోజు వాడికి చాలా ఎక్కువ షెడ్యూల్స్ వున్నాయి. అందులో ప్రతి నిమిషానికీ ఒక పని చొప్పున వ్రాసుకున్నాడు. పుస్తకాలు తెచ్చుకోడం, కారు కడుక్కోడం, తన స్నేహితురాలు కెరోల్‌ని ‘వదిలిపెట్టడం’ మొదలైనవి వున్నాయి.

కెరోల్ విషయానికొచ్చేదాకా పన్లన్నీ అనుకున్న ప్రకారం జరిగాయి. వాడూ కెరోల్ చాలాకాలంగా స్నేహంగా వున్నారు. డేటింగ్ చేస్తున్నారు. చివరికి వాడు ఈ అనుబంధం కుదిరేపనికాదని అర్థం చేసుకున్నాడు. వాడి సమర్థత అనుకునే

దాని ప్రకారం ఆ అమ్మాయితో ఒక పదిహేను నిమిషాలు టెలిఫోన్‌లో మాట్లాడ్డానికి కేటాయించాడు.

కానీ ఈ వార్త ఆమెకి చాలా బాధ కలిగిస్తుంది. పదిహేను నిమిషాలలో తేలేది కాదు. ఒకటిన్నర గంటల తరువాత కూడా ఆమెతో మాట్లాడ్డంలో మునిగి పోయాడు. అప్పటికీ అది చాలలేదు. వాళ్ళిద్దరికీ కూడా ఆ అనుభవం చాలా వేదన కలిగించింది.

చెప్పేదేమిటంటే మానవసంబంధాల విషయంలో మనం "సమర్థత" గురించి మాట్లాడకూడదు. మనుష్యులతో ప్రభావశీలంగా వుండాలి. వస్తువుల పట్ల సమర్థ వంతంగా ప్రవర్తించాలి. మనతో విభేదించే వారితో మనం సమర్థవంతంగా వుండడం కుదిరే విషయం కాదు. పిల్లలకి గానీ, ఉద్యోగులకి కానీ ఒక పది నిమిషాలు "నాణ్యమైన సమయం" యివ్వాలని చాలా ప్రయత్నించాను కానీ అది మరింత చిక్కు తెచ్చిపెట్టిందే కాని సమస్య పరిష్కారం కాలేదు.

చాలామంది తల్లితండ్రులు తమ పిల్లలకి చాలా చెయ్యాలని కోరుకుంటారు. కానీ నిరాశ చెందుతారు. ఎందుకంటే వాళ్ళు చేసేదల్లా పిల్లలకి రోజంతా ఏం కావాలో అది అందించడం ఒక్కటే. నిరాశ అనేది మనం ఎక్కువ ఆశలు పెంచుకున్నందుకు కలిగే ఫలితం. ఒక్కొక్కసారి అది సమాజదర్పణం (social mirror) గా వుంటుంది గాని మన ప్రాథమ్యాల ప్రకారం వుండదు.

మీరు రెండవ అలవాటుని జీర్ణించుకుంటే మిమ్మల్ని ఉన్నత విలువలు నడిపిస్తాయి. మీ షెడ్యూల్స్‌ని ఆ విలువల కోసం సంతోషంగా త్యాగం చెయ్యగలరు. మీరు సర్దుకుపోగలరు. ఏటూ పాటూ వుంటుంది. సరళంగా వుంటారు. అప్పుడు మీ షెడ్యూల్స్ తప్పిపోయినా బాధపడరు.

నాలుగవ తరం ముందంజ (Advances of Fourth Generation)

చాలామంది మూడవతరం మేనేజ్‌మెంట్ పనిముట్లు వాడడానికిష్టపడరు. ఎందుకంటే అవి అమలు చేసినప్పుడు మనం సహజ స్పందనలు (spontaneity) కోల్పోతాం. జడంగా తయారవుతాం. దేనికీ సర్దుకుపోలేం. షెడ్యూల్స్ కోసం మానవ సంబంధాలని నిర్లక్ష్యం చేస్తాం. మూడవతరం మేనేజ్‌మెంట్ దృక్పథమైన 'సమర్థత' "వస్తువుల కన్నా మనుష్యులు ముఖ్యం" అనే సిద్ధాంతానికి విరుద్ధంగా వుంటుంది.

నాలుగవతరం పనిముట్టు ఈ సిద్ధాంతాన్ని గుర్తిస్తుంది. అది మిమ్మల్ని క్వాడ్రెంట్ II లో సమయం గడిపేలా ప్రోత్సహిస్తుంది. మీ జీవితాన్ని సిద్ధాంత కేంద్రకంగా చేసుకోడానికి, మీరు నమ్మిన విలువలను స్పష్టంగా వ్యక్తీకరించే శక్తి నిస్తుంది. మీ జీవితంలో ఒక సమతూకాన్ని కలుగజేస్తుంది. ఒకరోజుని దృష్టిలో పెట్టుకుని కార్యక్రమ ప్రణాళిక వెయ్యడం కాక ఒక వారపు ప్రణాళిక వేసుకునేలా చేస్తుంది. మీ షెడ్యూల్స్‌కి ఏవైనా అవరోధాలు, అంతరాలూ కలిగినప్పుడు మీ వివేకాన్ని ఉపయోగించుకునేలా చేస్తుంది. ఒక రోడ్ మ్యాప్‌ని కాక ఒక దిక్సూచి వాడుతున్నారన్నమాట మీరు.

మూడవతరం మ్యానేజిమెంటు కన్నా నాలుగవతరం ఈ అయిదు విషయాల్లో ముందుంటుంది.

ఒకటి : అది సిద్ధాంతాల ప్రాతిపదికగా వుంటుంది. మీకేది నిజంగా ముఖ్యమో తెలుసుకోగల దృక్పథాన్ని కలిగిస్తుంది.

రెండు : మనస్సాక్షి చెప్పినట్లు నడుచుకోడం. మీ జీవితాన్ని మీరు నమ్మిన విలువలకనుగుణంగా నడిపిస్తుంది. మంచి విలువల కోసం తక్కిన కొన్నింటిని మనస్ఫూర్తిగా త్యాగం చేసే గుణాన్నిస్తుంది.

మూడు : మీమీ ప్రత్యేక లక్ష్యాలను తెలియజేస్తుంది. దీర్ఘకాలిక ప్రయోజ నాత్మకంగా ఆలోచించేటట్లు చేస్తుంది.

నాలుగు : మీ జీవితంలో మీరు నిర్వహించవలసిన పాత్రలను, విధులను గుర్తుపెట్టుకుని వాటిని సమతూకం చేసుకుంటూ జీవించే నేర్పునిస్తుంది. ప్రతీవారం ప్రతీ పాత్రకు అవసరమైన సమయాన్ని కేటాయించుకుని, లక్ష్యాలను సాధించేలా చేస్తుంది.

ఐదు : వారం రోజుల ప్రణాళిక ద్వారా పనులను క్రమబద్ధీకరించుకోవడం వలన మరింత వెసులుబాటుతో పనులు చేసుకోగలుగుతారు. అనూహ్యంగా తటస్థపడిన పనులకు కూడా సమయం యివ్వగలుగుతారు.

ఈ అయిదు అంశాలనూ ఒక దండలా గుచ్చే దారం, ముందు మానవ సంబంధాలనూ, తరువాతనే సమయానికీ ప్రాధాన్యమిస్తుంది.

పని అప్పగించడం – ఫలితం/ఫలిత సాధనాశక్తులను పెంపొందించడం (Delegation : Increasing P and PC)

మనం మన పనులను కొన్నింటిని ఇతరులకు అప్పగించడం ద్వారా నెరవేరుస్తాము. వ్యక్తులకు గానీ సమయానికి గానీ. మనం సమయం గురించి ఆలోచిస్తే "సమర్థత" అనే దృక్పథంలో ఆలోచిస్తాం. వ్యక్తులకు అప్పగిస్తే 'ప్రభావ శీలత' దృష్టితో ఆలోచిస్తాం.

చాలామంది పనిని ఇతరులకు అప్పగించడానికి యిష్టపడరు. అందువలన సమయం ఎక్కువ ఖర్చవుతుందనీ, అంతేగాక తాము చేసినంత బాగా ఇతరులు చేయలేరనీ. కానీ పనిని ఇతరులకు ప్రభావవంతంగా అప్పగించడం అనేది చాలా శక్తివంతమైన ఆసరానిచ్చే సాధనం. బాగా నైపుణ్యం కల, శిక్షణ పొందిన వ్యక్తులకు పని అప్పగించడం వలన, మనం మరొక మంచిపని చేసుకునే అవకాశం, సమయం లభిస్తుంది. ప్రాతినిధ్యం యివ్వడం (అప్పగించడం) అంటే అభివృద్ధి వైపు నడవడం అని అర్థం. అది వ్యక్తులకూ, సంస్థలకూ కూడా అభిలషణీయం.

జె.సి. పెన్నీ (J.C. Penny), ఇలా చెప్పాడట – తనింక మొత్తం పని చెయ్యలేకపోతున్నానని తెలిసినప్పుడు "వదిలేద్దాం" అనుకున్నాడట. ఆయన తీసుకున్న ఈ నిర్ణయం వలన వందలాది షాపులు, వ్యక్తులు కూడా లాభపడ్డారు. (అమెరికాలో పెద్ద గొలుసు స్టోర్ జె.సి. పెన్నీ)

ప్రాతినిధ్యం తీసుకోడంలో ఇతరుల పాత్ర కూడా వుంటుంది కనుక అది సామాజిక విజయం క్రిందకి వస్తుంది. దాన్ని మనం నాలుగవ అలవాటులో చెప్పుకుందాం. మనమిక్కడ వ్యక్తిగత నిర్వహణ (పర్సనల్ మేనేజ్‌మెంట్) గురించీ, ప్రాతినిధ్యం యివ్వగలగడం గురించీ మాట్లాడుకుంటున్నాం గనక, స్వతంత్రుడైన ఉత్పాదకునికీ మేనేజర్‌కి కల తేడాని గురించి కూడా చెప్పుకోవాలి.

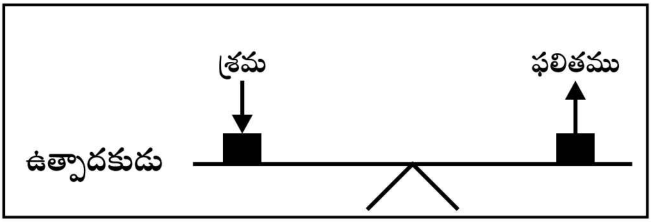
వ్యక్తిగతమైన నిర్వాహక నైపుణ్యాలు (Managerial Skills) దృష్టితో మాట్లాడుతున్నాను. ఇప్పుడు నేను ఒక ఉత్పాదకుడు తనకి కావల్సిన ఫలితాలు సాధించడానికి అవసరమైనదంతా చేస్తాడు (బంగారుగుడ్లు). అంట్లు కడిగే తల్లి తండ్రులయినా, బ్లూప్రింట్స్ తయారుచేసే ఆర్కిటెక్ట్ అయినా, ఉత్తరాలు టైప్ చేసే సెక్రటరీ అయినా, స్వతంత్రమైన ఉత్పాదకులు (producers).

ఒక వ్యక్తి, ఇతర వ్యక్తుల ద్వారానూ, వ్యవస్థల ద్వారానూ, ఫలితాల సాధనకు

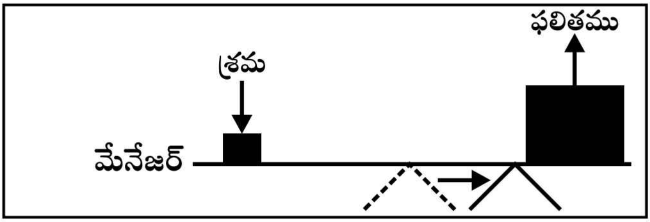
పనిచేస్తే అతడిని మనం నిర్వాహకుడు లేదా మేనేజర్ అంటాము. తాను కడిగే అంట్లను పిల్లలకు పురమాయిస్తే ఆ తల్లితండ్రులు మేనేజర్లవుతారు.

ఒక బృందానికి నాయకుడుగా వున్న ఆర్కిటెక్ట్ కూడా మేనేజరే. ఇతర సెక్రటరీలకు పని పురమాయించే సెక్రటరీ కూడా మేనేజరే.

ఒక ఉత్పాదకుడు (producer) ఒక గంట కృషిని పెట్టుబడి పెట్టి ఒక యూనిట్ పనిని సాధిస్తాడు. తనకి ఏ విధమైన నష్టం లేదని భావిస్తాడు.



కానీ ఒక మేనేజరు పనిని ఇతరులకు ప్రాతినిధ్యం యివ్వడం ద్వారా 10, 20 ఒక్కొక్కసారి 100 యూనిట్ల పనిని కూడా ఒక గంట పెట్టుబడితో సాధించగలడు.



కనుక ప్రాతినిధ్యం యివ్వడం అనేది ప్రభావవంతమైన నిర్వాహకత్వానికి (Management) కీలకమైన విషయం.

గో ఫర్ ప్రాతినిధ్యం (Go for Delegation)

ప్రాతినిధ్యం యివ్వడం రెండు రకాలుగా వుంటుంది. (1) గోఫర్ ప్రాతినిధ్యం (2) స్టీవర్డ్ ప్రాతినిధ్యం.

గో ఫర్ ప్రాతినిధ్యం అంటే (Go for this, Go for that) 'ఈ పని చెయ్యి,

ఆ పని చెయ్యి', "చెయ్యడం అవ్వగానే నాకు చెప్పు" అంటూ వుంటారు. చాలామంది స్వయం ఉత్పాదకులు ఇలాగే చేస్తూ వుంటారు.

మనం పూర్వం చెప్పుకున్న అడవిలో చెట్లు నరికే వారిని గుర్తు తెచ్చుకోండి. వాళ్ళు ఉత్పాదకులు. వాళ్లు నడుం బిగించి పనిచేస్తారు. వాళ్ళకి నిర్వాహకత్వం గాని పర్యవేక్షణ గాని యిచ్చినా ఇట్లాగే ప్రవర్తిస్తారు. ఇతరులకి ప్రాతినిధ్యం యిచ్చి వారిని నిబద్ధతతో పనిచేయించడం చేతకాదు. వారి పని పద్ధతుల మీద దృష్టి పెడతారు. తామే ఫలితాలకు బాధ్యత వహిస్తారు.

ఒకసారి నేను కూడా ఇట్లాగే ప్రవర్తించాను. నేను కుటుంబంలో వాటర్ స్కీయింగ్ (Water Skiing) కి వెళ్ళినప్పుడు. మా అబ్బాయి మంచి స్కీయర్ (Skier). తను నీళ్ళలో దిగాడు. నేను బోటు నడుపుతున్నాను. నేను శాంద్రాకి కెమెరా యిచ్చి ఫొటోలు తియ్యమని చెప్పాను. కెమెరాలో ఎక్కువ ఫిలిం లేదు గనుక, జాగ్రత్తగా మంచి దృశ్యాలు ఎంచుకుని ఫొటోలు తియ్యమని చెప్పాను. తరువాత ఆమెకి ఆ కెమెరా అలవాటు లేదనిపించి మరీ ప్రత్యేకంగా చెప్పాను. బోట్‌పైకి ఎండవెలుగు బాగా పడేదాకానూ, మా అబ్బాయి ఏదైనా మలుపు తిరిగినప్పుడో, ఎగిరేటప్పుడో ఫొటో తియ్యమని చెప్పాను. అయితే ఫిలిం తక్కువగా వుందనీ, ఆవిడకి ఫొటోలు తియ్యడంలో నైపుణ్యం తక్కువ అనీ అనిపించిన కొద్దీ నేను మరింత కలుగజేసుకున్నాను. చివరికి, "చూడు శాంద్రా! నేను నీకు చెప్పినప్పుడే క్లిక్ చెయ్యి" అనేదాకా వచ్చాను. చివరికి "ఇప్పుడు తియ్యి! తియ్యకు! తియ్యకు!" అని అరిచేదాకా కూడా వచ్చాను. ఆమెకి ప్రతిక్షణం నేను చెప్పకపోతే అవి సరిగా రావని నా ఉద్దేశం.

అదే అసలైన గోఫర్ పద్ధతి. సూటి పర్యవేక్షణ అన్నమాట. చాలామంది ఇట్లాగే ప్రవర్తిస్తారు. కానీ అది ఎంతవరకూ విజయవంతం అవుతుంది? వారు వేసే ప్రతి అడుగునీ మీరు పర్యవేక్షించి ఆజ్ఞాపిస్తూంటే వారెంతవరకూ పనిలో నిమగ్నం కాగలరు?

ప్రాతినిధ్యం యివ్వడంలో ఇంకొక మంచి విధానం వుంది. అందులో ఇతరుల్ని మెచ్చుకోడం, స్వేచ్ఛ యివ్వడం, వారిని గురించి స్పృహ వారికి కలగనివ్వడం వుంటాయి. దీనినే 'స్టీవర్డ్‌షిప్ డెలిగేషన్' అంటారు.

స్టీవర్డ్ ప్రాతినిధ్యం (Stewardship Delegation)

స్టీవర్డ్‌షిప్ ప్రాతినిధ్యం పద్ధతుల మీద కాక ఫలితాల మీద దృష్టి పెడుతుంది. అది ప్రాతినిధ్యం తీసుకునేవారే తమ పద్ధతుల్ని ఎంచుకునే స్వాతంత్ర్యం యిస్తుంది. వారికే ఫలిత సాధనకు బాధ్యత యిస్తుంది. ఇందుకు ముందు కొంచెం ఎక్కువ సమయం పడుతుంది కానీ ఈ సమయం మనకి మంచి పెట్టుబడి అవుతుంది. ఈ పద్ధతి ప్రాతినిధ్యం యివ్వడం వలన మనకి బలం పెరుగుతుంది. పరస్పర అవగాహన పెరుగుతుంది.

ఈ క్రింది అయిదు అంశాలలో నిబద్ధత కూడా పెరుగుతుంది.

ఆశించే ఫలితాలు (Desired results) ఏఏ ఫలితాలను సాధించాలి, ఎలా సాధించాలి అనే విషయాల మీద స్పష్టమైన పరస్పర అవగాహన సృష్టించుకోవాలి. పద్ధతుల మీద కాక ఫలితాల మీద దృష్టి పెట్టాలి. ఆశించిన ఫలితాన్ని మనోనేత్రం ముందు నిలుపుకోగలగాలి. అవతల వ్యక్తి దానిని దర్శించి, వివరించి, అందులోనించీ ఒక నాణ్యమైన ప్రకటన చెయ్యగలగాలి. ఇందుకు ఓర్పుతో కొంత సమయాన్ని వెచ్చించాలి. అవతల వ్యక్తి ఎట్లా ఫలితాలను సాధిస్తారో చెప్పగలగాలి.

మార్గదర్శకాలు : ప్రాతినిధ్యం తీసుకునే వ్యక్తి ఏఏ పరిమితులలో పనిచెయ్యాలో గుర్తించాలి. పద్ధతులను నిర్దేశించకుండా వుండడం కోసం, పరిమితుల్ని వీలైనంత తగ్గించాలి. కానీ కొన్ని కొన్ని హద్దుల్ని ఏర్పరచడం అవసరం. ఎందుకంటే ప్రాతినిధ్యం తీసుకున్న వ్యక్తి సాధించే ఫలితాలు చూసేవరకూ అతని స్వతంత్ర నిర్ణయాలపై భరోసా పెట్టలేం కదా! కానీ ఎక్కువ పరిమితులు పెట్టడం కూడా వారిలో చొరవకూ ఉత్సాహాన్ని తగ్గిస్తుంది. మళ్ళీ 'గోఫర్' వైఖరికి తిరోగమిస్తుంది. పనిచెయ్యడంలో ఎదురయ్యే వైఫల్యాన్ని గుర్తించాలి. వారికి ఎక్కడెక్కడ 'ఊబి' వుంటుందో ఎక్కడెక్కడ 'అడవిమృగా'లుంటాయో దాపరికం లేకుండా చెప్పాలి. వారినే వారి తప్పుల్లోంచి పాఠాలు నేర్చుకోనివ్వాలి. ఏం చెయ్యకూడదో చెప్పవచ్చు కానీ, ఏం చెయ్యాలో చెప్పవద్దు. ఫలితాల సాధన బాధ్యతను వారికే అప్పజెప్పాలి. మార్గదర్శకాలను మాత్రమే యివ్వాలి.

వనరులు (Resources) ఆశించిన ఫలితాల సాధనకు వారికి ఎటువంటి మానవ, ఆర్థిక, సాంకేతిక, సంస్థాపరమైన వనరులు అందుబాటులో వుంటాయో చెప్పాలి.

జవాబుదారీతనం (Accountability) పనితీరుకి ప్రమాణాలను నిర్దేశించాలి. వారు తమ పనిని మీకు రిపోర్ట్ చేసేటప్పుడు వారి ప్రమాణాలను అంచనా వెయ్యండి.

పర్యవసానాలు (Consequences) వారి పనిని అంచనా వేసిన పిమ్మట జరిగే మంచి, చెడు పర్యవసానాలను చెప్పండి. నగదు పురస్కారాలు, మెచ్చుకొనడం, మరికొన్ని ఉద్యోగబాధ్యతలు, సంస్థ లక్ష్యాల ప్రకారం సంభవించే సహజ పర్యవసానాలు చెప్పండి.

చాలాకాలం క్రితం ఇట్లాగే మా అబ్బాయికి ఒక పని అప్పగించాను. మేం కుటుంబసభ్యులం అందరం సమావేశమయ్యాం. మా కుటుంబ లక్ష్య ప్రకటన గోడమీద అంటించి వుంచాం.

నేనక్కడ ఒక బ్లాక్‌బోర్డ్ పెట్టి దాని మీద మా లక్ష్యాలను, మేం చేయవలసిన ముఖ్యమైన పనులు, అందులోనుంచి ఎవరేం చెయ్యాలి అనేది వ్రాశాను. ఆయా పనుల్లో ఎవరేం చేస్తారో యిచ్ఛాపూర్వకంగా చెప్పమని అడిగాను.

"ఎవరు ఇంటి అప్పు వాయిదా కడతారు?" అనడిగాను. నేనొక్కణ్ణే చెయ్యెత్తాను.

"ఇన్సూరెన్స్ ఎవరు కడతారు? భోజనం ఎవరు తెస్తారు? కార్ల సంగతి ఎవరు చూస్తారు?" మళ్ళీ నేనే అన్నింటికీ చెయ్యెత్తాను.

"పాపకి ఎవరు పాలుపడతారు?" మా ఆవిడ ఒక్కతే సరిఅయిన మనిషి ఈ పనికి. సహజంగా ఆవిడే చెయ్యెత్తింది.

ఇట్లా ప్రతి పనికీ ఎవరెవరని అడగ్గా మా ఇద్దరికీ (నాకు మా ఆవిడకీ) వారానికి 60 గంటల పని పడింది. దాన్ని మనసులో వుంచుకుని ఇతర పనులు కాస్త వివేకంతో పంచుకున్నాం.

మా ఏడేళ్ళ అబ్బాయి స్టీఫెన్ మా వాకిలి గురించి శ్రద్ధ తీసుకుంటానని ముందుకొచ్చాడు. సరే వాడికా పనిలో శిక్షణ ప్రారంభించాను. ముందుగా మంచి వాకిళ్ళు ఎలా వుంటాయో చెప్పడానికి మా పొరుగువారి వాకిలి చూపించాను.

"చూశావా! మన పొరుగు వాకిలి ఎంత పచ్చగా, పరిశుభ్రంగా వుందో! వాళ్ళు దాన్ని అంత పరిశుభ్రంగా పచ్చగా వుంచుకున్నారు. మన వాకిలి చూడు!

ఎన్ని రంగులున్నాయో చూడు! మనకి కావల్సింది పచ్చదనం, శుభ్రత. పచ్చగా వుంచడం నీ పని. ఏమన్నా చెయ్యి, పచ్చ పెయింట్ వెయ్యడం తప్ప! నేనే నీ స్థానంలో వుంటే ఏం చేస్తానో చెప్పనా?" అన్నాను.

"ఏం చేస్తావు డాడ్!" అన్నాడు వాడు.

"నేను స్ప్రింక్లర్స్‌తో తడుపుతాను. నువ్వు బక్కెట్లుగాని హోస్ పైప్ గాని వాడవచ్చు. నాకేం అభ్యంతరం లేదు. నాక్కావల్సింది పచ్చదనం, అంతే!"

"సరే" అన్నాడు వాడు.

"సరే ఇప్పుడు పరిశుభ్రత సంగతి మాట్లాడదాం. శుభ్రం అంటే వాకిలి నిండా చిత్తుకాగితాలు, కర్రముక్కలు, ఎముకలు, తాళ్ళు, అలాంటివేం వుండ కూడదు. వాళ్ళ వాకిలి చూశావు కదా! అదీ – శుభ్రం అంటే. అలా వుండాలి మరి. "ఇప్పుడు మనం సగం వాకిలి శుభ్రం చేద్దాం. ఎంత తేడా వుంటుందో చూడు!" అన్నాను.

మేం రెండు కాగితం సంచులు తెచ్చి ఒకవైపు వాకిట్లో వున్న చెత్తాచెదారం అందులోకి ఎత్తాం.

"ఇప్పుడు చూడు, రెండోవైపు, అదెలా వుంది? ఇదెలా వుంది? శుభ్రం అంటే ఇదీ!" అని చెప్పాను.

"వుండు, ఆ పొద వెనక కాగితాలున్నాయి" అన్నాడు వాడు.

"నేను చూడనేలేదు. నీకు మంచి సునిశితమైన దృష్టి వుందిరా అబ్బాయ్" అని మెచ్చుకున్నాను.

"సరే. ఇప్పుడు నువ్వీ పనిచేస్తావో చెయ్యవో, నిర్ణయించుకో. ఇంకా కొన్ని చెప్పాలి నీకు. నువ్వీ పని వొప్పుకుంటే, ఇకనించి నేను చెయ్యను. నువ్వే చెయ్యాలి. దీన్నే స్టీవర్డ్‌షిప్ అంటారు. అంటే 'నమ్మకంతో పని అప్పగించడం' అన్నమాట. "నువ్వీ పని చేస్తావని నేను నమ్ముతున్నాను. సరే ఇప్పుడు నీ బాస్ ఎవరు?" అన్నాను.

"నువ్వే" అన్నాడు వాడు.

"నేను కాదు. నీ బాస్ నువ్వే. అమ్మా నాన్నా నిన్నెప్పుడూ సతాయిస్తూ వుంటే నీకెలా వుంటుంది చెప్పు."

"నాకసలు నచ్చదు."

"మాకూ సతాయించడం యిష్టం వుండదు. అది చాలా అసహ్యంగా వుంటుంది కదా! అందుకని నీ బాస్ నువ్వే. మరి నీకెవరి సాయం కావాలో చెప్పు!"

"ఎవరు సహాయం చేస్తారు?"

"నేనే చేస్తాను. అయితే నీకు సాయం చెయ్యడానికి నా దగ్గర చాలా తక్కువ సమయం వుంది. ఒక్కొక్కసారి ఊళ్ళో వుండను. నేనేం చెయ్యాలో చెప్పు – చేసి పెడతాను" అన్నాను.

"సరే."

"నువ్వు పని సరిగ్గా చేస్తున్నావో లేదో ఎవరు చెప్తారు?"

"ఎవరు?"

"నీకు నువ్వే!"

"సరే."

"వారానికి రెండుసార్లు మనం మన వాకిలి చుట్టూ తిరుగుతాం. నువ్వేం చేస్తున్నావో నాకు చెబుదువు గాని."

"నేను బాగా చేస్తున్నానని నువ్వెట్లా అనుకుంటావు?"

"పచ్చగా శుభ్రంగా వుంటే బాగా చేసినట్లే!"

"సరే."

ఈ రెండు మాటలతో వాడికి రెండు వారాలు శిక్షణ యిచ్చాను. వాణ్ణి పనికి సన్నద్ధం చేశాను. చివరికి పని అప్పగించే రోజు వచ్చింది.

"ఇదొక వొప్పందం అబ్బాయ్" అన్నాను.

"వొప్పందమే" అన్నాడు.

"మరి ఏమిటి నీ పని?"

"పచ్చదనం, పరిశుభ్రత."

"పచ్చదనం అంటే?"

వాడు మా వాకిలివైపు చూపించాడు. పచ్చగా తయారౌతోంది.

"పరిశుభ్రత అంటే?"

"గలీజు లేకపోవడం."

మళ్ళీ అవే మాటలు. తనకి తనే బాస్. నేను అతని సహాయకుణ్ణి. తన పనిని తనే బేరీజు వేసుకుంటాడు. వారానికొకసారి ఇద్దరం వాకిలిచుట్టూ తిరిగి ఎట్లా పని జరుగుతోందో చూస్తాం.

అప్పుడు నేను వాడికిచ్చే పురస్కారాన్ని గురించి చెప్పలేదు. యివ్వడానికి నేనేం సందేహించను గాని చెప్పలేదు.

వాడు పనికి సంసిద్ధుడయినాడని భావించాను.

ఆరోజు శనివారం. వాడేం చెయ్యలేదు. ఆదివారం, సోమవారం కూడా ఏమీ చెయ్యలేదు. మంగళవారం నేను ఆఫీసుకి వెడుతూ, పండిపోయిన ఆకులు, చిందరవందరగా వున్న వాకిలిని గమనించాను. "పోనీ ఈరోజైనా బాగుచేస్తాడులే" అనుకున్నాను. శనివారం చెయ్యకపోవటానికి కారణం వుంది ఎందుకంటే వొప్పందం కుదిరింది ఆరోజే కదా! అని నేనే సర్ది చెప్పుకున్నాను. ఆదివారం చెయ్యవలసిన పనులు వేరే వుంటాయి. కానీ సోమవారం చెయ్యకపోవడం ఏమిటి? మంగళవారం కూడా వచ్చేసింది. అసలు ఇవి వేసవిసెలవులు. అంత తీరిక లేకుండా ఏం చేస్తున్నాడు వాడు? ఆ రోజు ఆఫీసునించి ఇంటికి వచ్చి చూస్తే మళ్ళీ అదే పరిస్థితి. వాడు వీధి చివర పార్కులో ఆడుకుంటూ కనిపించాడు. ఇది వొప్పుకోకూడదు. రెండువారాల శిక్షణ తరువాత కూడా వాడిట్లా చెయ్యడం నాకు తీరని ఆశాభంగం కలిగించింది. మేము చాలా శ్రమ, డబ్బు, గర్వం కూడా వెచ్చించాం దాని మీద. అంతా బూడిదలో పోసిన పన్నీరైంది. అంతేకాదు మా ప్రక్కింటివాళ్ళు వాళ్ళ లాన్ అంతా చక్కగా కత్తిరించి వాకిలి బహు సుందరంగా తయారుచేశారు. పరిస్థితి అయోమయంగా తయారైంది. ఇంక నేను "గోఫర్" పద్ధతికి పోవాలనుకున్నాను.

"అబ్బాయ్! ఇలారా! ఇప్పుడే ఈ క్షణమే ఈ చెత్తంతా ఎత్తిపోయ్" అనవచ్చు.

అట్లా అని పని సాధించవచ్చు. (బంగారుగుడ్డు) కానీ బాతు మాటేమిటి? వాడి నిబద్ధత మాటేమిటి?

అందుకని చిరునవ్వు తెచ్చిపెట్టుకుని "అబ్బాయ్! ఎంతదాకా వచ్చిందిరా నీ పని!" అని కేక పెట్టాను.

వాడు వస్తూనే "బాగుంది" అన్నాడు.

"వాకిలి ఎలా తయారౌతోంది?" అన్నాను.

"బాగుంది" అన్నాడు మళ్ళీ.

మొదట వాడు "బాగుంది" అన్నప్పుడే వాడు వొప్పందాన్ని భంగపరిచాడని అర్థం అయింది. మేం ఆశించింది అది కాదు.

వాడు "బాగుంది డాడీ" అని సమర్థించుకున్నాడు. నేను నాలిక కొరుక్కుని భోజనాల సమయందాకా ఆగాను. అప్పుడు "మన వొప్పందం ప్రకారం చేద్దాం. మన వాకిలి చుట్టూ నడుద్దాం. నీ ఆధ్వర్యంలో అది ఎలా తయారైందో చూద్దాం" అన్నాను.

మేం బయటికి రాగానే వాడిలో వణుకు వచ్చింది.

కళ్ళలోకి నీళ్ళొచ్చాయి. వాకిలి మధ్యలోకొచ్చేసరికి వాడు వణికే గొంతుతో "చాలా కష్టంగా వుంది డాడ్!" అన్నాడు.

"ఏమిటి కష్టం! నువ్వసలు ఒక్కపని కూడా చెయ్యలేదు కదా?" అని లోపల అనుకున్నాను. కానీ నాకు తెలుసు ఎవర్ని వాళ్ళు పర్యవేక్షించుకోవడం, నడిపించు కోడం కష్టమని.

అందుకని "నేనేమైనా సాయం చెయ్యనా?" అన్నాను.

"చేస్తారా?"

"చేస్తానన్నాను గదా!" ఇప్పుడు సమయం వుంది చేస్తాను." వాడు వెంటనే ఇంట్లోకి పరిగెత్తి రెండు గోతాలు తెచ్చాడు. ఒకటి నాకిచ్చి "ఈ చెత్తంతా ఇందులోకి ఎత్తుతారా?" అని అడిగాడు. మా ఇంట్లో శనివారం రాత్రి జరిగిన విందు తాలూకు పారవేసిన వస్తువుల్ని చూపిస్తూ "నాకది ఎత్తాలంటే వాంతి వస్తోంది" అన్నాడు.

వాడు అడిగిన పనిచేశాను. అప్పుడు వాడు నిజంగా మా వొప్పందాన్ని హృదయపూర్వకంగా అంగీకరించాడు. ఆ వాకిలి వాడి స్వంతమై పోయింది. తరువాత రెండుమూడుసార్లు మాత్రమే వాడు నా సహాయాన్ని అర్థించాడు. వాడి ఆధ్వర్యంలో మా వాకిలి పరిశుభ్రంగా పచ్చగా తయారైంది. వాడి తోబుట్టువులెవరైనా ఒక్క చాక్లెట్ కాగితం వాకిట్లో విసిరేసినా వాళ్ళని కోప్పడతాడు.

మనుషులకి ప్రేరణనిచ్చేది నమ్మకం. అది మనుష్యుల్లోని నిగూఢశక్తుల్ని వెలికితీస్తుంది. ఆ నమ్మకాన్ని సంపాదించడానికి సహనమూ, సమయమూ కూడా కావాలి. అయితే నమ్మకం ఒక్కటే చాలదు. మనుష్యులకు శిక్షణనిచ్చి వారిని అభివృద్ధి చెయ్యవలసిన అవసరం కూడా వుంది.

స్టీవర్డ్‌షిప్ ప్రాతినిధ్యాన్ని సరిగ్గా అమలుపరిస్తే ఇరువైపులా లాభం చేకూరి తక్కువకాలంలో ఎక్కువ పని సమర్థవంతంగా జరుగుతుందని నేను నమ్ముతాను.

కుటుంబంలో కూడా ఈ పద్ధతిలో పనులను సూటిగా అప్పగిస్తే ప్రతివారూ ఏదో ఒక పనిని గంటలో పూర్తిచేస్తారు. ఇది కేవలం ఉత్పాదన కాక కార్యనిర్వహణ సామర్థ్యాన్ని బట్టి వుంటుంది. మన దృష్టి ప్రభావశీలత మీద నిలపాలికాని సమర్థత మీద కాదు.

మీరు చిన్నపిల్లల కన్న గదులు బాగా సర్దగలరు. కానీ ఆ పనిచేసే సామర్థ్యాన్ని పిల్లలకి కలిగించాలి. అందుకు కొంత సమయం పడుతుంది. వాళ్ళకిచ్చే శిక్షణలో, వారి వికాసంలో శ్రద్ధపెట్టాలి. దానికి కొంత సమయం పట్టినా అది చాలా విలువ గలదిగా వుంటుంది. దీర్ఘకాల ప్రయోజనాలనిస్తుంది. ఈ పద్ధతిలో ప్రాతినిధ్యం యివ్వడం ఒక కొత్త దృక్పథం. ఈ కొత్త పద్ధతి పరస్పర సంబంధాల స్వభావాన్ని మారుస్తుంది.

స్టీవర్డ్ అంటే నమ్మకస్థుడైన ప్రతినిధి అని అర్థం. అతను తనకు తనే బాస్‌గా వుంటాడు. అతని మనస్సాక్షే అతనిపై పర్యవేక్షణ చేస్తుంది. వొప్పుకున్న ఫలితాన్ని సాధించేలా చేస్తుంది. సత్య సిద్ధాంతాలకు అనుగుణంగానే అనుకున్న ఫలితాల సాధనతో పాటు సృజనాత్మకతను కూడా కలిగిస్తుంది.

స్టీవర్డ్‌షిప్‌లో వుండే సూత్రాలు వ్యక్తులకూ, సంస్థలకూ అన్ని సందర్భాలకూ వర్తిస్తాయి. పరిణతి చెందని వ్యక్తులతో వ్యవహరించేటప్పుడు, తక్కువ ఫలితాలను

ఆశించడం, ఎక్కువ మార్గదర్శక సూత్రాలను యివ్వడం, ఎక్కువ వనరులని చూపించడం, ఎక్కువసార్లు వారితో సంభాషించి, జవాబుదారీతనాన్ని కనుగొనడం చెయ్యాలి. పరిణతి కల వ్యక్తులతో వ్యవహరించేటప్పుడు ఎక్కువ ఫలితాలను ఆశించడం, తక్కువ మార్గదర్శక సూత్రాలను యివ్వడం, తక్కువగా సంభాషించడం, ఎక్కువ లక్ష్యాలను ఆశించడం చెయ్యవచ్చు.

ప్రభావవంతమైన ప్రాతినిధ్యం, ప్రభావవంతమైన కార్యనిర్వహణకు నిదర్శనం. అది వ్యక్తినీ, సంస్థనీ అభివృద్ధిపథంలో నడిపిస్తుంది.

క్వాడ్రెంట్ II దృక్పథం (Quadrant II Paradigm)

స్వయం సమర్థంగా కార్యనిర్వహణ చేసుకోడం గాని, ఎవరికైనా ప్రాతినిధ్యం యివ్వడం కాని, ఒక బాహ్య విషయం కాదు. అది అంతరంగిక విషయం. క్వాడ్రెంట్ II దృక్పథం అంటే అర్జెంటు వ్యవహారాలకన్న ముఖ్యమైన వ్యవహారాలు ముందు పట్టించుకోవాలనే దృక్పథం.

ఈ పుస్తకంలోని అనుబంధంలో నేనొక అభ్యాసాన్ని యిచ్చాను.

"క్వాడ్రెంట్ II తో ఆఫీసులో ఒక రోజు" అని. మీ ఉద్యోగ, వృత్తి వాతావరణంలో ఈ దృక్పథం మీలో ప్రభావశీలతను ఎంత పెంచుతుందో చూడండి.

క్వాడ్రెంట్ II ప్రాపంచిక దృష్టికోణాన్ని అభివృద్ధి చేసుకున్నకొద్దీ, మీ వారం రోజుల కార్యక్రమ ప్రణాళికను క్రమబద్ధీకరించుకుని, ఆచరణలో పెట్టగల సమర్థత పెరుగుతుంది. మీరు నమ్మిన దానిని ఆచరించే శక్తినిస్తుంది. ఎవరిపైనా ఆధార పడకుండా స్వతంత్రంగా మీ జీవితాన్ని ప్రభావవంతంగా చేసుకోగల ధైర్యాన్నిస్తుంది.

ఇందులోని ఏడు అలవాట్లు కూడా క్వాడ్రెంట్ II లో వుండడం గమనార్హం. ప్రతివారూ వారికి ముఖ్యమైన విషయాలనే ముందు పట్టించుకుని క్రమం తప్పకుండా ఆచరిస్తే వారి జీవితాలలో అద్భుతమైన సానుకూల మార్పు వస్తుంది.

ఇలా చేసి చూడండి :

(1) మీలో అదివరకు నిర్లక్ష్యం చేసిన ఒక Q II పనిని గుర్తు తెచ్చుకోండి. ఆ పని చేసి వుంటే మీ జీవితంలో గణనీయమైన మార్పు వచ్చి వుండేదనుకునే పనిని గుర్తుచేసుకోండి. దీన్ని ఇప్పుడు ఆచరించాలని అనుకోండి.

వారంరోజుల వర్క్‌షీట్

పాత్రలు	లక్ష్యాలు

కత్తికి పదును

భౌతికం ______________________

మానసికం ______________________

ఆధ్యాత్మికం ______________________

సామాజికం ______________________

వారం	ఆదివారం	సోమవారం
వారం ప్రాథమ్యాలు	నేటి ప్రాథమ్యాలు	
	అపాయింట్‌మెంట్స్ వాగ్దానాలు	
	8	8
	9	9
	10	10
	11	11
	12	12
	1	1
	2	2
	3	3
	4	4
	5	5
	6	6
	7	7
	8	8
	సాయంత్రం	సాయంత్రం

అలవాటు–III : ముందు విషయాలు ముందు

మంగళవారం	బుధవారం	గురువారం	శుక్రవారం	శనివారం
నేటి ప్రాథమ్యాలు				
అప్పాయింట్‌మెంట్స్ వాగ్దానాలు				
8	**8**	**8**	**8**	**8**
9	**9**	**9**	**9**	**9**
10	**10**	**10**	**10**	**10**
11	**11**	**11**	**11**	**11**
12	**12**	**12**	**12**	**12**
1	**1**	**1**	**1**	**1**
2	**2**	**2**	**2**	**2**
3	**3**	**3**	**3**	**3**
4	**4**	**4**	**4**	**4**
5	**5**	**5**	**5**	**5**
6	**6**	**6**	**6**	**6**
7	**7**	**7**	**7**	**7**
8	**8**	**8**	**8**	**8**
సాయంత్రం	సాయంత్రం	సాయంత్రం	సాయంత్రం	సాయంత్రం

(2) మీ సమయాన్ని ఎలా గడుపుతున్నారో ఒక మాట్రిక్స్ వెయ్యండి. ప్రతి క్వాడ్రెంట్‌లోనూ ఎంత సమయం గడుపుతున్నారో అంచనా వెయ్యండి. మీ అంచనా ఎంత వరకూ సరిగ్గా వుందో చూసుకోండి. మీరు సమయం గడిపే విధానం మీకు సంతృప్తికరంగా వుందా? మార్పు అవసరమా?

(3) మీరు ఏవైనా బాధ్యతలను ఇతరులకు అప్పగించాలనుకుంటే ఆ బాధ్యతలన్ని అవి అప్పగించదలచిన వారి పేర్లను వ్రాయండి. వారికిచ్చే శిక్షణను గురించి ప్రాతినిధ్యం యిచ్చే క్రమాన్ని గురించి వ్రాయండి.

(4) రాబోయే వారం ప్రణాళిక తయారుచెయ్యండి. మొదట ఒక పని విషయమై మీరు నిర్వహించవలసిన పాత్రనూ, లక్ష్యాలను వ్రాయండి. వారాంతానికి మీరెంత విజయవంతంగా, మీ విలువల్ని కోల్పోకుండా ఆ పని సాధించ గలిగారో వ్రాయండి. ఆ విలువలకు ఎంత నిబద్ధంగా వున్నారో వ్రాయండి.

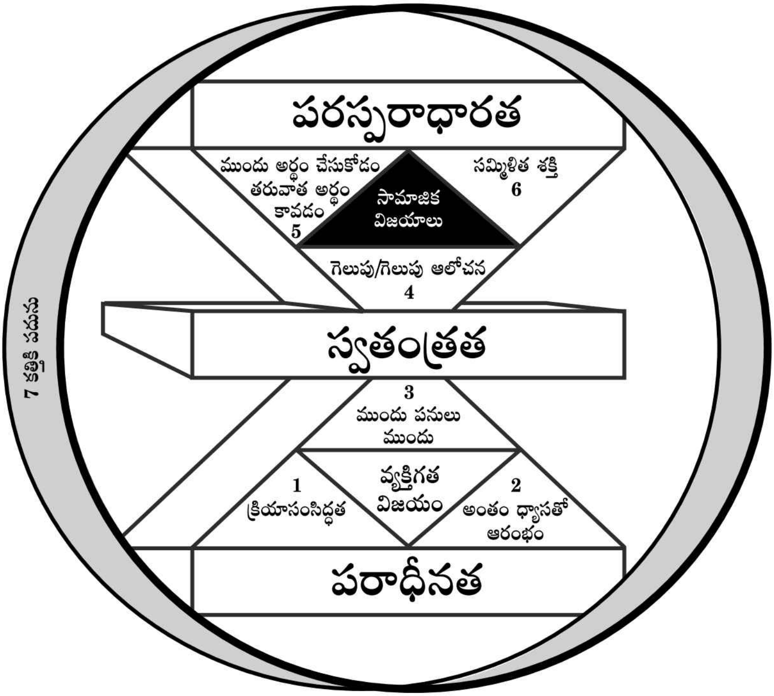
(5) వారానికొకసారి కార్యక్రమ ప్రణాళిక వేసుకోడానికి నిబద్ధులవండి. దానికొక ప్రత్యేక సమయాన్ని కేటాయించండి.

(6) ప్రస్తుతం మీరు అనుసరిస్తున్న కార్యనిర్వహణ పద్ధతిని నాలుగవ తరంలోకి మార్చండి.

(7) క్వాడ్రెంట్ II తో ఆఫీసులో ఒకరోజు" అనే అభ్యాసాన్ని చదవండి. అందువలన క్వాడ్రెంట్ II ప్రభావం బాగా అర్థమవుతుంది.

మూడవ భాగం

సామాజిక విజయం



'పరస్పరాధారత' దృక్పథం
(Paradigms of Interdependence)

"విశ్వాసం లేనిదే స్నేహం లేదు
నిజాయితీ లేనిదే విశ్వాసం లేదు."

• శామ్యూల్ జాన్సన్

సామాజిక విజయం గురించి మాట్లాడుకోబోయేముందు, మనం ఒక విషయం గుర్తుపెట్టుకోవాలి. నిజమైన స్వాతంత్ర్యం సాధించినప్పుడే మనం పరస్పరాధారతను నిర్మించుకోగలం. ముందు వ్యక్తిగత విజయం సాధించి నప్పుడే సామాజిక విజయం సాధించగలం. ఆల్జీబ్రా నేర్చుకుంటేనే కాల్కులస్ నేర్చుకోగలం.

మనం నడిచి వచ్చిన దారిని ఒక్కసారి వెనక్కి తిరిగి చూసుకుంటే, మనం ఎక్కడ బయల్దేరి ఎక్కడికి చేరామో ఎక్కడికి చేరదలిచామో అర్థం అవుతుంది. మనం వచ్చిన దారిన రాకపోయి వుంటే, ఇక్కడిదాకా వచ్చివుండేవాళ్ళం కామని కూడా అర్థం అవుతుంది. ఇంకే దారులు గానీ అడ్డదోవలు కానీ లేవు. ఎక్కడినించో పారచ్యూట్‌లో ఎగిరి కూడా రాలేదు మనం. అట్లా ప్రయత్నించినవారి భగ్నం అయిన సంబంధాల శిథిలాలు మనముందు దారిపొడుగునా వున్నాయి. వాళ్ళు పరిణతి సాధించకుండా, శీలసంపద లేకుండా ముందుకు వెళ్ళడానికి ప్రయత్నించి భంగపడ్డవారు.

కానీ మనం ఆ పని చెయ్యలేం. రహదారి వెంట నడిచి వెళ్ళవలసిందే. మనపై మనం విజయం సాధించుకోలేకపోతే, ఇతరులపై విజయం సాధించలేము.

కొన్ని సంవత్సరాల క్రిందట నేను ఓరెగాన్ (Oregon) తీరంలో ఒక సెమినార్‌లో మాట్లాడుతున్నప్పుడు, ఒక వ్యక్తి నాదగ్గరకొచ్చి "నిజంగా ఇలాంటి సెమినార్లకు రావడం నాకంతగా యిష్టం వుండదు. నాకివి పెద్ద సంతోషానివ్వవు" అన్నాడు.

"ఇక్కడున్న వాళ్ళందర్నీ చూడండి. ఈ అందమైన సముద్రతీరాన్ని ఇక్కడ జరుగుతున్నదీ అంతా చూడండి. కానీ ఇక్కడ కూర్చుని నేనాలోచించేదంతా మా ఆవిడ ఈ రాత్రికి ఫోన్‌లో నాపై కురిపించే ప్రశ్నల పరంపర - ప్రశ్నల బాణాలు - నేను ఇల్లు వదిలివచ్చిన ప్రతిసారీ ఆవిడ నాకు "థర్డ్ డిగ్రీ" (పోలీసులు నేరస్తులపై ఉపయోగించేది) ఇస్తుంది. ఎక్కడ బ్రేక్‌ఫాస్ట్ చేశావు? నీతోపాటు ఎవరున్నారు? ప్రొద్దున్నంతా మీటింగ్‌లోనే వున్నావా? మధ్యాహ్న భోజనానికి ఎప్పుడు వెళ్ళావు? భోజనసమయంలో ఏం చేశావు? సాయంత్రం వినోదంకోసం ఏం చేశావు? నీతో అప్పుడెవరున్నారు? మీరేం మాట్లాడుకున్నారు? ఇట్లా ఆరాలు తీస్తుంది. ఆవిడ చెప్పకపోయినా ఆవిడ ఉద్దేశం నేను చెప్పేదాన్ని ఋజువు చేసుకోవడమే. నేనెప్పుడు బయటికొచ్చినా ఇట్లాగే సతాయిస్తూ వుంటుంది. ఇక్కడ ఏమాత్రం సంతోషం దొరికినా అదికాస్తా హరించుకుపోతుంది. నేను ఏమీ ఆస్వాదించలేను, ఆనందించ లేను" అన్నాడు.

నిజంగా ఆయన చాలా దయనీయంగా కనపడ్డాడు. మేం కొద్దిసేపు మాట్లాడు కున్నాక ఆయన చాలా ఆసక్తికరమైన వ్యాఖ్యానం చేశాడు. "ఆమెకి ఏమేం ప్రశ్నలు అడగాలో బాగా తెలుసు. ఎందుకంటే నేను ఇంకొకర్ని పెళ్ళిచేసుకుని వుండగా, ఇలాంటి సెమినార్‌లోనే ఈమెని కలిశాను" అన్నాడు. (మొదటి భార్యను వదిలి ఈమెని చేసుకున్న పద్ధతి పునరావృతమౌతుందని ఆవిడ బాధ కావచ్చు!)

"మీకేదైనా సులువైన తక్షణ పరిష్కారం కావాలనుకుంటా!" అన్నాను.

"అంటే ఏమిటి మీ ఉద్దేశం?" అన్నాడు.

"ఏం లేదు. ఒక స్క్రూడ్రైవర్‌తో మీ ఆవిడ తల విప్పదీసి అందులో ఆవిడకున్న ప్రస్తుత వైఖరిని రీవైరింగ్ చేయాలని మీ ఆశయం అనుకుంటా!" అన్నాను.

"అవును. ఆవిడ మారాలి. నన్ను ఇట్లా అస్తమానూ వేధించకూడదు" అన్నాడు.

"మీరు సృష్టించుకున్న సమస్యల్లోనుంచీ బయటపడాలని మీరనుకోకూడదు" అన్నాను నేను.

ఇక్కడ మనం చాలా నాటకీయమైన, మౌలికమైన దృక్పథ మార్పు గురించి మాట్లాడుతున్నాం. మన సామాజిక సంబంధాలను, మన వ్యక్తిత్వ వికాస నైపుణ్యాలతో సరళతరం చేసుకోడానికి ప్రయత్నించవచ్చు, కానీ ఆ ప్రయత్నంలో

మనకు అతిముఖ్యమైన శీలాన్ని కుంచింపచేసుకుంటాము. వేళ్ళు నేలలో దృఢంగా పాతుకోకపోతే ఏ చెట్టూ ఫలాల్ని యివ్వదు. ప్రతిదానికీ ఒక వరసక్రమం వుంటుంది. వ్యక్తిగత విజయమే సామాజిక విజయానికి మార్గం వేస్తుంది. మనపై మనం విజయం సాధించుకున్నప్పుడే, క్రమశిక్షణ కలిగివున్నప్పుడే మనం ఇతరులతో సత్సంబంధాలని ఏర్పరుచుకోగలం.

కొంతమంది చెబుతూ వుంటారు, ఎవర్నైనా మనం యిష్టపడాలంటే ముందు మనని మనం యిష్టపడాలని. ఈ ఊహ మంచిదే. కానీ మనని గురించి మనకి తెలియందే, మన మీద మనకు అదుపు లేనిదే, మనకు మనం స్వాధీనం కాకపోతే, మనని మనం యిష్టపడడం కూడా కష్టమే. ఎప్పుడో ఒకసారి మనని మనం ఉత్సాహపరుచుకోడానికి తప్ప, నిజమైన ఆత్మగౌరవం అనేది మనమీద మనకి అధికారం వున్నప్పుడే సంభవమౌతుంది. అదే 1, 2, 3 అలవాట్ల సారం. స్వేచ్ఛ అనేది ఒక ఘనకార్యం. కష్టపడి సాధించేది. పరస్పరాధారత అనేది కేవలం స్వేచ్ఛ కలవారే చేసుకోగల ఎంపిక. మనకు పూర్తిగా స్వేచ్ఛ సాధించాలనే కోరిక లేకపోతే, మనం మానవ సంబంధాల పెంపుకు తగిన నైపుణ్యాలు సాధించలేము. అంతా అనుకూలంగా వున్నప్పుడు ఈ నైపుణ్యాలు ఒక్కొక్కసారి పనిచేస్తాయి కానీ క్లిష్ట పరిస్థితులొచ్చినప్పుడు పనిచెయ్యవు.

ఏ సంబంధంలోనైనా ముఖ్యమైన అంశం మనం ఏం చెప్పామన్నది కాదు. మనమేం చేశామన్నదీ కాదు; మనం ఎవరమన్నది ముఖ్యం. మన మాటలు చేతలు, పైపై మెరుగులుగా మానవ సంబంధాల మెరుగుపరిచే నైపుణ్యాలతో వుంటే, మన హృదయపు లోతుల్ని వ్యక్తీకరించకపోతే, మనలోని ద్వంద్వస్వభావాన్ని ఎదుటివారు తప్పకుండా పసిగడతారు. ప్రభావవంతమైన పరస్పరాధారతను సృష్టించుకుని నిలుపుకునేందుకు కావల్సిన పునాదిని మనం ఆ విధంగా వెయ్యలేము.

మానవుల మధ్య వుండే పారస్పర్యాన్ని పెంచే నైపుణ్యాలు, కౌశలం అనేవి మన స్వతంత్ర వ్యక్తిత్వంలోనుంచి ప్రవహించాలి. కనుక ఏ సంబంధాలనైనా నిర్ణయించుకోడానికి తగిన ప్రదేశం మన అంతరంగమే. మనలోపలే, మన ప్రభావ వృత్తంలోనే, మన శీలసంపదతోనే.

మనం స్వతంత్రులుగా, క్రియాసంసిద్ధులుగా, సిద్ధాంత కేంద్రీయతతో, విలువలతో, మన ప్రాథమ్యాలననుసరించి జీవితాన్ని క్రమబద్ధం చేసుకున్నప్పుడే

మనం పరస్పరాధారతను ఎంపిక చేసుకోగలం. సంపద్వంతమైన, ఎల్లకాలం నిలిచి వుండే మానవ సంబంధాలను నిర్మించుకోగలుగుతాము.

మన మార్గంలో ముందుకు చూసినప్పుడు, మనం సవ్యపథంలో ప్రవేశిస్తున్నట్లు తెలుసుకుంటాం.

పరస్పరాధారత మనకి నూతన ప్రపంచ ద్వారాలు తెరుస్తుంది. మనకు గాఢమైన, అర్థవంతమైన అనుబంధాలు ఏర్పడుతాయి. యిచ్చి పుచ్చుకోడాలు వుంటాయి. నేర్చుకోడం వుంటుంది. పెరుగుదల, అభివృద్ధి వుంటాయి. కానీ ఈ ప్రయాణంలోనే మనకెన్నో అవరోధాలు ఎదురౌతాయి. ఎంతో వేదన, వేసట కలుగుతాయి. అవి చాలా అధికంగా వుంటాయి గనుక మనకి వాటిని గురించిన స్పృహ వుంటుంది.

వ్యక్తిగతంగా, మనకి దార్శనికత (Vision) లేనందువలన, నాయకత్వగుణాలు, కార్యనిర్వహణ సామర్థ్యం లేనందువలన ఈ వెంటాడే బాధలో చాలాకాలం గడుపుతాం. చాలా అసౌకర్యంగా అనిపిస్తుంది. ఈ బాధనుంచి తాత్కాలిక విముక్తి కోసం ప్రయత్నిస్తాం. ఈ బాధ మనని వెంటాడుతూనే వుంటుంది గనుక దాన్ని యిముడ్చుకుని బ్రతకడం నేర్చుకుంటాం.

కానీ ఇతరులతో వ్యవహరించేటప్పుడు మనకి సమస్యలొస్తే ఆ బాధ మరింత ప్రస్ఫుటంగా వుంటుంది. దాన్ని వదిలించుకోవాలనుకుంటాం. అప్పుడే ఆ వ్యాధి లక్షణాలను మనం తాత్కాలిక నివారిణి ఔషధాలతో నివారించాలనుకుంటాం. యివి వ్యక్తిత్వ వికాసం చెప్పే బ్యాండ్ ఎయిడ్స్ లాంటివి. ఈ దుర్భరమైన బాధ, మనలో చాలాకాలంగా నిలవవున్న సమస్య యొక్క బాహ్యరూపమేనని మనకి తెలియదు. సమస్య లక్షణాలను మాత్రమే కాక పూర్తి సమస్యని పరిష్కరించుకోడం మొదలుపెట్టక పోతే మనకి వ్యతిరేక ఫలితాలొస్తాయి. ఆ బాధను మరింతగా దాచిపెట్టుకుంటాం.

ఇప్పుడు మనం ఇతరులతో ప్రభావవంతంగా వ్యవహరించడం గురించి మాట్లాడుకుంటున్నాం గనక ప్రభావశీలతకు మనం ముందుగా చెప్పుకున్న నిర్వచనాన్ని గుర్తు చేసుకుందాం. అదే ఫలితమూ/ఫలితసాధనాశక్తి యొక్క సమతూకం. బాతు, బంగారుగుడ్ల కథ తాలూకు నీతి.

'పరస్పరాధారత' అనే సందర్భంలో, బంగారుగుడ్లు మన ప్రభావశీలతకి

ప్రతీక. దాపరికం లేని, పరస్పర సమాచార ప్రసారం వలన సృష్టింపబడేది. బంగారుగుడ్లని రోజూ పొందాలంటే మనం బాతుని జాగ్రత్తగా చూసుకోవాలి. మానవ సంబంధాలను అభివృద్ధి చేసుకుని 'పరస్పరాధారత'ని వాస్తవికం చెయ్యడం కోసం మనం కృషిచెయ్యాలి.

మనం ఇప్పుడీ సింహావలోకనంలో నుంచి బయటకొచ్చి 4, 5, 6 అలవాట్ల లోకి పోదాం. పరస్పరాధార సంబంధాలను పెంచుకోడానికి ఫలితం/ఫలితసాధ్య శక్తుల సమతూకం కాపాడుకోడానికి నేనిప్పుడు మీకొక ఉపమానం చెబుతాను.

అంతఃకరణల బ్యాంకు ఖాతా (Emotional Bank Account)

మనకి బ్యాంక్‌లో డబ్బుతో ఖాతా తెరవడం గురించి తెలుసు. కొంత డబ్బు నిలవ చేసుకుని అవసరం పడ్డప్పుడల్లా తీసి వాడుకోడం తెలుసు. మన ప్రేమ, శ్రద్ధ, అంతఃకరణలకు కూడా మన హృదయంలో ఇటువంటి ఖాతా ఒకటి వుంటుంది. మనలో మనకి వుండే పరస్పర నమ్మకమే ఈ ఖాతా. మరో మనిషిలో మనపై వుండే నమ్మకమే మనకొక భద్రత వంటిది. మన ఆత్మగౌరవం, హుందాతనం ద్వారా, నిజాయితీ ద్వారా, నిబద్ధత ద్వారా మనం మరొకరిలో ఈ అంతఃకరణల ఖాతాని తెరుస్తాము. మనమీద వారికి నమ్మకం పెరుగుతుంది. ఇది మనం జమ చేసిన ధనం వంటిది. మనకవసరమైనప్పుడు మనం దీన్ని ఉపయోగించుకోవచ్చు. ఎప్పుడైనా మనం ఏవైనా పొరపాట్లు చేసినా కూడా, ఈ నమ్మకం దాన్ని కప్పేస్తుంది. మనని వాళ్ళు అర్థం చేసుకుంటారు. 'మాటతప్పినవాళ్ళం'గా భావించరు. నమ్మకం ఖాతా ఎంత ఎక్కువగా వుంటే, పరస్పర భావప్రసారం (communication) అంత మెరుగుగా వుంటుంది. ప్రభావవంతంగా వుంటుంది.

మనం అమర్యాదగా ప్రవర్తించినా, ఎవర్నైనా అగౌరవించినా, తప్పించుకు తిరిగినా, తీవ్రంగా ప్రతిస్పందించినా, బెదిరించినా, మనల్ని మనం ఎదుటివారి కన్నా అధికులుగా భావించినా, మనం ఆ ఖాతానుంచి మనకున్న నిధికన్నా ఎక్కువ తీసుకుంటున్నట్లు లెక్క (overdraw). మనమీద వుండే నమ్మకం సడలిపోతే మనకేం విలువ వుంటుంది.

అప్పుడు, మనం మందుపాతర్ల మీద నడిచినంత జాగ్రత్తగా నడవాలి. మన ప్రతి మాటా, ప్రతి చర్యా ఆచితూచి చెయ్యాలి. మనని మనం కాపాడుకోవాలి. రాజకీయం చేయాలి. ఇట్లా చాలా సంస్థలు, కుటుంబాలు వ్యవహరిస్తున్నాయి.

చాలా వివాహ సంబంధాలు కూడా ఇట్లాగే వున్నాయి. బ్యాంకులో ఎప్పటికప్పుడు డబ్బు వేస్తూ ఖాతాను పెంచడం లాగ, మన అంతఃకరణల ఖాతాలో కూడా ఎప్పటికప్పుడు జమచేస్తూ వుండాలి. అట్లా లేకపోతే వివాహబంధం రసవిహీన మౌతుంది. సుసంపన్నమైన సహజమైన అనుభూతులూ, భావప్రసారమూ, అవగాహనా లేనప్పుడు, ఆ సంబంధం, ఎవరికివారు స్వతంత్రులుగా వుండి ఒకరితో ఒకరు సర్దుకుపోతున్నట్లు వుంటుంది. తరువాత అది ద్వేషపూరితంగా దిగజారి పోతుంది. "పోరాడటం లేదా పారిపోవటం" పరిస్థితి వచ్చి, వాగ్యుద్ధాలు, మొహాన తలుపులు గట్టిగా బద్ధలు గొట్టడాలు, మౌనం, తమలోకి తాము ముడుచుకుపోవడం, స్వీయకరుణ – ఇట్లా ఒక్కొక్క మెట్టే దిగజారుతూ పోతుంది. ఇంట్లో ఒక ప్రచ్ఛన్న యుద్ధం. భార్యాభర్తల మధ్య. కేవలం పిల్లలు ఒక లంకెగా వుంటారు. సమాజంలో పరువుప్రతిష్టలు వారిని కలిపి వుంచుతాయంతే. లేదా యుద్ధం ఇంట్లోనుంచి బయటికి వచ్చి కోర్టు దారి పడుతుంది. కోర్టులో ఏళ్ళ తరబడి సాగుతుంది. ఎవరి మటుకు వారు తమదే కరక్టనీ తప్పంతా రెండోవారిదేనని ఋజువుచేసే ప్రయత్నాల్లో పడతారు.

అత్యంత సన్నిహితమైన సంపద్వంతమైన, సంతోషదాయకమైన సంబంధం, భార్యాభర్తల సంబంధం. అక్కడ ఫలితమూ/ఫలిత సాధనాశక్తి అనే లైట్‌హౌస్ వుంది. దాన్ని వెలుగుచూపే దీపస్థంబంగానైనా వాడుకోవచ్చు, లేదా దానికేసి తలబద్ధలు కొట్టుకోవచ్చు.

కనుక మనకి జీవితాంతం వుండే సంబంధాలు, వివాహబంధం వంటివి, మనం నిత్యం పెంచవలసిన ఖాతాల వంటివి. మనం ఇతరులనించి ఆశించేది ఎక్కువగా వున్నప్పుడు ఆ నిధి తరిగిపోతుంది.

మనమెప్పుడో హైస్కూల్లో కలిసి చదువుకున్న ఒక నేస్తం చాలాకాలం తరువాత కనిపిస్తే వారిని అంత ఆనందంతోనూ ఆహ్వానిస్తాం. ఎందుకంటే వారి హృదయంలో మన ఖాతా అట్లాగే చెక్కుచెదరకుండా వుంటుంది గనుక. కానీ మనం నిత్య వ్యవహారంలో వుండే వ్యక్తులతో మాత్రం ఎప్పటికప్పుడు ఈ ఖాతాని పెంచు కుంటూనే వుండాలి. మనం నిత్యం వాళ్ళతో వ్యవహరించే సందర్భంలో కొంత నిధి దానంతటదే తగ్గిపోయే అవకాశం వుంది. మనకి తెలీకుండానే. ఇది ఇంట్లో వుండే యువసంతానం విషయంలో ఎక్కువగా సంభవిస్తుంది.

ఉదాహరణకి, మీకొక యుక్తవయస్కుడైన కొడుకు వున్నాడనుకోండి. సాధారణంగా మీ మధ్య సంభాషణ ఇలా వుంటుంది. "నీ గది సర్దుకో. షర్ట్ గుండీలు సరిగ్గా పెట్టుకో! రేడియో ఆపెయ్. జుత్తు బాగా పెరిగింది కత్తించుకో! చెత్తసంచీ బయటపెట్టు" ఇట్లా చెబుతా పోతూ వుంటే కొంతకాలానికి మీ ఖాతాలో జమ కన్నా ఉపసంహరణ (withdrawl) ఎక్కువగా వుంటుంది.

అతను తన జీవితంలో ఒక ముఖ్యమైన నిర్ణయం తీసుకోబోతున్నాడనుకోండి. అది అతని జీవితం మొత్తాన్ని ప్రభావితం చేసే నిర్ణయం అనుకోండి. మీ యిద్దరి మధ్య నమ్మకపు స్థాయి చాలా తక్కువగా వుంటే, భావప్రసారం చాలా తక్కువగానో, యాంత్రికంగానో, అసంతృప్తికరంగానో వుండి వుంటే, అతను మీ దగ్గర తన మనస్సువిప్పి చెప్పి మీ సలహా కోరడు. అతనికి సరైన సలహా యిచ్చే వివేకం, జ్ఞానం మీకుండి వుండవచ్చుగాక. కానీ అతనిలో మీ అంతఃకరణ ఖాతాను మీరు ఎక్కువగా ఉపసంహరించుకుని వున్నారు గనుక అతను మిమ్మల్ని అడగడు. తానే తాత్కాలికావేశంతో, తనకి తోచిన నిర్ణయం తీసేసుకుంటాడు. ఆ నిర్ణయం దీర్ఘ కాలంలో అతనికి ప్రతికూల ఫలితాలనివ్వవచ్చు.

ఇటువంటి సున్నితమైన సందర్భాలలో, అతనితో సరైన భావప్రసారం వుండాలంటే మీకు సమతూకం వుండాలి. ఏం చేస్తారప్పుడు మీరు?

అట్లా కాక మీరు మీ అంతఃకరణల ఖాతాలో ఎక్కువగా జమవేసుకుంటూ వుండినట్లయితే, మీ సంబంధం మరింత మెరుగ్గా వుండి వుండేది కదా! అతని పట్ల కాసింత ప్రేమ చూపించే అవకాశాలు వచ్చి వుండచ్చు. అతనికోసం ఒక పత్రిక, ఒక స్కేట్‌బోర్డింగ్ తెచ్చిపెట్టడమో, అతనేదైనా ప్రాజెక్టు చేస్తున్నప్పుడు సహకరించడమో చెయ్యవచ్చు. అతనితో ఒక సినిమాకి వెళ్ళొచ్చు. ఐస్‌క్రీం తినిపించవచ్చు. వీటన్నిటికన్నా అతను చెప్పేది శ్రద్ధగా వినడం, పెద్ద జమ క్రింద లెక్క. ఎప్పుడూ ఏదో ఒకటి బోధిస్తూ వుండడమో, లేదా మీ అనుభవాల చిట్టా తెరవడమో, తీర్పులివ్వడమో చెయ్యకుండా వుండడం కూడా జమ క్రింద లెక్క. ముందు వినాలి. అర్థం చేసుకోడానికి ప్రయత్నించాలి. అతన్ని గురించి మీ చింతను అతను అర్థం చేసుకోవాలి. అతడినొక వ్యక్తిగా మీరు గుర్తించాలి. మొదట అతను స్పందించకపోవచ్చు. మిమ్మల్ని అనుమానించవచ్చు. "ఈయన నా మీద ఏం ట్రిక్కు ప్రయోగిస్తున్నాడు?" "అమ్మ ఇప్పుడు నామీద ఏం మంత్రం ప్రయోగిస్తోంది" అని అతను అనుకుంటాడు. కానీ క్రమక్రమంగా మీ ఖాతాలో జమ పెరుగుతున్న

కొద్దీ అతను మిమ్మల్ని అర్థం చేసుకునే ప్రయత్నం చేస్తాడు. దేనికైనా తక్షణ పరిష్కారం అనేది ఒక ఎండమావి. అనుబంధాలు పెంచుకోడం, బీటలు పడితే మరమ్మత్తు చేసుకోడం. ఇటువంటివాటికి సమయం పడుతుంది. అతడి బాధ్యతారాహిత్యం పట్ల, కృతజ్ఞత లేకపోవడం పట్ల మీరు సహనం కోల్పోతే మీరు చేసినదంతా గాలికిపోయినట్లే. మీరు జమ చేసిందంతా ఉపసంహరించినట్లే.

"నీకు మేం ఎంత చేశాం? ఎన్ని త్యాగాలు చేశాం నీకోసం! నువ్వింత కృతజ్ఞత లేనివాడివిగా తయారౌతావనుకోలేదు. మేం నీతో ఎంత మర్యాదగా మంచిగా వున్నా నువ్విట్లా చేస్తున్నావు. నీ ప్రవర్తన నమ్మశక్యం కాకుండా వుంది!" అంటారు చాలామంది.

సహనం కోల్పోకుండా వుండడం అనేది నిజంగా చాలా కష్టం. దానికి దృఢమైన శీలం కావాలి. క్రియాసంసిద్ధత కావాలి. ప్రభావవృత్తంలో పనిచెయ్యాలి. పెరిగే మొక్కల్ని పోషించాలి. "వేళ్ళు పాతుకుంటున్నాయా లేదా!" అని చూడడానికి మొక్కలు పీకినట్లు చెయ్యకూడదు.

అందుకే దేనికీ తక్షణ పరిష్కారాలుండవు. అడ్డదారులుండవు. అనుబంధాలని పెంచుకోడం అనేది దీర్ఘకాలిక ప్రణాళిక. నిరంతర పెట్టుబడి కావాలి దానికి.

ఆరు ముఖ్యమైన జమలు (Six Major Deposits)

అంతఃకరణల బ్యాంక్ ఖాతాలో మనం జమ చేసే నిధులు ఆరు రకాలుగా వుంటాయని నా ఉద్దేశం.

వ్యక్తిని అర్థం చేసుకోడం (Understanding the Individual)

ఎదుటి వ్యక్తిని అర్థం చేసుకోడం అనేది చాలా ముఖ్యమైన జమ. మిగతా అన్ని డిపాజిట్లకూ యిది కీలకమైనది. ఎదుటి వ్యక్తిని అర్థం చేసుకుంటేనే గాని అతని విషయంలో మీరెటువంటి నిధిని జమచెయ్యాలో తెలుసుకోలేరు. అతనితో వాకింగ్‌కి వెళ్ళడం, ఐస్‌క్రీమ్ తినడానికి కలిసి వెళ్ళడం, ఉమ్మడి ప్రాజెక్టుపై పనిచెయ్యడం, ఇవ్వన్నీ జమల క్రింద పరిగణింపబడకపోవచ్చు. అవి 'ఖర్చు'ల క్రింద కూడా పరిగణింపబడవచ్చు. అతనికది నచ్చకపోతే.

ఒక మనిషి లక్ష్యం ఒక మనిషికి అల్పమైన విషయంగా కనపడవచ్చు. ఎదుటి వ్యక్తి హృదయంలో మనం ఖాతా తెరవాలంటే, అతనికేది ముఖ్యమో అది

మనకి కూడా ముఖ్యం కావాలి. మీరు ఒక్క అతిప్రధానమైన ప్రాజెక్టు పని చేసుకుంటున్నప్పుడు, మీ ఆరేళ్ళ కొడుకు మీ దగ్గరకు ఏదో పని కోసం రావచ్చు. అది మీ పనికి అంతరాయంగానూ, అల్పమైన విషయంగానూ అనిపించవచ్చు. కానీ వాడికది ముఖ్యమైన విషయమే! ఆ సంగతి గుర్తించాలంటే మీలో రెండవ అలవాటు వుండాలి. మీ పనిని ప్రక్కనపెట్టి వాడి విషయం చూడాలంటే మూడో అలవాటు వుండాలి. వాడి మాటలకు విలువ యిచ్చినందువలన వాడిని అర్థం చేసుకున్నట్లు లెక్క. అందువలన వాడి హృదయంలో వుండే మీ ఖాతాలో ఎక్కువ జమ పడిందన్నమాట.

నాకొక స్నేహితుడున్నాడు. అతడి కొడుక్కి బేస్‌బాల్ అంటే చాలా యిష్టం. నా స్నేహితుడికి బేస్‌బాల్ అసలు యిష్టం వుండదు. కానీ ఒక వేసవిలో అతను తన కొడుకుని ప్రతి మేజర్ లీగ్ బేస్‌బాల్ పోటీకి తీసుకువెళ్ళాడు. ఆరువారాల పాటు తిరిగొచ్చారు. చాలా డబ్బు కూడా ఖర్చైంది. కానీ ఆ పర్యటన వాళ్ళ అనుబంధాన్ని మరింత పెంచింది.

నా స్నేహితుణ్ణి అడిగాను "నీకు బేస్‌బాల్ అంటే అంత యిష్టమా?" అని.

"ఏం లేదు. నాకు మా అబ్బాయంటే యిష్టం" అన్నాడు.

నాకింకో స్నేహితుడున్నాడు. కాలేజిలో ప్రొఫెసర్. అతనికీ, అతని యుక్త వయస్సులో వున్న కొడుక్కీ పెద్దగా పడదు. అతని జీవితమంతా విద్యా విషయాలతోనే గడిచి పోయింది (Academic). తన కొడుకు మేధాపరంగా కాకుండా చేతులతో పనిచెయ్యడం అతనికి నచ్చడం లేదు. అందుకని ఎప్పుడూ ఆ పిల్లవాడి వెంట తగిలేవాడు. ఆ క్రమంలో అతను వేసిన 'జమ'లు కూడా ఏం పనిచెయ్యలేదు. ఇతను చేసిన చిన్నచిన్న పన్లుకూడా ఆ అబ్బాయి దృష్టికి, తండ్రి తనని అందరితో పోలుస్తున్నట్లూ, తనని తిరస్కరిస్తున్నట్లూ తన ప్రవర్తన పట్ల తీర్పు చెబుతున్నట్లు అనిపించింది. వాళ్ళిద్దరి మధ్య వుండే సంబంధం బీటలు పడసాగింది. వాళ్ళ నాన్నకి చింత ఎక్కువైంది.

ఒకరోజు నేను నా స్నేహితుడికి ఈ సూత్రం గురించి చెప్పాను. ఎదుటి వ్యక్తికి ఏది ముఖ్యమో మనకి కూడా అదే ముఖ్యం కావాలి అని. దాన్ని అతను మనస్సు కెక్కించుకున్నాడు. తమ ఇంటిచుట్టూ ఒక చిన్నసైజు 'వాల్ ఆఫ్ చైనా' లాంటి గోడ కట్టమని కొడుక్కి పురమాయించాడు. అది చాలా కష్టమైన పని.

అయినా తండ్రీ కొడుకూ దాదాపు సంవత్సరంన్నర దాని మీద పనిచేశారు. ఆ సందర్భంలో వాళ్ళిద్దరి మధ్య అనుబంధం పెరిగింది. కొడుక్కి కూడా చదువు మీద ఆసక్తి కలిగింది. ఆ అనుభవం ఇద్దరికీ ఆనందదాయకం అయింది.

* * *

ఇతర వ్యక్తులకి కూడా మన అనుభవాలు, మన భావాలే పనికొస్తాయనుకోడం మానవ సహజం. అందుకని అవతలవారిపై మన భావాలని రుద్దుతూ వుంటాం. మనం అదే సందర్భంలో ఎట్లా ఆలోచించామో, ఎట్లా స్పందించామో చెబుతూ వుంటాం. దాన్ని మనం ఒక 'జమ' అనుకుంటాం. వాళ్ళు దాన్ని 'జమ' క్రింద పరిగణించకపోతే, వారు మనం మంచి మనస్సుతో యిచ్చిన సలహాని తిరస్కరిస్తున్నారని భావిస్తాం. వాళ్ళని వదిలేస్తాం.

గోల్డెన్ రూల్ (Golden Rule) ఏమంటుందంటే "ఇతరులు నీకేం చెయ్యాలని ఆశిస్తావో, అదే నువ్వు కూడా ఇతరులకి చెయ్యి" అని. పైపైన ఇది మనకి బాగానే అర్థం అవుతుంది. కానీ దాని అంతరార్థం ఏమిటంటే, "మిమ్మల్ని ఇతరులు ఎంత బాగా అర్థం చేసుకోవాలనుకుంటారో, మీరు కూడా వారిని అంత బాగా అర్థం చేసుకోండి" అని. పిల్లల పెంపకం గురించి అనుభవజ్ఞుడైన ఒక తండ్రి ఇలా అన్నాడు "పిల్లలందర్నీ భిన్నంగా చూడడం ద్వారా, వాళ్ళందర్నీ ఒకేలా చూడండి" అని.

చిన్నచిన్న ఆనందాలు (Attending to Little things)

చిన్నచిన్న ఆనందాలు, మర్యాదలు, దయ చూపించడాలూ జీవితంలో చాలా ముఖ్యమైనవి. ఎంత చిన్నవైనా, అమర్యాద, నిర్దయ, అగౌరవం వంటివి మన ఖాతాలోంచి మనం చేసే భారీ ఉపసంహరణల వంటివి.

ఒక సాయంత్రం నేను మా ఇద్దరు అబ్బాయిలతో గడిపిన సమయం గుర్తొస్తుంటుంది నాకు. ఇది మేం ఎప్పుడో ఏర్పాటుచేసుకున్న షికారు వంటిది – జిమ్నాస్టిక్స్, కుస్తీ పోటీలు, చూడడం హాట్ డాగ్స్, తినడం, ఆరంజి జ్యూస్ తాగడం, ఒక సినిమా చూడ్డం – ఇది మా కార్యక్రమం.

సినిమా మధ్యలో నా నాలుగేళ్ళ కొడుకు సీన్ తన సీట్లోనే నిద్రలోకి జారుకున్నాడు. వాడి అన్న స్టీఫెన్ ఆరేళ్ళవాడు. వాడు సినిమా చూశాడు. సినిమా

పూర్తయ్యాక నేను సీన్‌ను ఎత్తుకుని కార్లో వెనకసీట్లో పడుకోబెట్టాను. ఆ రాత్రి బాగా చలిగా వుండడాన నా కోటు తీసి వాడికి కప్పాను.

ఇంటికి రాగానే వాడిని త్వరగా పక్కమీదకి చేర్చాను. స్టీఫెన్ తన పడక దుస్తుల్లోకి మారి, పళ్ళు తోముకుని వచ్చాడు. ఆ సాయంత్రం మా అనుభవాలు, ఆనందాల గురించి మాట్లాడ్డానికి నేను వాడి ప్రక్కన పడుకున్నాను.

"ఎట్లా గడిచింది ఈ సాయంత్రం స్టీఫెన్" అనడిగాను.

"బావుంది" అన్నాడు.

"నీకు బాగా నచ్చిందా!"

"ఊ"

"నీకు అన్నింట్లో ఏది నచ్చింది?"

"తెలీదు. ట్రాంపోలీన్ అనుకుంటా..."

"నిజంగా అద్భుతం. అట్లా గాలిలో పిల్లిమొగ్గలు వెయ్యడం, ట్రిక్స్ చెయ్యడం కదూ?" అన్నాను.

వాడి దగ్గర్నించీ పెద్ద స్పందన కనిపించలేదు. నేనే ఎక్కువ మాట్లాడుతున్నా ననిపించింది. వాడెందుకు మాట్లాడ్డంలేదో అర్థం కాలేదు. మామూలుగా ఇట్లా ఉత్సాహం కలిగించే విషయాలు చూసి వచ్చినప్పుడు ఎక్కువ మాట్లాడతాడు. నాకు కొంచెం ఆశాభంగం కలిగింది. ఏదో లోపం జరిగినట్లు అనిపించింది. ఇంటి కొచ్చేటప్పుడూ, పడుకోబోయేటప్పుడూ కూడా చాలా మౌనంగా వున్నాడు.

"ఏమైందీ బాబూ!" అని మృదువుగా అడిగాను.

వాడు అటు తిరిగి పడుకున్నాడు. వాడి కళ్ళవెంట నీళ్ళు వస్తున్నాయి. పెదవులు అదురుతున్నాయి.

"డాడీ! నిజంగా నాకు చలివేస్తే నువ్వు నాక్కూడా అట్లా కోటు కప్పుతావా?" అనడిగాడు.

ఆ రోజు జరిగిన ఆ అనుభవాలన్నింటిలోనూ ఆ చిన్నప్రేమను చాటే అభివ్యక్తి చాలా ముఖ్యమైంది, వాడి తమ్ముడికి అప్పటికప్పుడు అనుకోకుండా చూపిన ఆ ప్రేమ వాడిని కదిలించింది.

ఆ అనుభవం నాకు చాలా గొప్ప పాఠం నేర్పింది. వ్యక్తులు చాలా సున్నితమనస్కులుగా వుంటారు. సున్నితత్వం అనేది వయస్సుకి సంబంధించిన అంశం కాదు. బయటికి చాలా కఠినంగా కనిపించే వారి హృదయాలలో కూడా రవంత మృదుత్వం వుండనే వుంటుంది.

నిబద్ధత కలిగి వుండడం (Keeping commitments)

ఇచ్చిన మాటకి గాని, చేసిన వాగ్దానానికి గాని కట్టుబడి వుండడం అనేది చాలా పెద్ద డిపాజిట్. దాన్ని భగ్నం చెయ్యడం ఆ డిపాజిట్ మొత్తాన్ని ఉపసంహరించు కోడం. తరువాత మీరెవరికైనా ఏం వాగ్దానం చేసినా వాళ్ళు మీ నిబద్ధతని నమ్మరు. తమ ముఖ్య జీవనాధారాల గురించి ఎవరైనా చేసే వాగ్దానాలని ప్రజలు ఎక్కువ నమ్ముతారు.

ఒక తండ్రిగా నేను నెరవేర్చడానికి సాధ్యంకాని వాగ్దానాలు చెయ్యకూడదను కుంటాను. అందుకే చాలా జాగ్రత్తగా, చాలా తక్కువ వాగ్దానాలు చేస్తాను. వాగ్దానం నిలుపుకునే క్రమంలో చాలా అవాంతరాలొస్తాయని నా ఉద్దేశం.

ఒక్కొక్కసారి మనం చేసిన వాగ్దానాన్ని నిలబెట్టుకోవడం అసాధ్యంగానూ, అవివేకంగానూ అనిపించే అనూహ్యమైన సందర్భాలు తటస్థిస్తాయి. అయినప్పటికీ అటువంటి వాగ్దానానికి కూడా నేను విలువ యిస్తాను. నిలుపుకోడానికే ప్రయత్నించి, వీలుపడకపోతే నేను ఎవరికి వాగ్దానం చేశానో, వారికి నా పరిస్థితి వివరించి, నన్ను అందులోనుంచి విముక్తుణ్ణి చెయ్యమని అభ్యర్థిస్తాను.

మీరు మీ పిల్లలకిచ్చిన వాగ్దానాలు నిలుపుకుంటే, వారికీ మీకూ మధ్య అవగాహనా వారధి నిర్మించుకున్నట్లే. అప్పుడు మీ పిల్లలు మీకిష్టంలేనిపని చేయదలిస్తే, వారు ఊహించలేని పర్యవసానాలను మీరు ఊహించగలరు గనుక, మీరు వాళ్ళకి నచ్చచెప్పే అవకాశం వుంటుంది.

"మీరా పనిచేస్తే వచ్చే పర్యవసానాలు ఇట్లా వుంటాయని నేను నమ్ముతున్నాను" అని చెప్పవచ్చు. వాళ్ళకి మీమీదా మీ వాగ్దానాల మీదా నమ్మకం వున్నట్లయితే వాళ్ళు చేయదలచిన పని మానేసి, మీ సలహా పాటిస్తారు.

ఏం ఆశిస్తారో స్పష్టం చెయ్యండి (Clarifying Expectation)

మీ ఉద్యోగ ధర్మాల గురించి, విధులను గురించి మీకూ మీ బాస్‌కి భిన్నమైన అభిప్రాయాలున్నాయనుకోండి.

"నా ఉద్యోగ విధులేమిటో నాకెప్పుడు చెబుతారు?" అని మీరు అడగవచ్చు.

"నువ్వే ఆ విషయాలు నాతో వచ్చి చెబుతావని నిరీక్షిస్తున్నాను" అంటాడు బాస్.

"నా విధు లేమిటో చెప్పడం మీ విధి అనుకుంటున్నాను."

"అది నా విధి కానే కాదు. నీకు గుర్తుండే వుండాలి. మొదటినించీ నువ్వు పనిచెయ్యడం అనేది నీమీదే ఆధారపడి వుంటుందని."

"మీరు నాపని నాణ్యతకి నేను బాధ్యుణ్ణని చెప్పారనుకున్నాను. కానీ అసలు నా పనేమిటో కూడా నాకు తెలీదు."

స్పష్టత లేని ఆశింపులు (expectations) కూడా భావప్రసారాన్నీ నమ్మకాన్నీ దెబ్బతీస్తాయి.

"మీరేం చెయ్యమన్నారో ఖచ్చితంగా అదే చేశాను. ఇదుగో రిపోర్ట్."

"నాక్కావల్సింది రిపోర్ట్ కాదు. మన లక్ష్యం సమస్యని పరిష్కరించడం. దాన్ని విశ్లేషించి రిపోర్ట్ యివ్వడం కాదు."

"ఆ సమస్యేమిటో గుర్తించడం నా పని అనుకున్నాను. గుర్తించి పరిష్కారం చెయ్యడాన్ని ఇంకెవరికన్నా అప్పగించడం అనుకున్నాను."

ఇటువంటి సంభాషణలు తరచూ వినిపిస్తుంటాయి.

"మీరలా అన్నారు..."

"కాదు. నువ్వు సరిగ్గా అర్థం చేసుకోలేదు. నేనన్నది ఏమిటంటే..."

"మీరలా అనలేదు. నేనా పనిచెయ్యాలని చెప్పలేదు."

"నేను చాలా స్పష్టంగా చెప్పాను."

"మీరు కనీసం ఆ సంగతి ఎత్తనైనా లేదు."

"కానీ అది మన వొప్పందం."

ఇటువంటి పరిస్థితులకి కారణం ఎవరి పని లక్ష్యం ఏమిటో, ఎవరే పాత్ర నిర్వహించాలో స్పష్టంగా తెలుసుకోకపోవడమే. ఉద్యోగ సందర్భాలలో ఎవరేం చేస్తారో, తన గది శుభ్రం చేసుకోమని మీ అమ్మాయితో ఎలా చెప్పాలో, ఎవరు చేపలకి మేత వేస్తారో, ఎవరు చెత్తసంచీ బయటపెడతారో ఇవ్వన్నీ ఇంటా బయటా కూడా స్పష్టంగా తెలియబరచాలి. తెలుసుకోవాలి. స్పష్టంగా చెప్పకుండా వారినించీ పని ఆశించడం, వలన అపార్థాలు, ఆశాభంగం చోటుచేసుకోడమేకాక నమ్మకం కూడా పోతుంది. చాలా ఆశింపులు (expectations) సూచ్యంగా వుంటాయి. కానీ స్పష్టంగా వుండవు. అయినా చాలామంది అవి అర్థం చేసుకుంటారు.

ఉదాహరణకి వివాహ సంబంధాలు తీసుకుందాం. స్త్రీపురుషులిద్దరూ ఒకర్నించి ఒకరు ఏమి ఆశిస్తున్నారో సూచ్యంగా చెప్పుకుంటారుగాని స్పష్టంగా చర్చించుకోరు. అట్లా స్పష్టంగా చెప్పకపోయి తామే గ్రహించి వాటిని పూర్తిచేస్తే తమ అంతఃకరణ బ్యాంక్ ఖాతాని పెంచుకున్నట్లే. కానీ వాటిని పూర్తిగా వమ్ము చెయ్యడం డిపాజిట్ మొత్తం ఉపసంహరించుకోడమే.

కనుక ఏదైనా ఒక కొత్త సందర్భంలోకి ప్రవేశించేటప్పుడు, (ఉద్యోగం, వివాహం వగైరా) మనం నిర్వహించవలసిన పాత్రని మనం ఎదుటివారినుంచీ ఏమి ఆశిస్తున్నామో, వారు మన నుంచి ఏమి ఆశిస్తున్నారో స్పష్టంగా తెలుసుకోడం మంచిది. వీటిద్వారా పరస్పర అవగాహన కలుగుతుంది. ఒకర్నొకరు అంచనా వేసుకుంటారు. వారి ప్రాథమిక ఆశలు కూడా నెరవేరనప్పుడు, ఖాతా పూర్తిగా గల్లంతవుతుంది. మనం ఎదుటివారినుంచీ ఏమి ఆశిస్తున్నామో ఎదుటివారికి తెలుస్తుందనీ, వాళ్ళకర్థం అవుతుందనీ చాలామంది ఊహిస్తారు. వాటిని స్పష్టంగా చెప్పుకోకపోతే, చిన్నచిన్న అపార్థాలే పెద్దవై ప్రతికూల వాతావరణం ఏర్పడుతుంది.

మొదట్లోనే ఈ విషయాలను స్పష్టంగా నేరుగా మాట్లాడుకోవడం వలన డిపాజిట్లు పెరుగుతాయి. ఇందుకు కొంత సమయం, శ్రమ వెచ్చించవలసి రావచ్చు. కానీ దీర్ఘకాలంలో అది ప్రయోజనం కలిగిస్తుంది. ఒక్కొక్కసారి ఈ స్పష్టీకరణకి ధైర్యం కూడా కావాలి. అభిప్రాయ భేదాలుంటే వాటిని చర్చించి తేల్చుకుని, ఒక పరస్పర అవగాహనకి రావడం కన్నా అవి లేనే లేవన్నట్లు ప్రవర్తించడం సులభం, కాని లాభం కాదు.

నిజాయితీ (Showing Personal Integrity)

నిజాయితీ నమ్మకాన్ని కలిగిస్తుంది. ఇది అన్ని రకాల డిపాజిట్లకూ మూలస్తంభం లాంటిది. ఉన్నతమైన నమ్మకం అనే ఖాతాకు నిజాయితీ లోపం పెద్ద అవరోధం.

మనని ఎదుటివాళ్ళు అర్థం చేసుకోవాలనుకోవచ్చు, చిన్నచిన్న విషయాలు గుర్తుపెట్టుకోవచ్చు. మనం ఆశించేది స్పష్టంగా చెప్పవచ్చు. ఇవ్వన్నీ చేసినా మనం అంతరంగంలో కపటస్వభావం కలిగివుంటే ఎటువంటి సంబంధాలనూ దృఢపరచు కోలేము.

నిజాయితీలో సత్యసంధత వుంటుంది. కానీ అది సత్యసంధత కన్న ఉన్నత మైనది. సత్యసంధత అంటే ఎప్పుడూ నిజం చెప్పడం. మన మాటల్లో నిజం వుందని తేల్చిచెప్పడం. నిజాయితీ అంటే నిజమే మన మాటలని తేల్చిచెప్పడం. వాగ్దానాలు నిలుపుకోడం. ఎదుటివారి 'ఆశింపుల్ని' పూర్తిచెయ్యడం. ఈ పని చెయ్యడానికి ఒక సమగ్రమైన శీలం వుండాలి. మనతో మనకి, ఏకత్వం వుండాలి. జీవితంతో కూడా వుండాలి. మన నిజాయితీకి ముఖ్యమైన నిదర్శనం, మనం అక్కడ లేనివారికి విశ్వాసం చూపించడం. అట్లా చెయ్యడం వలన అక్కడ వున్నవారి నమ్మకాన్ని చూరగొనగలుగుతాం.

ఉదాహరణకి, మీరు నేనూ ఏకాంతంగా మాట్లాడుకుంటున్నాం అనుకోండి. మనం మన సూపర్‌వైజర్ని విమర్శిస్తున్నాం. అతనక్కడ వుంటే మనకి అతన్ని విమర్శించే ధైర్యం వుండదు. తరువాత మనిద్దరి సఖ్యం చెడిపోయిందనుకోండి. అప్పుడు నేను మరొకరి దగ్గర మీ బలహీనతల గురించి మాట్లాడతాను. అదే కదా మనిద్దరం సూపర్‌వైజర్ గురించి చేసింది! మీకీపాటికి నా స్వభావం అర్థం అయ్యే వుంటుంది. మీముందు మీతో తియ్యగా మాట్లాడతాను. మీ వెనక మీ గురించి చెడ్డగా మాట్లాడతాను. ఆ సంగతి ప్రత్యక్షంగా చూశారు కదా!

దానినే కపటస్వభావం అంటారు. ఇది మీ హృదయంలో నా ఖాతాను తెరుస్తుందా?

అట్లాకాక, మీరు సూపర్‌వైజర్‌ని విమర్శించడం మొదలుపెట్టినప్పుడు మీతో కొంత ఏకీభవించినా, మనిద్దరం కలిసి సూపర్‌వైజర్ దగ్గరకు పోయి పరిస్థితిని ఎలా మెరుగుపరచాలో ప్రభావవంతంగా చర్చిద్దామని నేను సూచించి వుంటే

ఎట్లా వుండేది? అప్పుడు నాదగ్గర మిమ్మల్ని గురించి ఎవరైనా విమర్శిస్తే నేనేం చేస్తానో మీకర్థం అయ్యేది.

ఇంకో ఉదాహరణ చూడండి. మీతో స్నేహం పెంచుకోవాలనే తహతహతో, ఎవరో నాకు చెప్పిన రహస్యాన్ని మీకు చెప్పేస్తాను.

"నీకు నిజంగా ఈ విషయం చెప్పకూడదు కానీ, నువ్వు నా స్నేహితుడివి కనుక చెబుతున్నా" అంటాను.

ఇంకొకరి నమ్మకాన్ని ఇట్లా వమ్ముచేసిన నేను మీ విషయంలో కూడా ఇట్లాగే ప్రవర్తిస్తాననుకుని మీరు నన్ను నమ్మరు. ఇటువంటి స్వభావం 'డిపాజిట్' వేస్తున్నట్లు కనిపిస్తుంది గానీ నిజానికి ఇది భారీ ఉపసంహరణ మాత్రమే. ఎందుకంటే మన నిజాయితీ లోపాన్ని మనమే బహిర్గతం చేసుకుంటున్నామన్నమాట. తాత్కాలి కానందం కోసం మరొకర్ని అవమానించడం, రహస్యాల్ని ఇంకొకరికి చెప్పడం, చేస్తే ఒక బంగారుగుడ్డు దొరుకుతుందేమో గాని, మనం బాతుని హత్య చేసినట్లే లెక్క.

పరస్పరాధార సంబంధాలలో నిజాయితీ అంటే యిది. మనం ప్రతివారి పట్లా ఒకే సిద్ధాంతాన్ని అవలంబించాలి. అట్లా చేస్తేనే వారు మనని నమ్ముతారు. ఇటువంటి నిజాయితీ వలన ఉత్పన్నమయ్యే పరిస్థితులు మొదట్లో కొంచెం కష్టంగా వుండవచ్చు. ఎందుకంటే అందరూ సత్యసంధతని అంతగా ఆమోదించలేరు. ఇట్లా సూటిగా ఎదుర్కోడం చాలామంది భరించలేరు. చాలామంది ఇతరుల్ని చిన్నిచూపు చూడ్డం, విమర్శించడం, నమ్మకద్రోహానికి తలపడడం – వంటి వాటికి దిగిపోతారు. లేదా ఎవర్ని గురించైనా వారివెనక గాలికబుర్లకి (gossip) దిగుతారు. మొహమాటం లేకుండా ఎదుటపడి మాట్లాడ్డానికి ధైర్యం కావాలి. ఇటువంటి వారిపట్లే జనానికి నమ్మకం వుంటుంది. దాపరికం లేకుండా నిజం మాట్లాడ్డం నమ్మకాన్ని పెంచుతుంది. ప్రేమను సంపాదించడం కన్నా నమ్మకాన్ని సంపాయించడం గొప్ప అంటారు. నా ఉద్దేశంలో నమ్మడం అంటే ప్రేమించడం కూడా అని అర్థం.

మా అబ్బాయి జాషువా చిన్నప్పుడు. వాడు నన్ను ఎప్పుడూ ఒక ప్రశ్న అడిగేవాడు. అది నన్ను ఆత్మపరిశీలనకు ప్రోత్సహించేది. నేనెప్పుడైనా ఎవరిపై నయినా కోపగించినా, సహనం కోల్పోయినా, నిర్దయగా ప్రవర్తించినా, వాడు నా కళ్ళల్లోకి సూటిగా చూసి, "డాడ్, నువ్వు నన్ను ప్రేమిస్తున్నావా?" అని అడిగేవాడు.

వాడు సత్యసంధత కలవాడు. మా ఇద్దరి మధ్య చాలా మంచి అనుబంధం వుండేది కూడా. వాడి ప్రశ్నకి అర్థం ఏమిటంటే, నేను అట్లా సహనం కోల్పోడం ద్వారా ఒక జీవనమౌలిక సిద్ధాంతాన్ని భగ్నం చేస్తున్నానన్నమాట. అట్లా తన విషయంలో కూడా చేస్తానేమోనని వాడి చింత.

ఒక ఉపాధ్యాయుడిగా ఒక తండ్రిగా నేను కనిపెట్టిందేమిటంటే తొంభై తొమ్మిది విషయాలకు ఒక విషయమే కీలకమైనది అని. ఆ ఒక్కటీ మన సహనానికి పరీక్ష పెట్టేది, మన మూడ్‌కి పరీక్ష పెట్టేది. ఒక విద్యార్థి క్రమశిక్షణే అందరికీ ప్రసారమౌతుంది. ఒక పిల్ల/పిల్లవాడి ప్రేమే అందరికీ ప్రసారం అవుతుంది. మీరు ఒకర్ని ఎట్లా చూస్తారో, 99 మందిని చూసే విధం అట్లాగే వుంటుంది. ఎందుకంటే అంతిమంగా అందరూ ఒకటే.

నిజాయితీ అంటే కపటమైన భావప్రసారాన్ని నివారించడం, మానవ మర్యాదలకి భంగం కలిగించే, మోసపూరితమైన దానిని నివారించడం. "అబద్ధం అనేది మోసంచేసే ఉద్దేశంలో చేసే భావప్రసారం" అని ఒక నిర్వచనం. మనం మాటలతో గాని చేతలతో గాని చేసే భావప్రసారంలో మన ఉద్దేశం ఎప్పటికీ ఎవర్నీ మోసం చేయరాదని.

హృదయపూర్వక క్షమాపణ
(Apologizing sincerely when you make a withdrawl)

మనం మన అంతఃకరణల బ్యాంక్ నుంచి ఎప్పుడైన ఉపసంహరణ చేసినప్పుడు, అవతలవారికి మనస్ఫూర్తిగా క్షమాపణ చెప్పాలి.

"నాది పొరపాటయింది."

"నేనలా అనడం నా కాఠిన్యాన్ని సూచిస్తుంది."

"నేను నీమీద గౌరవం చూపించలేదు."

"నిన్ను గౌరవించలేదు. అందుకు చింతిస్తున్నాను."

"స్నేహితుల ఎదుట నిన్ను చికాకు పెట్టాను. నేనొక విషయం చెప్పాలను కున్నాను కానీ, నేనలా మాట్లాడి వుండకూడదు."

ఇట్లా హృదయపూర్వకంగా క్షమాపణ చెప్పగలగడానికి దృఢమైన శీలసంపద

వుండాలి. ఆ వ్యక్తికి స్వతంత్రత వుండాలి. తనకి అంతరంగిక భద్రత వుండాలి. నిష్కపటంగా క్షమాపణ చెప్పడానికి సిద్ధాంత కేంద్రీయత వుండాలి. అంతరంగిక భద్రత అతిస్వల్పంగా వున్నవారు ఈ పనిచెయ్యలేరు. వాళ్ళు ఇట్లా క్షమాపణ చెప్పడం వలన తాము చాలా మెత్తగా బలహీనంగా వున్నామని ఎదుటివారు అనుకుంటారని భావిస్తారు. ఎదుటివారు దాన్ని ఆసరాగా తీసుకుని తమ మీద ఆధిపత్యం చూపిస్తారనుకుంటారు. ఎందుకంటే ఇతరుల అభిప్రాయాల మీదే వారి భద్రత ఆధారపడి వుంటుంది. ఇతరులు తమని గురించి ఏమనుకుంటారోనని ఎప్పుడూ చింతిస్తుంటారు. అంతేకాక తాము చేసినదాన్ని వాళ్ళు సమర్థించుకుంటారు కూడా. తమ తప్పుని ఎదుటివారిమీద పెట్టి, అది వాళ్ళ తప్పుగా చూపిస్తారు. ఇట్లాంటివాళ్ళు ఒకవేళ క్షమాపణ చెప్పినా అది పైపైనే గాని మనస్ఫూర్తిగా కాదు.

"తల వంచదలిస్తే, మరీ వంచు" అంటుంది ప్రాక్‌దేశాల వివేచన. "చివరి పైసా దాకా ఖర్చుపెట్టు" అంటుంది క్రిస్టియన్ నైతికత. ఒక డిపాజిట్ (ఖాతాలో జమ)గా వుండాలంటే మనం చెప్పే క్షమాపణ హృదయపూర్వకంగా వుండాలి.

అది హృదయపూర్వకంగా వున్నట్లు ఎదుటివారు గుర్తించాలి.

"బలహీనులే క్రూరంగా వుంటారు, బలవంతుల వద్దనుంచే మనం దయని ఆశించగలం" లియో రోస్కిన్ (Leo Roskin) అంటాడు.

ఒకరోజు నేను మా ఇంట్లో నా ఆఫీసులో కూర్చుని వ్రాసుకుంటున్నాను. 'సహనం' అనే విషయం మీద కూడా వ్రాస్తున్నాను. మా పిల్లలు హాలులో పైకీ క్రిందకీ పరిగెత్తుతున్నారు. పెద్ద శబ్దాలు, తలుపులు బాదే శబ్దాలు వస్తున్నాయి. నేనే సహనం కోల్పోయే పరిస్థితి వచ్చింది.

ఉన్నట్లుండి మా అబ్బాయి డేవిడ్ బాత్‌రూం తలుపు గట్టిగా బాదుతూ అరుస్తున్నాడు. "నన్ను లోపలికి రానియ్ – లోపలికి రానియ్" అని.

నేను ఆఫీసు గదిలో నుంచీ బయటికొచ్చి "డేవిడ్! ఇదంతా నా పనికెంత అంతరాయం కలిగిస్తోందో నీకేమైనా తెలుస్తోందా? పనిమీద మనస్సుపెట్టి వ్రాసుకోడం ఎంత కష్టమో నీకు తెలుసా? ఇప్పుడే నువ్వెళ్ళి నీ గదిలో వుండు, సరిగ్గా ప్రవర్తించడం నేర్చుకునేదాకా!" అన్నాను చాలా తీవ్రంగా.

వాడు ఖిన్న వదనంతో తన గదిలోకి పోయి తలుపు వేసుకున్నాడు. నేను

వెనక్కి తిరిగి నా గదిలోకి వెళ్ళబోతూండగా ఇంకో సమస్య ఎదురైంది. ఈ పిల్లలు మా హాలులో టాకిల్ ఫుట్‌బాల్ ఆడుతున్నారు. ఆ హాలు నాలుగడుగుల వెడల్పు వుంటుంది. పిల్లల్లో ఒకరికి నోటిమీద దెబ్బ తగిలింది. వాడు హాల్లో పడి వున్నాడు. నోటినుంచి రక్తం వస్తోంది. వీడి కోసం డేవిడ్ తువాలు తడిపి తేవాలని బాత్‌రూంకి వెళ్ళాలనుకున్నాడు. కానీ లోపల స్నానం చేస్తున్న వాడి చెల్లెలు మరియా తలుపు తెరవలేదు. జరిగిన సంగతి అదైతే నేను ఎంత అపార్థం చేసుకున్నానో అప్పుడర్థం అయింది. నేను వెంటనే డేవిడ్‌కి క్షమాపణ చెప్పడానికి వెళ్ళాను.

నేను వాడి గదిలోకి వెళ్ళి తలుపు తెరవగానే వాడన్న మొదటిమాట, "నేను నిన్ను క్షమించను" అని.

"ఎందుకు బాబూ!" అని. "నేను అపార్థం చేసుకున్నాను. నిజంగా క్షమాపణ అడుగుతున్నాను. ఎందుకు క్షమించవు" అన్నాను.

"ఎందుకంటే పోయిన వారం కూడా నువ్విలాగే చేశావు" అన్నాడు. అంటే వాడి ఉద్దేశం "నీ ఖాతాలోంచి నువ్వు చాలా ఎక్కువ తీసేసుకున్నావు. నువ్వు చేసిన పనిని గురించి మళ్ళీ నువ్వే మాట్లాడుతున్నావు" అని.

హృదయపూర్వకమైన క్షమాపణలు డిపాజిట్లని పెంచుతాయి. అదేపనిగా క్షమాపణ చెప్పడం డిపాజిట్లని ఉపసంహరించుకోడంతో సమానం. అందువలన అనుబంధాల నాణ్యత దెబ్బతింటుంది. తప్పు చెయ్యడం ఒకటి – దాన్ని వప్పుకోక పోవడం ఇంకొకటి. సాధారణంగా అంతా తప్పుల్ని క్షమిస్తారు. ఎందుకంటే పొరపాట్లు మనసుకి సంబంధించినవి. తప్పుడు ఉద్దేశాలతో చేసిన తప్పుల్ని క్షమించరు. మొదటి తప్పుని అహంభావంతో కప్పిపుచ్చుకోడానికి చేసే రెండవ తప్పుని అసలు క్షమించరు.

ప్రేమధర్మాలు, జీవితధర్మాలు
(The Laws of Love and the Laws of Life)

మనం షరతులు లేకుండా ప్రేమించగలిగితే, ప్రేమ యొక్క మౌలిక ధర్మాలను ఆచరించగలిగితే, ఇతరులకు గూడా మనం మౌలిక జీవన సూత్రాలను అర్థం చేయించగలం. ఇంకో విధంగా చెప్పాలంటే, మనం ఇతరుల్ని బేషరతుగా ప్రేమించ గలిగితే, ఎటువంటి నియమాలతో కట్టిపడెయ్యకుండా వుంటే, వారు భద్రంగా

వున్నట్లు. తమ విలువలను నిజాయితీని, అస్తిత్వాన్ని గుర్తిస్తారు. వారి సహజాభివృద్ధి క్రమాన్ని మనం ప్రోత్సహించినట్లు అవుతుంది. అప్పుడు వారికి జీవిత ధర్మాలను పాటించడం సులభమౌతుంది. సహకారం, సేవ, క్రమశిక్షణ, నిజాయితీ మొదలయిన వాటిని గురించి అర్థం చేసుకుంటారు. వారిలోని అత్యుత్తమ విలువల్ని గుర్తించి, ఆచరించగలుగుతారు. వారికి మనం వారి విలువల ప్రకారం వ్యవహరించే స్వతంత్రం యిచ్చినట్లవుతుంది. మనం పెట్టే నియమాలు నిబంధనల ప్రకారం కాకుండా. ఇందువలన మనం మరీ మెతకగా వున్నట్లు కాదు. వారికి యథేచ్ఛగా వ్యవహరించే అనుమతి యిచ్చామనీ కాదు. అట్లా చేస్తే మన డిపాజిట్లు మొత్తం తీసేసుకున్నట్లే. మనం వారికి సలహా యిస్తాం. బ్రతిమిలాడతాం. వారికి పరిమితుల్నీ పర్యవసానాలను వివరిస్తాము. అయినా మనం ప్రేమిస్తాం.

ప్రేమ అనేది ఒక బహుమతి. దానికి షరతులూ, సంకెళ్ళూ వేస్తే మనం మౌలికమైన ప్రేమ ధర్మాలను త్రోసిపుచ్చినట్లే. మనం ఇతరుల్ని కూడా ఆ ధర్మాలను త్యజించేలా చేసినట్లే. వాళ్ళని మనం ప్రతిస్పందకులుగా, తమని తాము కాపాడుకునే వారిగా తయారుచేస్తాము. “నేనూ ఒక మనిషిని, స్వతంత్ర వ్యక్తిని” అని ఋజువు చేసుకునే ప్రయత్నంలో పడేలా చేస్తాము.

నిజానికి వారు స్వతంత్రులు కారు. వారు పరాధీనులే. అది ‘పరిణతి కొనసాగింపు’లో చివరి అంచు. వాళ్ళు ప్రతిస్పందుకులుగా తయారౌతారు. తమని తాము సమర్థించుకుంటూ వుంటారు. శత్రు కేంద్రీయత కలిగి వుంటారు. వాళ్ళు భావించిందే నిజమనుకుంటూ వుంటారు.

తిరుగుబాటు అనేది హృదయంలో పడే ఒక ముడి. మనసుకి సంబంధించింది కాదు. ఇది సంభవించకుండా వుండడానికి మనం వేసే డిపాజిట్లే ముఖ్యమైనవి. ‘బేషరతైన ప్రేమ’ అనే నిరంతర డిపాజిట్లు. నాకొకప్పుడు ఒక స్నేహితుడుండేవాడు. అతనొక ప్రతిష్ఠాత్మకమైన స్కూల్‌కి డీన్‌గా వుండేవాడు. తను పనిచేస్తున్న ఆ ప్రతిష్ఠాత్మకమైన సంస్థలోనే తన కొడుకుని చదివించాలని అతను అనుకుని డబ్బు కూడా దాచాడు. కానీ, సమయం వచ్చేసరికి ఆ అబ్బాయి అక్కడ చేరడానికి యిష్టపడలేదు.

ఈ సంగతి తండ్రిని చాలా బాధపెట్టింది. ఆ ప్రత్యేకమైన స్కూల్ నించీ పట్టా పుచ్చుకోడం అనేది చాలా మంచి అర్హత; అదొక సంపద కూడా. అంతేకాక

అక్కడ చదవడం వాళ్ళ కుటుంబంలో ఎంతో కాలంగానో వారసత్వంగా వస్తోంది. మూడు తరాల్నించి అంతా అక్కడే చదివారు. తండ్రి అతన్ని బ్రతిమిలాడాడు. అభ్యర్థించాడు. వాదించాడు. అతనితో మాట్లాడి, అతను చెప్పింది విని అర్థం చేసుకోడానికి కూడా ప్రయత్నించాడు. కొడుకు మారకపోతాడా అనే ఆశతో. ఇందులో మన కర్థమయ్యేదేమిటంటే అది షరతులతో కూడిన ప్రేమ. తను ఆ స్కూల్లో చదవాలనే తండ్రి కోరిక, తన మీదుండే విలువ కన్న ఎక్కువైపోయిందని కొడుకు భావించాడు. పర్యవసానంగా తను అక్కడ చేరకపోవడానికి కారణాలని సమర్థించు కున్నాడు. తన నిర్ణయానికి కట్టుబడిపోయాడు.

కొంత ఆత్మశోధన అనంతరం తండ్రే త్యాగం చేయాలనుకున్నాడు. షరతులతో కూడిన ప్రేమని త్యాగం చెయ్యాలనుకున్నాడు. తను ఆశించిందే తన కొడుకు అనుసరించాలనే సూత్రం ఏమీ లేదని అర్థం చేసుకున్నాక, అతనూ, అతని భార్యా కూడా కొడుకుని బేషరతుగా ప్రేమించడం మొదలుపెట్టారు. ఇది వాళ్ళకి చాలా కష్టమైన పని. ఎందుకంటే, ఆ తండ్రికి అక్కడ చదివిన అనుభవం చాలా ఆత్మీయ మైనది. పైగా కొడుకుని అక్కడ చదివించడానికి చాలాకాలంగా వాళ్ళు పథకరచన చేశారు. డబ్బు కూడబెట్టారు. నిజం చెప్పాలంటే వాడు పుట్టినప్పట్నించీ ఈ ఆలోచనకి పాదుచేసి నీళ్ళు పోశారు.

ఆ తల్లితండ్రులు తమ దృక్పథాన్ని మార్చుకోడానికి చాలా కష్టపడ్డారు. బేషరతు ప్రేమ అంటే ఏమిటో అర్థం చేసుకోడానికి ప్రయత్నించారు. తమలో వచ్చిన ఈ పరిణామాన్ని గురించి కొడుక్కి చెప్పారు. వాళ్ళు ఆ పరిణామక్రమంలో ఎంత దూరం రాగలిగారంటే, వాళ్ళు తమ కొడుక్కి ఎంతో నిజాయితీగా, తమ బేషరతు ప్రేమని తెలియపరిచి అతని నిర్ణయాలేవీ దాన్ని ప్రభావితం చెయ్యలేవని చెప్పారు. ఆ విధంగా చెప్పడం అతన్ని మోసం చెయ్యడానికి కానీ, దారికి తేవడానికి కానే కాదు. వారి అభివృద్ధికి అదొక సహేతుకమైన పొడిగింపు.

అప్పుడు ఆ అబ్బాయి పెద్దగా స్పందించలేదు. కానీ వారేం బాధపడలేదు. ఎందుకంటే వాడెట్లా స్పందించినా, స్పందించకపోయినా వాణ్ణి ప్రేమించడానికీ వాళ్ళు సిద్ధంగా వున్నారు. ఒక వారం తరువాత వాడు తను అక్కడ చేరనని చెప్పాడు. వాళ్ళు ఈ నిర్ణయం వినడానికి సిద్ధపడి వున్నారు కనుక ఏమీ అనలేరు. జీవితం సాగిపోతూనే వుంది.

కొంతకాలం తరువాత ఒక ఆశ్చర్యకరమైన విషయం జరిగింది. ఇప్పుడు వాడు తనని తాను సమర్థించుకునే అవసరం లేదు కనుక కొంత ఆత్మ పరిశోధనలో పడ్డాడు. తనకి నిజంగా చదువుకోవాలని వుందని తెలుసుకున్నాడు. ఎడ్మిషన్ కోసం దరఖాస్తు పెట్టాడు. ఆ సంగతి తండ్రికి చెప్పాడు. అప్పుడు కూడా ఆయన మారుమాట్లాడకుండా కొడుక్కి సహకరించాడు. తండ్రికి ఆనందం కలిగింది, కానీ ఈపాటికి ఆయన కొడుకు ఏం చేసినా అతన్ని ప్రేమించడానికి సిద్ధంగా వున్నాడు కనుక అత్యంతానందంతో ఎగిరిపడలేదు.

యునైటెడ్ నేషన్స్ మాజీ సెక్రటరీ జనరల్ డాగ్ హామర్ షాల్డ్ ఇలా అంటాడు. "అశేష ప్రజల విముక్తి కోసం ఓర్పుగా శ్రమించే కంటే, ఒక వ్యక్తికి పూర్తిగా అంకితం కావడం మహత్వపూర్ణమైన విషయం" అని. బయట ప్రాజెక్టులకోసం రోజుకి 8, 10, 12 గంటలు, వారానికి 6, 7 రోజులు వినియోగిస్తూ, మన జీవన భాగస్వామి కోసం, మన యుక్తవయస్కులైన పిల్లల కోసం, మన సహోద్యోగుల కోసం, సమయం పెట్టి వారితో గాఢమైన అనుబంధం పెంచుకోకలేకపోడాన్ని మనం హామర్‌షాల్డ్ మాటల్లో అర్థం చేసుకోవచ్చు. ఇందుకు శీలసంపద, వినమ్రత, ధైర్యం, ఆత్మబలం కావాలి. బయట జనులందరికోసం, అన్నేసి గంటలు రోజులు గడపడం కన్నా ఆ ఒక్క అనుబంధాన్ని దృఢతరం చేసుకోడం గొప్పది.

అనేక సంస్థలకు సలహాదారుగా పాతిక సంవత్సరాల నా అనుభవంలో పై సూక్తిని నేను చాలాసార్లు తలుచుకున్నాను. చాలా సంస్థలలో, ఎక్కువ సమస్యలు ఉన్నతస్థాయి అధికారుల సంబంధాలలో వుండే విభేదాల వల్లనే ఉత్పన్నమౌతాయి. ఒక ఫర్మ్‌లో ఇద్దరు భాగస్వాముల మధ్య, ఒక కంపెనీ యజమానీ, అధ్యక్షుని మధ్య, అధ్యక్షుడూ, ఉపాధ్యక్షుని మధ్య. ఈ సమస్యల్ని ముఖాముఖీ చర్చించుకుని పరిష్కరించుకోడానికి ఉదాత్తమైన శీలసంపద కావాలి.

నేను హామర్‌షాల్డ్ సూక్తిని చదివినప్పుడు ఒక సంస్థలో పనిచేస్తున్నాను. అక్కడ నా కుడిభుజంలా పనిచేస్తున్న ఒక వ్యక్తికీ నాకూ మధ్య అస్పష్టమైన 'ఆశింపులు' (expectation) వున్నాయి. మా సంస్థ పరిపాలనా పద్ధతుల ప్రకారం, నేను ఈయనతో సూటిగా మాట్లాడి మా అభిప్రాయభేదాలను, మా లక్ష్యాలనూ, మా పాత్రలనూ తేల్చుకోలేకపోయాను. అందువలన నేను కొన్ని నెలలపాటు రాజీ ధోరణితో పనిచేసి వికృతమైన పరిస్థితులు ఏర్పడకుండా చూస్తూ వచ్చాను. కానీ అన్నాళ్ళూ మాలో ఒకరిపై ఒకరికి చెడు అభిప్రాయాలు కలుగుతూనే వచ్చాయి.

నేను హేమర్‌షాల్డ్ వాక్యాల్ని చదివిన తరువాత, మా యిద్దరి సంబంధాన్ని పునర్నిర్మించాలనుకున్నాను.

అసలు విషయాలను రాబట్టి, మా ఇద్దరి మధ్యా ఒక అవగాహన పెంచుకోడం కష్టమనిపించింది. అతన్ని కలవడానికి నేను చాలా బలం తెచ్చిపెట్టుకోవలసి వచ్చింది. కాస్త వణుకు కూడా వచ్చింది. అతను చాలా గట్టిమనిషిలా కనపడతాడు. తానే సరైన పనిచేస్తున్నాననుకుంటాడు. అతని దృష్టిలో అతనే కరెక్టు. ఆయన బలమూ, సమర్థతా నాకు కావాలి. మా ఇద్దరి ముఖాముఖీ ఇప్పుడున్న సంబంధాన్ని కూడా పాడుచేస్తుందేమో, దానివల్ల అతని బలాన్నీ, సమర్థతనీ నేను కోల్పోతానేమో అనిపించింది. నేను మనసులోనే ఒకసారి మా కలయికని రిహార్సల్ వేసుకుని చివరికి నా సిద్ధాంతాలకు కట్టుబడి వుండడానికి నిర్ణయించుకుని ఆయన దగ్గరకు వెళ్ళాను. అప్పుడు నాకు మనశ్శాంతి కలిగింది. మేం కలిసినప్పుడు, చాలా ఆశ్చర్యంగా, ఆయన కూడా నాలాగే భావిస్తున్నాడని అర్థం అయింది. అతను ఏమాత్రం తనని తను సమర్థించుకునేలా మాట్లాడలేదు.

కాకపోతే, మా యిద్దరి పరిపాలనా శైలుల్లో తేడా వుండడం వలన, మొత్తం సంస్థ అంతా ఈ భిన్నమైన శైలులకి స్పందిస్తోంది. మా అనైక్యత తెచ్చిన సమస్యల్ని మేం గుర్తించాం. ఇట్లా కొన్నిసార్లు కలసిన తరువాత, మేం సమస్యల్ని వెలుగులోకి తెచ్చి, పరస్పర గౌరవంతో ఒకటొకటిగా పరిష్కరించగలిగాం. మేం యిద్దరం ఒక శక్తివంతమైన టీమ్‌గా అభివృద్ధి చెందాం. ఇద్దరి మధ్య అనుబంధం పెరిగి అది మేం మరింత ప్రభావవంతంగా పనిచెయ్యడానికి దోహదపడింది.

ఒక వ్యాపారాన్ని గాని, కుటుంబాన్ని గాని సమర్థవంతంగా నడపడానికి అవసరమైన ఐక్యతని సృష్టించాలంటే, ధైర్యమూ, ఆత్మబలమూ కావాలి. మానవ సంబంధాలను పెంపొందించుకొనడానికి ఉదాత్తమైన శీలం కావాలి గాని పరిపాలనా నైపుణ్యాలు కావు.

'P' సమస్యలు, PC అవకాశాలు
(P Problems are PC Opportunities)

ఈ అనుభవం నాకు పరస్పరాధారత గురించి ఒక శక్తివంతమైన దృక్పథాన్ని యిచ్చింది. అది మనం సమస్యల్ని చూసే దృష్టికి సంబంధించినది. ఈ సమస్యను తప్పించుకుంటూ నేను కొన్ని నెలలు గడిపాను. అదొక చికాకుపెట్టే సమస్యనీ,

పనికి అడ్డం వస్తుందనీ అనుకుంటూ, 'ఏదో ఒక రకంగా అదే పరిష్కారం అవుతుందిలే' అనుకుంటూ కాలం గడిపాను. కానీ, ఆ సమస్య ఒక చక్కని అనుబంధం ఏర్పడడానికి అవకాశం కలిగించింది. మా ఇద్దరికీ ఒక 'టీం' వలె కలిసి పనిచేసే శక్తి నిచ్చింది.

ప్రతిపరస్పరాధార సందర్భంలో, ఫలితం లేదా ఉత్పత్తి యొక్క సమస్య. ఫలిత సాధన శక్తిని పెంచుకునే అవకాశంగా మారుతుందని నేననుకుంటాను. అంతఃకరణల బ్యాంక్ ఖాతాను పెంచుకునే అవకాశాలను కలుగజేస్తుంది. ఫలితాలను పెంచుతుంది. తల్లితండ్రులు కూడా తమ పిల్లల సమస్యల్ని, చికాకు పెట్టేవిగా చూడకుండా, వాళ్ళతో అనుబంధం పెంచుకునే అవకాశాలుగా చూస్తే వాళ్ళ మధ్య అవగాహన మరింత పెరుగుతుంది. తల్లితండ్రులు పిల్లల్ని అర్థం చేసుకుని వాళ్ళకి సహాయపడడానికి యిష్టపడతారు. పిల్లలు ఒక సమస్యతో వాళ్ళ దగ్గరకొచ్చినప్పుడు "అబ్బో! మళ్ళీ ఇంకో సమస్య తెచ్చిపెట్టావన్నమాట!" అనకుండా "మా పిల్లలకి సాయం చెయ్యడానికి నాకింకో అవకాశం దొరికింది. ఈ విధంగా మా సాన్నిహిత్యం మెరుగుపడుతుంది" అనే దృక్పథం వుండాలి. చాలా పారస్పర్యాలు కేవలం యిచ్చిపుచ్చుకునే వ్యవహారం (Transaction) లా కాక పరిణామశీలంగా మారతాయి. తల్లితండ్రులు తమకూ, తమ సమస్యలకూ యిస్తున్న విలువా, శ్రద్ధా తెలుసుకున్న పిల్లలకూ, వారి తల్లితండ్రులకూ మధ్య గాఢమైన అనుబంధం ఏర్పడుతుంది.

ఈ దృక్పథం వ్యాపారాలలో కూడా శక్తివంతంగా పనిచేస్తుంది. ఒక గొలుసు డిపార్ట్‌మెంట్ స్టోర్ ఈ దృక్పథంతోనే వ్యవహరిస్తూ తమ వినియోగదారుల విశ్వాసాన్ని చూరగొన్నది. ఎప్పుడు ఏ వినియోగదారుడు ఎంత చిన్న సమస్యతో స్టోర్‌కి వచ్చినా అక్కడి గుమాస్తాలు అది వినియోగదారులతో సత్సంబంధాల పెంపునకు ఒక అవకాశంగా భావిస్తారు. వాళ్ళు ప్రసన్నవదనంతో, సమస్యను పరిష్కరించాలనే సానుకూలమైన కోరికతో స్పందిస్తారు. వినియోగదారునికి సంతోషం కలిగిస్తారు. వాళ్ళు వినియోగదారునికి యిచ్చే గౌరవ మర్యాదలు, చూపే ఆదరణ, వారిని మరొక స్టోర్‌కి వెళ్ళనివ్వకుండా చేస్తాయి.

పరస్పరాధారిత సంబంధాలలో ఫలితమూ/ఫలితసాధనాశక్తి (P/PC) ల సమతూకం చాలా అవసరం. మన సమస్యల్ని ఫలితసాధనాశక్తిని పెంచే అవకాశాలుగా మనం భావించాలి.

పరస్పరాధారత అలవాట్లు
(The Habits of Interdependence)

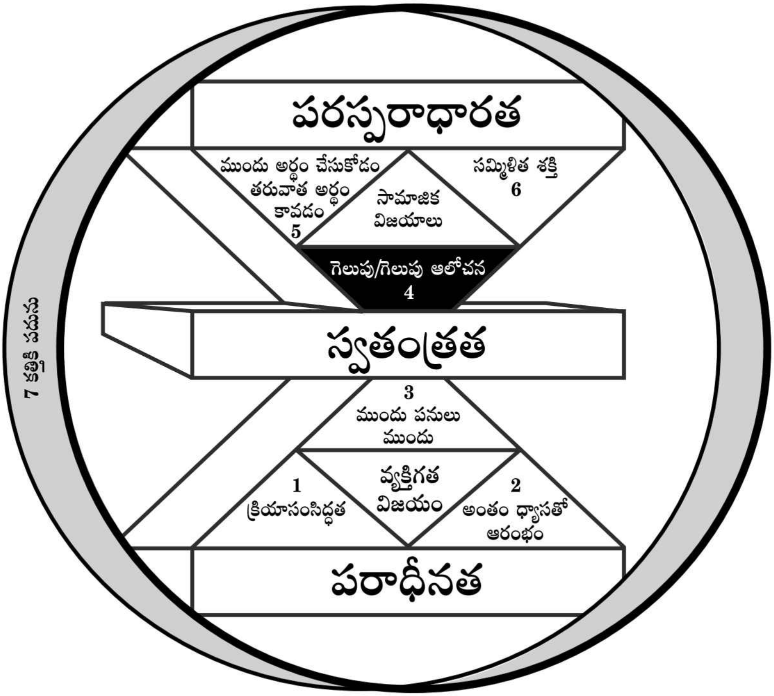
అంతఃకరణల బ్యాంక్ ఖాతా (Emotional Bank Account) ని మనసులో వుంచుకుని, ఆ దృక్పథంతో మనం సామాజిక విజయం (Public Victory) లోకి అడుగుపెట్టడానికి సిద్ధమయ్యాం. అట్లా సిద్ధమైనప్పుడు మనం ఈ అలవాట్లు ఏ విధంగా ప్రభావవంతమైన పరస్పరాధారతను సృష్టిస్తాయో చూడవచ్చు. ఇతర ఆలోచనా విధానాల్లో మనం ఎట్లా నియంత్రించబడి వున్నామో కూడా చూడవచ్చు.

అంతేకాక, నిజంగా స్వతంత్రులైన వారే పరస్పరాధారతను సాధించగలరు. ప్రజారంజక నైపుణ్యాలైన 'గెలుపు/గెలుపు' పద్ధతి, ప్రతిఫలన శ్రవణం (Reflective listening) "సృజనాత్మకమైన సమస్యల పరిష్కారం" వంటి వాటి ద్వారా సామాజిక విజయం సాధించడం అసంభవం. ఈ నైపుణ్యాలు వ్యక్తిత్వానికి విలువ యిస్తాయిగాని శీలానికి కాదు.

ఇప్పుడు మనం సామాజిక విజయం సాధించే అలవాట్లని లోతుగా పరిశీలిద్దాం.

అలవాటు-IV

గెలుపు/గెలుపు ఆలోచన



పరస్పర నాయకత్వ సిద్ధాంతాలు
(Principles of Interpersonal Leadership)

"మనం గోల్డెన్ రూల్‌ని కంఠస్థం చేశాం.
దానినిప్పుడు జీవితానికి అన్వయిద్దాం."

• ఎడ్విన్ మర్ఖం **(Edwin Markham)**

ఒకసారి నేనొక కంపెనీలో పనిచేశాను. ఆ కంపెనీ అధ్యక్షుడు తన ఉద్యోగులలో పరస్పర సహకారం కొరవడిందని చింతపడుతున్నాడు.

"మా అసలు సమస్య ఏమిటంటే, స్టీఫెన్! వాళ్ళంతా స్వార్థపరులు – వాళ్ళసలు ఎవరితో సహకరించరు. వాళ్ళుగనక సహకరిస్తే మేం ఇంకా మంచి ఫలితాలు సాధించగలిగేవాళ్ళం. ఈ సమస్యని పరిష్కరించగలిగే మానవ సంబంధాలను గురించి కార్యక్రమం ఏదైనా రూపొందించగలరా!" అనడిగాడు.

"మీ సమస్య, మీ ఉద్యోగులా? దృక్పథమా?" అనడిగాను.

"మీరే చూడండి" అన్నాడు.

నేను పరిశీలించాను. వాళ్ళు నిజంగా స్వార్థపరులే – బొత్తిగా సహకరించరు. అధికారాన్ని సహించరు. తమని తాము సమర్థించుకుంటూ వుంటారు. అంతః కరణల ఖాతానించీ ఎక్కువ ఉపసంహరించినందువలన నమ్మకం లేని వాతావరణం నెలకొన్నది. నేను మళ్ళీ అడిగాను. నా మొదటి ప్రశ్ననే.

"మనం ఇంకాస్త లోతుగా ఆలోచిద్దాం. మీవాళ్ళు ఎందుకు సహకరించరు? సహకరించనందుకు బహుమతి ఏవన్నా వుందా?"

"సహకరించనందుకు ఏమీ బహుమతి లేదు. కానీ సహకరిస్తే చాలా మంచి బహుమతులున్నాయి" అన్నాడు.

"అవునా?" అన్నాను.

ఈయన ఆఫీసు గదిలో కర్టెన్ వెనక గోడమీద ఒక ఛార్ట్ వుంది. ఆ ఛార్ట్ మీద చాలా పందెపు గుర్రాలున్నాయి. అన్నీ కూడా ట్రాక్‌లో వరసగా నిలబడి వున్నాయి. ఒక్కొక్క గుర్రం మొహం మీద ఒక్కొక్క మేనేజర్ మొహం అంటించి వుంది. ట్రాక్ చివర 'బెర్మూడా' యొక్క అందమైన దృశ్యం వుంది. నీలిమేఘాలు, పరిగెత్తే మబ్బులు, ఒక ప్రేమజంట చేతిలో చెయ్యి వేసుకుని, తెల్లని ఇసుకలో నడిచి వెళ్ళడం.

వారానికొకసారి ఈయన తన వాళ్ళందర్నీ ఆఫీసుకి పిలిచి సహకారం గురించి మాట్లాడతాడు. 'మనందరం కలిసి పనిచేద్దాం – ఎక్కువ డబ్బు సంపాదిద్దాం' అని చెబుతాడు. అప్పుడు కర్టెన్ తొలిగించి 'బెర్మూడా' బొమ్మ చూపిస్తాడు. "మీలో ఎవరు బెర్మూడా పర్యటనకి వెడతారు?" అని అడుగుతాడు. ఇదెట్లా వుందంటే ఒక మొక్కతో పెరగమని చెప్పి, ఇంకోదానికి నీళ్ళు పోసినట్లు.

"నైతికత పెరిగేదాకా కాల్పులు జరుగుతూనే వుంటాయి" అనడంలాగా. అతనికి సహకారం కావాలి. అతనికి తన ఉద్యోగులు కలిసి పనిచెయ్యాలి. ఆలోచనలు పంచుకోవాలి. ఆ కృషినించీ లాభాలు సాధించాలి. కానీ అతను ఒకరితో ఒకరికి పోటీ పెడుతున్నాడు. ఒక మేనేజర్ విజయం, ఇతరుల వైఫల్యం క్రిందకి వస్తుంది. వ్యాపారాలలోనూ, కుటుంబాలలోనూ వచ్చే అనేకానేక సమస్య ల్లాగ, ఈ సమస్య కూడా తప్పుడు దృక్పథం నించీ జనించినదే. పోటీ దృక్పథంతో ఫలితాలు సాధించాలనుకోడం, అది పనిచెయ్యకపోయినందున అతనికిప్పుడొక కార్యక్రమం, ఒక నైపుణ్యం, ఒక సత్వర పరిష్కారం కావల్సి వచ్చింది. సహకారం లేకపోవడానికి విరుగుడు తొందరగా కావాలి.

వేళ్ళు మార్చకుండా పండు మార్చలేము కదా! వైఖరులను, ప్రవర్తనలను మార్చడం అంటే ఆకులు దుయ్యడం లాంటిదే. అప్పుడు మేము వ్యక్తిగతమైన సంస్థాపరమైన అభివృద్ధి సాధించడానికి అందుకు పూర్తిగా భిన్నమైన రీతిలో ప్రయత్నించాం. సహకారం విలువను గ్రహించేలాగ పురస్కారాలను, సమాచారాన్ని అభివృద్ధి చేశాము.

మీరు కంపెనీ అధ్యక్షులైనా, ఒక భవనానికి జానిటర్ అయినా మీరు స్వతంత్రత నుంచి పరస్పరాధారతలోకి మారడం అంటే మీరు నాయకత్వ పాత్రలోకి మారారన్న

మాట. మీరు ఇతరుల్ని ప్రభావితం చేసే స్థాయిలో వున్నారన్నమాట. పరస్పర నాయకత్వాన్ని ప్రభావవంతంగా నడుపుకోడానికి చేసుకోవలసిన అలవాటు గెలుపు/గెలుపు ఆలోచన.

మానవ పారస్పర్యానికి ఆరు దృక్పథాలు (Six Paradigms of Human Interaction)

గెలుపు/గెలుపు అనేది ఒక నేర్పు, లేదా నైపుణ్యం కాదు. అదొక జీవన తాత్వికత. అది మానవ పారస్పర్యం తాలూకు ఆరు దృక్పథాలలో ఒకటి. మిగతా దృక్పథాలు గెలుపు/ఓటమి, ఓటమి/గెలుపు, ఓటమి/ఓటమి, గెలుపు/గెలుపు లేదా వ్యవహారం రద్దు.

- గెలుపు/గెలుపు
- గెలుపు/ఓటమి
- ఓటమి/గెలుపు
- ఓటమి/ఓటమి
- గెలుపు
- గెలుపు/గెలుపు లేదా వ్యవహారం రద్దు

గెలుపు/గెలుపు (Win/Win)

గెలుపు/గెలుపు అనేది ఎల్లప్పుడూ ఉభయులకూ లాభం జరగాలనే మనస్తత్వం. గెలుపు/గెలుపు అంటే వొప్పందాలు కానీ పరిష్కారాలు గానీ ఉభయులకూ లాభదాయకంగా, సంతృప్తికరంగా వుండాలనే ఆలోచన. గెలుపు/గెలుపు పరిష్కారాలలో అందులో సంబంధం వున్న వారందరికీ మంచి జరిగిందనే భావన కలిగి కార్యాచరణకి నిబద్ధులౌతారు. గెలుపు/గెలుపు అనేది జీవితంలో పోటీనిగాక సహకారాన్ని చూస్తుంది. చాలామంది అన్నింటినీ విభజన ద్వయంగా చూస్తారు. బలం, బలహీనత, హార్డ్‌బాల్, సాఫ్ట్‌బాల్, గెలుపు లేదా ఓటమి ఇట్లా కానీ అటువంటి ఆలోచనలోనే తప్పుంది. ఈ ఆలోచన అధికారం, స్థాయిలకు సంబంధించింది కానీ, సిద్ధాంతాలకు సంబంధించినది కాదు. గెలుపు/గెలుపు అనే దృక్పథం అందరికీ పుష్కలంగా అవకాశాలున్నాయనీ, ఒకరి విజయం మరొకరి వైఫల్యం కాదనీ ఆ విజయం అందరికీ అవకాశాలు లేకుండా చేస్తుందనేది తప్పనీ చెబుతుంది.

ప్రతి సమస్యకూ రెండే పరిష్కారాలుండడం కాక, మూడవ ప్రత్యామ్నాయం కూడా వుంటుందని చెప్పేదే గెలుపు/గెలుపు ఆలోచన. మీకో, నాకో విజయం కాదు. మనిద్దరికీ మంచిది – ఉన్నతమైన మార్గం.

గెలుపు/ఓటమి (Win/Lose)

గెలుపు/గెలుపుకి మరో ప్రత్యామ్నాయం గెలుపు/ఓటమి. ఇదే బెర్మ్యూడా పురస్కారం. "నేను గెలిస్తే, నువ్వు ఓడినట్లే" అని చెప్పేది.

నాయకత్వ శైలిలో, గెలుపు/ఓటమి అధికారపూర్వకమైన పద్ధతి. "నేను నా మార్గంలో పోతాను, కానీ నువ్వు నీ మార్గంలో పోలేవు" అనడం అన్నమాట.

'గెలుపు/ఓటమి' దృక్పథం కలవారు తమ అధికారాన్ని, పదవిని, అర్హతల్ని, ఆస్తుల్ని తమ గెలుపుకోసం వాడుకుంటారు. చాలామంది పుట్టుకనుంచే ఇటువంటి దృక్పథానికి అలవాటు పడివుంటారు. ఈ దృక్పథం ఏర్పడ్డానికి ముందు కుటుంబ వాతావరణం దోహదం చేస్తుంది. ఒక పిల్లనో పిల్లవాణ్ణో ఇంకొకరితో పోల్చడం, ఈ పోలికలతో ఒకరికి ఎక్కువ ప్రేమ, ఆదరణ మరొకరికి తక్కువ ఆదరణ కనపరచడం చూస్తూ వుంటాం. ఇట్లా పోల్చడానికి కారణం వారి గెలుపు/ఓటమి దృక్పథమే.

షరతుల మీద ఆధారపడ్డ ప్రేమతో, ఆ ప్రేమని సంపాదించుకోవలసి వస్తుంది. అట్లా సంపాదించుకోవలసివచ్చినప్పుడు, పిల్లలు తాము ప్రేమాస్పదులం కామనీ విలువైన వాళ్ళం కామనీ అనుకుంటారు. విలువ అంతర్గతంగా కాక బహిర్గతంగా వుంటుంది. ఇంకొకరితో పోల్చి విలువ కట్టడంగా వుంటుంది.

తల్లితండ్రులపైన అధికంగా ఆధారపడే ఆ లేత వయస్సులో, వారి లేత హృదయాల్లో ఇటువంటి షరతులతో కూడిన ప్రేమ ఎటువంటి ప్రభావం చూపిస్తుంది? ఆ పిల్లలు గెలుపు/ఓటమి మూసలో తయారై అట్లాగే ప్రవర్తించేలా రూపొందించబడతారు.

"నా అన్నతమ్ముడికంటే నేను బాగా వుంటే, మా అమ్మానాన్నా నన్ను మరింత ప్రేమిస్తారు."

"మా అమ్మానాన్నా నా చెల్లెల్ని ప్రేమించినంతగా నన్ను ప్రేమించరు. నేను అంత విలువైనవాణ్ణి కాను."

పిల్లలకు స్క్రిప్టులు వ్రాసి పెట్టేవాళ్ళల్లో స్నేహబృందం ఒకటి. పిల్లలు ముందు తల్లితండ్రుల ఆమోదాన్ని కోరతారు. తరువాత స్నేహితుల ఆమోదాన్ని కోరతారు. వాళ్ళు తోబుట్టువులైనా కావచ్చు.

ఈ వ్రాతల్ని విద్యాలయాలు కూడా అనుసరిస్తాయి. మామూలుగా గ్రేడ్లు యివ్వడం అంటే, మీకు 'A' వచ్చిందంటే ఇంకొకరికి 'C' వచ్చిందన్న మాట. ఇతరులతో పోల్చడం వల్లనే ఈ గ్రేడ్లు యివ్వడం జరుగుతుంది. పిల్లలలోని అంతరంగిక విలువలకు గుర్తింపు వుండదు.

"మిమ్మల్నిలా తల్లితండ్రుల సమావేశంలో చూడ్డం ఆనందంగా వుంది. మీరు నిజంగా మీ పాప కారోలిన్ గురించి గర్వపడాలి. తను పై పది శాతంలో వుంది" అంటారు.

"నాకు నిజంగా బావుంది."

"కానీ మీ అబ్బాయి జానీకి కాస్త సమస్య వచ్చింది. అతను క్రింద క్వార్టైల్‌లో వున్నాడు."

"అవునా? అయితే కష్టమే! కానీ మేమేం చెయ్యాలిప్పుడు."

ఈ విధమైన పోలికలతో కూడిన సమాచారం ఏం చెబుతుంది? విద్యార్థులు వారి శక్తుల్ని బట్టి కాక, వారి సామర్థ్యాన్ని బట్టి కాక, ఇతరుల్తో పోల్చడాన్ని బట్టి గ్రేడ్స్ తెచ్చుకుంటారు. ఈ గ్రేడ్స్ వారికి సమాజంలో గుర్తింపు తెచ్చే వాహికలు. అవి అవకాశాలకు తలుపులు తెరిచేవి, మూసేవీ కూడా.

మొత్తం విద్యావిధానంలోనే పోటీతత్త్వం వుంది కానీ సహకార స్వభావం లేదు. సహకారాన్ని మోసం చెయ్యడంగా పరిగణిస్తారు.

మరొక స్క్రిప్ట్ రచయిత క్రీడారంగం. ముఖ్యంగా స్కూలు, కాలేజి రోజుల్లో యువకుల మనస్తత్వాలపై ప్రభావం చూపేది. అక్కడ చెప్పేదొక్కొక్కసారి ఇట్లా వుంటుంది. "జీవితమే ఒక పెద్ద ఆట. అందులో కొందరు గెలుస్తారు. కొందరు ఓడిపోతారు. ఇక్కడ 'గెలవడం' అనేది ఇంకొకర్ని 'ఓడించడం' అన్నమాట.

మరొకటి న్యాయశాస్త్రం. మనమొక తంపులమారి సమాజంలో నివసిస్తున్నాం. ముందు ఎవరికన్న ఏదైనా సమస్య వస్తే అవతల వారిమీద దావా వెయ్యాలని అనుకుంటాం. కోర్టుకి లాగాలనుకుంటాం. ఇతరులపై గెలవాలనుకుంటాం. కానీ తమని తాము సమర్థించుకునేవారు సృజనాత్మకంగానూ వుండరు, సహకారం కూడా యివ్వరు. మనకి న్యాయం, చట్టం వుండాలి నిజమే. లేకపోతే సమాజంలో విలువలు నశించిపోతాయి. అది మన మనుగడకి సాయం చేస్తుంది కాని, సహకార

తత్వాన్ని ప్రోత్సహించదు. ఒక్కొక్కసారి రాజీమార్గం కుదురుస్తుంది. న్యాయం అనేది ప్రత్యర్థిత్వం అనే ఆలోచనపై ఆధారపడి వుంటుంది. ప్రస్తుతం న్యాయవాదులను, న్యాయవాద కళాశాలలనూ ప్రోత్సహించడం, శాంతియుత చర్చల ద్వారా సమస్యలు పరిష్కరించుకోడం అనే పోకడ కనిపిస్తుంది. గెలుపు/గెలుపు నైపుణ్యాలను ఉపయోగించుకోడం ప్రయివేటు కోర్టులని ఆశ్రయించడం మంచిదేకాని అది అంతిమ పరిష్కారం కాదు. కానీ సమస్యను గురించిన స్పృహ ప్రజలలో కలుగు తోందనడానికి ఒక నిదర్శనం.

పోటీతత్వం, నమ్మకం లేకపోవడం ఎక్కువగా వున్న సందర్భాలలో గెలుపు/ఓటమి ఆలోచన ఎక్కువగా వుంటుంది. కానీ జీవితం అంతా పోటీ కాదు. మన జీవన భాగస్వామితో, పిల్లలతో, సహోద్యోగులతో, ఇరుగుపొరుగుతో, స్నేహితులతో ప్రతిరోజూ పోటీపడుతూ బ్రతకం. "మీ వివాహబంధంలో ఎవరిది గెలుపు?" అనేది చాలా హాస్యాస్పదమైన ప్రశ్న. ఇద్దరూ గెలవకపోతే, ఇద్దరూ ఓడినట్లే.

మన జీవితంలో చాలాభాగం పరస్పరాధారితం. స్వతంత్రం కాదు. మనం కోరుకునే ఫలితాలు మనకు యితరులు యిచ్చే సహకారంపై ఆధారపడి వుంటాయి. అటువంటి సహకారం గెలుపు/ఓటమి మనస్తత్వంలో లభించదు.

ఓటమి/గెలుపు (Lose/Win)

కొంతమంది వేరే విధంగా వుంటారు. వాళ్ళ ఓటమి/గెలుపు మనస్తత్వంతో వుంటారు.

"నేను ఓడిపోతాను. గెలుపు నీదే."

"నీ కిష్టమైనట్లు చెయ్యి."

"మళ్ళీ నామీదకి వస్తున్నావు. అందరూ అంతే."

"నేనెప్పుడూ ఓడిపోతాను. నాకెప్పుడూ ఓటమే."

"నేను శాంతి కోరతాను. శాంతి కోసం ఏమైనా చేస్తాను."

ఓటమి/గెలుపు అనేది గెలుపు/ఓటమి మనస్తత్వం కన్నా అధ్వాన్నమైనది. ఎందుకంటే దానికి ప్రమాణాలు కాని, ఆశలు కాని, దార్శనికత గాని వుండదు. ఓటమి/గెలుపు ఆలోచన కలవాళ్ళు ఎప్పుడూ అందర్నీ మెప్పించడానికి చూస్తారు.

ఇతరుల ఆమోదంపై, తమ బలం వుందనుకుంటారు. తమ స్వంత అభిప్రాయాలను ప్రకటించే ధైర్యం వుండదు. తమ నమ్మకాలని బయటికి చెప్పలేరు. ఇతరుల అహంభావాలకి లొంగిపోతారు. ఏవైనా సంప్రదింపులలో ఓటమి/గెలుపు అనేది ఒక లొంగుబాటు. ఎదుటివాళ్ళకి లొంగిపోవడం లేదా ఆ విషయాన్ని వొదిలిపెట్టడం నాయకత్వపు శైలిలో దీనిని దేనినైనా అనుమతించే తత్వం అనీ ఎవర్నైనా తృప్తిపరచే తనం అనీ అంటారు. ఓటమి/గెలుపు అంటే అందరిచేత మంచివాళ్ళనిపించుకోవటం. వాళ్ళకి ఏమీ ముందుగా అందకపోయినా మంచి అనిపించుకుంటే చాలు.

గెలుపు/ఓటమి మనస్తత్వం కలవాళ్ళకి ఓటమి/గెలుపు మనస్తత్వం కలవాళ్ళంటే యిష్టం. ఎందుకంటే వాళ్ళ బలహీనతే వీళ్ళకి బలం. వాళ్ళ బలహీనతల్ని ఆసరాగా తీసుకుంటారు. ఓటమి/గెలుపు మనస్తత్వం వాళ్ళు తమ భావాలను అణచివేసుకుంటారు. వ్యక్తీకరించని భావాలు నశించిపోవు. అవి లోలోపల అణగి వుండి, తరువాత వికృతరూపాలలో బయటపడతాయి. మానసిక వత్తిడుల వలన కలిగే శారీరక రుగ్మతలు (Psychosomatic illnesses) వస్తాయి. ముఖ్యంగా ఊపిరి తిత్తులకు సంబంధించిన, నరాలకు సంబంధించిన, రక్తప్రసరణకు సంబంధించిన జబ్బులు వస్తాయి. లోపల పోగుపడిపోయిన బాధ, పశ్చాత్తాపం, తిరస్కారం వంటి భావాలు తీవ్రమైన ఆశాభంగం, అనేక భ్రమల నుంచి బయటపడడం వంటి వాటి వల్ల ఈ రుగ్మతలొస్తాయి. అవధులు దాటిన కోపం, చిన్నచిన్న ప్రేరేపణలకే అతిగా స్పందించడం, నిరాశ, నిరాసక్తత, ఇవ్వన్నీ కూడా అణచివేసుకున్న భావోద్వేగాల ఫలితాలు.

ఇట్లా నిరంతరం తమ భావాలను, ఉద్వేగాలను అణచివేసుకునేవారికి ఆత్మగౌరవం దెబ్బతింటుంది. చివరికి వారికి ఇతరులతో కల సంబంధాలు కూడా బీటలు పడతాయి.

గెలుపు/ఓటమి, ఓటమి/గెలుపూ రెండు కూడా బలహీనమైనవే. రెండింటికీ కూడా అంతరంగిక భద్రత తక్కువ. అయితే గెలుపు/ఓటమి ఎక్కువ ఫలితాలనిస్తుంది. ఎందుకంటే, పై స్థాయిలో వుండేవారి బలాలను, ప్రతిభను ఉపయోగించుకుంటుంది. ఓటమి/గెలుపు మొదటినుంచే బలహీనమైనది. క్రమబద్ధత లేనిది.

చాలామంది అధికార్లు, మేనేజర్లు, తల్లితండ్రులు, ఈ రెండు మనస్తత్వాల మధ్య ఊగిసలాడుతూ వుంటారు. గెలుపు/ఓటమి తాలూకు నిర్ణయాన్నించీ ఓటమి/గెలుపులాంటి తృప్తిపరిచే స్థాయికి. మళ్ళీ అక్కడినించీ అందులో యిమడలేక గెలుపు/ఓటమిలోకి ఇట్లా వెనక్కీ ముందుకీ, వెనక్కీ ముందుకీ ఊగులాడుతూ వుంటారు.

ఓటమి/ఓటమి (Lose/Lose)

ఇద్దరు గెలుపు/ఓటమి మనస్తత్వం కల వ్యక్తులుఒక దగ్గరకొచ్చారనుకోండి, ఇద్దరు మొండివాళ్ళు, పట్టుదల కలవాళ్ళు, అహంభావులు పరస్పరం వ్యవహరించ వలసివస్తే ఫలితం ఓటమి/ఓటమి. ఇద్దరూ ఒకరిమీదొకరు పగతీర్చుకోచూస్తారు. వీళ్ళు 'హత్య' అంటే ఆత్మహత్యేననీ, పగ అనేది రెండు వైపులా పదును కల కత్తి అనీ గ్రహించరు.

నాకొక విడాకుల కేసు గురించి తెలుసు. ఆ కేసులో న్యాయమూర్తి భర్తని అతని ఆస్తులు అమ్మి అందులో సగం భార్యకు యివ్వమని ఆదేశించాడు. ఆ తీర్పుకి లోబడి అతను తన పదివేల డాలర్లు ఖరీదు చేసే కారుని 50 డాలర్లకు అమ్మి, ఆమెకు పాతిక డాలర్లిచ్చాడు. భార్య అందుకు నిరసించి కోర్టు క్లర్కుకి వెళ్ళి చెప్పింది. అతను పరిస్థితిని సమీక్షించి, భర్త కోర్టు తీర్పుననుసరించే వ్యవహరిస్తున్నాడని రిపోర్ట్ యిచ్చాడు.

కొంతమంది ఎంత శత్రుకేంద్రకంగా వుంటారంటే, శత్రువుకు నష్టం చెయ్యడం తప్ప తక్కిన విషయాలు పట్టవు. అందువలన తమకి కూడా నష్టం సంభవించినా సరే! ఎక్కువగా పరాధీనంగా వున్న వ్యక్తులు కూడా ఓటమి/ఓటమి మనస్తత్వంతో వుంటారు. వారికి అంతరంగిక మార్గదర్శనం వుండదు. చాలా దయనీయంగా వుంటారు. అందరూ అట్లాగే వుండాలనుకుంటారు. "ఎప్పటికీ ఎవరూ గెలవకుండా వుంటే, ఓటమి కూడా బహుశా బాగానే వుంటుంది" అనుకుంటారు.

గెలుపు (Win)

మరొక ప్రత్యామ్నాయం కేవలం గెలుపు అనే ఆలోచన. ఈ మనస్తత్వం కలవాళ్ళు సాధారణంగా ఎదుటివారి ఓటమిని కోరరు. వాళ్ళకి కావాల్సింది వాళ్ళకి లభిస్తే చాలు అనుకుంటారు.

ఎక్కడా ఎటువంటి పోటీ లేకపోతే 'గెలుపు' అనేది చాలా సాధారణంగా అనుసరించే పద్ధతి. ఈ మనస్తత్వం కలవాళ్ళు తమ లాభం గురించి మాత్రమే ఆలోచిస్తారు. ఇతరులని కూడా వాళ్ళ లాభం చూసుకోనిస్తారు.

ఏది ఉత్తమమైన ఎంపిక? (Which Option is Best?)

పైన చెప్పిన అయిదు తత్వాలలో, గెలుపు/గెలుపు, గెలుపు/ఓటమి, ఓటమి/ఓటమి, ఓటమి/ఓటమి, గెలుపు – వీటిలో ఏది ఎక్కువ ప్రభావవంతమైంది? సమాధానం "పరిస్థితిని బట్టి వుంటుంది" అనవచ్చు. మనం ఫుట్‌బాల్ గేమ్‌లో గెలిస్తే ప్రత్యర్థి టీం ఓడినట్లు. మీరొక ప్రాంతీయ కార్యాలయంలో పనిచేస్తున్నారను కోండి. (మరొక ప్రాంతీయ కార్యాలయం నుంచీ అది కొన్ని మైళ్ళ దూరంలో వుంది.) మీరెండు శాఖలకీ మధ్య ఎటువంటి పని సంబంధం లేదను కోండి. అప్పుడు మీ వ్యాపారాభివృద్ధి కోసం వారితో పోటీపడి గెలుపు/ఓటమి పద్ధతి అవలంబించవచ్చు. కానీ మీరు "బెర్మూడా పందెం"లాంటి గెలుపు/ఓటమిని అనుసరించరు. ఇటువంటి మనస్తత్వం ఒకే కంపెనీలో వుంటూ పరస్పరం సహకరించుకోవాల్సిన సందర్భంలో వుండకూడదు.

విషయం అంత ముఖ్యమైనది కానప్పుడు, ఎదుటివారితో సత్సంబంధాలను మెరుగుపరుచుకోవాలనుకున్నప్పుడు మనం ఓటమి/గెలుపు అనుసరించి అవతలి వారిలో విశ్వాసం కలిగించవచ్చు. "నీతో నాకుండే సంబంధం కన్న ఆ విషయం నాకంత ముఖ్యంకాదు. నీ యిష్టం వచ్చినట్లు చేద్దాం – ఈసారికి" అనవచ్చు. సమయమూ శ్రమా కూడా వ్యర్థమవుతాయనుకున్నప్పుడు, మీరు సంప్రతిస్తున్న విషయానికంత పెద్ద విలువ లేనప్పుడు కూడా మీరు ఓటమి/గెలుపు అవలంబించ వచ్చు.

కొన్ని సందర్భాలలో మనం గెలవాలనుకుంటాం. మన గెలుపు అవతల వారిలో కలిగించే పరిణామాన్ని గురించి పట్టించుకోం. మన పిల్లల జీవితం ప్రమాదంలో వున్నప్పుడు, అవతలివారి పరిస్థితిని మనం పట్టించుకోం కదా! అప్పుడు ప్రాణరక్షణే మనకి ముఖ్యం.

కనుక ఉత్తమమైన ఎంపిక అనేది పరిస్థితులమీద, వాస్తవికత మీద ఆధారపడి వుంటుంది. అసలు విషయం ఏమిటంటే, ఆ వాస్తవికతను సరిగ్గా అర్థం చేసుకోవాలి గాని, అన్ని సందర్భాలలో ఏదో ఒక తత్వాన్ని అమలుచెయ్యడం సరికాదు.

చాలా సందర్భాలు పరస్పరాధారిత వాస్తవికతలో వుంటాయి. అటువంటప్పుడు గెలుపు/గెలుపు అనేది అన్నింటికన్న ఎన్నదగిన ప్రత్యామ్నాయం.

గెలుపు/ఓటమి నిలిచి వుండేది కాదు. ఎందుకంటే మీరు అప్పటికి గెలిచినట్లు కనిపించినా, ఎదుటివ్యక్తితో మీ సంబంధాలు విచ్ఛిన్నమౌతాయి.

ఉదాహరణకి నేను మీ కంపెనీకి సప్లయర్‌ననుకోండి. ఒక లావాదేవీలో నా షరతులకు మిమ్మల్ని వొప్పించి, నేను గెలవవచ్చు. అప్పటికి నాదే గెలుపు. అయినా ఆ తరువాత మళ్ళీ మీరు నా దగ్గరకు రారు కదా! నా తాత్కాలిక గెలుపు దీర్ఘకాలిక ఓటమిగా పరిణమిస్తుంది; నేను మీ దగ్గర్నుంచీ మళ్ళీ వ్యాపార లావాదేవీలు తెచ్చుకోకపోతే.

కనుక పరస్పరాధారతలో గెలుపు/ఓటమి అనేది దీర్ఘకాలంలో ఓటమి/ఓటమిగా పరిణమిస్తుంది.

పోనీ మనం ఓటమి/గెలుపు పరిష్కారానికి వచ్చామనుకోండి, ఆ క్షణాన మీరు గెలిచినట్లనిపించవచ్చు. కానీ తరువాత మీపట్ల నా వైఖరి ఎట్లా వుంటుంది? అప్పుడు నేను మిమ్మల్ని మెప్పించడానికి ప్రయత్నించను. ముందు ముందు వ్యవహారాల్లో ముందటి గాయాలను మర్చిపోలేను. పరిశ్రమలో నేను మరికొందరితో కూడా వ్యవహరిస్తాను గనుక, మిమ్మల్ని గురించి మీ కంపెనీ గురించి వారితో చెప్పే అవకాశం కూడా వుంటుంది. మళ్ళీ మనం ఓటమి/ఓటమిలోకి అడుగుపెట్టినట్లే. ఏ సందర్భంలోనూ ఓటమి/ఓటమి మంచిదికాదు.

నేను నా గెలుపు మీదే దృష్టిపెట్టి మీ ఉద్దేశాన్నసలు పట్టించుకోకపోతే మనిద్దరిమధ్య ఎటువంటి లాభదాయకమైన సంబంధం వుండదు. కనుక దీర్ఘకాలంలో మనిద్దరికీ గెలుపు రాకపోతే మనిద్దరం నష్టపోతాం. ఓడిపోతాం. అందుకనే పరస్పరాధారిత సంబంధాలలో ఉత్తమమైనది గెలుపు/గెలుపు.

ఒకసారి నేనొక క్లయింట్‌తో పనిచేశాను. అతను పెద్ద చిల్లర దుకాణాల గొలుసుకి అధ్యక్షుడు. ఆయన ఏమన్నాడంటే, "స్టీఫెన్ – ఈ గెలుపు/గెలుపు ఆలోచన వినడానికి బాగానే వుంది. కానీ అది వొట్టి ఆదర్శంగా కనపడుతుంది. ఇది చాలా కఠినమైన వాస్తవమైన వ్యాపార ప్రపంచం. ఇక్కడంతా గెలుపు/ఓటమి సందర్భాలే ఎక్కువ. మనం అట్లా చెయ్యకపోతే, మనం నిలబడలేం" అన్నాడు.

"సరే, మీ ఖాతాదార్లతో కూడా ఆ పద్ధతి పాటించండి, అది వాస్తవికంగా వుంటుందా?" అన్నాను.

'కాదు' అన్నాడాయన.

"ఎందుకు కాదు?"

"నేను నా ఖాతాదార్లను కోల్పోతాను గనుక."

"అప్పుడు ఓటమి/గెలుపు అవలంబించండి. మీ స్టోర్ యిచ్చెయ్యండి."

"అది వాస్తవికంగా వుందా!"

"అదేం కాదు. మార్జిన్ లేనిదే లక్ష్యం లేదు."

మేం రకరకాల ప్రత్యామ్యాయాలను చర్చించాం. గెలుపు/గెలుపు ఒక్కటే వాస్తవికంగా కనిపించింది.

"అది ఖాతాదార్లతో బాగుంటుంది. కానీ సప్లయర్స్‌తో కాదు" అన్నాడాయన మళ్ళీ.

"మీరు ఆ సప్లయర్‌కి ఖాతాదారులు. అవును కదా! మరి ఈ సూత్రం అక్కడెందుకు వర్తించదు?"

"మీరు ఈ మధ్యనే మా మాల్ ఆపరేటర్లతో, ఓనర్లతో మా లీజు వొప్పందాల గురించి మళ్ళీ సంప్రతించాం. గెలుపు/గెలుపు వైఖరితోనే వెళ్ళాం. మేం దాపరికం లేకుండా హేతుబద్ధంగా రాజీ పద్ధతిగా మాట్లాడాం. కానీ వాళ్ళు దాన్ని మా బలహీనత క్రింద జమకట్టారు."

"మీరు ఓటమి/గెలుపులోకి ఎందుకు వెళ్ళారు?"

"వెళ్ళలేదు. మేం గెలుపు/గెలుపుకి వెళ్ళాం."

"వాళ్ళు మిమ్మల్ని బలహీనులుగా చూశారన్నారు కదా!"

"చూశారు."

"అంటే మీరు ఓడిపోయారు."

"అవును."

"వాళ్ళు గెలిచారు."

"అవును."

"మరిదాన్ని ఏమంటారు?"

అప్పుడాయనకి అర్థం అయింది. తమ గెలుపు/గెలుపు అనుకున్నది నిజంగా ఓటమి/గెలుపు అని. ఆయనకి షాక్ తగిలింది. అప్పుడు మేము ఈ ఓటమి/ గెలుపు యొక్క దీర్ఘకాలిక ప్రభావాన్ని గురించి ఆలోచించాం. అణచిపెట్టుకున్న భావాలు, అడగారిన విలువలు, తిరస్కార భావాలు అన్నీ వారిద్దరి సంబంధాల అడుగున వున్నాయి. అది నిజంగా ఇరువర్గాలకీ నష్టమేనని మేం అర్థం చేసుకున్నాం.

ఈయనకి నిజంగా గెలుపు/గెలుపు స్వభావం వుండి వుంటే మరికొంతకాలం సంప్రతింపుల్ని కొనసాగించేవాడు. మాల్ యజమానులు చెప్పేది వినేవాడు. తన అభిప్రాయాలని మరింత ధైర్యంగా చెప్పి వుండేవాడు. ఒక సరైన పరిష్కారం దొరికే వరకూ గెలుపు/గెలుపు తత్వంలో చర్చలు జరిపేవాడు. అప్పుడు వచ్చే మూడవ ప్రత్యామ్నాయం మరింత సమ్మిళితంగా, ఇద్దర్లో ఎవరూ ఊహించని విధంగా వచ్చి వుండేది.

గెలుపు/గెలుపు లేదా ఒప్పందం రద్దు (Win/Win or No Deal)

ఇద్దరు వ్యక్తులు ఒక సమ్మిళితమైన పరిష్కారానికి రాలేకపోతే వాళ్ళు మరింత ఉన్నతమైన వైఖరి అవలంబించవచ్చు. గెలుపు/గెలుపు లేదా వొప్పందం రద్దు. 'వొప్పందం' రద్దు అంటే మనిద్దరికీ లాభించే ఎటువంటి పరిష్కారం దొరకనప్పుడు మనం మర్యాదగా ఆ వొప్పందం నుంచీ తప్పుకోడానికి వొప్పుకోడమే. ఎదుటి వారినించీ ఆశించేది ఏమీ వుండదు. ఎటువంటి కాంట్రాక్టులూ వుండవు. నేను మిమ్మల్ని నియమించుకోను, లేదా మనిద్దరం కలిసి ఈ ఎసైన్‌మెంటుకి పనిచెయ్యం. ఎందుకంటే మన లక్ష్యాలూ–విలువలూ వ్యతిరేకపథంలో నడుస్తున్నాయి కనుక. ఒకరినించీ ఒకరు అమితంగా ఆశించి భంగపడేకంటే ముందే ముఖాముఖీ మాట్లాడుకుని తేల్చుకోడం మంచిది.

మీ మనస్సులో "వొప్పందం రద్దు" అనే ఎంపిక వున్నప్పుడు, మీకు విముక్తి లభించినట్లనిపిస్తుంది. ఎందుకంటే మీరు మోసపూరితంగా వ్యవహరించవలసిన అవసరం వుండదు. మీ పన్లకే ఎక్కువ ప్రాధాన్యం యివ్వక్కర్లేదు, మీకు అవసరం

లేని దానికోసం కష్టపడనవసరం లేదు. మీరు నిష్కపటంగా వుండవచ్చు. ఇద్దరి పరిస్థితుల్లో అంతర్గతంగావున్న విషయాలను అర్థం చేసుకునే ప్రయత్నం చెయ్యవచ్చు.

'ఒప్పందం రద్దు' అనే ఎంపిక మీ మనస్సులో వున్నప్పుడు, మీరు యిట్లా నిజం చెప్పవచ్చు. "నేను నిజంగా గెలుపు/గెలుపు పరిష్కారాన్ని ఆశించాను. నేను గెలవాలి – మీరు కూడా గెలవాలని నా ఉద్దేశం. నేను విజయం సాధించి, మీరు బాధపడడం నాకిష్టంలేదు. ఎందుకంటే కాలగతిలో అది మనిద్దరి మధ్యా ఒక చీలికని సృష్టిస్తుంది. అట్లాకాక మీరే గెలిచి నేను లొంగిపోయినట్లయినా మీరు సంతోషంగా వుండరు. అందుకోసం ఉభయతారకమైన పరిష్కారంకోసం ప్రయత్నిద్దాం. నిజంగా గట్టిగా ప్రయత్నిద్దాం. కుదరకపోతే మనం ఈ వ్యవహారాన్ని రద్దు చేసుకుంటాం. ఇద్దరికీ సరిపడని నిర్ణయం కంటే అసలు వ్యవహారమే రద్దు చేసుకోడం మంచిది కదా! మరొకసారి కలిసి పని చెయ్యడానికి ప్రయత్నిద్దాం."

గెలుపు/గెలుపు లేదా ఒప్పందం రద్దు అనే ఆలోచనని గురించి తెలుసుకున్న తరువాత ఒక చిన్న సాఫ్ట్‌వేర్ కంపెనీ అధ్యక్షుడు నాకు తన అనుభవం ఒకటి చెప్పాడు.

"మేం ఒక కొత్త సాఫ్ట్‌వేర్ తయారుచేసి ఒక బ్యాంక్‌కి అయిదేళ్ళ కాంట్రాక్టు చొప్పున విక్రయించాం. బ్యాంక్ అధ్యక్షుడు దాన్ని చూసి చాలా ఆనందించాడు గాని అతని క్రింద ఉద్యోగులకి ఆ నిర్ణయంతో సంబంధం లేదు. ఒక నెల అనంతరం ఈయన స్థానంలో మరొక అధ్యక్షుడు వచ్చాడు." "ఈ సాఫ్ట్‌వేర్ మాకు ఇబ్బందికరంగా వుంది. మా వాళ్ళంతా దాన్ని ఉపయోగించలేం అని చెబుతున్నారు. నాకు చేతినిండా పని పేరుకుపోయి వుంది. నేనింక ఎంత మాత్రం ఈ సాఫ్ట్‌వేర్‌తో పనిచెయ్యలేను" అని కొత్త అధ్యక్షుడు నాదగ్గరకొచ్చి చెప్పాడు. మా కంపెనీయే ఆర్థిక చిక్కుల్లో వుంది. ఈ అయిదేళ్ళ కాంట్రాక్టుని నిలిపివుంచుకునే న్యాయ బద్ధమైన హక్కు నాకుంది. కానీ నాకు గెలుపు/గెలుపు యొక్క విలువ తెలుసు. అందుకని నేను కొత్త అధ్యక్షుడికి ఇలా చెప్పాను.

"మన మధ్య కాంట్రాక్ట్ వుంది. మీ బ్యాంక్ మా ఉత్పత్తుల్నీ సేవల్నీ ఈ సాఫ్ట్‌వేర్ కన్వర్షన్‌కి ఉపయోగించుకుంది. కానీ మీరు దీని ఉపయోగం పట్ల ఆనందంగా లేరని మాకర్థం అయింది. అందుకని ఒకపని చేద్దాం. మీ కాంట్రాక్టు వెనక్కిచ్చేసి మీ డిపాజిట్ డబ్బు కూడా వెనక్కిచ్చేస్తాం. తరువాత మళ్ళీ ఎప్పుడైనా

అవసరం వుంటే మమ్మల్ని పిలవండి" అని చెప్పాను. నిజం చెప్పాలంటే నేను అక్షరాలా 84,000 డాలర్ల కాంట్రాక్టు వెనక్కి తీసుకున్నాను. అది నిజంగా మాకు ఆర్థికంగా ఆత్మహత్యా సదృశ్యమైనది. అయితే నేనేమనుకున్నానంటే నేను నమ్మిన సిద్ధాంతం సరి అయినదయితే దీర్ఘకాలంలో నాకు లాభం తెచ్చిపెడుతుందని.

మూడునెలల తరువాత కొత్త అధ్యక్షుడు నన్ను పిలిచాడు. "నేనిప్పుడు నా డేటా ప్రోసెసింగ్‌లో మార్పులు చెయ్యాలనుకుంటున్నాను. అందుకని మీతో వ్యాపారం చేద్దామనుకుంటున్నాను." అని నాకొక 2,40,000 డాలర్ల కాంట్రాక్టు సంతకం పెట్టి యిచ్చాడు.

గెలుపు/గెలుపు కాక ఏ ఇతర పరస్పరాధారమైన వ్యవహారమైనా దాని తరువాతదే. అది దీర్ఘకాలిక సంబంధాలను ప్రభావితం చేస్తుంది. ఈ ప్రభావం ఎంత ఖర్చుపెట్టిస్తుందో లోతుగా ఆలోచించాలి. మీరు నిజమైన గెలుపు/గెలుపు పరిష్కారం సాధించలేకపోతే, వ్యవహారం రద్దు చేసుకోడం ఉత్తమం.

కుటుంబ సంబంధాలలో కూడా గెలుపు/గెలుపు లేదా వ్యవహారం రద్దు అనేది అద్భుతమైన మానసిక స్వాతంత్ర్యాన్ని యిస్తుంది. కుటుంబ సభ్యులంతా ఒక 'విడియో' చూడ్డాని కిష్టపడకపోతే, వీడియో చూడ్డం అందరూ మానేసి మరొక వినోదాన్ని ఆశ్రయించవచ్చు. వ్యవహారం రద్దు అన్నమాట. కొందరు ఆనందించి, కొందరు చికాకుపడ్డం కన్న అది సుఖం కదా!

* * *

నాకొక స్నేహితురాలుంది. వాళ్ళ కుటుంబం అంతా కలిసి పాడడం అలవాటు. చాలాకాలం అట్లా చేశారు. వాళ్ళ చిన్నతనంలో ఆమె పిల్లలకి దుస్తులు తయారుచేసి, వారితో పాటు పియానో వాయించి ప్రదర్శనలిప్పించేది.

పిల్లలు పెద్దైనకొద్దీ సంగీతంలో వారి అభిరుచులు మారసాగాయి. వాళ్ళేలాంటి బట్టలు వేసుకోవాలో ఏం పాడాలో వాళ్ళు చెప్పడం మొదలుపెట్టారు. ఆమె దర్శకత్వం వారికెక్కువ నచ్చడం లేదు. ఆమెకి సంగీత కచేరీలివ్వడంలో సంవత్సరాల అనుభవం వుంది. వారప్పుడు వృద్ధుల ఆశ్రమాలలో కచేరీ చెయ్యాలనుకున్నారు గనుక, వారి అభిరుచులు ఎలా వుంటాయో ఆమెకి బాగా తెలుసు. అయితే ఆమె పిల్లలు తమ స్వంత అభిరుచిని ప్రదర్శించాలనుకుంటున్నారని గుర్తించింది. అందుకని నిర్ణయాలు తీసుకునేటప్పుడు వారికి కూడా అవకాశమిచ్చింది.

అప్పుడామె గెలుపు/గెలుపు లేదా వొప్పందం రద్దు పద్ధతిలో వ్యవహరించింది. అందరికీ నచ్చే ఒక వొప్పందానికి రావాలని వాళ్ళకి చెప్పింది. లేదా ఆమెని వదిలిపెట్టి వాళ్ళు తమ ప్రతిభను ప్రదర్శించుకునే దారిన వెళ్ళాలని చెప్పింది. దాని ఫలితంగా అందరూ తమ తమ ఉద్దేశాలను, భావాలను స్పష్టంగా చెప్పేశారు. ఎటువంటి ఉద్వేగాల సంకెళ్ళు లేకుండా.

ఒక వ్యాపార సంబంధమైన వొప్పందం ప్రారంభంలోగాని, ఒక పరిశ్రమను ప్రారంభించేటప్పుడు గాని గెలుపు/గెలుపు లేదా వొప్పందం రద్దు అనే పద్ధతి చాలా వాస్తవికమైనది. కొనసాగుతున్న వ్యాపార సంబంధాలలో ఈ పద్ధతి అనుసరణీయం కాకపోవచ్చు. కాగా మరిన్ని తీవ్రమైన సమస్యల్ని సృష్టించవచ్చు. ముఖ్యంగా కుటుంబం అంతా కలిసి చేసే వ్యాపారాలలోనూ, మిత్రులతో కలసి చేసే వ్యాపారాలలోనూ ఇది అంతగా అనుకూలం కాదు. ఇది వ్యాపారాలకూ, వ్యక్తులకూ కూడా సమస్యని తెచ్చిపెడుతుంది. గెలుపు/గెలుపులో పోటీతత్వం ప్రవేశిస్తే 'వొప్పందం రద్దు' కాకపోతే చాలా వ్యాపారాలు నష్టపోయి ఆఖరికి వృత్తిలో నిష్ణాతులైన మేనేజర్ల చేతికి పోతాయి.

కుటుంబ సభ్యులతో కూడిన వ్యాపారంలో గాని, మిత్రులతో కలిసి చేసే వ్యాపారంలో గాని ఇటువంటి 'వొప్పందం రద్దు"కు ఒక అవకాశం వుందని తెలుసుకుని ఏర్పాటుచేసుకోడం మంచిదని నా అనుభవం చెబుతోంది. ఏదో ఒక అమ్మడం/కొనడం వంటి వొప్పందం అయినా వుంటే వ్యాపారం విఫలం కాకుండా అభివృద్ధి చెందుతుంది. సంబంధాలు దెబ్బతినవు.

అయితే కొన్ని సంబంధాలలో 'ఒప్పందం రద్దు'కు అవకాశం లేదు. మన జీవన భాగస్వామితో గాని, సంతానంతో గాని 'ఒప్పందం రద్దు' అసంభవం. అటువంటి పరిస్థితిలో రాజీ అయినా పడవచ్చు కానీ చాలా సందర్భాలలో ఈ వైఖరితో సంప్రతింపులకి అవకాశం వుంటుంది. ఈ వైఖరిలో వుండే స్వేచ్ఛ ఊహించ రానంత!

గెలుపు/గెలుపు యొక్క ఐదు దిశలు
(Five Dimensions of Win/Win)

గెలుపు/గెలుపు అనే ఆలోచన పరస్పర నాయకత్వం యొక్క ముఖ్యమైన అలవాటు. ఈ అలవాటు చేసుకోడానికి మానవులకు ప్రత్యేకంగా వుండే స్వీయ

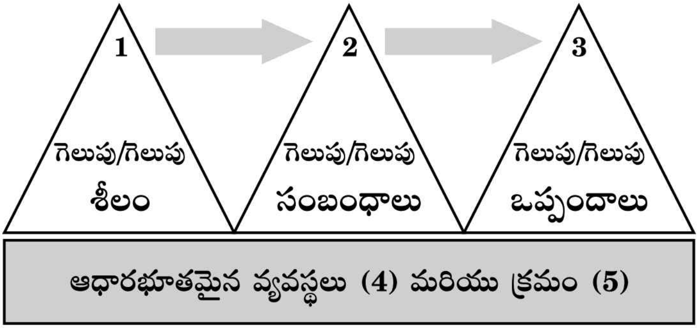
స్పృహ, ఊహాశక్తి, మనస్సాక్షి, యిచ్ఛ - ఇవ్వన్నీ ఆచరణలో పెట్టాలి. పరస్పరం అవగాహన, పరస్పర ప్రభావం, పరస్పర లాభాలు ఇందులో వుంటాయి.

పరస్పర లాభాలను సృష్టించుకోడానికి చాలా ఆలోచన, ధైర్యం కావాలి. ముఖ్యమైన గెలుపు/ఓటమి మనస్తత్వం జీర్ణించుకుపోయిన వారితో వ్యవహరించేటప్పుడు.

అందువల్ల ఈ అలవాటు చేసుకోడానికి పరస్పర నాయకత్వ సిద్ధాంతాలను అవగాహన చేసుకోడం అవసరం. ప్రభావవంతమైన పరస్పర నాయకత్వానికి, దార్శనికత, క్రియా సంసిద్ధతతో కూడిన చొరవ, భద్రత, మార్గదర్శకత్వం, వివేకం, ఇవేకాక సిద్ధాంత కేంద్రక నాయకత్వం నుంచి ఉద్భవించే శక్తీ కావాలి.

మన అన్ని వ్యవహారాలలోనూ విజయం సాధించడానికి గెలుపు/గెలుపు ఆలోచన చాలా మౌలికమైనది. ఇందులో అయిదు పరస్పరాధార దిశలున్నాయి. ఇది సత్యశీలంతో మొదలవుతుంది. సత్సంబంధాల దిశగా సాగి, అందులోనుంచి 'ఒప్పందాలు' జనిస్తాయి. ఇది గెలుపు/గెలుపు ప్రాతిపదికన వుండే నిర్మాణంలోనూ వ్యవస్థలోనూ పోషించబడుతుంది. అందులో క్రమం వుంటుంది. గెలుపు/ఓటమి లేదా ఓటమి/గెలుపు పద్ధతుల్లో మనం గెలుపు/గెలుపు సాధించలేం.

ఈ క్రింది పటంలో ఈ అయిదు దిశలు ఒకదానికొకటి ఎట్లా పరస్పర సంబంధంలో వుంటాయో చూడండి.



ఇప్పుడు ఈ ఐదు దిశల్నీ విడివిడిగా చూద్దాం.

శీలం (Character)

గెలుపు/గెలుపు పద్ధతికి శీలం పునాది. ఈ పునాది మీదే మిగతా అన్నీ నిర్మింపబడతాయి. గెలుపు/గెలుపు అనే దృక్పథాన్ని కలిగి వుండడానికి మనలో మూడు లక్షణాలు వుండాలి.

నిజాయితీ (Integrity). మనం ఇప్పటికే చెప్పుకున్నాం. మన విలువ మన నిజాయితీపై ఆధారపడి వుంటుందని. ఒకటి, రెండు, మూడు అలవాట్లు మనం నిజాయితీని పెంచుకోడానికి, నిలిపి వుంచుకోడానికి సహాయపడతాయి. మనం మన విలువల్ని గుర్తించి, వాటిని క్రియాసంసిద్ధతతో మన దైనందిన జీవితంలో భాగం చేసుకుంటే మనకి స్వీయస్పృహ యిచ్ఛాశక్తీ అలవడతాయి. అప్పుడు మనం అర్థవంతమైన వాగ్దానాలు చేసి వాటిని పూరించగల నిబద్ధతని కలిగివుంటాయి.

'గెలుపు' అంటే ఏమిటో అర్థం చేసుకోకుండా మనం 'గెలుపు' అనే ఆలోచన చెయ్యడంలో అర్థం లేదు. గెలుపు అనేది మన అంతర్గత విలువలకి అనుగుణంగా వుండాలి. మనకి మనం వాగ్దానాలు చేసుకుని నిలుపుకోలేకపోతే, మన నిబద్ధతకి అర్థం లేదు. ఆ విషయం మనకీ, ఇతరులకీ కూడా తెలుస్తుంది. వాళ్ళు మనలో కపటత్వాన్ని చూసి, తమని తాము రక్షించుకుంటారు. నమ్మకం అనే పునాది లేకపోతే గెలుపు/గెలుపు అనేది దాని ప్రభావాన్ని కోల్పోయి పైపై నైపుణ్యంగా మారుతుంది. నిజాయితీ అనేది పునాదిరాయి.

పరిణతి (Maturity). పరిణతి అనేది ధైర్యానికీ, పరిగణన (consideration) కీ మధ్య వుండే సమతూకం. పరిణతి అనే పదానికి ఈ నిర్వచనాన్ని మొదటిసారి ప్రొఫెసర్ హ్రాండ్ సాక్సేనియన్ ద్వారా విన్నాను. ఆయన చాలా అద్భుతమైన వ్యక్తి. ఈయన హార్వర్డ్ బిజినెస్ స్కూల్‌లో మాకు కంట్రోల్ క్లాసు తీసుకునేవారు. నేనంత వరకూ ఎన్నడూ వినని, చాలా సీదాగా వుండే, ఆచరణాత్మకమైన నిర్వచనం యిచ్చారు. 'మానసిక పరిణతి' అనే పదానికి "ఇతరుల భావాలను, ఆలోచనలను పరిగణనలోకి తీసుకుని, మన భావాలను నమ్మకాలను వ్యక్తీకరించగల శక్తి, సామర్థ్యం" అని.

తన పరిశోధనలో భాగంగా ఆయన ఈ ప్రమాణాన్ని రూపొందించారు. తరువాత ఆయన తన పూర్తి పరిశోధన వ్యాసాన్ని 'హార్వర్డ్ బిజినెస్ రెవ్యూ'లో

1958లో ప్రచురించారు. ఈయన నిర్వచనం మనకి ఉపకరించేదే అయినా, 'ఏడు అలవాట్ల'లో మనం తీసుకునే అర్థం వేరు. మనం వుపయోగించే "పరిణతి కొనసాగింపు" (Maturity Continuum) అనేది పరాధీనతనుంచి స్వాధీనత లేదా స్వతంత్రతలోకి అందులోనుంచి పరస్పరాధారతలోకి ప్రవహించే ఒక క్రమం. ఉద్యోగుల నియామకాలలో చేసే మానసిక సంబంధమైన పరీక్షలలో వాళ్ళు ఒక రకమైన పరిణతినే పరిగణిస్తారు. దాన్ని మీరు *అహం బలం (Ego strength)/ సహానుభూతి సమతూకం* అనొచ్చు లేదా *ఆత్మవిశ్వాసం/పరస్పర గౌరవం* యొక్క సమతూకం అనొచ్చు. వ్యక్తుల్ని *గురించిన చింత/పనులను గురించిన చింతల* యొక్క సమతూకం అనొచ్చు. ట్రాన్సాక్షనల్ ఎనాలిసిస్ భాషలో "ఐ యామ్ ఒకే, యు ఆర్ ఒకే (నేను బావున్నాను, నువ్వు బాగున్నావు)" లేదా 9.1, 1.9, 5.5, 9.9 మేనేజ్‌మెంటు భాషలో...ఇందులో సారం ఏమిటంటే ధైర్యానికీ పరిగణనకీ సమతూకం సాధించే గుణం అన్నమాట. మానవ సంబంధాలలోనూ, మేనేజ్‌మెంట్ లోనూ, నాయకత్వంలోనూ వుండే సిద్ధాంతాలన్నింటిలోనూ ఈ సమతూకానికీ ఎక్కువ విలువ. ఇదే P/PC సమతూకంలో వుండే సారాంశం కూడా. ధైర్యంతో బంగారుగుడ్డు సాధించడం అయితే, పరిగణన అనేది స్టేక్ హోల్డర్స్ యొక్క దీర్ఘకాలిక సంక్షేమాన్ని కోరేది. నాయకత్వం యొక్క ముఖ్యమైన విధి ఏమిటంటే అందరు స్టేక్ హోల్డర్స్ (Stake holders) యొక్క జీవనప్రమాణాన్నీ, జీవననాణ్యతనీ పెంచడం.

చాలామంది ద్వంద్వాల పరంగా ఆలోచిస్తారు. అదో/ఇదో అన్నట్లు. మీరు మర్యాదగా వుంటే, గట్టిగా మాట్లాడలేరు. కానీ గెలుపు/గెలుపులో మర్యాద వుంది. గట్టితనమూ వుంది. అది గెలుపు/ఓటమి కన్నా రెండు రెట్లు గట్టితనం కలిగి వుంటుంది. గెలుపు/గెలుపు పద్ధతి అవలంబించడానికి మీరు మర్యాదగానూ వుండాలి, ధైర్యంగానూ వుండాలి. సహానుభూతి చూపించాలి. ఆత్మవిశ్వాసంతోనూ వుండాలి.

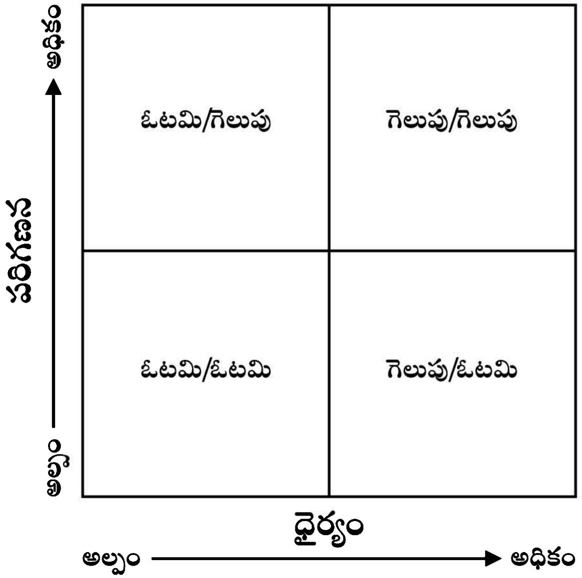
మీరు ఇతరుల ఉద్దేశాలను పరిగణించాలి. వాటిపట్ల స్పందించాలి. కానీ సాహసంతో కూడా వుండాలి. ఇట్లా ధైర్యానికీ పరిగణనకీ మధ్య సమతూకం సాధించడమే నిజమైన పరిణతి, గెలుపు/గెలుపు ఆలోచనకి పునాది.

నాకు ధైర్యం ఎక్కువుండి, పరిగణన తక్కువుందనుకోండి. అప్పుడు నేనెలా ఆలోచిస్తాను? గెలుపు/ఓటమి పద్ధతిలోనే. నేను నా విషయంలో చాలా గట్టిగా

వుంటాను. అహంభావంతో వుంటాను. నా నమ్మకాన్ని నొక్కి వక్కాణిస్తాను. కానీ ఇతరుల సంగతి ఆలోచించనన్నమాట.

నా అభద్రతాభావాన్ని మానసిక బలంలో పెంచడాన్ని నేను నా అధికారంతో, పదవితో కప్పిపుచ్చుకుంటాను. లేదా నా సీనియారిటీతో, నా అర్హతలతో, నాకున్న పరిచయాలతో కప్పిపుచ్చుకుంటాను.

ఒకవేళ నాకు పరిగణన ఎక్కువై ధైర్యం తక్కువుంటే నేను ఓటమి/గెలుపు పద్ధతిలో ఆలోచిస్తాను. ఇతరుల విషయాలకు కరిగిపోయి, నా నమ్మకాన్ని ఉద్దేశాలనీ చెప్పే ధైర్యం కోల్పోతాను. కనుక ఎక్కువ ధైర్యం, ఎక్కువ పరిగణన గెలుపు/గెలుపు పద్ధతికి అవసరం. ఆ సమతూకమే నిజమైన పరిణతికి గీటురాయి. ఆ పరిణతి వుంటే నేను ఇతరులు చెప్పేది ఓపికగా విని అర్థం చేసుకుని, ధైర్యంతో నా వాదాన్ని వినిపిస్తాను.



పుష్కల మనస్తత్వం (Abundance Mentality). గెలుపు/గెలుపు ఆలోచనకి అవసరమైన మూడవలక్షణం పుష్కల మనస్తత్వం. అంటే అందరికీ అవకాశాలు పుష్కలంగా వున్నాయనే దృక్పథం.

చాలామంది 'కొరత మనస్తత్వం' లో నియంత్రించబడి వుంటారు. వీళ్ళు జీవితంలో వున్నది చాలా తక్కువ అనుకుంటారు. అందరికీ కలసి ఒకే ఒక్క తినుబండారం వుందనుకుంటారు. అందరికీ వచ్చేది చాలా తక్కువ అని. ఇలాంటి మనస్తత్వాన్ని "జీరో సమ్" దృక్పథం అంటారు. ఇలాంటి మనస్తత్వం కలవారు ఇతరుల ప్రతిభను, శక్తిని, సాధించినదాన్ని మెచ్చుకోలేరు. వారి ఆనందంలో పాలు పంచుకోలేరు. తమసాటివారైనా సరే.

ఇతరుల విజయాలను హర్షించడం చాలా కష్టం వీళ్ళకి. తమ కుటుంబ సభ్యుల, సన్నిహిత మిత్రుల, సహోద్యోగుల విజయాలను సైతం హర్షించలేరు. వారి విజయం వలన తామెదో కోల్పోయినట్లు బాధపడతారు. ఎవరికైనా ప్రత్యేక గుర్తింపు గాని ధనలాభం కాని వస్తే వీరికి అంతులేని బాధ.

పైపైకి ఆనందం వ్యక్తం చేసినప్పటికీ లోలోపల బాధపడుతూనే వుంటారు. వీరికి తమ విలువలు ఇతరులతో పోల్చుకోడంలోనుంచీ అర్థం అవుతాయి. ఇతరుల విజయం తమ వైఫల్యంగా భావిస్తారు. ఒక క్లాసులో కొంతమంది మాత్రమే 'A' గ్రేడు విద్యార్థులుంటారు. ప్రతీచోటా ఒక్కరికే ప్రథమస్థానం లభిస్తుంది. గెలవడం అంటే ఓడించడం అనుకుంటారు. ఇలాంటి కొరత మనస్తత్వం వున్నవారు రహస్యంగా ఇతరుల దురదృష్టాన్ని కూడా కోరుకుంటారు. మరీ భయంకరమైన దురదృష్టం కాకపోయినా, వారిని కాస్త 'వున్నచోట్లో వుంచే' విధమైనది కలగాలని కోరుకుంటారు. వీళ్ళు ఎప్పుడూ పోటీతత్వంతో, పోలికలు తెస్తూ వుంటారు. తమ విలువను పెంచుకోడానికి వస్తువులు, ఆస్తులు పోగుచేసుకుంటూ ఇతరుల మెప్పు సంపాదించుకుంటూ వుంటారు. ఇతరులంతా తాము నిర్దేశించినట్లు వుండాలను కుంటారు. వాళ్లంతా కూడా తాము చెప్పినదానికి 'సరే' 'సరే' అంటూ వుండాలనుకుంటారు. తమని సవాలు చెయ్యకుండా, తమకన్న బలహీనంగా వుండాలనుకుంటారు.

వీరు, ఈ కొరతమానసులు, ఏ ఒక్క బృందంతోనూ కలసి పనిచెయ్యలేరు. తమతో విభేదించిన వారిని అవిధేయులుగానూ, విశ్వాసహీనులుగానూ చూస్తారు.

ఇందుకు భిన్నంగా పుష్కలస్వభావం, తమ విలువ తాము గుర్తించడంలోనూ భద్రత కలిగివుండడంలో నుంచీ ప్రవహించి వస్తుంది.

ప్రపంచంలో అందరికి పుష్కలమైన అవకాశాలున్నాయనీ, సరిపడినంత వుందనీ నమ్మే దృక్పథమే పుష్కల మనస్తత్వం. ప్రతిష్ఠనీ, గుర్తింపునీ, లాభాలనూ, నిర్ణయాధికారాన్ని పంచుకునేలా చేస్తుంది. అవకాశాలను, ఎంపికలను, ప్రత్యా మ్నాయాలను, సృజనాత్మకతను వెలికితీస్తుంది.

1, 2, 3 అలవాట్లను ఆచరించగలిగేలా చేస్తుంది పుష్కల స్వభావం. ఆనందం, సంతృప్తిని కలుగజేస్తుంది. ఇతరుల క్రియాసంసిద్ధతనీ, ప్రత్యేకతలనీ గుర్తించి గౌరవించేలా చేస్తుంది. ఒక సానుకూలమైన పారస్పర్యాన్ని అభివృద్ధి చేసుకోడానికి గల అనేక అవకాశాలను గుర్తిస్తుంది. కొత్తదైన మూడవ ప్రత్యామ్నాయాన్ని సృష్టిస్తుంది. సామాజిక విజయం అంటే ఇతరులపై విజయం అని అర్థం కాదు. ప్రతివారికీ లాభం చేకూర్చే విధంగా మనం చేసే ప్రభావవంతమైన పరస్పర వ్యవహారం. సామాజిక విజయం అంటే కలిసి పనిచెయ్యడం, పరస్పర భావ ప్రసారం, కలిసి ఫలితాలు సాధించడం. పుష్కల మనస్తత్వ దృక్పథానికి పూసిన పువ్వే సామాజిక విజయం.

నిజాయితీ, పరిణతి, పుష్కల మనస్తత్వం వున్న వ్యక్తికి ఎటువంటి నైపుణ్యాలతో పనిలేదు. మానవ సంబంధాల విషయంలో గెలుపు/ఓటమి ఆలోచన గలవారికి నేనిచ్చే సలహా ఏమిటంటే గెలుపు/గెలుపు ఆలోచన గలవారిని తమ నమూనాగానో, గురువుగానో ఎంచుకోండి. గెలుపు/ఓటమిగాని ఇతర ఇటువంటి తత్వం జీర్ణించి పోయినవారు తమలాంటివారితోనే ఎక్కువ సంచరిస్తే వారికి గెలుపు/గెలుపు అనుభవంలోకి రాదు. అందుకని నేను సాహిత్యం చదవమని చెబుతాను. ముఖ్యంగా "అస్తిత్వ అన్వేషణ" (In Search of Identity) అనే అన్వర్ సాదత్ జీవితకథ చదవమని చెప్తాను. అట్లాగే Chariots of Fire వంటి సినిమాలు గాని, Les Miserables వంటి నాటకాలు గాని చూడమంటాను.

కానీ ఒకటి గుర్తుంచుకోండి. మనం ఆత్మశోధన చేసుకుంటే, మన అనేక నియంత్రణలను వదిలిపెట్టి, మనందరిలోనూ గెలుపు/గెలుపు ఆలోచన కనపడు తుంది. సత్ సిద్ధాంతాలు కూడా కనిపిస్తాయి.

మానవ సంబంధాలు (Relationships)

మన సత్యశీలపు పునాదులనించీ మనం గెలుపు/గెలుపు సంబంధాలను నిర్మించుకుని నిలుపుకోగలుగుతాము. గెలుపు/గెలుపు ఆలోచనలోని సారం నమ్మకం.

అంతఃకరణల బ్యాంక్ ఖాతా అన్నమాట. నమ్మకం లోపించినప్పుడు మనం చేయగలిగిందల్లా రాజీపడడం ఒక్కటే. నమ్మకం లేనప్పుడు మనం దాపరికం లేని పరస్పర భావప్రసారం, సృజనాత్మకత సాధించలేము.

మన అంతఃకరణాల ఖాతా చాలా ఎక్కువగా వున్నప్పుడు నమ్మకం అనేది పెద్ద సమస్య కాదు. మనిద్దరి ఖాతాలో కావల్సినంత నిధి వుంది గనుక మనం ఒకర్నొకరం గౌరవించుకుంటాం. అప్పుడు మనం మన వ్యక్తిత్వాల మీద, పదవుల మీద కాక సమస్యల మీద దృష్టి కేంద్రీకరిస్తాం.

మనలో మనకి నమ్మకం వుంది గనుక దాపరికం లేకుండా మాట్లాడుకుంటాం. సమస్యని బహిరంగంగా చర్చిస్తాం. మన ఆలోచనలు వేరుగా వున్నా, మీరు నేను చెప్పేది గౌరవంతో వినడానికి యిష్టపడుతున్నారని నాకు తెలుసు. నేను వర్ణించే యువతి గురించి మీరు వింటారు. మీరు వర్ణించే ముసలమ్మని గురించి నేను వింటాను. మనిద్దరం ఒకర్నొకరు అర్థం చేసుకోడానికి నిబద్ధులమై వున్నాం. ఇద్దరం లోతుగా చర్చించి ఒక మూడవ ప్రత్యామ్నాయాన్ని రూపొందించాలని అనుకుంటున్నాం. ఇది మన ఆలోచనల సమాహారంగా వుండి, ఇద్దరికీ అనువైన పరిష్కారంగా వుంటుంది.

అంతఃకరణల ఖాతా చాలా ఎక్కువగా వున్న సంబంధాలలో ఇరువర్గాలూ గెలుపు/గెలుపు సాధించడానికి నిబద్ధత చూపుతారు. ఈ సంబంధం విషయాలను తేలికపర్చేదిగానూ వుండదు. ఆలోచనలో భిన్నత్వాన్ని పోగొట్టేదిగానూ వుండదు. అది ప్రతికూల శక్తిని మాత్రం పోగొడుతుంది. ఒక సహకార భరితమైన సానుకూల శక్తిని ప్రోదిచేస్తుంది. సమస్యని అర్థం చేసుకుని ఉభయులకూ లాభించే విధంగా పరిష్కరించేందుకు ఈ శక్తి కృషి చేస్తుంది.

మరి అటువంటి సత్సంబంధాలు లేకపోతే ఏమౌతుంది? అసలు గెలుపు/గెలుపు సంగతి వినివుండని, గెలుపు/ఓటమి మనస్తత్వం గల వ్యక్తితో వ్యవహరించ వలసివస్తే ఏం చెయ్యాలి?

గెలుపు/గెలుపు మనస్తత్వం గలవారికి గెలుపు/ఓటమి మనస్తత్వం వారితో వ్యవహరించడం ఒక పరీక్ష వంటిది. గెలుపు/గెలుపు ఒప్పందం కుదరడం చాలా కష్టమైపోతుంది. భిన్నాభిప్రాయాలు, లోతైన విషయాలను చర్చించవలసి వస్తుంది. అయితే ఈ విషయాన్ని గురించిన స్పృహ ఇద్దరిలో వుంటే, ఇద్దరికీ గెలుపు/

గెలుపు సాధించాలనే కోరిక వుంటే ఇది పెద్ద కష్టమేం కాదు. అంతఃకరణల ఖాతా ఎక్కువ వుంటే యిది సాధ్యం అవుతుంది.

గెలుపు/ఓటమి దృక్పథంలో వున్న వ్యక్తితో వ్యవహరించేటప్పుడు, సత్సంబంధాలే కీలకపాత్ర వహిస్తాయి. అప్పుడు మనం కేంద్రీకరించవలసింది మన ప్రభావవృత్తం మీద. నిష్కపటమైన మర్యాద, గౌరవం, మెచ్చుకోలు వంటి డిపాజిట్లతో మన నిధిని పెంచుకోవాలి. ఎక్కువ కాలం సంభాషించాలి. ఎక్కువ వినాలి. చాలా శ్రద్ధగా వినాలి. ఎక్కువ ధైర్యంతో మన భావాలు చెప్పగలగాలి. మనం ప్రతిస్పందకులుగా వుండకూడదు. పరిష్కారం యిద్దరికీ లాభదాయకంగా వుండాలని మీరు నిజంగా ప్రయత్నిస్తున్నట్లు అవతల వ్యక్తి గ్రహించేదాకా సంభాషిస్తూనే వుండాలి.

ఈ క్రమమే మన అంతఃకరణ బ్యాంకులో పెద్ద ఖాతాను నిర్మిస్తుంది. మనం ఎంత గట్టిగా వుంటే, ఎంత నిష్కపటంగా వుంటే, ఎంత నిబద్ధతతో వుంటే, అంతగా గెలుపు/గెలుపుని కాంక్షిస్తున్నట్లు లెక్క. అప్పుడు అవతల వ్యక్తిపై మన ప్రభావం హెచ్చుగా వుంటుంది. ఇది పరస్పర నాయకత్వానికి నిజమైన పరీక్ష. ఇది లావాదేవీల (transactional) నాయకత్వంగా కాక పరిణామశీలమైన (transformational) నాయకత్వంగా మారుతుంది. అందులో పాల్గొన్న వ్యక్తుల్ని, వారి మధ్య సంబంధాలను కూడా మార్చగలుగుతుంది.

గెలుపు/గెలుపు అనేది ఒక సిద్ధాంతం గనుక మన జీవితాలలో దానిని స్థిరీకరించుకోవచ్చును. చాలామందికి వారు ఆశించినదానికన్న ఈ పద్ధతిలో ఎక్కువ ఫలితం వస్తుందని అర్థం చేయించవచ్చు. కొంతమంది గెలుపు/ఓటమి మనస్తత్వంలో కూరుకుపోయి వుంటారు. వాళ్ళు గెలుపు/గెలుపు గురించి ఆలోచించలేదు. అటువంటప్పుడు 'ఒప్పందం రద్దు' (No Deal) అనేదే మంచి ఎంపిక. లేదా అప్పుడప్పుడూ రాజీమార్గం అవలంబించవచ్చు.

మనం ఇంకొక విషయం గమనించాలి. ప్రతి నిర్ణయమూ కూడా గెలుపు/గెలుపు కానక్కర్లేదు. మన అంతఃకరణల ఖాతా అధికంగా వున్నా కూడా. ఇక్కడ కూడా కీలకమైనవి మానవసంబంధాలే. మనిద్దరం కలిసి పని చేస్తున్నామనుకోండి. మీరు నాదగ్గరకొచ్చి "స్టీఫెన్ – నా నిర్ణయం నీకు నచ్చదని తెలుసు, నీకది విడమర్చి చెప్పే సమయం నాదగ్గర లేదు. నిన్నందులో పాల్గొనమనడం అటుంచి, నువ్విది

తప్పు అనుకునే అవకాశం కూడా వుంది. అయితే నువ్వు దాన్ని బలపరుస్తావా?" అని అడుగుతారు.

మీకు నాలో సానుకూలమైన అంతఃకరణల ఖాతా వుండి వుంటే, నేను బలపరుస్తాను. మీరు చెప్పిందే సరైంది, నాదే తప్పు అనుకుంటారు. లేకపోతే మొహమాటానికి మీ ముందు సరేనని, మీ వెనక అంత ఉత్సాహం చూపించను. ఆ ప్రాజెక్టు విజయం సాధించడానికి ఏ మాత్రం పెట్టుబడి పెట్టను.

"అది పనిచెయ్యలేదు. ఇప్పుడేం చెయ్యమంటావు నన్ను?" అంటాను. నేను అతిగా స్పందించేవాడినైతే మీ నిర్ణయాన్ని భగ్నంచేసి, ఇతరులు కూడా అట్లా చేసేలా ప్రవర్తిస్తాను. లేదా దొంగ వినయం చూపించి, మీరు చెప్పినట్లు చేసి ఏమాత్రం బాధ్యత వహించను.

నేను గ్రేట్ బ్రిటన్‌లో వున్న అయిదు సంవత్సరాల్లో, ట్రెయిన్ కండక్టర్లు దొంగ వినయం చూపించి, కాగితం మీద ఉన్న నిబంధనల్ని పాటించి, దేశానికి చాలా నష్టం తెచ్చారు. దేశం సాగిలపడేలా చేశారు. ఒక ఒప్పందం అంటే కాగితం మీద వ్రాసుకున్నదే కాదు. అది వ్రాసుకున్నప్పటి ఉత్సాహాన్ని నిలిపి వుంచుకునే శీలసంపద వుండాలి. అందువల్ల మనం గెలుపు/గెలుపు పద్ధతిని సత్సంబంధాలు నిలుపుకోవాలనే హృదయపూర్వకమైన కోర్కెతో అవలంబించాలి.

ఒప్పందాలు (Agreements)

గెలుపు/గెలుపు పద్ధతికి నిర్వచనం, దర్శకత్వం యిచ్చే వొప్పందాలు, మానవ సంబంధాల నుంచి ప్రవహిస్తాయి. వీటికి ఒక్కొక్కసారి పని సామర్థ్యం (Performance) వొప్పందాలనీ భాగస్వామ్య వొప్పందాలనీ (Partnership) అంటారు. ఊర్ధ్వముఖం నుంచి, సమతలానికి (Vertical to horizontal) మార్చుకునే దృక్పథంతో, పర్యవేక్షణ పద్ధతి నించీ స్వయం పర్యవేక్షణకి, పదవులు, స్థాయిలనుంచీ భాగస్వామ్యంలోకి మార్చుకునే దృక్పథం కలిగివుండాలి.

గెలుపు/గెలుపు ఒప్పందాలు విస్తృతమైన పరస్పరాధార వ్యవహారాలతో నిండి వుంటాయి. ఇందులో ఒకదాని గురించి మనం "పచ్చదనం పరిశుభ్రత" విషయంలో ముచ్చటించుకున్నాం. అక్కడ మనం అనుకున్న అయిదు అంశాలే గెలుపు/గెలుపు నిర్మాణానికి పనికివస్తాయి. ఉద్యోగులకీ, యజమానులకీ మధ్య, ప్రాజెక్టులపై

స్వతంత్రంగా పనిచేసేవారి మధ్య, ఒకే లక్ష్యంతో పనిచేసే వివిధ బృందాల మధ్య, కంపెనీలకూ సప్లయర్లకూ లాగే, పరస్పర వ్యవహారం చేసేవారెవరికైనా ఇది పని కొస్తుంది. ఏ పరస్పరాధార కృషిలోనైనా, వ్యక్తుల మధ్య వుండే 'ఆశింపు' (expectations) ను స్పష్టంచేసే ఒక ప్రభావవంతమైన మార్గాన్ని సృష్టిస్తుంది.

గెలుపు/గెలుపు వొప్పందాలలో అయిదు అంశాలు ముఖ్యంగా వుండాలి.

ఆశించే ఫలితాలు : (పద్ధతులు కాదు) ఏం చేయాలి, ఎప్పుడు చెయ్యాలి అనేది గుర్తించాలి.

మార్గదర్శకాలు : పరిమితులను స్పష్టీకరించాలి (సిద్ధాంతాలు, పాలసీలు) ఏ పరిమితుల్లో ఫలితాలు సాధించాలనేది స్పష్టీకరించాలి.

వనరులు : మానవ, ఆర్థిక, సాంకేతిక, సంస్థాపరమైన వనరులని గుర్తించి చెప్పాలి. ఫలిత సాధనకు ఉపయోగించేవి.

జవాబుదారీతనం : పని సామర్థ్యానికి కొన్ని ప్రమాణాలను నిర్ణయించాలి. ఎప్పుడూ ఆ సామర్థ్యాన్ని విలువ కడతారన్నది చెప్పాలి.

పర్యవసానాలు : మంచివి, చెడువి, సహజమైనవి, తార్కికమైనవి అన్ని పర్యవసానాలను స్పష్టీకరించాలి. పని సామర్థ్యాన్ని విలువ కట్టే సమయంలో ఎలాంటి ఫలితాలుంటాయో చెప్పాలి.

ఈ అయిదు అంశాలు గెలుపు/గెలుపు వొప్పందానికి ప్రాణమైనటువంటివి. ఈ అంశాలకు సంబంధించి సూటిగా చేసుకున్న వొప్పందం ఒక ప్రమాణాన్ని రూపొందిస్తుంది. ఆ ప్రమాణానికి అనుగుణంగా వ్యక్తులు తమ విజయాన్ని విలువ కట్టుకుంటారు.

సంప్రదాయంగా వస్తున్న అధికార పర్యవేక్షణ గెలుపు/ఓటమి దృక్పథంతో కూడినది. ఇది అంతఃకరణల ఖాతా ఖాళీ అయిన సందర్భంలో ఏర్పడే ఫలితం. మనకు నమ్మకమూ, ఫలితాలను గురించి ఒక సాధారణ దృష్టే లేకపోతే, మనం ఉద్యోగులను వెంటాడి వాళ్ళని పరిశీలిస్తూ, దర్శకత్వం చేస్తూ వుంటాము. నమ్మకం లేనప్పుడే, వ్యక్తుల్ని అదుపుచెయ్యాలనే భావన కలుగుతుంది. నమ్మకం అధికంగా వుందనుకోండి. అప్పుడెలాంటి పద్ధతి పాటిస్తాం? వారి మార్గంనుంచి వైదొలుగుతాం. సూటిగా చేసుకున్న గెలుపు/గెలుపు వొప్పందం అమలులో వున్నంత కాలం, మనం ఏమి ఆశిస్తున్నామో వారికి తెలుసు. అప్పుడు మన పాత్ర కేవలం వారికి

సాయపడడం వారు జవాబుదారీతనంతో తెచ్చిన రిపోర్టులు చూడడమే. వ్యక్తులు ఎవర్నివారు బేరీజు వేసుకోడం అనేది మరెవరో వారి విలువల్ని బేరీజు వేసే దాని కన్న ఉదాత్తమైన విషయం.

నమ్మకంతో పనిచేసే సంస్కృతిలో అది మరింత ఖచ్చితంగా వుంటుంది. చాలా సందర్భాలలో రికార్డులలో కన్నా అసలు పనులు ఇంకా బాగా జరుగు తున్నాయని చాలా మందికి తెలుసు. పరిశీలించడం, బేరీజు వేయడంకన్నా అవలోకన అనేది చాలా ఖచ్చితమైన కొలత.

గెలుపు/గెలుపు మేనేజ్‌మెంట్ శిక్షణ (Win/Win Management training)

కొన్ని సంవత్సరాల క్రిందట, ఒక పెద్ద బ్యాంకింగ్ సంస్థతో నేనొక కన్సల్టింగ్ ప్రాజెక్టులో పరోక్షంగా పాల్గొన్నాను. వాళ్ళ మేనేజిమెంటు శిక్షణ కార్యక్రమాన్ని రూపొందించి, దానిని మెరుగుపరచమని కోరారు. దానికోసం వాళ్ళు చాలా అసాధారణమైన మొత్తాన్ని 750,000 డాలర్ల వార్షిక బడ్జెట్‌ని కేటాయించారు. ఇందులో కాలేజీ పట్టభద్రుల్ని ఎంపికచేసి వారికి ఒక్కొక్కరికి రెండువారాల చొప్పున 12 ఎసైన్‌మెంట్లు యివ్వాలి. ఆరునెలలపాటు వారు వివిధ శాఖలలో పనిచేసి మొత్తం పరిశ్రమ గురించి తెలుసుకుంటారు. రెండువారాలు ఋణాల విభాగంలో, రెండువారాలు మార్కెటింగ్‌లో, రెండువారాలు, మరొక శాఖలో ఇట్లా అన్నింటిలో రెండేసి వారాలు శిక్షణ పొందుతారు.

ఈ ఆరునెలల శిక్షణ కార్యక్రమాన్ని విలువ కట్టే పనిని మాకప్పగించారు. మేం రంగంలోకి దిగంగానే ముందు మాకు కష్టంగా అనిపించింది, వారేం ఫలితాలు ఆశిస్తున్నారో తెలుసుకోడం. మేం ఉన్నతాధికారులని ఈ కీలకమైన ప్రశ్న అడిగాం. "వీళ్ళు ఈ శిక్షణ పూర్తి చేసుకున్నాక ఏమి చెయ్యాలని మీ ఉద్దేశం?" మాకొచ్చిన సమాధానాలు అస్పష్టంగానూ, పరస్పర విరుద్ధంగానూ వున్నాయి. ఈ శిక్షణ కార్యక్రమం ఫలితాలపైగాక పద్ధతులపై కేంద్రీకరించిందని తెలుసుకుని మేమొక సూచన చేశాం. ముందుగా ఒక ప్రారంభ శిక్షణలాంటిది ఏర్పాటు చేయాలని, అది 'నేర్చుకునేవారి ఇష్టానుసారం' వుండాలని చెప్పాము. ఇది ఒక గెలుపు/గెలుపు ఒప్పందంలాంటిది. లక్ష్యాలను గుర్తించి, వాటి సాధనకు ప్రమాణాలను ఏర్పాటు చెయ్యడం, మార్గదర్శకాలను, వనరులను, జవాబుదారీతనాన్నీ, పర్యవసానాలనీ

గుర్తించడం వంటివాటి గురించి చెప్పాం. పర్యవసానాలేమిటంటే పని సామర్థ్యం ప్రదర్శించిన వారికి అసిస్టెంట్ మేనేజర్‌గా ప్రమోషనివ్వడం, అప్పుడే వారు ఉద్యోగంలో శిక్షణ పొందుతారు. జీతంలో పెరుగుదల. వారి ఉద్దేశాలను తెలుసుకోడానికి మేం చాలాసేపు మాట్లాడవలసి వచ్చింది. అకౌంటింగ్ గురించి వాళ్ళేం నేర్చుకోవాలని మీరనుకుంటున్నారు? మార్కెటింగ్ గురించి, రియల్ ఎస్టేట్ ఋణాల గురించి, ఇట్లా వీటిమీద వాళ్ళు ఏం నేర్చుకోవాలని మీరు కోరుతున్నారు? అని అడిగాం. వాళ్ళు అప్పుడు వంద లక్ష్యాలు చెప్పారు. వాటిని కుదించి మేం 39 లక్ష్యాలను రూపొందించి, కొన్ని ప్రమాణాలను ఏర్పాటుచేశాం.

వారికి రాబోయే అవకాశాలు, జీతం పెరుగుదల ప్రతిపాదన వారిని బాగా ఉత్సాహపరిచింది. వారికందులో ఘనవిజయం కనిపించింది. కంపెనీకి కూడా ఘనవిజయం కనిపించింది. ఎందుకంటే వాళ్ళకి అసిస్టెంటు బ్రాంచి మేనేజర్లు, ఫలిత సాధన ఆశయంతో పనిచేసేవాళ్ళు దొరికారు. 12 భిన్న కార్యక్రమాల 'వల' పన్నడంవల్ల.

అప్పుడు మేం వాళ్ళకి నేర్చుకునేవారికి అదుపులో వుండే శిక్షణనూ వ్యవస్థ అదుపులో వుండే శిక్షణకూ కల తేడాను తెలియజెప్పాము. మేం ముఖ్యంగా చెప్పిందేమిటంటే, "లక్ష్యాలు యివి – ప్రమాణాలు యివి వనరులు యివి. మీరు ఒకర్నించి ఒకరు నేర్చుకోడం కూడా ఒక వనరే. ఇంక నడవండి. మీ లక్ష్యాలను సాధించగానే మీకు అసిస్టెంట్ మేనేజర్లుగా ప్రమోషన్లొస్తాయి" అని. వాళ్ళు మూడున్నర వారాలలో పని పూర్తిచేశారు. శిక్షణ దృక్పథం మారడంతో వారిలో అనూహ్యమైన ప్రేరణ కలిగింది. సృజనాత్మకత వెల్లివిరిసింది.

అన్ని దృక్పథమార్పులకు వలెనే దానికి కూడా ముందు ప్రతిఘటన ఎదురైంది. దాదాపు ఉన్నతాధికారులంతా దీన్ని ముందు నమ్మలేదు. లక్ష్యాలు సాధించామని చెప్పినప్పుడు వారు "ఈ అభ్యర్థులకి అనుభవం లేదు. వాళ్ళకి అసిస్టెంట్ మేనేజర్స్‌గా పనిచెయ్యడానికి తగిన వివేకం లేదు" అన్నారు. తరువాత వాళ్ళతో మాట్లాడినప్పుడు వాళ్ళు నిజంగా చెప్పిందేమిటంటే, "మేం చాలా కష్టపడ్డాం, గొడ్డుచాకిరీ చేశాం, వీళ్ళకదంతా ఎందుకు లేదు" అని. వాళ్ళీ మాటల్ని ఇట్లాగే అనలేదు గాని "వారికి అనుభవం వచ్చిన వివేకం లేదు" అన్నారు.

అంతేకాక కొన్ని కారణాల వలన (750000 డాలర్ల బడ్జెట్, ఆరునెలల

కార్యక్రమం) ఉద్యోగుల నియామక శాఖ ఖంగు తిన్నది. అప్పుడు మేం ఇలా స్పందించాం, "మనం మరికొన్ని లక్ష్యాలను ఏర్పరుచుకుందాం. మనం ఈ దృక్పథంలోనే ముందుకు సాగుదాం" అన్నాము.

మరొక ఎనిమిది లక్ష్యాలను, వాటికి గట్టి ప్రమాణాలను రూపొందించాము. ఎందుకంటే ఈ అభ్యర్థులని అసిస్టెంట్ మేనేజర్లుగా పనిచేయడానికి మరింత శిక్షణ యిచ్చి తయారుచేశామని ఉన్నతాధికారులకి నమ్మకం కలిగించడానికి.

ఈ ప్రమాణాలను సాధించిన కొన్ని కార్యక్రమాల్లో పాల్గొన్న తరువాత ఆ ఉన్నతాధికారులు "ఇట్లా ఈ అభ్యర్థులు తమ లక్ష్యాలను సాధించడం చూస్తే ఆరునెలల కార్యక్రమం కన్నా ఇదే బాగుంది" అన్నారు.

మేం అభ్యర్థులని ఎంత ప్రతిఘటనకైనా సంసిద్ధంగా వుండమని చెప్పాం. మేం అదనపు లక్ష్యాలను కూడా యిచ్చి "మేనేజిమెంటు మిమ్మల్ని ఈ లక్ష్యాలను కూడా సాధించమని చెప్పింది. ఇవి ఇంకా గట్టి ప్రమాణాలతో కూడినవి. మీరివి సాధిస్తే మిమ్మల్ని అసిస్టెంట్ మేనేజర్లుగా వేస్తామని మేనేజ్‌మెంటు హామీ యిచ్చింది" అని చెప్పాం. వాళ్ళు దీనికి అనూహ్యంగా స్పందించారు. నమ్మశక్యం కాని రీతిలో పనిచేశారు.

వాళ్ళు కొన్ని కొన్ని శాఖలకి వెళ్ళి, అక్కడి ఉన్నతాధికారులతో, "సర్! నేను ఈ ప్రైవేట్ ప్రోగ్రాంలో సభ్యుడిని. మీరీ కార్యక్రమానికి లక్ష్యాలనూ ప్రమాణాలనూ రూపొందించారని తెలిసింది. ఈ డిపార్ట్‌మెంట్‌లో నేను ఆరు లక్ష్యాలను సాధించాలి. అందులో మూడింటిని నేను కాలేజీలో నేర్చుకున్న నైపుణ్యాలతో సాధించాను. మరొకటి ఒక పుస్తకం చదివి తెలుసుకున్నాను. అయిదవది టామ్ దగ్గర తెలుసుకున్నాను. గతవారం అతనికి మీరు శిక్షణ యిచ్చారు కదా! ఇంకొక్కటి మిగిలింది. మీరుగాని మీ శాఖలో మరెవరైనా కాని అది నాకు నేర్పించి సాయపడగలదా!" అనడిగారు.

ఈ అభ్యర్థులు ఒకరికొకరు సహకరించుకున్నారు. పరస్పరం చర్చించుకుని మేధోమధనం చేసుకున్నారు. వీరికిచ్చిన అదనపు లక్ష్యాలను వారంన్నర రోజుల్లో పూర్తిచేశారు. ఆరు నెలల కార్యక్రమం ఐదు వారాల్లో ముగిసింది. ఫలితాలు కూడా గణనీయంగా పెరిగాయి.

ఈ రకమైన ఆలోచన సంస్థాపరమైన అన్ని రంగాలనూ ఇట్లాగే ప్రభావితం చేస్తుంది. అయితే మనకి ఇటువంటి దృక్పథాన్ని కనిపెట్టే ధైర్యం, దాని మీద దృష్టి కేంద్రీకరించే ధైర్యం, గెలుపు/గెలుపు మీద కృషి చేసే ధైర్యం వుండాలి. బాధ్యతా యుతమైన క్రియా సంసిద్ధులైన, స్వయందర్శకులైన వ్యక్తులకు ఒక పని అప్పగిస్తే ఎంత అద్భుతమైన ఫలితాలను సాధిస్తారోనని నేను ఆశ్చర్యపడుతూ వుంటాను.

గెలుపు/గెలుపు పని సామర్థ్యం ఒప్పందాలు (Win/Win Performance Agreements)

గెలుపు/గెలుపు పని సామర్థ్యం ఒప్పందాలు చేసుకోడానికి అతిముఖ్యమైన దృక్పథమార్పు అవసరం. పద్ధతుల మీద కాక ఫలితాల మీద దృష్టి కేంద్రీకరించాలి. మనలో చాలామందికి పని పద్ధతులని పర్యవేక్షించే అలవాటు వుంటుంది. మూడవ అలవాటులో చర్చించిన 'గోఫర్' ప్రాతినిధ్యాన్ని ఉపయోగిస్తూ వుంటారు. నేను బోటులో మా అబ్బాయి ఫొటోలు తియ్యమని శాండ్రాతో చెప్పినట్లుగా. కానీ గెలుపు/గెలుపు ఒప్పందాలు ఫలితాలపై దృష్టిపెడతాయి, వ్యక్తులలో వున్న నిగూఢ శక్తుల్ని వెలికితీస్తాయి. గొప్ప సమ్మిళిత శక్తి సృష్టిస్తాయి (synergy). కేవలం ఫలితం మీదే దృష్టిపెట్టడం కాకుండా ఫలిత సాధన శక్తిని కూడా అభివృద్ధి చేస్తుంది.

గెలుపు/గెలుపులో వుండే జవాబుదారీతనం వ్యక్తుల్ని తమకుతామే విలువ కట్టుకునేలా చేస్తుంది. సంప్రదాయ పద్ధతుల్లో వ్యక్తుల్ని విలువ కట్టడం చాలా వికృతంగానూ మానసికంగా వేసటనూ కలుగజేస్తుంది.

గెలుపు/గెలుపు పద్ధతిలో తాము నెలకొల్పిన ప్రమాణాలు తామే సాధించే విధంగా వ్యక్తులు తమ విలువేమిటో తామే తెలుసుకుంటారు. గెలుపు/గెలుపు ప్రాతినిధ్యపు ఒప్పందంలో ఏడు సంవత్సరాల బాలుడు కూడా తను ఎంత పచ్చగా, పరిశుభ్రంగా వాకిలి వుంచుతున్నాడో తెలుసుకోగలుగుతున్నాడు.

యూనివర్సిటీలో బోధిస్తున్నప్పుడు నాకెన్నో ఉత్తమమైన అనుభవాలు కలిగాయి. అక్కడ నేను గెలుపు/గెలుపు పద్ధతిలో పరస్పర అవగాహనను సృష్టించ గలిగాను. వారంతా తమ లక్ష్యాలేమిటో సూటిగా తేల్చుకోగలిగారు.

"మనం సాధించాలనుకున్నది ఇది. A, B, C గ్రేడ్లు తెచ్చుకోడానికి మూలమైన అవసరాలు యివ్వి. నా లక్ష్యం అందిరికి 'A' వచ్చేలా సహాయపడడం. ఇప్పుడు

మనం అనుకున్నదాన్ని మీరు విశ్లేషించుకుని, మీరేం ప్రత్యేకంగా సాధించదలచు కున్నారో ఒక అవగాహనతో రండి. అప్పుడు అందరం కూర్చుని, మీరు ఆశించే గ్రేడ్ గురించి, అది సాధించడానికి మీరేం చేయబోతున్నారో ఆలోచిద్దాం" అని చెప్పాను.

మేనేజ్‌మెంట్ తత్వవేత్త పీటర్ డ్రక్కర్ "మేనేజర్స్ లెటర్" అనే పద్ధతిని ఉపయోగించమని చెబుతాడు. మేనేజర్లకూ వారి ఉద్యోగులకూ మధ్య పని సామర్థ్యం గురించి ఒప్పందాలలో. మేనేజర్లు వారినుంచి ఏమి ఆశిస్తున్నారో లోతుగా చర్చించి, మార్గదర్శకాలనూ వనరులనూ పరిశీలించి అవి సంస్థ లక్ష్యాలకు అనుగుణంగా వున్నాయో లేదో చూసి ఉద్యోగులు మేనేజర్‌కి ఒక లేఖ యిస్తారు. ఆ లేఖలో ఈ చర్చ యొక్క సారాంశం, రాబోయే పెర్‌ఫామెన్స్ ప్రణాళికను సూచిస్తూ, సమీక్ష సమావేశం ఎప్పుడుండేదీ కూడా సూచిస్తూ ఈ లేఖ వ్రాసి యిస్తారు.

ఇటువంటి గెలుపు/గెలుపు ఒప్పందం రూపొందించడం మేనేజ్‌మెంట్ యొక్క ముఖ్య కార్యాచరణగా వుండాలి. ఒక ఒప్పందం వుండడం వలన ఉద్యోగులు వారిని వారే నిర్వహించుకుని, ఒప్పందపు చట్రంలో పనిచేస్తారు. మేనేజర్ ఒక మోటర్‌రేస్‌లో పేస్ కార్‌లా వుంటాడు. తమ పన్లు చేయించడం మొదలుపెట్టి, వాళ్ళ దారినుంచి వైదొలగుతాడు. అప్పటినించీ అతని పని ఆయిల్ మరకల్ని తుడవడమే.

తన క్రింద పనిచేసేవారికి బాస్ సహాయకుడిగా వుంటే అతను మరింత ఎక్కువ అదుపు సాధించగలడు. పరిపాలనలో వుండే అనేక స్థాయిలను నిర్మూలించ గలడు. ఆరుగుర్నో ఎనిమిది మందినో పర్యవేక్షించే బదులు, అటువంటి మేనేజర్ ఇరవై, ముప్ఫై, ఏభై మందిని, ఇంకా ఎక్కువమందిని పర్యవేక్షించగలడు.

గెలుపు/గెలుపు పని సామర్థ్యపు ఒప్పందాలలో పర్యవసానాలు సహజమైనవి గానూ తర్కబద్ధమైనవిగానూ వుంటాయి. ఒక పురస్కారంగానో, శిక్షలాగానో వుండవు.

పర్యవసానాలు ముఖ్యంగా నాలుగు రకాలు (పురస్కారాలు, పెనాల్టీలు) మేనేజ్‌మెంటుగానీ తల్లితండ్రులుగానీ అదుపు చెయ్యగలిగినవి – ఆర్థిక, మానసిక, అవకాశాల, బాధ్యతలకి సంబంధించినవి. ఆర్థిక పర్యవసానాలంటే, ఆదాయం, స్టాకులు కొనడం, అలవెన్సులు, లేదా పెనాల్టీలు.

మానసికమైనవి అంటే గుర్తింపు, ఆమోదం, గౌరవం, నమ్మకం, కలగడం, పోవడం కూడా.

మనుష్యులు మనుగడే ప్రధానంగా వుంటే తప్ప, మానసికమైన నష్టపరిహారం, ఆర్థికమైన నష్టపరిహారం కన్నా ఎక్కువ ఉత్సాహాన్నిస్తుంది.

అవకాశాలు – ఇందులో శిక్షణ అభివృద్ధి అదనపు అలవెన్సులు, తదితర లాభాలు.

బాధ్యత – ఇందులో అధికారంతోనూ అవకాశాలతోనూ పనిచేయవచ్చు. ఇందులో దేనినైనా పెంచుకోవచ్చు, కుంచించుకోవచ్చు. గెలుపు/గెలుపు ఒప్పందాలు వీటిలో ఏదో ఒకదాన్ని ప్రత్యేకంగా చెబుతాయి. సూటిగా తెలుసుకోగలుగుతారు. అందువలన మనం ఎటువంటి వ్యూహాలు పన్నే అవసరం వుండదు. ప్రారంభం నుంచీ అంతా స్పష్టంగా వుంటుంది.

ఈ తార్కిక, వ్యక్తిగత పర్యవసానాలకు అదనంగా మరికొన్ని సహజమైన సంస్థాపరమైన పర్యవసానాలను కూడా గుర్తించడం అవసరం. ఉదాహరణకి నేను ఆఫీసుకి ఆలస్యంగా వస్తే, నేను ఇతరులతో సహకరించకపోతే, నేను నా క్రింది ఉద్యోగస్తులలో గెలుపు/గెలుపు ఒప్పందాలను అభివృద్ధి చేసుకోకపోతే, ఆశించిన ఫలితాలకు వారిని నేను జవాబుదార్లుగా చెయ్యకపోతే, వారి వృత్తిలో పెంపునీ ఉద్యోగంలో అభివృద్ధినీ ప్రోత్సహించకపోతే, ఏం జరుగుతుంది?

మా అమ్మాయికి 16 సంవత్సరాలు వచ్చిన సందర్భంలో ఆమెతో నేనొక గెలుపు/గెలుపు ఒప్పందం చేసుకున్నాను. మా కారు వాడకం విషయంలో. కారు వాడకంలో దేశం చేసిన చట్టాలకు విధేయంగా వుంటానని, కారుని శుభ్రంగా వుంచుతానని, సరిగ్గా చూసుకుంటానని వొప్పుకుంది. ఆమె కారుని బాధ్యతాయుతమైన పనులకే వాడాలని, అప్పుడప్పుడు నన్నూ, వాళ్ళమ్మనూ కార్లో అవసరమైన చోట్లకి తీసుకువెళ్ళాలని మేం ఒప్పందం చేసుకున్నాం. అంతేకాక తన పన్లన్నీ సంతోషంగా చెయ్యాలని కూడా ఒప్పందం. ఇవ్వి మా విజయాలు. నేను తనకి కొన్ని వనరులు ఏర్పాటుచేస్తానని చెప్పాను, కారు, గ్యాస్, ఇన్సూరెన్స్ వగైరా. తను వారానికొకసారి, అదీ ఆదివారం మధ్యాహ్నం నన్ను కలవాలని మా ఒప్పందం ప్రకారం తనెలా నడుచుకుంటోందో చెప్పాలనీ అనుకున్నాం.

పర్యవసానాలు స్పష్టమే. తను తన ఒొప్పందానికి న్యాయం చేసినంతకాలం కారుని వాడుకోవచ్చు. భంగం చేస్తే ఆ సౌకర్యాన్ని కోల్పోతుంది.

ఈ గెలుపు/గెలుపు ఒప్పందంలో మొదటినించీ ఎవరు ఏమి ఆశించేదీ స్పష్టంగా వుంది. తను కారు వాడుకుంటుంది గనక తనకి గెలుపు. అది శాంద్రాకీ నాకూ కూడా గెలుపే. ఇప్పుడు మా అమ్మాయి తన రవాణా సౌకర్యాలు తను చూసుకోగలుగుతోంది. మావి కూడా అప్పుడప్పుడు చూస్తోంది. మేం కారు శుభ్రత గురించి ఆలోచించనక్కర్లేదు. నేను తన వెంటపడి కారు శుభ్రత గురించి మెయిన్‌టెనెన్స్ గురించి చెప్పక్కర్లేదు. తన నిజాయితీ, తన మనస్సాక్షి, తన అవలోకన, తన అంతఃకరణల ఖాతా ఇవ్వన్నీ కూడా తన సత్ప్రవర్తనకి దోహదం చేశాయి. నేనామెను భావోద్వేగాలతో కట్టిపడెయ్యనక్కర్లేదు. తన ప్రతి కదలకనీ నేను పర్యవేక్షించనక్కర్లేదు. తన చర్యలకు పురస్కారాలు, పెనాల్టీలు, శిక్షలు విధించే అవసరం లేదు. మేం చేసుకున్న గెలుపు/గెలుపు ఒప్పందంలో అందరం విముక్తుల మయ్యాం. గెలుపు/గెలుపు ఒప్పందాలు ఎప్పుడూ గొప్ప స్వేచ్ఛనిస్తాయి. వీటిని విడగొట్టి నైపుణ్యాల క్రింద ఉపయోగిస్తే అవి పనిచెయ్యవు. నిజాయితీ, నమ్మకం లేకపోతే వాటిని నిలిపి వుంచుకోడం కష్టం. నిజమైన గెలుపు/గెలుపు ఒప్పందం అనేది ఒక దృక్పథం, సత్యశీలం, సత్సంబంధాల ఫలితం. ఆ విధంగా అది పరస్పరాధార వ్యవహారాలను నిర్వచించి, నడిపిస్తుంది. అందుకోసమే అది సృష్టించ బడింది.

వ్యవస్థలు (Systems)

గెలుపు/గెలుపు అనేది ఏ సంస్థలోనైనా వ్యవస్థ బలపరిస్తేనే మనగలుగుతుంది. గెలుపు/గెలుపు అంటూ మాట్లాడి గెలుపు/ఓటమి పద్ధతిలో ప్రవర్తిస్తే మనకి దక్కేది ఓటమే. మీరేది యిస్తారో మీకదే దక్కుతుంది. మీ లక్ష్యప్రకటనలో చెప్పిన విధంగా విలువల్ని అనుసరించి లక్ష్యాలను సాధించదలచుకుంటే, మీరు యిచ్చే పురస్కారాలు కూడా వాటిననుసరించే వుండాలి. వాటిని క్రమబద్ధంగా పాటించకపోతే మీ మాటలకీ చేతలకీ పొంతన వుండదు. అప్పుడు మీరు, నేను వెనక చెప్పిన "బెర్మూడా రేస్" మేనేజర్‌తో సమానం అయిపోతారు. సహకారం గురించి మాట్లాడుతూ, పోటీతత్వం పెంచినవాడు ఆయన.

నేను కొన్ని సంవత్సరాలు పెద్ద రియల్ ఎస్టేట్ సంస్థకు మధ్యప్రాచ్యం (Middle

West) లో పనిచేశాను. ఆ సంస్థతో నా మొదటి అనుభవం ఒక పెద్ద సేల్స్ ప్రదర్శనలో. అందులో దాదాపు 800 మంది సేల్స్ అసోసియేట్స్ పాల్గొన్నారు. అది వారి ఉత్సాహాన్ని పెంచే సమావేశం. హైస్కూల్ బ్యాండ్, అరుపులు కేకలతో సాగింది. అక్కడకొచ్చిన 800 మందిలో 40 మందికి ఉత్తమ పని సామర్థ్యం క్రింద పురస్కారాలిచ్చారు. "ఎక్కువ అమ్మకాలు" "ఎక్కువ కమిషన్లు సాధించిన వ్యక్తులు" 'ఎక్కువ లిస్టింగ్స్ సాధించినవారు' ఇట్లా వున్నాయి పురస్కారాలు. చాలా హడావుడి – ఆనందోత్సాహాలు – కేరింతలు – కరతాళధ్వనులు – హర్షధ్వానాలు. ఈ నలభై మంది విజయం సాధించారనడంలో అబద్ధం ఏమీ లేదు. సందేహం లేదు. కానీ దాని వెనక ఇంకొక నిజం వుంది. 760 మందికి ఓటమి లభించింది. మేము వెంటనే ఆ సంస్థ యొక్క పద్ధతులనూ, నిర్మాణాలనూ, సంస్థ అభివృద్ధికి నేర్చుకోవలసిన విషయాలకు అనుగుణంగా, గెలుపు/గెలుపు దృక్పథంతో మార్చడం మొదలుపెట్టాము. క్షేత్రస్థాయిలో ఉద్యోగులు, వారికి ప్రేరణనిచ్చే పద్ధతులను రూపొందించే విధంగా వారిని అభివృద్ధి నిర్మాణంలో పాల్గొనేలాగా చేశాము. వారిలో వారు సహకరించుకుని ఒక సమ్మిళితశక్తితో పనిచెయ్యడానికి ప్రోత్సహించాం. అందువలన వారు స్వయంగా తయారుచేసుకున్న పనిసామర్థ్యపు ఒప్పందాలతో ఆశించిన ఫలితాలను సాధించగలుగుతారు.

మరుసటి సంవత్సరం ఇటువంటి ప్రదర్శనకి 1000 మంది సేల్స్ అసోసియేట్స్ హాజరయారు. అందులో 800 మందికి పురస్కారాలు లభించాయి. ఇందులో చాలా కొద్దిమందికే పోటీతత్వంలో పురస్కారాలు లభించాయి. మిగతా వారికి తమంతట తాము ఎంచుకున్న లక్ష్యాలను సాధించినందుకు, టీం ఎంచుకున్న లక్ష్యాలను సాధించిన టీం సభ్యులకూ వచ్చాయి. హైస్కూల్ బ్రాండ్స్, ఛీర్ లీడర్స్‌తో పనిలేకపోయింది. సహజమైన ఉత్సాహం వెల్లివిరిసింది. చాలామందికి పురస్కారాలు రావడమేకాక మొత్తం ఆఫీసు ఉద్యోగులందరికీ ఒక పర్యటన ఏర్పాటు చేయబడింది కూడా.

విశేషమేమిటంటే, గత సంవత్సరం 40 మంది సాధించిన మొత్తం ఫలితం ఈ 800 మందిలో ఒక్కొక్కరూ సాధించిన ఫలితంతో సమానంగా వుంది. గెలుపు/గెలుపు స్వభావం బంగారుగుడ్లని గణనీయంగా పెంచడమే కాక, బాతు సంక్షేమాన్ని కూడా చక్కగా చూసుకోగలిగింది. మానవశక్తినీ, ప్రతిభనీ వెలికితీయగలిగింది. గెలుపు/గెలుపు స్వభావం మూలంగా ఉద్భవించిన సమ్మిళితశక్తి (synergy) అందరినీ

అమితాశ్చర్యపరచింది. మార్కెట్‌లో పోటీతత్వం వుంది. గత సంవత్సరపు ఫలితాలతో పోటీపడడం కూడా వుంది.

పరస్పరాధారత లేని, సహకారతత్వం లేని మరొక ఆఫీసు కూడా వుంది. కానీ ఒకే ఆఫీసులో వ్యక్తుల మధ్య లేదు. మార్కెట్‌లో పోటీతత్వం ఎంత ముఖ్యమో సంస్థల్లో సహకారం అంతే ముఖ్యం. పోటీతత్వం, పోటీపరీక్షల వంటివి వున్నచోట గెలుపు/గెలుపు దృక్పథం నిలచి వుండదు.

గెలుపు/గెలుపు పద్ధతి విజయం సాధించాలంటే వ్యవస్థలు అందుకు సహకరించాలి. ప్రణాళికా వ్యవస్థ, భావప్రసార వ్యవస్థ, బడ్జెట్ వ్యవస్థ, సమాచార వ్యవస్థ, పరిహారానికి సంబంధించిన వ్యవస్థ - ఇవ్వన్నీ కూడా గెలుపు/గెలుపు సిద్ధాంత ప్రాతిపదికన వుండాలి.

తమ ఉద్యోగులకు మానవ సంబంధాల విషయంలో శిక్షణ యివ్వమని ఒక కంపెనీ కోరితే అంగీకరించాను ఒకసారి.

ఆ కంపెనీ అధ్యక్షుడు, "ఏ స్టోర్‌కయినా వెళ్ళండి, వాళ్ళు మిమ్మల్నెలా చూస్తారో చూడండి. వాళ్ళు ఒట్టి ఆర్డర్లు తీసుకునే మనుషులుగా వుంటారు. వినియోగదారులకి సన్నిహితం కావడానికి ఏ మాత్రం ప్రయత్నించరు. వాళ్ళకి మా ప్రాడక్ట్ సంగతే సరిగ్గా తెలీదు. అమ్మడంలో వుండే నైపుణ్యాలు, జ్ఞానం అసలు లేవు. మన ప్రాడెక్టుకీ ప్రజల అవసరాలకీ అనుసంధానం చెయ్యడం తెలీదు" అన్నాడు.

సరే, నేను అన్ని స్టోర్‌లకి వెళ్ళాను. ఆయన చెప్పింది నిజమే. కాని "వాళ్ళ కా వైఖరి ఎందుకు అలవడింది" అనే నా ప్రశ్నకు జవాబు దొరకలేదు.

"మా సమస్య చాలా క్లిష్ట దశకి చేరింది. మా డిపార్ట్‌మెంట్ హెడ్స్ వున్నారు. వాళ్ళే పెద్ద ఉదాహరణ. వాళ్ళకి మేము వాళ్ళ ఉద్యోగం రెండింట మూడువంతులు అమ్మకాలు, ఒకవంతు మేనేజిమెంటు అని చెప్పాం. కానీ వాళ్ళే అందరికన్న ఎక్కువ అమ్ముతున్నారు. మా సేల్స్ ఉద్యోగులకి కాస్త శిక్షణ యివ్వాలి మీరు" అన్నాడాయన.

ఆ మాటలే ప్రమాదసంకేతంగా తోచాయి "మరికొన్ని వివరాలు సేకరిద్దాం" అన్నాను.

ఆయన చెప్పింది నాకు నచ్చలేదు. అసలు సమస్య ఏమిటో ఆయనకి తెలుసు.

కానీ శిక్షణతో సరిపుచ్చాలనుకుంటున్నాడు. నేను సమస్యని మరింత శోధించాలని పట్టుపట్టాను. రెండురోజుల్లో నిజమైన సమస్యేమిటో బయటపడింది. వాళ్ళ ఉద్యోగాల స్థాయి వలన, వారికొచ్చే కమీషన్ల వలన మేనేజర్లు బాగా లాభపడు తున్నారు. అమ్మకాలు మందకొడిగా వున్న సమయాల్లో వాళ్ళు క్యాష్ రిజిస్టర్ దగ్గర వుండి అమ్మకం అంతా తమ స్వంతం చేసేసుకుంటున్నారు. చిల్లర వర్తకం ఎప్పుడూ కొంతసేపు చాలా హడావుడిగానూ, కొంతసేపు మందకొడిగానూ వుంటుంది.

అప్పుడు మేనేజర్లు సేల్స్ ఉద్యోగులకు చిన్న చిన్న పన్లు (మురికి పన్లు) అప్పజెబుతున్నారు. స్టాకులు లెక్కచూడడం, శుభ్రం చెయ్యడం లాంటివి. ఆ సమయంలో వీళ్ళు అమ్మకాలను తమ పేర వ్రాసుకుని లాభపడుతున్నారు. అందుకే వాళ్ళు అమ్మకాలలో శిఖరం ఎక్కారు. అందుకని మేము కమీషన్ల వ్యవస్థ (Compensation system) ని మార్చాము. రాత్రికి రాత్రి సమస్య పరిష్కారమైంది. సేల్స్ ఉద్యోగులకి డబ్బు వచ్చినప్పుడే మేనేజర్లకు కూడా రావాలనే పద్ధతి పెట్టాము. సేల్స్ ఉద్యోగుల అవసరాలు, లక్ష్యాలతో, మేనేజర్ల లక్ష్యాలు, అవసరాలకు ప్రక్కప్రక్కన పెట్టాము. వెంటనే మానవ సంబంధాలలో శిక్షణ అవసరం తీరిపోయింది. ఇక్కడ కీలకమైనది ఏమిటంటే గెలుపు/గెలుపు పద్ధతిలో పురస్కారాలు యివ్వడం.

* * *

మరొక సందర్భంలో నేను ఒక కంపెనీ మేనేజర్‌తో పనిచేశాను. ఆ కంపెనీ ఉద్యోగుల పని సామర్థ్యాన్ని విలువకట్టే పనిలో వుంది. ఒక మేనేజర్‌కి యిచ్చిన రేటింగ్ ఈయనకి నచ్చలేదు. "అతనికి న్యాయంగా 'మూడు' రావాలి. కానీ నేను 'ఒకటి' యిచ్చాను. (అంత ఎక్కువ ప్రమోషన్‌కి అర్హుడు)

"ఎందుకిచ్చారు మరి?" అని అడిగాను.

"అతను సంఖ్యలు సాధిస్తాడు" అన్నాడు.

"మూడెందుకివ్వాలనుకున్నారు!" అన్నాను.

"అతను మనుష్యుల్ని నిర్లక్ష్యం చేస్తాడు. వారిని అణిచివెయ్యడానికి చూస్తాడు. సమస్యలు సృష్టిస్తాడు."

"అంటే అతని దృష్టంతా (P) ఫలితాలమీదే వుంటుందన్న మాట. అందుకే అతనికి మెప్పుకోలు - అతని వైఖరి గురించి అతనితో మాట్లాడితే ఏమౌతుంది? అతనికి మీరు ఫలితసాధనశక్తి (ఉద్యోగులు-మనుషులు) ప్రాముఖ్యత గురించి అర్థం చేయించవచ్చు కదా?"

అట్లా చేశాననీ, ఫలితం శూన్యం అనీ చెప్పాడు. "అయితే మీరొక పని చెయ్యవచ్చు. అతనికొచ్చే కమిషన్‌లో రెండింట మూడువంతులు ఫలితాలకూ, ఒక వంతు ఇతరులనుంచి అతనికొచ్చే గౌరవానికీ యివ్వండి. ఎటువంటి నాయకుడు? ఎటువంటి మానవసంబంధాలలో వున్నాడు? ఎటువంటి టీమ్‌ని తయారుచెయ్యగలుగుతున్నాడు? అనే విషయాలకు" అన్నాను.

"అదే అతనికి సరైన మందు" అన్నాడాయన.

చాలాసార్లు సమస్య మనుషులలో కాక, వ్యవస్థలలోనే వుంటుంది. మంచి వాళ్ళని చెడ్డ వ్యవస్థల్లో బిగిస్తే, చెడు ఫలితాలొస్తాయి. మనం పువ్వులు పూయించాలనుకున్న మొక్కలకే నీళ్ళు పొయ్యాలి.

మనం నిజంగా గెలుపు/గెలుపు పద్ధతి నేర్చుకోవడం మొదలుపెట్టినప్పుడే మనం దాన్ని ఆచరణలో పెట్టే వ్యవస్థని నిర్మించే ప్రయత్నం ప్రారంభిస్తాము. అక్కర్లేని పోటీతత్వాన్ని నిర్మూలించి సహకారతత్వాన్ని నిర్మించి వారి ఫలితాలను ఫలితసాధనశక్తినీ ప్రభావవంతంగా తీర్చిదిద్దుకోగలుగుతారు.

వ్యాపారంలో కూడా బాహ్యశక్తులతో పోటీపడే సామర్థ్యం కల ఉద్యోగులు పరస్పర సహకారంతో పనిచేసే విధంగా తమ వ్యవస్థల్ని తీర్చిదిద్దుకోవాలి. అదే విధంగా విద్యారంగంలో ఉపాధ్యాయులు, వ్యక్తిగత ప్రతిభని గుర్తించే విధంగా గ్రేడింగ్ వ్యవస్థని ఏర్పాటుచేసుకుని, విద్యార్థులు ఒకరికొకరు సహకరించుకునే లాగ ప్రోత్సహించాలి. కుటుంబాలలో పిల్లలకి ఒకరితో ఒకరికి పోటీ పెట్టకుండా, పోలిక లేకుండా, వారందరి మధ్య సహకారాన్ని అభివృద్ధి చేయగలగాలి. బౌలింగ్ వంటి క్రీడలలో కూడా ఒక కుటుంబం స్కోర్‌లాంటిది ఏర్పాటు చేసుకుని క్రిందటి స్కోర్‌కన్న ప్రస్తుతపు స్కోర్ ఎక్కువ వుండేలా చూసుకోవాలి. గెలుపు/గెలుపు ఒప్పందాలలో ఇంటి బాధ్యతల్ని కూడా పిల్లలకి అప్పగించవచ్చు. వాళ్ళని అస్తమానము వేధించకుండా, బాధ్యతతో పనిని నిర్వహించేలా ప్రోత్సహించవచ్చు.

నాకొకసారి ఒక స్నేహితుడు ఒక కార్టూన్ చూపించాడు. అందులో ఇద్దరు పిల్లల సంభాషణ ఇలా వుంది. "అమ్మ మనని త్వరగా నిద్రలేపకపోతే మనం స్కూల్‌కి ఆలస్యం అయిపోతాం" అంటారు ఒకరు. ఈ మాటల వలన మనకేం తెలుస్తుందంటే కుటుంబాలు గెలుపు/గెలుపు పద్ధతిలో వ్యవస్థీకరింపబడకపోతే ఇటువంటి సమస్యలే ఎదురౌతాయని.

గెలుపు/గెలుపు పద్ధతి బాధ్యతని వ్యక్తుల మీదే వుంచుతుంది. అవసరమైన పనిని సాధించే బాధ్యత వారిదే అయి వుంటుంది. తన పనికి తానే బాధ్యత వహించి, ఫలితాలకు తానే బాధ్యతగా వుండి, తన పని విలువని తానే నిర్ణయించుకో గలగడం గెలుపు/గెలుపు పద్ధతి. గెలుపు/గెలుపు పద్ధతి వ్యవస్థలు అటువంటి వాతావరణాన్ని సృష్టిస్తాయి.

క్రమం (Process)

గెలుపు/గెలుపు ఫలితాలని గెలుపు/ఓటమి పద్ధతితోనో, ఓటమి/గెలుపు పద్ధతితోనో సాధించే మార్గమే లేదు. "మీకిష్టమైనా లేకపోయినా మీరు గెలుపు/ గెలుపు పద్ధతిలో ఆలోచించాల్సిందే" అనకూడదు. అందువలన దీనిని సాధించడం ఎట్లా అనేదే ప్రశ్న.

రోజర్ ఫిషర్, విలియం యూరీ అనే ఇద్దరు హార్వర్డ్ యూనివర్సిటీ న్యాయశాస్త్ర ప్రొఫెసర్లు తమ ఆలోచనాత్మకమైన గ్రంథం "గెట్టింగ్ టు యస్" (అవుననిపించడం ఎలా?)లో సంప్రతింపుల విషయంలో సిద్ధాంత ప్రాతిపదికకూ 'స్థితుల' ప్రాతిపదికకూ కల వైరుధ్యాన్ని వివరించారు. వాళ్ళు గెలుపు/గెలుపు అనే పదం వాడకపోయి నప్పటికీ వారి తాత్విక దృక్పథం గెలుపు/గెలుపుకు చాలా దగ్గరగా వుంది. వాళ్ళే మంటారంటే సిద్ధాంత ప్రాతిపదికన చేసే సంప్రతింపులు సమస్యను వ్యక్తినించీ విడదీస్తాయని, అక్కడ వ్యక్తుల స్థాయిని గాక ఆసక్తులకు ప్రాధాన్యం వుంటుందని, ఉభయులకూ లాభం కలిగించే ఎంపికల్ని కనిపెట్టాలని, ఒక వస్తుగతమైన ప్రమాణాన్ని పాటించాలని, దాన్ని ఇరువర్గాలూ అంగీకరించాలని. గెలుపు/గెలుపు పరిష్కారాలు సాధించాలని కోరుకునే సంస్థలకు గాని వ్యక్తులకు గాని నేను ఈ క్రింది నాలుగు అంచెల వరుసక్రమాన్ని పాటించాలని సలహా యిస్తాను.

మొదటిది : సమస్యని అవతలవారి దృష్టినించీ చూడండి. అవతలవారి అవసరాలను, చింతలని అర్థం చేసుకోడానికి ప్రయత్నించండి. వారు చెప్పేదానికన్న బాగా అర్థం చేసుకోండి.

రెండవది : ముఖ్యమైన సమస్యల్ని, చింతల్ని గుర్తించండి.

మూడవది : పూర్తిగా ఆమోదించే పరిష్కారం వలన రాబోయే ఫలితాలను నిర్ణయించండి.

నాలుగవది : ఆ ఫలితాలు సాధించడానికి కొత్త ప్రత్యామ్నాయాలను గుర్తించండి.

5, 6 అలవాట్లు ఈ వరుసక్రమంలోని రెండు అంశాలను సూటిగా చర్చిస్తాయి. రాగల రెండు అధ్యాయాల్లో వాటిని చర్చిద్దాం.

గెలుపు/గెలుపు సాధన క్రమానికీ, దాని సారాంశానికీ పరస్పర సంబంధం వుంది. గెలుపు/గెలుపు సాధించే క్రమంలోనే దాని విజయం వుంది. ఆచరణా, ఫలితం రెండూ ఒకటే.

గెలుపు/గెలుపు అనేది ఒక వ్యక్తిత్వ వికాసపు నైపుణ్యం కాదు. ఇది పూర్తి మానవ పారస్పర్యం గురించిన దృక్పథం. సత్యశీలం, నిజాయితీ, పరిణతి, పుష్కల మనస్తత్వం వీటితోనే గెలుపు/గెలుపు పరిష్కారం సాధ్యమవుతుంది. అత్యధిక నమ్మకం గల మానవ సంబంధాలలోనించి మాత్రమే ఇది ఉద్భవిస్తుంది. ఎవరెవరు ఏం ఆశిస్తున్నారో, సూటిగా తెలుసుకుని స్పష్టీకరించుకునే ఒప్పందాలలోనే ఇది వుంటుంది. ఇప్పుడు మనం చెప్పుకున్న వరసక్రమాన్ని పాటిస్తేనే గెలుపు/గెలుపు విజయం సాధ్యమౌతుంది. ఆ క్రమాన్ని మనం 5, 6 అలవాట్లలో క్షుణ్ణంగా చర్చిద్దాం.

ఇలా చేసి చూడండి :

1. మీరు ఒక ఒప్పందం చేసుకోబోయే సందర్భాన్ని ఊహించండి. ధైర్యానికీ పరిగణనకీ మధ్య సమతూకం సాధించేలా ప్రయత్నించేందుకు కట్టుబడండి.

2. మీరు గెలుపు/గెలుపు దృక్పథం అమలులో పెట్టడానికి తరుచూ అడ్డుపడే విషయాల్ని జాబితా వెయ్యండి. ఈ అవరోధాలను అధిగమించడానికి మీ ప్రభావవృత్తంలో నుంచి మీరేం చేయగలరో నిర్ణయించండి.

3. మీరు గెలుపు/గెలుపు ఒప్పందాన్ని నిలుపుకోవాలనుకుంటున్న ఒక ప్రత్యేకమైన సంబంధాన్ని ఎంచుకోండి. ఆ వ్యక్తి దృష్టి నుంచి పరిష్కారాన్ని ఆలోచించండి. తరువాత మీకు అనుకూలంగా వుండే ఫలితాన్ని గురించి ఆలోచించండి. ఆ వ్యక్తి దగ్గరకు వెళ్ళి, ఇద్దరికీ లాభదాయకంగా వుండే పరిష్కారం దొరికేవరకూ సంభాషించడం యిష్టమో కాదో అడగండి.

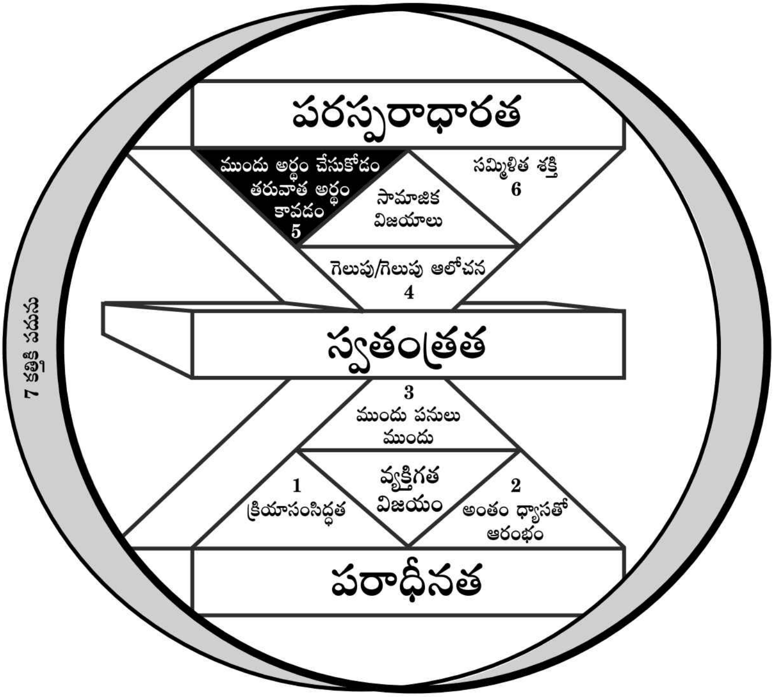
4. మీ జీవితంలో కీలకమైన మూడు సంబంధాలను గుర్తించండి. ఈ మూడింటిలోనూ మీకున్న అంతఃకరణ బ్యాంకుఖాతా ఎట్లా వుందో చూసుకోండి. ప్రతి ఖాతాలోనూ మీరు ఎట్లా మరిన్ని డిపాజిట్లు వెయ్యగలరో వ్రాయండి.

5. మీ ఆలోచనావిధానాన్ని లోతుగా పరిశీలించండి. అది గెలుపు/ఓటమి పద్ధతిలో వుందా? ఇది ఇతరులతో మీరు వ్యవహరించే తీరుని ఎట్లా ప్రభావితం చేస్తోంది? మీకీ ఆలోచనావిధానం కలగడానికి మూలాలేమిటో గుర్తించండి. ఆలోచనా విధానం ప్రస్తుతం మీకు లాభం చేకూరుస్తోందో లేదో ఆలోచించండి.

6. గెలుపు/గెలుపు విధానంలో ఆలోచించే ఒక వ్యక్తిని నమూనాగా తీసుకోండి. వారు ఎంత క్లిష్ట పరిస్థితుల్లో కూడా ఎట్లా పరస్పర లాభాన్ని ఆకాంక్షిస్తున్నారో చూడండి. వారి వ్యక్తిగత విజయాలను దగ్గిరగా పరిశీలించాలని నిర్ణయించుకోండి.

అలవాటు-V

ముందు అర్థం చేసుకోండి తరువాత అర్థం అవండి.



సహానుభూతి భావప్రసారం : సిద్ధాంతాలు
(Principles of Empathic Communication)

"హేతువుకే అర్థంకాని హేతువు హృదయానిది."

● పాస్కల్

మీ కంటికి సమస్య వస్తే కంటి అద్దాల నిపుణుడి దగ్గరకు (Optimetrist) వెడతారు. అతను మీరు చెప్పింది విని తన కంటికి వున్న కళ్ళజోడు తీసి మీకిచ్చి "ఇవి నేను పదేళ్ళనించీ వాడుతున్నాను. నిజంగా చాలా బాగా పనిచేస్తున్నాయి. నాదగ్గర ఇంకొక జోడు వుంది. ఇవి మీరు వాడుకోండి" అన్నాడనుకోండి. ఆ కళ్ళజోడు పెట్టుకుంటే మీ సమస్య మరింత పెరుగుతుంది.

"ఇది మరీ గందరగోళంగా వుంది. నాకేం కనపడట్లేదు" అంటారు మీరు.

"ఏమిటి తప్పుంది అందులో – నాకది బాగా పనిచేస్తోంది. కాస్త కష్టపడి పెట్టుకుని చూడండి" అంటాడతను మళ్ళీ.

"నేను ప్రయత్నిస్తున్నాను, కానీ అంతా మసకగా వుంది."

"ఏమైంది మీకు? సానుకూలంగా ఆలోచించండి."

"సరే, సరే, సానుకూలంగానే నాకేం కనపడట్లేదు."

"మీకు సహాయం చేద్దామని నేను అనుకుంటుంటే మీరసలు కృతజ్ఞత చూపించడం లేదు" అంటాడతను.

ఈసారి మళ్ళీ అతని గుమ్మం తొక్కుతారా మీరు? తొక్కుతారని నేననుకోను. ఔషధం యిచ్చేముందు రోగనిర్ధారణ చెయ్యనివాళ్ళ దగ్గరికి ఎవరూ పోరు కదా!

కానీ ఇతరులతో సంభాషించేటప్పుడు చాలాసార్లు మనం ఇట్లాగే వ్యాధి నిర్ధారణ కాకుండానే మందు సిఫార్సు చేస్తూ వుంటాం.

"చెప్పు బంగారూ, నీకెట్లా వుందో చెప్పు, నీకు కష్టంగా వుంటుందని తెలుసు. కానీ నేను అర్థం చేసుకోడానికి ప్రయత్నిస్తాను."

"నాకు తెలీదు అమ్మా! కానీ చెబితే అదంతా వట్టి తెలివితక్కువ అనుకుంటావు నువ్వు."

"నేనేం అనుకోను. నువ్వు చెప్పు. నాకన్న నిన్ను గురించి ఎవరు పట్టించు కుంటారు చెప్పు. నీ బాగు గురించే కదా నేను ఎప్పుడూ కోరుకునేది. ఎందుకు నువ్వు దిగులుగా వున్నావో చెప్పు."

"నిజంగా నాకు తెలీదు."

"చెప్పు బంగారూ, ఏమిటి సంగతి?"

"సరే. నీకు నిజం చెప్పేస్తా. ఈ స్కూలు నాకసలు నచ్చడం లేదు."

"ఏమిటీ?" అని నిర్ఘాంతపోతారు మీరు.

"స్కూలు నచ్చలేదంటే ఏమిటి నీ ఉద్దేశం? నీ చదువు కోసం మేం ఎంత త్యాగం చేశామో తెలుసా? నీ భవిష్యత్తుకి చదువే పునాది. మీ అక్కలాగ నువ్వు చదివితే నీకు బాగా చదువొస్తుంది. అప్పుడు స్కూలంటే ఇష్టపడతావు. నీకు చాలాసార్లు చెప్పాం. నీకు సమర్ధత వుంది. తెలివి వుంది. కానీ దాన్ని ఉపయోగించవు. కష్టపడు. సానుకూల వైఖరితో వుండు."

మౌనం.

"సరే వెళ్ళు, నీకెట్లా వుందో చెప్పు."

ఇట్లా తొందరపడిపోవడం, సలహాలతో సమస్యల్ని త్వరత్వరగా పరిష్కరించా లనుకోడం మానవనైజం. కానీ అసలు సమస్య ఏమిటో కనుక్కునేందుకు సమయం తీసుకోము. సమస్య గురించి లోతుగా ఆలోచించం, అర్థం చేసుకోం.

పరస్పర సంబంధాల రంగంలో అనుసరించవలసిన సూత్రం, ఒక్క ముక్కలో చెప్పాలంటే, నా ఉద్దేశంలో, "ముందు అర్థం చేసుకోండి. తరువాత అర్థం అవండి." అ సూత్రమే ప్రభావవంతమైన పరస్పర భావప్రసారానికి కీలకమైనది.

శీలము, భావప్రసారం

ఇప్పుడు నేను వ్రాసిన పుస్తకం చదువుతున్నారు మీరు. చదవడమూ, వ్రాయడమూ కూడా భావప్రసార సాధనాలే. అట్లాగే మాట్లాడడమూ, వినడమూ కూడా. ఈ నాలుగు ముఖ్యమైన ప్రసారసాధనాలు. మనం ఈ నాలుగింటిలో ఎప్పుడూ ఏదో ఒకటి ఆచరిస్తూ వుంటాము. వీటిని సక్రమంగా ఆచరించడం మన ప్రభావశీలతకు నిదర్శనం, అత్యంత కీలకం కూడా.

భావప్రసారం అనేది మన జీవితంలో అత్యంత ముఖ్యమైన నైపుణ్యం. మనం జాగృతంగా వున్న సమయం అంతా ఇందులోనే గడుపుతాము.

ఒక్క విషయం ఆలోచించండి. మనం సంవత్సరాలకొద్దీ చదవడం వ్రాయడం నేర్చుకుంటాం, మాట్లాడడం నేర్చుకుంటాం. కానీ వినడం మాటేమిటి? ఎదుటి మనిషి తన ఆలోచనని ఏ దృక్పథంనించీ మనకి చేరవేస్తున్నాడో ఓపికగా వినే శిక్షణ మనకెప్పుడైనా వుండిందా! ఇటువంటి శిక్షణ చాలా తక్కువమందికే వుంటుంది. ఒకవేళ వుండి వుంటే అది వ్యక్తిత్వ వికాస నైపుణ్యాలలో భాగంగా వుంటుంది. అది ఎదుటి వ్యక్తిని అర్థం చేసుకునే సత్యశీల ప్రాతిపదికన కాని సత్సంబంధాల ప్రాతిపదికన కాని వుండదు. శీలం ప్రాతిపదికగా, సంబంధాల ప్రాతిపదికగా ఎదుటిమనిషి చెప్పేది వినడం చాలా ముఖ్యమైనది.

మీరెవరితోనైనా వ్యవహరించాలనుకుంటే, వారిని ప్రభావితం చెయ్యాలనుకుంటే, మీ జీవన భాగస్వామిని, మీ సంతానాన్ని, మీ బాస్‌ని, ఇరుగు పొరుగుని, సహోద్యోగిని, స్నేహితులను, ముందు వారిని అర్థం చేసుకోవాలి. అట్లా అర్థం చేసుకోడానికి నైపుణ్యం ఒక్కటే చాలదు. మీరు అటువంటి నైపుణ్యం ఉపయోగిస్తున్నారని తెలుసుకున్నప్పుడు, ఎదుటివ్యక్తి మీలోని కపటత్వాన్ని కనిపెడతాడు. మీరలా ఎందుకు చేస్తున్నారు? మీ ఉద్దేశం ఏమిటి? అని ఆలోచిస్తాడు. మీ ఎదుట మనస్సువిప్పి మాట్లాడడం క్షేమం కాదని గ్రహిస్తాడు.

కనుక మీరు ఎవర్నైనా ప్రభావితం చెయ్యాలంటే అందుకు మీరే ఒక ఉదాహరణగా వుండాలి. మీ స్వభావమే ఒక ఉదాహరణగా వుండాలి. మీ వైఖరి, ప్రవర్తన మీ శీలంలో నుంచీ వస్తాయి. మీ నిజస్వభావంలోనుంచి వస్తాయి. అంతేకాని మిమ్మల్ని గురించి ఇతరులు చెప్పేదాన్నిబట్టిగాని, ఇతరులు మిమ్మల్ని ఎలా అనుకోవాలి అని మీరు ఆశించేదాన్నిబట్టిగాని కాదు. మీలో వుండే వాస్తవమైన

అనుభవాల ద్వారానే మిమ్మల్ని అర్థం చేసుకుంటారు. మీ శీలం ఎప్పటికప్పుడు ఇతరులకి అర్థం అయిపోతూనే వుంటుంది. దానినుంచీ దీర్ఘకాలంలో ఇతరులు మిమ్మల్ని నమ్మడం, నమ్మకపోవడం సంభవిస్తుంది. మీ జీవితంలో అన్నీ వైరుధ్యాలే వుంటే, మీరొకొక్కసారి కఠినంగా, ఒకొక్కసారి కరుణభరితంగా వుంటే, వీటన్నింటికీ మించి మీ వ్యక్తిగత ప్రవర్తన, సమాజంలో మీ ప్రవర్తనకు విరుద్ధంగా వుంటే, మీతో ఎవరూ మనస్సువిప్పి మాట్లాడరు. వారికి మీ ప్రేమ కావల్సివున్నా, మీతో అవసరం వున్నా కూడా, వారి అభిప్రాయాలను మీముందు విప్పడానికి యిష్టపడరు. క్షేమంగా భావించరు. వారిలోని సున్నితమైన భావాలను మీతో పంచుకోరు. ఏమో అట్లా చెప్పుకుంటే ఏమవుతుందోనని సందేహిస్తారు.

నేను నా మనస్సు విప్పి మీతో మాట్లాడకపోతే, నా భావాలను, నా పరిస్థితిని మీరు అర్థం చేసుకోకపోతే, మీరు నాకెలాంటి సలహా యివ్వగలుగుతారు? అప్పుడు మీరు చెప్పేది బాగానే వుండవచ్చు కానీ నాకు అన్వయించదు. మీరు నన్ను పట్టించుకుంటామని మెచ్చుకుంటామనీ చెప్పవచ్చు. ఆ మాటలు నమ్మాలని నేను గట్టిగా ప్రయత్నిస్తాను. కానీ నేనేమిటో మీకు అర్థం కాకుండా మీరు నన్నెట్లా మెచ్చుకోగలరు? నాకు దక్కేదల్లా మీ మాటలు మాత్రమే. మాటల్ని ఎలా నమ్మడం?

నేను చాలా కోపంగా వుంటాను. నన్ను నేను సమర్థించుకుంటూ వుంటాను. మీరు చెప్పేది నామీద పనిచెయ్యకుండా చూసుకుంటూ వుంటాను. లోలోపల మీ సలహా కావాలని వున్నా కూడా. మీకు నా ప్రత్యేక పరిస్థితి పూర్తిగా తెలిసివుంటే గాని నామీద మీ ప్రభావం పడదు. కనుక పరస్పర భావప్రసారం విషయంలో మీరు సమర్థులుగా వుండాలంటే నైపుణ్యాలు మాత్రమే సరిపోవు. మీరు సహానుభూతితో వినడం ముందు నేర్చుకోవాలి. ఆ నిష్కాపట్యాన్ని, నమ్మకాన్ని యిచ్చేది సత్యశీలమే. హృదయసంబంధాలను పరిపుష్టం చేసుకోవాలంటే అంతః కరణ బ్యాంకు ఖాతాలను పెంచుకుంటూ వుండాలి.

సహానుభూతి శ్రవణం (Empathic Listening)

“ముందు అర్థం చేసుకోండి” అనే సూత్రాన్ని ఆచరణలో పెట్టడానికి మన దృక్పథంలోనే గణనీయమైన మార్పు రావాలి. చాలామంది ఎదుటివారిని అర్థం చేసుకునే ఉద్దేశంతో వినరు. వారు ఎదుటివారు మాట్లాడే సమయంలో తాము మాట్లాడవలసిన దాన్ని సిద్ధం చేసుకుంటూ వుంటారు. ఎదుటివారు చెప్పే మాటల్ని

తమ దృక్పథం ప్రకారం వడబోసుకుంటూ వుంటారు. ఇతరుల జీవితాలలో తమ స్వంత జీవితాన్ని అనుభవాలని చూసుకోడానికి ప్రయత్నిస్తూ వుంటారు.

"అవును. నువ్వేం అనుకుంటున్నావో ఖచ్చితంగా నాకు తెలుసు."

"నాకూ అలాగే జరిగింది. నా అనుభవం చెప్తా, విను" అంటూ తమ స్వంత అనుభవాల్ని ఎదుటివారి మీద ప్రొజెక్ట్ చేస్తూ వుంటారు.

తాము వాడే కళ్ళజోడునే ఎదుటివార్ని కూడా వాడమంటూ వుంటారు.

వాళ్ళకి తమ కొడుకుతో గాని, కూతురుతో గాని, ఉద్యోగితో గాని, ఏదైనా సమస్య వస్తే "వాళ్ళు నన్ను సరిగ్గా అర్థం చేసుకోలేదు" అంటారు.

ఒక తండ్రి ఇలా అన్నాడు "మా అబ్బాయితో పెద్ద సమస్య వచ్చిపడింది. వాడసలు మాట వినడు."

"నువ్వన్నదే మళ్ళీ చెప్తా విను" అన్నాను.

"వాడు నీమాట వినడు కనుక నువ్వు వాణ్ణి అర్థం చేసుకోలేకపోతున్నావు" అన్నాను.

"అవును" అన్నాడు, ఆ తండ్రి.

"ఎవర్నైనా అర్థం చేసుకోవాలంటే మీరు ముందు వాళ్ళు చెప్పేది వినాలి" అన్నాను.

"ఓ!" అన్నాడు, కాసేపాగి "ఓ!" అని మళ్ళీ అన్నాడు. అప్పుడతని బుర్రలో లైటు వెలిగింది.

"అవును. వాణ్ణి నేనర్థం చేసుకుంటాను. వాడికెలాంటి ఇబ్బందులొస్తున్నాయో నాకు తెలుసు. వాడి వయస్సులో నాకూ అలాగే వచ్చేవి. నాకర్థంకానిదల్లా వాడు నామాట ఎందుకు వినడూ అని" అన్నాడు. ఈయనకి, తన పిల్లవాడి మనస్సులో జరిగే ఘర్షణ గురించి చిన్న ఊహ కూడా లేదు. తన మనసులోకే తొంగిచూసుకుని ప్రపంచం అంతా అందులోనే వుందనుకుంటున్నాడు. పిల్లవాడి మనసు కూడా!!

చాలామంది ఇట్లాగే వుంటారు. మనందరం మన ఆత్మకథానుభవాలతోనూ మనం సరి అయినదని అనుకున్న విషయాల్తోనూ మన బుర్రల్ని నింపుకుంటాము. మనల్ని అందరూ అర్థం చేసుకోవాలనుకుంటాము. మన సంభాషణలన్నీ ఏక

పాత్రాభినయాల్లాగే (Monologues) వుంటాయి. ఇతరుల మనసులో ఏముందో అర్థం చేసుకునే ప్రయత్నం వుండదు.

అవతల వ్యక్తి మాట్లాడేటప్పుడు మనం వినడం నాలుగు స్థాయిలలో వుంటుంది. మనం ఆ వ్యక్తిని ఉపేక్షిస్తాం. అంటే అతన్ని పరిగణనలోకి తీసుకోం. అసలు వినం అన్నమాట. ఒక్కొక్కసారి విన్నట్లు నటిస్తాం. మధ్యమధ్యలో "ఊ" అనే "నిజం" అనో, "ఓహో" అనో అంటూ వుంటాం. ఒక్కొక్కసారి *'కొంత విని-కొంత వినక'* (selective listening) వుంటాం. చిన్నపిల్లలు అదే పనిగా మాట్లాడుతుంటే ఈ పద్ధతి అవలంబిస్తాం. ఒక్కొక్కసారి *"మనస్సుపెట్టి వింటాం"* కూడా. కానీ మనలో చాలాకొద్దిమంది మాత్రమే ఐదవస్థాయిలో వింటారు. అదే *"సహానుభూతి శ్రవణం"*.

'సహానుభూతి శ్రవణం' అంటే నేను 'హుషారుగా' వినడం, 'ప్రతిఫలనంతో వినడం' వంటి నైపుణ్యాల మాట చెప్పడం లేదు. ఈ నైపుణ్యాలు ఎదుటివ్యక్తి చెప్పేదాన్ని కేవలం అనుకరించడంలా వుంటాయి. ఆ విధమైన నైపుణ్యాలతో కూడిన శ్రవణం శీల ప్రధానంగా, మానవ సంబంధం ప్రధానంగా వినడం కాదు. ఇట్లా వినడం ఒక్కొక్కసారి చెప్పేవాడిని అనుమానించే రీతిగా కూడా వుంటుంది. అది తప్పకుండా ఆత్మకథాత్మకంగా కూడా వుంటుంది. మనం శ్రవణ నైపుణ్యాలు ప్రదర్శిస్తే వినేటప్పుడు ఆత్మకథలు చెప్పకపోయినా అవి మన ఆలోచన నిండా వుంటాయి. ప్రతిఫలన నైపుణ్యాలలో వినడం అంటే సమాధానం చెప్పే ఉద్దేశంతో వినడం, ఎదుటి వ్యక్తిని అదుపుచేసే ఉద్దేశంతో వినడం, మోసంచేసే ఉద్దేశంతో వినడం అన్నమాట.

సహానుభూతితో వినడం అంటే అర్థం చేసుకునే ఉద్దేశంతో వినడం. అంటే ముందు అర్థం చేసుకోడం. నిజంగా అర్థం చేసుకోడం అనేది మళ్ళీ పూర్తిగా భిన్నమైన దృక్పథం. సహానుభూతి శ్రవణంలో చెప్పే వ్యక్తి మనసులోకి వెళ్ళిపోతాం. అతని ఆలోచనావిధానంలోకి వెళ్ళిపోతాం. ఆ దృక్పథం నుంచీ మనమూ అతను చెప్పే విషయాన్ని చూస్తాం. అతను ప్రపంచాన్ని చూసే విధంగానే మనమూ చూస్తాం. అతని దృక్పథం మనకి అర్థమవుతుంది. అతను ఎలా భావిస్తున్నాడో, అనుభూతిస్తున్నాడో అర్థం చేసుకుంటాం.

సహానుభూతి అంటే సానుభూతి కాదు. సానుభూతి అంటే ఒక రకమైన

ఆమోదం, తీర్పు. అది ఒకొక్కప్పుడు సరి అయిన స్పందనే. ఒక ఉద్వేగం. సాధారణంగా చాలామందికి సానుభూతి కడుపు నింపుతుంది. అటువంటివారు పరాధీనులుగా వుంటారు. సహానుభూతితో వినడం అంటే చెప్పేవారితో పూర్తిగా అంగీకరించడం, వారు చెప్పింది ఆమోదించడం కాదు, చెప్పేవారిని లోతుగా, సంపూర్ణంగా అర్థం చేసుకోడం. మానసికంగానూ బౌద్ధికంగానూ కూడా.

సహానుభూతి శ్రవణం అంటే చెప్పేదంతా గుర్తుపెట్టుకోడం, (మాటలతో సహా) దాన్ని ప్రతిఫలించడం కాదు. భావప్రసార నిపుణులు ఏమంటారంటే మనం చెప్పే మాటల్లో, మన భావాలు 10 శాతం మాత్రమే ప్రాతినిధ్యం వహిస్తాయి. మరో 30 శాతం మనం చేసే శబ్దాలు ప్రాతినిధ్యం వహిస్తాయి. మిగతా 60 శాతం మన దేహభాష (body language) ప్రాతినిధ్యం వహిస్తుంది. సహానుభూతి శ్రవణంలో మీరు చెవులతో వింటారు. మీరు ముఖ్యంగా కళ్ళతో కూడా వింటారు. హృదయంతో వింటారు. మీరు ఆ మాటల్లోని భావాలనూ, అర్థాలనూ తెలుసు కోడానికి వింటారు. ప్రవర్తనని అర్థం చేసుకోడానికి వింటారు. వినేటప్పుడు మీ మెదడు యొక్క ఇరుపార్శ్వాలనూ ఉపయోగిస్తారు. మీరు అర్థం చేసుకుంటారు. అనుభూతిస్తారు.

సహానుభూతి శ్రవణం చాలా శక్తిమంతమైనది. ఎందుకంటే అందులో మీకు కావల్సిన ఖచ్చితమైన సమాచారం దొరుకుతుంది. మీ ఆత్మకథాచిత్రాన్ని వారిపై ప్రసారం చేయకుండా, వారి ఆలోచనల్ని ఉద్దేశాలనీ, వారు అవగాహననూ మనమే ఊహించుకోకుండా, చెప్పేవారి మనస్సులోని హృదయంలోని వాస్తవికతను అర్థం చేయిస్తుంది. మనం అర్థం చేసుకోడానికే వింటాం. మరో మానవుని ఆత్మసందేశాన్ని అందుకుంటాం. అంతేకాదు. సహానుభూతి శ్రవణం మన అంతఃకరణల ఖాతాను పెంచుతుంది. ఎందుకంటే ఎదుటివ్యక్తి ఆమోదిస్తేనే తప్ప మనం వేసినదేదీ ఖాతాలో జమ కాదు. మీరెంత కష్టపడి డిపాజిట్టు వేసినా, అవతల వ్యక్తి దానిని మీ స్వార్థం కోసం, అతడిని కించపరచడానికి, అతని మీద మీరు దయ చూపినట్లుగా, కపట స్వభావంతో వేసినట్లుగా భావిస్తే అది ఖాతాని పెంచదు సరికదా, ఖాతాయే గల్లంతై పోతుంది. అతనికి నిజంగా ఏది కావాలో అర్థం చేసుకోలేకపోతే అంతే!

సహానుభూతి శ్రవణం ఒక చికిత్స లాంటిది కూడా. అది మనసు గాయాలను మాన్పే లేపనంలా పనిచేస్తుంది. కొత్త ఊపిరిని ఇస్తుంది. ఇప్పుడు మీరు కూర్చుని ఈ పుస్తకం చదువుతున్నప్పుడు హఠాత్తుగా గాలి స్థంబించిందనుకోండి. అప్పు

దేమవుతుంది. అప్పుడు మీరు పుస్తకం గురించి పట్టించుకోరు. దేన్ని గురించీ పట్టించుకోరు. మీక్కావాల్సిన గాలి గురించి తప్ప. బ్రతికి బయటపడటమే అప్పుడు మీ ఏకైక ఆశయం. అదే గాలి మీకు అందుబాటులో వుంటే దాన్ని గురించి ఆలోచించరు. మానవుల ప్రేరణశక్తి గురించి చెప్పే సూత్రాలలో ఒకటి "తీరిన అవసరాలు ప్రేరణనివ్వవు" అన్నది. తీరని అవసరాలే మనిషికి ప్రేరణ నిస్తాయి. ప్రోద్బలమిస్తాయి. భౌతికమైన మనుగడ తరువాత మనిషికి ముఖ్యమైంది మానసికమైన మనుగడ. తనని అర్థం చేసుకోవాలని, తన విలువలని గుర్తించాలని, తనని మెచ్చుకోవాలని, గౌరవించాలనీ ప్రతీవ్యక్తి కోరుకుంటాడు.

మనం సహానుభూతితో ఎదుటి మనిషిని వింటే ఆ వ్యక్తికి అటువంటి మానసికమైన ఊరట, ఉత్సాహం యిచ్చినట్లే. ఆ ఉత్సాహం, ఊపిరి ఇచ్చిన తరువాతే, సమస్యల పరిష్కారం, ప్రభావితం చెయ్యడం వంటివి ఆలోచించాలి. ఈ మానసికమైన ఉత్సాహం కలిగించడం అనేది జీవితంలోని ప్రతి రంగంలోనూ భావప్రసారాన్ని ప్రభావితం చేస్తుంది.

* * *

ఒకసారి ఈ ఆలోచన గురించి షికాగోలో ఒక సెమినార్‌లో చెప్పాను. ఆ సాయంత్రం సెమినార్‌లో పాల్గొన్నవారిని సహానుభూతి శ్రవణం అభ్యాసం చెయ్యమని కోరాను. మరుసటిరోజు ఉదయం ఒకతను నా దగ్గరకి వచ్చాడు.

"నిన్న రాత్రేమయిందో తెలుసా! ఒక పెద్ద రియల్ ఎస్టేట్ వ్యాపార సంబంధ మైన వ్యవహారాన్ని నేను రద్దు చేసుకుందామనుకున్నాను. ఇక్కడే షికాగోలో వున్నప్పుడే. వారి ప్రిన్సిపాల్స్‌ని, న్యాయవాదులని, మరొక రియల్ ఎస్టేట్ ఏజెంటుని కలిశాను. నేనా వొప్పందాన్ని దాదాపు వదులుకుంటున్నాననే అనుకున్నాను. నేను ఆరునెలలుగా ఈ వ్యవహారం గురించి శ్రమపడుతున్నాను. మొత్తం నా సొమ్మంతా ఇందులోనే పెట్టాను. నాకు భయం కలిగింది. నేను చెయ్యగలిగిందంతా చేశాను. ప్రతి సేల్స్ నైపుణ్యాన్ని ఉపయోగించాను. వీలైనన్ని ఆటంకాలు కల్పించడానికి చూశాను. ఆఖరి ఆశగా "మనం ఈ నిర్ణయాన్ని కొంతకాలం ఆలస్యం చెయ్యవచ్చా?" అని అడిగాను. అయితే ఈ వ్యవహారం అక్కడితో ముగించాలనే ఊపు బాగా వుంది – దీన్ని పొడిగించి పొడిగించి వాళ్ళు విసిగిపోయారు. అందుకని నాలో నేనే ఇట్లా అనుకున్నాను – "ఇవ్వాళ నేను సెమినార్‌లో నేర్చుకున్న విషయం ఎందుకు ప్రయత్నించకూడదు. ముందు అర్థం చేసుకోడం, తరువాత అర్థం అవడం

అనేది. ఇది ప్రయత్నిస్తే పోయేదేముంది!" అనుకున్నాను. అందుకని నేను వాళ్ళతో ఇట్లా అన్నాను "మీ ఉద్దేశమేమిటో నన్ను అర్థం చేసుకోనివ్వండి. నా సిఫార్సుల మీద మీ చింత ఏమిటో కూడా అర్థం చేసుకోనివ్వండి. అవి నాకర్థం అయినాయని మీరనుకుంటే నా ప్రతిపాదన సరిగ్గా వుందోలేదో చూద్దాం" అన్నాను. ఆయన చెబుతున్నప్పుడు ఆయనలో ప్రవేశించడానికి నిజంగానే, నేను ప్రయత్నించాను. అతని అవసరాలేమిటో, చింతలేమిటో తెలుసుకోడానికి ప్రయత్నించాను. అతను దేనికోసం చింతపడుతున్నాడో, ఎలాంటి ఫలితాలు ఆశిస్తున్నాడో, నాకర్థం అవుతున్నాయని గ్రహించిన కొద్దీ అతను దాపరికం లేకుండా మాట్లాడాడు. చివరికి, మా సంభాషణ మధ్యలోనే, అతను లేచి ఫోన్ దగ్గరకు వెళ్ళి భార్యకు ఫోన్ చేశాడు. మౌత్‌పీస్‌కి చెయ్యి అడ్డం పెడుతూ, "ఈ డీల్ నీకిస్తున్నాం" అన్నాడు. "నాకు మాట పెగలలేదు ఇవాళ పొద్దునదాకా" అన్నాడు. (నాదగ్గరకొచ్చినతను)

అతను (నాదగ్గరకొచ్చిన అతను) ఎదుటివ్యక్తి అంతఃకరణల ఖాతాలో పెద్ద డిపాజిట్ వెయ్యగలిగాడు. అతనికి మానసికమైన ఉత్సాహం కలిగించాడు. ఒక వ్యవహారంలో సాంకేతిక కోణాల కంటే మానవకోణం చాలా ముఖ్యమైనది. ఔషధం సిఫార్సు చెయ్యకముందే రోగనిర్ధారణ చెయ్యడం, ముందు అర్థం చేసుకోవడం, ఇవి చాలా కష్టమైన పనులు. మనం చాలాకాలం వాడిన కళ్ళద్దాలు మరొకరికి యివ్వబోవడం సులభమే కాని, ఇట్లా చేస్తే దీర్ఘకాలంలో ఫలితమూ, ఫలితసాధనశక్తీ కూడా కరిగిపోతాయి. ఇతరులు ఎటువంటి పరిస్థితిలో వున్నారో అర్థం చేసుకోకపోతే మనం పరస్పరాధార సంబంధాలలో ఉత్తమ ఫలితాలు సాధించలేము. మనకి పరస్పర ఫలిత సాధనాశక్తి వుండదు. అంతఃకరణల బ్యాంక్ ఖాతా వుండదు. మనతో వ్యవహరించేవారికి తమని మనం అర్థం చేసుకున్నామన్న నమ్మకం లేనప్పుడు. సహానుభూతి శ్రవణం కాస్త సాహసోపేతమైనది కూడా. ఈ వినే క్రమంలో మీరు కూడా మీ మనస్సు విప్పి మాట్లాడతారు గనుక అందుకు మీకు గట్టి అంతరంగ భద్రత వుండాలి. మీరు దొరికిపోతారు. ఇదొక విరోధాభాసం లాంటిది (Paradox). ఎందుకంటే ఎదుటివ్యక్తిని ప్రభావితం చేసే క్రమంలో మనం కూడా ప్రభావితులమవుతాం. అంటే మనం నిజంగా అర్థం చేసుకోవాలి.

అందుచేత అలవాట్లు 1, 2, 3 అనేవి పునాది వంటివి. అవి మీకు నిశ్చలమైన అంతరంగాన్ని యిస్తాయి. సిద్ధాంత కేంద్రీయతని కల్పిస్తాయి. బయటనుంచీ వచ్చే వత్తిడులను ఆత్మబలంతో ప్రశాంతచిత్తంతో ఎదుర్కోగలుగుతారు.

మందిచ్చేముందు వ్యాధినిర్ధారణ చెయ్యాలి
(Diagnose Before you prescribe)

ఆచరించడంలో కొంత సాహసం అవసరమైనా, కష్టంతో కూడుకున్నదైనా "ముందు అర్థం చేసుకోండి" లేదా "మందిచ్చే ముందు వ్యాధి నిర్ధారణ చెయ్యండి" అనే సిద్ధాంతం జీవితంలో అనేక అంశాలలో సరిఅయిన సిద్ధాంతం. వృత్తి నిపుణు లందరికీ, వైద్యునికైనా, కంటి అద్దాల నిపుణునికైనా ఇది చాలా ముఖ్యం. మనకి వ్యాధినిర్ధారణలో నమ్మకం లేకపోతే వైద్యుడిచ్చే మందు పట్ల విశ్వాసం వుండదు.

మా అమ్మాయి జెన్నీకి అప్పుడు రెండునెలల వయస్సు. ఒక శనివారం తనకి సుస్తీ చేసింది. మా కాలనీలో ఆ రోజు ఫుట్‌బాల్ గేమ్ వుంటుంది. ప్రతివాళ్ళూ అందులో నిమగ్నమైపోతారు. అది చాలా ముఖ్యమైన గేమ్. దాదాపు 60,000 మంది చూడ్డానికి వస్తారు. నేనూ శాండ్రా కూడా వెళ్ళేవాళ్ళమేగాని జెన్నీని వదిలి వెళ్ళొద్దనుకున్నాం. తనకి వాంతులూ విరేచనాలు అవుతున్నాయి. మా డాక్టర్ కూడా ఆట చూడ్డానికి వెళ్ళి వున్నాడు. ఆయన మా ఇంటి డాక్టర్ కాదు కానీ పిలిస్తే పలుకుతాడు. జెన్నీకి సుస్తీ ఎక్కువ కావడంతో మేం డాక్టర్ని సలహా అడగాలనుకున్నాం. శాండ్రా స్టేడియంకి డయల్ చేసి, డాక్టర్‌కి పేజ్ యిప్పించింది. అప్పుడు ఆట మంచి పట్టులో వుండే సమయం. డాక్టర్ "ఏమిటి? ఏమైంది?" అని అడిగాడు.

"నేను మిసెస్ కవీని డాక్టర్. మా పాప జెన్నీ గురించి" అన్నది శాండ్రా.

"ఏమైంది?" అన్నాడాయన.

శాండ్రా పాప వ్యాధి లక్షణాలు చెప్పింది. "సరే నేను మందు చెబుతాను. మీ ఫార్మసీ పేరు చెప్పండి" అన్నాడాయన. ఫార్మసీ పేరు చెప్పి, ఫోన్ పెట్టిన తరువాత శాండ్రాకి తను పాప వయస్సు చెప్పలేదనే సంగతి గుర్తుకు వచ్చింది. తను డాక్టర్‌కి పూర్తి సమాచారం యివ్వలేదనిపించింది. "జెన్నీకి రెండే నెలలని ఆయనకి గుర్తుందంటావా?" అన్నాను నేను.

"వుంటుంది, ఖాయంగా" అంది శాండ్రా.

"కానీ, ఆయన మన ఇంటి డాక్టర్ కాదు. పాపకి ఎప్పుడూ మందివ్వలేదు."

"కానీ ఆయనకి పాప సంగతి తెలుసు."

"ఆయనకి పాప వయస్సు తెలుసు అని గట్టిగా నమ్మకపోతే ఆయన చెప్పిన మందు ఇవ్వగలవా?"

శాంద్రా మౌనంగా వుండిపోయింది.

"అయితే ఏం చెయ్యాలిప్పుడు?"

"మళ్ళీ ఫోన్ చెయ్యి" అన్నాను.

"నువ్వే చెయ్యి" అంది శాంద్రా.

నేను చేశాను. మళ్ళీ స్టేడియంకి. "డాక్టర్, మీరు ప్రిస్క్రిప్షన్ యిచ్చినప్పుడు పాపకి రెండునెలలని మీకు తెలుసా?" అనడిగాను.

"లేదు." అని డాక్టర్ ఆశ్చర్యపడ్డాడు. "నాకు తెలీదు. మీరు ఫోన్ చెయ్యడం మంచిదైంది. ఇప్పుడే మందు మారుస్తాను" అన్నాడు.

మీకు వ్యాధినిర్ధారణ పట్ల నమ్మకం లేకపోతే, మందు మీద కూడా నమ్మకం వుండదు.

ఈ సూత్రం అమ్మకాలకు కూడా వర్తిస్తుంది. ఒక ప్రభావవంతుడైన సేల్స్‌మన్, తన వినియోగదారుల అవసరాలు, వారి ఆలోచనలు, వారి పరిస్థితులు ముందుగా అర్థం చేసుకుంటాడు. ఔత్సాహికుడైన సేల్స్‌మన్ తన ఉత్పత్తుల్ని అమ్ముతాడు. అదే నిపుణుడయిన సేల్స్‌మన్ అవసరాలకూ సమస్యలకీ పరిష్కారాలమ్ముతాడు.

"నా ఉత్పత్తి కాని, నా సేవ కాని మీ అవసరాలు తీర్చేది కాదు" అని చెప్పే నిజాయితీ అతనికుంటుంది.

ఔషధం సూచించే ముందు రోగనిర్ధారణ చెయ్యడం అనేది న్యాయశాస్త్రానికి కూడా వర్తిస్తుంది. అది చాలా ముఖ్యమైనది కూడా. నిపుణుడైన లాయర్ ముందుగా పరిస్థితిని అర్థం చేసుకోడానికి అవసరమైన విషయాలన్నింటినీ సేకరిస్తాడు. చట్టాలనూ, ప్రిసిడెంట్స్ (Precedents) ను అర్థం చేసుకుంటాడు. తరువాతే కేసును సిద్ధం చేస్తాడు. ఒక సమర్థుడైన లాయర్ ముందుగా తన ప్రత్యర్థి ఎట్లా కేసుని తయారుచేసుకుంటాడో కూడా వ్రాసుకుంటాడు.

ఒక వస్తువుని డిజైన్ చేయడంలో కూడా ఈ సూత్రం వర్తిస్తుంది. ఎవరైనా "వినియోగదారులను గురించిన పరిశోధన శుద్ధదండగ, మనం వస్తువులు డిజైన్ చెయ్యాలి" అనడం ఊహించగలరా. దాన్నే మరో మాటలో చెప్పాలంటే "వినియోగ

దారుల కొనే అలవాట్లనీ ఉద్దేశాలనీ మర్చిపోండి. కేవలం వస్తువుల్ని రూపొందించండి” అనడం అన్నమాట. ఇదెప్పుడూ పనిచెయ్యదు. ఒక మంచి ఇంజినీర్, ఒక వంతెన నిర్మించే ముందుగా, పనిలోవుండే యిబ్బందులనీ, శక్తుల్నీ అంచనా వేస్తాడు. ఒక మంచి ఉపాధ్యాయుడు, పాఠం చెప్పేముందు క్లాసు యొక్క స్థాయిని అంచనా వేస్తాడు. ఒక మంచి విద్యార్థి తను నేర్చిన చదువును ముందు అర్థం చేసుకుని తరువాత ఆచరణలో పెడతాడు. ఒక మంచి తండ్రి/తల్లి పిల్లల్ని ముందు అర్థం చేసుకుని గానీ తీర్పులివ్వరు. మంచి తీర్పుకి విచక్షణకీ కీలకమైంది అవగాహన. ముందే తీర్పులు చేస్తే, విషయం ఎప్పటికీ అర్థం కాదు.

జీవితంలో ప్రతి అంశంలోనూ “ముందు అర్థం చేసుకోండి” అనే సూత్రం ప్రత్యక్షమౌతూనే వుంటుంది. పరస్పర సంబంధాలలో ఎక్కువ శక్తివంతమైన సాధారణ సూత్రం ఇది.

నాలుగు ఆత్మకథాత్మక స్పందనలు
(Four Autobiographical Responses)

మనం వినడమే ఆత్మకథాత్మకంగా వింటాం కాబట్టి ఈ నాలుగు విధాలుగా స్పందిస్తూ వుంటాం. మనం అంచనాలు వేస్తాం. చెప్పేవారితో మనం అంగీకరించినా లేకపోయినా మనం శోధిస్తాం. మన దృక్పథంనించే మనం ప్రశ్నలు వేస్తాం. సలహాలిస్తాం. మన అనుభవాల ప్రాతిపదికనే మనం సలహాలిస్తాం. మనం వ్యాఖ్యానిస్తాం. వారు చెప్పేదానిని, వారి ఉద్దేశాలనూ, వారి ప్రవర్తననూ మన ప్రవర్తనతో, మన ఉద్దేశాలతో సరిపడేలా అర్థం చెప్పుకుంటాం, వ్యాఖ్యానిస్తాం.

ఈ స్పందనలన్నీ మనకి సహజంగా వస్తాయి. ఇవి మనలో ఇంకిపోయాయి. ఇటువంటి నమూనాల మధ్యే మనం నిరంతరం జీవిస్తూ వుంటాం. నిజంగా అర్థం చేసుకునే విధానాన్ని యివ్వెలా ప్రభావితం చేస్తున్నాయో చూద్దాం.

నేను మా అబ్బాయితో సంభాషించడానికి ప్రయత్నిస్తున్నాననుకోండి. వాడు నాకు తన చెప్పేదంతా వివరంగా చెప్పేదాకా ఆగకుండా నేను విషయాన్ని ముందే అంచనా వేసేస్తే, వాడు నాదగ్గర మనస్సువిప్పి మాట్లాడగలడా? వాడికి నేను మానసికమైన ఉత్సాహాన్నీ, ఊపిరినీ యిస్తున్నానా?

నేను ప్రశ్నలడిగి శోధన ప్రారంభించాననుకోండి, వాడెలా భావిస్తాడు? శోధన అంటే ప్రశ్నల మీద ప్రశ్నలు అడగడం. అవి ఆత్మకథాత్మకంగా, అదుపు చేసేవిగా,

ఒక్కొక్కసారి ఆక్రమణ చేసేవిగా వుంటాయి. అవి తార్కికంగా కూడా వుంటాయి. తార్కిక భాష వేరు ఉద్వేగాల, సంవేదనల భాష వేరు. రోజంతా ప్రశ్నల మీద ప్రశ్నలు గుప్పించి కూడా ఇంకొకరికి ఏది ముఖ్యమో తెలుసుకోలేకపోవచ్చు. పిల్లలకి తల్లితండ్రులు సన్నిహితం కాలేకపోవడానికి ఈ ప్రశ్నల పరంపర కూడా ఒక కారణం.

"ఎలా వుంది బాబూ! స్కూలు చదువు."

"బావుంది."

"ఏమిటి విశేషాలు?"

"ఏం లేవు."

"స్కూల్లో ఉత్సాహంగా ఏం జరుగుతోంది?"

"ఏం లేదు."

"వారాంతానికి నీ ప్రోగ్రాం ఏమిటి?"

"తెలీదు."

ఇట్లా వుంటాయి సంభాషణలు. మళ్ళీ ఈ పిల్లలే వాళ్ళ స్నేహితులతో మాట్లాడేటప్పుడు ఫోన్‌ని వదలనే వదలరు. ఎవరూ పిలిచినా పలకరు. తల్లితండ్రులకి మాత్రమే ఒకటిరెండు మాటలతో జవాబులు చెబుతారు. వాళ్ళు భోజనం చేసి, రాత్రి పడుకోడానికి ఒక మొటేల్ (Motel) లా వుంటుంది ఇల్లు. తల్లితండ్రులతో భావాలు పంచుకోరు. మనస్సు విప్పి మాట్లాడరు.

నిజం మాట్లాడితే, వాడు ఎప్పుడు మనస్సువిప్పి మాట్లాడినా తల్లితండ్రులు వాడి పొట్టమీద ఏనుగు పాదం పెట్టి అణచినట్లుగా, "నేను చెప్పానుగా, అదంతే" అని ఆత్మకథ తెరుస్తారు.

ఇటువంటి స్పందనలు మనలో ఎంతగా ఇంకిపోయాయంటే, అవి ఎప్పుడు వాడుతున్నామో కూడా మనం గమనించం. ఈ విషయాన్ని గురించి నేను దేశంలో అనేకచోట్ల అనేక సెమినార్లలో బోధించాను. మేము సహానుభూతి శ్రవణాన్ని నటించి చూపించినప్పుడు చాలామంది ఆశ్చర్యపోయేవారు. వాళ్ళ నమూనా స్పందనల్ని గుర్తించేవారు. సహానుభూతి శ్రవణం అనేది భావప్రసారంలో ఎంత అద్భుతమైన ఫలితాలనిస్తుందో గ్రహించేవారు. చాలామందికి "ముందు అర్థం చేసుకోండి"

అనే సూత్రం మొత్తం అలవాట్లన్నింటిలోనూ చాలా ఆచరణాత్మకంగా అనిపించింది.

ఒక తండ్రికీ యుక్తవయస్కుడైన అతని కొడుక్కీ మధ్య ఒక నమూనా సంభాషణ చూడండి. మనం చెప్పుకున్న నాలుగు స్పందనల్ని తండ్రి మాటల్లో గుర్తించండి.

"డాడ్! ఇంక చాలు, స్కూలుతో విసిగెత్తిపోయాను."

"ఏమైంది బాబు!" (శోధన)

"అసలు అందులో నాకేం అర్థం కావడం లేదు. పనికొచ్చేదేం కనిపించడం లేదు."

"అవును. నీకింకా స్కూలులో చదవడంవల్ల వచ్చే లాభాలు అర్థం కావడం లేదు. నీ వయస్సులో వుండగా నేను కూడా అట్లాగే అనుకునేవాణ్ణి. నాకింకా గుర్తే. కొన్ని క్లాసులు శుద్ధదండగ అనిపించేది. కానీ తరువాత ఆ క్లాసులు నాకు చాలా ఉపయోగపడ్డాయి. కాస్త నిలదొక్కుకో. కాస్త టైమ్ ఇవ్వు." (సలహా)

"పది సంవత్సరాల టైమ్ యిచ్చాను. ఆటో మెకానిక్‌గా నాకు X+4 ఎంతైతే ఏమిటి?"

ఆటో మెకానిక్కేమిటి? తమాషా చేస్తున్నావా?" (అంచనా)

"నేను కాదులే. 'జో'ని చూడండి. స్కూలు మానేశాడు. కార్ల మీద పని చేస్తున్నాడు. బాగా డబ్బు సంపాదిస్తున్నాడు. అది ఆచరణాత్మకం. పనికొచ్చేపని."

"ముందు అట్లాగే అనిపిస్తుంది. కానీ కొన్నాళ్ళు పోయాక జోకి స్కూల్ ఎందుకు మానేశానా అనిపించవచ్చు. నువ్వు ఆటో మెకానిక్‌వి కావాలనుకోడం లేదు. అంతకన్న మంచిపని చెయ్యడానికి కావల్సిన చదువు నువ్వు చదవాలి." (సలహా)

"నాకేం తెలీదు. కానీ జో పరిస్థితి బాగుంది."

"చూడు బాబు. నువ్వు నిజంగా చదవడానికి ప్రయత్నించావా?" (శోధన, అంచనా)

"ఇప్పటికి రెండేళ్ళుగా హైస్కూల్లో వున్నాను. చాలా ప్రయత్నించాను. శుద్ధ దండగ."

"అది చాలా ప్రతిష్ఠాత్మకమైన స్కూలు. వాళ్ళని కాస్త గౌరవించు." (సలహా, అంచనా)

"నేనే కాదు. తక్కినవాళ్ళు కూడా నాలాగే అనుకుంటున్నారు."

"నీకు తెలుసా! నిన్నందులో చేర్చడానికి నేనూ మీ అమ్మా ఎన్ని త్యాగాలు చేశామో! ఇంతదూరం వచ్చాక నువ్వు స్కూల్ మానడానికి వీల్లేదు." (అంచనా)

"మీరు త్యాగం చేశారని తెలుసు డాడ్. కానీ త్యాగం చేసేటంత విలువ దానికి లేదు."

"చూడు! నువ్వు TV చూసేదానికన్న ఎక్కువ టైం హోమ్‌వర్క్ చెయ్యడానికి వినియోగిస్తే..." (సలహా, అంచనా)

"చూడు డాడ్! ఇంత మాట్లాడ్డం అనవసరం. వద్దులే ఇట్లా మనం మాట్లాడుకోవద్దు."

తండ్రి ఉద్దేశాలు నిశ్చయంగా మంచివే. అతను కొడుక్కి సహాయం చెయ్యాలనుకున్నది నిజమే. కానీ అతను కొడుకుని అర్థం చేసుకోడం నిజంగా మొదలుపెట్టాడా? ఇప్పుడు కొడుకు దృష్టిలో నుంచి చూద్దాం. అతని మాటలు కాదు. అతని భావాలు, ఆలోచనలు. వాటిని బ్రాకెట్సులో యిచ్చాం చూడండి. తండ్రి ఆత్మకథాత్మక స్పందనల్ని కూడా గమనించండి.

"ఇంక చాలు డాడ్! స్కూల్‌తో విసిగెత్తిపోయాను." *(ఈ విషయం నీ దృష్టికి తేవాలనుకుంటున్నాను.)*

"ఏమైంది బాబూ!" *(మీకు ఆసక్తి కలిగింది, మంచిదే!)*

"అసలు నాకేం అర్థం కావడం లేదు. పనికొచ్చేదేం కనిపించడం లేదు. *(నాకు స్కూలుతో సమస్య వుంది. నాకు బాగాలేదు.)*

"అవును. నీకింకా స్కూల్లో చదవడం వల్ల వచ్చే లాభాలు అర్థం కావడం లేదు. నీ వయస్సులో వుండగా నేనూ అట్లాగే అనుకునేవాణ్ణి." *(ఆహా! ఇప్పుడు ఈయనగారి ఆత్మకథలో మూడో అధ్యాయం మొదలైంది. నేను మాట్లాడాలనుకున్నది ఇది కాదు. ఆయన ఎన్ని మైళ్ళు మంచులో బూట్లు లేకుండా నడిచివెడితే నాకేమిటి? నా సమస్య గురించి మాట్లాడాలి.)*

"నాకు గుర్తే. నేను కూడా ఇట్లాగే కొన్ని క్లాసులు శుద్ధ దండగ అనుకునేవాణ్ణి. అవే నాకు తరువాత బాగా ఉపయోగపడ్డాయి. కాస్త నిలదొక్కుకో. కాస్త టైమ్ ఇవ్వు." *(టైం నా సమస్యని పరిష్కరించదు. నీతో చెప్పాలి. మొత్తం చెప్పెయ్యాలి.)*

"పది సంవత్సరాలు టైం యిచ్చాను. ఆటోమెకానిక్‌గా నాకు X+4 ఎంతైతే ఏమిటి?"

"ఆటో మెకానిక్కేమిటి? తమాషా చేస్తున్నావా? *(నేను ఆటో మెకానిక్ అయితే ఆయన నన్నిష్టపడడు. నేను స్కూల్ చదువు పూర్తిచెయ్యకపోతే ఆయన నన్నిష్ట పడడు. ఇప్పుడు నేనన్నదాన్ని నేను సమర్థించుకోవాలి.)*

"నేను కాదులే, జోని చూడండి. స్కూల్ మానేశాడు. కార్ల మీద పనిచేస్తున్నాడు. బాగా డబ్బు సంపాదిస్తున్నాడు. అది ఆచరణాత్మకం. పనికొచ్చే పని."

"ఇప్పుడట్లాగే అనిపిస్తుంది. కానీ కొన్నాళ్ళు పోయాక జోకి స్కూల్ ఎందుకు మానేశానా అనిపించవచ్చు. *(ఆహా! ఇప్పుడు స్కూల్ చదువు విలువ గురించి 16వ ఉపన్యాసం వచ్చింది.)* నువ్వు ఆటో మెకానిక్‌వి కావాలనుకోడం లేదు. *(నీకెలా తెలుసు డాడ్. నేనే కావాలనుకుంటున్నానో నీకేమైనా తెలుసా?)* అంతకన్న మంచిపని చెయ్యడానికి కావలసిన చదువు నువ్వు చదవాలి."

"నాకేం తెలీదు. కానీ జో పరిస్థితి బావుంది."

"చూడు బాబూ! నువ్వు నిజంగా చదవడానికి ప్రయత్నించావా?" *(మనం చుట్టుతిరుగుడు వ్యవహారం చేస్తున్నాం డాడ్. నువ్వు నిజంగా వింటే, నేను నీతో ఒక ముఖ్య విషయం మాట్లాడాలనుకుంటున్నా.)*

"చూడు బాబూ! నువ్వు నిజంగా చదవడానికి ప్రయత్నించావా?"

"ఇప్పటికి రెండేళ్ళుగా హైస్కూల్లో వున్నాను. చాలా ప్రయత్నించాను. శుద్ధ దండగ."

"అది చాలా ప్రతిష్ఠాత్మకమైన స్కూలు. వాళ్ళని కాస్త గౌరవించు." *(నిజమే! కదా! గొప్ప స్కూల్. ఇప్పుడు మనం విశ్వసనీయత గురించి మాట్లాడుతున్నాం. నేను మాట్లాడాలనుకున్నది మాట్లాడనిస్తే బాగుండును.)*

"అవును. కానీ తక్కినవాళ్ళు కూడా నాలాగే అనుకుంటున్నారు." *(నాకూ కాస్త విశ్వసనీయత వుంది. నేనేం మందమతిని కాను.)*

"నీకు తెలుసా? నిన్నిందులో చేర్చడానికి మీ అమ్మా నేనూ ఎన్ని త్యాగాలు చేశామో! *(ఓహ్! ఇప్పుడు అపరాధభావం కలిగించే ప్రయత్నం. నేనే మందమతిని కావచ్చు. స్కూలు గొప్పది. అమ్మా నాన్నా గొప్పవాళ్ళు. నేనే మందమతిని.)* ఇంత దూరం వచ్చాక నువ్వు స్కూలు మానడానికి వీల్లేదు."

"మీరే త్యాగం చేశారు. నిజమే డాడ్! కానీ దానికంత విలువలేదు." *(నీకసలు అర్థం కావడంలేదు.)*

"చూడు! నువ్వు TV చూసేదానికన్న ఎక్కువ సమయం హోమ్‌వర్క్ చెయ్యడానికి వినియోగిస్తే..." *(అది కాదు సమస్య డాడ్. సమస్య అది కానే కాదు. నేను చెప్పలేను.)*

"చూడు డాడ్! ఇంత మాట్లాడ్డం అనవసరం. వద్దులే. ఇట్లా మనం మాట్లాడుకోవద్దు."

"చూశారు కదా! కేవలం మాటల ద్వారానే ఎదుటి మనిషిని అర్థం చేసుకోడం ఎంత పరిమితంగా వుంటుందో! ముఖ్యంగా మన కళ్ళజోడు (దృష్టికోణం)లో నుంచీ ఎదుటిమనిషిని చూస్తే! తన ఆత్మకథను మనకర్థం చేయించాలని ప్రయత్నించే వాళ్ళకి మన ఆత్మకథ వినిపిస్తే ఎట్లా వుంటుందో చూడండి.

మరొక వ్యక్తి అంతరంగంలోకి ప్రవేశించి, అతను ప్రపంచాన్ని ఎట్లా చూస్తున్నాడో గ్రహించడం ఎట్లా సాధ్యపడుతుంది? మన శీలసంపదతో, సానుకూలమైన అంతఃకరణల ఖాతా ద్వారా, సహానుభూతి శ్రవణం ద్వారా, గాఢమైన కోర్కె ద్వారా అది సాధ్యం అవుతుంది.

సహానుభూతి శ్రవణానికి తోడ్పడే నైపుణ్యానికి నాలుగు దశలున్నాయి.

మొదటిది అన్నింటికన్న తక్కువ ప్రభావం కలది. అనుకరణ. ఈ నేర్పుని 'ప్రతిఫలన' 'క్రియాశీలమైన' శ్రవణంలో చెబుతారు. శీలసంపద, మానవ సంబంధాల పునాది లేకుండా దానిని ఉపయోగించడం ఎదుటివారిని అవమానించి నట్లే. వారు ముడుచుకుపోయేలా చేస్తుంది ఈ నేర్పు. ఇది మొదటిదశ నైపుణ్యం. ఎందుకంటే ఇందులో కనీసం ఇతరులు చెప్పేది వినడమైనా వుంటుంది. అనుకరణ సులభమే. ఒకరి పెదవులనించీ వెలువడే మాటల్ని పునరుచ్ఛరించడం అన్నమాట. మీకు మీ మెదడును ఉపయోగించే అవసరమే వుండదు.

"ఇంక చాలు డాడ్. స్కూలంటే విసుగెత్తిపోయింది."

"నీకు స్కూలంటే విసుగెత్తిపోయింది." అవతల వాళ్ళు చెప్పింది మీరు తిరిగి అన్నారు. మీరు అంచనా కట్టలేదు, శోధించలేదు, సలహా యివ్వలేదు. దాని అర్థాన్ని మీ దృక్పథంతో నిర్వచించలేదు. అయితే మీరు వింటున్నారని తెలియజేశారు. అయితే అర్థం చేసుకోడానికి వినడం ఒక్కటే చాలదు కదా!

సహానుభూతి శ్రవణంలో రెండవదశ చెప్పినదానిని మార్చి చెప్పడం. ఇది ఇంకొంచెం ప్రభావవంతమైనది. కానీ మాటలకే పరిమితమైనది.

"చాలు డాడ్. స్కూలంటే విసుగెత్తింది."

"నువ్వు స్కూలుకి యింక వెళ్ళదలచలేదు."

ఈసారి మాటల అర్థాన్ని మీ మాటల్లో పెట్టారు. ఇప్పుడు అతను చెప్పిన దాన్ని గురించి ఆలోచించారు. మెదడు యొక్క హేతువు, తర్కం గల పార్శ్వంతో, ఎడమ పార్శ్వంతో మూడవదశలో మీ మెదడు కుడి పార్శ్వం రంగంలోకి వస్తుంది. అందులో భావాన్ని ప్రతిఫలిస్తారు.

"ఇంక చాలు డాడ్. స్కూలంటే విసుగొచ్చింది."

"నిజంగా నీకు బాగా విసుగొచ్చినట్లుంది."

'విసుగు' అనేది ఒక అనుభూతి. స్కూలు అనేది సారం. మీరు అతనిచ్చిన సమాచారాన్ని మీ మెదడు రెండువైపుల్నించి స్వీకరిస్తున్నారు.

ఇప్పుడు మీరు నాలుగవదశ సహానుభూతి శ్రవణనైపుణ్యాన్ని ఉపయోగిస్తే అనూహ్యమైన ఫలితాలొస్తాయి. ఇప్పుడు మీరు అర్థం చేసుకోడానికి నిజంగా ప్రయత్నిస్తున్నారు. అతని మాటల్ని మీ మాటల్లోకి తర్జుమా చేసుకున్నారు. అతని అనుభూతిని ప్రతిఫలించారు. ఇట్లా చేసినందువలన అతనికి కొంత ఊపిరినీ ఉత్సాహాన్ని యిచ్చారు. అతని ఆలోచనల్ని, అనుభూతుల్నీ బయటికి తెచ్చేందుకు సాయం చేశారు. మీకు నిజంగా అతని మాటలు వినాలనే కోరిక వుందని, అర్థం చేసుకోవాలనే కోరిక వుందనే విశ్వాసం పెరుగుతుంది. అతని మనస్సులో వుండే భావాలకూ, అతను మీకందజేస్తున్న సమాచారానికీ మధ్యనుండే దూరం తగ్గిపోతుంది. అది ఆత్మనించీ ఆత్మకి జరిగే భావప్రవాహం అవుతుంది. అతను మనసులో ఒకటి అనుకుని బయటికి ఒకటి అనడు. అతని హృదయంలోని సున్నితమైన భావాలను మీకు నమ్మకంగా చెబుతాడు.

"డాడ్ ఇంక చాలు. స్కూలంటే విసుగెత్తింది." (నేను మీతో మాట్లాడాలనుకుంటున్నాను. మీ దృష్టికి తేవాలనుకుంటున్నాను.)

"నీకు నిజంగా స్కూలంటే విసుగొచ్చింది." *(అవును. అదే నేను భావిస్తున్నాను.)*

"నిజంగా, అది అసలు పనికి రాదు. నాకొక్క విషయం అర్థం కావడంలేదు."

"స్కూలు ఉపయోగపడడం లేదని నువ్వు భావిస్తున్నావు." *(నన్ను ఆలోచించుకో నివ్వు. అదే నా నేను అనుకున్నది?)*

"అవును. నాకు ఉపయోగపడేది ఏదీ అక్కడ నేను నేర్చుకోడం లేదు. జో సంగతి చూడండి. అతను స్కూలు మానేశాడు. కార్లు బాగుచేయడం నేర్చుకుంటు న్నాడు. డబ్బు కూడా సంపాదిస్తున్నాడు. అది పనికొచ్చే పని అంటే – ఆచరణీయం అయిన పని."

"అంటే జో చేసిన పని మంచిదని నీ ఉద్దేశం." *(అవునా...)*

"అవును. ఒకవిధంగా అంతే. ఇప్పుడు డబ్బు సంపాదిస్తున్నాడు. కొన్నాళ్ళకి అది తప్పనిపిస్తుందేమో."

"అంటే జో తప్పు నిర్ణయం తీసుకున్నాడంటారా?"

"అంతే. అతనేం వదులుకున్నాడో చూడు." అంటే – మనకి చదువులేనిదే ఈ ప్రపంచంలో బ్రతకలేం."

"చదువు నిజంగా ముఖ్యమే."

"అవును. అదే నేననేది. నీకు డిప్లొమా లేకపోతే కాలేజీకి వెళ్ళలేవు. ఉద్యోగాలూ రావు. అప్పుడేం చేస్తావు. నీకు చదువు అవసరం."

"అది నీ భవిష్యత్తుకి ముఖ్యం."

"అవును. నిజంగా నాకు దిగులుగా వుంది. విను. అమ్మకి చెప్పకు. చెప్పకేం!"

"మీ అమ్మకి తెలీకుండా వుండాలంటావా?"

"అంటే, నిజంగా కాదు. చెప్పవచ్చులే. ఎట్లా అయినా ఆవిడ తెలుసు కుంటుంది. ఇవాళ ఒక పరీక్ష అయింది. చదివే పరీక్ష. వాళ్ళేమన్నారో తెలుసా! నేను నాలుగవ గ్రేడ్ లెవెల్లో చదువుతున్నానట. నేను జూనియర్ హైస్కూల్లో వున్నాను. ఇంకా నాలుగవ గ్రేడ్ స్థాయిలో చదువుతున్నానంటున్నారు."

నిజంగా అర్థం చేసుకోడంలో ఎంత తేడా వుందో చూడండి. మనం సమస్య ఏమిటో తెలుసుకోకపోతే ఎంత సరిఅయిన సలహా అయినా పిసరంత పనిచెయ్యదు. మన స్వంత ఆత్మకథల్లో మునిగితేలితే, మనకి సమస్య ఎప్పటికీ అర్థం కానేకాదు. ఇతరుల్ని అర్థం చేసుకోడానికి మన కళ్ళజోళ్ళలోంచి చూడడం మానేయాలి.

"నేను స్కూలు ఎగ్గొడతాను డాడ్. ఎగ్గొట్టడం అంటే, ఇంక నేను పూర్తిగా మానేసినా మానేయొచ్చు."

"నువ్వు నలిగిపోతున్నావు. సందిగ్ధంలో పడ్డావు."

"నేనేం చెయ్యాలని అనుకుంటున్నావు, డాడ్?" ముందు అర్థం చేసుకోడానికి ప్రయత్నించిన తండ్రి ఒక సాధారణ వ్యవహారంలా కాక దానిని పరిణామశీలంగా మలుచుకునే అవకాశం తీసుకున్నాడు. పనికానిచ్చుకుని పోయే తీరుగా కాక, తనిప్పుడు కొడుకులో పరిణామానికి దారితీసే ఒక ప్రభావాన్ని కలుగజేసే అవకాశం తీసుకున్నాడు.

ఈ పరిణామం కొడుకులోనే కాక వాళ్ళిద్దరి మధ్య వుండే సంబంధంలో కూడా సంభవిస్తుంది. తన ఆత్మకథను ప్రక్కనపెట్టి కొడుకు అంతర్యాన్ని అర్థం చేసుకునే క్రమంలో తన అంతఃకరణల ఖాతాను కూడా పెంచుకున్నాడు. అదే క్రమంలో కొడుక్కి కూడా తన మనస్సులోని మాటల్ని పొరలు పొరలుగా బయటికి చెప్పే శక్తిని కూడా యిచ్చాడు.

ఇప్పుడు తండ్రి కొడుకులిద్దరూ ఒక సమస్యని ఒకేవైపునించి చూస్తున్నారు. ఎదురుబొదురుగా కూర్చుని ఒకర్నొకరు చూసుకుంటూ కాకుండా. కొడుకు తండ్రి ఆత్మకథని తెరిచి సలహా అడుగుతున్నాడు.

సలహా యిచ్చేముందు తండ్రి కూడా కొడుకు చెప్పే సమాచారాన్ని అర్థం చేసుకోగలగాలి. అతని స్పందన హేతుబద్ధంగా, తార్కికంగా వుంటే, తండ్రి అతన్ని ప్రశ్నలడిగి, సలహా యివ్వవచ్చు. కొడుకు స్పందన ఉద్వేగభరితంగా వుంటే, మళ్ళీ సహానుభూతితో వినాల్సి వుంటుంది.

"నువ్వు కొన్ని విషయాల్ని ఆలోచించాలి బాబూ!"

"ఏ విషయం డాడ్!"

"నువ్వు చదవడంలో వెనకపడ్డావని అన్నారన్నావు కదా! ఆ విషయంలో ఏదైనా ప్రత్యేక సహాయం తీసుకోడంలాంటిది. మీస్కూల్లో ఏదైనా ట్యూటరింగ్ లాంటిది వుందేమో!" "నేను కనుక్కున్నాను డాడ్. అందుకు రెండు రాత్రులు, శనివారం పూర్తిగా చాలా సమయం పెట్టాలి." కొడుకు కంఠంలో ఉద్వేగం గమనించి తండ్రి సహానుభూతిలోకి వెళ్ళాడు.

"అది చాలా శ్రమతో కూడిన పని."

"అంతేకాదు. నేను ఆరోగ్రేడ్‌లో వారికి కోచింగ్ యిస్తానని కూడా చెప్పాను."

"వాళ్ళని నిరాశపరచడం నీకిష్టం కాదు కదూ!"

"కానీ నేను చెప్పేది వినండి. ట్యూటరింగ్ నిజంగా నాకు సాయపడుతుందంటే నేను ప్రతి సాయంత్రం వెళ్ళేవాణ్ణి – ఈ పిల్లలకి ఎవర్నైనా ఏర్పాటు చేసేవాణ్ణి."

"నీకు నిజంగా సాయం కావాలి. కానీ అది నీకు సాయం పడుతుందో లేదోనని సందేహం, కదా!"

"అంటే అది నిజంగా ఉపయోగిస్తుందంటారా? డాడ్" కొడుకు యిప్పుడు దాపరికం లేకుండా మాట్లాడుతున్నాడు. తార్కికంగా కూడా వున్నాడు. తండ్రి ఆత్మకథని తెరుస్తున్నాడు. కొడుకులో పరిణామం కలిగించే అవకాశం తండ్రికి మళ్ళీ యిస్తున్నాడు.

కొన్ని సమయాల్లో వ్యక్తుల్లో పరిణామం రావడానికి బయటనించీ సలహాల అవసరం వుండదు. వాళ్ళకి మనస్సువిప్పి చెప్పే అవకాశం యిచ్చినప్పుడు, వారి సమస్యల్ని బయటికి చెప్పే క్రమంలోనే పరిష్కారాలు వారికే తడతాయి.

కొన్ని సమయాల్లో వారికి నిజంగా సలహా కావాలి. అసలు విషయం ఏమిటంటే సలహా కోరిన వ్యక్తి సంక్షేమాన్ని మనస్ఫూర్తిగా కోరుకుని, అతను చెప్పేది సహానుభూతితో వినడం, అప్పుడతన్ని తన సమస్యని చెప్పనిచ్చి, అతన్ని పరిష్కారం గురించి ఆలోచించుకోనివ్వాలి. ఆ సమయం అతనికివ్వాలి. ఉల్లిపాయ పొరలను ఒకటొకటిగా లోపలి మెత్తని పొరవచ్చేదాకా వలచుకుంటూ పోయినట్లు.

మీరు అర్థం చేసుకోవాలనే ఆర్ద్రమైన హృదయంతో వింటే వాళ్ళు తమ మనస్సు ఎట్లా విప్పి చెబుతారో చూసి మీరు నిజంగా ఆశ్చర్యపడతారు. పిల్లలు, తమ స్నేహితులతో కంటే, తల్లితండ్రులతోనే ఎక్కువ దాపరికం లేకుండా మాట్లాడాలనుకుంటారు. తల్లితండ్రులు తమని బేషరతుగా ప్రేమిస్తున్నారనీ, తమని ఎగతాళి చెయ్యరనీ, చెప్పిన తరువాత తీర్పులివ్వరనీ, అప్పుడు కూడా ప్రేమిస్తారనీ పిల్లలు నమ్మినప్పుడు వాళ్ళు ముందు అన్నీ తల్లితండ్రులకే చెబుతారు.

కపటం, లౌక్యం లేకుండా నిజంగా అర్థం చేసుకోవాలనే కోరిక మీకుంటే, అవతలవ్యక్తినుంచి వచ్చే జ్ఞానము అవగాహన మిమ్మల్ని ఆశ్చర్యచకితుల్ని చేస్తాయి.

అయితే ప్రతి సందర్భంలోనూ సహానుభూతి కోసమే మనం సంభాషించనక్కర్లేదు. ఒక్కొక్కసారి మాటలు వాటంతటవే వస్తూంటాయి. అందుకే సంభాషణానైపుణ్యం ఒక్కటే చాలదని చెప్పేది. పైవిధమైన అవగాహన, నైపుణ్యాలన్నింటినీ అధిగమిస్తుంది.

సహానుభూతి శ్రవణనైపుణ్యాలను గురించి నేనెందుకు చెబుతున్నానంటే, ప్రతి అలవాటునూ ఆచరించాలంటే నైపుణ్యాలు కూడా ముఖ్యం. నైపుణ్యాలు ముఖ్యం. కానీ మనకి అర్థం చేసుకోవాలనే గట్టి కోరికలేనిదే నైపుణ్యాల ప్రభావం వుండదు. తమని మోసం చేస్తున్నారని తెలిస్తే ఎవరూ హర్షించరు. మనం మన సన్నిహితులతో వ్యవహరించేటప్పుడు మనం ఏంచేస్తున్నామో వాళ్ళకి చెప్పడం మంచిది.

"వినడం గురించి సహానుభూతి గురించి వివరించే ఈ పుస్తకాన్ని చదువుతున్నాను. నేను మీరు చెప్పేది వినవలసిన రీతిగా వినలేదని అర్థం చేసుకున్నాను. కానీ వినాలి నేను. అది కాస్త కష్టమైన పనే. అప్పుడప్పుడు దారితప్పుతుంటాను. కానీ నేను దాన్ని సాధిస్తాను. నేను మిమ్మల్ని గౌరవిస్తాను. నేను అవగాహన పెంచుకోవాలని వాంఛిస్తున్నాను. మీరు నాకు సాయపడతారని ఆశిస్తాను."

మీ ఆశయాల్ని స్థిరపరుచుకోడం పెద్ద డిపాజిట్ కానీ మీరు సూనృతంతో (sincerity) లేకపోతే, నేను కనీసం మీకు సాయం చెయ్యడానికి ప్రయత్నించను. ఎందుకంటే ఈ ప్రయత్నం ఒక దాపరికం లేని, అందుబాటుతనాన్ని సృష్టిస్తుంది. తరువాత మీరు నిజంగా వినడానికి యిష్టపడడం లేదని తెలిసినప్పుడు అతను, తనని తాను బయటపెట్టేసుకున్న భావం కలిగి మానసికంగా గాయపడతాడు. నైపుణ్యం అనేది మంచుబండ (iceberg) యొక్క మొన (tip) మాత్రమే. దాని అడుగున పెద్ద మంచుబండ వంటి శీలం వుంటుంది.

ఈ విధమైన సహానుభూతి శ్రవణానికి చాలా సమయం పడుతుందనే వాళ్ళు కొంతమంది వున్నారు. కానీ, కాలక్రమంలో చాలా సమయాన్ని మిగిలిస్తుంది. ఒక డాక్టర్ సమర్ధవంతంగా చేయవలసిన పనేమిటంటే రోగికి ఔషధం వ్రాసి యిచ్చేముందు ఖచ్చితమైన వ్యాధి నిర్ధారణ చెయ్యడం – "నేను చాలా హడావుడిలో, తొందరలో వున్నాను. నాకు మీ వ్యాధి నిర్ధారణ చేసే సమయం లేదు. ఈ మందు తీసుకుపోండి" అనడం కుదరదు.

ఒకసారి హవాయ్‌లోని తూర్పుతీరంలో ఒక గదిలో కూర్చుని వ్రాసుకుంటున్నాను. బయటినించీ చల్లని గాని వీస్తుంటే రెండు కిటికీలు తెరిచాను.

ఒక గదికి ముందు భాగంలో వున్నది. రెండవది ప్రక్కన వున్నది. గదిని చల్లబరుద్దామనే ఉద్దేశంతో వ్రాసిన కాగితాలు, అధ్యాయాల వారీగా సర్ది ఒక పెద్ద టేబిల్ మీద పెట్టాను. వున్నట్లుండి గాలి పెద్దదై పేపర్లు ఎగిరిపోవడం మొదలుపెట్టాయి. నేను అంతా అయిపోయిందన్న భయంతో పిచ్చెక్కిపోయాను. ఎందుకంటే కొన్ని కాగితాలకి పేజీనంబర్లు వెయ్యలేదు. నేను గదిచుట్టూ తిరుగుతూ వాటిని ఏరిపెడుతున్నాను. అప్పటికి నాకు తట్టింది, ఒక పదిసెకండ్లు సమయం తీసుకుని ఒక కిటికీ మూసివేయాలని.

సహానుభూతి శ్రవణం సమయం తీసుకుంటుంది. కానీ మనలో ఏర్పడిన అపార్థాలు సరిదిద్దుకోడానికి కొన్ని చెప్పలేకపోయిన భావాలను అర్థం చేసుకోడానికి, సమస్యలతోనే వుండిపోవడానికి, దీనికన్న ఎక్కువ సమయం పడుతుంది. ఈ సమస్యలన్నీ అవతలవ్యక్తి మనస్సుకి ఊరటనివ్వలేకపోయినందువలన తలెత్తుతాయి. కుశాగ్రబుద్ధితో, సహానుభూతితో వినగలిగేవారు ఏం జరుగుతోందో త్వరగా అర్థం చేసుకుని, దాన్ని ఎదుటివ్యక్తికి కూడా అర్థం చేయించగలరు. అప్పుడు ఎదుటి వ్యక్తి తన మనసులోని పొరలన్నింటినీ విప్పి తన అంతర్యాన్ని మన ఎదుటపరుస్తాడు. తన అసలు సమస్య బయటపెడతాడు.

మనుష్యులంతా తమని అందరూ అర్థం చేసుకోవాలని కోరుకుంటారు. అందు కోసం ఎంత సమయం వెచ్చించినా ఫరవాలేదు. అది మంచి ఫలితాలనిస్తుంది. సరైన అవగాహనతో సమస్యల్ని అర్థం చేసుకుంటేనే, ఎదుటివ్యక్తి తనని మీరు అర్థం చేసుకున్నారని నమ్ముతాడు.

అవగాహన, గ్రహింపు (Understanding and perception)

ఇతరులు చెప్పేది లోతుగా వినడం నేర్చుకున్నప్పుడు మీ గ్రహణశక్తిలో వచ్చే అద్భుతమైన మార్పుని మీరు గుర్తిస్తారు. పరస్పరాధార సందర్భాలలో, కలసి పనిచేస్తున్నప్పుడు ఈ మార్పు ఎంత ప్రభావవంతంగా వుంటుందో మీరు అర్థం చేసుకుంటారు.

మీరు యువతిని చూస్తారు. నేను వృద్ధురాలిని చూస్తాను. కానీ మనిద్దరీ దృష్టీ సరి అయినదే.

మీరు ప్రపంచాన్ని జీవన భాగస్వామి కేంద్రీయతలో నుంచి చూడవచ్చు. నేను ధనకేంద్రీయతనించీ చూడవచ్చు. మీకు పుష్కల మనస్తత్వం వుండవచ్చు.

నాకు కొరత మనస్తత్వం వుండవచ్చు.

మీరు సమస్యల్ని దార్శనికంగా, ఆత్మప్రబోధాత్మకంగా, మెదడు కుడిపార్శ్వం దృక్పథంలో చూడవచ్చు. నేను విశ్లేషణాత్మకంగా, క్రమానుసారంగా, ఎడమపార్శ్వపు దృక్పథంలో చూడవచ్చు.

మన గ్రహింపులో విస్తృతమైన తేడాలుండవచ్చు. కానీ మనం కొన్ని సంవత్సరాలుగా ఈ దృక్పథాలతో బ్రతుకుతూ వస్తున్నాం. మనకి తెలిసినవే నిజం అని నమ్ముతూ జీవితం కొనసాగించాం. దీనిని కాదన్న వాళ్ళకీ మనలా ఆలోచించని వాళ్ళకీ నిజాలు తెలీవని అనుకుంటూ వచ్చాం.

అయితే ఇప్పుడు మనం మన మధ్య వున్న భిన్నాభిప్రాయాలతోనే కలసి పనిచేద్దామని ప్రయత్నిస్తున్నాం. వివాహబంధంలోనైతేనేమి, ఉద్యోగ జీవితంలోనైతేనేమి, మరేదైనా సమాజసేవాకార్యక్రమంలోనైతేనేమి, వనరుల్ని ఉపయోగించుకుని ఫలితాలు సాధిద్దామని ప్రయత్నిస్తున్నాం. మరి ఇది మనం ఎట్లా సాధించగలం? మన స్వంత అభిప్రాయాలతో స్వంత గ్రహింపుతో ఇతరులతో ఎట్లా భావప్రసారం చెయ్యగలం? సహకరించగలం? ఎట్లా గెలుపు/గెలుపు పరిష్కారాలు సాధించగలం?

దానికి జవాబే అయిదవ అలవాటు. గెలుపు/గెలుపు సాధన క్రమానికి మొదటి మెట్టు ఇది. అవతల వ్యక్తి గెలుపు/గెలుపు దృక్పథం కలిగినవాడు కాకపోయినా, ముందు అతడిని/ఆమెని అర్థం చేసుకోడానికి ప్రయత్నించాలి.

ఈ సిద్ధాంతం తననెలా పనిచేసిందో ఒక కార్యనిర్వాహకుడు నాకిలా చెప్పాడు.

“నేనొక చిన్న కంపెనీలో పనిచేసేవాడిని. మా కంపెనీ మరొక పెద్ద జాతీయ బ్యాంకింగ్ సంస్థతో కాంట్రాక్టు కుదుర్చుకోడానికి సంప్రతింపులు చేస్తోంది. ఆ సంస్థ శాన్‌ఫ్రాన్సిస్కోనించి వారి లాయర్లని, ఒహాయో నుంచి వారి మధ్యవర్తిని, వారి బ్యాంకుల నుంచి ఇద్దరు అధ్యక్షులని తీసుకువచ్చింది. మొత్తం అంతా ఎనిమిదిమంది బృందాన్ని మా కంపెనీ గెలుపు/గెలుపు లేదా ఒప్పందం (No Deal) రద్దు చేసుకోవాలని నిర్ణయించుకుని వున్నది. మా సేవల్ని గణనీయంగా పెంచాలని, ఖర్చు కూడా పెంచాలని అనుకున్నాం కానీ ఈ పెద్ద సంస్థ చేసిన డిమాండ్లు మమ్మల్ని ఉక్కిరిబిక్కిరి చేశాయి.

మా కంపెనీ అధ్యక్షుడు టేబిల్ దగ్గర వారి ఎదురుగా కూర్చుని, “మీకెట్లా కావాలో అట్లా కాంట్రాక్టు వ్రాసివ్వండి. అప్పుడే మీ అవసరాలేమిటో, మీ చింతన

లేమిటో మేం అర్థం చేసుకోగలం. దానిమీద మేం ఎట్లా స్పందించాలో చూస్తాం. తరువాతే ఖర్చుల గురించి మాట్లాడదాం" అన్నాడు. వాళ్ళు అది వ్రాయడానికి మూడురోజులు తీసుకున్నారు.

దాన్ని చూసి మా అధ్యక్షుడు "ఇప్పుడు మీకేం కావాలో మేం సరిగ్గా అర్థం చేసుకుంటాం" అన్నాడు. అతడు దాన్ని పూర్తిగా చదివి తిరిగి తన భాషలో వ్రాసుకుని, అందులోని అనుభూతిని ప్రతిఫలించుకుని, వాళ్ళకేం కావాలో తాను నిజంగా అర్థం చేసుకున్నానుకున్న తరువాత "అవును. అది సరి అయినదే. కాదు. మేం అనుకున్నది అది కాదు. అవును మీకు అర్థమైంది" ఇట్లా వారి ఆలోచనని మా ప్రెసిడెంట్ క్షుణ్ణంగా అర్థం చేసుకున్నాక, తన ఆలోచననించి కొన్ని విషయాలు చెప్పాడు. వాళ్ళు విన్నారు. వాళ్ళు వినడానికి సిద్ధంగా వచ్చారు. చాలా లాంఛన ప్రాయంగా, తక్కువ నమ్మకంతో, దాదాపు ఒక ప్రత్యర్థి వాతావరణంలో సాగిన చర్చ ఒక ఫలవంతమైన సమ్మిళితశక్తి కల వాతావరణంలో ముగిసింది.

చర్చలు ముగిసిన తరుణంలో ఆ బృందం "మేం మీతో పనిచేయాలను కుంటున్నాం ఈ వ్యవహారం మాకిష్టమే. ఇప్పుడు మనం ధర గురించి చెప్పండి. సంతకం పెట్టేస్తాం" అన్నారు.

అప్పుడు మీరు అర్థం కండి (Seek to be understood)

ముందు అర్థం చేసుకోండి. తరువాత మీరు అర్థం అవండి. మీరు ఎట్లా అవతలివారికి అర్థం కావాలో అనేది 5వ అలవాటులోని రెండవ అర్థభాగం. గెలుపు/గెలుపు పరిష్కారాలు సాధించడం ఎంత కష్టమో, ఇదీ అంతే కష్టం.

ఇంతకుముందు మనం పరిణతి అంటే ధైర్యానికీ, పరిగణనకూ మధ్య సమతూకం అని చెప్పుకున్నాం. అర్థం చేసుకోడానికి పరిగణన (consideration) అవసరం. మనం ఎదుటివారికి 'అర్థం అవడం' అనేదానికి ధైర్యం (courage) కావాలి. గెలుపు/గెలుపుకి ఈ రెండూ కూడా అధికంగా కావాలి. కనుక పరస్పరా ధార సందర్భాలలో మనం కూడా ఎదుటివారికి అర్థం అవడం అనేది చాలా ముఖ్యం. ప్రాచీన గ్రీకుతత్వశాస్త్రంలో మూడు క్రమానుగతమైన పదాలున్నాయి. ఈథోస్ (Ethos), పాథోస్ (Pathos), లోగోస్ (Logos) అనేవి. ముందుగా అర్థం చేసుకుని ప్రతిభావంతమైన వాదనలు, ప్రదర్శనలు చేయడం అనేది ఈ మూడింటి సారం అనుకుంటాను నేను.

'ఈథోస్' మీ విశ్వసనీయత. మీ నిజాయితీలో సమర్థతలో ఇతరులకున్న నమ్మకం. ఇది మీరు ఇతరులలో కలిగించే నమ్మకం. మీ అంతఃకరణల బ్యాంక్ ఖాతా...'పాథోస్' అనేది సహానుభూతికి సంబంధించినది. అది ఒక అనుభూతి. అవతల వ్యక్తి చెప్తున్నదానికి అనుగుణంగా మీరు కూడా అనుభూతి చెందుతున్నారని అర్థం. 'లోగోస్' అన్నది లాజిక్‌కి అంటే తర్కానికి సంబంధించినది.

ఈ వరసక్రమం చూడండి – ఈథోస్, పాథోస్, లోగోస్. మీ శీలం, మీ సంబంధాలు, మీ తార్కికత, హేతువు – ఇది మరొక దృక్పథమార్పును సూచిస్తుంది. చాలామంది తమ వాదన వినిపించేముందే తర్కానికి దిగుతారు. ఎడమ పార్శ్వంతో ప్రారంభిస్తారు. వాళ్ళు తమ తర్కంలో ఎదుటివారిని వొప్పించడానికి ప్రయత్నిస్తారు. ముందు ఈథోస్, పాథోస్ గురించి ఆలోచించరు.

నాకు తెలిసిన ఒకతను చాలా విసిగిపోయి కనిపించాడు ఒకసారి. ఎందుకంటే అతని బాస్ చాలా అనుత్పాదక నాయకత్వ వైఖరి అవలంబిస్తున్నాడట. "ఆయన అసలు ఏమీ చెయ్యడు. ఎందుకు చెయ్యడు? ఆ సంగతే ఆయనకి చెప్పానొకసారి. ఆయనకి కూడా తెలుసు. కానీ ఏమీ చెయ్యడు" అన్నాడు.

"నువ్వు ఆయనకి ఒక ప్రభావవంతమైన వాదన వినిపించు" అన్నాను.

"ఆ పని కూడా చేశాను" అన్నాడతను.

"ప్రభావవంతం అనే పదాన్ని మీరెలా నిర్వచిస్తారు? సేల్స్‌మ్యాన్ అమ్మకపోతే ఎవర్ని వెనక్కి పంపిస్తాం? కొనేవాడినా, అమ్మేవాడినా? ప్రభావవంతం అంటే పనిచేసేది అని అర్థం. ఫలితం/ఫలిత సాధనా శక్తుల మేలు కలయిక. మీరనుకున్న మార్పు మీరు తేగలిగారా? ఆ క్రమంలో మీరాయనతో సత్సంబంధం ఏర్పరుచు కున్నారా? మీ వాదనకి ఫలితమేమిటి?"

"చెప్పాను కదా! ఆయన వినడు. ఏమీ చెయ్యడు."

"అయితే మళ్ళీ ప్రభావవంతంగా చెప్పండి. అతనికి మీరు సహానుభూతి చూపించాలి. అతని మనసులోకి మీరు చొరబడాలి. మీరు చెప్పదలచిన అంశాన్ని దార్శనికంగా, నిరాడంబరంగా చెప్పండి. తను ఆలోచించేదానికన్న మేలైన ప్రత్యామ్నాయాన్ని గురించి చెప్పండి. దానికికాస్త ముందు తయారీ అవసరం. అది చేయగలరా మీరు?"

"అదంతా నేను ఎందుకు చెయ్యాలి?" అన్నాడాయన.

"సరే అయితే, ఒక నవ్వు నవ్వేసుకుని ఆ సమస్యతోనే బ్రతుకుతూ వుండండి."

"నేనట్లా చెయ్యలేను. అది నా నిజాయితీతో రాజీపడ్డం అవుతుంది."

"అయితే పని మొదలుపెట్టండి. ఒక ప్రభావవంతమైన వాదన తయారు చెయ్యండి. మీ ప్రభావవృత్తంలో నుంచి" చివరికి అతనేం చెయ్యలేదు. అంత శ్రమ అనవసరం అనుకున్నాడు.

అయితే ఇంకొకాయన, ఒక యూనివర్సిటీ ప్రొఫెసర్ ఆ శ్రమ పడదలుచుకున్నాడు. ఒకరోజు నాదగ్గరకొచ్చాడు. "స్టీఫెన్! నా పరిశోధన కవసరమైన నిధుల కేటాయింపులో ఇంకా మొదటి విడతే నాకందలేదు. డిపార్ట్‌మెంటుకి అవసరమైన పరిశోధనల స్రవంతిలో నాది లేదట" అన్నాడు.

పరిస్థితిని గురించి చాలాసేపు మాట్లాడుకున్నాక నేను ఆయనకి చెప్పాను. ఈథోస్, పాథోస్, లోగోస్‌ను ఉపయోగించి ఒక ప్రభావవవంతమైన వివరణ తయారుచేసి యివ్వమన్నాను.

"నీవు చాలా సిన్సియర్‌గా ఈ పరిశోధన చెయ్యాలనుకుంటున్నావని నాకు తెలుసు. పైగా దీనివలన మంచి లాభాలు కూడా వస్తాయి. వారనుకున్నదానికన్న ఇది మంచి ప్రత్యామ్నాయం అని చెప్పు. వారిని నువ్వు బాగా అర్థం చేసుకున్నట్లు చెప్పు. నీ అభ్యర్థన వెనకనున్న తర్కాన్ని తరువాత చెప్పు" అన్నాను.

"సరే. ప్రయత్నిస్తాను" అన్నాడు.

"అదంతా ఎట్లా చెయ్యాలో నాతో ప్రాక్టీస్ చేస్తారా?" అన్నాను. ఆయనకి నచ్చింది. ఇద్దరం రిహార్సల్ వేశాం.

అతను యూనివర్సిటీ అధికారుల దగ్గరకు వెళ్ళి తన వివరణ యిచ్చే ముందు ఇలా అన్నాడు.

"ముందు మీ లక్ష్యాలేమిటో నన్ను తెలుసుకోనివ్వండి. నా వివరణ మీద నా సిఫార్సుల మీద మీ ఆలోచన ఏమిటో తరువాత చెప్పండి." అన్నాడు.

ఆయన తన లక్ష్యసాధనకు, చాలా క్రమబద్ధంగా, నెమ్మదిగా కృషిచేశాడు. అతను తన వాదనను, ఎంతో అవగాహనతోనూ, వారి ఉద్దేశాలకు ఆలోచనలకి విలువయిస్తూనూ వినిపించాడు. అతను ఇంకా పూర్తిచెయ్యకముందే, మధ్యలోనే ఒక సీనియర్ ప్రొఫెసర్ మరొక ప్రొఫెసర్ వైపు తిరిగి తల ఊపి, "నీకు విధులు కేటాయిస్తున్నాం" అనేశాడు.

మన ఆలోచనల్ని స్పష్టంగా, నిర్దిష్టంగా, దార్శనికంగా, సందర్భానుగుణంగా (వాళ్ళ అవగాహననీ వాళ్ళ దృక్పథాలనీ, వాళ్ళ చింతననీ కూడా దృష్టిలో వుంచుకుని) చెబితే, మనపట్ల విశ్వసనీయత పెరుగుతుంది.

మన 'స్వంత గొడవ'లో మునిగిపోయి ఒక గొప్ప ఉపన్యాసం యివ్వడంలాగ కాదు. మనం నిజంగా సందర్భాన్ని అర్థం చేసుకోవాలి. మనం ముందు అనుకున్న దానికీ ఇప్పుడు ఇక్కడ వివరిస్తున్న దానికీ కూడా తేడా వుండవచ్చు. ఎందుకంటే ఈ ప్రెజెంటేషన్ తయారుచేసుకునే క్రమంలో మనం మరింత వికాసం పొంది వుండవచ్చు.

అయిదవ అలవాటు మీలో మరికొంత ఖచ్చితత్వాన్ని, నిజాయితీని కలిగిస్తుంది. మీరు చెప్పే ఆలోచనలన్నీ మీరు నిజంగా విశ్వసిస్తున్నవేననీ, మీకు తెలిసిన విషయాలనూ, ఆలోచనలనూ తెలియజేస్తున్నవేననీ, అవి అందరికీ ఉపకరించేవేననీ వాళ్ళు నమ్ముతారు.

సూటిగా ముఖాముఖీ మాట్లాడుకోడం (One on One)

అయిదవ అలవాటు చాలా శక్తివంతమైనది. ఎందుకంటే అది మీ ప్రభావ వృత్తం మధ్యలో వుంటుంది. పరస్పరాధార సందర్భాలలో ఎన్నో విషయాలు మీ చింతనావృత్తం (Circle of Concern) లో వుంటాయి. సమస్యలు, తిరస్కారాలు, పరిస్థితులు, ఇతరుల ప్రవర్తన వంటివి. మన దృష్టి వీటి మీద కేంద్రీకరిస్తే సానుకూల ఫలితాలు చాలా తక్కువగా వస్తాయి.

అయినా మనం ముందు అర్థం చేసుకోడానికే ప్రయత్నించాలి. అది మన అధీనంలోనే వుంటుంది కనుక. అట్లా చేసేటప్పుడు (అర్థం చేసుకునేటప్పుడు) మన ప్రభావవృత్తంపై కేంద్రీకరిస్తే, ఇతరుల్ని అర్థం చేసుకోడం సులభం అవుతుంది. మనకి ఖచ్చితమైన సమాచారం దొరుకుతుంది. విషయాలు అర్థమౌతాయి, అంతః కరణల బ్యాంక్ ఖాతా పెరుగుతుంది, మనం యితరులకు మానసికమైన ఊరట కూడా యివ్వగలుగుతాం. అప్పుడు అందరం కలిసి ప్రభావవంతంగా పనిచెయ్య గలుగుతాం. ఇది 'అంతరం నుంచి బాహిరంలోకి' అనే పద్ధతి. అట్లా చేసేటప్పుడు మీ ప్రభావవృత్తం ఇంకా విస్తృతమౌతుంది. మనం నిజంగా వింటాం గనక, మనం కూడా ప్రభావితమౌతాం. మనం ప్రభావితం కావడమే మరొకర్ని ప్రభావితం చెయ్యడంలో కీలకపాత్ర వహిస్తుంది. మన ప్రభావవృత్తంలోని ఎన్నో విషయాలను

ప్రభావితం చేసే సామర్థ్యం మనకు అలవడుతుంది. మనం ఇతరుల్ని అర్థం చేసుకున్న కొద్దీ, వారిని అభినందిస్తాము, వారిని గౌరవిస్తాము. మరొక మానవుని ఆత్మని స్పృశించడం అంటే, పుణ్యభూమిలో కాలు పెట్టినట్లే.

అయిదవ అలవాటు మనం ఇప్పటికిప్పుడే ఆచరణలో పెట్టగలంత సులభ మైనది. ఈసారి మీరెవరితోనైనా సంభాషించేటప్పుడు, మీ ఆత్మకథని ప్రక్కనపెట్టి వారిని మనస్ఫూర్తిగా అర్థం చేసుకోండి. వారు తమ సమస్యల్ని మీకు చెప్పకపోయినా మీరు సహానుభూతి చూపించవచ్చు, వారి హృదయాలలో వుండే వేదనని కనిపెట్టవచ్చు, స్పందించవచ్చు.

"ఇవాళెందుకో ఉత్సాహంగా లేవు" అని మీరంటే వారేం అనకపోవచ్చు. అది చాలు. మీరు అర్థం చేసుకున్నారు. గౌరవించారు.

ఇంకా సాగదీయకండి. సహనం వహించండి. మీరు సహానుభూతి చూపక ముందే, మీతో తమ సంగతులన్నీ మాటలరూపంలో ఎవరూ ప్రదర్శించరు. వారి ప్రవర్తన పట్ల మీరు సహానుభూతి చూపించవచ్చు. మీరు వారి మనసును గ్రహించవచ్చు, అవసరమైనప్పుడు మీ ఆత్మకథలనించి మీరు దూరంగా వుండవచ్చు కూడా. అంటే మీ అనుభవాలని వారితో చెప్పకుండా వుండవచ్చు.

మీరు క్రియాసంసిద్ధులైతే సమస్యల్ని నిరోధించడానికి అవకాశాలు కల్పించవచ్చు. మీ అబ్బాయికి గాని, అమ్మాయికి గాని స్కూల్లో సమస్యలొచ్చేదాకా మీరు ఆగక్కర్లేదు. అర్థం చేసుకోడం కోసం, ఆగక్కర్లేదు. మీ పిల్లలతో కొంత సమయాన్ని ఇప్పుడే గడపండి. వారిని ముఖాముఖీ వినండి. అర్థం చేసుకోండి. మీ ఇంటి వాతావరణాన్ని, స్కూలులో వారి జీవితాన్ని, వారు ఎదుర్కొంటున్న సవాళ్ళను, సమస్యల్ని వారి దృష్టినించి విని అర్థం చేసుకోండి. వారికి ఊరట, ఉత్సాహం, ఊపిరి యివ్వండి.

మీ జీవన భాగస్వామితో తరచు బయటికి వెళ్ళండి. మీకిద్దరికీ ఆనందమిచ్చే ఏదో ఒక పని చెయ్యండి. బయట భోజనానికి వెళ్ళండి. ఒకర్నొకరు శ్రద్ధగా వినండి. అర్థం చేసుకోండి. జీవితాన్ని ఒకరి కళ్ళతో ఒకరు చూడడానికి ప్రయత్నించండి.

నేను రోజూ శాండ్రాతో గడిపే సమయాన్ని ఎవరికోసమూ, దేనికోసమూ త్యాగం చెయ్యను. మేం ఒకర్నొకరం అర్థం చేసుకోడమేకాక, మా పిల్లలతో సరి

అయిన భావప్రసారం ఏర్పరుచుకోడానికి తగిన సహానుభూతి శ్రవణ నైపుణ్యాలను అభ్యాసం చేస్తాము కూడా.

ఒక సందర్భాన్ని మేం ఇద్దరం గ్రహించడంలో వుండే తేడాను మేం చర్చించి పంచుకుంటాం. కుటుంబంలోని క్లిష్టమైన సమస్యల్ని ఆయా పాత్రల్లో నటించి అర్థం చేసుకోడానికి ప్రయత్నిస్తాము.

నేను మా అబ్బాయిగానో, అమ్మాయిగానో నటిస్తాను. ఒక ప్రత్యేక సదుపాయాన్ని కోరే వ్యక్తిగా వుంటాను. కానీ కుటుంబంలో నా బాధ్యతని సక్రమంగా నిర్వర్తించను. శాండ్రా తన పాత్రనే తను పోషిస్తుంది.

మేం పరస్పరం సంభాషిస్తాం. ఆ సందర్భాన్ని నిజంగా జరుగుతున్నట్లు ఊహించుకుంటూ, సంభాషిస్తాం. అట్లా చేసినప్పుడు మేం మా పిల్లలకు సరిఅయిన సిద్ధాంతాలను నేర్పడంలో నిలకడ సాధించి, మాకు మేమే శిక్షణ యిచ్చుకుంటాము. ఇట్లా నటించే సందర్భాలలో మేము పూర్వం అనుభవించిన సంఘటనల్ని మళ్ళీ రంగం మీదకి తీసుకొస్తాము. మా ఇద్దరిలో ఎవరో ఒకళ్ళం దాన్ని సరిదిద్దిన సందర్భాలని. మీరు ప్రేమించే వ్యక్తుల్ని బాగా అర్థం చేసుకోడానికి మీరు వెచ్చించే సమయం మీకు ఎంతో లాభదాయకంగా వుంటుంది, ముఖ్యంగా దాపరికం లేని సంభాషణలో. కుటుంబాలలో తలఎత్తే అనేక సమస్యలు సమయాభావం వల్లనే పెరిగిపోతాయి. దాపరికంలేని సంభాషణ వలన సమస్యల్ని మొగ్గలోనే తుంచి వెయ్యవచ్చు. ఒకవేళ సమస్యలు మళ్ళీ వస్తే వాటిని ఎదుర్కొనేటందుకు తగిన నమ్మకం మన అంతఃకరణల ఖాతాలో వుంటుంది.

వ్యాపారంలో కూడా మీ ఉద్యోగులతో మీరు సూటిగా ముఖాముఖీ మాట్లాడుకునే సమయాన్ని కేటాయించుకోవచ్చు. వినియోగదారులనుంచి, సప్లయర్స్ నుంచి, ఉద్యోగుల నుంచి ఖచ్చితమైన వాస్తవమైన సమాచారాన్ని రాబట్టుకోడానికి మానవవనరుల అకౌంటింగ్ కానీ స్టేక్‌హోల్డర్స్ సమాచార వ్యవస్థను గానీ ఏర్పాటు చేసుకోండి. ఆర్థిక సాంకేతిక అంశాల కన్నా మానవాంశం ముఖ్యమైనదని గుర్తించండి. వ్యాపారంలో మానవవనరులను గుర్తించి ఉపయోగించుకున్నందువల్ల సమయాన్ని, శక్తినీ, ధనాన్ని కూడా అధిక మొత్తంలో ఆదా చెయ్యగలుగుతారు. మనం వినడం అంటే మనం నేర్చుకోడం అన్నమాట. ఆ విధంగా మన దగ్గర పనిచేసేవారికి మానసికమైన ఉత్సాహం, ఊపిరి యివ్వగలుగుతాం. ఉద్యోగంలో ఎనిమిదినుంచీ అయిదు వరకూ చేసే భౌతికపరమైన పనికన్నా కూడా వారిలో విశ్వాసాన్ని ఎక్కువ ప్రేరేపించగలుగుతారు.

అర్థం చేసుకోండి. సమస్య తల ఎత్తకముందే, సమస్యను అంచనా వేసి పరిష్కారం చెప్పకముందే, మీ స్వంత ఆలోచనలను చెప్పకముందే, అర్థం చేసుకోండి. అది ప్రభావవంతమైన పరస్పరాధారతని పెంచే శక్తివంతమైన అలవాటు.

మనం ఒకర్నొకరం అర్థం చేసుకుంటే, సృజనాత్మకమైన పరిష్కారాలకీ, మూడవ ప్రత్యామ్నాయానికి తలుపులు తెరిచినట్లే. మనలోవుండే అభిప్రాయభేదాలు, మన భావప్రసారానికీ, అభివృద్ధికీ ఇంక ఏమాత్రమూ అడ్డంకి కాదు. అంతేకాదు అవి ఒక సమ్మిళితశక్తి ఆవిర్భావానికి సోపానాలు కూడా.

ఇలా చేసి చూడండి :

1. మీతో సంబంధంలో వున్న ఒకరితో మీ అంతఃకరణల బ్యాంక్ ఖాతా ప్రమాదంలో పడిందనుకోండి. అవతల వ్యక్తి దృష్టినుంచి పరిస్థితిని వ్రాయండి. తరువాతి వ్యవహారంలో, వారిని అర్థం చేసుకునే ఉద్దేశంతో వారు చెప్పేది వినండి. మీరు వ్రాసిపెట్టుకున్నదాన్ని వారు మాట్లాడేదాన్ని పోల్చండి. మీ ఊహలు ఎంతవరకు నిజం? మీకు అతని ఆలోచన నిజంగా అర్థమైందా?

2. మీకు సన్నిహితులయిన ఒకరితో సహానుభూతి అనే ఆలోచనను పంచుకోండి. వారితో మీకు నిజంగా వినడం అభ్యాసం చేయాలని వుందని చెప్పండి. ఒక వారం తరువాత వారి అభిప్రాయం అడగండి. మీ ఆలోచన ఎంత ఫలప్రదమైందో వారిని అడగండి.

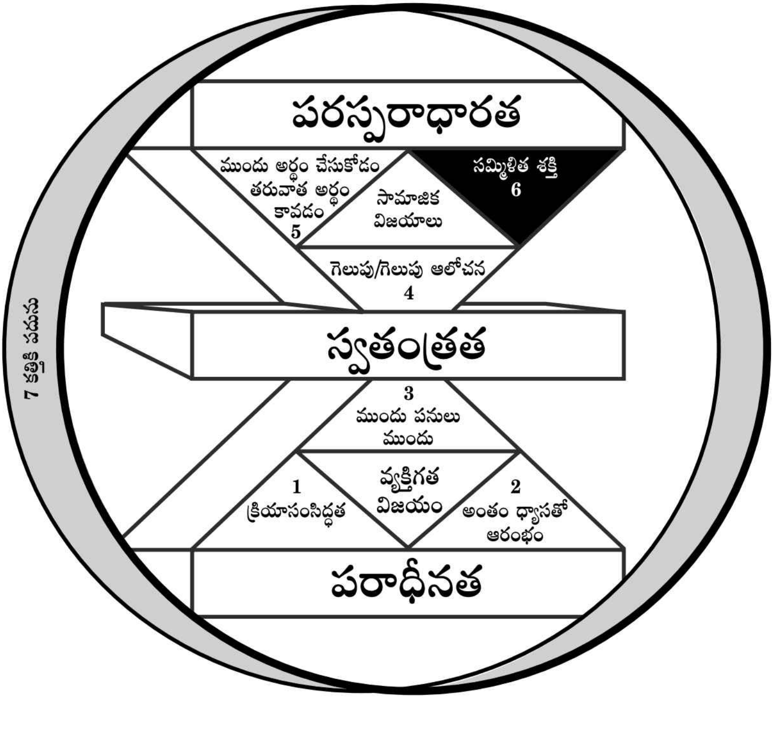
3. ఇద్దరు వ్యక్తులు సంభాషించుకుంటూ వుండగా, మీరు అక్కడికి వెళ్ళి చెవులు మూసుకుని కూర్చుని, వారిని గమనించండి. మాటలకందని ఎటువంటి ఉద్వేగాలను వారు వ్యక్తం చేస్తున్నారో చూడండి.

4. ఈసారి మీరు ఎవరితోనైనా మాట్లాడేటప్పుడు ఆత్మ కథాత్మకంగా స్పందిస్తున్నారేమో చూసుకోండి. శోధన, అంచనా కట్టడం, సలహా యివ్వడం, నిర్వచించడం, వ్యాఖ్యానించడం వంటివి మీకు తెలియకుండానే మీ మాటల్లో కనపడుతున్నాయేమో గమనించండి. అప్పుడు ఆ సంగతి గుర్తించి క్షమాపణ చెప్పి ఆ సందర్భాన్ని మీ ఖాతాల్లో డిపాజిట్ క్రింద మార్చుకోండి. *(సారీ! నేను నిజంగా సరిగ్గా వినడం లేదేమో! అదేదో మళ్ళీ మాట్లాడుదామా!)*

5. ఈసారి మీరెక్కడైనా ప్రెజెంటేషన్ యిచ్చేటప్పుడు దానిని సహానుభూతి ప్రాతిపదికన తయారుచేసుకోండి. అవతలివారి ఉద్దేశాన్నీ, అంతకన్న మెరుగైన దాన్నీ దృశ్యమానం చెయ్యడం. అప్పుడు వారి దృష్టితోనే మిమ్మల్ని అర్థం చేసుకోనివ్వండి.

అలవాటు-VI

సమ్మిళిత శక్తి



సృజనాత్మక సహకార సిద్ధాంతాలు
(Principles of Creative Co-operation)

ఒక యోగి ఆశాభావమే నా మార్గదర్శి.
కష్టాల్లో ఐకమత్యం
ముఖ్య విషయాల్లో విభిన్నత
అన్ని విషయాల్లో వితరణ

● ప్రెసిడెంట్ జార్జి బుష్
పదవీ ప్రమాణ స్వీకార ప్రసంగం

గ్రేట్ బ్రిటన్‌ని యుద్ధానికి సన్నద్ధం చెయ్యమని సర్ విన్‌స్టన్ చర్చిల్‌ని కోరినప్పుడు ఆయన జీవితమంతా ఈ ఘడియ కోసమే సిద్ధపడి వున్నానని చెప్పాడు. జీవితం తనని ఈ ఘడియ కోసం సిద్ధపరిచిందని. అదే విధంగా మన అయిదు అలవాట్లూ మనని ఆరో అలవాటైన సమ్మిళిత శక్తిని సాధించడానికి సిద్ధపరిచి వుంచాయి.

సరిగ్గా అర్థం చేసుకున్నట్లయితే, జీవితం మొత్తం మీద ఈ సమ్మిళిత శక్తి అనేది చాలా ఉత్తమమైన కార్యాచరణ – తక్కిన అలవాట్లన్నింటి సారాన్నీ సమ్మిళితం చేసే ఒక అద్భుతశక్తి. మనం ముందు చెప్పుకున్న నాలుగు మానవ ప్రత్యేక లక్షణాలు, గెలుపు/గెలుపు ఆలోచన, సహానుభూతి శ్రవణ నైపుణ్యాలు వీటన్నింటిపై సమ్మిళిత శక్తి (Synergy) కేంద్రీకరిస్తుంది. మన జీవితంలో ఎదురుకునే అతిక్లిష్టమైన సవాళ్ళను పరిష్కరించే శక్తినిస్తుంది. అంతకుముందు ఊహించని కొత్త ప్రత్యామ్నాయాలను కనుక్కునేలా చేస్తుంది.

సిద్ధాంత కేంద్రక నాయకత్వం యొక్క సారాంశమే సమ్మిళిత శక్తి (Synergy). సిద్ధాంత కేంద్రకంగా వుండే పిల్లల పెంపకం కూడా దీని సారాంశమే. మనలో

వుండే అద్భుత శక్తుల్ని ఐక్యం చేస్తుంది. వెలుగులోకి తెస్తుంది. మనం యిప్పటి వరకూ నేర్చుకున్న అన్ని అలవాట్లూ ఇటువంటి అద్భుతాన్ని సాధించడానికి మనని సన్నద్ధం చేసి వున్నాయి.

అసలు “Synergy” అంటే ఏమిటి? దాని అర్థం ఒక్కమాటలో చెప్పాలంటే, విడివిడిగా వున్న భాగాలను కలిపితే వచ్చే మొత్తం కన్న, మొత్తంగా వున్నప్పుడు వుండే మొత్తమే ఎక్కువ అని - అంటే ఈ భాగాలన్నింటి మధ్య వున్న సంబంధమే మళ్ళీ ఒక ప్రత్యేకమైన భాగం. అది ఒక ప్రత్యేకమైన భాగమే కాదు, చాలా శక్తిమంతమైన, అన్నింటినీ కలిపేటటువంటి, Catalyst వంటి భాగం.

సృజనాత్మక క్రమం (ఈ భాగాలన్నింటినీ కలిపే క్రమం) అనేది కూడా ఒక అద్భుతమైన భాగమే. ఎందుకంటే ఈ క్రమంలో ఏం జరుగుతుందో పరిణామా లెట్లా వుంటాయో మనకి తెలీదు. ఎటువంటి సవాళ్ళు, ప్రమాదాలు ఎదురౌతాయో తెలీదు. ఇటువంటి సాహసం చెయ్యడానికి చాలా అంతరంగ భద్రత వుండాలి. క్రొత్త విషయాలు కనుక్కోవాలనే ఉత్సాహం, సృజనశీలత వుండాలి. మన సుఖ సౌధాలను (Comfort Zones) వదిలి తెలియని ప్రాంతాల్లోకి వెళ్ళాలి.

అప్పుడే మీరు ఒక కొత్త దారిని కనుక్కోగలిగిన పథ నిర్దేశకులుగా, మార్గదర్శకులుగా వుంటారు. కొత్త అవకాశాలను, కొత్త ప్రదేశాలనూ, కొత్త ఖండాలను, కనుక్కొని ఇతరులకి మార్గదర్శనం చెయ్యగలుగుతారు.

ప్రకృతి అంతా సమ్మిళిత శక్తి నిండి వుంది. రెండు మొక్కల్ని దగ్గరగా నాటితే, వాటి వేళ్ళు పెనవేసుకుని, మట్టికి బలాన్నిస్తాయి. రెండూ కూడా బాగా పెరుగుతాయి. రెండు కర్రముక్కల్ని కలిపి పట్టుకుంటే వుండే బరువు, రెంటినీ విడివిడిగా కలిపి తూచిన దానికంటే ఎక్కువగా కనిపిస్తుంది. కనుక విడివిడి భాగాల మొత్తం కన్నా, విడదీయని మొత్తమే ఎక్కువ. ఒకటి+ఒకటి = మూడు కావచ్చు అంతకన్న ఎక్కువ కావచ్చు.

మనం ప్రకృతినించీ నేర్చుకున్న ఈ సూత్రాన్ని మన సామాజిక పారస్పర్యంలో ఆచరించడం ఒక సవాలు వంటిది. ఈ సమ్మిళిత శక్తిని ఆచరణలో పెట్టడానికి కుటుంబం చాలా అనువైనది. ఒక స్త్రీ, ఒక పురుషుడు కలిసి ఒక శిశువుకి జన్మ నివ్వడం అనేది సమ్మిళిత శక్తే. సమ్మిళిత శక్తి సారాంశం ఏమిటంటే, భిన్నత్వాన్ని గుర్తించడం, గౌరవించడం, బలాలను సమీకరించుకోవడం, బలహీనతలను

పూరించుకోవడం. మనం స్త్రీ పురుషుల మధ్య భౌతికంగా వున్న భిన్నత్వాన్ని గుర్తిస్తాం. అయితే సామాజిక, బౌద్ధిక మానసిక భిన్నత్వం మాటేమిటి?

ఈ భిన్నత్వం కూడా ఒక కొత్త వాతావరణంగా, అందరికీ సంతృప్తి కలిగించే విధంగా మనం వాడుకోవచ్చు కదా! ఇద్దరి ఆత్మగౌరవాన్ని కాపాడేదిగా, ఇద్దరికీ పరిణతి సాధించే అవకాశాలను కల్పించేదిగా, ఇద్దరినీ స్వతంత్రులుగా తీర్చిదిద్దేదిగా తయారుచేసి, వారిద్దరినీ పరస్పరాధారతలోకి అధిగమించేలా చేసేదిగా మనం నిర్మించుకోవచ్చు. వచ్చే తరానికి సమ్మిళిత శక్తి ఒక భావజాలాన్ని తయారుచేయ గలగాలి. ఎక్కువ సేవ, తక్కువ ఆత్మరక్షణ మార్గాలకి ప్రయత్నించడం, తక్కువ శత్రుత్వం, తక్కువ స్వార్థం, కల్మషరహితంగా, ఎక్కువ నమ్మకంతో, ఎక్కువ వితరణతో, తక్కువ రాజకీయాలలో వుండే భావజాలాన్ని – ఎక్కువ ప్రేమ, ఎక్కువ ఆపేక్ష, తక్కువ స్వార్థం – తక్కువ తీర్పరితనం – ఇవి కావాలి కదా! కొత్త తరానికి.

సమ్మిళిత భావప్రసారం (Synergistic Communication)

మనం సమ్మిళిత శక్తితో ఎవరితోనైనా సంభాషించినప్పుడు, కొత్త అవకాశాలకు మన బుద్ధితో హృదయంలో ద్వారాలు తెరుస్తున్నామని అర్థం. ఈ క్రమంలో మనం, మన రెండో అలవాటుని త్యజిస్తున్నామా అని కూడా అనిపిస్తుంది. కానీ అది నిజం కాదు. ఖచ్చితంగా మనం దానికి విరుద్ధంగా ప్రవర్తిస్తున్నాం. మనం 'సమ్మిళిత శక్తి' ఆలోచనతో పనిచేసేటప్పుడు, ముందుగానే ఫలితాలను ఊహించడం సాధ్యం కాదు. కానీ మనకి మనసులో ఒక ఉత్సాహం, సాహసం, భద్రత అంతా మంచి జరుగుతుందన్న ఆశ వుంటాయి. అదే మన మనసులో వుండే 'అంతం' లేదా ఫలితం.

ఈ రకమైన భావప్రసారంలో (synergistic) ప్రారంభం చేసే ముందు, ఇందులో పాల్గొన్నవారికి ఒక లోచూపు కలుగుతుందని, ఆ విధంగా పరస్పర అవగాహన పెరుగుతుందనీ, అదే మరింత అవగాహనకి, అభివృద్ధికి దారి తీస్తుందని ఒక నమ్మకం వుంటుంది.

చాలామందికి తమ కుటుంబ జీవితంలోగాని, మిగతా సామాజిక వ్యవహారాల్లో గాని ఈ సమ్మిళితశక్తి అనుభవంలోకి రాదు. ఎందుకంటే వారికి తమని తాము సమర్థించుకునే విధంగా, ఆత్మరక్షణ విధంగా సంభాషించడం అలవాటై వుంటుంది. వారు ఆ విధంగా నియంత్రించబడి వుంటారు. ఎవర్నీ

నమ్మకూడదనే అభిప్రాయంతో వుంటారు. ఆ కారణంగా వారు ఆరవ అలవాటుని గాని, దాని సిద్ధాంతాలను గానీ స్వాగతించరు. ఇది ఒక విషాదం. జీవితాన్ని వ్యర్థం చేసుకోడంతో సమానం. ఎందుకంటే మనలో వుండే నిగూఢశక్తులు వెలికి రాకుండా వుండిపోతాయి. ఉపయోగం లేకుండా పోయాయి. అసమర్థులైన వారు తమ శక్తులని ఇలా నిరుపయోగం చేసుకుంటారు. వారి జీవితాలలో ఈ సమ్మిళిత శక్తిని పైపైన స్వల్పంగా అనుభవిస్తారు.

ఇటువంటి కొన్ని అనుభవాలు వాళ్ళకి కూడా వుండే వుంటాయి. ఎప్పుడైనా ఆటల్లో టీంతో కలిసి ఉత్సాహంగా పాల్గొన్నప్పటివి, లేదా ఏదైనా ఒక అత్యవసర పరిస్థితిలో ఎవరి ప్రాణాలనైనా కాపాడేటందుకు, ఏదైనా మరీ క్లిష్ట పరిస్థితి వచ్చినప్పుడో, అహాన్ని మర్చిపోయి ఇతరులతో సహకరించి వుండవచ్చు. ఇటువంటివి వారికి చాలా గొప్ప అద్భుతంగా కనిపిస్తాయి. కానీ యివి కూడా నిత్యజీవితంలో భాగాలు అయ్యే అవకాశం వుంది. అట్లా కావాలంటే, అత్యధికమైన అంతరంగ భద్రత, నిష్కల్మష స్వభావం, సాహసం చేసే ఉత్సాహం వుండాలి.

చాలావరకూ ఇటువంటి సృజనాత్మక సాహసకృత్యాలు అనుకోకుండా తటస్థపడతాయి. ఇవ్వి ఒక్కొక్కసారి యత్న, దోష పద్ధతిలో – లేదా "జరిగితే జరుగుతుంది" "లేకపోతే లేదు" అన్నట్లు వుంటాయి. ఇటువంటి సందేహ పూరితమైన వాతావరణంలో పనిచెయ్యాలంటే వారికి తమ సిద్ధాంతాల ద్వారా అలవడిన నిజాయితీ వుండాలి. లేకపోతే చికాకు, అలసట కలిగే అవకాశం వుంది.

క్లాసు రూమ్‌లో సమ్మిళిత శక్తి

ఒక ఉపాధ్యాయుడుగా నాకున్న అనుభవంలో, చాలా క్లాసులు గందరగోళంగా వుంటాయి. ఉపాధ్యాయులకు, విద్యార్థులకు 'సమ్మిళిత శక్తి' సిద్ధాంతాన్ని గురించి తెలుసో తెలీదో అనుకుంటాను.

చాలాసార్లు ఉపాధ్యాయుడికి గానీ విద్యార్థికి గానీ ఏం జరగబోతోందో తెలీదు. మొదట్లో చెప్పేది విని నేర్చుకునే అనుకూల వాతావరణం వుంటుంది. తరువాత మేథోమథనం ప్రారంభమవుతుంది. అక్కడ సృజనాత్మక శక్తిపై "విలువ కట్టడం" దాడిచేస్తుంది. ఊహాశక్తి, ఆలోచనల కలబోత నశించిపోతాయి. తరువాత ఒక అసాధారణ విషయం జరుగుతుంది. క్లాసు మొత్తం ఉత్సాహంతో, కొత్త ఆలోచనతో, కొత్త దశలో వెళ్ళడం మొదలుపెడుతుంది. దాన్ని నిర్వచించడం కష్టం. కానీ అందులో వుండేవాళ్ళకి అర్థం అవుతుంది.

'సమ్మిళిత శక్తి' అంటే ఒక బృందం అంతా కలిసి పాత ఆలోచనలకు స్వస్తి చెప్పి కొత్తవాటిని స్వాగతించడం అనుకోవచ్చు.

నేనొక్కప్పుడు యూనివర్సిటీలో నాయకత్వ తత్వం, శైలి అనే విషయంపై బోధించాను. ఆ క్లాసుని ఎప్పటికీ మర్చిపోలేను. మేము ఒక సెమిస్టర్‌లో మూడు వారాలు పూర్తిచేశాము. ఒకరోజు పాఠం మధ్యలో ఒకతను తన ప్రగాఢమైన అనుభవాన్ని ఒకదాన్ని చెప్పడం ప్రారంభించాడు. అతను చాలా ఉద్వేగంగా, ఎంతో ఆత్మావలోకనతో చెబుతున్నాడు. క్లాసంతా ఒక రకమైన వినమ్రతతో, గౌరవంతో నిండిపోయింది. అతనిపట్ల, అతని ధైర్యం పట్లా అందరికి గౌరవం ఏర్పడింది.

ఈ విధమైన ఉత్సాహం, ఒక సమ్మిళిత శక్తి ప్రారంభాన్నీ సృజనాత్మక కృషినీ నాటడానికి సారవంతమైన భూమిలా మారింది. అతని నుంచీ అందుకుని, కొంత మంది తమ అనుభవాలను, తమ ఆలోచనలను, తమ సందేహాలను వెలువరించడం మొదలుపెట్టారు. అక్కడ మాట్లాడితే క్షేమమేనన్న నమ్మకం కలగడంతో చాలామంది దాపరికం లేకుండా మాట్లాడారు. తాము సిద్ధం చేసుకు వచ్చిన అంశాలపై మాట్లాడకుండా, ఒకరు మాట్లాడినదానికి ఒకరు స్పందిస్తూ, ఒక కొత్త వాతావరణాన్ని, అసలు క్లాసు అంటే ఏమిటో తెలియజేసేలా తయారుచేశారు.

నేను కూడా అందులో పూర్తిగా లీనమైపోయాను. దాదాపు మంత్రముగ్ధుణ్ణే అయ్యాను. అంతా చాలా మంత్రం పెట్టినట్టు, చాలా సృజనాత్మకంగా వున్నట్టి అనిపించింది. క్రమంగా నేను క్లాసు ఎట్లా వుండాలో తెలుసుకున్నాను. ముందు రూపొందినట్లు కాక, కొత్త అవకాశాలకి అనుగుణంగా మారిపోయాను. అది నా విధుల్లో నుంచీ పారిపోవడమూ కాదు, వింత కూడా కాదు. అందులో ఒక నిలకడ, ఒక పరిణతి, విషయ పరిజ్ఞానమూ కూడా వున్నాయి. పాత పద్ధతిని అధిగమించిన పరిణతి వుంది.

మేం పాత సిలబస్‌ని, కొన్ని వాచకాలను, ప్రసంగపాఠాలను వదిలిపెట్టేశాం. కొత్త ప్రాజెక్టులను, కొత్త సంకల్పాలను, కొత్త అసైన్‌మెంట్లను రూపొందించాం. మాకది ఎంత ఉత్సాహాన్నిచ్చిందంటే మరో మూడు వారాలలో, తమ తమ అనుభవాలను ఇతరులతో పంచుకోవాలనే కోర్కెతో అందరూ ఉక్కిరిబిక్కిరైపోయారు.

మేం అధ్యయనం చేసిన విషయం "నాయకత్వ సిద్ధాంతాలు" అనే విషయంపై, మేం నేర్చుకున్నదీ, మా అవలోకన కలిపి ఒక పుస్తకం వ్రాయాలనుకున్నాము.

అసైన్‌మెంట్లు మార్చాం. కొత్త ప్రాజెక్టులు తీసుకున్నాం. కొత్త బృందాలని ఏర్పాటు చేశాం. పాత పద్ధతిలో ఎప్పటికీ పని చేయలేనంత కష్టపడి పనిచేశారు. అందరూ, భిన్నమైన కారణాల వలన.

ఈ అనుభవంతో, అక్కడ ఒక అసామాన్యమైన ఐక్యత, సమ్మిళిత శక్తి కలిగిన వాతావరణం ఏర్పడింది. ఆ వాతావరణం ఆ సెమిస్టర్‌తో మాయం కాలేదు. చాలాకాలం ఆ క్లాసు పూర్వ విద్యార్థులు సమావేశం జరుపుకునేవారు. మేం కలిసినప్పుడు, ఇన్నేళ్ళ తరువాత కూడా ఆ అనుభవాలని కలబోసుకుంటూ వుంటాం. అప్పటి సందర్భాన్ని సింహావలోకనం చేసుకుంటూ వుంటాం.

అంత నమ్మకం, అంత శక్తి సమీకరణ అంత స్వల్పకాలంలో జరగడం ఇప్పటికీ నాకు ఆసక్తికరంగానే వుంటుంది. దానికి కారణం ఆ విద్యార్థులు పరిణతి కలిగినవారు కావడం. వాళ్ళ సీనియర్ సంవత్సరంలో ఫైనల్ సెమిస్టర్‌లో వుండేవారు. వాళ్ళు కేవలం ఒక తరగతి గదిలో ఉపాధ్యాయుడితో వుండే అనుభవం కన్న మించిన అనుభవం కావాలనుకున్నారు. వారికి ఏదో కొత్తది – ఉత్సాహ భరితంగా వుండేదీ అయిన అనుభవం కావాలి – దాని ద్వారా వాళ్ళు ఒక అర్థవంతమైన పనిచెయ్యగలగాలి – సృష్టించగలగాలి. ఆ ఆలోచనకి అప్పుడు "సమయం వచ్చినట్ల"నిపించింది వాళ్లకి. అంతేకాదు. సమ్మిళితశక్తి గురించి ఊరికే మాట్లాడడం కంటే దాన్ని అనుభవించడం శక్తిమంతమైందని నేను అనుకున్నాను. పాత పాఠాలను నెమరువేసే కంటే కొత్తదానిని తయారుచెయ్యడం కూడా శక్తిమంత మైనదే కదా!

నేనింకొకటి కూడా అనుభవించాను. కొన్ని సమయాలు శక్తిని కూడగట్టేవిగా వుంటాయి. కొన్ని గందరగోళంగా వుంటాయి. అవి ఏ కారణంవల్లో అట్లా గందర గోళంలోకి జారిపోయి వుంటాయి. విచారించవలసింది ఏమిటంటే ఇటువంటి గందరగోళం అనుభవించినవారు కొత్త అనుభవంలో ప్రవేశించేటప్పుడు, ఈ వైఫల్యాన్నే మనసులో పెట్టుకుంటారు. వారు తమని తాము సమర్థించుకుంటూ, ఎవరితోనూ భావాలను పంచుకోరు. సమ్మిళిత శక్తి వైపు మళ్ళరు. ఇదెలా వుంటుందంటే కొంతమంది పరిపాలనాధికారులు అప్పుడప్పుడు కొత్త నియమ నిబంధనలు పెడుతూ వుంటారు. సాధారణంగా అవి ఆ సంస్థలో వుండేవారు చేసిన తప్పుడు పన్లను దృష్టిలో పెట్టుకుని చేస్తూ వుంటారు. దానివలన చాలామంది కుండే స్వేచ్ఛ హరించిపోతుంది. అవకాశాలు తగ్గిపోతాయి. బిజినెస్‌లో

భాగస్వాములు కీడెంచి మేలంచమనే చందంగా, వొప్పందాలని న్యాయశాస్త్రభాషలో వ్రాసుకుంటారు. అందులో సృజనాత్మకత, సమ్మిళిత శక్తి ఆవిరైపోతాయి.

నా కన్సల్టింగ్, కార్యనిర్వాహక అనుభవాలలో ఉత్తమమైనవన్ని సమ్మిళిత శక్తి నుంచి వచ్చినవే. మొదట్లో కాస్త ధైర్యం కావలసి వచ్చినా, దీనికి నిష్కపటమైన స్వభావం జతకలిస్తే విజయం లభిస్తుంది. మనం వ్యవహరించే సంస్థలతో గాని, వ్యక్తులతో గాని, కుటుంబంతో గాని ఒక నిజం చెప్పవలసి రావడానికి ధైర్యం కావాలి. కానీ ప్రేమతో చేస్తే ఈ కృషి లాభిస్తుంది. తరువాత వాళ్ళు కూడా నిష్కపటంగా, సత్యసంధతతో వుంటారు. సమ్మిళిత భావప్రసారం ప్రారంభమవు తుంది.

"అత్యంత వ్యక్తిగతంగా వున్నదంతా అత్యంత సాధారణమైనది" అంటాడు కార్ల్ రోగర్స్. మీరెంత విశ్వసనీయంగా వుంటే, మీ అభివ్యక్తి అంత స్వచ్ఛంగా వుంటుంది. ముఖ్యంగా మీ వ్యక్తిగత అనుభవాలను సందేహాలను చెప్పేటప్పుడు ఎదుటి వ్యక్తులు మీతో అనుభవాలను పంచుకోవడంలో ప్రమాదం లేదని భావిస్తారు. ఈ భావం మన మీద పనిచేసి, నిజమైన సహానుభూతిని సృష్టిస్తుంది. కొత్త పరిజ్ఞానం కలుగుతుంది. ఒక ఉత్సాహం సాహసం ఉద్భవిస్తాయి. సమ్మిళిత శక్తి సాధనక్రమం కొనసాగుతుంది.

అప్పుడు అర్ధవాక్యాలతో, అర్థంకాని వాక్యాలతో మాట్లాడుకున్నా పరస్పరం వారిలోని భావాలను అర్థం చేసుకోగలుగుతారు. అప్పుడు కొత్త విషయ పరిజ్ఞానంతో, కొత్త ఆలోచనలతో, కొత్త దృక్పథాలతో, కొత్త ప్రత్యామ్నాయాలను గురించి ఆలోచిస్తారు. ఒక్కొక్కసారి ఈ కొత్త ఆలోచనలు వదిలేసినా అవి ఏదో ఒక సందర్భంలో ఉపకరిస్తాయి.

వ్యాపారంలో సమ్మిళిత శక్తి (Synergy in Business)

మా వ్యాపారానికి కార్పొరేట్ లక్ష్య ప్రకటన రూపొందించే సందర్భంలో, మా సహోద్యోగులతో నాకొక అర్థవంతమైన 'సినర్జీ' అనుభవం కలిగింది. మేం అందరం సుందరమైన ప్రకృతి నడుమ కొండ ప్రాంతంలో సమావేశమై చిత్తుప్రతిని తయారుచేశాం. అది ఉత్తమోత్తమంగా వుందని అందరూ భావించారు. మొదట మా అందరి సంభాషణ చాలా మర్యాదపూర్వకంగా, జాగ్రత్తగా, అందరూ అనుకున్నట్లుగా సాగింది. కానీ మేము వివిధ ప్రత్యామ్నాయాల గురించి,

సంభావ్యతల గురించి, అవకాశాల గురించి మాట్లాడడం సాగించగానే అందరూ సూటిగా, దాపరికం లేకుండా, ఆత్మవిశ్వాసంతో మాట్లాడ్డం మొదలుపెట్టారు. కొందరు వాళ్ళ ఆలోచనలని పైకే అనేస్తున్నారు. లక్ష్యప్రకటన వ్రాయాలనే అజెండా కాస్తా సమష్ఠి స్వతంత్ర సమావేశం అయిపోయింది. ఎవరికి అప్పటికప్పుడు తట్టిన ఆలోచనలను వారు చెప్పివెయ్యడం మొదలుపెట్టారు. నిజమైన సహానుభూతి పరులుగా, ధైర్యస్థులుగా మాట్లాడారు. లాంఛనప్రాయంగా మర్యాద మాటలతో మొదలుపెట్టిన సమావేశం ఒక సృజనాత్మకమైన సమ్మిళిత శక్తి భావప్రసారంగా మారింది.

అది అందరికీ అర్థం అయింది. ఉత్సాహాన్నిచ్చింది. ఆ శక్తి పరిణతి చెందిన కొద్దీ మేము అందరూ కలిసికట్టుగా రూపుకట్టించుకున్న దృశ్యాన్ని మాటల్లో పెట్టసాగాము. అందులో ప్రతిమాటా నిబద్ధతతోనూ, అర్థవంతంగానూ వున్నాయి.

ఫలితంగా రూపొందిన కార్పొరేట్ లక్ష్యప్రకటన ఇలా వుంది.

> "సిద్ధాంత కేంద్రక నాయకత్వాన్ని అర్థం చేసుకుని, ఆచరించడం ద్వారా, విలువైన లక్ష్యాలను సాధించడానికి, ఉద్యోగులకూ సంస్థలకూ పని సామర్థ్యం పెంచుకునే శక్తిని కలుగజెయ్యడమే మా లక్ష్యం."

ఈ లక్ష్య ప్రకటన ఒక సమ్మిళితశక్తితో భావప్రసారంతో రూపొందిన క్రమం అందరి హృదయాలలో చెరగని ముద్ర వేసింది. మేం దేన్ని గురించి పనిచేస్తున్నామో, దేన్ని గురించి చెయ్యడం లేదో తెలుసుకునే ఒక ప్రామాణిక చట్రంలా ఈ లక్ష్య ప్రకటన రూపొందింది.

ఒక పెద్ద ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ చర్చల అనుసంధానకర్తగా, రిసోర్స్ పర్సన్‌గా పని చేయమని వచ్చిన ఆహ్వానాన్ని అంగీకరించి వెళ్ళాను ఒకసారి. అప్పుడు కూడా నేనిటువంటి ఉన్నతస్థాయి సమ్మిళిత శక్తినే అక్కడ చూశాను. కొన్నినెలల ముందు, ఆ సమావేశాన్ని ఏర్పాటుచేసే బాధ్యత వహించిన కమిటీ సభ్యులని కలిశాను. ఈ జరగబోయే సమావేశంలో వారి ఉన్నతస్థాయి కార్యనిర్వాహకులంతా పాల్గొనబోతున్నారు.

వారి సంప్రదాయం ప్రకారం నాలుగయిదు ముఖ్య సమస్యల్ని గుర్తించడానికి ప్రశ్నావళులను యిస్తారు. ఇంటర్వ్యూలు చేస్తారు. తరువాత కార్యనిర్వాహకులు ప్రత్యామ్నాయ ప్రతిపాదనలు చేస్తారు. గతంలో జరిగిన సమావేశాలన్ని మర్యాద

పూర్వకంగా మాట్లాడుకోడంతో మొదలయి, తరువాత సాధారణంగా గెలుపు/ఓటమి వంటి అహంతో కూడిన పోరాటాలుగా దిగజారేవి. వీటిని ముందే ఊహించవచ్చు. సృజనాత్మకత లోపిస్తుంది. విసుగు కలిగిస్తాయి. అప్పుడు నేను కమిటీ సభ్యులతో సమ్మిళిత శక్తి గురించి మాట్లాడగా, వాళ్ళు దాని సంభావ్యతని గుర్తించారు. కొంత భయంతోనే వాళ్ళు, వాళ్ళ పద్ధతిని మార్చడానికి అంగీకరించారు. వాళ్ళ కార్యనిర్వాహకులని అజ్ఞాతంగా "వైట్ పేపర్స్" (ఒక విషయాన్ని గురించిన సమాచారంతో చేసే అధికార ప్రకటన) తయారుచెయ్యమని చెప్పారు. కార్య నిర్వాహకులు అధిక ప్రాథమ్యాలపై 'వైట్ పేపర్స్' తయారుచెయ్యాలని చెప్పారు. అందులోని విషయాలను క్షుణ్ణంగా అర్థం చేసుకుని రమ్మని చెప్పారు. వారు సమావేశంలో తమ అభిప్రాయాలను చెప్పడం కాక, అక్కడివారు చెప్పేది వినడానికి సిద్ధపడి రమ్మని కూడా చెప్పారు. తమని తాము సమర్థించుకుని, ఆత్మరక్షణ చేసుకోడం కాక అందరి అభిప్రాయాలను కూడగట్టుకోగలిగేలా వుండాలని చెప్పారు.

మొదటిరోజు ఒక పూటంతా 4, 5, 6 అలవాట్ల యొక్క మూలసిద్ధాంతాలనూ, వాటి ఆచరణ నైపుణ్యాలనూ బోధించాము. తక్కిన సమయం సృజనాత్మక శక్తికి వదిలిపెట్టాం. అందు మూలంగా ఉద్భవించిన సృజనాత్మక శక్తి అమోఘం. విసుగు బదులు ఉత్సాహం వెల్లువెత్తింది. సమావేశానికి వచ్చిన సభ్యులు పరస్పరాభిప్రాయాలను మనసువిప్పి చెప్పారు. కొత్త పరిజ్ఞానం, కొత్త ఎంపికలు ఉత్పన్నమయ్యాయి. సమావేశం ముగింపుకొచ్చేసరికి కంపెనీ ఎదుర్కొంటున్న ముఖ్య సవాళ్ళు ఏమిటో బహిర్గతమయ్యాయి. 'వైట్ పేపర్లు' తయారుచేయడానికి కాలం చెల్లింది. అభిప్రాయ భేదాలను చర్చించుకుని, వాటిని అధిగమించడం జరిగింది. ఒక కొత్త సమష్టి దృష్టి ఏర్పడసాగింది.

ఒకసారి సమ్మిళిత శక్తిని అనుభవించినట్లయితే, ఇంక దాన్ని విడిచిపెట్టడం అంటూ వుండదు. భవిష్యత్తులో మళ్ళీ మళ్ళీ యిటువంటి అనుభవాలను ఆశిస్తారు. అవి సంభవిస్తాయని నమ్ముతారు.

ఒక సమ్మిళిత శక్తిని పొందిన అనుభవాన్ని పునః సృష్టించాలని అప్పుడప్పుడూ ప్రయత్నిస్తూ వుంటారు. కానీ ఇదే అనుభవం పునరావృతం కాదు కాని, దాని వెనక కృషిని మళ్ళీ అదేవిధంగా చేసుకోవచ్చు.

దూర ప్రాచ్యదేశాలలో చెప్పే తత్వశాస్త్రంలో "గురువులని అనుకరించరాదు, వారు ఆశించినదానిని అనుకరించవచ్చు" అని వుంటుంది. మనం గతంలోని సమ్మిళిత శక్తి అనుభవాలను అనుకరించకూడదు. మనం కొత్తవాటిని, మరింత ఉన్నతమైన వాటిని, కొత్త సంకల్పాల కోసం ప్రయత్నించాలి.

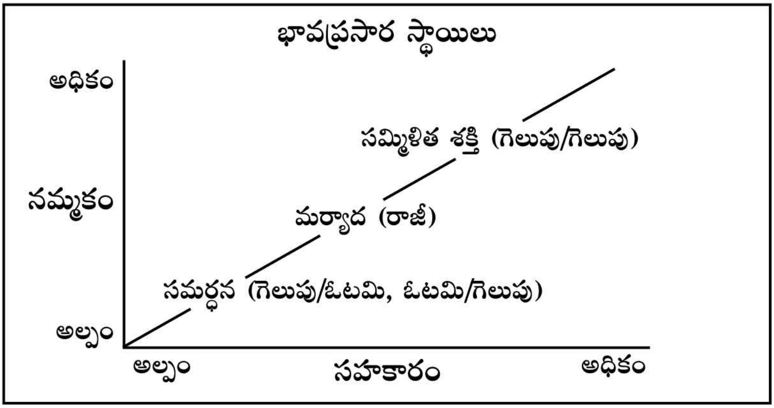
సమ్మిళిత శక్తి, భావప్రసారం (Synergy and Communication)

సమ్మిళిత శక్తి ఉత్సాహానిస్తుంది. సృజనాత్మకత కూడా ఉత్సాహప్రదాయినే. చిత్తశుద్ధితో కూడిన భావప్రసారానికి అదొక నిదర్శనం. గణనీయమైన ఫలితం సాధించడం, అభివృద్ధి ఇవ్వన్నీ ఎంత నిజంగా సంభవిస్తాయంటే, తెరిచిన మనసుతో సంభాషణ కోసం మనం చేసే సాహసం ఏమాత్రం వృధా కాదు.

రెండవ ప్రపంచ యుద్ధానంతరం అమెరికా సంయుక్త రాష్ట్రాల ప్రభుత్వం డేవిడ్ లిలియన్థల్‌ను కొత్త అణుశక్తి కమిషన్ అధ్యక్షునిగా నియమించింది. ఆయన కొంతమంది అత్యంత ప్రభావవంతులైన వ్యక్తుల్ని, వారి వారి ప్రమాణాలకు బద్ధులైన వారిని, సమాజంలో గౌరవనీయమైన స్థానాల్లో వున్నవారిని ఒక దగ్గర చేర్చాడు. ఈ బృందంలోని వారంతా భిన్న భిన్న రంగాలకు చెందినవారు. వారికి చాలా పెద్ద ఎజెండా వుంది. ఆ పనులు చేయాలని వారు తొందరపడుతున్నారు కూడా. ముఖ్యంగా పత్రికలు వారిని వెంటాడుతున్నాయి. లిలియన్థల్ వీరితో అంతఃకరణల బ్యాంకు ఖాతా తెరవడానికి చాలా వారాల సమయం తీసుకున్నాడు. ఆయన వీరందర్నీ పరస్పరం తెలుసుకోనిచ్చాడు. వారి వారి నేపథ్యాలు, వారి దృక్పథాలు, వారి ప్రవర్తనా ప్రమాణాలు అన్నీ ఒకరివి ఒకరు తెలుసుకునేదాకా ఆగాడు. వారందరి మధ్య ఒక అనుబంధం పెరిగే సౌకర్యాలు కల్పించాడు. ఇదంతా చేయడానికి ఆయన చాలా సమయం తీసుకున్నాడని అంతా ఆయన్ని విమర్శించారు. అది సమర్థత కాదన్నారు. అయితే ఆ బృందంలోని సభ్యులంతా ఒకరికొకరు బాగా సన్నిహితులయ్యారు. మనసువిప్పి సంభాషించుకున్నారు. సృజనాత్మకంగా, సమైక్యంగా తయారయ్యారు. వారిలో పరస్పర గౌరవం ఎంతగా పెరిగిందంటే, ఏవైనా అభిప్రాయభేదాలు వచ్చినప్పుడు తమని తాము సమర్థించుకోడమో ఇంకొకర్ని వ్యతిరేకించడమో కాక, నిజంగా అర్థం చేసుకోవాలనే నిష్కల్మషమైన కృషి వుండేది. వాళ్ళ వైఖరి ఎట్లా వుండేదంటే, "నీవంటి తెలివికల సమర్థుడైన వ్యక్తి నాతో విభేదించాడంటే, దాని వెనక నాకర్థంకానిదేదో వుంది. దాన్ని నేను అర్థం చేసుకోవాలి. మీ ఆలోచనని మీ దృక్పథాన్ని నేను అర్థం చేసుకోవాలి" అనేలా

వుండేది. ఆత్మరక్షణా ప్రయత్నంలేని పారస్పర్యం పెంపొంది, ఒక అసామాన్యమైన సంస్కృతి వెల్లివిరిసింది.

ఈ క్రింది చిత్రంలో వివిధ భావప్రసార స్థాయిలలో నమ్మకం ఎట్లా వృద్ధి చెందుతుందో చూడండి.



అల్పస్థాయి భావప్రసారం చాలా తక్కువ నమ్మకం కల సందర్భాలనుంచి వస్తుంది. అందులో ఎవర్ని వారు సమర్థించుకోడం, ఆత్మరక్షణ, ఒక్కొక్కప్పుడు న్యాయశాస్త్రభాష ఉపయోగించడం వుంటాయి. పరిస్థితులు చేదెక్కుతాయి. ఇటువంటి భావప్రసారం గెలుపు/ఓటమి లేదా ఓటమి/ఓటమి ఫలితాలనిస్తుంది. అది ప్రభావశీలం కాదు. అక్కడ P/PC సమతూకం వుండదు. మరింతగా సమర్థింపు, ఆత్మరక్షణ ప్రోత్సహిస్తుంది. మధ్యరకం భావప్రసారం మర్యాదగా వుంటుంది. ఇందులో పరిణతి చెందిన వ్యక్తులు పాల్గొంటారు. ఒకరంటే ఒకరికి గౌరవం వుంటుంది. వాళ్ళకి ఎదురుపడి తట్టుకోడం వంటివి గిట్టవు. అందుకని మర్యాదగా మాట్లాడుకుంటారు. కానీ సహానుభూతి వుండదు. వారు ఒకర్నొకరు బౌద్ధికంగా అర్థం చేసుకోవచ్చు కానీ వారు ఒకరి దృక్పథాన్ని ఒకరు, అర్థం చేసుకుని సూటిగా మాట్లాడుకోలేరు.

మర్యాద సంభాషణ స్వతంత్ర సందర్భాలలోనూ, ఒక్కొక్కసారి పరస్పరాధార సందర్భాలలోనూ పనిచేస్తుంది. కానీ కొత్త అవకాశాలను సృష్టించే సంభావ్యత వుండదు. ఎక్కువగా రాజీపడ్డం జరుగుతుంది. రాజీపడ్డం అంటే $1+1=1\frac{1}{2}$. ఇచ్చిపుచ్చుకోవడంగా వుంటుంది. సంభాషణ సమర్థించుకోడంగానూ, ఆత్మరక్షణ

గానూ, కోపంగానూ కూడా వుండదు. కపటంగా కూడా వుండదు. మర్యాదగా సత్యసంధతతోనే వుంటుంది. కానీ అది సృజనాత్మకమూ కాదు, సమ్మిళితమూ కాదు. అది తక్కువస్థాయి గెలుపు/గెలుపు.

సమ్మిళిత శక్తి అంటే 1+1=8, 16, ఒక్కొక్కసారి 1600 కూడా కావచ్చు. అధిక నమ్మకం కల సమ్మిళిత శక్తి అన్నింటికన్న ఉత్తమమైన పరిష్కారాలను సాధిస్తుంది. అంతేకాక అందులోని వ్యక్తులు వారు సాధించిన ఫలితాన్ని నిజంగా ఆస్వాదిస్తారు. ఒక సంతృప్తిని సాధించే సంస్కృతి ఏర్పడుతుంది. స్వల్పకాలమే నిలబడినప్పటికీ P/PC సమతూకం కూడా వుంటుంది.

కొన్ని కొన్ని సందర్భాలలో సమ్మిళిత శక్తి సాధ్యం కాకపోవచ్చు. ఒప్పందం రద్దు కూడా సాధ్యం కాకపోవచ్చు. కానీ ఈ పరిస్థితుల్లో కూడా చిత్తశుద్ధితో గట్టిగా ప్రయత్నిస్తే కొంత ప్రభావవంతమైన రాజీని సాధించవచ్చు.

మూడవ ప్రత్యామ్నాయం కోసం ప్రయత్నం (Fishing for the Third Alternative)

మన పరస్పరాధార భావప్రసార సామర్థ్యాన్ని, మన భావప్రసారస్థాయి ఎట్లా ప్రభావితం చేస్తుందో తెలియాలంటే ఈ క్రింది దృశ్యాన్ని ఊహించండి. నెలవు లొచ్చాయి. ఒకాయన తన కుటుంబాన్ని ఒక సరోవరతీరానికి తీసుకువెళ్ళి అక్కడ కొన్నాళ్ళుండి చేపలు పట్టడంలాంటి ఆనందాలు పిల్లలకి కలగజేయాలనుకున్నాడు. ప్రయాణం గురించి ఏడాదిగా కలలు కంటున్నాడు. సరోవరం దగ్గర ఒక కాటేజి బుక్ చేశాడు. ఒక బోటు అద్దెకు తీసుకునే ఏర్పాటు కూడా చేశాడు. పిల్లలు దాన్ని గురించి ఎదురుచూస్తూ చాలా ఉత్సాహపడుతున్నారు.

అయితే ఆయన భార్య, ఈ సెలవుల్ని వేరే విధంగా ఉపయోగించుకోవాలను కున్నది. 250 మైళ్ళ దూరంలో వున్న తన తల్లి దగ్గరకు వెళ్ళాలనుకున్నది. ఆ తల్లి జబ్బుగా వున్నది. ఆమె దగ్గర నాలుగు రోజులు గడిపే అవకాశం ఈమెకి తరచూ రాదు. కనుక ఈ సెలవులకి తల్లిని చూడ్డానికి వెళ్ళడం చాలా ముఖ్యం ఆమెకు.

వీరి మధ్య వచ్చిన అభిప్రాయ భేదాలు ఒక ప్రతికూల వాతావరణాన్ని సృష్టించాయి.

"ప్లాన్ అంతా సిద్ధమైపోయింది. పిల్లలు ఉత్సాహంగా ఎదురుచూస్తున్నారు. మనం ఈ ట్రిప్‌కి వెళ్ళాల్సిందే" అంటాడాయన.

"కానీ మా అమ్మ ఇంకెంత కాలం బ్రతుకుతుందో చెప్పలేం. అందుకే నేను ఆవిడ దగ్గర కొన్నాళ్ళు వుందామనుకుంటున్నాను. ఇదొక్కటే అవకాశం. మళ్ళీ సమయం దొరకదు" అంటుందావిడ.

"సంవత్సరమంతా ఈ వారం రోజుల సెలవు కోసం ఎదురుచూశాం. పిల్లలు అమ్మమ్మ ఇంట్లో వుంటే నిరుత్సాహపడిపోతారు. పిచ్చెక్కిపోయి మనకి కూడా పిచ్చెక్కిస్తారు. అంతేకాక మీ అమ్మ మరీ అంత జబ్బుగా ఏం లేదు. పైగా ఒక మైలు దూరంలో నీ చెల్లెలుంది. తను చూసుకుంటుంది" అని ఆయన.

"ఆమె నాక్కూడే అమ్మే – నేను ఆవిడ దగ్గర వుండాలని అనుకుంటున్నాను" అని ఆవిడ.

"నువ్వు ఆవిడకి ప్రతి రాత్రీ ఫోన్ చెయ్యొచ్చు. పైగా ఈ క్రిస్‌మస్‌కి కుటుంబం అందరం కలుద్దామనుకున్నాం కదా! అప్పుడు వెడదాం" ఆయన.

"అదింకా అయిదు నెలలుంది. ఏమో! అప్పటికావిడ వుంటుందో! పోతుందో! ఆవిడ నన్ను చూడాలనుకుంటోంది" ఆవిడ.

"ఆవిడని అక్కడ బాగానే చూసుకుంటున్నారు. బాగానే వుంటుంది. నాకూ పిల్లలకి నువ్వు కావాలి" ఆయన.

"చేపలు పట్టేదానికన్న మా అమ్మ నాకు ముఖ్యం" ఆవిడ,

"మీ అమ్మ కన్న భర్తా పిల్లలే నీకు ముఖ్యం" ఆయన.

వాళ్ళల్లా వాదించుకుని వాదించుకుని ఏదో ఒక రాజీకి రావచ్చు. లేదా వారిద్దరూ చెరొక పని చెయ్యవచ్చు. ఆయన పిల్లలతో సరోవర తీరానికి వెళ్ళొచ్చు. ఆవిడ తన తల్లి దగ్గరకు వెళ్ళొచ్చు. అయితే ఇద్దరూ పెద్దగా సంతోషపడరు. ఆ సంగతి పిల్లలకీ తెలిసిపోతుంది. వాళ్ళు కూడా సెలవుల్ని అంత ఆనందించలేరు.

ఆయన ఆవిడ చెప్పిన మాట వినొచ్చు. కానీ సంతోషంగా కాదు. నసుగుతూనే. ఆయన జోస్యం నిజం చేసే విధంగా ఎవరికీ సంతోషంలేని పరిస్థితులని ఋజువు చేస్తాడు. పోనీ ఆవిడ ఆయన మాట వినొచ్చు. కానీ ముడుచుకుపోయి వుంటుంది. ప్రతి చిన్న విషయానికీ తీవ్రంగా స్పందిస్తుంది. తల్లి జబ్బులో ఏ కాస్త మార్పు వచ్చినా ఎక్కువగా స్పందిస్తుంది. నిజంగా ఆమె జబ్బు విషమించి చనిపోతే, ఆయన తనని తాను ఎప్పటికీ క్షమించుకోలేడు. ఆమె కూడా భర్తని క్షమించలేదు.

వాళ్ళు అప్పుడు ఎటువంటి రాజీకి వచ్చినా, భవిష్యత్తులో అది ఒక నిర్లక్ష్యంతో కూడిన నిర్ణయంగా, తప్పుడు ప్రాథమ్యంగా వుంటుంది ఇద్దరి దృష్టిలో. చాలాకాలం వరకూ అది ఒక అసంతృప్తికి బీజంగా వుంటుంది. కుటుంబంలో వ్యతిరేకతలు తలెత్తుతాయి. ఇటువంటి కొన్ని సంఘటనల వలెనే, ఒకప్పుడు ఎంతో సహజ సుందరంగా, ప్రేమాస్పదంగా వుండే వివాహబంధాలు ఒకర్నొకరు ద్వేషించుకునే స్థాయికి దిగజారిపోతాయి.

భార్యాభర్తలిద్దరూ ఈ సందర్భాన్ని భిన్నకోణాల నుంచీ చూస్తున్నారు. ఆ భిన్నత్వమే వారిలో వ్యతిరేకతను కలిగించవచ్చు. వారిని విడదీయవచ్చు. వారి సంబంధంలో చీలికలు తేవచ్చు. లేదా సానుకూలంగా మారి ఇద్దరిని మరింత సన్నిహితం చేయవచ్చు. వారికి కనుక ఒక ప్రభావవంతమైన పరస్పరాధారత అలవాటుంటే వారు ఈ అభిప్రాయభేదాలను పూర్తిగా వేరైన దృక్పథం నుంచీ పరిష్కరించుకోవచ్చు. వారి భావప్రసారం ఉన్నతస్థాయిలో వుంటుంది అప్పుడు. వారి వివాహబంధంలో ఒకరిపై ఒకరికి అత్యంత నమ్మకం అనే అంతఃకరణల బ్యాంకు ఖాతా వుంటుంది. వాళ్ళు గెలుపు/గెలుపు ఆలోచనలో వుంటారు గనుక వాళ్ళు మూడో ప్రత్యామ్నాయం గురించి ఆలోచిస్తారు. వాళ్ళిద్దరూ ముందు ప్రతిపాదించిన పరిష్కారాల కన్న ఉన్నతమైన మూడో పరిష్కారాన్ని కనుక్కుంటారు. వాళ్ళు ఒకర్నొకరు సహానుభూతితో విని, ముందు అర్థం చేసుకుని, ఒక నిర్ణయం తీసుకునే క్రమంలో తాము పాటించవలసిన విలువల్ని, పరిగణించవలసిన విషయాలనీ క్షుణ్ణంగా పరిశీలిస్తారు.

అధిక మొత్తంలో వున్న అంతఃకరణల బ్యాంకు ఖాతా, గెలుపు/గెలుపు, ముందు అర్థం చేసుకోడం అనే ఈ అలవాట్ల సమాహారం, ఒక సమ్మిళిత శక్తి సృజనకి అనుకూలమైన వాతావరణాన్ని కలిగిస్తుంది.

బౌద్ధమతం దీనినే "మధ్యమార్గం" (The Middle Way) అంటుంది. ఇక్కడ మధ్యేమార్గం అంటే 'రాజీ' అని కాదు. ఇది ఉన్నతమైనది. ఒక త్రిభుజంలోని శిఖరాగ్రం వంటిది.

ఈ మధ్యమార్గాన్ని కానీ, ఉన్నతమార్గాన్ని కానీ అన్వేషించేటప్పుడు, వారి మధ్య నుండే ప్రేమ, వారి అనుబంధం వారికొక సమ్మిళిత శక్తి సాధించిపెడతాయని నమ్ముతారు. వారు సంభాషించుకునేటప్పుడు ఆయన తన భార్య అంతరంగంలో తన తల్లిని చూడాలనే ఆర్తిని గుర్తిస్తాడు. తన తల్లిని మొదటినించీ చూసుకుంటున్న

తన చెల్లెలికి కాస్త విశ్రాంతినివ్వాలని ఆమె ఎంతగా కోరుకుంటుందో అర్థం చేసుకుంటాడు. ఆమె తల్లి నిజంగా ఎంతకాలం బ్రతికి వుంటుందో తెలీదనే విషయం కూడా అర్థం చేసుకుంటాడు. అందువలన ఈ చేపలు పట్టే వినోదం కన్న తల్లి ముఖ్యం అని అర్థం అవుతుంది.

భార్య కూడా చాలాకాలం తరువాత పిల్లలతో కలిసి ఒక వినోదయాత్రకి వెళ్ళాలని భర్త ఎంతగా తపించిపోతున్నాడో అర్థం చేసుకుంటుంది. చేపలు పట్టడం గురించి అతను పిల్లలకి చాలా నేర్పించాడు. ఈ ట్రిప్ కోసం చాలా సమయం, డబ్బు వెచ్చించాడు. అంతేకాక తమ జీవితంలో ఇటువంటి మధురమైన జ్ఞాపకాలని దాచుకోడం ఎంత ముఖ్యమో కూడా అర్థం అవుతుంది.

అప్పుడు వాళ్ళిద్దరూ తమ కోరికల్ని కలబోసుకుంటారు. అప్పుడు వాళ్ళు సమస్యకి ఇరువైపులా వుండరు. ఒకే వైపున వుంటారు. ఒకే దృష్టితో సమస్యని అర్థం చేసుకుంటారు. అవసరాలను గుర్తిస్తారు. అమ్మ దగ్గరకా, వినోదయాత్రకా అనే రెండు ప్రత్యామాయాలేకాక మూడవదాని కోసం, అందరికీ తృప్తి కలిగించేదాని కోసం కృషిచేస్తారు.

"పోనీ ఈ నెలలో ఇంకో సమయంలో నిన్ను మీ అమ్మ దగ్గరకు పంపించ వచ్చేమో" అంటాడతను.

"నేను ఇంటి బాధ్యత తీసుకుంటాను. వారాంతంలో నేను పనిచేస్తాను. వారం మొదట్లో ఎవర్నైనా ఏర్పాటుచేస్తాను. అప్పుడు నువ్వు వెళ్ళవచ్చు. నాకు తెలుసు వెళ్ళడం ఎంత ముఖ్యమో!" అంటాడతను.

"లేదు మనం ఇంకోపని చెయ్యొచ్చు. మీ అమ్మ దగ్గరగా వుండే ఏదైనా ప్రదేశంలో మనం బస చేద్దాం. అదంత బాగా వుండకపోవచ్చు. అయినా ఫరవాలేదు. పిల్లలకి బాగానే వుంటుంది బయట వుంటాం గనుక. మనం మన చుట్టాలతో కలిసి ఏవైనా వినోద కార్యక్రమాల ఏర్పాటు చేసుకోవచ్చు. అదీ బాగానే వుంటుంది" అని ప్రతిపాదిస్తాడు.

వారు కలిసికట్టుగా ఆలోచిస్తారు. ఇంకా ఇంకా ముందుకీ వెనక్కీ ఆలోచించి ఇద్దరికీ బాగుందనిపించే ఒక నిర్ణయానికి వస్తారు. ఇది 'రాజీ' కన్న మంచిది. P/PC ని నిర్మించే సమ్మిళితమైన పరిష్కారం.

ఒక సాధారణ వ్యవహారంలాగ కాక పరిణామశీలమైన పరిష్కారం యిది. వారిద్దరికీ నచ్చే పరిష్కారం ఇద్దరి అనుబంధాన్ని పెంచే పరిష్కారం.

ప్రతికూల సమ్మిళిత శక్తి (Negative Synergy)

అదో/ఇదో అనే సాధారణ మనస్తత్వానికి భిన్నంగా మూడో ప్రత్యామ్నాయాన్ని గురించి ఆలోచించడమనేదే పెద్ద దృక్పథమార్పు. ఫలితాలు మాత్రం అమోఘంగా వుంటాయి. పరస్పరాధార సందర్భాలలో వ్యక్తులు తమ సమస్యల్ని పరిష్కరించుకునే క్రమంలో చాలా ప్రతికూల శక్తి ఖర్చవుతుంది.

ఇతరుల తప్పులెంచడం, రాజకీయం చెయ్యడం, శతృత్వం, ఘర్షణ, తనని తను సమర్థించుకోడం, వ్యూహాలు రచించుకోడం, ఎత్తులు వెయ్యడం ఇట్లా –

ఇదెలా వుంటుందంటే, ఒక పాదం యాక్సిలరేటర్ మీద, ఒక పాదం బ్రేక్ మీద పెట్టి కారు నడపడంలా ఉంటుంది. బ్రేక్ మీద నుంచి పాదం తియ్యడం కాక, యాక్సిలరేటర్‌ని ఇంకా ఎక్కువ నొక్కుతారు చాలామంది – చాలా వత్తిడి తేవడం, వాక్చాతుర్యం వుపయోగించడం, ఎక్కువ తర్కంలో మాట్లాడ్డం మొదలుపెట్టి తమ స్థితిని పదిలం చేసుకోవాలని చూస్తారు. వాళ్ళు తమ పదవినుంచో మరీ ఇతర అర్హతల నించో శక్తి పుంజుకోడానికి ప్రయత్నించి, తమ బలహీనతల్ని కప్పి పుచ్చుకుంటారు. గెలుపు/ఓటమిలోకి వెడతారు. లేకపోతే అవతల వారిని మెప్పించడం కోసం ఓటమి/గెలుపులోకి వెడతారు. వాళ్ళు గెలుపు/గెలుపు నైపుణ్యం ఉపయోగించబోతారు. కానీ వాళ్ళు నిజంగా అవతలవాళ్ళు చెప్పేది వినరు. మోసం చేయాలనుకుంటారు. ఇటువంటి వాతావరణంలో సమ్మిళితశక్తి అనేది అసలే పుట్టదు. అభద్రతాభావం కల వ్యక్తులు తక్కిన వారందరికీ తమ దృక్పథమే వుండాలనుకుంటారు. ఇతరుల్ని తమవలె మలచాలనుకుంటారు. మరొక దృక్పథాన్ని గౌరవించడమే సత్సంబంధానికి సూచన అని వీరికి తట్టదు. ఒక్కలాగ వుండడం అంటే ఐక్యంగా వుండడం కాదు. అంతా ఒకేరకంగా వుండడం ఐకమత్యం కానే కాదు. ఐకమత్యం అంటే ఒకరినొకరు పూరించుకుంటూ బలపర్చుకుంటూ వుండడం. ఒకేలా వుండడం అనేది సృజనాత్మకతకు విరుద్ధమైనది. విసుగు పుట్టించేది. సమ్మిళిత శక్తి అంటే భిన్నత్వాన్ని గౌరవించడం. నేనేమనుకుంటానంటే పరస్పర సమ్మిళిత శక్తికి మూలమైనది అంతరంగిక సమ్మిళిత శక్తి. అంటే మనలో మనకే వుండే ఒక సినర్జీ అన్నమాట. అంతరంగిక సమ్మిళిత శక్తి, మన మొదటి

మూడు అలవాట్లలోనే యిమిడి వున్నది. అది మనకు నిష్కపటమైన స్వభావం కలిగివుండే అంతరంగిక భద్రతనిస్తుంది. ఈ సిద్ధాంతాలను అంతర్గతం చేసుకుంటే మనకు పుష్కల మనస్తత్వం, గెలుపు/గెలుపు ఆలోచన, అయిదవ అలవాటుపై పట్టు వస్తాయి.

సిద్ధాంత కేంద్రీయంగా వుండడం వలన మనం సాధించే ముఖ్య ఫలితం ఏమిటంటే, అది మనను ఒక సమగ్రమైన, సంపూర్ణమైన వ్యక్తిగా మలుస్తుంది. ఎక్కువ సృజనాత్మకత అవసరమైన సమస్యల్ని సాధించడానికి, మన మెదడు వామ పార్శ్వపు పనితనం సరిపోదు. అది కేవలం తర్కంలో, మాటలలో మాత్రమే సాధించే పరిష్కారాలకు సరిపోతుంది. ఎడమ పార్శ్వపు అధిపత్యానికి అలవాటు పడ్డవారు, అప్పుడు కుడి పార్శ్వాన్ని పనిచేయించడం ప్రారంభిస్తారు. వారికి కుడిపార్శ్వం లేదని కాదు. కానీ అప్పటి వరకూ నిద్రాణంగా వుంటుంది. అటువైపు కండరాలు, చిన్నప్పటినించీ పనిచేయించనందువలన ముడుచుకుపోయి వుంటాయి. అంతేకాదు సాధారణంగా, సమాజంలో ప్రవర్తిల్లుతున్న సాధారణ దృక్పథాలు కూడా అందుకు కారణంగా వుంటాయి.

అంతర్దృష్టి, సృజనాత్మకత, దార్శనికత గల కుడిపార్శ్వాన్నీ తార్కికత, మొదలైనవి కల వామ పార్శ్వాన్నీ ఉపయోగించగల వ్యక్తి తన పూర్తి మెదడుతో పనిచేస్తున్నాడన్న మాట. ఇంకో మాటలో చెప్పాలంటే అతనిలో ఒక మానసికమైన సమ్మిళిత శక్తి వుందన్నమాట. జీవిత వాస్తవికతను అర్థం చేసుకోడానికి అవసరమైన పనిముట్టు ఇదే. ఎందుకంటే జీవితం తార్కికమైనదీ, ఉద్వేగభరితమైనదీ కూడా.

ఒక రోజు నేను ఒక సెమినార్‌లో ప్రసంగిస్తున్నాను. దాని శీర్షిక ఏమిటంటే "కుడి నుండి నిర్వహించు, ఎడమనించీ నడిపించు" అనేది. ఈ సెమినార్ ఫ్లోరిడాలోని ఆర్లెండాలో జరుగుతోంది. విరామ సమయంలో ఆ కంపెనీ అధ్యక్షుడు నా దగ్గరకొచ్చి "స్టీఫెన్, ఇది చాలా ఆసక్తికరమైన విషయం! దాన్ని నా వ్యాపారానికి కాక నా వివాహానికి అన్వయించాలనుకుంటున్నాను. నాకూ నా భార్యకీ మధ్య భావప్రసారంలో పెద్ద సమస్య వుంది. మా ఇంటికి మధ్యాహ్న భోజనానికి వచ్చి మేం మాట్లాడుకునేది కాస్త విని చూడగూడదా?" అని అడిగాడు.

"సరే అట్లాగే చేద్దాం" అన్నాను. మేం ముందు కొన్ని మర్యాదపూర్వకమైన మాటలు మాట్లాడుకున్నాం. తరువాత ఆయన తన భార్యతో "హనీ, నేను స్టీఫెన్‌ని మనింటికి భోజనానికి పిలిచాను. మన మధ్య వున్న సమాచారలోపాన్ని ఆయనేమన్నా

సరిచెయ్యగలదేమో చూద్దాం. నేనింకా భార్య అవసరాలు ఎరిగిన మంచి భర్తలా వుండాలని నువ్వు అనుకుంటున్నావని నాకు తెలుసు. నేనే విధంగా వుంటే బాగుంటుందో కొన్ని విషయాలు చెప్పు" అన్నాడు. అతనికి విషయాలు, అంకెలు, భాగాలు కావాలి - అంటే ఎప్పుడూ వామ పార్శ్వం వుపయోగిస్తాడు.

"అవేం ప్రత్యేకమైనవి కావని ముందే చెప్పాను. సాధారణంగా ప్రాథమ్యాల పట్ల కాకుండా అభిప్రాయాల గురించే" అందావిడ. ఆవిడది కుడిపార్శ్వం ఆలోచన. ఆధిపత్యం - ఆవిడకి తన గురించి తెలుసుకోడం, ఒక సంపూర్ణమైన (gestalt) అవగాహన కావాలి. భాగాలన్నింటి మధ్య వుండే సంబంధం - అన్నింటినీ కలిపే అనుబంధం.

"ప్రాథమ్యాల గురించి సాధారణ భావాలు" అంటే ఏమిటి? అదేమిటో స్పష్టంగా చెప్పు. "నన్నేం చెయ్యమంటావో!" అంటాడు ఆయన మళ్ళీ.

"అదొక అనుభూతి మాత్రమే." ఆవిడ మెదడు కుడిపార్శ్వం అంతర్దృష్టి, భావ ప్రతిమల్ని చూస్తోంది. "నువ్వు నాకు చెప్పినంత ప్రాముఖ్యత మన వివాహాని కివ్వడం లేదు" అందావిడ.

"అయితే ప్రాముఖ్యత ఇస్తున్నట్లు కనపడ్డానికి నేనేం చెయ్యాలి? స్పష్టంగా చెప్పు" ఆయన.

"అది మాటల్లో చెప్పడం కష్టం" ఆవిడ.

అప్పుడాయన నావైపు చూసి కళ్ళు తిప్పాడు. "ఇలాంటి మూగతనం నీ వివాహంలో నువ్వు సహించగలవా?" అన్నట్లుగా.

"అదొక అనుభూతి. గాఢమైన అనుభూతి" అందావిడ.

"హనీ! ఏమిటి నీ బాధ! మీ అమ్మతో కూడా ఇదే సమస్య! నిజానికి స్త్రీలందరితో ఇదే సమస్య" అన్నాడాయన. వెంటనే ఆవిడ మీద ప్రశ్నల పరంపర సంధించాడు.

"నువ్వు వుండాలనుకున్నచోటే వుంటున్నావు కదా!"

"అదికాదు - అది కానే కాదు సమస్య" ఆవిడ.

"నాకు తెలుసు" అన్నాడు తెచ్చిపెట్టుకున్న సహనంతో.

"అసలు ఖచ్చితంగా ఇదీ సంగతి అని నువ్వు చెప్పడం లేదు గనుక, అసలు సంగతి కానిదేమిటో కనుక్కోడం మంచిదేమో! సరే, నువ్వు వుండాలనుకున్నచోటే వుంటున్నావు కదా!" మళ్ళీ ఆయనే.

"అనుకుంటా" అందావిడ.

"హనీ - స్టీఫెన్ మనకి సాయం చెయ్యడానికి కాసేపు ఇక్కడికొచ్చాడు. నువ్వు త్వరగా 'అవును' 'కాదు' అని జవాబులు చెప్పు" నువ్వు వుండాలనుకున్న చోటే వుంటున్నావా?" ఆయన.

"అవును."

"సరే - అది తేలిపోయింది - నువ్వు కావాలనుకున్న వస్తువులన్నీ నీకున్నాయా?"

"వున్నాయి."

"సరే - నువ్వు చెయ్యాలనుకున్న పన్లు చెయ్యగలుగుతున్నావా?" ఈ రకం ప్రశ్నలు కాసేపు సాగాయి. అదేం పని చెయ్యడం లేదని నాకర్థం అయిపోయింది. నేను కలుగజేసుకుని, "ఇలాగే రోజూ వుంటుందా? మీ సంభాషణ-మీ అనుబంధం" అనడిగాను.

"రోజూ ఇంతే, స్టీఫెన్" అన్నాడాయన.

"ఇదీ మా వివాహజీవితం కథ!" అని నిట్టూర్చింది ఆవిడ. వాళ్ళిద్దరి వంక చూస్తూంటే నా మనసులో ఒక ఊహ మెదిలింది. "ఇద్దరు అర్ధమెదడు మనుషుల సహజీవనం!"

"మీకు పిల్లలున్నారా?" అని అడిగాను.

"ఇద్దరు."

"నిజమా? ఎట్లా సంతానాన్ని కన్నారు మీరు?" అని ఆశ్చర్యపడ్డాను.

"అంటే ఏమిటి మీ ఉద్దేశం?"

మీరు సంతానాన్ని కనడానికి మీ శక్తుల్ని సమీకరించుకున్నారు. మామూలుగా 1+1=రెండవుతుంది కానీ మీరు 1+1=నాలుగు చేశారు మీరు. అదే సమ్మిళిత శక్తి. విడివిడి భాగాలను కలిపితే వచ్చే శక్తి కన్న మొత్తానికి కల శక్తి ఎక్కువ అనేది - ఎలా సాధించారు ఆ శక్తిని?"

"మీకు తెలుసు మేం ఎలా సాధించామో!" అన్నాడాయన.

"మీరు భిన్నత్వాన్ని గౌరవించారు" అన్నాను. నేను.

భిన్నత్వాన్ని గౌరవించడం (Valuing the Difference)

భిన్నత్వానికి విలువ య్యివడం, గౌరవించడమే 'సినర్జీ' సారాంశం. వ్యక్తులలో వుండే బౌద్ధిక, మానసిక, ఉద్వేగ సంబంధితమైన వైవిధ్యాన్ని గౌరవించడం. వ్యక్తులంతా ప్రపంచాన్ని ఒకే విధంగా చూడరు. వారి వారి దృక్పథాలతో చూస్తారనే వాస్తవికతను గ్రహించడమే భిన్నత్వానికి విలువ యివ్వడం. మనం ప్రపంచాన్ని వున్నదున్నట్లు చూస్తున్నామనుకుంటే, మనం భిన్నత్వాన్ని గౌరవించలేము. మరొకరు "దారి మళ్ళినట్లు" కనిపిస్తే మనం మాట్లాడం వాళ్ళతో. 'దారిమళ్ళడం' అంతే మన దారిలో ఆలోచించకపోవడం. మనం అన్నీ వస్తుగతంగా చూస్తామని, ప్రపంచాన్ని యథాతథంగా చూస్తామని. మనకి మనం అనుకుంటాం – ప్రతీవాళ్ళు దృష్టి హ్రస్వంగా వుంటుందనీ, మనం మాత్రమే దృష్టి వైశాల్యం కలవాళ్ళమనీ అనుకుంటాం. మనకి అద్భుతమైన దృష్టి వుందనుకుంటాం. మన దృక్పథం యిట్లా వుంటే పరస్పరధార సంబంధాలలో సామర్థ్యం సాధించలేము. కనీసం స్వతంత్రులంగా కూడా వుండలేం.

మనం చేసుకున్న నియంత్రణకు మనం పరిమితమైపోతాం. ప్రభావశీలి అయిన వ్యక్తి, ఇతరుల హృదయాలలో, మనసులో పారస్పర్యం కల్పించుకుని, వారిని అభినందించే వినమ్రత, గౌరవభావం కలిగి వుంటాడు. ఇటువంటి వ్యక్తి భిన్నత్వానికి, వైవిధ్యానికి విలువ యిస్తాడు. ఎందుకంటే ఆ విభిన్నత అతని జ్ఞానాన్ని పెంచుతుంది. వాస్తవికతను అర్థం చేయిస్తుంది. మన అనుభవాలకే మనం పరిమితమైతే మనకి తెలిసే విషయాలు చాలా కొంచెం.

తార్కికంగా ఆలోచిస్తే ఇద్దరు వ్యక్తులు భిన్నాభిప్రాయాలు కలిగి వుండడం, వారి ఇద్దరి అభిప్రాయాలూ సరి అయినవే కావడం అనేది అసంభవం. కానీ అది 'లాజికల్' కాకపోయినా 'సైకలాజికల్'గా మాత్రం సంభవమే. అంటే మనస్తత్వ శాస్త్రం ప్రకారం సరి అయినదే. తర్కశాస్త్ర ప్రకారం కాకపోయినా. అది చాలా వాస్తవమైన విషయం. ఇక్కడ మనం మళ్ళీ యువతి, వృద్ధురాలి చిత్రాల ఉదాహరణ తీసుకోవాలి. మనిద్దరం ఒకే చిత్రాన్ని చూస్తున్నాం. యిద్దరమూ కరక్టే. అవే నల్లగీతల్నీ, అవే తెల్లని ఖాళీ ప్రదేశాలను చూస్తున్నాం కానీ మనం అర్థం చెప్పుకున్న

విధానం మాత్రం భిన్నంగా వుంది. కారణం మన నియంత్రణ. మన గ్రహింపులో మనం భిన్నత్వానికి విలువ యివ్వకపోతే, మనిద్దరం ఒకరికొకరు విలువ యివ్వకపోతే, ఇద్దరమూ కరక్టేననే విషయానికి విలువ యివ్వకపోతే, జీవితం ఎప్పుడూ ద్వంద్వాల నడుమే వుండదనీ, మూడవ ప్రత్యామ్నాయం వుంటుందనీ తెలుసుకోకపోతే, మనం మన నియంత్రణ అనే పంజరాన్ని బద్ధలు కొట్టుకుని బయటికి రాలేము.

నేను వృద్ధురాలినే చూస్తాను. కానీ మీరు వేరే చిత్రాన్ని చూస్తున్నారని గ్రహిస్తాను. మీకు, మీ ఆలోచనకు విలువ యిస్తాను. అర్థం చేసుకుంటాను. మన దృష్టిలో వుండే భిన్నత్వాన్ని తెలుసుకున్నాక "మంచిది! మీకదే వేరే విధంగా కనిపించింది. మీరు చూసిన విధంగా చూడడానికి నాకు సహాయం చెయ్యండి" అంటాను.

ఇద్దరి వ్యక్తులకి ఒకే అభిప్రాయం వుంటే – ఒకటి అనవసరం కదా! మన అభిప్రాయాలతో ఏకీభవించేవాళ్ళనుంచీ నేర్చుకోడానికేమీ వుండదు. మనతో విభేదించే వాళ్ళతోనే మనం సంభాషించాలి – ఆ భిన్నత్వాన్ని గౌరవించాలి.

అట్లా చెయ్యడం వలన మనకు మన స్వీయస్పృహ పెరుగుతుంది. ఇతరుల అభిప్రాయాలను ధృవీకరించగలం. వారికి మానసికంగా ఉత్సాహం, ఊపిరి యివ్వగలం. బ్రేకు మీద నుంచి మన పాదాన్ని తీసి, ఒక ప్రతికూలశక్తిని విడుదల చెయ్యవచ్చు, అదివరకు మనని మనం సమర్థించుకుంటూ మాట్లాడినప్పుడు ఏర్పడ్డ ప్రతికూల శక్తినుంచి మనం సమ్మిళిత శక్తి పెంపొందే వాతావరణాన్ని సృష్టించగలం. భిన్నత్వానికి విలువ యివ్వడం యొక్క ప్రాముఖ్యాన్ని క్రింద గాథలో మనం చూడవచ్చు. డాక్టర్ ఆర్. హెచ్. రీవ్స్ వ్రాసిన ఈ గాథను తరుచూ చాలామంది ఉల్లేఖిస్తూ వుంటారు.

> అనగనగా ఒకప్పుడు జంతువులన్నీ "కొత్త ప్రపంచం"లో ఏర్పడే సమస్యల్ని ఎదుర్కోడం కోసం సాహసోపేతమైన పని ఏదైనా చెయ్యాలని తీర్మానించి, ఒక పాఠశాలని స్థాపించాయి. దానికొక సిలబస్ తయారుచేశాయి. అందులో పరిగెత్తడం, ఈదడం, ఎగరడం వున్నాయి. పాలనా సౌలభ్యం కోసం అన్ని జంతువులకూ అన్ని విషయాలలో శిక్షణ యివ్వాలని నిర్ణయించాయి.
>
> బాతుకి, దాని శిక్షకుడికన్న బాగా ఈదడం వచ్చు. ఎగరడంలో మంచి గ్రేడ్లు సాధించింది కాని పరిగెత్తడంలో చాలా వెనకబడి వుంది. అందువలన

పాఠశాల వదిలిన తరువాత కూడా వుండి పరిగెత్తడం అభ్యాసం చేయా ల్సొచ్చింది. అందుకోసం ఈత కూడా మానివెయ్యాల్సొచ్చింది. ఈ విధంగా జరుగుతూ వచ్చింది. చివరికి దాని పాదాలు బాగా చిరిగినట్లయ్యాయి. ఈతలో సాధారణ స్థాయికి దిగిపోయింది. సాధారణ స్థాయిని పాఠశాల అనుమతిస్తుంది గనుక ఎవరూ దాని గురంచి బాధపడలేదు ఒక బాతు తప్ప.

పరిగెత్తడంలో కుందేలు క్లాసులో ప్రథమస్థానంలో వుండేది. కానీ ఈతలో చాలా అభ్యాసం చేయవలసి వచ్చినందువలన దాని నరాలు దెబ్బతిన్నాయి.

ఇంక ఉడత మొదట్లో అద్భుతంగా చెట్టెక్కేది. కానీ ఎగిరే క్లాసుతో దానికి అలసట వచ్చేసింది. వాళ్ళ టీచరు దానిని నేల మీదనుంచీ పైకెగరమనే వాడు. దానికేమో పైనించీ క్రిందకి దిగడం అలవాటు. దానికి అలసట బాగా ఎక్కువైపోయి, ఎక్కడంలో 'C', పరిగెత్తడంలో 'D' వచ్చాయి.

ఇంక గ్రద్ద ఎప్పుడూ సమస్యలు తెచ్చిపెట్టేది. దాన్ని క్రమశిక్షణలో పెట్టాల్సొచ్చేది. ఎక్కడంలో అందర్నీ అధిగమించేది. అయితే చెట్టెక్కడం తన కిష్టమైన పద్ధతిలో చేసేది గాని శిక్షకుడు చెప్పినట్లు వినేది కాదు.

సంవత్సరం ఆఖర్లో ఒక అసాధారణమైన బొమ్మిడాయి (eel) బ్రహ్మాండంగా ఈది, పరిగెత్తి, ఎక్కి, ఎగిరి, అత్యధిక ర్యాంకు సాధించింది.

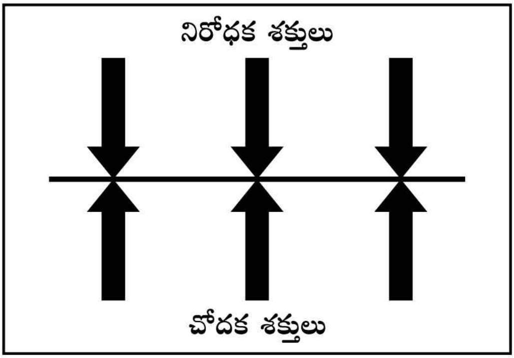
ప్రయరీ డాగ్స్ (అమెరికా మైదానాల్లో వుండే పందికొక్కు జాతి జంతువులు, కుక్కల్లాగ మొరుగుతాయి) మాత్రం స్కూల్లో చేరకుండా బయటే వుండి పోయాయి. ఎందుకంటే తవ్వడం కన్నాలు చేసి అందులో దూరిపోవడం వంటివి సిలబస్‌లో లేవు.

చోదక శక్తులు, నిరోధక శక్తులు (Force Field Analysis)

పరస్పరాధార సందర్భాలలో సమ్మిళిత శక్తి చాలా శక్తివంతమైనది. అది ప్రతికూల శక్తులను నిరోధిస్తుంది.

కర్ట్ లెవిన్ అనే సామాజిక శాస్త్రవేత్త 'ఫోర్స్ ఫీల్డ్ అనాలిసిస్' అనే ఒక నమూనాని రూపొందించాడు. ఇందులో ఆయన ఉన్నతస్థాయికి చేర్చే చోదక శక్తులకూ, దానిని నిరుత్సాహపరిచే నిరోధకశక్తులకూ మధ్య ఘర్షణలో ఒక సమతూకాన్ని సాధించడాన్ని గురించి చెప్పాడు.

చోదకశక్తులు (Driving forces) సాధారణంగా సానుకూలంగా, హేతుబద్ధంగా, తార్కికంగా, చేతనాభరితంగా వుంటాయి. దానికి వ్యతిరేకంగా, నిరోధక శక్తులు ప్రతికూలంగా, ఉద్వేగభరితంగా, అతార్కికంగా, అచేతనంగా, సామాజిక మనస్తత్వంపై ఆధారపడేవిగా వుంటాయి. రెండూ కూడా వాస్తవమైనవి – మార్పు కోసం ప్రయత్నించేటప్పుడు ఈ రెంటినీ పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి.



ఉదాహరణకి, ఒకొక్క కుటుంబంలో, ఒక్కొక్క రకమైన వాతావరణం వుంటుంది. ఒక స్థాయిలో సానుకూల, ప్రతికూల పారస్పర్యం వుంటుంది. కుటుంబ సభ్యుల మధ్య వుండే వాతావరణం తమతమ అభిప్రాయాలను స్వేచ్ఛగా ప్రకటించడానికి అనుకూలంగా కొన్ని కుటుంబాల్లో, ప్రతికూలంగా కొన్ని కుటుంబాల్లో, పరస్పర గౌరవం వుండడం, వుండకపోవడం యివ్వన్నీ వుంటాయి. ఈ స్థాయిని పెంచాలని మనం నిజంగా అనుకోవచ్చు. మరింత సానుకూలంగా, మరింత గౌరవప్రదంగా, మరింత నమ్మకంతో నిష్కపటమైన, స్వచ్ఛమైన వాతావరణాన్ని సృష్టించాలని అనుకోవచ్చు. ఇట్లా అనుకోడానికి కారణం మన చోదకశక్తులే. అవే మనం ఆశించిన స్థాయిని పెంచుతాయి.

ఈ చోదకశక్తుల్ని పెంపొందించుకోవడం ఒక్కటే చాలదు. మన కృషిని నిరోధకశక్తులు వ్యతిరేకిస్తాయి. కుటుంబంలో పిల్లల మధ్య పోటీతత్వం, మనమూ, మన భాగస్వామీ, మన కుటుంబాలనించీ వెంటతెచ్చుకున్న భావజాలం, కుటుంబంలో నెలకొన్న అలవాట్లు, మన సమయంపై, మన శక్తులపై వుండే కొన్ని డిమాండ్లు – యివ్వన్నీ కూడా నిరోధక శక్తులే.

చోదక శక్తుల్ని పెంచుకోడం ఫలితాలనిస్తుంది. కొంతకాలం వరకూ కానీ నిరోధకశక్తులు వున్నంతకాలం, అది రానురాను కష్టమైపోయింది. ఒక స్ప్రింగ్‌ని గట్టిగా తొయ్యడం లాగ వుంటుంది. దాన్ని ఎంత గట్టిగా తోస్తే, అది మళ్ళీ అంత గట్టిగానూ తోస్తుంది. చివరికి వెనక్కి తంతుంది. ఈ పైకీ క్రిందకీ 'యోయో' లాగ వుండే (యో యో అనేది దారానికి కట్టిన ఒక బంతి. దారాన్ని మనం పైకీ క్రిందకీ ఆడిస్తే అదీ అట్లాగే ఎగురుతూ వుంటుంది.) ఈ ప్రభావం మనకి చివరికి విసుగొచ్చి "ఇంక వాళ్ళింతే మనమేం చెయ్యలేం" అనే స్థాయికి వస్తాం.

అయితే మనం సమ్మిళిత శక్తినుపయోగించి, నాలుగవ అలవాటు యొక్క ఆశయాలను, అయిదవ అలవాటు నైపుణ్యాలనూ ఆరవ అలవాటు యొక్క పారస్పర్యాన్నీ ఉపయోగిస్తే నిరోధకశక్తుల్ని సూటిగా ఎదుర్కొనవచ్చు. ఈ నిరోధక శక్తుల్ని గురించి మాట్లాడుకునే వాతావరణాన్ని మనం సృష్టించుకోవాలి. వాటిని కరిగించాలి. అంతర్దృష్టిని కలగజెయ్యాలి. ఈ నిరోధకశక్తుల్నీ చోదకశక్తులుగా పరిణామం చెందించవచ్చు. వ్యక్తులను ఈ సంభాషణలో పాల్గొనేలాగ, అందులో లీనమయ్యేలాగ చెయ్యాలి. వాళ్ళు అది తమ స్వంత సమస్య అని గుర్తించి, పరిష్కారంలో భాగమౌతారు.

ఫలితంగా కొత్త లక్ష్యాలు, అందరూ పంచుకునే లక్ష్యాలు రూపొందుతాయి. కృషి మొత్తం ఊర్ధ్వ దశలోకి వెడుతుంది. ఒకొక్కసారి ఎవరూ ఊహించని రీతిలో. ఈ అధిగమనం వల్ల సృష్టింపబడిన కొత్త ఉత్సాహం ఒక కొత్త సంస్కృతిని రూపొందిస్తుంది. ఈ కొత్త ఆలోచనల వలన, కొత్త ప్రత్యామ్నాయాలను, అవకాశాలను సృష్టించుకుంటారు. ఒకరి పట్ల ఒకరు గౌరవాన్ని పెంచుకుంటారు.

నేను చాలాసార్లు కొన్ని రకాల సంప్రతింపులలో పనిచేశాను. అందులో వ్యక్తులు ఒకరి పట్ల ఒకరు కోపంతో వుండేవారు. వారు తమతమ పరిస్థితులను సమర్థించుకోడానికి లాయర్లని కూడా పెట్టుకున్నారు. ఇదంతా కూడా సమస్యని పెంచిందేగాని తగ్గించలేదు. ఎందుకంటే న్యాయస్థానాలకు వెళ్ళడం వలన వారి మధ్య పరస్పర సంబంధాలు దిగజారిపోయాయి. నమ్మకం స్థాయి చివరి అంచుకి చేరింది. కోర్టుకి వెళ్ళడం కంటే తమ సమస్యకు మరొక ప్రత్యామ్నాయం లేదని తేల్చుకున్నారు.

"మీ యిద్దరికీ నచ్చే గెలుపు/గెలుపు పద్ధతి ప్రయత్నిస్తారా?" అనడిగాను.

వాళ్ళు అంగీకరించారు కానీ, చాలామందికి అది నెరవేరుతుందనే నమ్మకం కలగలేదు.

"నేను అవతలి వర్గం వారిని వొప్పిస్తే, మీరిద్దరూ మాట్లాడుకోడానికి యిష్టపడతారా? అనడిగాను.

'సరే' అన్నారు.

ఇటువంటి ప్రతి కేసులోనూ ఫలితాలు చాలా ఆశ్చర్యజనకంగా వచ్చాయి. నెలలకొద్దీ న్యాయస్థానాల్లో వుండి మానసికంగా వేదనకు గురిచేసిన అనేక కేసులు కొన్ని గంటల్లో పరిష్కారమయ్యాయి. దాదాపు అన్ని కేసుల్లో కూడా కోర్టు యిచ్చే రాజీ పరిష్కారాలు కావు. అవ్వన్నీ కూడా సమ్మిళిత శక్తిలో నుంచీ వచ్చినవే. ఇరువర్గాలూ, స్వతంత్రంగా ప్రతిపాదించిన పరిష్కారాలకు భిన్నమైనవి. మొదట్లో నమ్మకపు స్థాయి తక్కువగా వుండి, సంబంధాలలో వత్తిడి ఎక్కువగా వున్నప్పటికీ, యిట్లా పరిష్కరింపబడిన కేసుల్లోని వ్యక్తులు తరువాత కూడా సత్సంబంధాలను నెలకొల్పుకున్నారు. మా అభివృద్ధి కార్యక్రమాలలో, ఒకసారి ఒక కార్యనిర్వహణాధికారి ఒక కేసు గురించి చెప్పాడు. ఒక ఉత్పత్తిదారుడిపై, ఒక పారిశ్రామిక వినియోగదారుడు కేసు వేశాడు. అతని ప్రాడక్టు సరిగ్గా పనిచెయ్యలేదని. ఇరువర్గాలు తమ వాదన సరైనదేనని భావించాయి. రెండవవారిది అనైతికమైన, అపనమ్మకంతో కూడిన వాదన అనీ ఉన్నాయి. వారు అయిదవ అలవాటును ఆచరించడం మొదలుపెట్టాక పరిస్థితి స్పష్టమైంది. మొదట వుండిన భావప్రసార సమస్యల వలన అపార్థాలు తలెత్తాయి. అవి తరువాత నిందారోపణలు, ప్రతినిందారోపణలతో మరింత పెరిగాయి. వీరిద్దరికీ కూడా న్యాయస్థానానికి వెళ్ళడం మొదట్లో యిష్టం లేదు. ఖర్చుల గురించి కూడా ఆలోచించారు. కానీ తప్పలేదు. పరిస్థితి ఇద్దరికీ స్పష్టంగా తెలిసిన తరువాత 4, 5, 6 అలవాట్లు ఆదరణలో పెట్టారు. సమస్య వెంటనే పరిష్కారమయింది. ఇద్దరి మధ్య సత్సంబంధాలు పెంపొందాయి.

ఇంకొక సందర్భంలో నాకు తెల్లవారుఝామునే ఒక ఫోన్‌కాల్ వచ్చింది. ఒక ల్యాండ్ డెవలపర్ చాలా ఆదుర్దాగా సహాయం అడుగుతున్నాడు. ఇతను తీసుకున్న ఋణానికి సరిగ్గా వాయిదాలు కట్టలేకపోయినందువలన, బ్యాంకు అతని తనఖా విడిపించుకునే హక్కును తీసివేస్తానని నోటీసు యిచ్చింది. అది తప్పించుకోడానికి అతను బ్యాంక్ మీద దావా వేశాడు. అతను ఇళ్ళు కట్టి అమ్మి బ్యాంక్‌ను

డబ్బు కట్టడానికి, ఇంకా అదనంగా డబ్బు కావాలి. కానీ వున్న అప్పు చెల్లించేదాకా అతనికి అదనంగా ఋణం యివ్వడానికి అంగీకరించలేదు. అది చెట్టు ముందా, విత్తు ముందా అన్న చిక్కుప్రశ్నలా తయారైంది. నిధుల కొరత వలన. ఈ గొడవతో అతని ప్రాజెక్టు వెనక పట్టింది. వీధులన్నీ కలుపుమొక్కలతో నిండిపోయాయి. అక్కడ అప్పటికే ఇళ్ళు కొనుకున్న కొద్దిమంది గృహయజమానులు తమ ఆస్తికి విలువ తగ్గిపోతోందని గొడవకి దిగారు. నగర పాలక సంస్థ కూడా ఈ ముఖ్యమైన ప్రాజెక్టు అనుకున్న సమయానికి పూర్తి కాకపోవడం, అది నగరానికి ఒక మచ్చలా వుండడం చూసి స్థిమితం కోల్పోయారు. బ్యాంకూ, డెవలపర్ ఇద్దరూ కూడా దావా మీద వేలకొద్దీ డాలర్లు ఖర్చుపెట్టి వున్నారు. చాలా నెలల వరకూ కేసు కోర్టు దాకా రాలేదు. వేసారిపోయిన డెవలపర్ అయిష్టంగానే 4, 5, 6 అలవాట్ల వెనకవున్న సిద్ధాంతాల్ని ప్రయత్నించడానికి వొప్పుకున్నాడు. అంతకన్న ఎక్కువ అయిష్టంగానే బ్యాంక్ అధికారులు కూడా వొప్పుకున్నారు. ఉదయం ఎనిమిదింటికి వాళ్ళ సమావేశం మొదలైంది. బ్యాంక్ సమావేశపు గదుల్లో, అక్కడ వత్తిడీ, అపనమ్మకం స్పష్టంగా కనిపిస్తున్నాయి.

బ్యాంకు వారి న్యాయవాది, వారెవర్ని ఏ విషయమూ వొప్పుకోవద్దని చెప్పాడు. వాళ్ళు కేవలం వినాలి అంతే. తనొక్కడే మాట్లాడతాడు. కోర్టులో బ్యాంకు పరిస్థితిని ఎట్టి పరిస్థితిలోనూ రాజీకి రానివ్వకూడదని అతని ఉద్దేశం. మొదటి గంటన్నర నేను వాళ్ళకి 4, 5, 6 అలవాట్ల గురించి చెప్పాను. తొమ్మిదిన్నరకి నేను బ్లాక్‌బోర్డు మీద మా మొదట అవగాహన మేరకు బ్యాంకుకు ఏం కావాలో వ్రాశాను. అప్పుడు బ్యాంక్ అధికారులు ఏమీ మాట్లాడలేదు. కానీ మేము గెలుపు/గెలుపు ఉద్దేశాలను చెప్పి, వారిని అర్థం చేసుకునే ప్రయత్నం చేసిన కొద్దీ వారు నోరు విప్పసాగారు. అప్పుడు విషయాలను స్పష్టం చేయడం మొదలుపెట్టారు.

వారిని మేం అర్థం చేసుకున్నామని గుర్తించిన కొద్దీ, వాతావరణం మారిపోయింది. సమస్యను శాంతియుతంగా పరిష్కరించుకోవచ్చునన్న ఆశాభావం కనిపించింది. వారి న్యాయవాది చెప్పిన అభ్యంతరాలకు కూడా వారు ఎక్కువ స్పందించారు. వారి వ్యక్తిగత చింతనలు గురించి కూడా మాట్లాడారు. "మనం ఇక్కడినించీ వెళ్ళాక మన అధ్యక్షుడు మన డబ్బు మనకొచ్చిందా! అని ముందుగా అడుగుతాడు. మనం ఏం చెప్పాలి?"

11 గంటలకి బ్యాంక్ అధికారులు ఇంకా తామే కరెక్టని అనుకున్నా కూడా,

తమని మేం అర్థం చేసుకున్నామని తెలిసి, ఇంక సమర్థించుకోవడం మానేశారు. దర్పంగా మాట్లాడడం కూడా మానేశారు. అప్పుడు వారు డెవలపర్ చింతనలు వినడానికి సిద్ధపడ్డారు. మేం వాటిని బ్లాక్‌బోర్డుకి అవతలవైపు వ్రాశాము. దీనివలన పరస్పర అవగాహన కలిగి, మొదట్లో సమాచారలోపం, అవాస్తవమైన ఆశింపులు, ఎట్లా వుండేవో, గెలుపు/గెలుపు పద్ధతిలో సంభాషణ కొనసాగిస్తే ఇంత క్లిష్టమైన సమస్యలు సంభవించేవి కాదనీ అందరికీ తెలిసొచ్చింది.

నిరంతరం వేధిస్తున్న బాధ, ప్రస్తుతపు తీవ్రమైన బాధా అందరికీ అర్థం అయింది. మధ్యాహ్నం సమావేశం ముగిసే వేళకి అందరూ సానుకూలంగా, సృజనాత్మకంగా సమ్మిళితంగా, సంభాషించడం ప్రారంభించారు.

డెవలపర్ చేసిన మొదటి ప్రతిపాదనే గెలుపు/గెలుపు పద్ధతికి నాంది పలికింది. అది సమ్మిళితమై, మెరుగుపడింది. మధ్యాహ్నం 12.45కి డెవలపరూ, ఇద్దరు బ్యాంక్ ఆఫీసర్లూ ఒక ప్రణాళికతో హోమ్ ఓనర్స్ అసోసియేషన్ దగ్గరకు వెళ్ళారు. కోర్టుకేసు ఉపసంహరించుకున్నారు. గృహనిర్మాణ పథకం విజయవంతం అయింది. ప్రజలెవరూ న్యాయస్థానాల్ని ఆశ్రయించకూడదని నేననడం లేదు. కొన్ని కొన్ని సందర్భాల్లో తప్పకుండా వెళ్ళాల్సిందే. అయితే అది చివరి పరిష్కారం మార్గం మాత్రమే అని నా ఉద్దేశం. ముందుగానే కోర్టుని ఆశ్రయిస్తే, ఒక్కొక్కసారి భయం, న్యాయశాస్త్ర దృక్పథం కలిసి సమ్మిళితశక్తికి చెందని పద్ధతులు ఆచరణకి వస్తాయి.

ప్రకృతి అంతా సమ్మిళితమే (All Nature is Synergistic)

పర్యావరణశాస్త్రం (ecology) ముఖ్యంగా ప్రకృతిలోని సమ్మిళిత శక్తిని వివరిస్తుంది. ప్రకృతిలో ప్రతి అంశమూ మరొక అంశంతో సంబంధం కలిగి వుంటుంది. ఈ సంబంధంలోనే సృజనశక్తులు అధికమౌతాయి. ఎట్లా అంటే మనం చెప్పుకుంటున్న ఈ ఏడు అలవాట్ల యొక్క పరస్పర సంబంధంలోనే వాటి నిజమైన శక్తి వున్నట్లు. ఒక్కొక్క అలవాటులో వున్న శక్తి కన్న ఎక్కువగా. ఒక సంస్థలో గాని, ఒక కుటుంబంలో గాని, వున్న సభ్యుల మధ్య వుండే సంబంధమే ఆ సంస్థలో గాని, కుటుంబంలో గాని ఒక సమ్మిళిత శక్తితో నిండిన సంస్కృతికి పునాది వేస్తుంది. సభ్యులు ఎంత స్వచ్ఛంగా అందులో పాల్గొంటారో, ఎంత నిలకడగా, నిజాయితీగా వుంటారో, అంత ఎక్కువగా వారి సృజనాత్మకత, నిబద్ధత బహిర్గత మౌతాయి. జపాన్‌వారి వ్యాపార పద్ధతిలోని సారం యిదే అనుకుంటాను. ఈ పద్ధతి ప్రపంచ మార్కెట్‌నే మార్చేసింది కదా!

సమ్మిళితశక్తి విజయం సాధిస్తుంది. ఎందుకంటే అదొక సరైన సిద్ధాంతం. తక్కిన అలవాట్లన్నిటికీ ఇది తలమానికమైనది. పరస్పరాధార వాస్తవికతలో యిది అత్యంత ప్రభావవంతమైనది. ఇది టీం వర్క్, బృందాన్ని తయారుచెయ్యడం, ఐకమత్యం సాధించడం, సృజనాత్మకత సాధించడం – అందరితో కలిసి!!

ఒక పరస్పరాధార వ్యవహారంలో మనం అందరి దృక్పథాలనీ శాసించ లేకపోయినా, సమ్మిళితశక్తిని సాధించే క్రమాన్ని కూడా మనం నిర్దేశించలేకపోయినా, మనలోనే చాలా సమ్మిళిత శక్తి వుంటుంది – మన ప్రభావవృత్తంలో.

మన అంతరంగ సమ్మిళిత శక్తి మన ప్రభావవృత్తంలోనే వుంటుంది. మన స్వభావంలోని రెండు పార్శ్వాలనూ మనం గౌరవించవచ్చు. విశ్లేషణా పార్శ్వాన్నీ, సృజనాత్మక పార్శ్వాన్నీ కూడా! ఆ రెండింటికీ గల భిన్నత్వాన్ని గుర్తించి వాటిని అనుసంధానం చేసి సృజనాత్మకంగా వుండవచ్చు.

పూర్తిగా వ్యతిరేక వాతావరణంలో కూడా మనం సమ్మిళిత శక్తిని ఆచరించ వచ్చు. అవమానాలను మనసుకి పట్టించుకోకుండా వుండవచ్చు. ప్రతికూల శక్తుల్ని పక్కన పెట్టవచ్చు. ఇతరులలోని మంచినే చూడవచ్చు. దాన్ని ఉపయోగించుకోవచ్చు. అది ఎంత భిన్నంగా వున్నా కూడా మీ దృక్పథాన్నీ, ఆలోచననీ పెంపొందించు కోవచ్చు.

మనం పరస్పరాధార సందర్భాలలో చిత్తశుద్ధితో మన భావాలను, అనుభూతు లను, అనుభవాలను వినిపించడం ద్వారా ధైర్యం చూపించి, అట్లా చేయడానికి యితరులకి మార్గదర్శనం చెయ్యవచ్చు. ఇతరులలో వుండే భిన్నత్వానికి విలువ యివ్వవచ్చు. ఎవరైనా మనతో విభేదిస్తే "అవును – మీరు భిన్నంగా ఆలోచిస్తున్నారు" అనవచ్చు. వారితో మనం అంగీకరించనక్కర్లేదు. వారి మాటను ధృవీకరిస్తే చాలు వారిని అర్థం చేసుకోడానికి ప్రయత్నించాలి. మనకి రెండే ప్రత్యామ్నాయాలు కనపడుతున్నప్పుడు (మనదీ ఇతరులదీ – ఇతరులది తప్పు అనుకున్నది) మూడో ప్రత్యామ్నాయాన్ని ప్రయత్నించవచ్చు. గెలుపు/గెలుపు తత్వంలో ఇతరులని అర్థం చేసుకుని, అందరికీ సమ్మతినిచ్చే మూడో పరిష్కారాన్ని సాధించవచ్చు.

ఇలా చేసి చూడండి :

1. మీకన్న భిన్నంగా ఆలోచించే వ్యక్తిని గుర్తించండి. మీ ఇద్దరి మధ్యగల ఈ విభేదాలను, మూడవ ప్రత్యామ్నాయ సాధనకి సోపానాలుగా ఎట్లా ఉపయోగించు

కోవచ్చునో ఆలోచించండి. ప్రస్తుతం నడిచే ఒక ప్రాజెక్టు గురించో, ఒక సమస్య గురించో, వారి అభిప్రాయాలు తెలుసుకోండి – మీరు వినే అభిప్రాయాలకు విలువ యివ్వండి.

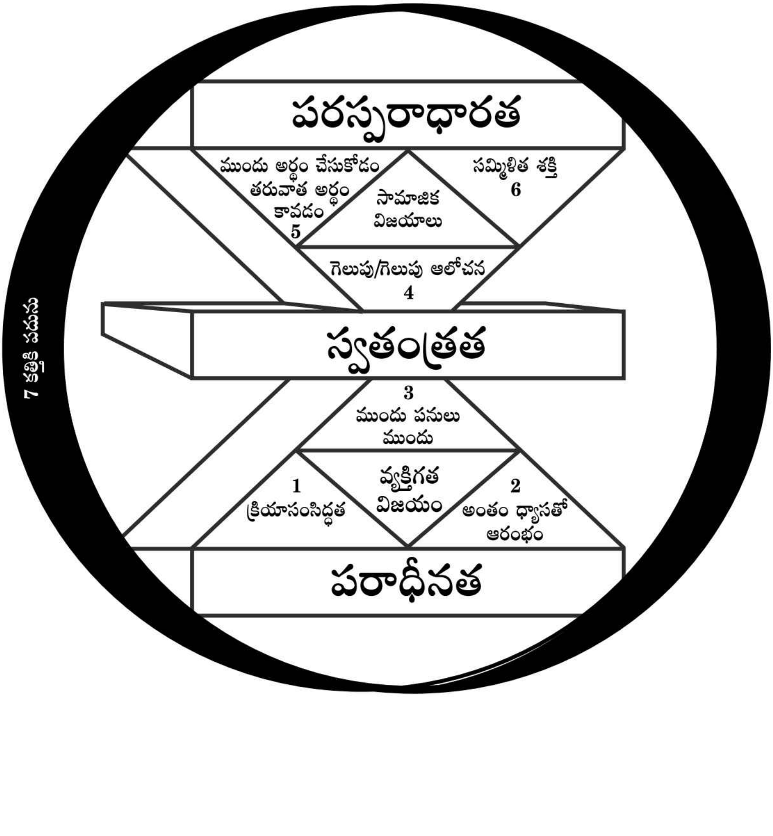
2. మిమ్మల్ని చికాకు పెట్టే వ్యక్తుల జాబితా తయారుచెయ్యండి. వారి అభిప్రాయాలు సమ్మిళితశక్తి సాధనకి పనికొచ్చే భిన్నత్వాన్ని కలిగివున్నాయా? మీకు అధికమైన ఆత్మబలం, ఆ భిన్నత్వానికి విలువయిచ్చే శక్తీ వున్నాయా?

3. ఎక్కువ టీం వర్క్, సినర్జీ అవసరమయ్యే ఒక సందర్భాన్ని గుర్తించండి. సమ్మిళిత శక్తి సాధించడానికి ఏ పరిసరాలు కావాలి! ఇటువంటి పరిసరాల సృష్టికి మీరేం కృషి చేస్తారు?

4. ఈసారి మీకెవరితోనైనా అభిప్రాయ భేదాలొచ్చినా, తగాదా వచ్చినా అవతల వ్యక్తి చింతనల గురించి ఆలోచించండి. ఇద్దరికీ లాభించే విధంగా వాటిని చర్చించండి.

నాలుగవ భాగం

పునరుద్ధరణ



అలవాటు-VII

కత్తికి పదును
పునరుద్ధరణ సిద్ధాంతాలు
(Principles of Balanced Renewal)

"స్వల్ప విషయాలనించీ ఎంత అద్భుతమైన ఫలితాలొస్తాయో గ్రహించినప్పుడు నాకనిపిస్తుంది, అసలు స్వల్పమైనవంటూ ఏమీ లేవని."

● బ్రూస్ బార్టన్

మీరెప్పుడైనా అడవిలో ఒకతను చాలా కష్టపడి ఒక చెట్టుని నరుకుతూ వుండడం చూశారనుకోండి.

"ఏమిటి చేస్తున్నారు?" అని అడుగుతారు.

"కనపడ్డం లేదా? చెట్టు నరుకుతున్నాను – కూలుస్తున్నాను" అంటాడతను.

"ఎంతసేపటిగా చేస్తున్నారీ పని?" అని మీరడుగుతారు.

"ఐదు గంటల్నించి – చాలా అలసిపోయాను – చాలా కష్టమైన పని యిది" అంటాడతను.

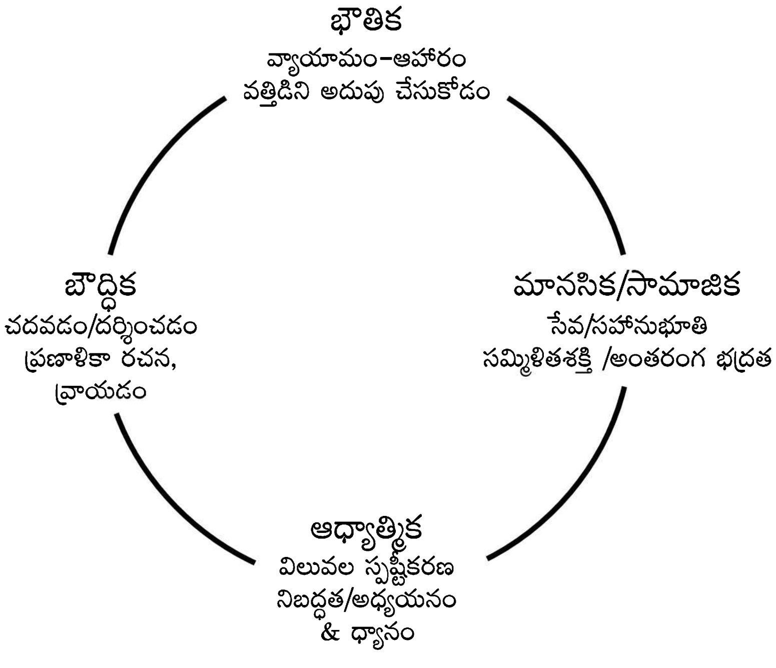
"కాసేపు విరామం తీసుకోవచ్చు కదా! రంపానికి పదును పెట్టుకోవచ్చు కదా?" అంటారు మీరు. "పదును పెడితే పని తొందరగా అవుతుంది" అని కూడా చెప్తారు.

"నాకు పదును పెట్టేటంత సమయం లేదు. ఈ పని చెయ్యడంలో మునిగి వున్నాను" అంటాడతను.

ఏడవ అలవాటు ఇట్లా రంపానికి పదును పెట్టుకోవడం గురించి వివరించేది. ఇది 'ఏడు అలవాట్లు' దృక్పథాన్ని మొత్తంగా ఆవరించి వుంటుంది. ఎందుకంటే తక్కిన అలవాట్లన్నీ ఆచరించేలా చేసేది ఈ అలవాటే.

పునరుద్ధరణలో నాలుగు దిశలు (Four Dimensions of Renewal)

ఏడవ అలవాటు మన ఫలిత సాధనా శక్తి. మనకున్న గొప్ప సంపదని రక్షించుకోవడం, పునరుద్ధరించుకోవడానికి సంబంధించినది. ఇది మన స్వభావంలోని నాలుగు దిశల్ని పునరుద్ధరించుకోవడం – భౌతిక, ఆధ్యాత్మిక, బౌద్ధిక, మానసిక/సామాజిక దిశలు.



వాడే పదాలు వేరైనా భిన్న జీవన తాత్వికతలు, ప్రత్యక్షంగానో, పరోక్షంగానో ఈ నాలుగుదిశల గురించే వివరిస్తాయి. హెర్బ్ షెఫర్డ్ అనే తత్వవేత్త ఆరోగ్యవంతమైన

సమగ్రమైన జీవితం ఈ నాలుగు విలువలపై ఆధారపడి వుంటుందంటాడు. అది దృష్టి (ఆధ్యాత్మిక), స్వతంత్రత (బౌద్ధిక), అనుబంధం (సామాజిక), పొందిక (భౌతికం). జార్జి షీహాన్ నాలుగు పాత్రల్ని గురించి చెబుతాడు. మంచి జంతువుగా వుండడం (భౌతిక), మంచి నైపుణ్యం కలిగి వుండడం (బౌద్ధిక), మంచి నేస్తంగా వుండడం (సామాజిక), మంచి యోగి (ఆధ్యాత్మిక)గా వుండడం, ప్రేరణ, వ్యవస్థీకరణల గురించిన సిద్ధాంతం ఈ నాలుగు దిశల్నీ కలిగి వుంటుంది. ఆర్థిక (భౌతిక), వ్యక్తుల్ని ఎట్లా చూస్తున్నారనేది (సామాజిక), వ్యక్తుల్ని ఎలా అభివృద్ధిలోకి నడిపించి వాడుకుంటున్నారనేది (బౌద్ధిక) ఉద్యోగం, సమాజానికి మనం యిచ్చేది (ఆధ్యాత్మికం).

"రంపానికి పదును పెట్టడం" అంటే ప్రాథమికంగా ఈ నాలుగు ప్రేరణలను తెలియపరచడం. ఈ నాలుగు దిశలనూ క్రమం తప్పకుండా, వివేకంతో అభ్యాసం చెయ్యడమన్నమాట. ఈ పని చెయ్యడానికి మనం క్రియాసంసిద్ధులమై (proactive) వుండాలి. రంపానికి పదును పెట్టడానికి సమయం తీసుకోడమన్నది ఖచ్చితంగా క్వాడ్రెంట్ II కార్యాచరణ. అంతేకాక క్వాడ్రెంట్ II ని మనం నిరంతరాయంగా ఆచరిస్తూండాలి కూడా. వ్యక్తిగత P/C (ఫలిత సాధనా శక్తి) అనేది మన రెండవ స్వభావంగా మారాలి. అదొక ఆరోగ్యకరమైన వ్యసనంలా మారాలి.

ఇది మన ప్రభావవృత్త కేంద్రంలో వుంటుంది కనుక, మనకి ఎవరూ ఈ పనిచేసిపెట్టరు. మనంతట మనమే చేసుకోవాలి. జీవితంలో మనం పెట్టే ఒక్కగానొక్క శక్తివంతమైన పెట్టుబడి. మనలో మనమే పెట్టుబడి పెట్టుకోడం. ఇదే మన జీవితంలో వ్యవహరించడానికి, ఏదైనా సాధించడానికి ఉపయోగించే పరికరం. మన పని సామర్థ్యాన్ని సాధించడానికి మనమే పరికరాలం. ప్రభావశీలత సాధించడం కోసం మనం కొంత సమయం తీసుకుని ఈ పరికరాన్ని పదును పెట్టుకోవాలి. ఈ నాలుగు దశల్లోనూ, దాన్ని పదును పెట్టుకోవాలి.

భౌతికం (The Physical Dimension)

భౌతికదిశ అంటే మన శరీరం గురించిన జాగ్రత్తలు తీసుకోడం. సరి అయిన ఆహారం తీసుకోడం, కావల్సిన మేరకు విశ్రాంతి తీసుకోడం, వినోదం పొందడం, క్రమపద్ధతిలో వ్యాయామం చెయ్యడం.

వ్యాయామం అనేది క్వాడ్రెంట్ II కార్యాచరణ. కానీ దాన్ని మనం క్రమం

తప్పకుండా చెయ్యం. ఎందుకంటే అది అర్జెంటు వ్యవహారం కాదు కనుక. అట్లా చెయ్యకపోయినందువలన మనం ఎప్పటికో అప్పటికి క్వాడ్రెంట్ I లోకి వెళ్ళిపోతాం. ఆరోగ్య సమస్యలు ఎదుర్కొంటాం. ఒక్కొక్కసారి, తీవ్రమైన ఆరోగ్య సమస్యలు కూడా వస్తాయి. ముందు ఆరోగ్యాన్ని నిర్లక్ష్యం చెయ్యడం వలన.

మనలో చాలామంది వ్యాయామం చెయ్యడానికి సమయం లేదనుకుంటారు. ఇది చాలా వక్రదృష్టి. మనం రోజుకి అరగంట చొప్పున కనీసం మాట్లాడుతూ వుంటాం. ప్రతీరోజూ మాట్లాడతాం. అంటే వారానికి మూడునించీ ఆరుగంటలు మాట్లాడుతూ కాలక్షేపం చేస్తాం. ఇదేం పెద్ద ఎక్కువ సమయం కాదు. ఈ సమయాన్ని మంచి పనికి ఉపయోగిస్తే తక్కిన 162-165 గంటలపై అద్భుతమైన ప్రభావం చూపిస్తుంది. ఈ పని చెయ్యడానికి పెద్దగా సాధన సామగ్రి అవసరం లేదు. కాకపోతే మనం జిమ్‌ని గాని, 'స్పా'కి గానీ వెళ్ళాలనుకున్నా, టెన్నిస్ గాని, రాకెట్‌బాల్ గాని ఆడాలనుకున్నా అది మంచిదే గాని, మనింట్లో మనం చేయదగ్గ వ్యాయామం కూడా వుంది. అది మన శరీరానికి మూడు రకాలైన శక్తినిస్తుంది.

సహనశక్తి/మన్నిక (endurance) : ఏరోబిక్ వ్యాయామాల వలన మనకి సహనశక్తి వస్తుంది. ఇది కార్డియోవాస్కులర్ సామర్థ్యాన్ని పెంచుతుంది. మన గుండెకి శరీరమంతటికీ రక్తం పంపిణీ చేసే సామర్థ్యాన్ని యిస్తుంది. గుండె కూడా ఒక కండరమే అయినప్పటికీ మనం దానితో సూటిగా వ్యాయామం చెయ్యలేం కదా! గుండెకు సంబంధించిన వ్యాయామాన్ని మనం ఇతర కండరాల సహాయంతో చెయ్యాలి. ముఖ్యంగా కాలి కండరాలతో. అందువలన వేగంగా నడవడం, పరిగెత్తడం, సైకిల్ తొక్కడం, ఈదడం, స్కీయింగ్, జాగింగ్ - యివన్నీ చాలా మంచివి.

మనం గనుక మన గుండె కొట్టుకోడాన్ని నిమిషానికి 100కి పెంచి, ఆ స్థాయిలో 30 నిమిషాలు వుంచగలిగితే, మనం ఆరోగ్యంగా వున్నట్లే లెక్క.

మన పల్స్‌రేట్ కంటే 60 శాతం ఎక్కువకి పెంచగలగడం చాలా మంచిది. ఇది మన గుండె శరీరంలోకి రక్తప్రసరణ చెయ్యగలిగే అత్యధిక వేగం అన్నమాట. మన అత్యధిక హార్ట్‌రేట్, మన వయస్సుకన్న 220 తక్కువగా వుండాలంటారు. ఉదాహరణకి మీ వయస్సు 40 అనుకోండి. వ్యాయామం చేసిన తరువాత అది 108గా వుండాలనుకోవాలి. (220-40 = 180×6 = 108). ఈ వ్యాయామం ప్రభావంతో అది మీ సాధారణ రేట్ కన్న 72 నుంచి 87 మధ్య వుంటుంది.

సరళత్వం (flexibility) : ఇది కాళ్ళు చేతులూ, శరీరాన్ని సాగదీయడం వలన వస్తుంది (stretching). చాలామంది వ్యాయామ నిపుణులు ఏరోబిక్ ఎక్సర్‌సైజుల తరువాత స్ట్రెచ్చింగ్ చెయ్యమని చెప్తారు. ఎందుకంటే ఇది మరింత కష్టమైన వ్యాయామం చేసే ముందు కండరాలని వదులు చేస్తుంది. వెచ్చబరుస్తుంది – వ్యాయామం తరువాత ఇది మన శరీరంలోని లాక్టిక్ యాసిడ్‌ని అదృశ్యం చేస్తుంది. అందువలన మన శరీరం బిగుసుకుపోయినట్లు వుండదు.

బలం/శక్తి : కండరాలను గట్టిపరిచే వ్యాయామం వలన మనకి బలం, శక్తి వస్తాయి. పుష్‌అప్స్, పుల్‌అప్స్, సిట్‌అప్స్, బరువులెత్తడం వంటివన్నమాట. మీరు ఎంత శక్తిని సాధించగలరో అనేది సందర్భాన్ని బట్టి వుంటుంది. మీరు ఏదైనా శారీరకశ్రమ చేస్తున్నా, క్రీడారంగంలో వున్నా, మీ శక్తిని పెంచుకుంటే మీ నైపుణ్యాలు కూడా పెరుగుతాయి. మీరు ఎటువంటి శారీరకశ్రమతో పనిలేని ఉద్యోగంలో వున్నా, మీ జీవనశైలి శారీరక శ్రమతో పనిలేకుండా వున్నా కూడా కొంచెం ఏరోబిక్ ఎక్సర్‌సైజుతో శరీరాన్ని టోనింగ్ చేసుకోవచ్చు.

ఒకసారి ఒక స్నేహితుడు జిమ్‌లో వుండగా నేను కూడా వెళ్ళాను. అతను ఎక్సర్‌సైజ్ ఫిజియాలజీలో పరిశోధన చేసి డాక్టరేట్ తీసుకున్నాడు. అతను బలాన్ని సంతరించుకోడం మీద కేంద్రీకరిస్తున్నాడు. బెంచి ప్రెసెస్ చేస్తున్నాడు. ఆ సందర్భంలో నన్ను తననించీ బరువు తప్పించమని అడుగుతాననీ – అంతవరకూ తప్పించవద్దనీ కోరాడు. ఆ సంగతి గట్టిగా చెప్పాడు. నేను అక్కడే కూర్చుని అతన్ని గమనిస్తూ ఎప్పుడు బరువు తప్పించమని అడుగుతాడా అని ఎదురు చూస్తున్నాను. ఆ బరువు పైకీ క్రిందకీ వెడుతోంది. అతనికది కష్టంగా వుందని నాకర్థం అవుతూనే వుంది. అయినా అతను చేస్తూనే వున్నాడు. అతను బరువుని పైకి తోస్తున్నాడు. "ఇంక చెయ్యలేడు" అనిపిస్తోంది నాకు. కానీ అతను కష్టపడి బరువు ఎత్తుతూనే వున్నాడు. పైకీ క్రిందకీ – పైకీ – క్రిందకీ.

చివరికి అతనెంత ప్రయాసపడుతున్నాడంటే, అతని మొహంలోంచి రక్తనాళాలు పొంగి కనపడుతున్నాయి.

"ఆ బరువు అతని ఛాతీ మీద పడుతుంది. ఇంక నేను దాన్ని తొలగించాలి" అనుకుంటున్నాను. అతను అదుపుతప్పి ఏం జరుగుతోందో తెలీని స్థితిలో వున్నాడేమో అనుకున్నాను. కానీ మళ్ళీ అతను బరువు దించాడు. మళ్ళీ పైకి

ఎత్తడం మొదలుపెట్టాడు. నేను నమ్మలేనట్లు చూస్తూ వుండిపోయాను. చివరికి అతను బరువు తప్పించమని అడిగినప్పుడు "ఇంతసేపు ఎందుకు ఆగావు?" అనడిగాను.

"మనం వ్యాయామం చేసినందువల్ల కలిగే లాభం ఎప్పుడూ చివరి దశలోనే వస్తుంది స్టీఫెన్" అన్నాడతను.

"నేను బలం సంతరించుకోడానికి ప్రయత్నిస్తున్నాను. అది ఎప్పటికి సాధ్య మవుతుందంటే కండరాల దారాలు వొరుసుకుని, నాకా నెప్పి తెలిసినప్పుడు. అప్పుడు మళ్ళీ 48 గంటల్లో కండరాలు బలం వుంచుకుంటాయి. ఫైబర్ గట్టి పడుతుంది" అన్నాడు.

అతను చెప్పింది నాకర్థం అయింది. ఇదే సిద్ధాంతం మన మానసిక కండరాలకు కూడా వర్తిస్తుంది. సహనం వంటి వాటి విషయంలో. మనం గతంలో చూపించిన సహనం కన్న ఎక్కువ సహనం చూపించగలిగితే మన భావోద్వేగాల ఫైబర్ చిరిగుతుంది. కానీ ప్రకృతి దాన్ని శక్తివంతం చేస్తుంది. ఈసారి ఆ ఫైబర్ గట్టిపడుతుంది.

నా స్నేహితుడు కండరాల శక్తిని పెంపొందించుకోవాలనుకున్నాడు. అదెలా సాధ్యపడుతుందో అతనికి తెలుసు. కానీ మనందరికీ అటువంటి శక్తి సంపాదించు కోవలసిన అవసరం లేదు. "కష్టం లేనిదే లాభం లేదు" (No pain no gain) అనే సూత్రం ఎల్లెడలా వర్తించదు. సమర్థవంతమైన వ్యాయామానికి అది సారాంశం కాదు. భౌతికాంశాన్ని పునరుద్ధరించుకోడం అంటే కత్తికి పదును పెట్టుకోడం. అంటే క్రమపద్ధతిలో వ్యాయామం చేసి, మన పని సామర్థ్యాన్ని పెంచి, పరిసరాలకు అలవాటుపడి, జీవితాన్ని ఆనందమయం చేసుకోవడం.

మన వ్యాయామాన్ని ఎంచుకోడంలో కూడా మనకి వివేకం వుండాలి. ఎప్పుడూ వ్యాయామం చేయకుండా వుండి, ఒక్కసారిగా అతిగా చెయ్యడం అనే స్వభావం వుంటుంది చాలామందికి. అది అనవసరమైన బాధనీ ఒక్కొక్కసారి గాయాలనీ కూడా కలిగిస్తుంది. ఒక్కొక్కసారి శాశ్వతమైన నష్టాన్ని కూడా కలిగిస్తుంది. ఏ వ్యాయామమైన సమకాలీనంగా వుండాలి. నూతన పరిశోధనలకు అనుగుణంగా వుండాలి. మన స్వీయస్పృహతో పాటు, డాక్టర్ సలహా కూడా తీసుకోవాలి.

మనం ఎప్పుడూ వ్యాయామం చెయ్యకపోతే కాలక్రమంలో మన శరీరం

మొరాయిస్తుంది. మొదట్లో అది మనని చిరాకు పెడుతుంది. తరువాత ఆ పరిస్థితి మనకి కంపరంగా వుంటుంది. అందుకని ముందే మనం క్రియాసంసిద్ధులంగా వుండి ఏదో ఒక విధంగా వ్యాయామం అనేది చేస్తూ వుండాలి. మీరు జాగింగ్ చేయాలనుకున్నప్పుడు ప్రొద్దున్నే వాన వచ్చినా ఆపకూడదు. "ఓ! వర్షం వచ్చింది. ఇప్పుడు నేను నా శారీరకబలంతోపాటు నా సంకల్పబలం కూడా పెంచుకుంటాను" అనుకోవాలి. ఇక్కడ మనకి సత్వర పరిష్కారాలుండవు. మనం క్వాడ్రెంట్ II లో కృషి చేస్తున్నాం కనుక మనకి దీర్ఘకాలంలో మంచి ఫలితాలొస్తాయి. అంతరాయం లేకుండా వ్యాయామం చేసే వారిని అడగండి. కొద్దికొద్దిగా మనం విశ్రాంతి తీసుకునేటప్పుడుండే పల్స్‌రేట్ తగ్గుతుంది. మన గుండె, ఆక్సిజన్ అందజేసే క్రమం మరింత సామర్థ్యాన్ని సంతరించుకుంటాయి. మనపై ఎక్కువ వత్తిడి తెచ్చే పనులను చేయడానికి తగు సామర్థ్యాన్ని మన శరీరం పొందుతుంది. రోజూవారీ పనులు చెయ్యడం మరింత సులభంగా, ఆహ్లాదకరంగా అనిపిస్తుంది. మీకు మరింత శక్తి సంప్రాప్తిస్తుంది. వ్యాయామం చేసే ఓపిక లేదు – అలసిపోయాను" అనుకోడం మానేసి కొత్త శక్తిని పుంజుకుంటారు.

వ్యాయామం చెయ్యడం వల్ల కలిగే అత్యుత్తమ లాభం ఏమిటంటే మన మొదటి అలవాటులోని క్రియాసంసిద్ధత పెరుగుతుంది. వ్యాయామం చెయ్యడానికి అవరోధం కలిగించే శక్తుల్ని ఎదిరించి శారీరకారోగ్యానికి విలువ యిస్తే మనని గురించిన మన దృక్పథం, మన ఆత్మగౌరవం, ఆత్మవిశ్వాసం, నిజాయితీ అన్నీ కూడా పెరుగుతాయి.

ఆధ్యాత్మికం (The Spiritual Dimension)

ఆధ్యాత్మిక దిశను పునరుద్ధరించుకోవడం వల్ల మన జీవితానికి మనమే నాయకులమవుతాము. ఇది మన రెండవ అలవాటుతో చాలా ఎక్కువ సంబంధం కలిగి వుంటుంది.

ఆధ్యాత్మికం అనేది మన అంతరంగ కేంద్రం. మన విలువల్ని పాటించే నిబద్ధత. ఇది మన జీవితంలో చాలా వ్యక్తిగతమైన విషయం, అత్యధిక ప్రాముఖ్యత కల విషయం. ఇది మనని సార్వజనీన, సార్వకాలిక సత్యాలతో ధర్మాలతో సన్నిహితం చేస్తుంది. మనని ఉన్నతపథంలో నడిపిస్తుంది.

నేను రోజూ చేసే ప్రార్థనలోనూ, పవిత్రగ్రంథపఠనంలోనూ ఈ పునరుద్ధరణని

సాధిస్తాను. ఎందుకంటే అవి నేను ఎంచుకున్న ప్రమాణాలకు ప్రాతినిధ్యం వహిస్తాయి గనుక. నేను ఆ గ్రంథాలు చదివేకొద్దీ ధ్యానం చేసే కొద్దీ, నేను పునరుజ్జీవితుడనయినట్లు భావిస్తాను. శక్తిసంపన్నుడనై, సేవచేయడానికి తిరిగి నిబద్ధతను సాధిస్తాను.

కొందరు ఇటువంటి పునరుద్ధరణను మంచి సంగీతం వినడంలో, మంచి సాహిత్యం పఠించడంలో కూడా పొందుతారు. కొంతమంది ప్రకృతి ఆరాధనలో పొందుతారు. తనలో లీనమైనవారిని ప్రకృతి ఆశీర్వదిస్తుంది. నగర జీవితంలోని సంకీర్ణ ధ్వనులనుండీ వేరుపడి, ప్రకృతిలోని లయను అర్థం చేసుకున్నప్పుడు మనం మళ్ళీ కొత్త శక్తిని సంతరించుకుంటాము.

కొంతసేపు మనం ఎటువంటి అంతరాయాలు లేకుండా వుంటాం. ఆర్థర్ గోర్డన్ "ద టర్న్ ఆఫ్ ద టైడ్" అనే అద్భుతమైన కథలో తనలో వచ్చిన ఈ ఆధ్యాత్మిక పునరుద్ధరణ గురించి ఎంతో ఆర్తితో చెబుతాడు. తన జీవితంలో తను చాలా నిరాశగా, నిరాసక్తంగా వున్న సమయం అది. ప్రతీదీ విసుగ్గా, సారం లేనిదిగా కనిపించిన సమయం అది. వ్రాయాలనుకున్నా వ్రాయలేకపోయేవాడు. ఉత్సాహం చచ్చిపోయింది. ఈ పరిస్థితి రానురాను మరింత బాధాకరంగా తయారైంది. చివరికాయన ఒక మెడికల్ డాక్టర్ దగ్గరికి వెళ్ళాలనుకున్నాడు. వెళ్ళాడు. శారీరకంగా ఆయనలో ఎటువంటి రుగ్మత లేదని నిర్ధారించిన డాక్టర్ ఆయనకొక సలహా యిచ్చాడు. ఒక రోజంతా తను చెప్పినట్లే చెయ్యమన్నాడు. గోర్డన్ చేస్తానన్నాడు. తరువాత రోజంతా, చిన్నతనంలో గోర్డన్ ఎక్కడైతే అమిత సంతోషంగా వుండేవాడో ఆ స్థలానికి వెళ్ళమన్నాడు. అతను తనతో భోజనం తీసుకువెళ్ళవచ్చు కానీ, ఎవరితో మాట్లాడకూడదు. ఏమి వ్రాయకూడదు. రేడియో వినకూడదు. తరువాత ఆయన నాలుగు చీటీల మీద నాలుగు ప్రిస్క్రిప్షన్లు వ్రాసి యిచ్చి వాటిని, తొమ్మిదింటికి, 12 గంటలకి, 3 గంటలకి, 6 గంటలకి విప్పి చదవమన్నాడు.

"ఇదంతా మీరు సీరియస్‌గానే చెబుతున్నారా?" అనడిగాడు గోర్డన్.

"నేను మీకు బిల్లు పంపినప్పుడు నేను హాస్యాలాడానని అనుకోలేరు మీరు" అన్నాడు డాక్టర్.

మరుసటిరోజు గోర్డన్ సముద్రతీరానికి వెళ్ళాడు. మొదటి చీటి విప్పినప్పుడు అందులో "జాగ్రత్తగా విను" అని వుంది. 'డాక్టర్‌కి నిజంగానే పిచ్చి' అనుకున్నాడు.

మూడుగంటలసేపు ఏం వినాలి? అయినా డాక్టర్ చెప్పింది చేస్తానని మాట యిచ్చాడు కదా! అందుకే వినడం ప్రారంభించాడు. సముద్రఘోష, పిట్టల అరుపులూ విన్నాడు. తరువాత కాసేపటికి మొదట స్పష్టంగా వినిపించని ధ్వనులు వినిపించసాగాయి. అతను వినడం సాగిస్తూ వుంటే సముద్రం చిన్నప్పుడు తనకి చెప్పిన పాఠాలు గుర్తుకొస్తున్నాయి. ఓర్పు, గౌరవం అన్నీ జ్ఞాపకం వచ్చాయి. అన్ని విషయాల పరస్పరాధారత గుర్తొచ్చింది. అతను అక్కడి శబ్దాలనూ, నిశ్శబ్దాన్నీ కూడా ఆలకించాడు. ఒక ప్రశాంతత అనుభూతమైంది. మధ్యాహ్నం రెండవ చీటీ విప్పి చదివాడు. "వెనక్కి వెళ్లడానికి ప్రయత్నించు" అని వుంది. "ఎక్కడికి?" అని ఆశ్చర్యపడ్డాడు. బహుశా, బాల్యంలోకి, బహుశా ఆనాటి ఆనందాల్లోకి – తన గతంలోకి, అందులోని చిన్నచిన్న ఆనందాల్లోకి. ఆ క్షణాలన్నింటినీ వున్నవి వున్నట్లు జ్ఞాపకం చేసుకోసాగాడు. అవి జ్ఞాపకం వచ్చినప్పుడు అతని లోపలంతా వెచ్చదనం నిండింది.

మూడు గంటలకి మరో చీటీ విప్పాడు. ఇప్పటి వరకూ చీటీల్లో వున్నవి ఆచరించడం సులభంగానే వుంది. కానీ యిది భిన్నంగా వుంది "నీ ఉద్దేశాలేమిటో పరీక్షించుకో" అని వుంది. మొదట్లో తనని తను సమర్థించుకున్నాడు. తనేం కోరుకున్నాడో తలుచుకున్నాడు. విజయం, గుర్తింపు, భద్రత – యివ్వన్నీ సబబైనవే అనుకున్నాడు. తరువాత అనిపించింది – ఇవ్వి చాలవేమో! అని. బహుశా తన జడత్వానికి ఇందులోనే సమాధానం వుందేమో అనిపించింది. మళ్ళీ తన ఆశయాల గురించి లోతుగా ఆలోచించాడు. గతంలో తనకుండిన ఆనందాన్ని గురించి తలుచుకున్నాడు. చివరికి అతనికి సమాధానం దొరికినట్లయింది.

ఒక మెరుపులాంటి నిజం అనుభవమైంది. "మన ఆశయాలు తప్పయితే, మిగతావేవీ సరిగ్గా వుండవు. మన వృత్తి ఏదైనా, మనం ఒక మెయిల్ మ్యాన్ (తపాలా బంట్రోతు) అయినా, హెయిర్ డ్రెసెర్ అయినా, గృహిణి అయినా, ఏమైనా ఫరవాలేదు. మన ఉద్యోగం మనం సక్రమంగా చేస్తున్నాం అనుకున్నప్పుడు, ఇతరులకి సహాయపడుతున్నాం అనుకున్నప్పుడు. అలాకాక మనకి మనమే సహాయం చేసుకుంటున్నాం అనుకుంటే అది సరిగ్గా చెయ్యడం అవదు. అది భూమ్యాకర్షణ శక్తి సిద్ధాంతం అంత దయలేనిది. ఆరుగంటలయేసరికి చివరి చీటీ చదవడం పూర్తయింది. "మీ విచారాలన్నింటినీ ఇసుకలో వ్రాయండి" అని వుంది అందులో. అతను వంగి మోకాళ్ళ మీద కూచుని, ఒక పగిలిన నత్తగుల్ల తీసుకుని కొన్ని

మాటలు ఇసుకలో వ్రాశాడు. తరువాత వెనక్కి తిరిగి చూడకుండా నడిచి వెళ్ళిపోయాడు.

ఆధ్యాత్మక పునరుజ్జీవనానికి చాలా సమయం పడుతుంది. అయినప్పటికీ మనం చింతించనక్కర్లేదు. అది క్వాడ్రెంట్ II కార్యాచరణ కనుక.

గొప్ప సంస్కర్త అయిన మార్టిన్ లూథర్ ఇట్లా అంటాడు. "ఇవాళ నేను చేయవలసింది చాలా వుంది. మరొక గంట ప్రార్థన చెయ్యాలి" అని. ఆయనకి ప్రార్థన అనేది ఒక యాంత్రికమైన విధి కాదు. తన శక్తి సామర్థ్యాలను పెంచుకునే ఒక సాధనం.

ఎట్టి పరిస్థితిలోనూ ప్రశాంతతను పోగొట్టుకోకుండా ఎప్పుడూ నిబ్బరంగా వుండే ఒక దూర ప్రాచ్యదేశపు జెన్ గురువుని ఒకరు అడిగారు ఇట్లా.

"మీరెలా ఇంత శాంతంగా, ప్రశాంతంగా వుండగలుగుతున్నారు?" అని.

"నేనెప్పుడూ నా ధ్యానమందిరాన్ని విడవను" అన్నాడాయన. ఆయన రోజూ తెల్లవారుఝామున ధ్యానం చేస్తాడు. అందువలన లభించిన శాంతిని రోజంతా తనలో వుంచుకుంటాడు.

ఇందులో సారాంశం ఏమిటంటే మన సిద్ధాంత కేంద్రాన్ని మనసులో వుంచు కుంటే, జీవితం అంటే ఏమిటో స్పష్టంగా తెలుసుకుని వుంటే, ఆ జ్ఞానం మనని ఎప్పుడూ గొడుగులా కాపాడుతుంది. అది మనకి ఎప్పటికప్పుడు తాజాతనాన్ని యిస్తుంది. కొత్తశక్తినిస్తుంది. మతగురువు డేవిడ్ ఓ మెకె "మన నిశ్శబ్ద ఆత్మ కుహరాలలోనే గొప్ప గొప్ప జీవన పోరాటాలు సాగుతూ వుంటాయి" అంటాడు. ఆ పోరాటాలని మనం అక్కడ గెలిస్తే, అక్కడే పరిష్కారాలు సాధిస్తే మనకొక ప్రశాంతత లభిస్తుంది. మనకేం కావాలో తెలుస్తుంది. అప్పుడు సామాజిక విజయాలు దానినంటివస్తాయి. సామాజిక విజయాలంటే సహకార స్వభావం కలిగి వుండడం, ఇతరుల సుఖసంతోషాలను కోరడం, ఆనందించడం వంటి గుణాలతో సాధించేవి.

బౌద్ధిక దిశ (Mental Dimension)

మన బుద్ధివికాసం అనేది చాలావరకూ సాధారణ విద్యతోనూ అక్కడి క్రమశిక్షణతోనూ కలుగుతుంది. కానీ స్కూల్లో ప్రత్యక్షంగా వుండే క్రమశిక్షణ నుంచి బయటపడ్డాక, మనం కొంత సోమరులుగా మారతాం. తరువాత మనసుపెట్టి

ఏదీ ఎక్కువ చదవం. మన వృత్తి ఉద్యోగాలతో ప్రమేయం లేని కొత్త విషయాలు (subjects) తెలుసుకోడానికి చొరవ చూపించం. విశ్లేషణాత్మకంగా ఆలోచించం. ఏమీ వ్రాయం. విమర్శనాత్మకంగా వ్రాయకపోతేపోయాం కనీసం మన భావాలను సూటిగా స్పష్టంగా మంచి భాషలో వ్రాయం. అందుకు భిన్నంగా టి.వి. చూస్తూ గడిపేస్తాం.

సర్వేల ప్రకారం ప్రతి ఇంట్లో టి.వి. వారానికి 35 గంటల్నించీ 45 గంటల దాక చూస్తూ వుంటారు. ఇది చాలామంది తమ ఉద్యోగాలకు కేటాయించే సమయం, స్కూళ్లో గడిపే సమయంతో సమానం.

టి.వి. చూసేటప్పుడు ఆ కార్యక్రమాల్లో వుండే విలువలు మన మనసుకి పట్టుకుంటాయి. ఇది మనని చాలా సున్నితమైన విధానంలో పరోక్షంగా ప్రభావితం చేస్తుంది.

టి.వి. చూడ్డంలో విచక్షణ కలిగి వుండడం అనేది మన మూడవ అలవాటు లోని స్వీయ నిర్వహణ పద్ధతులపై ఆధారపడి వుంటుంది. ఉత్తేజం కలిగించేవి, సమాచారాన్ని అందించేవి, వినోదాన్నిచ్చేవి అయిన మంచి కార్యక్రమాలను, మన సంకల్పాలకు, విలువలకు అనుగుణంగా వుండేవాటిని ఎంపిక చేసుకుని చూసే విచక్షణ వుండాలి.

మా ఇంట్లో మేం టి.వి. వారానికి ఏడు గంటలు మాత్రమే చూడ్డానికి పరిమితం చేశాం. రోజుకి గంటన్న మాట. మేం మా కుటుంబం అంతా కలిసి మాట్లాడుకుని టెలివిజన్ వల్ల ఎటువంటి ప్రభావం కలుగుతోందో విశ్లేషించి ఈ నిర్ణయం తీసుకున్నాం. అందరం కలిసి చర్చించడం వలన ఎవరూ టీవీ కార్యక్రమాలను సమర్థించడమో, వాటిని గురించి వాదించడమో కాక, కొన్ని కార్యక్రమాలు ముఖ్యంగా సీరియల్స్ వంటివి ఎట్లా వ్యసనం అవుతున్నాయో అర్థం చేసుకోగలిగాం. ఉన్నతస్థాయి విద్యావిషయక కార్యక్రమాలు, వినోదకార్యక్రమాలు అందిస్తున్నందుకు నేను టెలివిజన్‌కు కృతజ్ఞుణ్ణి. ఆ కార్యక్రమాలు మన జీవితాలను సంపద్వంతం చేస్తాయి. మన లక్ష్యాలనూ, గమ్యాలనూ సాధించడానికి తోడ్పడతాయి. కానీ చాలా కార్యక్రమాలు మన సమయాన్ని వృధా చేస్తాయి. చాలా కార్యక్రమాలు మన మీద ప్రతికూల ప్రభావాన్ని కలుగజేస్తాయి. శరీరంలాగే టెలివిజన్ కూడా మంచి సేవకుడే గాని, సరి అయిన యజమాని కాదు. మన లక్ష్యాలను సాధించ

దానికి, మనని మనం ప్రభావవంతంగా నిర్వహించుకుంటూ, వనరుల్ని సద్వి నియోగం చేసుకోడానికి మనం మన మూడవ అలవాటుని ఆచరించాలి.

మన బుద్ధిని ఎప్పటికప్పుడు చురుకుగా వుంచుకోవాలంటే, ఎప్పుడూ విద్యనభ్యసిస్తూ వుండాలి. ఇదే ముఖ్యమైన బౌద్ధిక పునరుద్ధరణ. దీనికి అప్పుడప్పుడూ క్లాస్‌రూంలో వుండే ప్రత్యక్ష క్రమశిక్షణ, క్రమబద్ధమైన అధ్యయన కార్యక్రమాలు, అవసరమే కానీ, ఎప్పుడూ అవే అవసరం కాదు. క్రియా సంసిద్ధులు తమని తాము విద్యావంతుల్ని చేసుకోడానికి అనేక మార్గాలున్నాయి. మన మనసుకి, తనను తాను పరీక్ష చేసుకునే శిక్షణ యివ్వాలి. దానినే నేను ఉదారవిద్య (liberal education) అంటాను. జీవితంలోని అనేక కార్యక్రమాలను మరింత స్థూలమైన విషయాలతో పోల్చుకుని పరీక్ష చేసుకోవాలి. అటువంటి విద్య లేని శిక్షణ మనోవికాసాన్ని కాక మనస్సుని ముకుళించుకుపోయేలా చేస్తుంది.

ఆ శిక్షణ ఉద్దేశాలను కూడా మనం పరీక్షించం. అందుకని, మనం మేధావుల రచనలని ఎప్పటికప్పుడు చదివి వాటినించీ జీవిత విలువల్ని గ్రహించాలి. ఉత్తమ సాహిత్య పఠనం కన్న మనోవికాసానికి, మనోవైశాల్యానికి మరో మార్గం లేదు. ఇది కూడా ఒక అత్యధిక ఉపయోగకరమైన క్వాడ్రెంట్ II కార్యాచరణ. మనం మేధావుల మనస్సుల్లోకి చొచ్చుకు వెళ్ళగలం. నెలకొక పుస్తకం చదవడంతో ప్రారంభించి, ప్రతి రెండు వారాలకూ ఒకటి చదువుతూ, వారానికి ఒక మంచి పుస్తకం చదివేదాక ఎదగమని నేను మిమ్మల్ని కోరుతున్నాను. “చదవని వ్యక్తి చదువురాని వ్యక్తి కన్న ఎక్కువ కాదు” అనేది గుర్తుపెట్టుకోవాలి మనం.

“గ్రేట్ బుక్స్ సీరీస్”, ‘హార్వర్డ్ క్లాసిక్స్’, ఆత్మకథలు, నేషనల్ జియోగ్రఫిక్ మ్యాగజైన్ వంటి నాణ్యమైన సాహిత్యం మన సాంస్కృతిక అవగాహనను పెంచుతుంది, వివిధ రంగాలకు చెందిన సమకాలీన సాహిత్యం మన దృక్పథాలని విశాలం చేస్తుంది. మన బౌద్ధిక శక్తులను పదును పెడుతుంది. ముఖ్యంగా మన అలవాటు 5లో వలె “ముందు అర్థం చేసుకోవాలి” అనే దృక్పథంతో చదవాలి.

రచయిత ఏం చెబుతున్నాడో ముందు అర్థం చేసుకోకుండా మన స్వంత దృక్పథంతో పుస్తకాన్ని అంచనా వేస్తే చదవడం వల్ల కలిగే ఉపయోగాలను పరిమితం చేసుకున్నట్లే.

మన భౌద్ధిక శక్తులను పదునుపెట్టుకునే మరొక మార్గం వ్రాయడం. మన

ఆలోచనలు, అనుభవాలు, అంతర్దృష్టి, మన అధ్యయనం అన్నీ వ్రాసిపెట్టుకోవడం వలన మన ఆలోచనలలోని స్పష్టతను పెంచుకోగలం. మంచి లేఖలు వ్రాయడం, మన ఆలోచనలను లోతుగా ఇతరులకి ప్రసారం చెయ్యడం, పైపైన వ్రాయడం కాక లోతుగా ఆర్తిగా వ్రాయడం మనకి ఆలోచనా స్పష్టతని, హేతుబద్ధతనీ కలుగజేసి, యితరులు మనని బాగా అర్థం చేసుకునేలా చేస్తుంది.

రెండు, మూడు అలవాట్లకు సంబంధించిన క్రమబద్ధీకరణ, ప్రణాళికా రచన కూడా బౌద్ధికంగా కొత్త శక్తిని సంతరించుకోడానికి ఉపయోగపడతాయి. అది అంతం ధ్యాసతో ఆరంభించడం, ఆ ఫలితాన్ని (అంతాన్ని సాధించగలిగే సామర్థ్యం) యిస్తుంది. మన ఊహాశక్తిని, దార్శనికతను అభ్యాసం చేసినట్లు వుంటుంది. ఇటువంటి దార్శనికత వలన ప్రారంభంలోనే ప్రయాణం మొత్తాన్ని చూడవచ్చు. కనీసం సిద్ధాంతం ద్వారా అయినా. ఒక్కొక్క మెట్టుగా కాకపోయినా. "జనరల్ గుడారంలోనే యుద్ధాలు గెలుస్తారని" సామెత. భౌతిక, ఆధ్యాత్మిక, బౌద్ధిక దిశలలో మనకి మనం పదును పెట్టుకోడం అనేది 'దైనిక వ్యక్తిగత విజయం' అని నా ఉద్దేశం (Daily Private Victory). అందుకని కనీసం రోజుకి ఒక గంట అయినా ఈ పనులు చెయ్యడానికి కేటాయించమని మమ్మల్ని కోరుతున్నారు. మీ జీవితం అంతా కూడా.

విలువల రీత్యా గానీ, ఫలితం రీత్యా గాని, రోజుకి ఒక గంట ఈ "దైనిక వ్యక్తిగత విజయం" కోసం ఖర్చుపెట్టడం కన్న మరొక మంచి విషయం వుండదు. ఇది మీరు తీసుకునే ప్రతి నిర్ణయాన్ని, మీకు గల ప్రతి సంబంధాన్ని ప్రభావితం చేస్తుంది. ఈ ఒక్కగంటా, తక్కిన అన్ని గంటల నాణ్యతనూ పెంపొందిస్తుంది. మీ నిద్రలోని ప్రశాంతతకి కూడా తోడ్పడుతుంది. మీకు దీర్ఘకాలం భౌతిక, ఆధ్యాత్మిక, బౌద్ధిక శక్తిని యిచ్చి, జీవితంలో తారసపడే ఎటువంటి సంక్లిష్టతలనయిన ఎదుర్కొనే సామర్థ్యాన్నిస్తుంది.

> "ఒకరోజు, రాబోయే సంవత్సరాల్లో ఏదో ఒక రోజు, మీరు ప్రలోభాలతో పోరాడుతూ వుండవచ్చు, విచారంలో మునిగిపోవచ్చు. కానీ నిజమైన పోరాటం అనేది ఇప్పుడే – ఈ క్షణమే – మీరు అప్పుడు కలిగే విచారాన్ని, ప్రలోభాలని జయించగలుగుతారో, వైఫల్యం పొందుతారు అనేది "ఇప్పుడే" నిర్ణయింప బడుతుంది. శీలం నెమ్మదిగా, కుదురుగా పెంపొందుతుంది గానీ – అప్పటికప్పుడు కాదు" అంటాడు ఫిలిప్స్ బ్రూక్స్.

సామాజిక/మానసిక దిశ (The Social/Emotional Dimension)

భౌతిక, ఆధ్యాత్మిక, బౌద్ధిక దిశలు మన 1, 2, 3 అలవాట్లతో జతపడి ఉంటే, వ్యక్తిగత దృక్పథం, నాయకత్వం, నిర్వహణలలో ముడిపడి వుంటే, సామాజిక/ మానసిక దిశ 4, 5, 6 అలవాట్లపై దృష్టి పెడుతుంది. అది పరస్పర నాయకత్వం, సహానుభూతి భావ ప్రసారం, సృజనాత్మక సహకారంపై కేంద్రీకరిస్తుంది.

సామాజిక/మానసిక దిశలు రెండూ కలిసి వుంటాయి. ఎందుకంటే మన మానసిక జీవితం ప్రాథమికంగా మనకి ఇతరులతో కల సంబంధాల మీద ఆధారపడి వుంటుంది.

ఇతర దిశల్ని పదును పెట్టుకోడానికి తీసుకున్నంత సమయం దీని కవసరం లేదు. దీన్ని మనం మన దైనందిన జీవితంలో ఇతరులతో వ్యవహరిస్తూనే చెయ్యవచ్చు. కానీ దీనికి కూడా కొంత అభ్యాసం కావాలి. మనం కొంత చొరవ చూపించవలసి వుంటుంది. ఎందుకంటే చాలామంది వ్యక్తిగత విజయం సాధించి వుండరు. సామాజిక విజయ నైపుణ్యాలని కలిగి వుండరు. మనతో సహజమైన పారస్పర్యం కలిగించుకునే స్థాయిలో వుండరు.

ఉదాహరణకి మీరు నా జీవితంలో చాలా కీలకమైన వ్యక్తి అనుకోండి. మీరు నా బాస్ కావచ్చు, నా క్రింది ఉద్యోగి కావచ్చు, సహోద్యోగి కావచ్చు, నేస్తం కావచ్చు, ఇరుగుపొరుగు కావచ్చు, జీవన భాగస్వామి కావచ్చు. లేదా ఎవరైనా కుటుంబ సభ్యులు కావచ్చు – ఎవరితోనైనా నాతో వ్యవహరించేవారు – మనం ఒకరితో ఒకరు సంభాషించుకోవాలి, కలిసి పనిచెయ్యాలి, ఒక సమస్యనేదైనా చర్చించాలి, ఒక పని సాధించాలి, లేదా ఒక సమస్యని పరిష్కరించాలి. కానీ మనిద్దరి అభిప్రాయాలు వేరుగా వుంటాయి. మనం పెట్టుకున్న కళ్ళజోళ్ళు వేరు. మీరు బొమ్మలో యువతిని చూస్తారు, నేను వృద్ధురాల్ని చూస్తాను.

అప్పుడు నేను నాలుగవ అలవాటుని ఆచరిస్తాను. నేను మీ దగ్గరకొచ్చి "మనిద్దరం ఈ సందర్భాన్ని భిన్నంగా అర్థం చేసుకుంటున్నామనుకుంటాను. మనిద్దరికీ మంచిదనిపించే ఒక పరిష్కారం దొరికేవరకూ మనం సంభాషించు కోవచ్చు కదా? అట్లా మాట్లాడుకోడం మీకిష్టమేనా?" అని అడుగుతాను. చాలామంది "ఇష్టమే" అంటారు. అప్పుడు నేను అలవాటు 5కి వెడతాను. "ముందు మీరు చెప్పేది నేను వింటాను. మీరు చెప్పేది చెప్పండి. మీరు చెప్పేది నేను సహానుభూతితో

వింటాను. మీ దృక్పథాన్ని లోతుగా అర్థం చేసుకోడం కోసం. మీరు చెప్పిన విధంగానే మీ దృక్పథాన్ని నేను తిరిగి చెప్పగలిగేలా వింటాను. అప్పుడు నా ఈ దృక్పథాన్ని మీకు అర్థం చేయించే విధంగా నేను మాట్లాడతాను."

మనిద్దరికీ మంచిదనిపించే పరిష్కారం కోసం పనిచేయాలని మనం అనుకున్న దానికి నిబద్ధులమై మనం అలవాటు 6లో ప్రవేశిస్తాం. మనిద్దరం కలిసి మూడవ ప్రత్యామ్నాయం కోసం ప్రయత్నిస్తాం. మనిద్దరం మొదట్లో ప్రతిపాదించిన వాటికన్న ఇది మెరుగైనదనే విషయాన్ని గుర్తిస్తాం.

4, 5, 6 అలవాట్ల ఆచరణలో విజయం పొందడం అనేది మన తెలివితేటలకి తార్కాణం ఏమీ కాదు. అది ప్రాథమికంగా ఉద్వేగానికి చెందినది. అది మన అంతరంగ భద్రతకి సంబంధించిన విషయం. మన అంతరంగ శక్తుల వల్లనే మనకి భద్రత రాగలిగితే మనం సామాజిక విజయానికి సంబంధించిన అలవాట్లని ఆచరించగలం. మనం మానసిక అభద్రతతో వుంటే మనకెంత తెలివితేటలున్నా ఎంత అభ్యుదయం సాధించినా, మనం మనతో విభేదించేవారితో 4, 5, 6 అలవాట్లని ఆచరించలేము. ఇటువంటివారితో క్లిష్ట సమస్యల్ని చర్చించడం ఒక్కొక్కసారి ప్రమాదకరం కూడా.

మనకి అంతరంగ భద్రత ఎక్కడినించి వస్తుంది? మనని గురించి ఇతరులేమి అనుకుంటున్నారో అనేదాన్నిబట్టి రాదు. వారు మనని మన్నించే విధానంపై కూడా రాదు. సమాజం మనకి నూరిపోసిన భావజాలాన్ని అనుసరించడం వలన రాదు. సమాజంలో మన అంతస్తు పదవి వలన కూడా రాదు. అది మనలోనుంచే వస్తుంది. మన హృదయంలోనూ మనసులోనూ వుండే సత్య సిద్ధాంతాలలోనుంచీ, సరైన దృక్పథంలోనుంచీ వస్తుంది. అది అంతర, బాహిర విషయాల పొందిక వలన వస్తుంది. మన రోజువారీ అలవాట్లు మన విలువలను ప్రతిబింబించేలా వుండే ఒక సమగ్రమైన జీవితం మనం జీవిస్తున్నప్పుడు మనకి భద్రత వుంటుంది. ఒక వ్యక్తి విలువకి మూలం అతని నిజాయితీయేనని నా నమ్మకం. ఆత్మగౌరవం అనేది మన వైఖరి వలనా, మన అభిప్రాయాల వలనా కలుగుతుందని, మనకి మనశ్శాంతిని కలిగించుకునేలా మనని మనమే ఉత్సాహ పరుచుకోవచ్చుననీ చెప్పే ప్రజారంజక వ్యక్తిగత విజయ సాహిత్యంతో నేను ఏకీభవించను.

మన జీవితం, సత్య సిద్ధాంతాలకనుగుణంగా వున్నప్పుడే మనకి మనశ్శాంతి కలుగుతుంది. వేరే ఏ విధంగానూ కలగదు.

ప్రభావవంతమైన పరస్పరాధార జీవనం గడపడంలో కూడా అంతరంగ భద్రత వుంది. గెలుపు/గెలుపు ఆలోచన విజయవంతం అవుతుందని, ద్వంద్వాలే కాక మూడో ప్రత్యామ్నాయం కూడా వుంటుందని నమ్మడంలో కూడా భద్రత వుంది. మరో వ్యక్తిని నిజంగా అర్థం చేసుకోడానికి, ఒకసారి మన నమ్మకాల్లో నుంచి బయటికి రావచ్చునని, అట్లా వచ్చినంత మాత్రాన మన నమ్మకాల్ని మనం విడిచిపెట్టక్కర్లేదని తెలుసుకోడంలో కూడా భద్రత వుంది.

మనం ఇతరులతో సహకరించడంలో, సృజనాత్మకంగా వుండడంలో, పరస్పరాధారతకు సంబంధించిన అలవాట్లను మనస్ఫూర్తిగా ఆచరించడంలో కూడా మనకి భద్రత వుంది. ఇతరులకి సేవ చెయ్యడం, అర్థవంతమైన రీతిలో సహాయ పడడం మూలంగా కూడా మనకి అంతరంగ భద్రత వుంటుంది. మనం చేసే పనిని, మన కోసం కాక ఇతరులకి ఉపయోగపడుతోందని భావిస్తూ చెయ్యడం, పేరు చెప్పుకోకుండా అజ్ఞాత సేవలందించడం ఇతరుల జీవితాలను సంతోషమయం చెయ్యడం – ఇటువంటి కార్యాచరణ కూడా మన ఆత్మవిశ్వాసాన్నీ, అంతరంగ భద్రతనూ పెంచుతుంది. మనం మరొకర్ని ప్రభావితం చెయ్యగలగాలి. అంతేకాని మనకి గుర్తింపు రావడం ప్రధానంగా ఏ పనీ చెయ్యకూడదు.

మన జీవితాలకు ఒక ధ్యేయం, ఒక లక్ష్యం వుండాలంటాడు విక్టర్ ఫ్రాంకెల్. ఆ ధ్యేయం మనలోని అంతర్గత శక్తుల్ని వెలికితీసేలా వుండాలంటాడు. డాక్టర్ హాన్స్ సెలీ "మానసిక వత్తిడి"పై రచించిన తన గొప్ప పరిశోధన గ్రంథంలో, ముఖ్యంగా ఏమంటాడంటే ఇతరులకు సంతోషాన్నిచ్చి తద్వారా మనకి ఉత్సాహాన్నిచ్చే కార్యక్రమాలు చేయడం ద్వారా మనం ఆయురారోగ్య ఆనందప్రదమైన జీవితం గడపగలమని. అతను చెప్పే నీతి ఏమిటంటే "మీ పొరుగువారి ప్రేమ చూరగొనండి" అని.

జార్జి బెర్నార్డ్ షా మాటలు వినండి.

> మనం గొప్పదని భావించిన ఒక ధ్యేయం కోసం మన జీవితం ఉపయోగ పడడం – మనకి నిజమైన ఆనందాన్నిస్తుంది. ప్రపంచం మన ఆనందం కోసం ఏమీ చేయడం లేదని స్వార్థపూరితంగా ఫిర్యాదులు చెయ్యడం కంటే, నేను బ్రతికినంత కాలమూ నా జీవితం సమాజానికి చెందుతుందని భావిస్తాను. నేను చేయగలంత సేవ సమాజానికి చెయ్యగలగడం నా అదృష్టంగా భావిస్తాను. నేను చనిపోయే వరకూ సమాజం నన్ను బాగా

ఉపయోగించుకోవాలనుకుంటాను. నేను జీవితాన్ని జీవించడం కోసమే అనుకుని ఆనందిస్తాను. నాకు జీవితం చిన్న మైనపువత్తి కాదు. అదొక పెద్ద దీపం. ఇప్పుడు నేను దాన్ని పట్టుకుని దారి చూపిస్తున్నప్పటికీ, నా తరువాతి తరానికి దాన్ని అందించేవరకూ ఆ దీపం ఉజ్వలంగా వెలుగుతూ వుండాలని కోరుకుంటాను."

"ఈ భూమి మీద మనం జీవిస్తున్నందుకు ప్రతిగా మనం ఆమెకి యిచ్చే అద్దె-సేవ" అంటాడు ఎల్డన్ టానర్. సేవ చెయ్యడానికి అనేక మార్గాలున్నాయి. మనం ఒక చర్చికో, ఒక సేవాసంస్థకో చెంది వుంటేనే సేవ చెయ్యగలమనీ, లేదా అటువంటి అవకాశాలున్న ఉద్యోగంలో వుంటేనే సేవ చెయ్యగలమనీ అనుకో నక్కర్లేదు. ఏదో ఒక వ్యక్తికి, ఏదో ఒక సమయంలో సేవ చేసే అవకాశం మనకి రోజూ లభిస్తుంది. మన బేషరతు ప్రేమని ప్రకటించడం ద్వారా.

ఇతరుల ఆలోచనల్ని ప్రభావితం చెయ్యడం (Scripting Others)

చాలామంది సమాజ దర్పణంలో కనిపించే వక్ర ప్రతిబింబాలుగా వుంటారు. ఇతరుల ఆలోచనలను, అభిప్రాయాలను, దృక్పథాలను తమవిగా చేసుకుంటారు. పరస్పరాధార సంబంధాలు కల వ్యక్తులుగా మనందరం కూడా కొంతవరకూ ఇలాంటి ప్రతిబింబాలమేనని మర్చిపోకూడదు.

అయితే మనం ఇతరులకి వక్రీకరణ పొందని స్పష్టమైన ప్రతిబింబాలని చూపించాలని అనుకోవచ్చు. వారిలోని క్రియాసంసిద్ధతను ధృవీకరించి వారిని బాధ్యత గల వ్యక్తులుగా చూడవచ్చు. సిద్ధాంత కేంద్రీయతతో, విలువలను పాటించే స్వతంత్ర జీవులుగా తయారుకావడానికి వారికి మనం సహాయపడవచ్చు. పుష్కల మనస్తత్వం కల వ్యక్తులుగా మనం ఇతరులకి వారి స్పష్టమైన ప్రతిబింబాలని చూపిస్తే మనకి ఎలాంటి నష్టమూ వుండదు. మన విలువ ఏమాత్రం తగ్గదు. క్రియాసంసిద్ధత కల వ్యక్తులతో పరస్పర వ్యవహారానికి అవకాశాలు పెంపొందుతాయి కూడా.

మీ జీవితంలో ఎప్పుడో ఒకసారి, మిమ్మల్ని మీరే నమ్మలేని సందర్భంలో కూడా ఎవరో మిమ్మల్ని నమ్మవచ్చు. వారు మీ ఆలోచనలను వ్రాసిపెట్టినవారై వుండవచ్చు. అది మీ జీవితంలో ఎటువంటి మార్పు తెస్తుంది?

మీరు ఇంకొకరికి సానుకూలమైన ఆలోచనలని వ్రాసిపెట్టవచ్చు. వారి

ఆలోచనలను ధృవీకరించవచ్చు. వారు సమాజ దర్పణం ప్రకారం పాతాళానికి పోతూ వుంటే, మీరు వారిని ఉన్నతమార్గంలోకి నడిపించవచ్చు. ఎందుకంటే వారిలో మీకు నమ్మకం వుండడం వలన. వారిని మీరు సహానుభూతితో వింటారు. మీరు వారిని బాధ్యతారహితులుగా వుంచరు. క్రియాసంసిద్ధులుగా వుండేలా ప్రోత్సహిస్తారు.

మీకు 'మ్యాన్ ఆఫ్ లా మాంచా' అనే సంగీత నాటకం గుర్తుండే వుంటుంది. ఒక మధ్యయుగపు యోధుడు ఒక వేశ్యను కలుస్తాడు. ఆమె జీవితంలో తారసపడిన వ్యక్తులందరూ ఆమెని వేశ్యగానే పరిగణిస్తారు. కానీ ఇతను ఆమెలోని సుగుణాలను చూస్తాడు. ఆ సంగతే ఆమెకి మళ్ళీ మళ్ళీ చెబుతాడు. ఆమెకొక కొత్తపేరు పెడతాడు. డల్సీనియా అని. ఒక కొత్త దృక్పథాన్ని సూచించే పేరు.

ముందు ఆమె ఈ పేరు పెట్టుకోడానికి యిష్టపడదు. తిరస్కరిస్తుంది. ఎందుకంటే ఆమె పాత ఆలోచనలు, పాత భావజాలం ఆమెను అశక్తురాలిని చేస్తున్నాయి. కొత్తని అంగీకరించకుండా చేస్తున్నాయి. అతనొక కాల్పనిక జీవి అని కొట్టిపారేస్తుంది. కానీ అతను పట్టు వదలడు. అతనామె అంతఃకరణల ఖాతాలో బేషరతు ప్రేమ అనే డిపాజిట్లు నిరంతరం వేస్తున్నాడు. క్రమంగా అతని ప్రేమ ఆమెలోకి ప్రవేశించసాగింది. అది ఆమె సహజ స్వభావంలోకి, ఆమెలో దాగివున్న శక్తులలోకి ప్రవహించసాగింది. ఆమె స్పందించింది. నెమ్మది, నెమ్మదిగా ఆమె తన జీవనశైలి మార్చుకున్నది. ఆమె తన దృక్పథాన్ని మార్చుకుని ఆ ప్రకారం నడవడం మొదలుపెట్టింది. ఆమెనెరిగివున్న వారంతా విచారపడ్డారు, ఆశ్చర్యపడ్డారు. తరువాత ఆమె మళ్ళీ తన పాత పద్ధతిలోకి తిరోగమించినప్పుడు, అతను మరణశయ్య మీద వుండి ఆమెని పిలిపించుకుని ఒక అందమైన పాట పాడాడు "అసంభవమైన కల" అనే పాట – ఆమె కళ్ళల్లోకి చూస్తూ "ఎప్పటికీ మర్చిపోకు – నువ్వు డల్సీనియావని" అంటాడు.

జోస్యం చెప్పుకుని నిజం చేసుకోడం తాలూకు ఒక గొప్ప కథ వుంది. ఇంగ్లండ్‌లో ఒక కంప్యూటర్‌ని అనుకోకుండా తప్పు ప్రోగ్రామింగ్ చెయ్యడం జరిగింది ఒకసారి. విద్యా సంబంధ పరిభాషలో. ఆ కంప్యూటర్ "తెలివిగల పిల్లల్ని" 'మందమతుల'నీ, 'మందమతు'లైన పిల్లల్ని 'తెలివిగలవాళ్ళ'నీ ముద్రవేసింది. ఈ కంప్యూటర్‌ని ప్రమాణంగా తీసుకుని టీచర్లు పిల్లల్ని గూర్చి వారి అభిప్రాయా లేర్పరుచుకున్నారు.

స్కూల్ యాజమాన్యం కంప్యూటర్ చేసిన తప్పుని గుర్తించేసరికి, అయిదున్నర నెలలు గడిచాయి. ఏం జరిగిందో పిల్లలకి చెప్పకుండా వాళ్ళకి మళ్ళీ పరీక్ష పెడదామని యాజమాన్యం నిర్ణయించింది. ఫలితాలు చాలా ఆశ్చర్యజనకంగా వున్నాయి. తెలివిగల పిల్లలు I.Q. పరీక్షలో చాలా తక్కువ మార్కులు తెచ్చుకున్నారు. వారిని టీచర్లు మందమతులు క్రిందా, సహకరించనివాళ్ళ క్రిందా, నేర్పరితనం లేనివాళ్ళ క్రిందా పరిగణించడం వలన అట్లా జరిగింది. జోస్యం నిజం చేసిన పద్ధతి అన్నమాట.

కానీ 'మందమతులు' అన్న పిల్లలు అభివృద్ధి సాధించారు. టీచర్లు వాళ్ళని తెలివిగలవాళ్ళుగానూ, ఆశావాదులుగానూ, ఉత్సాహవంతులుగానూ పరిగణించారు.

ఆ టర్మ్ మొదట్లో టీచర్లని పరిస్థితి ఎట్లా వుందని అడిగారు. "కొన్ని కారణాల వలన మా పద్ధతులు పనిచెయ్యడం లేదు, అందుకని మా పద్ధతులు మార్చుకున్నాం" అన్నారు. సమాచార సేకరణ వల్ల తేలిందేమిటంటే పిల్లలు తెలివికలవాళ్ళే. పరిస్థితులు సరిగ్గా లేకపోవడానికి కారణం, బోధనాపద్ధతులేనని తేలింది. అప్పుడు వాళ్ళు తమ పద్ధతుల్ని మార్చుకున్నారు. క్రియాసంసిద్ధులైనారు. వారి ప్రభావ వృత్తంలో పనిచేశారు. 'విద్యార్థి నేర్చుకోలేకపోవడం' అనేది టీచర్ మారడం ముందు చాలా తక్కువ ప్రభావం కలది – అని గ్రహించారు.

ఇతరులకి మనం వారిని గురించి వారికి ఏమి చెబుతాం? మనం చెప్పేది ఎంతవరకూ వారిని ప్రభావితం చేస్తుంది? ఇతరుల అంతఃకరణ బ్యాంక్ ఖాతాలో మనం చాలా డిపాజిట్లు వేయవచ్చు. వారిలో వారికి తెలియని నిగూఢ శక్తుల్ని మనం చూసినకొద్దీ, మన ఊహాశక్తిని మనం ఉపయోగించవచ్చు. మన జీవన భాగస్వామితో, పిల్లల్తో, సహోద్యోగులతో కూడా!! వారిపై మనం ముద్రలు వేయకూడదు. వారితో వున్న ప్రతిసారీ వారిని కొత్తగా చూడగలగాలి. వారు స్వతంత్రులుగా, సంతృప్తి కల మానవులుగా, ఇతరులతో సంపద్వంతమైన సంబంధాలు నెలకొల్పగలవారిగా తయారుకావడానికి మనం దోహదపడవచ్చు.

"ఒక వ్యక్తిని ఎలా వున్నవాణ్ణి అలాగే చూస్తే, ఆ వ్యక్తి ఎప్పటికీ అలాగే వుంటాడు. అతనెలా వుండగలడో, ఎలా వుండాలో అలా చూస్తే అతనలా తయారవుతాడు" అంటాడు గెతే.

పునరుద్ధరణ సమతూకం (Balance in Renewal)

మనని మనం తిరిగి తాజాగా చేసుకోడం, మన ప్రత్యేక గుణాలని పునరుద్ధరించుకోవడం అనేది ఒక సమతూకంతో జరగాలి. భౌతిక, ఆధ్యాత్మిక, బౌద్ధిక, సామాజిక/మానసిక దిశలన్నింటినీ కూడా ఒక సమతూకంతో నవీనీకరించుకోవాలి.

ప్రతి ఒక్క దిశనూ పునరుజ్జీవనం చేసుకోడం ముఖ్యమే కానీ అన్నింటి మధ్య సమతూకం సాధించడం ఇంకా ముఖ్యం. ఏ ఒక్కదానిని నిర్లక్ష్యం చేసినా మొత్తానికి ప్రతికూల పర్యవసానాలు సంభవిస్తాయి. ఇది వాస్తవిక సత్యమని నేను అనేక సంస్థలనూ, వ్యక్తులనూ పరిశీలించి తెలుసుకున్నాను. సంస్థలలో భౌతికదిశ అనేది ఆర్థికపరంగా వుంటుంది. బౌద్ధిక దిశ అనేది గుర్తింపు, అభివృద్ధి ప్రతిభా వ్యుత్పత్తుల వ్యక్తీకరణగా వుంటుంది. సామాజిక/మానసిక దిశ మానవ సంబంధాల పరంగా వుంటుంది. వ్యక్తుల్ని ఎట్లా మన్నిస్తాం అనే విషయం మీద. ఆధ్యాత్మిక దిశ, లక్ష్యాలు ఏర్పరుచుకునే విధంలోనూ, సంస్థలో ఐకమత్యం, నిజాయితీ సాధించడంలోనూ వుంటుంది.

ఒక సంస్థ వీటిలో ఏ ఒక్కదానిని నిర్లక్ష్యం చేసినా సంస్థ మొత్తాన్ని అది ప్రతికూలంగా ప్రభావితం చేస్తుంది. సానుకూలమైన సహకారంతో అద్భుతమైన ఫలితాలు సాధించగలిగిన సృజనాత్మక శక్తులు, సంస్థకి ప్రతికూలంగా పోరాడుతూ, దాని అభివృద్ధికీ ఉత్పత్తి శక్తికీ అవరోధాలుగా మారతాయి.

కొన్ని సంస్థలు కేవలం ఆర్థిక విషయాలకే ప్రాముఖ్యమిస్తాయి. ధన సంపాదనే ధ్యేయంగా వుంటాయి. ఆ విషయం సాధారణంగా అవి పైకి చెప్పవు. దాన్ని కప్పిపుచ్చి మరొకరకంగా మాట్లాడుతూ వుంటాయి. కానీ వారి హృదయాల నిండా ధన సంపాదనా కాంక్ష పొంగిపొర్లుతూ వుంటుంది. ఇటువంటి చోట్ల ఒక ప్రతికూల వాతావరణం వుంటుంది. ఈ సంస్కృతిలో సంస్థలోని శాఖల మధ్య విరోధాలు, ఎవర్నివారు సమర్థించుకోడం, ఆత్మరక్షణ విధానాలు ప్రదర్శించడం, రాజకీయాలు, వ్యూహాలు ఎక్కువగా వుంటాయి. ధన సంపాదన లేకుండా సంస్థలు నిలబడలేవన్నది నిజమే. అయితే అవి నిలబడగలగడానికి అదొక్కటే కారణం కాదు. మనం తినకుండా బ్రతకలేము. కానీ తినడానికే బ్రతకం కదా? దీనికి వ్యతిరేకంగా కొన్ని సంస్థల్లో ఎక్కువ ప్రాధాన్యం సామాజిక/మానసిక దిశకు వుంటుంది. ఇదొక రకం సామాజిక ప్రయోగాల వంటివి – వారికి ఆర్థిక పరంగా ఎటువంటి

ప్రమాణాలు వుండవు. వారి ప్రభావశీలతకి ఒక కొలబద్ధ అంటూ వుండదు. ఆ కారణంగా, అన్ని విధాలైన సామర్థ్యాలనూ పోగొట్టుకుంటారు. ఆఖరికి మార్కెట్‌లో ఉనికిని కూడా!!

కొన్నింటిలో దాదాపు మూడు దిశలకే ప్రాముఖ్యం యిస్తారు. వారి సేవలకి ఒక ప్రమాణం, ఆర్థిక ప్రమాణాలు, మానవ సంబంధాలలో ఉన్నత ప్రమాణాలు వుంటాయి. కానీ వారు వ్యక్తులలోని ప్రతిభని గుర్తించి, మన్నించి, అభివృద్ధి చేసే విషయంలో నిబద్ధత చూపరు. ఇటువంటి మానసికపరమైన శక్తులు లోపిస్తే ఒక ఉదారమైన నిరంకుశత్వంలా తయారవుతుంది. దాని వలన ఒక సామూహిక ప్రతిఘటన, ప్రత్యర్థిత్వం మొదలైనవి తలఎత్తుతాయి. మరికొన్ని లోతైన సాంస్కృతిక సమస్యలు తలెత్తుతాయి. సంస్థాపరంగానూ, వ్యక్తిపరంగానూ కూడా ఈ నాలుగు దిశలనూ ఒక సమతూకంతో పునరుద్ధరించుకొనకపోతే ప్రభావశీలత అలవడదు. ఏ ఒక్క దిశను నిర్లక్ష్యం చేసినా అది ప్రతికూల శక్తిగా మారి ప్రభావశీలతకూ, అభివృద్ధికీ ఆటంకంగా వుంటుంది. కనుక సంస్థలు కానీ, వ్యక్తులు కానీ తమ లక్ష్య ప్రకటనలో వీటికి ఒక శక్తిమంతమైన ప్రమాణచట్రాన్ని తయారుచేయాలి. 'సంపూర్ణ నాణ్యతా ఉద్యమం' అనే దానికి ఈ అభివృద్ధి కొనసాగింపు అనేదే ఆమోదముద్ర. అదే జపాన్ దేశపు ఆర్థిక అభివృద్ధి మూలం.

సమ్మిళిత శక్తి పునరుద్ధరణ (Synergy in Renewal)

సమతూకంతో కూడిన పునరుద్ధరణ అంటే అనుకూలమైన సమ్మిళిత శక్తి. ఏ ఒక్క దిశలో మనం మన కత్తికి పదును పెట్టినా, మిగతా దిశలన్నిటి మీద సానుకూల ప్రభావం వుంటుంది. ఎందుకంటే ఇవ్వన్నీ కూడా పరస్పర సంబంధం కలవి. మనం శారీరక ఆరోగ్యం, మన మానసిక ఆరోగ్యాన్ని ప్రభావితం చేస్తుంది. మన ఆత్మబలం మన సామాజిక/మానసిక బలాన్ని ప్రభావితం చేస్తుంది. ఒకదానిలో మనం సాధించిన అభివృద్ధి అన్నింటికీ పాకుతుంది.

"అత్యంత ప్రభావశీలుర 7 అలవాట్లు" ఈ నాలుగు దిశల మధ్య ఒక అనుకూలమైన సమ్మిళిత శక్తిని కలుగజేస్తుంది. ఏ ఒక దిశను పునరుద్ధరించిన ఏడు అలవాట్లలో కనీసం ఒక్కదాన్నైనా ఆచరించగలం. ఈ అలవాట్లు ఒక వరసక్రమం కలవి అయినప్పటికీ, ఒక అలవాటుని అభివృద్ధి చేసుకుంటే మిగతా వాటిని ఆచరించే శక్తి పెరుగుతుంది.

మనమెంత క్రియాసంసిద్ధులమయితే (అలవాటు 1) అంత ప్రభావశీలంగా వ్యక్తిగత నాయకత్వాన్ని ఆచరించగలం (అలవాటు 2) స్వీయ నిర్వహణ నైపుణ్యం (అలవాటు 3) సాధించగలం. మీ జీవితాన్ని మీరు బాగా నిర్వహించుకోగలిగితే (అలవాటు 3) ఎంత విజయవంతంగా క్వాడ్రెంట్ II లో కృషి చెయ్యగలిగితే (అలవాటు 7), ఎంత బాగా ఇతరుల్ని అర్థం చేసుకోగలిగితే (అలవాటు 5), ఎంత బాగా గెలుపు/గెలుపు పద్ధతికి వెళ్ళగలిగితే (అలవాట్లు 4, 6) మీరు ఎంత బాగా స్వతంత్రతను సాధించే అలవాట్లను ఆచరించగలిగితే (అలవాట్లు 1, 2, 3) అంత బాగా పరస్పరాధార సందర్భాలలో రాణించగలరు. (అలవాట్లు 4, 5, 6) పునరుద్ధరణ (అలవాటు 7) అనేది అన్ని అలవాట్లనూ ఒక్కసారి పునరుద్ధరించుకునే క్రమం. మీ భౌతిక దిశను తాజాగా చేసుకుంటే, మీ వ్యక్తిగత దృష్టినీ (అలవాటు 1) మీ స్వీయ స్పృహనూ, ఇచ్ఛాశక్తినీ, క్రియాసంసిద్ధతలను గురించిన ఒక దృక్పథాన్ని ఏర్పరుచుకుని మీ జీవితానికి మీరే బాధ్యులని గుర్తించగలరు. మీపై ఇతరులు చర్య తీసుకోడం కాక, మీకు మీరే చర్యలు తీసుకోగలరు. ఏ ప్రేరణకైనా అనువైన స్పందనని మీరే ఎంచుకోగలరు. ఇది శారీరక వ్యాయామం వలన కలిగే అత్యుత్తమ లాభం. ప్రతి "దైనిక వ్యక్తిగత విజయం" మీ అంతరంగ భద్రత ఖాతాలో ఒక డిపాజిట్ అవుతుంది.

మన ఆధ్యాత్మిక దిశను మరొక్కసారి క్రియాశీలం చేసుకుంటే మన వ్యక్తిగత నాయకత్వాన్ని శక్తిమంతంగా ఆచరించగలుగుతాం (అలవాటు 2). మన జ్ఞాపకాల మీద కాక మన ఊహాశక్తి మీద మనస్సాక్షి ప్రకారం మనం జీవిస్తాం. మన లోలోపలి ఆకాంక్షలు, విలువలు, దృక్పథాలు అన్నీ కూడా సిద్ధాంతకేంద్రీయత నుంచే ఉత్పన్నమౌతాయి. మన జీవితం మన ఆత్మబలం నుంచి ప్రవహిస్తుంది. మన విలువల్నించి శక్తిని గ్రహిస్తుంది. మన భావజాలం మనమే తయారు చేసుకుంటాం. ఆధ్యాత్మిక పునరుద్ధరణ వలన సంపద్వంతమైన వ్యక్తిగత జీవితం ఏర్పడుతుంది. మన బౌద్ధిక దిశను పునరుద్ధరించుకోడం ద్వారా (అలవాటు 3) మన జీవితాన్ని మనం విజయవంతంగా నిర్వహించుకోగలుగుతాము. మన కార్యాచరణ ప్రణాళిక వేసుకునే ముందు మనం మన అత్యంత ప్రాథమ్యాలని గుర్తిస్తాం. మన సమయాన్నీ శక్తినీ అందుకోసమే ఎక్కువ ఖర్చుపెడతాం. మన విద్య కొనసాగింపులో మన జ్ఞానం పెరుగుతుంది. మన ఎంపికలు మెరుగ్గా వుంటాయి. మన ఆర్థిక భద్రత మన ఉద్యోగంలో లేదు. అది మన ఉత్పత్తి శక్తిలో

వుంటుంది. ఆలోచించడం, నేర్చుకోవడం, సృష్టించగలగడం, అల్లుకుపోవడంలో వుంటుంది. అదే నిజమైన ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం. సంపద వుండడం కాదు. సంపదను సృష్టించగలిగే శక్తి వుండడం – అది సహజసిద్ధమైనది.

'దైనిక వ్యక్తిగత విజయం' – రోజుకి కనీసం ఒక గంట ఈ నాలుగుదిశల పునరుద్ధరణకూ కృషి చెయ్యడమే కత్తికి పదును పెట్టడం. అది మనకు అంతరంగ భద్రతనిస్తుంది. పరస్పరాధార సందర్భాలలో మన దృష్టిని ప్రభావవృత్తంలో కేంద్రీకరించే బలాన్నిస్తుంది. ఇతరులని పుష్కల మనస్తత్వంతో చూడగల దృష్టి వైశాల్యాన్ని, ఇతరుల విజయాలను మెచ్చుకోగల సహృదయాన్ని, సదవగాహననీ యిస్తుంది – గెలుపు/గెలుపు పరిష్కారాలను. అవసరమైన 4, 5, 6 అలవాట్లని ఆచరించేందుకు పునాది వేస్తుంది.

ఊర్ధ్వముఖ చక్రభ్రమణం (Upward spiral)

నిరంతరాభివృద్ధి, పరిణామాలను సాధించే ఊర్ధ్వముఖ చక్రభ్రమణంలోకి మనని నడిపే ఒక సిద్ధాంతం, దానినాచరించే క్రమం కూడా ఈ పునరుద్ధరణే. ఈ చక్రభ్రమణంలో ఒక అర్థవంతమైన నిరంతర అభివృద్ధిలో ప్రయాణించాలంటే మనం మరొక విషయాన్ని కూడా పరిగణించాలి. అదే మానవజాతి ప్రత్యేక గుణమైన మనస్సాక్షి.

మేడమ్ డి స్టీల్ ఏమంటారంటే "అంతరాత్మ గొంతు చాలా సున్నితమైనది – దాన్ని నొక్కెయ్యడం సులభం – కానీ అది చాలా స్పష్టమైనది. అపార్థం చేసుకోడం అసంభవం." సత్య సిద్ధాంతాలతో మనకి పొందిక వుందా, లేదా అనేది గుర్తించే ఒక వరం లాంటిది మనస్సాక్షి. లేదా అంతరాత్మ. దాని గొంతు నొక్కకుండా వుంటే అది మనని సిద్ధాంతం వైపు నడిపిస్తుంది.

ఒక ఉత్తమ క్రీడాకారుడికి కండరాలు నరాల సత్తువ ఎంత ముఖ్యమో, ఒక పండితుడికి బౌద్ధికవిద్య అంత ముఖ్యం. అంతరాత్మని జాగృతం చేసుకోడం ఒక క్రియాసంసిద్ధుడైన ప్రభావశీలునికి అంతే ముఖ్యం. ఆత్మజ్ఞానం కలిగించే శిక్షణ పొందడానికి చాలా దీక్ష, సమతూకంతో కూడిన క్రమశిక్షణ, సత్యసంధత అవసరం. అందుకోసం మనకి నిరంతర ప్రోత్సాహం యిచ్చే మంచి సాహిత్యం చదవాలి – ఉదాత్తంగా ఆలోచించగలగాలి – అన్నింటికన్న ముఖ్యం "ఆ సున్నితమైన గొంతు" వినడం.

డాగ్ హామర్ షోల్డ్ ఇలా అంటాడు.

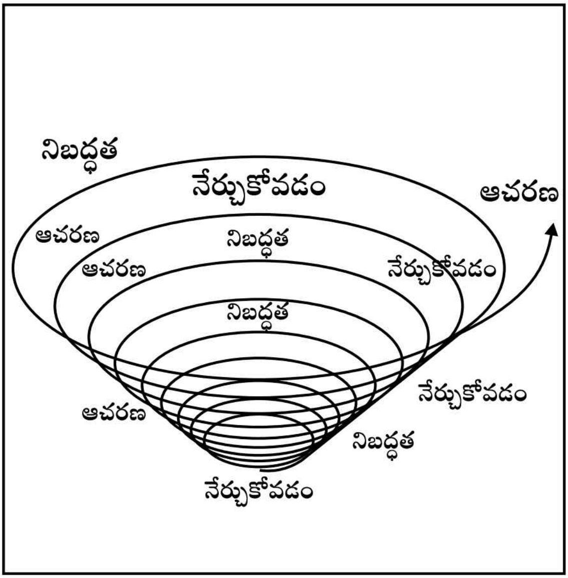
"మీరు కూడా పూర్తిగా జంతువులా మారితేనే గాని, మీలోని జంతువుతో వ్యవహరించలేరు. మీ సత్యసంధతను పోగొట్టుకుంటే తప్ప అసత్యంతో వ్యవహరించలేరు. మీ మనస్సులోని సున్నితత్వాన్ని పోగొట్టుకుంటే తప్ప క్రౌర్యాన్ని ఎదుర్కొనలేదు. తన తోటని అందంగా వుంచుకోవాలనుకున్నవారు కలుపుమొక్కల కోసం ఒకచోటు ప్రత్యేకించరు."

స్వీయస్పృహలో మనం మన ధ్యేయాలనూ, సిద్ధాంతాలనూ ఎంపిక చేసుకోవాలి. లేకపోతే మనం నింపని ఖాళీలు వేరే విషయాలతో నిండిపోతాయి. మనం జంతువుల వలె కేవలం మనుగడ, జాతి పెంపుదల కోసం బ్రతికినట్లవుతుంది. ఆ స్థాయిలో బ్రతికే వ్యక్తులు నిజంగా జీవిస్తున్నట్లు కాదు. "బ్రతకబడుతున్నా"రన్న మాట. తమలో నిగూఢంగా వున్న శక్తుల్ని, నిద్రాణంగా వుండనిస్తున్నారన్న మాట.

వాటిని జాగృతం చేసేందుకు అడ్డదారులేం లేవు. పంటకి వర్తించే సూత్రమే మనకీ వర్తిస్తుంది. మనం ఏ విత్తనం నాటితే, ఆ పంటనే కోసుకుంటాము. అంతకు ఎక్కువా, తక్కువా వుండదు. ఈ న్యాయం మారదు. మనం సత్య సిద్ధాంతాలకు ఎంత చేరువగా వుంటే, మన విచక్షణ అంత మెరుగుగా వుంటుంది. మన దృక్పథాలు అంత ఖచ్చితంగా వుంటాయి. మన 'మ్యాప్'లు కూడా మనం అనుకున్న ప్రదేశాన్ని గుర్తించేవిగా వుంటాయి.

ఈ ఊర్ధ్వముఖ చక్రభ్రమణంలో, మనం కదులుతూ, అభివృద్ధి చెందుతూ వుండే క్రమంలో మన మనస్సాక్షికి విధేయంగా వుండడానికి, ఆత్మజ్ఞానం సంపాదించడానికి ఓర్పు వహించాలి. జ్ఞానసంపద పెరిగిన కొద్దీ మనం వ్యక్తి స్వాతంత్ర్యం, భద్రత, వివేకం,శక్తులు సాధించే మార్గంలో ముందుకి పోతాం.

ఈ చక్ర భ్రమణంలో ముందుకు పోవడానికి మనం నిరంతరం నేర్చుకోవాలి, నిబద్ధులం కావాలి, ఆచరించాలి. ఆ విధంగా పైకి పోవాలి. ఇందులో ఏదో ఒకటి చాలనుకుంటే మనని మనమే మోసం చేసుకున్నట్లన్నమాట. అభివృద్ధి చెందుతూండడం అంటే మనం నేర్చుకోవాలి, నిబద్ధత సాధించాలి, ఆచరించాలి – నేర్చుకోవాలి – నిబద్ధత, ఆచరణ.



ఊర్ధ్వముఖ చక్రభ్రమణం

ఇలా చేసి చూడండి :

1. మీ జీవనశైలికి అనుగుణంగా వుంటూ మీ శరీరాన్ని దృఢంగా వుంచే కొన్ని కొన్ని కార్యాచరణల జాబితా తయారుచేయండి.

2. రాబోయే వారానికి మీరు వేసుకున్న ప్రణాళికలో మీరు నిర్వహించవలసిన పాత్ర యొక్క కొన్ని లక్ష్యాలలో ఒకదాన్ని మీ గమ్యం క్రింద వ్రాసుకోండి. వారాంతంలో మీ పని నిర్వహణను అంచనా వేసుకోండి. మీరు నిజంగా మీ లక్ష్యాన్ని సాధించకపోయి వున్నట్లయితే మరింత మంచి చేయడం కోసం దాన్ని పక్కన పెట్టారా? లేదా వైఫల్యం చెందారా?

3. మీ ఆధ్యాత్మిక, బౌద్ధిక దిశల నుంచి కొన్ని కార్యాచరణలను ఎంచుకుని జాబితా వేసుకోండి. అదే విధంగా మీ సామాజిక/మానసిక దిశలో కూడా. మీరు అభివృద్ధి చేసుకోదలచుకున్న సంబంధాలను కూడా జాబితా వెయ్యండి. సామాజిక విజయం మీకు మరింత ప్రభావశీలతను తెచ్చిపెట్టగలదనుకునే సందర్భాలను కూడా

వ్రాయండి. ఇందులో ప్రతి అంశంలోనూ ఒక దానిని మీ వారపు లక్ష్యంగా ఎంచుకోండి – ఆచరించి, విలువ కట్టుకోండి.

4. ప్రతివారం, కొన్ని "కత్తికి పదును" పెట్టుకునే కార్యాచరణలను ఎంచుకుని, వాటి ఆచరణకు నిబద్ధులు కండి. మీ పనికీ, ఫలితాన్ని కూడా మీరే విలువ కట్టుకోండి.

మళ్ళీ అంతరంగం నుంచి బహిరంగంలోకి
(Inside-Out Again)

"భగవంతుడి పని అంతరంగం నుంచి బహిరంగానికి. ప్రపంచం పని బహిరంగం నుంచి అంతరంగానికి. ప్రపంచం మనుష్యుల్ని మురికివాడల్నించీ విముక్తుల్ని చేస్తుంది. క్రీస్తు మనుష్యుల్లో నుంచీ మురికిని విముక్తం చేస్తాడు. తరువాత వారే మురికివాడల్నించీ విముక్తులౌతారు. ప్రపంచం పరిసరాలను మార్చడం ద్వారా మనుష్యుల్ని మలుస్తుంది. క్రీస్తు మనుష్యుల్ని మారుస్తాడు, తరువాత వారే పరిసరాలను మార్చుకుంటారు. ప్రపంచం మానవ ప్రవర్తనను రూపొందిస్తుంది. కానీ క్రీస్తు మానవుల స్వభావాన్నే మారుస్తాడు."

• ఎజ్రా టఫ్ట్ బెన్సన్

ఈ సందర్భంగా, నేను మీతో నా వ్యక్తిగత అనుభవాన్నొకదాన్ని పంచుకోవాలనుకుంటున్నాను. ఎందుకంటే ఆ అనుభవసారమే ఈ పుస్తకం అని నేను అనుకుంటున్నాను.

కొన్ని సంవత్సరాల క్రిందట నేను యూనివర్సిటీలో పనిచేసేటప్పుడు శబ్బాటికల్ తీసుకుని (ప్రత్యేక సెలవు) హవాయ్ ద్వీపంలోని ఓహు తీరంలోని లెయ్ అనేచోటికి కుటుంబంతో వెళ్ళాను. వ్రాసుకోడం కోసం. అక్కడ కుదురుకున్నాక మేము ఒక దినచర్యని రూపొందించుకున్నాము. అది చాలా ఫలప్రదమైనదిగానూ, ఆహ్లాదకరంగా వుండేలా రూపొందించాము.

తెల్లవారుఝామున లేచి పరిగెత్తేవాళ్ళం. తరువాత మా పిల్లలిద్దర్నీ పొట్టి లాగూలతో, చెప్పుల్లేకుండా స్కూల్‌కి పంపేవాళ్ళం. అక్కడుండే చెరుకుతోటల ప్రక్కన చెదురుగా వున్న ఒక భవనంలో నా ఆఫీసు పెట్టుకున్నాను. అక్కడ నేను వ్రాసు కుంటానన్నమాట. అక్కడంతా ప్రశాంతతే. ఫోన్ కూడా లేదు. సుందర సముద్రతీరం, ప్రశాంత వాతావరణం, ఎటువంటి పనివొత్తిడీ లేదు. నా ఆఫీసు ఒక కాలేజి బయట ప్రక్కన వుండేది. కాలేజి వెనక లైబ్రరీ వుండేది. ఒకరోజు నేను లైబ్రరీలో పుస్తకాల దొంతరల మధ్య తిరుగాడుతూండగా ఒక పుస్తకం నా కంట పడింది. నన్ను ఆకర్షించింది. దాన్ని తెరిచిన వెంటనే నా దృష్టి అందులోని ఒక పారాగ్రాఫ్‌పై పడింది. అందులోని పంక్తులు నన్ను ప్రభావితం చేస్తూనే వున్నాయి. ఇప్పటికీ.

నేనా పేరాగ్రాఫ్ మళ్ళీ మళ్ళీ చదివాను. అందులో ప్రాథమికంగా వున్నదేమంటే మనకి కలిగే ప్రేరణకీ – ఆ ప్రేరణకి మనం స్పందించే సమయానికీ మధ్య కొంత ఖాళీ వుంటుందని. ఈ ఖాళీని మనం ఎట్లా ఉపయోగించుకుంటామనేది మన అభివృద్ధికీ, ఆనందానికీ కారణమవుతుందని.

ఈ ఆలోచన నన్నెంత ప్రభావితం చేసిందో చెప్పడానికి మాటలు చాలవు. నేను 'స్వయంనియతివాదం' (self determinism) అనే తత్వాన్ని జీర్ణించుకుంటూ పెరిగినప్పటికీ, "ప్రేరణకీ స్పందనకీ నడుమనుండే ఖాళీ" అనే ఆలోచన నన్ను చాలా శక్తిమంతంగా, నమ్మశక్యం కాని విధంగా తాకింది. దాన్ని నేను మొదటిసారి విన్నట్లుగా అనిపించింది. నా లోపల ఒక విప్లవం వచ్చినట్లనిపించింది. "ఈ ఆలోచన తాలూకు సమయం ఇప్పుడొచ్చింది" అనిపించింది.

దాన్ని గురించి నేను పదే పదే ఆలోచించాను. అది నా జీవిత తాత్విక దృక్పథంపైన ఎనలేని ప్రభావం చూపింది. నన్ను నేనే పరిశీలించుకున్నట్లనిపించింది. నేనే ఆ ఖాళీలో నిలబడి ప్రేరణ వైపు చూడ్డం మొదలుపెట్టాను. నాకు లభించిన ఈ ఎంపికా స్వాతంత్ర్యానికి నేను అమితంగా ఆనందించాను. ఖాళీలో దొరికిన ఈ స్వాతంత్ర్యం ప్రేరణను కూడా ప్రభావితం చెయ్యగలదని అర్థం అయింది. తరువాత వెంటనే "ఈ విప్లవాత్మక ఆలోచన" వలన నేనూ శాంద్రా ఇద్దరం ఒకరితో ఒకరం లోతుగా సంభాషించడం అభ్యాసం చెయ్యాలనుకున్నాం. దాపరికంలేని పరస్పరభావప్రసారానికి సంసిద్ధులమయ్యాము. నేను తనని మధ్యాహ్నానికి కొంచెం ముందు నా ఎర్ర హోండా 90 సైకిల్ మీద ఎక్కించుకుని, మా ఇద్దరు పిల్లల్నీ కూడా ఎక్కించుకుని (ఒకర్ని మా మధ్య, మరొకర్ని నా ఎడమ మోకాలి మీద)

పొలాల్లో నుంచి వచ్చేవాళ్ళం. మేం మాట్లాడుకుంటూ నెమ్మదిగా ఒక గంటసేపు అట్లా ప్రయాణించేవాళ్ళం. ఈ సైకిల్ రైడ్ కోసం పిల్లలు ఎదురుచూసేవాళ్ళు. నిశ్శబ్దంగా కూర్చునేవాళ్ళు. అక్కడ మరో వాహనమేమీ కనిపించేది కాదు. మా సైకిల్ కూడా పెద్ద శబ్దం చేసేది కాదు. మేం ఒకరు చెప్పింది ఒకరం స్పష్టంగా వినగలిగేవాళ్ళం. తరువాత మేం బీచ్‌లో హోండాని ఒక దగ్గర పెట్టి, ఇంకో రెండువందల గజాలు నడిచి ఎవరూ లేనిచోట మా పిక్‌నిక్ భోజనం కానిచ్చేవాళ్ళం.

సముద్రతీరపు ఇసుకా, ద్వీపం అవతల నుంచీ వచ్చే మంచినీటి నదీ పిల్లల్ని ఎక్కువ ఆకర్షించేవి. వాళ్ళు అందులో లీనమైతే నేనూ శాండ్రా అంతరాయం లేకుండా మాట్లాడుకునేవాళ్ళం. ఇట్లా సంవత్సరం పాటు రోజుకి రెండుగంటలు మాట్లాడుకోవడంవలన మేం ఎంత నమ్మకాన్నీ, అవగాహననూ సాధించామో చెప్పడానికి పెద్ద ఊహాశక్తి అవసరం లేదు.

మొదట్లో మేం అన్ని రకాల విషయాలను గురించి మాట్లాడేవాళ్ళం. మనుషులు, ఆలోచనలు, సంఘటనలు, పిల్లలు, మా ఇల్లు, కుటుంబం, నా రచనా వ్యాసంగం, భవిష్యత్తు ప్రణాళికలు – ఇట్లా ఎన్నో సంగతులు! రానురాను మా సంభాషణ మా అంతరంగ ప్రపంచం వైపు మళ్ళింది. మా పెంపకం, మా భావజాలాలు రూపొందిన తీరు, మా అనుభూతులు, మా సందేహాలు, మొదలైన వాటిలోకి ప్రవేశించాము. ఈ సంభాషణలోకి ప్రవేశించగానే వాటిని మేం పరిశీలించడం, ఆయా సన్నివేశాలలో మమ్మల్ని మేము పరిశీలించుకోడం మొదలు పెట్టాము. ప్రేరణకూ, స్పందనకూ వుండే ఖాళీని కొత్త పద్ధతుల్లో ఉపయోగించడం మొదలుపెట్టాము. అందువలన మేము మా నేపథ్యాలనించీ ఎటువంటి భావజాలాన్ని సంతరించుకున్నామో, అది మేము ప్రపంచాన్ని చూసే దృష్టిని ఎట్లా నిర్దేశించిందో అర్థమైంది. మేము మా అంతరంగ ప్రపంచాలలోకి ఒక ఉత్సాహవంతమైన సాహసయాత్ర ప్రారంభించాము. అది చాలా ఆసక్తికరంగా, పరిశోధనాత్మకంగా, అంతర్‌దృష్టిని పెంపొందించేదిగా రూపొందింది. బాహ్య ప్రపంచంలో ఇటువంటిది ఎప్పుడూ అనుభవించి వుండలేదు మేము.

మా ఈ అంతరంగ యాత్ర అంతా మాధుర్యభరితంగా వెలుగులు విరజిమ్మేదిగా మాత్రమే లేదు. కొన్ని బాధాకరమైన, ఇబ్బందికరమైన అనుభవాలను కనుక్కున్నాం. మేమేమిటో ఎట్లా వుండేవారమో తెలిపే అనుభవాలున్నాయి. అవి మమ్మల్ని మనసులు విప్పి నిష్కల్మషంగా మాట్లాడుకునేందుకు దోహదపడ్డాయి.

చాలాకాలంగా మేము వీటిని గురించి మాట్లాడుకోవాలని అనుకున్నట్లు తెలుసుకున్నాం. కొన్ని సున్నితమైన సందార్భల్లోకి, లోతైన విషయాల్లోకి వెళ్ళి వచ్చినప్పుడు మాకొక సాంత్వన లభించినట్లయింది.

మేం మామూలుగా పరస్పరం సహాయపడుతూ, సహానుభూతి కలిగి వుంటూ, ఒకరికొకరు ఊతమిస్తూ వుండడం వలన ఈ అంతర్గత పరిశోధనలను మేం ఆహ్వానించగలిగాం. మేం రెండు ముఖ్యమైన ప్రాథమిక నిబంధనలు విధించుకున్నాం. మొదటిది "సోదాలు చెయ్యకూడదు" (తరచి తరచి వివరాలడగకూడదు, శోధించకూడదు). మేము ఒకర్నొకరు ఇటువంటి ప్రశ్నలడక్కూడదు. సహానుభూతి చూపించాలంతే. 'సోదా' అనేది ఒక దురాక్రమణ లాంటిది. అది అవతల వ్యక్తుల్ని అదుపు చేసేది. చాలా తర్కంతో కూడినది. మేం భయాలనూ, సందేహాలను రేకెత్తించే ఒక క్లిష్టతలోకి అడుగుపెడుతున్నాం. ఆ ప్రదేశాన్ని మరింత తరచి చూడాలని అనుకుంటున్నాం. ఒకరితో ఒకరం దాపరికం లేని భావప్రసారం చేసుకోవాలనుకున్నాం. కనుక ఇందులో వాదాలకి సోదాలకి చోటులేదు.

రెండవ ప్రాథమిక నిబంధన ఏమిటంటే, మా మాటల్లో ఒకరినొకరు నొప్పించేది కాని బాధించేది కానీ వుంటే, ఇంకా ఆ రోజుకి సంభాషణ ఆపాలి. రెండవరోజు ఎక్కడ విడిచిపెట్టామో అక్కడినించైనా ప్రారంభించవచ్చు లేదా ఎవరో ఒకరం దాన్ని కొనసాగించేదాకా ఆగవచ్చు. మాకు పరిసరాలూ, సమయమూ సంభాషణకి అనువుగా వున్నాయి కనుక, మా వివాహబంధాన్ని మరింత పటిష్ఠం చేసుకోవాలనే కోరికతో ఉత్సాహంతో వున్నాం కనుక ఈ వదిలేసిన విషయాల్ని ఎప్పటికైనా మాట్లాడుకుని తెగిన కొసల్ని కలపగలమనే నమ్మకం వుంది. ఏదో ఒక విధంగా ఆ సంభాషణ ఒక కొలిక్కి తేగలమని నమ్మకం వుంది.

ఈ రకమైన భావప్రసారంలో చాలా క్లిష్టమైనదీ, ఫలప్రదమైనదీ అయిన సంఘటన మేం ఇద్దరం ఒకరికొకరు హృదయాలు విప్పి చెప్పుకోగల స్థితికి రావడం. మేం అందులో పూర్తిగా లీనమవడం వల్ల మాకు ప్రేరణకూ స్పందనకూ మధ్య అప్పుడింక ఖాళీలేదని తెలిసింది. కొన్ని చేదైన అనుభూతులు కలిగాయి. అయినా మేం ఎక్కడ మొదలుపెట్టామో అక్కడే ప్రారంభించాలన్న పట్టుదలతో ఆ అనుభూతుల్ని అధిగమించి సమస్యల్ని పరిష్కరించుకోగలిగాం.

ఇందాక చెప్పుకున్న క్లిష్ట పరిస్థితుల్లో ఒకటి నా వ్యక్తిత్వంలోని ఒక వైఖరి వల్ల వచ్చింది. మా నాన్న చాలా జాగ్రత్తతో, నిగ్రహంతో వుండే వ్యక్తి. మా అమ్మ

తన సహజ స్వభావాన్ని దాచుకోకుండా నలుగురిలో కలివిడిగా మెసిలే వ్యక్తి. నాలో ఈ రెండు స్వభావాలూ వున్నాయి. నాకు అభద్రత ఎదురైనప్పుడు నేను నాలోకి ముడుచుకుపోయేవాణ్ణి. నా లోపలే క్షేమంగా వుండిపోయి అన్నీ పరిశీలించే వాణ్ణి.

శాండ్రాది మా అమ్మ స్వభావం. సమాజంలో కలివిడిగా వుండడం, సహజంగా స్వాభావికంగా మెలగడం అలవాటు. మా వివాహమయినాక నేనామె కలివిడితనం సరైనది కాదనీ, ఆమెకి నా నిగ్రహం సోమరితనమనీ అనిపించేవి. ఎందుకంటే దానివల్ల నేను ఇతరులను పట్టించుకునే స్వభావాన్ని కోల్పోతాననుకునేది ఆమె. మేం ఇప్పుడు చేసిన ఈ అంతరంగయాత్రలో ఈ భావాలన్నీ పైకొచ్చాయి. నేను శాండ్రా అంతర్దృష్టికీ, వివేకానికీ విలువ యిచ్చి నన్ను ఇతరులపట్ల స్పందించే వ్యక్తిగా మలిచినందుకు మెచ్చుకున్నాను.

మరొక క్లిష్ట సమయం శాండ్రా ఒకసారి ఒక విషయానికి 'అతుక్కుపోయి' ప్రవర్తించడం. అది నన్ను చాలాకాలం కలతపెట్టింది. తనకి 'ఫ్రిజిడేర్' కంపెనీ గృహపరికరాలపైన ఒక భ్రాంతి లాంటిది వుండేది. అదెందుకో నాకు అర్థమయ్యేది కాదు. తను ఇంకొక బ్రాండ్ గృహ పరికరం కొనాలని కూడా ఊహించేది కాదు. మేం అప్పుడప్పుడే కాపురం ప్రారంభించి, చాలా మితమైన బడ్జెట్‌లో వున్నప్పుడు కూడా మేం యాభై మైళ్ళు కార్లో వెళ్ళి నగరంలోనే కొనాలనేది. ఫ్రిజిడేర్ వారి ఉపకరణాలు అక్కడొక్కచోటే దొరుకుతాయి. నేను అప్పుడు పనిచేస్తున్న చిన్న పట్టణంలో అవి లభ్యమయ్యేవి కావు.

ఇది నాలో చాలా అలజడి కలిగించిన విషయం. అదృష్టవశాత్తూ మేమొక వస్తువు కొన్నప్పుడు అలాంటి సందర్భం వచ్చింది. అది ఎటువంటి ప్రేరణ అంటే – ఆ ఒక్క విషయంలో ఆమె ప్రవర్తన అహేతుకమైన ఆలోచనకు సంకేతంలాగ అనిపించింది నాకు. అది నాలో చాలా ప్రతికూల భావాలను రగిలించింది.

నేను నా వ్యక్తిగత ప్రవర్తనలోకి ముడుచుకుపోయాను. ఆమె ప్రవర్తనతో వ్యవహరిచడం అంటే వ్యవహరించకుండా వుండడమే పరిష్కారం అనిపించింది. లేకపోతే నేను నిగ్రహం కోల్పోయి అనకూడని మాటలు అనే ప్రమాదం వుంది. కొన్నిసార్లు నేను మాటజారి ఏదో ఒకటి అనేసి మళ్ళీ వెళ్ళి క్షమాపణ చెప్పిన సందర్భాలున్నాయి.

ఆమె ఫ్రిజిడేర్ కంపెనీని యిష్టపడడంతో నాకేం యిబ్బంది లేదు. కానీ నేనేదైతే అహేతుకమని అనుకున్నానో దాన్ని ఆమె సమర్థించడం, ఏ ప్రాతిపదిక లేకుండానే ఆ కంపెనీని అట్లా వెనకేసుకు రావడంలో నాకు చికాకు కలిగింది. తన వాదన అహేతుకమైనదని ఆమె అంగీకరించి వుంటే నేనెలాగైనా సర్దుకునేవాణ్ణి. కానీ ఆమె తనని తాను సమర్థించుకోడం నన్ను చిరాకు పెట్టింది.

వసంతకాలం ప్రారంభంలో ఈ 'ఫ్రిజిడేర్' ప్రసక్తి వచ్చింది. మేం ఇంతకాలంగా చేస్తూ వస్తున్న సంభాషణ ఈ విషయాన్ని తిరిగి మాట్లాడుకోడానికి మమ్మల్ని సన్నద్ధం చేసింది. మేం పెట్టుకున్న నిబంధనలు పాటిస్తున్నాం. నొప్పించి, బాధపెట్టే విషయాలకు విరామం యిస్తున్నాం. తిరిగి మాట్లాడుతున్నాం. ఈ విషయాన్ని కూలంకషంగా చర్చించిన రోజుని నేనెప్పుడూ మర్చిపోలేను. మేం ఆరోజు బీచ్‌లో కూర్చుని మాట్లాడుకోకుండా, సైకిల్ మీద కూర్చుని ప్రయాణిస్తూనే మాట్లాడాం. బహుశా మేం ఒకరికళ్ళల్లోకి ఒకరం సూటిగా చూస్తూ మాట్లాడుకోడం యిష్టం లేక కావచ్చు. ఈ విషయంపై చాలా ఉద్వేగభరితమైన భావాలున్నాయి. చాలా చెడ్డ భావాలు కూడా వున్నాయి. చాలాకాలంగా అడుగున పడి వున్న విషయం కూడా. మా ఇద్దరి అనుబంధంలో చీలిక తెచ్చే అవకాశం వున్న విషయం కూడా. అయితే ఇప్పుడు మాలో ఒక సుందరతరమైన ఏకీకృతమైన సంబంధాన్ని పెంచి పోషించుకుంటున్న సమయంలో అభిప్రాయభేదాలున్న ఏ విషయాన్నయినా మాట్లాడుకుని తేల్చుకోవలసిన అవసరం వుంది కదా!

ఈ విషయంపై పరస్పరం మాట్లాడుకోడం వలన మేం నేర్చుకున్నది మా ఇద్దరికీ చాలా ఆశ్చర్యం కలిగించింది. అది నిజంగా సమ్మిళిత శక్తికి నిదర్శనం. తనకి ఈ ఫ్రిజిడేర్ ఉత్పత్తుల పట్ల వుండే స్థిరభావానికి కల కారణాన్ని మొట్టమొదటిసారిగా తెలుసుకున్నట్లనిపించింది శాండ్రాకి. ఆమె తన తండ్రి గురించి మాట్లాడింది. ఆయన హైస్కూల్లో చరిత్ర ఉపాధ్యాయుడుగా, కోచ్‌గా చాలాకాలం పనిచేశాడు. ఆ ఆదాయం చాలక ఈ గృహోపకరణాల వ్యాపారం కూడా ప్రారంభించాడు. ఆర్థికమాంద్యం సమయంలో చాలా ఆర్థిక సమస్యలు ఎదుర్కొన్నాడు. ఆ క్లిష్ట సమయంలో ఆయన వ్యాపారం నిలబడడానికి కారణం, "ఫ్రిజిడేర్" కంపెనీ ఆయనకి అప్పు యివ్వడం.

శాండ్రాకి తండ్రితో చాలా తియ్యని అనుబంధం వుంది. ఆయన సాయంత్రం బాగా అలసిపోయి యింటికి వచ్చి మంచం మీద వాలితే, శాండ్రా ఆయన అరికాళ్ళు

మర్దన చేస్తూ పాటలు పాడేది. చాలా సంవత్సరాలపాటు వారు ఈ సాయంకాలాన్ని ఇంత ప్రేమగా పంచుకునేవారు. ఆయన తన వ్యాపారంలోని చింతనల్ని, విచారాల్నీ ఆమెతో చెప్పేవాడు. ఆ కంపెనీ తనకు అప్పు యిచ్చి, తనని క్లిష్ట సమయంలో ఆదుకున్నందుకు వారిపై అభిమానం వ్యక్తపరిచేవాడు.

తండ్రీ కూతుళ్ళ మధ్య సహజాతిసహజంగా సాగిపోయిన ఈ భావప్రసారం – ఆమె మనసులో చెరగని ముద్ర వేసింది. నిజానికి మనలో ఒక భావజాలం ఏర్పడే సమయమే అది. ఇటువంటి సమయాల్లోనే మన మనస్సులో అనేక ఆలోచనలు, భావప్రతిమలు ముద్రింపబడతాయి. బహుశా శాంద్రా ఇప్పటివరకూ అదంతా మర్చిపోయి వుంటుంది. ఇప్పుడామె ఎంతో సహజంగా ఈ విషయం చెప్పగలుగుతోంది. చెప్పడం తనకి క్షేమమేననే నమ్మకం కుదిరాక.

శాంద్రాకి యిప్పుడు అద్భుతమైన అంతర్దృష్టి కలిగింది. ఫ్రిజిడేర్ పట్ల తనకు కల ప్రీతికి మూలాన్ని చెప్పింది. నాకు కూడా ఆమెపై గల గౌరవం పెరిగింది. శాంద్రాకి గృహోపకరణాల తయారీదార్లు ముఖ్యం కాదు. ఆమె తండ్రి ముఖ్యం అనే విషయం నేను అర్థం చేసుకున్నాను. ఆమె తండ్రి గురించి, ఆయన విశ్వాస పాత్రత గురించి, ఆయన అవసరాల పట్ల తన విశ్వాసపాత్రత గురించి మాట్లాడు తోందని అర్థమైంది.

ఆ రోజు మా యిద్దరికీ కన్నీళ్ళు రావడం నాకింకా గుర్తుంది. మా లోపలికి మేం చూసుకోగలిగినందుకే కాదు, మా ఇద్దరికీ గల పరస్పర గౌరవం పెరిగినందుకు. బయటికి స్వల్పంగా కనిపించే విషయాలకు కూడా మూలాలు ఉద్వేగభరితమైన అనుభవాల్లోనే వుంటాయని గ్రహించాం. లోపల వుండే సున్నితమైన విషయాలను తడమకుండా పైపైన అల్పమైనవిగా కనిపించేవాటితో వ్యవహరించినట్లు, వ్యవహరించడం, ఇంకొకరి హృదయమనే పవిత్రప్రదేశాన్ని తొక్కుతూపోవడం లాంటిది.

ఈ నెలలన్నీ ఇటువంటి ఎన్నో ఫలాలనిచ్చాయి. మా భావప్రసారం ఎంత శక్తిమంతం అయిందంటే ఒకరి మనసులో భావాలను మరొకరం యిట్టే పట్టుకో గలిగేవాళ్ళం. మేం హవాయ్ నించీ బయల్దేరేటప్పుడు ఈ అలవాటుని కొనసాగించా లని నిర్ణయించుకున్నాం. తరువాత చాలాకాలం మేం కారులో వెళ్ళడానికి బదులు హోండా సైకిల్ మీద వెడుతూ మాట్లాడుకునేవాళ్ళం. మాట్లాడుకోడం కోసమే వెళ్ళేవాళ్ళం. ప్రేమ నిలుపుకోవాలంటే సంభాషణ చాలా అవసరం. ముఖ్యంగా

భావాలను పంచుకోడం ఎంతో అవసరం. మేం రోజుకి చాలాసార్లు మాట్లాడు కుంటాం. నేను ప్రయాణంలో వున్నా సరే. అట్లా మాట్లాడడం ఇంటి స్పర్శను వెంట తీసుకుపోవడంలా వుంటుంది. ఇంటిలోని ఆనందం, భద్రత విలువలూ అన్నీ వెంట వస్తున్నట్లుంటాయి.

థామస్ వుల్ఫ్ చెప్పింది తప్పు. మీరు మళ్ళీ ఇంటికి వెళ్ళొచ్చు. మీ ఇల్లు అనుబంధాల కోశాగారం అయితే, ఒక అపూర్వమైన స్నేహబంధం అయితే.

తరాల సహజీవనం (Intergenerational Living)

ప్రేరణకీ స్పందనకీ మధ్య వుండే ఖాళీని వివేకవంతంగా పూరించుకోడం నేర్చుకున్న ఆ అద్భుతమైన సంవత్సరం, మమ్మల్ని అంతరంగం నించీ బహిరంగం లోకి వచ్చే శక్తినిచ్చింది. పూర్వం మేం 'బహిరంగం నించీ అంతరంగంలోకి' అనే పద్ధతిని ప్రయత్నించాం. మేం గాఢంగా ప్రేమించుకున్నాం. మా ప్రవర్తననూ, వైఖరులనూ నిగ్రహించుకోవడం ద్వారా మా అభిప్రాయ భేదాలను అపార్థాలనూ బహిరంగంగా చర్చించుకుని సరిదిద్దుకున్నాము. మానవ సంబంధాల పెంపునకు పనికొచ్చే నైపుణ్యాలని వుపయోగించి విజయం సాధించాం. మేం పూర్వం వుపయోగించిన "బ్యాండ్ ఎయిడ్స్" "క్విక్ ఫిక్సెస్" ఇప్పటిదాకా పనిచేసినా అడుగున పడివున్న సమస్యలు అట్లాగే వుండిపోయాయి. ఇప్పుడు మేం సూటిగా సంభాషించుకునే వరకూ కూడా. మేము ఇప్పుడు 'అంతరంగం నించీ బహిరంగానికి' అనే పద్ధతిలో సంభాషించుకున్న తరువాత పూర్వపు అభిప్రాయ భేదాలు తొలిగిపోయాయి. అవి 'బహిరంగం నుంచి అంతరంగంలోకి' పద్ధతిన ఏనాటికీ పరిష్కారం అయివుండేవి కావు.

మేము మా ప్రణాళికల్ని పునఃపరీక్ష చేసుకుని, మా భావజాలాన్ని తిరిగి వ్రాసుకున్నందు వలన, ఆ కృషి మాకు మధురఫలాలను యిచ్చింది. ఒక గెలుపు/ గెలుపు అనుబంధాన్ని, అవగాహననీ యిచ్చింది. మేం మా జీవితాలని క్వాడ్రెంట్ II కార్యాచరణలో కృషి చెయ్యడానికి తగిన సమయాన్ని కూడా యిచ్చింది. అర్థవంతమైన పరస్పర భావప్రసారానికి ఆస్కారమిచ్చింది.

మరిన్ని మంచి ఫలితాలను కూడా యిచ్చింది. మా తల్లితండ్రులు మాతో ప్రవర్తించిన, మమ్మల్ని మలచిన విధం మమ్మల్ని ఎలా రూపొందించిందో అర్థం అయ్యాక, మేం మా పిల్లల ప్రవర్తనను కూడా మేం మలుస్తున్నామని అర్థం అయింది.

అది మాకు తెలీకుండానే జరిగిపోతోందని కూడా తెలుసుకున్నాం. ఇతరుల్ని మన భావజాలంతో ఎంత బాగా ప్రభావితం చెయ్యవచ్చో తెలిశాక, మేం వచ్చే తరానికి ఎటువంటి విలువల్ని అందించాలో, సత్యసిద్ధాంతాలను ఆలోచనలోనే కాక ఆచరణలో పెట్టి వారికి ఎలా ఉదాహరణలుగా నిలవాలో ప్రయత్నించడం మొదలుపెట్టాము.

మాకు సంక్రమించిన భావజాలాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకుని మనం క్రియా సంసిద్ధులుగా దాన్ని ఎట్లా మార్చాలో నేనీ పుస్తకంలో ప్రత్యేకంగా చెప్పాను. అయితే మనకి సంక్రమించిన భావజాలమంతా ఉపయోగకరమైనది కాదని అనుకోకూడదు. సానుకూలమైన, సుందరమైన ఆలోచనావిధానం కూడా మనకి పూర్వీకులనించి అంది వుండవచ్చు. దానిని మనం గుడ్డిగా నమ్మి వుండవచ్చు. నిజమైన స్వీయస్పృహ వుంటే ఆ భావాలను అభినందించవచ్చు. మనని సిద్ధాంత కేంద్రీయ వాతావరణంలో పెంచి, మనం ఎటువంటి వాళ్ళమో, ఎట్లా పరిణామం చెందగలమో కూడా తెలుసుకోవచ్చు. తరాలన్నీ సహజీవనం చేసే ఉమ్మడి కుటుంబంలో ఒక అధిగమన శక్తి వుంటుంది. పరిణామశీలత వుంటుంది. తాతలు, అమ్మమ్మలు, నానమ్మలు, అత్తలు, మామలు, పిన్నులు, బాబాయిలు, పెద్దనాన్నలు, బావలు, మరదళ్ళు, ఇట్లా వీరంతా కలుస్తూ వుంటే వ్యక్తులంతా తమ తమ విలువలను, ఉనికిని అస్తిత్వాన్నీ తెలుసుకునే అవకాశం వుంటుంది.

పిల్లలకి తమ “తెగ” గురించి తెలుసుకునే అవకాశం వుంటుంది. వాళ్ళు దేశమంతా ఎక్కడెక్కడో వ్యాపించివున్నా, తమకి కావల్సినవాళ్ళు తమని పట్టించు కునేవాళ్ళు వున్నారన్న ఆనందం కలుగుతుంది. మనం కుటుంబాన్ని అభివృద్ధి చేసుకునే సందర్భంలో అదొక అద్భుతమైన లాభం. మన పిల్లల్లో ఎవరో ఒకరికి ఏదైనా క్లిష్ట సమస్య వచ్చి, అతను మనతో సంబంధంలో లేడనుకోండి – అతను తన బాబాయిదో మరింకెవరి సాయమో తీసుకోవచ్చు. వారి ఆశ్రయం పొందవచ్చు.

ఈ భూమి మీద నిజంగా అతివిలువైన వాళ్ళెవరంటే తాత, అమ్మమ్మ, నానమ్మలు – వాళ్ళు నిజంగా అద్భుతమైన సామాజిక దర్పణం లాంటివాళ్ళు. మా అమ్మ అటువంటిది. ఇప్పుడావిడకి 80 ఏళ్ళు దాటాయి. ఆమెకి తన వారసులు ప్రతి ఒక్కరిపైనా అమితమైన ప్రేమ, ఆసక్తి, ఆమె మా అందరికీ ప్రేమలేఖలు వ్రాస్తుంది. నేను ఈ మధ్య ఒకరోజు విమానంలో ప్రయాణిస్తూ ఆవిడ వ్రాసిన ఒక ఉత్తరం చదువుతూంటే, నా కళ్ళు అప్రయత్నంగా వర్షించసాగాయి. ఆవిడకి ఈరోజు నేను ఫోన్‌చేసి మాట్లాడితే ఆవిడేమంటుందో తెలుసా?

"స్టీఫెన్! నేను నిన్నెంతగా ప్రేమిస్తున్నానో నీకు తెలియాలి. అలాగే నువ్వెంత అద్భుతమైన వ్యక్తివో కూడా నీకు తెలియాలి" అంటుంది. ఆమె ఎప్పుడూ నాలో ఆత్మవిశ్వాసం కలిగిస్తూనే వుంటుంది. దృఢమైన తరతరాల కుటుంబం, ఒక ఫలప్రదమైన, సంతృప్తికరమైన పరస్పరాధార సంబంధాన్ని కలిగిస్తుంది. చాలా మందికి ఇటువంటి బాంధవ్యాల ప్రాముఖ్యత తెలుసు.

"రూట్స్" అనే పుస్తకాన్ని మనందరం కొన్నేళ్ళ క్రింద ఎంత అభిమానంతో చదివామో మీకు గుర్తుండే వుంటుంది. మనందరికీ 'వేళ్ళు' (roots) వున్నాయి. అవి ఎక్కడున్నాయో వెతుక్కునే సామర్థ్యం వుంది. మన మూలాలని, మన పూర్వీకులని మనం వెతుక్కోవాలి. ఇట్లా మన మూలాలను అన్వేషించుకోడం కేవలం మనకోసమే కాదు. రాబోయే తరాల కోసం కూడా. మానవులందరి వారసుల ఉపయోగం కోసం. "మనం మన పిల్లలకి యిచ్చే వారసత్వపు సంపదలు రెండే రెండు. ఒకటి వేళ్ళు, రెండు రెక్కలు" అన్నారు ఎవరో.

పరివర్తనశీలి (Becoming A Transition Person)

మన పిల్లలకి 'రెక్కలు' యివ్వడం అంటే వారికి స్వతంత్రం యివ్వడం. మనకు సంక్రమించిన ప్రతికూల భావజాలాన్ని అధిగమించే శక్తినివ్వడం అంటే నా స్నేహితుడు. టెర్రీ వార్నర్ అన్నట్లు ఒక పరివర్తనశీలిగా మారాలి. మన పూర్వీకుల నించి మనకందిన భావజాలాన్ని వున్నదున్నట్లు మన పిల్లలకి బదిలీ చెయ్యకుండా, మెరుగుపరిచి అందించాలి. అట్లా మెరుగుపడిన భావజాలాన్ని వారికి అందించే క్రమంలో వారికీ మనకీ మధ్యవుండే సంబంధం కూడా మెరుగుపడాలి.

మన చిన్నప్పుడు మన తల్లితండ్రులు మనని సరిగ్గా చూడకపోతే, మనం కూడా మన పిల్లల్ని సరిగ్గా చూడకూడదని కాదు. కానీ యిట్లా చూసేవారు కూడా వున్నారనడానికి అనేక నిదర్శనలున్నాయి. మనం క్రియాసంసిద్ధులం కనుక ఆ భావజాలాన్ని మార్చగలం. మన పిల్లల్ని బాగా చూడ్డమే కాక, వారి విలువని వారికి నమ్మచెప్పడం కూడా చెయ్యాలి. వారికి సానుకూలమైన ఆలోచనావిధానం అందించాలి.

ఈ విషయాన్ని మనం మన వ్యక్తిగత లక్ష్యప్రకటనలోనే కాక మన మనస్సుల్లో, హృదయాల్లో కూడా వ్రాసి పెట్టుకోవాలి. మన 'దైనిక వ్యక్తిగత విజయం'లో మనం

ఈ లక్ష్యప్రకటన ప్రకారం నడుచుకుంటున్నామా, లేదా అని చూసుకోవచ్చు. మనని సరిగ్గా చూడని తల్లితండ్రులు, ఇంకా జీవించి వుంటే, వారిని క్షమించగలిగి, ప్రేమించగలిగి వుండడం నేర్చుకోవాలి.

తరాల తరబడి వచ్చే ఒక అలవాటుని, ఒక వైఖరిని అది మంచిది కాకపోతే, దానిని మనం నివారించవచ్చు. మనం గతానికీ భవిష్యత్తుకీ మధ్య ఒక వారధి లాంటి వాళ్ళం, పరివర్తకులం. మన పరిణామం తరువాతి తరతరాల పరిణామం. ఇటువంటి ఒక పరివర్తకుడు అన్వర్ సాత్. ఆయన 'మార్పు' అనేదాని స్వభావాన్ని మనకి వారసత్వంగా యిచ్చి వెళ్ళాడు. ఆయన, "అరబ్బులకూ ఇజ్రాయిల్ ప్రజలకూ మధ్య అనుమానం, భయం, ద్వేషం, అపార్థాలతో కట్టిన గోడ వున్న గతానికీ, ఘర్షణ వేర్పాటు తప్పదని భావించిన భవిష్యత్తుకూ మధ్య నిలబడ్డాడు. సంప్రతింపుల కోసం చేసిన కృషికి ఇరువైపుల్నించీ నిరాకరణ ఎదురైంది. కనీసం సంప్రతింపుల పద్ధతిని కూడా ఏర్పడనివ్వలేదు. ఇతరులు ఆకులు దుయ్యడం పరిష్కారంగా భావిస్తే, ఆయన వేరుమూలాల దగ్గర్నుంచి పెకిలించే ప్రయత్నం చేశాడు. అట్లా చెయ్యడంతో ఆయన చరిత్రగతినే మార్చాడు. లక్షలాది జనజీవితాన్ని మార్చాడు.

ఆయన తన ఆత్మకథలో ఇట్లా వ్రాసుకున్నాడు.

> "అప్పుడు నైరో సెంట్రల్ జైల్లో సెల్ నం.54లో వుండగా, అనూహ్యంగా నాలోని ఆత్మబలం నేను గ్రహించగలిగాను. అది మార్పు తెచ్చే బలం. దాన్ని ప్రతిభ అనండి, సామర్థ్యం అనండి. నేను చాలా సంక్లిష్టమైన సందర్భాన్ని ఎదుర్కుంటున్నాననీ, నేను మానసికంగా బౌద్ధికంగా సమర్థతని సాధించకపోతే, దాన్ని ఎదుర్కోలేననీ తెలుసుకున్నాను. ఆ ఏకాంత ప్రదేశంలో కూర్చుని జీవితం గురించి, మానవ స్వభావం గురించీ నేను చేసిన ఆలోచన నాకొక సత్యాన్ని తెలియజేసింది. అదేమిటంటే, తన ఆలోచనా విధానాన్ని మార్చుకోలేని వ్యక్తి దేన్నీ మార్చలేడు. అందువల్ల ఎప్పటికీ అభివృద్ధి సాధించలేడు.

మార్పు – నిజమైన పరిణామం – అంతరంగంనించే ఆవిర్భవిస్తుంది. అది అమలు చేసినంత మాత్రాన రాదు. అంటే వ్యక్తిత్వ వికాస నైపుణ్యాలతో, క్విక్ ఫిక్స్ విధానాలతో రాదు. అది వేరు మూలాలను ఛేదించడంతోనే వస్తుంది. మన ఆలోచన, మన జీవన తాత్వికత, అది మనకు అందించే శీలసంపద.

ఏమియల్ మాటల్లో :

"నైతికత గురించి ఆలోచించవచ్చు. అనుభూతించవచ్చు. దానికి కట్టుబడి జీవించాలని కోరుకోవచ్చు. కానీ అది వీటన్నింటిలోకి వచ్చి కూడా మననుంచీ తప్పించుకుపోవచ్చు. మన చేతన కన్న లోతుగా మన సారాంశం వుంటుంది. అదే సత్యం, అదే మన స్వభావం. ఈ అంతరంగంలోకి చేరగలిగిన సత్యాలే మనం. ఇవి సహజంగా, స్వచ్ఛందంగా చేతనలోనూ, అచేతనలోనూ కూడా వుంటాయి. అవే మన నిజమైన జీవితాన్ని ప్రతిబింబిస్తాయి. అవి మన భౌతిక ఆస్తుల కన్న ఎక్కువైన సంపద. మనకీ సత్యానికీ మధ్య ఏమాత్రం ఖాళీ వున్నా మనం సత్యంతో కాక దానికి వెలుపల వున్నట్లే. ఒక ఆలోచన, ఒక అనుభూతి, ఒక కోరిక మాత్రమే జీవితం కాదు. దివ్యత్వం సాధించడమే జీవిత లక్ష్యంగా వుంటుందప్పుడు. అప్పుడే సత్యం మనతో వుంటుందనీ, మనల్ని విడిచిపోదనీ నమ్మగలం. అప్పుడది మన వెలుపల వుండదు. మనలోనూ వుండదు. సత్యమే మనమా, మనమే సత్యంగా వుంటాయి."

మనతో మనం ఏకత్వం సాధించడం, మనకు ప్రేమాస్పదులైనవారితో ఏకత్వం సాధించడం, అనేదే "అత్యంత ప్రభావశీలుర ఏడు అలవాట్లు" యిచ్చే మధురఫలం. గతంలో మనలో చాలామంది ఈ ఏకత్వం అనే ఫలాన్ని రుచిచూసే వుంటారు. మనం అనైక్యత అనే చేదుఫలాన్ని కూడా రుచి చూసే వుంటాం. ఐక్యత అనేది ఎంత విలువైనదో, ఎంత సున్నితమైనదో మనకి తెలుసు.

ఒక సమగ్రమైన వ్యక్తిత్వాన్ని సంతరించుకుని, సేవాప్రేమలతో జీవించడమే ఇటువంటి ఐక్యతని సాధిస్తుంది. కానీ అది అంత సులభమైనది కాదు. క్విక్‌ఫిక్స్ అంతకన్న కాదు.

అయినప్పటికీ అది సాధ్యమే. మన జీవితాన్ని సిద్ధాంత కేంద్రీయంగా చేసుకోవాలనే కోరికతో ఇది మొదలవుతుంది. ఇతర కేంద్రీయతలతో ఏర్పడిన దృక్పథాలను ఛేదించుకుని బయటపడడంతో, సుఖసౌధాలనించీ, విలువలేని అలవాట్లనించీ బయటపడడంతో సాధ్యమౌతుంది.

ఒక్కొక్కసారి మనం తప్పులు చేస్తాం. చాలా ఇబ్బందిగా అనిపిస్తుంది. అయినప్పటికీ మనం "దైనిక వ్యక్తిగత విజయం"తో మొదలుపెట్టి, అంతరంగం నుంచి బహిరంగంలోకి కృషిచేస్తే అద్భుతమైన ఫలితాలను సాధించగలం. ఒక

విత్తు నాటి, నీళ్ళు పోసి పెంచి పోషించి, కలుపు తీస్తే, దాని పెరుగుదల క్రమాన్ని చూసి మనం సంభ్రమం చెందుతాం. తరువాత ఆ విత్తులోంచి వచ్చిన చెట్టు యిచ్చే మధురఫలాన్ని ఆస్వాదిస్తాం. మధురఫలాలవంటి ప్రభావవంతమైన జీవితాన్ని జీవిస్తాం.

మళ్ళీ ఒకసారి ఎమర్సన్‌ని స్మరిద్దాం. “మనం పట్టుదలతో చేసే కృషి సులభ తరంగా మారుతుంది. ఆ కృషి స్వభావం మారదు. దాన్ని సాధించే మన సామర్థ్యం పెరుగుతుంది.”

మన జీవితాన్ని సిద్ధాంత కేంద్రీయంగా చేసుకుని, మన ఫలితాలకూ ఫలిత సాధనశక్తికీ మధ్య సమతూకం సాధించగలిగితే, మనకి మనం ఒక ప్రభావవంత మైన ఉపయోగకరమైన, శాంతియుతమైన జీవితాన్ని నిర్మించుకోగలం. మన వారసులకి కూడా అటువంటి జీవితాన్ని అందించగలం.

నాదొకమాట

ఈ పుస్తకం ముగించే సందర్భంలో అసలు సత్య సిద్ధాంతాలనే వాటికి మూలం ఎక్కడున్నది అనే విషయంపై నా నమ్మకాన్ని మీతో పంచుకోవాలనుకుంటున్నాను. సత్య సిద్ధాంతాలనేవి ప్రకృతి ధర్మాలు. అవి మనందరినీ సృష్టించిన భగవంతునిలో నుంచే వచ్చాయి. మన అంతరాత్మ కూడా ఆయన నుంచే వచ్చింది. ఇటువంటి అంతరాత్మకి అనుగుణంగా ఎంతవరకూ జీవించగలుగుతామో అంతవరకూ మనం మన సహజ స్వభావానికి న్యాయం చేస్తాము. లేకపోతే జంతువులకన్నా ఎక్కువ స్థాయికి ఎదగలేము.

మానవ స్వభావంలో కొన్ని లక్షణాలు లేదా కొన్ని భాగాలు, అటు చట్టాలకి గానీ ఇటు చదువుసంధ్యలకి గానీ లొంగవు. వాటిని భగవంతుడే సరిచెయ్యాలి. మానవులుగా మనమెవరం పరిపూర్ణులం కాలేము. అయితే మనం సత్య సిద్ధాంతాలకి అనుగుణంగా నడవగలిగినంత వరకూ మన స్వభావంలో దివ్య లక్షణాలు వచ్చి చేరతాయి, మన జన్మకి ఒక సార్ధకత కలుగుతుంది. టీల్ హార్డ్ డి చార్డిన్ మాటల్లో చెప్పాలంటే "మనం ఆధ్యాత్మిక అనుభవం కల మానవులం కాము. మానవ అనుభవాలు భవం పొందుతున్న ఆధ్యాత్మిక జీవులం."

ఈ పుస్తకంలో నేను మీతో పంచుకుంటున్న విషయాలన్నింటినీ ఆచరించడానికి నేను కృషిచేస్తూ వుంటాను. ఆ కృషి విలువైనదీ, సంతృప్తికరమైనదీ కూడా. అది నా జీవితానికొక అర్థాన్నిచ్చి నన్ను ప్రేమకూ సేవకూ అంకితమయేలా చేస్తుంది.

మరొక్కసారి మనం టి.ఎస్. ఇటియట్ మాటల్ని స్మరించుకుందాం. "మనం మన సాహసయాత్రని ఆపకూడదు. యాత్ర చివర మనం మళ్ళీ బయలుదేరిన చోటికే వచ్చి దాన్ని మొదటిసారి చూసినంత కొత్తగా చూడాలి."

మలిపలుకు :
నన్నెక్కువ అడిగే ప్రశ్నలు

ఈ మలిపలుకులో వుండే వ్యక్తిగత ప్రశ్నల్లాంటివి నన్ను చాలామంది అడిగి ఇబ్బందికి గురిచేస్తూ వుంటారు. అయితే ఈ ప్రశ్నలు తరుచూ చాలా ఆసక్తితో అడుగుతూ వుంటారు. గనుక ఇక్కడ చేరుస్తున్నాను. ఇందులోని చాలా ప్రశ్నల సమాధానాలని నేను "7 అలవాట్లని జీవించడం" అనే పుస్తకంలో (Living the 7 Habits) చేర్చాను.

'7 అలవాట్లు' 1989లో ప్రచురింపబడింది. ఇంత కాలం తరువాత కలిగిన మీ అనుభవాల కనుగుణంగా ఇందులో ఎటువంటి తీసివేతలు, మార్పులు, చేర్పులు చేయాలని భావిస్తున్నారు?

నేను చాలా ధైర్యంగా చెబుతానీ విషయం – నేనేమీ మార్చనని. మరింత లోతుగా విస్తృతంగా చర్చించానేమో. తరువాత వచ్చిన కొన్ని ఎడిషన్స్‌లో ఆ అవకాశం కలిగింది.

ఉదాహరణకి దాదాపు 2,50,000 మంది వ్యక్తులు 3వ అలవాటుని, 'ముందు విషయాలు ముందు' అనే ఆలోచననూ నిర్లక్ష్యం చేస్తున్నట్లు చూపించాం. అందుకని "ముందు విషయాలు ముందు" అనే పుస్తకం (1996లో వెలువడింది)లో రెండు, మూడు అలవాట్లను గురించి లోతుగా చర్చించాను. మరికొన్ని విషయాలను, చిత్రాలనూ కూడా చేర్చాను.

"అత్యంత ప్రభావశీలమైన కుటుంబాల 7 అలవాట్లు" అనే పుస్తకంలో దృఢమైన, సంతోషపూరితమైన, అత్యంత ప్రభావశీలంగా వుండే కుటుంబాలు ఈ ఏడు అలవాట్లని ఎలా పాటించాలో సూచించాను.

మా అబ్బాయి సీన్ కూడా, యువత ప్రత్యేకావసరాలు, ఆసక్తులు, సవాళ్ళను *ఈ చట్రంలోనించే దార్శనికంగా, జ్ఞానసంపాదన పరంగా గుర్తించి, ఎట్లా అర్థం చేసుకుని ఆచరించాలో తెలుసుకున్నాడు. "అత్యంత ప్రభావశీలమైన యువత 7 అలవాట్లు" అనే పుస్తకం నుంచి (The 7 Habits of Highly Effective Teens).*

మాకు కొన్ని వేల మంది తమ జీవితాలలో 7 అలవాట్లను సమ్మిళితం చేసుకోవడం ద్వారా పొందిన ప్రభావశీలత గురించి చెబుతూ వుంటారు. "7 అలవాట్లను జీవించడం" (Living the 7 Habits) అనే పుస్తకంలో, 76 మంది తాము ఈ పుస్తకం చదివినందు వలన లభించిన ప్రోత్సాహం ధైర్యం గురించి చెప్పారు. ఈ సిద్ధాంతాల యొక్క పరిణామశీలత, శక్తి తమ జీవితాలను వ్యక్తిగతంగా, కుటుంబపరంగా, సంస్థాపరంగా ఎటువంటి అభ్యుదయ పథం వైపు మళ్ళించిందో చెప్పారు.

ఈ పుస్తకం విడుదల అయిన తరువాత 7 అలవాట్లని గురించి మీరేం నేర్చుకున్నారు?

నేను చాలా నేర్చుకున్నాను. పూర్వం నేర్చుకున్నవి తిరిగి ఆచరణలో పెట్టాను కూడా.

1. సిద్ధాంతాలకీ విలువలకీ కల తేడాని అర్థం చేసుకోడం. సిద్ధాంతాలు సహజ ధర్మాలు. అవి మన వెలుపలివి. అవి మన కార్యాచరణ పర్యవసానాలను శాసిస్తాయి. విలువలు అంతరంగానికి సంబంధించినవి. అవి ఆత్మగతమైనవి. మన ప్రవర్తనని నడిపించేవి. మనం "సిద్ధాంతాలకి" విలువ యిస్తే మనకి తక్షణ ఫలితాలే కాక దీర్ఘకాలిక ఫలితాలు కూడా దక్కుతాయి. దానినే నేను 'ప్రభావశీలత' అంటాను. ప్రతివారికీ విలువలు వుంటాయి. దొంగల ముఠాలకి కూడా విలువలు వుంటాయి. విలువలు వ్యక్తుల ప్రవర్తనను శాసిస్తాయి. కానీ సిద్ధాంతాలు ఆ ప్రవర్తన వల్ల వచ్చే పర్యవసానాలను నిర్దేశిస్తాయి. సిద్ధాంతాలు స్వతంత్రమైనవి. అవి మన స్వాధీనంలో వుండవు. మనకి వాటిని గురించి తెలిసినా తెలియకపోయినా మనం వాటిని అంగీకరించినా, లేకపోయినా, వాటిని యిష్టపడ్డా, పడకపోయినా, నమ్మినా నమ్మకపోయినా, వాటికి విధేయంగా వున్నా, లేకపోయినా, అవి నిలిచే వుంటాయి. వినమ్రత అనేది అన్ని సద్గుణాలకూ తల్లి వంటిదని నా నమ్మకం. వినమ్రత ఏమంటుందంటే, "మనం మన మీద అదుపు సాధించలేం, సిద్ధాంతాలు సాధించ గలవు, కనుక మనం వాటికి లొంగిపోవాలి" అని. గర్వం ఏమంటుందంటే "మన

మీద మనకి అదుపు వుంది, మన విలువలే మన ప్రవర్తనని నడిపిస్తాయి గనుక, మన యిష్టం వచ్చినట్లు మనం జీవించవచ్చు" అని. అట్లా చెయ్యవచ్చు. కానీ దాని పర్యవసానం మాత్రం సిద్ధాంతాల చేతిలోనే వుంటుంది. విలువల చేతిలో వుండదు. అందుకని మనం 'సిద్ధాంతాలకి విలువ' యివ్వాలి.

2. ప్రపంచం మొత్తంలో నా అనుభవం ద్వారా నేను తెలుసుకున్నదేమిటంటే, ఈ పుస్తకంలో నేను పేర్కొన్న సిద్ధాంతాలన్నీ విశ్వజనీనమైనవి. వారివారి సంస్కృతులను బట్టి వారివారి ఆచారాలు వేరయితే కావచ్చు కానీ, అన్నింటిలోనూ అంతర్లీనంగా వున్న సిద్ధాంతాలు ఒకటే. ఈ పుస్తకంలో నేను చెప్పిన సిద్ధాంతాలను నేను ప్రపంచంలోని ఆరు ముఖ్యమైన మతాలలోనూ కనుగొన్నాను. ఈ మతాల సంబంధమైన పవిత్రగ్రంథాలనుంచీ కొన్ని ఉల్లేఖనల్ని కూడా ఉపయోగించుకున్నాను. నేను ఆయా సంస్కృతులను గురించి బోధించేటప్పుడు ఈ ఉల్లేఖనలను సేకరించాను. నేను మధ్య ప్రాచ్యంలో, ఇండియా, ఆసియా, ఆస్ట్రేలియా, దక్షిణ పసిఫిక్, దక్షిణ అమెరికా, యూరప్, ఉత్తర అమెరికా, ఆఫ్రికా నేటివ్ అమెరికన్, మిగతా మూలవాసుల సంస్కృతులను పరిశీలించాను. వీరందరికీ, మనందరికీ, స్త్రీపురుషులందరికీ ఒకే అవసరాలున్నాయి. అందరం ఒకే సిద్ధాంతాలను ప్రతిబింబిస్తాం. అందరిలో ఒక అంతర్గతమైన న్యాయం, గెలుపు/గెలుపు భావన వుంది, అందరిలోనూ ఒక నైతికత వుంది, బాధ్యత వుంది. ధ్యేయసాధన సిద్ధాంతాలున్నాయి, నిజాయితీ, సహకారం, భావప్రసారం, పునరుద్ధరణ మొదలైన వాటిపై అవగాహన వుంది. ఇవ్వన్నీ విశ్వజనీనమైన సిద్ధాంతాలు – అయితే ఆచరణలో మాత్రం ఆయా సంస్కృతుల ప్రతిఫలనాలుగా వుంటాయి. ప్రతి సంస్కృతీ ఈ విశ్వజనీన సూత్రాలను తనకు ప్రత్యేకమైన రీతిలో ఆచరిస్తుంది.

3. 7 అలవాట్లను సంస్థలలో ఎట్లా అమలు చేస్తారన్నది కూడా నేను పరిశీలించాను. నిజానికి సంస్థలకి 'అలవాట్లు' వుండవు. ఆ సంస్కృతిలో, కొన్ని నియమాలు, ధర్మాలు, కొన్ని పద్ధతులు వుంటాయి. అవి అలవాట్లకు ప్రాతినిధ్యం వహిస్తాయి. నిజానికి ప్రవర్తన అనేది వ్యక్తిగతమైనదని మనం అదివరకే విశ్లేషించుకున్నాం. ఒక సంస్థకు కూడా కొన్ని స్థిరమైన పద్ధతులు, ఆచరణక్రమాలు, పని విధానాలూ వుంటాయి. ఇవే అలవాట్ల క్రిందకి వస్తాయి. నిర్మాణం, పద్ధతులు, ఆచరణక్రమం, ఆచరణ వీటి విషయంలో మేనేజ్‌మెంటు నిర్ణయాలు తీసుకున్నప్పటికీ, ఇవి వ్యక్తుల సామూహిక నిర్ణయాలుగానే వుంటాయి. అంటే వ్యక్తిగతమైనవే

అని అర్థం. మేము వేలకొలదీ సంస్థలతో, పరిశ్రమలతో పనిచేసి, తేల్చుకున్నదేమి టంటే, 7 అలవాట్లలో వుండే సిద్ధాంతాలే సంస్థల ప్రభావశీలతకి కూడా అన్వయిస్తాయని.

4. మనం ఏ ఒక్క అలవాటుతో ప్రారంభించి అయినా 7 అలవాట్లని గురించి బోధించవచ్చు. ఏదో ఒక అలవాటు నేర్పి అన్నింటినీ నేర్పడంలోకి సాగిపోయేలాగా నేర్పవచ్చు. అది ఒక 'Hologram' లాంటిది. అందులో ప్రతి భాగంలోనూ మొత్తాన్ని చూడవచ్చు. మొత్తంలో ప్రతిభాగాన్నీ చూడవచ్చు.

5. '7 అలవాట్లు' 'అంతరంగం నుంచి బహిరంగం'లోనికి అనే పద్ధతిని అవలంబించినప్పటికీ, మనం ముందు బహిరంగం నుంచి వచ్చే సవాళ్ళను ఎదుర్కోడంతో ప్రారంభించి తరువాత "అంతరంగం నుంచి..." పద్ధతికి మారినా నష్టం లేదు. మీకు ఒక అనుబంధంలో సమస్య వచ్చినా, అభిప్రాయ భేదాలు తలెత్తినా, మీకవసరమైన 'అంతరంగం నుంచి బహిరంగంలోకి' అనే పద్ధతి. మిమ్మల్ని ముందు వ్యక్తిగత విజయానికి దానివెంటే సామాజిక విజయానికీ నడిపిస్తుంది. ఈ కారణం వల్లనే నేను తరచూ ముందు 4, 5, 6 అలవాట్లు బోధించి తరువాత 1, 2, 3 బోధిస్తాను.

6. పరస్పరాధారత అనేది స్వతంత్రత కన్న పదిరెట్లు కష్టమైనది. అందుకు చాలా బౌద్ధిక, మానసిక స్వేచ్ఛా కావాలి. గెలుపు/గెలుపు ఆలోచన వుండాలి. ముఖ్యంగా అవతల వ్యక్తి గెలుపు/ఓటమి పద్ధతిలో వున్నప్పుడు మనం వారిని ముందు అర్థం చేసుకోడానికి ప్రయత్నించడం కష్టమే. మూడవ ప్రత్యామ్నాయం కోసం ప్రయత్నించడమూ కష్టమే. ఇతరులలో సహకారపూర్వకంగా వ్యవహరించడానికి చాలా స్వేచ్ఛ, అంతరంగ భద్రత, ఆత్మవిశ్వాసం అవసరం. లేకపోతే మనం ఏదైతే పరస్పరాధారత అనుకుంటున్నామో అది పరాధీనతగా పరిణమిస్తుంది. తమ స్వతంత్రత ప్రకటించుకునే క్రమంలో వారు తాము అనుకున్న దానికి విరుద్ధంగా ప్రవర్తిస్తారు. లేదా తమ బలహీనతల్ని పూరించుకోడానికి యితరుల బలహీనతల్ని వాడుకుంటారు.

7. మొదటి మూడు అలవాట్లకీ "వాగ్దానాలు చేసి నెరవేర్చండి" అని సారాంశం చెప్పవచ్చు. తక్కిన మూడు అలవాట్లకీ "సమస్య పరిష్కారంలో ఇతరుల్ని పాల్గొనేలా చెయ్యండి – కలిసి పరిష్కారం సాధించండి" అని చెప్పుకోవచ్చు.

8. **7 అలవాట్లలో** ఉపయోగించిన భాష నవీనమైనది. వాడిన కొత్త పదాలు, పదబంధాలు తక్కువే అయినా కూడా. ఈ కొత్త భాష ఒక సాంకేతిక భాష (Code) ఒక shorthand కూడా అవుతుంది – చాలా విషయాన్ని తక్కువ భాషలో చెప్పడం. ఉదాహరణకి మీరెవరినైనా "అది డిపాజిట్టా, ఉపసంహరణా?" అని అడిగారను కోండి. అలాగే "అది ప్రతిస్పందనా? క్రియాసంసిద్ధతా?" "అది సమ్మిళిత శక్తా, రాజీయా?" "అది ముందు విషయాలు ముందా, రెండవ విషయం ముందా?" "అది అంతం ధ్యాసతో ఆరంభమా లేక పద్ధతుల ధ్యాసతోనా?" ఇట్లాంటి భాష. ఈ ప్రత్యేకమైన సాంకేతిక పదాలతో కూడిన వాక్యాల వల్ల ఎన్నో సంస్కృతులు పరిణామం చెందడం చూశాను. ఈ సిద్ధాంతాలను అర్థం చేసుకుని నిబద్ధతలో ఆచరించడం వలన పరిణామం చెందిన సంస్కృతులు అవి.

9. విశ్వాసపాత్రత కన్నా నిజాయితీ ఉన్నతమైన విలువ. ఇంకా బాగా చెప్పాలంటే నిజాయితీ అనేది విశ్వాసపాత్రత యొక్క అత్యున్నత స్థితి. నిజాయితీ అంటే సిద్ధాంత కేంద్రీయత కలిగి వుండడం. వ్యక్తి కేంద్రంగా కాక సిద్ధాంత కేంద్రీయతలో వుండి ఒక సమగ్రమైన జీవితం జీవించడం. మనమంతా రోజూ ఎదుర్కొనే చాలా విషయాలకి మూలం "ఇది ఆమోదకరమా? ఇది సరి అయినదేనా?" అనే ప్రశ్నల్లో వుంది. మనం సత్యం అనే నమ్మినదాన్ని ప్రక్కకి పెట్టి, ఒక వ్యక్తికో, ఒక బృందానికో విశ్వాసపాత్రంగా వుండడానికి పనిచేస్తే మనం నిజాయితీ కోల్పోతాం. మనకి తాత్కాలికంగా మెప్పుదల, గుర్తింపు లభించవచ్చు. కాని నిజాయితీ కోల్పోయి నందుకు పర్యవసానం, కాలక్రమంలో తెలిసివస్తుంది. ఒక్కొక్కసారి ఎవరి కోసం మనం నిజాయితీ కోల్పోయామో వారితోనే మన సంబంధం దెబ్బతినే అవకాశం వుంది. ఇది మనుషుల వెనక వారి గురించి చెడు మాట్లాడినట్లు వుంటుంది. మనం ఇంకొకర్ని గురించి మరొకరితో చెడుగా మాట్లాడితే, అప్పటికి బాగున్నా, ఆ మరొకరు మనని తరువాత నమ్మరు. ఒక విధంగా మొదటి మూడు అలవాట్లు నిజాయితీకి ప్రాతినిధ్యం వహిస్తే, తక్కిన మూడు విశ్వాసపాత్రత గురించి చెప్తాయి. కానీ ఈ ఆరు కూడా ఒకదానితో ఒకటి పేనుకుని వున్న గట్టిదారం లాంటివి. మళ్ళీ చెప్పేదేమిటంటే నిజాయితీ వల్ల విశ్వాసపాత్రత వస్తుంది. అట్లాకాక, అందుకు విరుద్ధంగా ముందు విశ్వాసపాత్రతతో మొదలుపెడితే మనం నిజాయితీ కోల్పోయినట్లే. మనని ఒకరు యిష్టపడడం కన్న నమ్మడం మేలు. పర్యవసానంగా, నమ్మకం గౌరవం వున్నప్పుడు ప్రేమ సహజంగా ఉబికి వస్తుంది.

10. 7 అలవాట్లను ఆచరించడం, జీవితంలో ఒక భాగం చేసుకోడం నిరంతర పోరాటం – మనం ఏ ఒక్క అలవాటు దగ్గరో అప్పుడప్పుడూ దారితప్పుతూ వుంటాం. అన్నింటినీ కూడా ఆచరించలేకపోతాం. అర్థం చేసుకోడానికవి సులభ మైనవే. కానీ ఆచరణకు కష్టమైనవి. అవి ఇంగితజ్ఞానంలాంటివి. కానీ ఇంగిత జ్ఞానం అందరి జ్ఞానం కాదు (Common sense is not common).

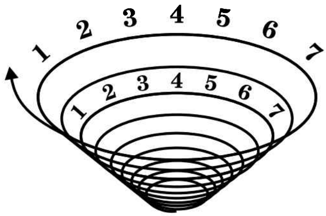
ఏ అలవాటు మీకు ఆచరణలో కష్టమనిపించింది?

అయిదవ అలవాటు. నేను బాగా అలసిపోయినప్పుడు, నేనే రైట్ అనుకున్నప్పుడు నాకు ఎదుటివారు చెప్పేది వినబుద్ధి కాదు. విన్నట్టూ నటిస్తాను. అప్పుడు నాకు అపరాధభావం కలుగుతుంది. ఎందుకంటే నేను చెప్పేది నేను చెయ్యడం లేదు కనుక. జవాబు చెప్పడం కోసం వినడం – నిజంగా వినడం కాదు – నిజానికి ప్రతిరోజు నేను ఈ 7 అలవాట్లతో పోరాడుతూనే వుంటాను. నేను దేనినీ జయించలేదు. వాటిని నేను నా జీవన సిద్ధాంతాలుగా చూస్తాను. వాటిపై మనమెప్పుడూ ఆధిపత్యం వహించలేము. మనకు వాటిని జయించామేమో అని ఎప్పుడైనా అనిపించినా, ఆ క్షణమే మనమింకా ఎంత దూరంలో వున్నామో తెలిసిపోతుంది. మనకి తెలిసినకొద్దీ, మనకెంత తెలియదో తెలుస్తూ వుంటుంది.

అందుకే నేను నా యూనివర్సిటీ విద్యార్థులకి, వారు వేసే ప్రశ్నల నాణ్యతకి 50 శాతం, వారు యిచ్చే సమాధానాలకి 50 శాతం గ్రేడ్స్ యిచ్చేవాడిని. వారి నిజమైన పరిజ్ఞానం ఆ విధంగా వ్యక్తం అవుతుంది.

అదే విధంగా ఈ ఏడు అలవాట్లు ఒక ఊర్ధ్వముఖ చక్రభ్రమణాన్ని సూచిస్తాయి.

ఒకటవ అలవాటు ఉన్నతస్థాయిలో వున్నప్పుడు వేరు, అధమస్థాయిలో వున్నప్పుడు వేరు. ప్రారంభదశలో క్రియాసంసిద్ధత అనేది ప్రేరణకూ స్పందనకూ మధ్య ఖాళీ వుంటుందని తెలుసుకోడంగా వుంటుంది. తరువాత స్థాయిలో వెనక్కి వెళ్ళడమా, సమానంగా వుండడమా అనే స్థాయిలో వుంటుంది. మూడవస్థాయిలో స్పందన వ్యక్తీకరించడంగా వుంటుంది. తరువాత స్థాయి క్షమాపణ అడగడం తరువాత స్థాయి క్షమించడం. తరువాత స్థాయి తల్లితండ్రుల్ని క్షమించడం. దాని తరువాతి స్థాయి కాలధర్మం చెందిన తల్లితండ్రుల్ని క్షమించడం. తరువాత స్థాయి నొచ్చుకోకుండా వుండడం.



1-7
ఊర్ధ్వముఖ చక్రభ్రమణం

మీరు ఫ్రాంక్లిన్ కవీ కంపెనీకి ఉపాధ్యక్షుడు కదా! మీ కంపెనీ ఈ 7 అలవాట్లను పాటిస్తుందా?

మేం బాగా ప్రయత్నిస్తాం. మేం బోధించేవి ఆచరించడానికి నిరంతరం ప్రయత్నిస్తూ వుండడమనేది మా మూలసూత్రం. కానీ మేము ఇంకా దానిలో పరిపూర్ణత సాధించ లేదు. అన్ని వ్యాపారాలవలె మాకు కూడా మారుతున్న మార్కెట్ వాస్తవికతలు, రెండు కంపెనీల విలీనం (కవీ లీడర్‌షిప్ సెంటర్, ఫ్రాంక్లిన్ క్వెస్ట్‌ల విలీనం) కొన్ని సవాళ్ళు సృష్టించాయి. 1974లో ఈ విలీనం జరిగింది. ఈ సిద్ధాంతాల పూర్తి ఆచరణకు కొంత సమయం, సహనం, పట్టుదల వున్నప్పుడు కాలక్రమంలో మాకు విజయం లభిస్తుందని నమ్మకం. ఒక ఛాయాచిత్రం సంపూర్ణ చిత్రాన్ని చూపించదు కదా! చాలాకాలం ట్రాక్‌లో లేని విమానం కూడా మళ్ళీ ఎగరడానికి సిద్ధం కావాలి కదా! చివరికది గమ్యం చేరుతుంది కదా! మనందరం వ్యక్తులం కూడా అంతే. కుటుంబాలు సంస్థలు కూడా అంతే. “అంతం ధ్యాసతో ఆరంభం” అనేది కీలకమైన పద్ధతి. అందరి నిబద్ధత, అందరి స్పందన, నిరంతర మార్గదర్శకత్వం కావాలి.

ఏడు అలవాట్లే ఎందుకు? ఆరో, ఎనిమిదో, పదో, పదిహేనో, ఎందుకు కాదు? ఏడులోని పవిత్రత ఏమిటి?

ఏడులో పవిత్రత అంటూ ఏమీ లేదు. మూడు వ్యక్తిగత విజయపు అలవాట్లు (ఎంపిక స్వాతంత్ర్యం, ఎంపిక, కార్యాచరణ) మూడు సామాజిక విజయపు అలవాట్లు (గౌరవం, అగౌరవం, సృష్టి) కలిసి ఆరు. వీటికి పదునుపెట్టుకునే అలవాటుతో ఏడు.

ఈ ప్రశ్న అడిగినప్పుడల్లా నేను ఈ ఏడింటితోపాటు మరొకటేదైనా ఒక గుణం అలవాటు చేసుకోదగ్గది వుందేమోనని రెండవ అలవాటుని ఒక జీవన విలువ క్రింద సూచించేవాడిని. మరొక మాటలో చెప్పాలంటే సమయపాలన అనే మంచిలక్షణాన్ని మీరొక అలవాటుగా మార్చుకోవచ్చు. అది కూడా రెండవ అలవాటులోని విలువే. మీకింకా ఏ మంచి లక్షణం స్ఫురించినా దానిని రెండవ అలవాటులోని విలువలతో చేర్చుకోవచ్చు. మీ విలువల వ్యవస్థని మీరే సృష్టించు కోవచ్చు. రెండవ అలవాటు ఈ ఎంపికల్నీ లేదా విలువల్నీ తెలిపేది. 3వ అలవాటు వాటిని ఆచరించేది. కనుక అవి మూలసూత్రాలు. ఒకదానికొకటి పెనవేసుకున్నవి.

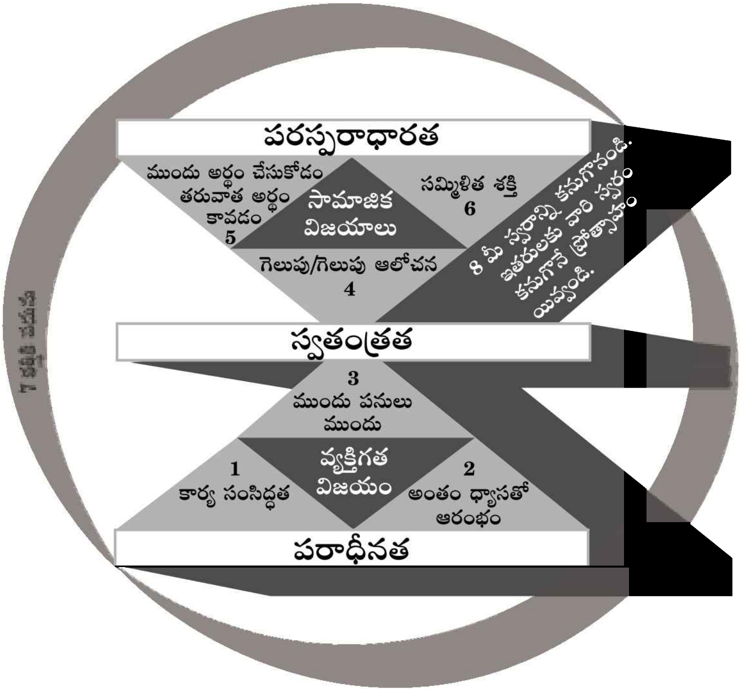
ఈ పుస్తకానికి ఈ మలిపలుకు వ్రాసే సమయానికి ఇప్పుడే నేను “ఎనిమిదవ అలవాటు, ప్రభావశీలత నుంచి ఔన్నత్యానికి” (The 8th Habit, From Effectiveness to Greatness) అనే పుస్తకం వ్రాయడం పూర్తిచేశాను. ఇందులో నేను ‘8’ ఉపయోగించడం, నేను సాధారణంగా యిచ్చే జవాబునుంచీ విడిపోవడంగా చాలా మందికి అనిపించవచ్చు. కానీ, ఆ కొత్త పుస్తకం ప్రారంభ అధ్యాయంలో నేను వ్రాసినట్లు, 1989లో “అత్యంత ప్రభావశీలురి 7 అలవాట్లు” వ్రాసినప్పటి కన్న ఇప్పుడు ప్రపంచంలో అపారమైన మార్పు వచ్చింది. మన వ్యక్తిగత జీవితాల లోనూ, కుటుంబాలలోనూ, వృత్తి ఉద్యోగ జీవితాలలోనూ, సంస్థల్లోనూ మనం ప్రస్తుతం ఎదుర్కుంటున్న సవాళ్ళ విస్తృతి పెరిగింది. చాలామంది దీన్ని ఒక ప్రత్యేకత గల సంవత్సరంగా చూస్తారు. ఆ సంవత్సరమే మనం బెర్లిన్ గోడ పతనం, సమాచార యుగారంభం, ఒక కొత్త వాస్తవికత ఆవిర్భావం – నమ్మశక్యం గానంత ప్రాముఖ్యాన్ని సంతరించుకున్న సమాచార విప్లవం – నిజంగా ఒక కొత్త శకానికి నాంది.

ప్రస్తుత ప్రపంచంలో వ్యక్తులుగా సంస్థలుగా అత్యంత ప్రభావశీలంగా వుండడం అనేది ఇంక మనం ఎంచుకోవలసిన విషయం కాదు. అది మన రంగప్రవేశానికొక ప్రవేశరుసుము వంటిది. ఈ కొత్త వాస్తవికతలో మన ఉనికిని స్థిరపరుచుకోడం, అభివృద్ధి చెందడం, కొత్త విషయాలను కనిపెట్టడం, అందులో ఔన్నత్యం సాధించడం – ఇవ్వన్నీ కావాలంటే ప్రభావశీలతను కూడా అధిగమించాలి. ఈ కొత్త శకం ఒక కొత్త పిలుపు యిస్తోంది అదే ‘సంతృప్తి’ – ఒక ఆర్తితో కూడిన అత్యధిక సామర్థ్యం, గమనార్హమైన సేవ, ఔన్నత్యం – వీటన్నిటితో కూడిన సంతృప్తి కావాలి. ఇవ్వన్నీ కూడా ఒక భిన్నమైన దిశలో వుంటాయి. ఇవ్వన్ని ‘విజయా’నికన్న

భిన్నమైనది. ఇది స్థాయిలోనే కాదు నమూనాలో కూడా భిన్నమైనది. మానవ మేధస్సు, ఆశయాల యొక్క ఉన్నత శిఖరాలను చేరే విధానాన్ని కనుక్కోవాలి. దీన్నే మనం “స్వరం” ("Voice") అంటున్నాం. ఈ మానవ స్వరాన్ని అందుకోడానికి కొత్త మనస్తత్వం, కొత్త నైపుణ్యాలు, కొత్త పనిముట్లు కావాలి. అంటే కొత్త అలవాటు కావాలి.

ఈ ఎనిమిదవ అలవాటు, మన అదివరకటి ఏడు అలవాట్లకు చేర్చిన మరొక కొత్త అలవాటు కాదు. అప్పుడు మర్చిపోయి యిప్పుడు చేర్చింది కూడా కాదు. ఈనాటి జ్ఞాన కార్మికయుగం (Knowledge Workerage) లో మన కెదురయ్యే ముఖ్యమైన సవాళ్ళను ఎదుర్కొనే ఒక మూడవ దిశను చూసి పట్టుకోడమే ఇది.

7 అలవాట్ల కొత్త వాస్తవికత



మిమ్మల్ని గురించి చెడు ప్రచారం మీమీద ఎటువంటి ప్రభావం చూపిస్తుంది?

వివిధ రకాలుగా ప్రభావితం చేస్తుంది. అహం ప్రకారం చూస్తే అది నన్ను పొగుడు తున్నట్లుంటుంది. బోధన పరంగా చూస్తే అది నన్ను వినమ్రుణ్ణి చేస్తుంది. అయితే నేను చెప్పిన ఈ సిద్ధాంతాలన్నింటికీ సృష్టికర్తను నేను కాను. ఆ గుర్తింపుకి నేను అర్హుణ్ణి కాను. కేవలం మర్యాద కోసం నేనిలా అనడం లేదు. నేను మనస్ఫూర్తిగా నమ్మే అంటున్నాను. నేను మీ అందర్లాగే సత్యాన్వేషిని. నేను గురువును కాను. నన్ను నేను గురువు అనిపించుకోడానికి యిష్టపడను. నాకు శిష్యులు అవసరం లేదు. సిద్ధాంతాలకు శిష్యుల్ని తయారుచేయడమేనా ధ్యేయం. అవి ఇప్పటికే జనం గుండెల్లో వున్నాయి. వారు వారి అంతరాత్మకు నిబద్ధులై వుంటారు.

ఒక వ్యాపారస్థునిగా తిరిగి మళ్ళీ ఒక పనిని సరిదిద్దాలనుకుంటే ఏ పనిని సరి దిద్దుతారు?

ఉద్యోగుల ఎంపికలో ఇంక మీదట మరింత వ్యూహాత్మకంగా, క్రియాసంసిద్ధంగా వుంటాను. మనం ఎన్నో విషయాలపై చూపు నిలపవలసి వచ్చినప్పుడు, అర్జెంటు పనుల్లో మునిగిపోయినప్పుడూ, సమస్యలకి పరిష్కారాలు చూపే వ్యక్తులకి ప్రాధాన్యం యిస్తాం. అప్పుడు వారి నేపథ్యాలనూ, వారి పద్ధతులనూ లోతుగా పరిశీలించం. ఉద్యోగులు నిర్వహించే పాత్రలనూ, వారి పనులనూ ఒక ప్రమాణంలో తయారు చెయ్యాలి. పరిస్థితుల వత్తిడి వలన అప్పటికప్పుడు ఉద్యోగులని నియమించుకోడం కాక, కొంత వ్యూహాత్మకంగా, దీర్ఘకాల ప్రయోజనాలను ఆశిస్తూ, క్రియాసంసిద్ధంగా నియామకాలు జరిపితే, బాగుంటుందనుకుంటున్నాను. అప్పుడు మంచి ఫలితా లొస్తాయి. “మనం గాఢంగా కోరుకున్న దానిని అతిసులభంగా నమ్ముతాం” అని ఎవరో అన్నారు. మనం ఉద్యోగుల నియామకంలో వారి సమర్థతనీ శీలాన్నీ కూడా పరిగణించాలి. ఏ ఒక్కదానిలో లోపం వున్నా రెండింటినీ (శీలం, సమర్థత) ప్రభావితం చేస్తుంది. వారికిచ్చే శిక్షణ, అభివృద్ధీ ముఖ్యమైనవీ అయినప్పటికీ వారిని ఎంపిక చేసుకునే విధానం కూడా ముఖ్యమని నేను అనుకుంటున్నాను.

మళ్ళీ అవకాశం వస్తే ఒక తండ్రిగా మీరు ఏ పనిని సరిదిద్దాలనుకుంటున్నారు?

ఒక తండ్రిగా నా సంతానం అందరితో, వారి పెరుగుదల దశలన్నింటిలో మృదువైన,

లాంఛనప్రాయం కాని గెలుపు/గెలుపు ఒప్పందాలు చేసుకోవాలనుకుంటున్నాను. నా ప్రయాణాల వలన, వ్యాపారంలో తీరుబడి లేనందువలన ఒక్కొక్కసారి వాళ్ళని కాస్త గారాబం చేసి ఓటమి/గెలుపు పద్ధతిలో నడిచాను. వారితో అనుబంధం పెంచుకోడంలో నిరంతరం గెలుపు/గెలుపు పద్ధతిని అనుసరించలేకపోయాను.

భవిష్యత్తులో సాంకేతిక విజ్ఞానం వ్యాపారాలలో ఎటువంటి మార్పు తెస్తుందనుకుంటున్నారు?

నేను స్టాన్ డేవిస్ వ్యాఖ్యానంతో ఏకీభవిస్తాను. "ప్రాథమిక నిర్మాణ సాధనాలు (infrastructure) మారినప్పుడు మొత్తం గడగడలాడుతుంది" అంటాడాయన. అందుకని సాంకేతిక ప్రాథమిక నిర్మాణాలు అన్నింటికీ కేంద్రం వంటివి. అన్ని (మంచి, చెడు) వరవడులను ప్రభావితం చేస్తాయి. ఈ కారణం వల్లనే వ్యాపారాలలో 'మానవాంశ' అనేది ముఖ్యం అని నేను అనుకుంటాను. ఉన్నతమైన సాంకేతిక పరిజ్ఞానం, ఉన్నతమైన "స్పర్శ" లేనిదే పనిచెయ్యదు. సాంకేతికత ప్రభావం పెరిగిన కొద్దీ మానవ అంశ అంత ముఖ్యంగా తయారౌతుంది. ఎందుకంటే ఆ సాంకేతిక విజ్ఞానాన్ని శాసించేది మానవులే కనుక. సాంకేతికత ఉపయోగించడంలో సాంస్కృతిక విలువలపై తనకున్న నిబద్ధతని పోకుండా కాపాడుకోవాలి.

'7 అలవాట్ల'కు వచ్చిన ప్రజామోదాన్ని చూసినప్పుడు మీరు సంభ్రమ చకితులయ్యారా? (ఇతర దేశాలలో, ఇతర సంస్కృతులలో, స్త్రీలలో)

అవును. కాదు కూడా. అవును. ఎందుకంటే ఈ కొన్ని పదాలు ప్రపంచం అంతా ప్రఖ్యాతి చెంది 'అమెరికానా'లో ఒక భాగం అవుతాయని నేననుకోలేదు. కాదు. ఎందుకంటే ఇందులో చెప్పిన విషయాలు గత ఇరవై అయిదేళ్ళుగా పరీక్షింపబడినవే. ఎందుకంటే ఇది విశ్వవ్యాప్తంగా అందరూ అంగీకరించిన సిద్ధాంతాల గురించి వ్రాసినది. నేను కనిపెట్టిన సిద్ధాంతాలు కావు. అందుకు నేను గుర్తింపుకి అర్హుణ్ణి కూడా కాదు.

చిన్నపిల్లలకి ఈ 7 అలవాట్లు బోధించడం ఎలా ప్రారంభిస్తారు?

నేను ఆల్బర్ట్ స్వీజెర్ పిల్లల పెంపకం గురించి చెప్పిన మూడు ప్రాథమిక సూత్రాల్ని

పాటించాలనుకుంటాను. 1. ఉదాహరణ. 2. ఉదాహరణ. 3. ఉదాహరణ. కానీ అంతదూరం వెళ్ళలేను. నేనేమంటానంటే ముందు ఉదాహరణ, తరువాత వారిని బాగా పట్టించుకుని వారికి నమ్మకాన్నిచ్చే అనుబంధం పెంచుకోడం, ఆ తరువాత పిల్లల భాషలో ఈ ఏడు అలవాట్లని చాలా సులభంగా అర్థమయేలా చెప్పడం. ఇందులోని పదాలు అర్థం చేసుకునేందుకు వారికి సాయపడడం, ఈ అలవాట్లను వారి అనుభవాల్లోకి ఎట్లా అమర్చుకుంటారో చూపించడం. వారి జీవితంలో ఎటువంటి సిద్ధాంతాలు అలవాట్లు అమలవుతున్నాయో వారిని గుర్తించమనడం.

నా బాస్ (జీవిత భాగస్వామి, సంతానం, స్నేహితుడు)కు నిజంగా 7 అలవాట్లు అవసరం. నేను వారిని ఎట్లా చదివించాలో చెప్పండి.

మీరు వారిని గురించి ఎంత పట్టించుకుంటారో తెలిస్తే గానీ మీకెంత తెలుసో ఎవరూ కనుక్కోలేరు. మీ జ్ఞానం గురించి తెలుసుకోలేదు. వారితో దాపరికంలేని ఒక మంచి సంబంధం ఏర్పరుచుకోండి. మీ పై నమ్మకం కలిగేలా చెయ్యండి. నడవడిక ద్వారా వారికొక ఉదాహరణ కండి. అప్పుడీ పుస్తకం మీకెంత మేలు చేసిందో చెప్పండి. మీ జీవితంలో ఈ ఏడు అలవాట్ల ఆచరణ వాళ్ళు గుర్తించేలా చెయ్యండి. అప్పుడు సమయం చూసి వారిని ఆహ్వానించి ఒక శిక్షణ కార్యక్రమం లాంటిది ఏర్పాటు చెయ్యండి. లేదా ఈ పుస్తకాన్ని కానుకగా యివ్వండి. లేదా ఇందులోని ప్రాథమిక ఉద్దేశాలను బోధించండి.

మీరెలా ఈ పుస్తకం వ్రాశారు? మీ నేపథ్యం ఏమిటి?

నేను మా నాన్నగార్ని అనుసరిస్తూనే మా కుటుంబ వ్యాపారంలోకి అడుగుపెడతానని అర్థం చేసుకున్నాను. కానీ నాకు బోధన అంటే యిష్టమని తెలుసుకున్నాను. వ్యాపారం కన్నా నాయకులకి శిక్షణ యివ్వడం యిష్టమని తెలుసుకున్నాను. నేను హార్వర్డ్ బిజినెస్ స్కూల్‌లో చదువుతున్నప్పుడు, సంస్థలలో మానవకోణాన్ని గురించి ఆసక్తి పెంచుకున్నాను. తరువాత నేను బ్రిగామ్ యంగ్ యూనివర్సిటీలో బిజినెస్ సబ్జెక్టులు బోధిస్తూ, మరోప్రక్కన కన్సల్టింగ్, ఎడ్వైజింగ్, శిక్షణ యివ్వడం లాంటి పనులు చాలా సంవత్సరాలు చేశాను. ఆ సమయంలోనే ఒక సమగ్రమైన నాయకత్వ, కార్యనిర్వహణ అభివృద్ధి కార్యక్రమాలను తయారుచేయాలనే ఆసక్తి కలిగింది. కొన్ని క్రమానుగతమైన, సమతూకం గల సిద్ధాంతాల ప్రాతిపదికన వీటిని తయారు

చెయ్యాలనుకున్నాను. ఇవే క్రమంగా '7 అలవాట్లు' పుస్తకంగా రూపొందాయి. ఇది ఒక ఉన్నతమైన సిద్ధాంత కేంద్రక నాయకత్వంగా రూపొందింది. అప్పుడు నేను యూనివర్సిటీలో పని వదిలిపెట్టి, పూర్తికాలం కార్యనిర్వహణాధికారుల శిక్షణకు వినియోగించాలని తీర్మానించుకున్నాను. అన్ని రకాల సంస్థలలోని ఎక్సిక్యూటివ్స్‌కి శిక్షణ యిచ్చే కార్యక్రమం ఇది. ఒక సంవత్సరం జాగ్రత్తగా కష్టపడి తయారుచేసిన పాఠ్యప్రణాళిక మమ్మల్ని ప్రపంచమంతా పరిచయం చేసింది.

విజయ సాధనకు తమ దగ్గర ఒక సూత్రం వుందని చెప్పేవారితో మీరెలా స్పందిస్తారు?

నేను రెండు విషయాలు చెబుతాను. వారు నిజంగా ఆ మాట ప్రకృతి ధర్మాల ననుసరించి, సిద్ధాంత ప్రాతిపదికపై చెప్పినట్లయితే, వారిని నేను అభినందిస్తాను. వారినించీ నేర్చుకుంటాను. రెండవది మనం అవే సిద్ధాంతాలనూ, ధర్మాలనూ వేరువేరు మాటల్లో చెబుతున్నామేమో! అంటాను.

మీకు నిజంగా బట్టతల వుందా? లేక సామర్థ్యం కోసం అలా చేయించుకున్నారా?

చెప్పేది వింటారా? మీరు మీ జుత్తుని ఆరపెట్టుకునే సమయంలో నేను వినియోగ దారులకి సేవ అందిస్తాను. అసలు సంగతేమిటంటే, మొదటిసారి నేను 'బట్టతలే అందం' (Bald is beautiful) అని విన్నప్పుడు నా ఉయ్యాల మంచం బద్దీలు తన్నేసి బయటికి రావాలనుకున్నాను.

అనుబంధం A

వివిధ కేంద్రాలనుంచి వచ్చే ఆలోచనా ప్రవంతి

మీ కేంద్రం	జీవన భాగస్వామి	కుటుంబం	ధనం	పని	ఆస్తులు, సంగ్రహాకం
జీవన భాగస్వామి	● మీ అవసరాలు తీర్చే మూలసాధనం	● దాని స్థానంలో బాగుంది ● తక్కువ ప్రాధాన్యత ● ఉమ్మడి ప్రాజెక్టు	● మీ భాగస్వామిని సరిగ్గా చూసుకోడానికి అవసరం	● మీ భాగస్వామిని చూసుకోడానికి డబ్బు సంపాదన అవసరం	● మెప్పు పొందడానికి మోసం చెయ్యడానికి ఎవరికైనా ఉపయోగ పడడానికి
కుటుంబం	● కుటుంబంలో భాగం	● అత్యధిక ప్రాముఖ్యత	● కుటుంబానికి ఆర్థిక బలం	● ఒక ఫలిత సాధన మార్గం	● కుటుంబ సౌఖ్యం అవకాశాలు
ధనం	● ధన సంపాదన రీత్యా ధనానుబంధమో ఋణానుబంధమో	● డబ్బు ఖర్చు	● భద్రత, సంతృప్తి సాధనం	● ధన సంపాదన మార్గం	● ఆర్థిక విజయానికి నిదర్శనం
పని	● పనిలో సహకరించడం లేదా అవరోధం కలిగించడం	● సహాయం చెయ్యడమో, పనిలో అంతరాయం కలిగించడమో ● పని సంస్కృతి గురించి చెప్తారు	● ప్రాముఖ్యతలో రెండవస్థానం ● కష్టానికి నిదర్శనం	● అత్యధిక ప్రాముఖ్యత	● ఫలితాలు, పనికి తగ్గ సంపాదన

ఆస్తులు	• ముఖ్యమైన ఆస్తి, ఆస్తుల సంపాదనలో సహాయకారి	• దోపిడికి, ఆధిపత్యానికి శాసించడానికి పనికొచ్చే ఆస్తి • ప్రదర్శన	• ఆస్తులు సంపాదించ డానికి కీలకం, అదుపు చెయ్యడానికి మరో ఆస్తి	• అంతస్తు అధికారం గుర్తింపు పొందే అవకాశం	• అంతస్తును తెలిపే చిహ్నాలు
ఆనందం	• సంతోషం వినోదం అనుభవించడంలో సహచరి/సహచరుడు లేదా దానికి అవరోధం కలిగించే వ్యక్తి	• అంతరాయం కలిగే వాహకం	• ఆనందం పొందే అవకాశాలు పెంచే సాధనం	• ఆనందానికి మార్గం వినోదం కలిగించే పనికి OK	• వినోద ప్రధానమైన వస్తువులు మరింత వినోదం కలిగించే సాధనాలు
స్నేహితులకీ స్నేహితుడు/ స్నేహితురాలు	• నేస్తం కావచ్చు ప్రత్యర్థి కావచ్చు • సామాజిక అంతస్తును చాటే చిహ్నం	• స్నేహితులు కావచ్చు స్నేహాలు అభివృద్ధి చేసుకోకుండా నిరోధించేవారు కావచ్చు • సామాజిక అంతస్తు చిహ్నం	• ఆర్థిక సామాజిక సురక్షా సాధనం	• సామాజిక అవకాశం	• స్నేహాలు కొనగలిగే సాధనం • సామాజికంగా వినోదం కల్పించడం

మీ కేంద్రం	జీవన భాగస్వామి	కుటుంబం	ధనం	పని	ఆస్తులు, సంగ్రహకం
శత్రువులకే శత్రువు	● సానుభూతిపరుడు/ సానుభూతిపరురాలు బలిపశువు	● చిహ్నం. మానసిక శరణాలయం లేదా బలిపశువు	● పోరాడ్డానికి గానీ ఆధిక్యత నిరూపించు కోడానికి గానీ ఒక సాధనం	● పలాయన మార్గం	● పోరాట సామగ్రి ● బలిపరిచే వారిని సంపాదించే సాధనం ● పలాయనం. శరణాగతి
చర్చి/గుడి	● చర్చి సర్వీసుకి వెళ్ళడానికి తోడు లేదా అన్ని సదుపాయాలు చేసిపెట్టేవారు	● చర్చి బోధలు అనుసరించే నమూనాలు	● చర్చిని కుటుంబాన్ని ఆదుకునే సాధనం	● బ్రతికి వుండడానికి మార్గం	● స్వల్ప ప్రాముఖ్యం ● విలువైన ప్రతిష్ఠ పరువు
స్వయం	● ఆస్తి ● సంతృప్తిపరిచేవారు. ఆనందపెట్టేవారు	● ఆస్తి అవసరాలు తీర్చేది	● 'మన పని మనం చేసుకోడానికి' అవకాశం	● స్వంత ఉనికిని చాటే సాధనం – రక్షణ, అభివృద్ధి	● ఫలితాలు, పనికి తగ్గ సంపాదన

సిద్ధాంతాలు	● పరస్పరాధారంగా వుండి ఉభయులకూ సంతృప్తి కలిగించే సంబంధంలో సమాన భాగస్వామి	● స్నేహితులు ● సేవకు, సమర్పణకూ, సంతృప్తికీ నిలయం ● తరాల సహజీవనానికీ, దృక్పథమార్పుకీ అవకాశం కలిగించేది	● ముఖ్యమైన ప్రాథమ్యాల పరిపూర్తికి లక్ష్యాల సాధనకూ ఉపకరించే వనరు	● ప్రతిభనూ, సామర్థ్యాన్నీ అర్థవంతంగా వినియోగించుకునే అవకాశం ● ఆర్థిక వనరు ● పని సమయాన్ని ఇతర సమయాలతో సమతూకం సాధించుకుని ప్రాథమ్యాలనూ విలువలను కాపాడుకోవడం	● శక్తినిచ్చే సాధనాలు బాధ్యతల్ని సరిగ్గా నిర్వర్తించాలి ● ప్రాముఖ్యతలో మనుష్యుల తరువాత ఆస్తులు

మీ కేంద్రం	ఆనందం	మిత్రులకి మిత్రులు	శత్రువుకి శత్రువులు	చర్చి	స్వీయ	సిద్ధాంతాలు
శత్రువులకి శత్రువు	• మరో పోరాటానికి సిద్ధం కాబోయే ముందు కాస్త విశ్రాంతి, వినోదం	• మానసిక ఊరట కలిగించేవారు • సానుభూతి పరులు ఉమ్మడి శత్రువు కలవారు	• ద్వేషం చూపించేవారు • సమిధలు స్వయం సంతృప్తి స్వీయ సమర్ధనకి ప్రేరణ కలిగించేవారు	• స్వయం సమర్ధనకి ఒక సాధనం	• వంచితులు • శత్రువు వలన చేతన కోల్పోయినవారు	• శత్రువులని ముద్రలు వేసి సంతృప్తిపడడం • శత్రువుల తప్పులు పట్టే సాధనం
చర్చి	• ఇతర చర్చి సభ్యులతో కలిసి సామాన్యమైన ఆనందాలు పంచుకోడం • ఇతరులు సమయాన్ని వ్యర్థంచేసేవారినీ, పాపాత్ములనీ అంటూ తమని తాము సమర్థించుకోడం	• చర్చిలో ఇతర సభ్యులు	• నాస్తికులు, చర్చి బోధనలతో అంగీకారం లేనివారు	• మార్గదర్శకానికి అత్యున్నత సాధనం	• చర్చిలో పాల్గొనడం పైన స్వీయ విలువ, చర్చికి చేసే సమర్పణలు, చర్చి నైతికతను ప్రతిబింబించే కార్యకలాపాలు	• చర్చి బోధించే సిద్ధాంతాలు • చర్చికి అణకువ ప్రదర్శించడం

స్వీయ	• నా హక్కులు • నా అవసరాలు	• నన్ను బలపరిచి ఆదుకునేవారు	• స్వయం సమర్ధననూ, అహం సంతృప్తి పరుచుకునే సాధనాలు	• స్వంత ఆసక్తుల్ని పూర్తిచేసుకునే వాహిక	• చురుకుగా, తెలివిగా, అన్ని వనరుల్ని స్వయం సంతృప్తికి వాడుకోడం	• స్వయసమర్ధన సాధనం • నా ఆసక్తుల్ని తీర్చేవాటిని అవసరాన్ని బట్టి వాడుకుంటాను
సిద్ధాంతాలు	• సిద్ధాంత కేంద్రక జీవితం నుంచి వచ్చే ఏ కార్యాచరణ నుంచీ అయినా ఆనందం • నిజమైన వినోదం జీవితంలో ఒక భాగం సమతూకం గల సగ్రమైన జీవనశైలిలో వినోదం ఒక భాగం	• పరస్పరాధార జీవితంలో వచ్చే పరిహారాలు • మనతో ప్రేమ సేవలను పంచుకునే విశ్వాసపాత్రలైన స్నేహితులు	• నిజంగా శత్రువులగా చూసేవారెవరూ లేరు. భిన్నంగా ఆలోచించేవారిని అర్థం చేసుకోడం పట్టించుకోడం	• సత్య సిద్ధాంతాల వాహిక • సేవకూ సమర్పణకూ అవకాశం	• అనేకమంది ప్రతిభావంతులైన సృజనశీలురైన వ్యక్తుల మధ్యలో అటువంటి ఒక వ్యక్తి, ఉన్నతాదర్శాల సాధన కోసం స్వేచ్ఛగానూ పరస్పరాధారం గానూ వ్యవహరించే వ్యక్తి	• స్థిరమైన ప్రకృతి ధర్మాలు ఎన్నటికీ భంగపరచడానికి వీల్లేనివి • వీటిని గౌరవించడం ద్వారా సమగ్రత సాధించి నిజమైన అభివృద్ధి ఆనందం సాధించవచ్చు

అనుబంధం B

క్వాడ్రెంట్ II తో ఆఫీసులో ఒక రోజు

ఈ క్రింది విశ్లేషణ, అభ్యాసం క్వాడ్రెంట్ II దృక్పథంతో వ్యాపార నేపథ్యంలో ఎట్లా వుంటుందో చూపిస్తుంది. ఉదాహరణకి మీరు ఒక పెద్ద ఫార్మస్యూటికల్ కంపెనీకి మార్కెటింగ్ డైరెక్టర్ అనుకోండి. మీరు మామూలుగా ఒకరోజు ఎట్లా ప్రారంభిస్తారో, ఆ రోజు మీరు చూడవలసిన అంశాలేమిటో, వాటికి ఒక్కొక్కదానికి ఎంత సమయం పడుతుందో చూడండి.

ప్రాథమ్యాలు గుర్తించని జాబితా ఇలా వుంటుంది.

1. మీ జనరల్ మేనేజర్‌తో మధ్యాహ్న భోజనం చేస్తారు ($1-1^1/_2$ గంటలు)
2. వచ్చే సంవత్సరానికి మీడియా బడ్జెట్ తయారుచేయమని మీకదివరకే చెప్పి వున్నారు (2-3 రోజులు).
3. మీకొచ్చిన మెయిల్, మీరు ఇవ్వవలసిన దానిలోకి ప్రవహిస్తోంది. చదివి ప్రత్యుత్తరాలివ్వాలి ($1-1^1/_2$ గంటలు).
4. గత మాసపు అమ్మకాల గురించి మీ సేల్స్ మేనేజర్‌తో మాట్లాడాలి. ఆయన ఆఫీసు క్రింద వుంది (4 గంటలు).
5. మీరు చాలా జాబులు చదవడం వ్రాయడం చెయ్యాలని, అవి అర్జెంటని మీ సెక్రటరీ చెబుతున్నారు.
6. మీ టేబిల్‌పై పేరుకుపోయిన మెడికల్ జర్నల్స్ చదివి తాజా సమాచారం తెలుసుకోవాలి ($^1/_2$ గంట).
7. రాబోయే నెలలో జరిగే సేల్స్ మీటింగ్‌కి మీరొక ప్రసంగపాఠం తయారు చెయ్యాలి (2 గంటలు).
8. మీరు ఉత్పత్తి చేసిన 'X' అనే మందు నాణ్యత పరీక్షలో నెగ్గలేదని వదంతి వచ్చింది.
9. F.D.A. నుంచి ఎవరో ఫోన్ చేసి 'X' గురించి తనతో ఫోన్‌లో మాట్లాడమని చెప్పారు ($^1/_2$ గంట).

10. ఈరోజు మధ్యాహ్నం 2 గంటలకి ఎక్సిక్యూటివ్ బోర్డు సమావేశం వుంది. ఏజెండా గురించి తెలీదు (1 గంట).

ఇప్పుడు కొంత సమయం తీసుకుని 1, 2, 3, 6 వాట్లనించీ మీరేం నేర్చుకున్నారో గుర్తుచేసుకుని మీ 'రోజు'ని ఎట్లా ప్రభావవంతంగా షెడ్యూల్ చేసుకోవాలో చూడండి.

8–5 వరకూ సమయం

8	______
9	______
10	______
11	______
12	______
1	______
2	______
3	______
4	______
5	______

మిమ్మల్ని ఒక రోజుకి షెడ్యూల్ చేసుకోమనడం ద్వారా నాలుగవతరం సమయ నిర్వహణ చెప్పే వారం రోజుల షెడ్యూల్‌కి నేనే భంగం కలిగించాను. కానీ మీరు క్వాడ్రెంట్ II శక్తి ఏమిటో ఇప్పుడు చూస్తారు. కేవలం 9 గంటల కాలంలో కూడా క్వాడ్రెంట్ II ఎంత ప్రభావవంతంగా వుంటుందో చూడండి.

ఇందులో వుండే చాలా అంశాలు క్వాడ్రెంట్ II లోకి వస్తాయని తెలుస్తూనే వుంది. ఆరో విషయం తప్పిస్తే, మెడికల్ జర్నల్స్ చూడడం – అన్నీ ముఖ్యమైనవీ, అర్జెంటైనవీ అనిపిస్తాయి.

మీరు కనుక మూడవతరం సమయ నిర్వాహకులైతే, ప్రాథమ్యాలననుసరించి A, B, C అని ఒక్కొక్క అంశం ప్రక్కన మార్క్ చేస్తారు. పరిస్థితులను, మీతో కలిసి పనిచేయవలసిన మనుష్యులు లభ్యం కావడం వంటి విషయాలను కూడా పరిగణిస్తారు. మధ్యాహ్న భోజనానికి నిజంగా ఎంత సమయం సరిపోతుందో చూస్తారు. వీటన్నిటి ప్రాతిపదిక మీద మీరు మీ రోజుని షెడ్యూల్ చేస్తారు.

చాలామంది మూడవతరం మేనేజర్లు ఖచ్చితంగా నేను చెప్పినట్లే చేస్తారు. వాళ్ళు తాము ఎప్పుడేం చేస్తారో, అనేక ఊహలపై ఆధారపడి షెడ్యూల్ చేస్తారు. ఆ పనులు పూర్తి అయినా కాకపోయినా ప్రారంభించి, మరునాటికయినా వుంచుతారు.

ఉదాహరణకి చాలామంది ప్రొద్దున 8 నుంచి 9 గంటల సమయాన్ని ఎక్సిక్యూటివ్ బోర్డు మీటింగ్‌లోని చర్చనీయాంశాల గురించి తెలుసుకుని దానికి తమ అభిప్రాయాలను సిద్ధం చేసుకుంటారు. మధ్యాహ్నం జనరల్ మేనేజర్‌తో భోజనం, తరవాత FDA వారికి ఫోన్ చెయ్యడం. తరువాత గంటో రెండు గంటలో సేల్స్ మేనేజర్‌తో మాట్లాడ్డం, అర్జెంటైన టపాలు చూడడం, తరువాత తమ మందుపై వచ్చిన వదంతి గురించి తెలుసుకోడం. ఉదయం మిగతా సమయం అంతా జనరల్ మేనేజర్‌తో భోజనానికి సిద్ధం కావడం, తరువాత బోర్డు సమావేశానికి.

భోజనం తరువాత మిగిలిపోయిన పనులు చక్కబెట్టడం. ఆ రోజు ఉత్పన్నమైన కొత్త సమస్యల్ని చూడడం. చాలామంది మీడియా బడ్జెట్ తయారుచేయడం, రాబోయే నెల సేల్స్ సమావేశానికి చర్చనీయాంశాలు తయారుచెయ్యడాన్ని మరుసటిరోజుకి వాయిదా వేస్తారు. అందులో Q I అంశాలెక్కువ వుండకపోవచ్చు. కానీ ఈ రెండూ కూడా Q II కార్యాచరణలు. వీటికి దీర్ఘకాలిక ప్రణాళిక ఆలోచన అవసరం. మెడికల్ జర్నల్స్‌ని ఆ రోజుకి ప్రక్కన పెట్టవచ్చు ఎందుకంటే పై రెండింటికన్న తక్కువ ప్రాముఖ్యం కలది కనుక.

ఇది మూడవ తరం సమయ నిర్వాహకులు సాధారణంగా అమలుపరిచే షెడ్యూల్. అయితే ఒకరికొకరికి కొంచెం తేడా వుంటే వుండవచ్చు.

ఈ అంశాలను సమయం కేటాయించినప్పుడు మీరు ఎంచుకున్న పద్ధతి ఏమిటి? లేదా మీరు నాలుగవతరం Q II పద్ధతిలో ఆలోచించారా? (సమయ నిర్వహణ మాట్రిక్స్ చూడండి.)

క్వాడ్రెంట్ II పద్ధతి

క్వాడ్రెంట్ II పద్ధతిలో ఇప్పుడు ఈ అంశాలను చూద్దాం. ఇదొక నేపథ్యం – ఇంకా కొన్ని యితర నేపథ్యాలుండవచ్చు. కానీ ఇది మన ఆలోచనలను ప్రతిబింబించేది. ఒక మేనేజర్‌గా మీకు చాలా P (ఉత్పత్తి, ఫలితం) కార్యాచరణలు Q I లోనూ PC (ఫలిత సాధన శక్తి) కార్యచరణలు Q II లోనూ వున్నాయని

గుర్తిస్తారు. Q I ను నిర్వహణ సాధ్యం చేసుకోడానికి Q II మీద అవసరమైనంత దృష్టిపెట్టాలి. సమస్యలని నిరోధించే విధంగా, అవకాశాలు అందిపుచ్చుకునే విధంగా, దేన్నైనా తిరస్కరించడానికి (Say No) ధైర్యం కలిగి వుండేలా చూసుకోవాలి. ముఖ్యంగా Q III, IV లో వుండే అంశాలకి.

మధ్యాహ్నం 2 గంటల బోర్డ్ సమావేశం : ఈ సమావేశానికి ఎటువంటి ఎజెండా లేదని గానీ, లేదా అందరూ వచ్చాక ఎజెండా నిర్ణయించుకుంటారని గాని అనుకుందాం. ఇట్లా కూడా జరుగుతూనే వుంటుంది. ఇందువల్ల ఎవరూ కూడా తాము మాట్లాడవలసింది సిద్ధపరుచుకుని రారు. ఏది తడితే అది మాట్లాడు తుంటారు. ఇటువంటి సమావేశాలు క్రమబద్ధంగా వుండవు. ఎక్కువ Q I అంశాల పైనే దృష్టిపెడతాయి. ఎక్కువగా యిందులో అజ్ఞానం పంచుకోడమే జరుగుతుంది. ఇటువంటి సమావేశాల్లో సమయం దండగ, తక్కువరకం ఫలితాలు, ఒక్కొక్కసారి నిర్వాహకుడి అహం ప్రదర్శనలా వుంటాయి.

చాలా సమావేశాల్లో Q II అంశాలు, “ఇతరమైనవి” అని పరిగణించబడతాయి. ఎందుకంటే “పని పూర్తికావడానికి ఎంత సమయం కేటాయించబడిందో, అంతవరకూ పని విస్తరిస్తూ వుంటుంది” పార్కిన్సన్ సిద్ధాంతం ప్రకారం – వీటిని చర్చించడానికి సమయం వుండదు. Q I విషయాలు మాట్లాడి మాట్లాడి అలసి పోయాక Q II విషయాలకి ఓపిక, సమయం చాలవు. అందువలన ఏ సమావేశాని కైనా ముందు ఎజెండా వుండాలి. ఈ సమావేశాల వల్ల వీలైనంత ఉపయోగం వుండేలా చూసుకోవాలి. ఎవరి ప్రసంగ పాఠాల్ని వారు జాగ్రత్తగా తయారుచేసుకుని రావచ్చు. ఎజెండా అనేది వుంటే – ఈ ప్రసంగ పాఠాన్ని ఉదయం ఒక గంట వెచ్చించి తయారుచేసుకోవచ్చు. మీకు తక్కువ సమయం యిచ్చినా మీ ప్రసంగం ద్వారా యితరుల్లో ప్రేరణ కలిగించవచ్చు. ప్రతి సమావేశానికి ఒక స్పష్టమైన ధ్యేయం, ఆలోచించి నిర్ణయించిన ఎజెండా వుండాలని, అందులో పాల్గొని ప్రతివారూ ఏదో ఒక అభిప్రాయం అందించాలని మీ ప్రసంగంలో చెప్పాలి. చివరికి అధ్యక్షుడు అసలు ఎజెండాని స్పష్టం చేస్తాడు. అది Q II అంశాలపై మొదట దృష్టి పెడుతుంది. ఎందుకంటే Q I అంశాల కంటే Q II అంశాలకు ఎక్కువ సృజనాత్మకమైన ఆలోచనలు కావాలి. Q I కి యాంత్రిక భావనలు సరిపోతాయి.

మీ ప్రసంగంలో ముఖ్యంగా సమావేశం తరువాత అక్కడ జరిగిన విషయాలను గురించిన “మినిట్స్” అందరికీ త్వరగా అందజేయాలని కూడా చెప్పాలి. ఎవరికేం

పనులు కేటాయించబడ్డాయో కూడా, వాటిని పూర్తి చేయాల్సిన తారీకుల్తో సహా ఈ 'మినిట్స్'లో వుండాలి. ఇవి ముందుముందు వచ్చే సమావేశాల ఎజెండాల్లో ప్రస్తావించి, ఎంతో ముందుగా సభ్యులకి పంపాలి. చర్చకు సరిపోయినంత సమయం అప్పుడు కలుగుతుంది.

2 గంటల బోర్డు మీటింగ్‌లో చెయ్యవలసిన పని ఇది. Q II ప్రమాణం ప్రకారం ఇందుకు అత్యధికమైన క్రియాసంసిద్ధత, ముందుగా అంశాలకు షెడ్యూల్ చెయ్యాలన్న సవాలును ఎదుర్కొనే ధైర్యం కూడా వుండాలి. సాధారణంగా బోర్డు సమావేశాల్లో ఎదురయ్యే క్లిష్టమైన వాతావరణాన్ని తప్పించుకోడానికి కొంత పరిగణన కూడా అవసరం.

మిగతా అంశాలన్నింటినీ కూడా Q II పద్ధతిలోనే ప్రారంభించవచ్చు. ఒక FDA ఫోన్ కాల్ తప్ప.

FDA ఫోన్‌కాల్‌కి సమాధానం చెప్పడం : మీకూ FDA కూ పూర్వం వున్న సంబంధాలను బట్టి ప్రొద్దున్నే ఫోన్ చేసి వారు చెప్పింది విని సరైన చర్య తీసుకోడం. ఈ పనిని ఎవరికైనా అప్పగించడం కష్టం. ఎందుకంటే మీరు మరొక సంస్థతో వ్యవహరిస్తున్నారు. ఆ సంస్థకి (FDA) బహుశా Q I సంస్కృతి వుండి వుండవచ్చు. కనుక వారు మీ ప్రతినిధి కాక మీతోనే మాట్లాడాలనుకోవచ్చు.

మీరు ఎక్స్‌క్యూటివ్ బోర్డు సభ్యునిగా మీ సంస్థ యొక్క సంస్కృతిని ప్రభావితం చెయ్యగలరు గానీ FDA సంస్కృతిని ప్రభావితం చెయ్యలేకపోవచ్చు. కనుక వారు అడిగినది చెయ్యడమే సరి అయిన పని. అయితే సమస్య ఫోన్‌లోకి పూర్తిగా రాకపోయినట్లయితే, అది ఎంతకీ తెగకపోతే అప్పుడు మీరు దానిని Q II పద్ధతిలో పరిష్కరించాలి. భవిష్యత్తులో అటువంటి సమస్యలు రాకుండా చూసుకోవాలి. ఈ సందర్భంలోనే క్రియాసంసిద్ధత ఉపయోగించి, FDA తో సంబంధాలను మెరుగుపరుచుకునే అవకాశం తీసుకోవచ్చు.

జనరల్ మేనేజర్‌తో మధ్యాహ్న భోజనం : ఈ అవకాశాన్ని మీరు జనరల్ మేనేజర్‌లో ఎక్కువ ప్రాముఖ్యం వున్న సమస్యల్ని చర్చించడానికి ఉపయోగించుకోవచ్చు కొంత సరళమైన వాతావరణంలో. దీనికి ఒక 30 నిమిషాలు లేక గంటసేపు ప్రొద్దునే సిద్ధం చేసుకుని వుంచుకోవాలి. లేదా దానిని మీ యిద్దరి మధ్యా మంచి పారస్పర్యం ఏర్పడ్డానికి ఉపయోగించుకోవచ్చు. ఏ ప్రణాళిక లేకుండా ఆయన చెప్పేది శ్రద్ధగా

వింటే సరిపోతుంది. ఏ విధంగానైనా ఈ అవకాశం మీ యిద్దరి మధ్య సత్సం బంధాలను పెంచుతుంది.

మీడియా బడ్జెట్ తయారీ : మీడియా బడ్జెట్ తయారీతో సంబంధం వున్న యిద్దరు ముగ్గురు సహోద్యోగులని పిలిచి ఆ విషయమై వారి సిఫార్సులు వ్రాసుకు రమ్మని చెప్పవచ్చు. అది "ఉద్యోగులు పూర్తి చేసిన పని"గా చూసి దాని మీద మీరు సంతకం పెడితే సరిపోతుంది. లేదా అందులోని రెండు మూడు మంచి విషయాల్ని ఎంచుకుని వాటి పర్యవసానాలని గుర్తించవచ్చు. దీనికి కనీసం ఒక గంట పూర్తిగా పడుతుంది. ఆశించే ఫలితాలు, మార్గదర్శకాలు, వనరులు, జవాబుదారీతనం, పర్యవసానాలు యివ్వన్నీ చర్చించాలి. అయితే వీరితో గడిపిన ఈ గంట సమయం వారిలోని ప్రతిభను మీరు వొడిసి పట్టుకున్నట్లే. ఈ పద్ధతిని మీరు పూర్వం ఉపయోగించి వుండకపోతే, దాని గురించి ఇంకొంచెం సమయం వెచ్చించి వారికి శిక్షణ యివ్వండి. "ఉద్యోగులు పూర్తిచేసిన పని" అంటే ఏమిటో, ఎట్లా సమ్మిళిత శక్తిని సాధించాలో, ప్రత్యామ్నాయాలు ఎలా సాధించాలో, అందులో వుండే పర్యవసానాలేమిటో తెలియచెప్పండి.

"వచ్చిన జాబులు" – టపాలు : మీరే ఉత్తరాల బుట్టలోకి దూరిపోకుండా, ఒక అరగంటో గంటో సమయం వెచ్చించి మీ కార్యదర్శికి వాటికి జవాబులు యిచ్చే శిక్షణ, శక్తి యివ్వండి. అట్లాగే 5వ అంశంలోని 'టపా' చూసుకోడం కూడా నేర్పండి. ఈ శిక్షణ వారాలకొద్దీ సాగినా ఫరవాలేదు. అంతిమంగా మీ కార్యదర్శికి ఫలితాలు సాధించే మనస్తత్వం అలవడుతుంది. పద్ధతుల మీద ధ్యాసపెట్టే కన్న.

అన్ని టపాలు, అన్ని మెయిల్స్ చూసుకునేలా కార్యదర్శికి శిక్షణ యివ్వండి. ఆ ఉత్తరాలు విశ్లేషించి, వీలైనంతవరకూ మీ దగ్గరకు రాకుండా పరిష్కరించడం నేర్పండి. కార్యదర్శికి అప్పగించడం వీలుగాని వాటిని ప్రాథమ్యాల ప్రకారం క్రమ బద్ధీకరించి, మీకు ఒక సిఫార్సు నోట్ వ్రాసి యివ్వమనండి. ఈ విధంగా కొన్ని నెలలలోనే మీ కార్యదర్శికి మొత్తం టపాని చూసుకునే నైపుణ్యం వస్తుంది. మీకన్న బాగా చేసే నేర్పు అలవడుతుంది. అప్పుడు మీరు మరింతగా Q II కార్యాచరణపై దృష్టిపెట్టవచ్చు.

గత మాసపు అమ్మకాలు, సేల్స్ మేనేజర్‌తో సమావేశం : మీకు సేల్స్ మేనేజర్‌కు వున్న సత్సంబంధం, అతని పనిసామర్థ్యపు వొప్పందాల రీత్యా Q II లో వ్యవహరించ

డం సాధ్యపడుతుందేమో చూడండి. దీన్ని Q I అంశంగా ఎంచుకుని, Q II పద్ధతిలో ఈ చిరకాలపు సమస్యని పరిష్కరించండి. లేదా తక్షణ అవసరాలని పరిష్కరించండి. మీ జోక్యం అవసరం లేకుండానే మీ కార్యదర్శి ఈ విషయం చూసుకునేలా శిక్షణ యివ్వవచ్చు. మీకు తెలియవలసిన విషయం తప్ప తక్కినదంతా కార్యదర్శి చూడవచ్చు. ఇందులో మీ సేల్స్ మేనేజర్‌తో కొంత Q II కార్యాచరణ అవసరం. ఇతరులతో కూడా అవసరం. ఎందుకంటే వారికి నాయకత్వపు ముఖ్యవిధి ఏమిటో తెలియాలి. వారికి ఆ సమస్యని మీ సెక్రటరీతో కలిసి సాధించడం మెరుగుగా కనిపించవచ్చు. వారికా అవగాహన కలిగినప్పుడు మీకు నాయకత్వం వహించడానికి మరింత స్వేచ్ఛ దొరుకుతుంది.

మీ బదులు మీ కార్యదర్శితో వ్యవహరించవలసి వచ్చినందుకు మీ కార్యదర్శి నొచ్చుకోవచ్చుననిపిస్తే, అతనితో మంచి సంబంధాలు నెలకొల్పుకుని, అతని విశ్వాసాన్ని పొందండి. అప్పుడు మీరిద్దరూ కూడా Q II పద్ధతి అనుసరించవచ్చు.

మెడికల్ జర్నల్స్ : మెడికల్ జర్నల్స్ చదవడం అనేది కూడా Q II అంశమే. అయితే దాన్ని వాయిదా వేయాలనుకుంటారు. కానీ మీ వృత్తి సామర్థ్యం దీర్ఘ కాలంలో పెరగాలంటే మీకు సమకాలీన పరిణామాల గురించిన జ్ఞానం వుండాలి. మీ ఉద్యోగుల సమావేశంలో ఈ విషయాన్ని ఎజెండా చెయ్యండి. ఈ జర్నల్స్‌ని పద్ధతి ప్రకారం చదవడం అలవాటు చేసుకోమని వారికి చెప్పండి. ఉద్యోగులు ఈ జర్నల్స్ చదివి వాటి సారాంశాన్ని తరువాత సమావేశంలో ఇతరులకి చెప్పవచ్చు. అంతేకాక సమకాలీన వైద్య విజ్ఞానంపై వచ్చిన వ్యాసాలను, కటింగ్స్‌ని ఇతరులకి అందివ్వవచ్చును. అందరికీ అందుబాటులోకి తేవచ్చును.

రాబోయే మాసపు సేల్స్ సమావేశం : Q II పద్ధతి ఏమిటంటే కొంతమంది ఉద్యోగులని పిలిచి, సేల్స్‌లో వుండేవారి అవసరాలను క్షుణ్ణంగా విశ్లేషించి రిపోర్ట్ తయారుచెయ్యమని చెప్పండి. వారిని ఒక "ఉద్యోగులు పూర్తిచేసిన పని" వంటి ఒక రిపోర్టని ఒక తేదీలోగా యివ్వమని చెప్పండి. వారం, పదిరోజులు సమయం యివ్వండి. మీకు కూడా దాన్ని అమలుచెయ్యడానికి కొంత సమయం వుండేలా చూసుకోండి. వారు సేల్స్‌లో వుండేవారిని ఇంటర్వ్యూ చేసి వారి అవసరాలు తెలుసుకుని, వారిని కూడా అందులో కలుపుకొని సేల్స్ సమావేశం ఎజెండా తయారుచెయ్యగలుగుతారు. దానిని చాలాముందుగా పంపితే సేల్స్‌లో వుండేవారు కూడా మాట్లాడడానికి సన్నద్ధులౌతారు.

మీరే సేల్స్ మీటింగ్‌ని తయారుచేసే కంటే, ఆ పనిని ఒక చిన్ని బృందానికి అప్పగించవచ్చు. వారికి భిన్నమైన ఆలోచనలుంటాయి. భిన్నమైన సేల్స్ సమస్యలు అర్థం అయి వుంటాయి. వారందరూ పరస్పరం నిర్మాణాత్మకం, సృజనశీలంగా సంభాషించుకుని, అంతిమ సిఫార్సుల్ని మీకు అందజేస్తారు. వారికిటువంటి పని అలవాటు చెయ్యకపోతే, మీరు ఆ సమావేశంలో సగం సమయాన్ని వారిని సవాలు చేస్తూనో, శిక్షణ యిస్తూనో, ఈ పద్ధతి వలన ఎంత ప్రయోజనం వుందో చెబుతూనో గడపవలసి వస్తుంది. అట్లా బృందాలకు పని అప్పగించడంలో మీరు దీర్ఘకాలిక ప్రయోజనాలకు ప్రారంభం చేస్తారు. వారు చేసే పనిని వారు బాధ్యతతో నిర్వహిస్తారు. పరస్పరాధారతలో సృజనాత్మకంగా ఒకరితో ఒకరు వ్యవహరిస్తారు.

ఉత్పత్తి X, నాణ్యతపై అదుపు : ఇప్పుడు మనం నాణ్యత పరీక్షలో విఫలమైన ప్రాడక్టు X గురించి చూద్దాం. Q II పద్ధతి ఏమిటంటే ఈ సమస్యని క్షుణ్ణంగా పరిశీలించి, దానికి చిరకాలపు లక్షణం వుందేమో చూడాలి. వుంటే గనక ఈ సమస్యని సంపూర్ణంగా విశ్లేషించే పనిని మీరు కొందరికి అప్పజెప్పవచ్చు. వారి అభిప్రాయాలను సిఫార్సులను మీకు యివ్వమని చెప్పవచ్చు లేదా వారినే సూటిగా చర్య తీసుకోమనవచ్చు.

ఈ పద్ధతి వల్ల వచ్చే నికరలాభం ఏమిటంటే, మీ సమయంలో చాలాభాగం మీరు శిక్షణ యిస్తూ, ప్రాతినిధ్యం అప్పగిస్తూ, ఒక ప్రసంగ పాఠాన్ని తయారుచేస్తూ, ఒక ఫోన్‌కాల్ చేస్తూ, ఒక లాభదాయకమైన మధ్యాహ్న భోజనం కానిచ్చారు. దీర్ఘకాలిక PC (ఫలితసాధనశక్తి) పద్ధతి వలన కొన్ని వారాల కాలంలోనే లేదా నెలలలోనే, మీకు మళ్ళీ ఇటువంటి Q I షెడ్యూలింగ్ సమస్య తలెత్తదు.

ఈ విశ్లేషణ మీకు కొంత 'ఆదర్శవంతం'గా కనిపించవచ్చు (not practical). మీరింకోటి కూడా అనుకోవచ్చు Q II మేనేజరెప్పుడైనా Q I లో పనిచేస్తారా అని! ఇది ఆదర్శవంతమైనదని నేనూ వొప్పుకుంటాను. ఈ పుస్తకం "అత్యంత అసమర్థుల" కోసం కాదు. ఇది అత్యంత ప్రభావశీలుర అలవాట్లను తెలిపే పుస్తకం. అత్యంత ప్రభావశీలత కావాలంటే ఏదో ఒక 'ఆదర్శం' లక్ష్యంగా వుండాలి.

మీరు Q I లో కూడా సమయం వెచ్చించాల్సిందే. తప్పదు Q II లో ఉత్తమంగా రచించిన ప్రణాళికలు కూడా ఒక్కొక్కసారి పనిచెయ్యవు. అయితే Q I ని గణనీయంగా మనం తగ్గించవచ్చు. ఎక్కువ నిర్వహణ సాధ్యమైన రీతిలో అందువలన మీరు

ఎప్పుడూ వత్తిడి తెచ్చే సంక్లిష్టమైన వాతావరణంలో వుండనవసరం లేదు. అటువంటి వాతావరణం ప్రతికూలమైనది. మీ ఆరోగ్యాన్ని సైతం దెబ్బతీస్తుంది. నిస్సందేహంగా Q II పద్ధతి అమలుపరచడానికి చాలా ఓర్పు, పట్టుదల కావాలి. అయితే ఇప్పటికిప్పుడే పైన చెప్పిన అంశాలన్నింటిని జయప్రదంగా మీరు చెయ్యలేకపోవచ్చు. కానీ మొదలుపెట్టి సాగిపోతూ వుంటే, మీలోనూ, మీతో వుండే ఇతరులలోనూ Q II మనస్తత్వాన్ని మీరు సృష్టించగలరు. భవిష్యత్తులో అది అత్యధికమైన అభివృద్ధి మార్గం అవుతుంది.

మళ్ళీ మళ్ళీ చెప్పేదేమంటే, ఒక కుటుంబంలో గాని, ఒక చిన్న వ్యాపారంలో గాని, ఇటువంటి ప్రాతినిధ్యం యివ్వడం అనేది సాధ్యం కాకపోవచ్చు. అందువలన Q II మనస్తత్వానికెటువంటి అవరోధమూ వుండదు. Q II పద్ధతి మనస్తత్వం మీ ప్రభావవృత్తంలో ఆసక్తికరమైన, సృజనాత్మకమైన మార్గాల్ని సృష్టిస్తుంది. Q I సైజుని తగ్గిస్తుంది. Q II చొరవతో క్లిష్టసమస్యలు రాకుండా చేస్తుంది.

సమస్య/అవకాశాల సూచిక

ఈ సూచికని 'ఒక సత్వర పరిష్కారం'గా పరిగణించకూడదు. క్లిష్టమైన చింతనలకు పరిష్కారాలుగా కూడా చూడకూడదు. ఇది కేవలం ఆయా చింతనల వ్యవహారసూచి వంటిది. ఈ సూచనలు ఒక సంపూర్ణమైన సమగ్రమైన పద్ధతిని (7 అలవాట్లను సాధించే) తెలుసుకోడానికి ఉపయోగపడతాయి.

వ్యక్తిగత ప్రభావశీలత

అభివృద్ధి, మార్పు, 52

మీ జీవితంలో మీరు మార్పు సృష్టించ గలరా?, 53
- చూడడాన్ని మార్చగలిగితే, ఉండడాన్ని మార్చగలరు, 48
- ఆకర్షణశక్తి పీడన, 66
- నువ్వు నుంచి నేను నుంచి మనం, 69
- మార్పులో మీ నేస్తం
- మార్పు తలుపులు తెరవడం, 45
- మార్పుకి మీరే సారథి, 135
- మీ ప్రథమసృష్టికర్త మీరే, 135
- బుద్ధి ఉపయోగించడం, 160
- ముందుకీ, పైకీ, 383

మార్పు స్థిరంగా లేకపోతే
- స్థిరమైన కేంద్రాన్ని నిర్మించుకోడం, 157

ఒక చెడ్డ భావజాలం మీకు సంక్రమిస్తే
- దాన్ని మార్చడం, 397
- కొత్త భావజాలాన్ని అందించడం, 398

మారడం చాలా కష్టం
- యిచ్ఛాశక్తి, 188
- 'అవును' అనడం ఎప్పుడు? 'కాదు' అనడం ఎట్లా?, 197

మనం కాని వ్యక్తి మారడానికి ప్రయత్నం
- వేళ్ళు పాతుకోని చెట్టుకు కాయలు కాయవు, 271-33
- సారంలేని సంకేతం, 52

గమ్యాలు పెట్టుకుని అలసిపోయినప్పుడు
- మనమీద మన అదుపు, 188
- ఒక లక్ష్యసాధనకి నిర్దేశించుకునే గమ్యాలు - పాత్రలు, 205
- వారం వారం సాధించడం, 208

వ్యక్తిగత నాయకత్వం

మీరు ప్రభావశీలురు కాదు అని మీకు తెలియనప్పుడు, 72
- ప్రభావశీలత అంటే ఏమిటి?, 72
- మీరు నిజంగా తీరిక లేకుండా వున్నారు - అయితే ఏమిటట?, 120

మీరు విజేతలే కానీ దయనీయులు
ప్రాథమిక, ద్వితీయ ఔన్నత్యాలు
సారం లేని సంతకం, నమూనా
బహిరంగం నించీ అంతరంగానికి
విజయానికి మీరు వేసిన నిచ్చెన అసలైన గోడకి లేదు, 129

మీరు చేసే పని నిరుపయోగమైతే
అంతరంగం నించీ బహిరంగానికి, 27
నటిస్తూ జీవించడం

మీకొక స్థిరమైన కేంద్రం లేకపోతే
ఒక లైట్‌హవుస్ కదలదు, 50
సిద్ధాంత కేంద్రాన్ని సృష్టించుకోవాలి, 151

మీ జీవితానికొక ధ్యేయము అర్థమూ లేదనిపిస్తే
దురదృష్టాన్ని అధిగమించాలి, 253
అలవాటు – అంతం ధ్యాసతో ఆరంభం
అహాన్ని మించి నడవాలి, 126
వేరుమూలాలు, రెక్కలు, 396

మిమ్మల్ని పరిస్థితులు, ఇతరులు నడిపిస్తున్నారనిపిస్తే
మార్పులో మీ నేస్తం
అలవాటు 1 – క్రియాసంసిద్ధత, 91
అలవాటు 2 – అంతం ధ్యాసతో ఆరంభం, 126
అలవాటు 3 – ముందు విషయాలు ముందు, 181

మీ భావజాలాన్ని అర్థం చేసుకోడం
ఒక పది సెకండ్ల అనుభవం యొక్క శక్తి, 43
అలవాటు 1 – క్రియాసంసిద్ధత, 91
అలవాటు 2 – అంతం ధ్యాసతో ఆరంభం, 126
మళ్ళీ అంతరంగం నించి బహిరంగానికి, 387
అనుబంధం A : మీ కేంద్రీయత నించి వచ్చే ఆలోచనలు, 418

వ్యక్తిగత నిర్వహణ

పనిచెయ్యని పద్ధతుల ప్రణాళిక
సమర్థత జవాబు కాకపోవచ్చు
సమయ నిర్వహణలో నాలుగు తరాలు
కార్టెంట్ II – కొత్తతరం, 203

అసలేది అవసరమో దాని మీద దృష్టి పెట్టకపోవడం, 203
అలవాటు 2 – అంతం ధ్యాసతో ఆరంభం, 126
అలవాటు 3 – ముందు విషయాలు ముందు, 181

తిరస్కరించడం చేత కానప్పుడు
తిరస్కరించాలంటే ఏం చెయ్యాలి, 197

పారిపోవాలనిపించినప్పుడు
ఆనంద కేంద్రక జీవనం, 148
నురుగు చితక్కొడాన్నించి పారిపోవడం, 190

శాంతిని సమతూకాన్నీ నిలుపుకోవడం

అన్నింటినీ త్యాగంచేసి కొన్నింటిలో విజయం సాధించడం, 252
సమతూకం గల విజయసాధనకు స్థిరమైన కేంద్రం వుండడం, 157

పాత్రల్నీ లక్ష్యాల్నీ గుర్తించడం
నాలుగవ తరం దీన్ని సాధ్యం చేస్తుంది, 213

కుటుంబానికీ ఉద్యోగానికీ మధ్య ఘర్షణ
వ్యక్తిగత రాజ్యాంగ చట్టం సృష్టించుకోడం
ప్రాథమ్యాలను ఆచరించడం
పాత్రల్నీ లక్ష్యాల్నీ గుర్తించడం, 138

అభద్రతాభావం మిమ్మల్ని బాధిస్తే
మీకు భద్రత ఎక్కడ లభిస్తుంది, 142
ఇతరుల్ని యిష్టపడే ముందు మిమ్మల్ని మీరు యిష్టపడండి, 233
అంతరంగ భద్రత మూలాలు, 142

చిత్తవృత్తుల్ని అదుపు చేసుకోడం
మీ చిత్తవృత్తుల (moods) కన్నా మీరు ముఖ్యం, 85
మీ చిత్తవృత్తులకన్న మీ గౌరవం ముఖ్యం, 115

క్లిష్ట సమస్యల్ని పరిష్కరించుకోడం
దురదృష్టాన్ని అవకాశం క్రింద మార్చుకోడం, 253
ఎవరైనా మనని నడిపించే ముందు మనమే నడవడం, 102
సమస్యని నిర్వచించుకోడం
ప్రత్యక్షంగా, పరోక్షంగా, అదుపు చేయలేనివిగా, 112

నిర్ణయాలు తీసుకోడం
వ్యక్తిగత లక్ష్య ప్రకటన విలువ, 138

PMA పనిచెయ్యకపోతే
వాస్తవికతని ఎదుర్కోడం, 32

విజయసాధనలో మిమ్మల్ని మీరు అంకితం చేసుకోడం
ప్రభావశీలత సమతూకంలో వుంటుంది
అలవాటు 7 : కత్తికి పదును, 387

విచారంగా వున్నప్పుడు
సంతోషం అంటే ఏమిటి?
ఏం పొందాలి, ఎలా వుండాలి.
మన స్వంత సంతోషానికి మనమే బాధ్యులం, 71

తప్పు చేసినప్పుడు
కర్రకి అవతలి అంచు, 119
క్షమాపణ అడగడం, 247

పరస్పర ప్రభావశీలత

కుటుంబం

దృఢమైన కుటుంబాల నిర్మాణం
తల్లితండ్రులు మేనేజ్‌మెంటు దృక్పథంలో వున్నప్పుడు, 130
కుటుంబ లక్ష్యప్రకటన రచించుకోవడం, 175
ఒక ఫోర్స్ ఫీల్డ్ విశ్లేషణ రచించడం, 352
వేరు మూలాలు – రెక్కలు, 400

నా కుటుంబంతో గడిపే సమయం లేదు
అలవాటు 2 : అంతం ధ్యానతో ఆరంభం, 126
అలవాటు 3 : ముందు విషయాలు ముందు, 181
ఎవరెక్కువ ముఖ్యం? వ్యక్తులా? ప్రజలా?, 252

సూటిగా సంభాషించే సమయం సృష్టించుకోడం, 325

కుటుంబ వాతావరణం దోషపూరితంగా వుంటే
తల్లితండ్రుల మేనేజ్‌మెంట్ దృక్పథం, 310
ఆ వాతావరణాన్ని మార్చడం, 318
పరివర్తకునిలా మారడం, 396

మీ సంతోషం మీ కుటుంబంపై ఆధార పడితే?
కుటుంబ కేంద్రకంగా వుండడం, 146

వివాహం

ప్రేమ కోల్పోవడం
మీ భార్య బలహీనతలకి బలం యిస్తున్నారా?, 118
మీకేదైనా కావాలంటే – అలా వుండండి ఆమెని ప్రేమించండి, 107

మీ జీవనభాగస్వామే మీ సమస్య అయితే
మీకేదైనా కావాలంటే – అలా వుండండి మీ ప్రభావవృత్తంలో వుండండి, 108

మీ జీవన భాగస్వామిని ప్రభావితం చెయ్యడం
"వుండడం" మీద కేంద్రీకరించడం, 116
ముప్ఫైరోజుల పరీక్ష, 121
అంతఃకరణ బ్యాంక్ ఖాతా తెరవడం మీ ప్రభావానికి కీలకమైనది, 235

వివాహ బంధం నించీ వైదొలగడం
స్వేచ్ఛ పేరుతో బాధ్యతల్ని తప్పించుకోవడం, 70

భగ్నమైన సంబంధాలు
బంగారు గుడ్లపై అత్యాశతో బాతుని చంపుకోవడం, 73
అంతఃకరణల బ్యాంకు ఖాతాని పెంచుకోడం, 235

మీ సంతోషం మీ భాగస్వామిపై ఆధార పడితే, 144
జీవనభాగస్వామి కేంద్రకంగా ఉండడం, 416

అభిప్రాయ భేదాలని సరిచేసుకోవడం
మీరు జీవన భాగస్వామి కేంద్రకంగా వుంటే, 144
అలవాటు 5 : ముందు అర్థం చేసుకోండి
అలవాటు 6 : సమ్మిళిత శక్తి, 330
ఫ్రిజిడేర్ స్థిరభావం, 392

నమ్మకం లోపించిన సంబంధాలు
అంతఃకరణల ఖాతా తెరవడం, 235

మాకిద్దరికీ సంభాషించుకునే సమయం లేదు, 325
సూటిగా ముఖాముఖీ సంభాషించుకునే సమయాన్ని సృష్టించుకోడం, 325

భావ ప్రసారం లేనప్పుడు
భావప్రసారం, సహకారం, సమ్మిళితశక్తి విషయాలు క్షుణ్ణంగా మాట్లాడుకునే సమయం సృష్టించుకోవడం, 325

పరస్పరం చేసిన 'తప్పుల్ని' చెప్పుకొని ఒప్పుకోడం, 247
శత్రు కేంద్రకంగా వుండడం, 150
ప్రతికూల సమ్మిళితశక్తి, 360

పిల్లల పెంపకం
పిల్లల ప్రతికూల ప్రవర్తనపై అతిగా స్పందించడం
కొత్త భావజాలాన్ని రూపొందించుకోవడం, 45
కుటుంబ కేంద్రకంగా వుండడం, 416
చూడడం వుండడంలో తేడా, 116
దాన్ని మీరు సమసిపోయేలా చేసినప్పుడు
మీరిలాంటి తండ్రా/తల్లా మీకు నచ్చనప్పుడు, 108
మీ భావజాలాన్ని మార్చుకోవడం
చూడడం, వుండడంలో తేడా, 48
మీ చింతనల్ని నటించి చూసుకోడం, 327
మీరు కానీ మీ జీవన భాగస్వామి కానీ మానసికంగా పరిణతి లేనివారైతే
మారడం యిష్టపడకపోవడం, 30
తల్లితండ్రులుగా వుండే ప్రతిష్ఠ వారి నిజాయితీని భగ్నపరచడం, 33
మీ పిల్లల అభిమానం సంపాదించాలంటే
కుటుంబ కేంద్రకంగా వుండడం, 416
బంగారుగుడ్లని ఆశించడం, 55
పిల్లల్ని ప్రభావితం చెయ్యడం
బ్రతిమాలడంనించీ ఆధికారం చూపడం దాకా, 55
చిన్నవాళ్ళపై అజమాయిషీ చెయ్యడం, 55
అంతఃకరణ ఖాతా తెరవడం, 235
అలవాటు 5 : ముందు అర్థం చేసుకోడం
పిల్లలు వాళ్ళ పన్లని ఆనందంగా బాగా చెయ్యాలంటే
బంగారు గుడ్లు సంపాదించడంతో పాటు బాతు సంక్షేమం చూడడం, 218
పరిశుభ్రత – పచ్చదనం, 220
పిల్లల్తో గెలుపు/గెలుపు, 258
"ఒప్పందం రద్దు" విముక్తి, 269
కారు నడపడానికి లైసెన్స్ – ఒక గెలుపు/గెలుపు అవకాశం, 218
బాధ్యతగల పిల్లలుగా పెంచడం
బంగారుగుడ్లను సంపాదించడంతోపాటు బాతు సంక్షేమం ముఖ్యం, 218
పరిశుభ్రత – పచ్చదనం, 220
గెలుపు/గెలుపు వొప్పందం, 218
"అమ్మ మనల్ని సమయానికి నిద్ర లేపక పోతే...", 293
పిల్లలను ప్రోత్సహించడం, 33
పిల్లలతో అనుబంధం పెంపు
స్టార్‌వార్స్, 79
కార్యసంసిద్ధత – 30 రోజుల పరీక్ష, 220
అంతఃకరణల బ్యాంకు ఖాతా తెరవడం, 235
అలవాటుకు ముందు అర్థం చేసుకోండి, 299
మీ పద్ధతిలో పోతే అనుబంధం బలహీనపడుతుంది, 55
తల్లితండ్రులు 'ప్రతిష్ఠ'గా భావించే వారి గుర్తింపు నిజాయితీని దెబ్బతీస్తుంది, 29
పిల్లలపై అజమాయిషీ, 77

బంగారుగుడ్లతో పాటు బాతు సంక్షేమం
అతిగా స్పందించే ప్రవర్తన మార్చుకోడం, 55
ఒకరు గెలిచి ఒకరు ఓడితే, ఇద్దరూ ఓడినట్లే, 260

పిల్లలు మీతో విభేదిస్తే
"నాకు మీతో చెప్పడం యిష్టంలేదు"
స్టార్‌వార్స్, 79
తిరుగుబాటు చేసే కొడుకుతో వ్యవహరించడం, 302
అలవాటు 5 : ముందు అర్థం చేసుకోండి, 297

పిల్లలకి స్కూల్లో యిబ్బంది వస్తే
మీ కళ్ళజోడు ఒకసారి చూడండి, 77
అందులోనించీ కూడా చూడండి, 311

మా అబ్బాయిని చూడండి – నేను ఘోరంగా విఫలమయ్యాను, 302
మీ పిల్లల ప్రవర్తనతో సమాజంలో గుర్తింపు సంపాదించడం
తల్లితండ్రుల ప్రతిష్ఠ, వారి నిజాయితీని దెబ్బతీస్తుంది
కుటుంబ కేంద్రకంగా వుండడం, 146

మీ పిల్లలకి ఆత్మగౌరవం తక్కువగా వుంటే
మీ పిల్లల్ని మీరు చూసే పద్ధతి మార్చుకోండి, 33
ఇతరుల్తో పంచుకోడం ముఖ్యం, 55
సమాజదర్పణ ప్రతిబింబాలు, 91
అలవాటు 5 : ముందు అర్థం చేసుకోండి
ఇతరులపై మీరు ప్రసారం చేసే ప్రతిబింబం, 299

మీ పిల్లల్ని మీరు అర్థం చేసుకోలేకపోతే
అలవాటు 5 : ముందు అర్థం చేసుకోండి, 297

పిల్లలకి ప్రేరణ యివ్వడం
పచ్చదనం – పరిశుభ్రత, 220

మీ పిల్లలు మీతో సంభాషించకపోతే
వినడం నేర్చుకోండి, 299, 311

ఇతరులతో సంబంధాలు

సత్సంబంధాలు పెంచుకోడం కష్టం
వేర్లు పాతుకోందే చెట్లు పళ్ళు ఫలాలనివ్వవు, 259
నువ్వు నుంచి నేను నుంచి మనం
అంతఃకరణల బ్యాంక్ ఖాతా, 235

మీరు ఇతరుల్ని అర్థం చేసుకోకపోతే
అలవాటు 5 : ముందు అర్థం చేసుకోండి, 299

ఇతరులు మిమ్మల్ని అర్థం చేసుకోకపోతే
అర్థం కావడానికి ప్రయత్నించండి, 322

నిందించడం, ఆరోపించడం వంటి వికృతమైన భావాలని ఎట్లా ఎదుర్కోడం
పరాధీన ప్రతిస్పందన, 105
మీ భాషను మీరు వినడం, 105
వికృతభావాలను పూడ్చిపెట్టండి
పుష్కల మనస్తత్వాన్ని అలవర్చుకోండి, 277

మీకు గెలుపు/గెలుపు శీలం లేకపోతే
ఒక నమూనానో గురువునో ఆశ్రయించండి, 260

ఎవరికైనా మీ అభిప్రాయం చెప్పాలి, కానీ వారు నొచ్చుకుంటారేమో
ధైర్యానికీ పరిగణనకీ మధ్య సమతూకం సాధించండి, 274

అభిప్రాయభేదాలని ఎలా ఎదుర్కోవాలి?
ఇద్దరు వ్యక్తులు ఒకే విషయాన్ని భిన్నంగా చూస్తారు. కానీ ఇద్దరి చూపూ సరి అయినదే, 279
స్టార్‌వార్స్, 79
మీరు పెట్టుకున్న కళ్ళజోడులోనే తేడా ఈ తేడా మీ మనసులోనే వుంది, 298
అర్థం చేసుకోడం – ఒకరి లక్ష్యం మరొకరికి స్వల్పవిషయంగా తోచవచ్చు
అలవాటు 5 : ముందు అర్థం చేసుకోండి, 299
"కానీ మీరలా అన్నారు", 244
ప్రేమధర్మాలు–జీవనధర్మాలు, 249
అలవాటు 6 : సమ్మిళిత శక్తి, 330

భావప్రసారం లేని చోట
వృద్ధురాలి చిత్రాన్ని చూసే ప్రయత్నం
నమ్మకం అనే అంతఃకరణల ఖాతా, 235
అలవాటు 5 : ముందు అర్థం చేసుకోండి, 297
భావప్రసారం – సమ్మిళిత శక్తి. 329

సహకారం లేనిచోట
సహకారం, భావప్రసారం, నమ్మకం, 297

ఇతరుల్ని ప్రభావితం చెయ్యడం
"మీ హృదయంలో వెతకండి", 34
మీకేదైనా కావాలంటే, అలా వుండండి
మానవకోణంలో ఫలితసాధనాశక్తి, 204
మీ ప్రభావవృత్తంలో కృషి చెయ్యండి, 109
అంతఃకరణాల బ్యాంక్ ఖాతా, 235
గెలుపు/గెలుపు పద్ధతిలో దాపరికం లేని సంభాషణ, 258
ప్రభావం చెయ్యడానికి కీలకం, 310
ఎవర్నైనా ప్రభావితం చెయ్యాలంటే ముందు మీరు ప్రభావితులవండి, 310

గెలుపు/గెలుపు సాధ్యం కాకపోతే
"ఒప్పందం రద్దు" విముక్తి, 269
అన్ని విషయాలూ గెలుపు/గెలుపు సాధించనవసరం లేదు, 280
పోటీతత్వం దాని స్థానం దానికుంది, 270

రాజీలేని అభిప్రాయభేదాలు
కోర్టుకి వెళ్ళనవసరం లేదు, 356

నమ్మకం లోపించిన చోట
అంతఃకరణల బ్యాంకు ఖాతా, 235

దృఢమైన సంబంధాల నిర్మాణం
కావాలంటే – వుండాలి, 232
స్థిరమైన కేంద్రం సృష్టించుకోవాలి
అది సాధ్యం చేసే పరికరం, 195
అంతఃకరణల బ్యాంక్ ఖాతా, 235
సంబంధాలు–గెలుపు/గెలుపుకి కీలకం
అనుబంధం AEC
సామాజిక మానసిక పునరుద్ధరణ, 374

విరిగిన బంధాలని తిరిగి నిర్మించడం
అంతఃకరణ బ్యాంక్ ఖాతా, 235

గెలుపు/ఓటమి మనస్తత్వం కల వ్యక్తితో గెలుపు/గెలుపు ఆలోచన, 257
గెలుపు/ఓటమి వారితో వ్యవహరించడం
గెలుపు/గెలుపుకి నిజమైన పరీక్ష, 260

ఇతరుల భావజాలం మార్చడం
ఆలోచనాశక్తి, 377
సమాజ దర్పణ ప్రతిబింబాలు, 91
ఇతరులపై మనం చేసేవారి ప్రతిబింబ ప్రసారం, 299

బేషరతు ప్రేమ, 250
జీవనధర్మాలు – ప్రేమధర్మాలు, 249

నాకు ఎలా వినాలో తెలుసు
నిజంగా వింటున్నారా?, 299

సంభాషణ ఉద్వేగభరితంగా మారినప్పుడు, 301
మీలోని ఆవేశమంతా కుమ్మరించకండి – ఎదుటివారి మాటలు వినండి, 299

ఉద్యోగంలో సంబంధాలు

ఒక నియంత దగ్గర పనిచేస్తుంటే, 144
కావాలంటే వుండాలి, 144
క్రియాసంసిద్ధత కల గోఫర్, 144

స్నేహితుల తిరస్కారాన్ని తట్టుకోడం, 150
క్రియాసంసిద్ధత, 90

మన పని మనకి స్పష్టం కానప్పుడు
'కానీ మీరు అన్నారు', 243

మీ బాస్‌కి మీరు అర్థం చేయించలేకపోతే
ప్రభావవంతమైన ప్రెజెంటేషన్ యివ్వండి, 320

ఉద్యోగంలో క్లిష్టమైన సంబంధాలు
మిమ్మల్ని మీరు ఒకదానికే అంకితం చేసుకోడం, 252

మేనేజిమెంటు మార్పుని అంగీకరించకపోతే
క్రియాసంసిద్ధత కల గోఫర్‌గా వుండడం
ఫలితాలపై దృష్టి పెట్టడం, 144

బాస్ అంటే భయం, 320
సంపాదనా సామర్థ్యం – మీ ముఖ్యమైన ఆర్థిక వనరు, 75

ఉద్యోగ సంపాదన
మీ R&I ఉపయోగించి, 102

సంస్థాపరమైన ప్రభావశీలత

ఉత్తమమైన సంస్థలను నిర్మించడం
సంస్థాగతమైన PC, 79
రెండుసార్లు కొలిచి, ఒకసారి కత్తిరించండి, 130
సంస్థల లక్ష్యప్రకటన వ్రాసుకోడం
వ్యాపారంలో సినర్జీ, 337
స్టీవర్ట్‌షిప్ ప్రాతినిధ్యం, 220
పైస్థాయిలో సత్సంబంధాలు కీలకం
అలవాటు 4 : గెలుపు/గెలుపు, 258
అలవాటు 5 : ముందు అర్థం చేసుకోండి, 297
అలవాటు 6 : సమ్మిళిత శక్తి, 330
వ్యాపారాన్ని సమతూకంలో పునరుద్ధరించుకోవడం, 377

సంస్థలో టీమ్‌వర్క్ లోపం
ప్రభావవంతమైన పరస్పరాధారతకి ముందు స్వతంత్రసిద్ధి అవసరం

సంస్థాగతమైన లక్ష్యప్రకటన రచన, 177
అలవాటు 4 : గెలుపు/గెలుపు ఆలోచన, 258
అలవాటు 6 : సమ్మిళిత శక్తి, 330

సంస్థల్లో ప్రత్యర్థిత్వం, రాజకీయాలు, ఘర్షణలు
ప్రతికూల సినర్జీ, 345

వాతావరణం గెలుపు/ఓటమిగా వుంటే
మీరు చేసినపనికి ఫలితం మీదే, 131

వినియోగదారులకి అత్యల్ప సేవ
చౌడర్‌లో నీళ్ళు పొయ్యడం, 79
'P' సమస్యలు PC అవకాశాలు, 254
"నా సేల్స్ ఉద్యోగులు కేవలం ఆర్డర్లు తీసుకుంటారంతే", 290

మారుతున్న ఆర్థిక పరిస్థితుల వలన యిబ్బంది
చర్య తీసుకోకపోతే తీసుకోబడతారు, 102
"తప్పు అడవి", 133

"క్రీమింగ్"
మా సేల్స్ ఉద్యోగులు కేవలం ఆర్డర్లు మాత్రమే తీసుకుంటారు, 290

అధిక ఫలితాలు సాధించేవారు పరస్పర సంబంధాలు నాశనం చేసుకుంటారు
మీరు పెంచాలనుకున్న మొక్కకే నీళ్ళు పొయ్యండి, 293

కార్యనిర్వహణ సామర్థ్యం

నడిపించే బదులు నిర్వహిస్తూ వుండడం
తప్పు అడవి, 133

మీరు చేయవలసింది చాలా వుంటే
సమర్థత ఒక్కటే జవాబు కాదేమో
అలవాటు 3 : ముందు విషయాలు ముందు
Q II ఆఫీసులో ఒకరోజు, 428

ఫలితంలేని సమావేశాలు
2 గంటల బోర్డు మీటింగ్, 429
వచ్చేనెల సేల్స్ సమావేశం

ఉత్తర ప్రత్యుత్తరాలు, 429
వచ్చిన ఉత్తరాలు ప్రత్యుత్తరమివ్వడం, 429

వ్యాపార సాహిత్యంతో సన్నిహితంగా వుండడం, 431
మెడికల్ జర్నల్స్ చదవడం, 431

బడ్జెట్‌లు
మీడియా బడ్జెట్ తయారీ, 430

ఉద్యోగుల బాధ్యతారాహిత్యం
తప్పు వారిదా? కాదా, 258

ఉద్యోగులని మీ ఉత్తమ ఖాతాదారుల వలె చూడడం
"కానీ, మీరలా అన్నారు", 243

వ్యాపార సంబంధాలలో ప్రతికూలభావనలు
Q II సమయాన్ని 5 నుంచి 20కి పెంచడం, 428
ప్రతికూల భావనల్ని పూడ్చిపెట్టండి, 262

సృజనాత్మకత లోపించడం
స్టీవర్డ్‌షిప్ ప్రాతినిధ్యం – వారిలో ఉత్తమ ప్రతిభని వెలికితియ్యడం, 222

అలవాటు 4 : గెలుపు/గెలుపు ఆలోచన, 258
అలవాటు 6 : సమీకృత శక్తి, 330

నమ్మకరహితమైన సంస్కృతి
అత్యధిక నమ్మకం గల సంస్కృతిని నిర్మించడం, 356
నమ్మకాన్ని చట్టసమ్మతం చెయ్యడం
అంతఃకరణల బ్యాంక్ ఖాతా, 235
అలవాటు 4 : గెలుపు/గెలుపు, 257

గెలుపు/గెలుపు సాధ్యం కాకపోతే
"ఒప్పందం రద్దు" విముక్తి, 269
అన్ని వ్యవహారాలు గెలుపు/గెలుపు కావడం సాధ్యం కాదు, 280
పోటీతత్వం వుండనే వుంటుంది

ఖరీదైన సమయం తీనేసే శిక్షణ కార్యక్రమాలు, 284
శిక్షణ తీసుకునేవారి అదుపులో వుండేవి – ఫలితంపై దృష్టి పెట్టేవి, 285

ప్రేరణలేని ఉద్యోగులు
పచ్చదనం – పరిశుభ్రత, 222
గెలుపు/గెలుపు మేనేజ్‌మెంటు శిక్షణ
గెలుపు/గెలుపు పనిసామర్థ్యం ఒప్పందాలు, 286

ఎక్కువమంది పర్యవేక్షణ
గెలుపు/గెలుపుతో అదుపుచేసే విధానాన్ని పెంచడం, 288
సేల్స్ మేనేజర్ – దీన్ని ఎవరికైనా అప్పగించవచ్చు, 432

క్లిష్టమైన సంప్రతింపుల్లో
అన్నింటికన్న ఆచరణసాధ్యమైన స్థిరమైన ప్రత్యామ్నాయం – గెలుపు/గెలుపు, 259
"ఒప్పందం రద్దు" మంచి ఎంపిక, 269
"ఈ కాంట్రాక్ట్ వ్రాయండి", 350
"కోర్టుకి వెళ్ళనవసరం లేదు", 356

పని సామర్థ్యాన్ని విలువ కట్టడంలో సమస్యలు
ఎవర్ని వారే విలువ కట్టుకునేలాగ వారికి సాయపడడం, 287
మీరు పెంచాలనుకున్న చెట్టుకే నీళ్ళు పొయ్యడం, 293

రచయిత పరిచయం

స్టీఫెన్ ఆర్ కవీ ప్రపంచ ప్రఖ్యాత నాయకత్వ నిపుణుడు. కుటుంబ సలహాదారు. ఉపాధ్యాయుడు. సంస్థలకు సలహాదారు. రచయిత. కుటుంబాలు గాని సంస్థలు గాని సిద్ధాంత కేంద్రక జీవనం కొనసాగించడంపై బోధించడానికి అంకితమైన రచయిత. హార్వర్డ్ యూనివర్సిటీ నించీ M.B.A. తీసుకున్నారు. బ్రిగాం యంగ్ యూనివర్సిటీ నించీ డాక్టరేట్ తీసుకున్నారు. అక్కడ ఆర్గనైజేషనల్ బిహేవియర్, బిజినెస్ మేనేజ్‌మెంట్‌లలో ప్రొఫెసర్‌గా పనిచేశారు. యూనివర్సిటీ రిలేషన్స్ డైరెక్టర్‌గానూ, యూనివర్సిటీ అధ్యక్షునికి సహాయకుడిగానూ పనిచేశారు.

డాక్టర్ కవీ ఎన్నో ప్రజామోదకమైన, ఉపయుక్తమైన పుస్తకాలు వ్రాశారు. అంతర్జాతీయంగా అత్యధిక ప్రతులు అమ్ముడుపోయిన "7 Habits of Highly Effective People" అనే ఈ పుస్తకం, 20వ శతాబ్దంలోని 10 గొప్ప మేనేజ్‌మెంట్ గ్రంథాలలో ప్రథమస్థానంలో నిలిచింది. 38 భాషలలో మొత్తం 15 మిలియన్ల ప్రతులు అమ్ముడుపోయిన అత్యంత ప్రభావశీలమైన పుస్తకం ఇది. "First things First", "Principle Centered Leadership", "Seven Habits of Highly Effective Families" మొదలైన పుస్తకాలు అన్నీ కలిసి 20 మిలియన్ల ప్రతులు ప్రపంచవ్యాప్తంగా అమ్ముడుపోయాయి.

తొమ్మిదిమంది సంతానం, 43 మంది మనమలు, మనమరాళ్ళు ఈయనకి. 2003లో కవీ ఫాదర్ హుడ్ అవార్డు తీసుకున్నారు. తనకొచ్చిన అవార్డు లన్నింటిలో "అర్థవంతమైనదిది" అని ఆయన అంటారు. ఆయనకింకా అనేక అవార్డులు వచ్చాయి. థామస్ మోర్ కాలేజి మెడాలియన్ (మానవాళికి నిరంతర సేవ చేసినందుకు) స్పీకర్ ఆఫ్ ది ఇయర్ 1999, అంతర్జాతీయ శాంతి బహుమానం (సిక్కుమతస్థులు యిచ్చేది) 1998, అంతర్జాతీయ పారిశ్రామికవేత్త అవార్డు (1994) జాతీయ పారిశ్రామికవేత్త (లైఫ్‌టైమ్ అచీవ్‌మెంట్) అవార్డు. టైమ్ పత్రిక ఈయన్ని ప్రభావశీలురైన 25 మంది అమెరికన్ వ్యక్తులలో ఒకరిగా గుర్తించింది. స్టీఫెన్ కవీకి దాదాపు ఏడు ఆనరరీ డాక్టరేట్ డిగ్రీలు లభించాయి.

డాక్టర్ కవీ ఫ్రాంక్లిన్ కవీ కంపెనీకి సహవ్యవస్థాపకుడు. ఉపాధ్యక్షుడు కూడా. ఈ కంపెనీకి 123 దేశాలలో ఆఫీసులున్నాయి. ఉద్యోగస్తులందరూ ఆయన దార్శనికతనూ, క్రమశిక్షణనూ, ఆర్తినీ పంచుకుంటారు. ప్రపంచవ్యాప్తంగా వ్యక్తులకు, సంస్థలకు, ప్రోత్సాహమూ, అభివృద్ధికి సంబంధించిన పనిముట్లను అందించి అభివృద్ధిపథంలోకి నడిపించడం వీరి ధ్యేయం.

ఫ్రాంక్లిన్ కవీ కంపెనీ లక్ష్య ప్రకటన

మేము వ్యక్తులనూ సంస్థలనూ ఉన్నత విలువలు సాధించేలా చేస్తాము.

మా నమ్మకాలు

మేము నమ్మేవి.

1. వ్యక్తులు సహజంగా సమర్థత కలవారు. ఔన్నత్యాన్ని ఆశిస్తారు. ఎంపిక చేసుకునే శక్తి కలవారు.
2. సిద్ధాంతాలు విశ్వజనీనమైనవి - కాలాతీతమైనవి - మొక్కవోని ప్రభావ శీలతకవి పునాదులు.
3. నాయకత్వం అనేది ఒక ఎంపిక. శీలం పునాదిపై అంతరంగం నుంచి బహిరంగంలోకి నిర్మాణమయ్యేది.
4. నిజాయితీ గల సమగ్రమైన పద్ధతుల్లోనించీ ప్రభావశీలమైన అలవాట్లు ఆవిర్భవిస్తాయి.
5. స్థిరమైన ఉత్తమమైన పని సామర్థ్యానికి P/PC (ఫలితమూ/ఫలితసాధనాశక్తి)ల సమతూకం అవసరం ఇందువలన సమర్థత పెరుగుతుంది. ఫలితాలు సంభవమౌతాయి.

వివరాలు

1. సిద్ధాంతాల పట్ల నిబద్ధత. మేము చెప్పే సిద్ధాంతాలకీ ఆచరణకీ నమూనాలుగా నిలుస్తాము. వాటిని ఆర్తితో ఆచరిస్తాము. నమ్ముతాము.
2. ఖాతాదారులపై స్థిరమైన ప్రభావం. వారికి మేము చేసే వాగ్దానాలు నిలుపుకోడానికి అవిరళ కృషి చేస్తాము. వారి విజయమే మా విజయంగా భావిస్తాము.
3. వ్యక్తి గౌరవం. మేం ఒకర్నొకరు గౌరవించుకుంటాం. విలువ యిస్తాం. మాతో పనిచేసే ప్రతి వ్యక్తినీ మా నిజమైన భాగస్వామిగా మన్నిస్తాము.

4. లాభదాయకమైన అభివృద్ధి - మా సంస్థకు అభివృద్ధీ లాభదాయకత ప్రాణప్రదమైనవి. మా లక్ష్యసాధనకు, కలల సాకారానికి అవి దోహదపడతాయి.

ఫ్రాంక్లిన్ కవీ ఒక ప్రపంచ ప్రసిద్ధ నాయకత్వ శిక్షణ సంస్థ. అటువంటి సంస్థలకే ఒక నాయకుని వంటి సంస్థ. ప్రభావశీలత, ఉత్పాదకత, ఎసెస్‌మెంటు మొదలైన అంశాలలో శిక్షణ యిచ్చే సంస్థ. వీరి ఖాతాదారులలో ఫార్చ్యూన్ 100లో 90 శాతం, ఫార్చ్యూన్ 500లో 75 శాతంపైగా వున్నారు. అంతేకాక వేలకొలదీ చిన్న, మధ్యసైజు వ్యాపారసంస్థలు, ప్రభుత్వ సంస్థలు, విద్యాసంస్థలు కూడా వున్నాయి. సంస్థలు, వ్యక్తులు కూడా ఫ్రాంక్లిన్ కవీ ఉత్పత్తులను, సేవలను అంది పుచ్చుకుంటారు. కార్పొరేట్ శిక్షణ ద్వారా, లైసెన్సు పొందిన ఖాతాదారుల ద్వారా, ముఖాముఖీ శిక్షణ ద్వారా, వర్క్‌షాప్, క్యాటలాగ్స్ ద్వారా కూడా పొందుతున్నారు. అంతేకాక 140 చిల్లరషాపులు www.franklincovey.com ద్వారా కూడా సంప్రతించవచ్చును. ఫ్రాంక్లిన్ కవీలో 2000 మంది పనిచేస్తున్నారు. వీరు వృత్తి సేవలను, 28 భాషలలో శిక్షణకు సంబంధించిన సాహిత్యాన్ని అందిస్తున్నారు. ఈ కంపెనీకి 95 దేశాలలో 39 ఆఫీసులున్నాయి.

కార్యక్రమాలు సేవలు

- XQ Survey and Debrief (to help leaders asses their organisations Excention Quotient).
- 7 Habits of Highly Effective people workshop
- The 4 Disciplines of Execution Work session.
- The 4 Roles of Leadership Workshop.
- The Franklin Covey Planning system.

ఫ్రాంక్లిన్ కవీ ఉత్పత్తులు సేవల గురించి మరింత సమాచారం కోసం - 1-888-868-1776 లేదా 1-801-817-1776కి ఫోన్ చెయ్యవచ్చు లేదా www.franklincovey.com సందర్శించవచ్చు.

FRANKLIN COVEY COMPANY®, GLOBAL OFFICES

SouthAsia / Pacific

India
FranklinCovey India and SouthAsia
JIL Tower A, Institutional Area, Ground Floor,
Plot No. 78, Sector-18,
Gurgaon, Haryana - 122 015 India Tel: +91 124 4782222
Mumbai: +91 22 42754444, Bangalore: +91 80 41678888
www.franklincoveysouthasia.com
Territory :
Sri Lanka, Bangladesh, Nepal,
Bhutan, Maldives & Afghanistan
GM / Operations / Orders Contact
Lavleen Raheja : Email: lavleen@lkcfranklincovey.com
Rajan Kaicker : rajan@lkcfranklincovey.com

Indonesia
Dunamis Organization Services
Jl. Bendungan Jatiluhur No. 56
Bendungan Hilir
Jakarta 10210
Territory :
Indonesia
Tel No: 65-021-5720761
Fax No: 65-021-5720762
Email: info@dunamis.co.id
Web: www.dunamis.co.id
Territory : Indonesia
GM / Operations / Orders Contact
GM: Nugroho Supangat
nugroho@dunamis.co.id
OP: Nia Agustina
nia@dunamis.co.id

Malaysia
Leadership Resources (Malaysia) Sdn. Bhd.
Suite 5.02, Level 5, PJ Tower
Amcorp Trade Center
No. 18, Jalan Persiaran Barat
46050 Petaling Jaya
Selangor Darul Ehsan, Malaysia
Tel No: +(603) 79586418, +(603) 79551148
Fax No: +(603) 79552589
Email: info@franklincoveymalaysia.com
Web: www.franklincoveymalaysia.com
Territory :
Malaysia & Brunei
GM / Operations / Orders Contact
GM: V.S. Pandian
pandian@pc.jaring.my
OP: Rosli Samid
rosli@franklincoveymalaysia.com

Philippines
Center for Leadership and Change, Inc.
G/F Hoffner Building
Ateneo de Manila University
Loyola Heights, Quezon City 1108
Philippines
Tel No: 632-426-6121, 632-924-4490
Fax No: 632-426-5935
Territory :
Philippines
GM / Operations / Orders Contact
GM: Carmen Alcuaz-Reyes
mcar@pusit.admu.edu.ph
OP: Jimmy
jimar@admu.edu.ph

Singapore
Centre for Effective Leadership (Asia) Pte Ltd.
19 Tanglin Road
#05-18 Tanglin Shopping Ctr.
Territory : Singapore 247909
Tel No: 65 6838 0777, Fax No: 65 6838 9211
Email: training@cel-asia.com
Web: www.highlyeffectiveleaders.com
Territory :
Singapore, The People's Republic of China,
GM / Operations / Orders Contact
GM: Linda Kho
lindakho@starhub.net.sg
Denise Phua
dphua@starhub.net.sg
OP: Dennis Tan
dentanks@singnet.com.sg
Centre for Effective Leadership (HK) Ltd.
Room 1502, 15/F, Austin Tower
22 - 26A Austin Avenue, Tsimshatsui
Kowloon, Hong Kong
Tel No: (852) 2541 2218, (852) 2802 2939
Fax No: (852) 2544 4311, (852) 3009 7585
Email: product@asiacel.com
Web: www.highlyeffectiveleaders.com
GM / Operations / Orders Contact
GM: Anna Wong
awong@franklincovey.com.hk
OP: Regina Chan
product@franklincovey.com.hk
Strategic Paradigm Consulting Co., Ltd.
7F-1, No. 183, Section 4
Chung Hsiao E. Rd.
Taipei 106, Taiwan
Tel No: 886-2-2751-1333
Fax No: 886-2-2889-9390
Email: sns@tpts1.seed.net.tw
Web: www.highlyeffectiveleaders.com
GM / Operations / Orders Contact
GM: Sophia Yeh
sns@tpts1.seed.net.tw
OP: Ling
sns@tpts1.seed.net.tw
Centre for Effective Leadership Asia Pte. Ltd
Beijing
Room 1201A, The Gateway
No. 10 Yabao Road
Chaoyang District
Beijing 100020
P.R. of China
Tel No: 8610-65951326
Fax No: 8610 65925186
Email: fcclisa@public3.bta.net.cn
Web: www.highlyeffectiveleaders.com
Shanghai
Unit AH, 8F,
25 Chong Qing Road (M)
Shanghai 200020,

P.R. of China
Tel No: 8621-6387822
Fax No: 8621-63870188
Email: fccliang@sh163.net
Web: www.highlyeffectiveleaders.com

Guangzhou
Room 1309, Peace World Plaza,
No. 362-366 Huanshi Road East
Guangzhou 510060,
P.R. of China
Tel No: 8620-83878706
Fax No: 8620-83752205
Email: wangyum@public.guangzhou.gd.cn
Web: www.highlyeffectiveleaders.com

South Korea
Korea Leadership Center
2-3F Jeil Building
88-9 Nonhyun-Dong Kangnam-Ku
Seoul, 135-010 Korea
Tel No: 82-2-2106-4100
Fax No: 82-2-2106-4001
Web: www.eklc.co.kr
Territory :
South Korea
GM / Operations / Orders Contact
GM: Ken Gimm
kengimm@eklc.co.kr
OP: Justin Lee
justin@eklc.co.kr

Thailand
PacRim Leadership Center Co., Ltd.
59/387-389 Moo 4
Ramkhamhaeng Road
Sapansoong, Sapansoong, Bangkok 10240
Thailand
Tel No: 662-728-1224
Fax No: 662-728-0211
Email: plc@pacrimgroup.com
Web: www.pacrimgroup.com
Territory :
Thailand
GM / Operations / Orders Contact
GM: Porntip Iyimapun
porntip@pacrimgroup.com
OP: Paisan
paisan_k@pacrimgroup.com

Americas
Argentina
FranklinCovey Organizational Services
LFCA S.A.
Cerrito 774, Piso 11
C1010AAP, Buenos Aires, Buenos Aires Argentina
Tel No: 54 (11) 4372-5648
Fax No: 54 (11) 4383-0226
Territory :
Argentina
GM / Operations / Orders Contact
GM: Roberto Nul
roberto.nul@attglobal.net
OP: Marta Aranzasti
maranzasti@franklincovey.com.ar

Bermuda
Effective Leadership Bermuda
4 Dunscombe Rd.
Warwick, WK08
Territory :
Bermuda
Tel No: 441-236-0383
Fax No: 441-236-0192
Email: franklincovey.bda@cwbda.bm
Territory :
Bermuda
GM / Operations / Orders Contact
GM: Martha Kirkland
marthak@logic.bm
OP:
franklincoveybda@cwbda.bm

Canada Quebec
Big Knowledge
360 St.-Jacques St. West, Suite 111
Montreal, Quebec H3C 1L5
Canada
Tel No: 514-844-2300
Fax No: 514-844-0706
Web: www.bigknowledge.com
Territory :
Quebec
PRES: Alain LaFrance
alafrance@bigknowledge.com
CEO: Renaud LaFrance
rlafrance@bigknowledge.com

Colombia
CLC Colombia, SA
Calle 90 No. 11 A-34
Oficina 101
Santa Fe de Bogota
Colombia
Tel No: 57 1 610-2736
Fax No: 57 1 610-2723
Email: franklincoveyco@fcla.com
Territory :
Colombia, Ecuador, Peru, Bolivia, Chile,
Venezuela & Paraguay
(Paraguay shared w/ Uruguay Licensee)
GM / Operations / Orders Contact
GM: Juan Manuel Ruiz
juanmanuelruiz01@hotmail.com
OP: Patricia Buenaventura
pb.fc.col@colomsat.net.co
Peru
OP:
emonsante@cegag.com

Latin America
Advantage Management International, Inc.
3377 Forsyth Road
Winter Park, FL 32792
Tel No: 407-644-7117
Fax No: 407-644-5919
Email: franklincovey@fcla.com
Web: www.fcla.com
Territory :
Belize, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica, Guyana, French Guyana & Surinam, Bahamas, U.S. Virgin Islands, British Virgin Islands, Haiti, Netherlands Antilles (Aruba, Bonaire, Curacao & St. Martin) St. Bartholomeu, St. Kitts, Martinique, Guadalupe & Cayman Islands
Cuba (if and when trade restrictions are removed, etc.)
GM / Operations / Orders Contact
GM: Tomas Morell
tmorell@fcla.com
OP: Eduardo Reyes
perfiles@fcla.com
Panama
Leadership Technologies, Inc.
Bella Vista, Avenida Federico Boyd
Edificio Alfaro - 1er Piso

Panama, Republic de Panama
Tel No: 507-264-8899
Web: www.fcla.com
Territory :
Panama
GM / Operations / Orders Contact
GM: Jose Miralles (Pepe)
jmiralles@fcpma.com
OP: Manuel Miralles
memiralles@fcpma.com

Puerto Rico
FranklinCovey Puerto Rico
Suite 112 MSC 388
100 Gran Bulevar Paseos
San Juan, Puerto Rico 00926-5955
Tel No: 787-977-4065, 787-977-4068,
787-644-9094
Fax No: 787-977-4067
Email: coveypr@coqui.net
Territory :
Puerto Rico, Dominican Republic & Guatemala
GM / Operations / Orders Contact
GM: Walter Santaliz
wsantaliz@fcla.com
OP: Melisa Reyes
coveypr@coqui.net

Guatemala Office
5ª, Avenida 5-55 Zona 14
Edificio EuroPlaza Torre II, Oficina 404A
Guatemala
Tel No: (502) 385-3494
(502) 385-3495, (502) 385-3496,
(502) 385-3497
Fax No: (502) 385-3407
Email: franklincoveygu@fcla.com
ordenesgu@fcla.com
fcguatemala@hotmail.com
Web: www.fcla.com
GM / Operations / Orders Contact
OP: ordenesgu@fcla.com

Trinidad & Tobago
Leadership Consulting Group Limited
#23 Westwood Street
San Fernando
Trinidad, West Indies
Tel No: 868-652-6805, 868-653-4313
Fax No: 868-657-4432
Email: lcg@rave-tt.net
Territory :
Trinidad & Tobago, Barbados, Jamaica &
St. Lucia
GM / Operations / Orders Contact
GM: Curtis Manchoon
cmanchoon@nbn.co.tt
OP: lcg@rave-tt.net

Uruguay
FranklinCovey Uruguay
Torre Nauticas
Torre 24 / Of. 1204
Calle Publica 1234
Montevideo, 11300
Uruguay
Tel No: 59-82-628-6139
Fax No: 59-82-628-6117
Email: franklincoveyur@fcla.com
Web: www.fcla.com
Territory :
Uruguay & Paraguay
(Paraguay shared w/ Colombia Licensee)
GM / Operations / Orders Contact
GM: Guillermo Garrone
franklincoveyur@fcla.com
OP: Maria Laura Methol
fcuruadm@adinet.com.uy

Europe/Middle East/Africa

Benelux
FranklinCovey Benelux
Ruimtesonde 3
3824 MZ Amersfoort
The Netherlands
Tel No: +31 33 453 0627
Fax No: +31 33 456 76 36
Email: info@franklincovey.nl
Web: www.franklincovey.nl
Territory :
Belgium, Netherlands & Luxembourg
GM / Operations / Orders Contact
GM: Jan Kuipers
j.kuipers@franklincovey.nl
OP: Jolanda Prijs
j.prijs@franklincovey.nl

Egypt
Egyptian Leadership Training Center
122 Mohi El-Din Abou El-Ezz Str.
Mohandessin
Giza,
Egypt
Tel No: +2 02 33 68 911
Fax No: +2 02 76 15 181
Email: fc_eltc@sofiocom.com.eg
customerservice@eltc.com.eg
Territory :
Egypt
GM / Operations / Orders Contact
GM: Hisham El-Bakry
helbakry@eltc.com.eg
Hazem Hamdy
hhamdy@eltc.com.eg
OP: Lamyaa Farouk
fc_eltc@sofiocom.com.eg

Estonia
7H Eesti OU
Kreutzwaldi 12
10124 Tallinn
Estonia
Tel No: +372 683 0315
Fax No: +372 683 0314
Email: 7H@7harjumust.ee
Web: www.7harjumust.ee
Territory :
Estonia
GM / Operations / Orders Contact
GM: Ilmar Raudsep (Gil)
ilmar@yahoo.com

France
FranklinCovey France
Cegos SA
Unité FranklinCovey
11, rue René Jacques
92798 Issy-les-Moulineaux cedex 9
France
Tel No: +33 1 55 00 94 01
Fax No: +33 1 40 95 28 05
Email: info@franklincoveyfrance.com
Web: www.franklincoveyfrance.com

Territory :
The French Republic
GM / Operations / Orders Contact
GM: Odile Salmon
osalmon@cegos.fr
Catherine Goutte
cgoutte@cegos.fr
OP: Nicolas Chaoui
nicolas.chaoui@cegos.fr

Germany
FranklinCovey®GSA (Germany, Switzerland, Austria)
Focus & Execution Ltd.
c/o FranklinCovey GSA
Gustav-Stresemann-Ring 1
65189 Wiesbaden
Tel No: +49 (0)611 9777-4215
Fax No: +49 (0)611 9777-4111
Email: info@franklincovey.de
Web: www.franklincovey.de
Territory :
Germany, Switzerland & Austria
GM / Operations / Orders Contact
GM: Leon van Melick
l.vanmelick@franklin-covey.biz
Ricardo Lillo
r.lillo@doortraining.de
Frauke Ion
f.ion@franklincovey.de
OP: Luisella
l.digiorgio@doortraining.de

Greece
ATHENS OFFICE
26 Perikou Str. Paleo Psixiko
115 24 Athens
Greece
Tel No: + 30 210 69 85 946
Fax No: + 30 210 69 85 947
Email: dms@sparknet.gr
Web: www.franklincoveygreece.gr
Territory :
Greece, Cyprus & Serbia
GM / Operations / Orders Contact
GM: Antony Antoniadis
dms@spark.net.gr
THESSALONIKI OFFICE
19 Karolou Dil Str.
546 23, Thessaloniki
Greece
Tel No: + 3 2310 273 979
Fax No: + 3 2310 271 945
OP: Despina Siskou
despinaSiskou@edoortraining.gr

Israel
Momentum Training Ltd.
Moshav Kfar,
Hess, 40692
Israel
Tel No: + 972 9 7961055
Fax No: + 972 9 7961055
Email: goz@momentumtraining.co.il
Territory :
Israel
GM / Operations / Orders Contact
GM: Aviad Goz : goz@inter.net.il
OP: Silvia : silvia@momentumtraining.co.il

Italy
Cegos Italia S.p.A
Piazza Velasca 5
20122 Milano
Italy
Tel No: +39 (2) 80 67 21
Fax No: +39 (2) 72 00 16 47
Email: servizio.clienti@cegos.it
Web: www.cegos.it
Territory :
The Republic of Italy & Malta
GM / Operations / Orders Contact
GM: Paolo Cavalleri
paolo.cavalleri@cegos.it
OP: Barbara Calvi
barbara.calvi@cegos.it

Lebanon
Starmanship & Associates
Badaro Street,
Komeir Bldg(CNSS)
P.O. Box 167089,
Beirut, Lebanon
Tel No: + 961 1 393 494, Fax No: + 961 1 386 451
Email: starman@cyberia.net.lb
Territory :
Lebanon
GM / Operations / Orders Contact
GM: Raja Haddad
starman@cyberia.net.lb

Nigeria
FranklinCovey Organisation Services, Nigeria
ReStraL Limited
12th Floor, St. Nicholas house
Catholic Mission Street
Lagos, Nigeria
Tel No: + 234-1-2645885, +234-1-2632239
+234-1-2632850, +234-1-4705124
+234-1-2880883, Fax No: +234-1-2635090
Email: enquiries@restral.com
Web: www.franklincoveynig.com
www.restral.com
Territory :
Nigeria
GM / Operations / Orders Contact
GM: Ifueko Omoigui
ifuekoomoigui@restral.com
OP: Thomas Ighalo
thomasighalo@restral.com
Kelly Vera Okeahialam
kelechiokeahialam@restral.com

Nordic Region
FranklinCovey nordic approach k/s
Tuborg Boulevard 12
DK-2900 Hellerup
Denmark
Tel No: +45 7022 6612,
Fax No: +45 7022 6712
Email: info@franklincovey.dk
Web: www.franklincovey.dk
Territory :
Denmark, Norway, Sweden, Finland,
Greenland, Iceland & Faroe Islands
GM / Operations / Orders Contact
GM: Carsten Lindgaard
cl@franklincovey.dk
Jan Balling Frederiksen
jbf@franklincovey.dk
OP: Ulla Lowenstein
ul@franklincovey.dk

Poland
Polska - FranklinCovey Poland
BIURO GLÓWNE NA EUROPE CENTRALNA I
WSCHODNIA

FC PL Sp. z o.o.
02-384 Warszawa
ul. Wlodarzewska 33
Tel No: (0-22) 824 11 28
Fax No: (0-22) 824 11 29
Email: biuro@franklincovey.pl
Web: www.franklincovey.pl
Territory :
The Republic of Bulgaria, The Czech Republic, The Republic of Croatia, The Republic of Hungary, The Republic of Latvia, The Republic of Lithuania, The Republic of Poland, The Slovak Republic, The Republic of Slovenia, Russia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Kazakhstan & Kyrgyztan
GM / Operations / Orders Contact
GM: Marek Choim
marek.choim@door.com.pl
OP: Beata
bdeszcz@franklincovey.pl

Ceská republika - FranklinCovey Czech Republic
Výhradní zastoupení pro Ceskou a Slovenskou republiku
FC CZECH, s.r.o.
Ohradni 1424/2B,
140 00 Praha 4
Tel No: +420 261 099 341
+420 261 099 342
Fax No: +420 261 099 343
Email: info@franklincovey.cz
Web: www.franklincovey.cz
GM / Operations / Orders Contact
OP: Jerzy
info@franklincovey.cz

Wegry - FranklinCovey Hungary
FC HU
1134 Budapest,
Lehel utca 11.
BankCenter
Tel No: +36-1-4121884
Fax No: +36-1-4748181
Email: office@franklincovey.hu
Web: www.franklincovey.hu

Portugal
Cegoc - Tea, Lda
Avenida António Augusto de Aguiar, Nº 21 - 2º
1050-012 Lisboa
Portugal
Tel No: +351 21 319 19 60
Fax No: +351 21 319 19 61
Email: mfonseca@cegoc.pt
mceitil@cegoc.pt
amrocha@cegoc.pt
Web: www.cegoc.pt
Territory :
The Republic of Portugal & Cape Verde Islands
GM / Operations / Orders Contact
GM: Mario Ceitil
mceitil@cegoc.pt
Catarina Alves
calves@cegoc.pt
OP: Mariana Fonseca
mfonseca@cegoc.pt

South Africa
FCSA Organisation Services (Pty) Ltd
45 De La Rey Road,
Rivonia, 2128, Johannesburg
South Africa
Tel No: + 27 11 807 2929
Fax No: + 27 11 807 2871
Email: info@franklincovey.co.za
Web: www.franklincovey.co.za
Territory :
South Africa, Botswana, Swaziland, Namibia, Zimbabwe, Zambia, Malawi, Uganda, Tanzania, Kenya, Mauritius, Seychelles, Madagascar, Angola & Mozambique
GM / Operations / Orders Contact
GM: Jay Owens
covey@pixie.co.za
Grant Ashfield
granta@franklincovey.co.za
OP: Graham Smith
grahams@franklincovey.co.za

Spain
TEA-CEGOS, S.A.
FranklinCovey Division
Fray Bernardino de Sahagún, 24
28036 Madrid
SPAIN
Tel No: +34-912 705 000
Fax No: +34-912 705 001
Email: ctyden@tea-cegos.es
Email: franklincovey@tea-cegos.es
Web: www.tea-cegos.es
Territory :
The Kingdom of Spain
GM / Operations / Orders Contact
GM: Jose Montes
jmontes@tea-cegos.es
FC Mngr/OP: Christian Tyden
ctyden@tea-cegos.es

Turkey
ProVista
Mithatpasa Cad. No: 1190/2
35260 Guzelyali IZMIR
Turkey
Tel No: +90-232-247 50 21
Fax No: +90-232-247 50 22
Email: provista@bilgilink.com
Web: www.bilgilink.com/provista.html
Territory :
Turkey
GM / Operations / Orders Contact
GM: Hakan Sandberg
hakan@bilgilink.com
OP: Michael S. Norris
msnorris@bilgilink.com
Mark Hunsmann
mark@bilgilink.com

UAE
FranklinCovey - Qiyada Consultants
Kendah House, Suite 3102
Sheikh Zayed Road
P.O. Box 53703
Dubai, UAE
Tel No: + 971 4 332 2244
Fax No: + 971 4 332 2282
Email: info@franklincoveyme.com
Territory :
United Arab Emirates, Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, the Kingdom of Saudi Arabia, Iraq, Jordan & Syria
GM / Operations / Orders Contact
GM: AnnMarie Handsel
annmarie@franklincoveyme.com
OP: Nasco Gavrailov
atanas@franklincoveyme.com