

అతని మొదటి పుస్తకములోనే అతను సరైన లక్ష్యాన్ని అందుకున్నారు. — బి.టి.ఎస్. ఆఫ్ ఇండియా

రాధాకృష్ణన్ పిళ్ళై

కార్పొరేట్

చాణక్య

National
Bestseller

చాణక్యడి మార్గములో
విజయవంతమైన నిర్వాహకము

Corporate Chanakya

NOW IN
TELUGU




SPM GROUP SPM Foundation
SINCE 1967

JAICO

కార్పొరేట్ చాణక్య

చాణక్య ధర్మశాస్త్రంలో విజయవంతమైన నిర్వాహకము

Corporate Chanakya

NOW IN
TELUGU


SPM GROUP SPM Foundation
SINCE 1967

రాధాకృష్ణన్ పబ్లికేషన్స్



జైకో పబ్లిషింగ్ హౌస్

ఆహమ్మదాబాద్ బెంగుళూర్ బోపాల్ బువనెస్వర్ చెన్నై
ఢిల్లీ హైదరాబాద్ కోల్కత్తా లక్నో ముంబై

ఈ ఆధునిక యుగంలోని అన్ని విధములైన సమస్యలకు,
పరిష్కారములు తెలుపగల మన ప్రాచీన గ్రంథములను
చదువుటకు నాకు ప్రోత్సాహమిచ్చిన,
నా గురుదేవులు స్వామి చిన్మయానంద గారికి
ఈ పుస్తకము అంకితము.

విషయసూచిక

పీఠిక

చాణక్యుడు - ఎవరతను?

కృతజ్ఞతలు

సూచనలు

భాగము - 1 నాయకత్వము

• శక్తి

1. సంఘటిత వర్తక ప్రపంచంలోని శక్తి
2. శక్తి బాధ్యతను ఇస్తుంది
3. శిక్షించే కళ
4. అగ్రస్థానములోనే, స్థిరమగుట
5. మీకైన చట్టములను నిర్మించుకొనండి
6. మీ కార్యాలయాన్ని అదుపులో ఉంచుకొనడం
7. నాయకులకున్న అనుకూల పరిస్థితి
8. రహస్యాలను కాపాడండి
9. వ్యాపారానికై ఏడు స్తంభములు
10. విజయానికైన మూడు స్థితులు

11. అధికార నిర్వహణ

12. పై అధికారులు జవాబుదారులే

13. వర్తకములో అర్థశాస్త్ర ప్రయోగము

14. వారసత్వముగా లభించిన సంస్థ

15. ప్రజలకైన ఒక జాగరూకత

• నాయకుని గుణాలు

16. సంపూర్ణ చురుకుదనం

17. పారిశ్రామిక వేత్తలకు సలహా

18. బహు కార్యదక్షత

19. బహిరంగ నీతి

20. వ్యాపారములో నీతులు

21. ఇప్పుడే ప్రారంభించండి

22. నాయకునికైన జ్ఞానము

23. నిర్ణయములు తీసుకొనుట

24. ఆధ్యాత్మిక పక్షము

25. వివరములపై దృష్టి

26. శక్తివంతముగా ఉండాలి

27. వారసత్వాన్ని మెరుగుపరచాలి

28. మార్గదర్శకంగా ఉండాలి

29. సమస్యలను క్షుణ్ణంగా పరిశీలించడము

30. స్త్రీలను గౌరవించి కాపాడండి

31. మీ మనుష్యులను మరచిపోకండి

32. రక్షణ కవచాన్ని దాటించుట

• పోటీ

33. పోటీని ఎదుర్కొనడం

34. సైన్యము మరియు ఖజానా

35. శత్రువులనుండి రక్షణ

36. సదవకాశము

37. గెలిచి, గెలిపించే నీతి

38. విజయమిచ్చే ఆయుధము

39. యుద్ధమును జయింపుము

40. గెలిచి గెలిపించే పరిస్థితి

41. విజయానికి కీలకం

42. ఆట సిద్ధాంతము

43. స్నేహితులను, శత్రువులను గెలుచుట

44. శత్రువులను గౌరవించు

45. వ్యాహం × ఎత్తుగడ

46. మీ దాడికి ముందు 85

47. యుద్ధరంగము యొక్క స్థితులు

48. సామాన్యుల మధ్య భాగస్వామ్యము

49. నిరాపదైన వెనుకంజ

50. పోటీలు ఉన్నప్పటికీ

51. ఒక సంస్థను స్వంతము చేసుకొనుట

52. ఎక్కడ విస్తరింప చేయాలి

53. శాంతి మరియు యుద్ధము

54. తీవ్రవాదాన్ని సంభాళించడం

- ప్రజలు

55. ఒక గురువు క్రింద ఎదుగుట

56. ఉద్యోగులను ప్రేరేపించడం

57. ఉద్యోగులను సాగనంపు ఉత్తరువు

58. నిర్వాహకుడి నుండి నాయకుడిగా

59. పనిని అప్పగించడం

60. పాత ఉద్యోగులను రక్షించుట

- తప్పించడం

61. ఒక నాయకుడు చేయదగనిది -1
62. ఒక నాయకుడు చేయదగనిది -2
63. ఒక నాయకుడు చేయదగనిది -3
64. ఒక నాయకుడు చేయదగనిది -4
65. ఒక నాయకుడు చేయదగనిది -5
66. ఒక నాయకుడు చేయదగనిది -6
67. ఒక నాయకుడు చేయదగనిది -7
68. ఒక నాయకుడు చేయదగనిది -8
69. ఒక నాయకుడు చేయదగనిది -9
70. ఒక నాయకుడు చేయదగనిది -10

భాగము - 2 - నిర్వహణ

- పనివాళ్ళు

71. రక్షణ, భద్రత

72. సరియైన నిర్వాహకుల ఎన్నిక

73. హోదా నిర్ణయము

74. క్షీణతను అరికట్టుట

75. ఉద్యోగములను మార్చుట

76. మొదటి అడుగు

77. పని కాలములో మరణము

78. ఉద్యోగస్తుల క్షేమపాలన

79. జీతము కంటే భద్రత ప్రధానము

80. ఆదేశ వృద్ధి

81. వ్యక్తులను జవాబుదారులుగా చేయుట

82. ఏ ఒప్పందములోనైనా భద్రత

83. పాత ఉద్యోగస్తులను పునరాహ్వానించుట

84. క్షీణతను ఎదుర్కొనుట

85. నాణ్యతను కట్టుబాటు చేయుట

86. సరియైన వ్యక్తుల ఎన్నిక

87. డౌంక తిరుగుడు మాటలు వద్దు

88. ఫలకరమైన ఉద్యోగస్తులకు బహుమానము

89. పూర్వాంగ యత్నము తీసికొనండి

90. మంచి పై అధికారిగా కావలెనా?

• **ద్రవ్య నిర్వహణ**

91. నిఖరాదాయమును లెక్కించుము

92. కష్టసమయంలో కోశాగారముపై జాగ్రత్త వహించుము

93. వేతనములు

94. ఆదాయ వ్యయసమీక్ష

95. అంతర్గత ఖాతా పద్ధతి

96. పన్నులను సకాలములో చెల్లించుట

97. లాభ హద్దు

98. సక్రమ ఖాతా

99. అడ్వాన్సు ధనము

100. మీ పన్నులను చెల్లించుట

101. సకాలములో చెల్లించుట

102. అక్రమ ద్రవ్యము

103. సంపదను సృష్టించడానికి డబ్బు

104. ఇంకా డబ్బుకై డబ్బు

105. సంపదకు మార్గము

• టీమ్ వర్క్

106. భద్రత మరియు పర్యవేక్షణ పద్ధతి

107. సరియైన వ్యాపార భాగస్వామి

108. సఫలమగు సమావేశము

109. వ్యాపార యాత్రకు ప్రణాళిక

110. ప్రజా సంబంధము

111. సద్గుణ వ్యక్తులను గౌరవించండి

112. మంచి సమావేశము

113. ప్రారంభించిన దానిని ముగించండి

114. జయించాలని ఉన్నదా?

115. కలిసి పనిచేయడము

116. ప్రతి ఒక్కరిని కలుసుకోనీయండి.

117. సందేశపు శక్తి

118. పోట్లాటలను ఆపుట

119. జట్టుగా పని చేయండి

120. మెదడుకు పదును పెట్టుట

121. జయించడానికై ఏకమవ్వడం

122. సామాన్య ఉద్దేశ్యము

• వ్యూహ నిర్మాణ కళ

123. సమాచార ఆవశ్యకత

124. నిర్వాహక సూత్రములు

125. ముందభిప్రాయములు లేని మనస్సుతో ఉండండి

126. బహు ప్రణాళికలను నిర్వహించుట

127. రాజకీయములు - రాజకీయ నాయకులు

128. మీకు మీరే నిరంతరం జ్ఞాన బోధన చేసుకోండి

129. ఆపత్కాల నిర్వహణ

130. సరైన సమయము

131. సంఘటిత వ్యాపార సాంఘిక బాధ్యత

132. స్థిరమైన సంస్థ

133. క్రొత్త ప్రాంతాలతో పనిచేయుట

134. గూఢాచార నిర్వాహకము

135. సంస్థ యొక్క ప్రణాళిక

136. మంచిది - చాలా మంచిది

137. కాల నిర్వహణ

138. వృద్ధిని నిశ్చయపరచుము

139. రెండవ ఆస్తిగా భూమి

140. నేరమును ప్లానుగా చేసేవారు

భాగము - 3 - శిక్షణ

• శిక్షణ పొందువారు

141. బాలురకు శిక్షణనిచ్చుట

142. వాళ్ళకు చిన్నతనములోనే నేర్పవలయును

143. చెరచకండి

144. పట్టములు మాత్రమే చాలవు

145. పాత కొత్తల మిశ్రణము

146. సరైన మనోభావము

147. కొత్తవాటిని నేర్చుకొనుట

148. నిర్వాహకుని నుండి ఎదురుచూడబడేవి

149. మీరు నిజంగా ఒక చురుకైన వ్యక్తియేనా?

150. మీ స్నేహితులలోని శ్రేష్ఠమైన గుణాలు

151. నవీన శిక్షణార్థులకు సలహా

• పై అధికారి

152. పై అధికారికైన ఆస్తి

153. శక్తివంతులులైన అధికారులను గుర్తించుట

154. మీకు ఉద్యోగమిచ్చినవారిని జ్ఞాపకముంచుకొనుట

155. మనము ఆ కొత్త ఉద్యోగాన్ని తీసుకోవాలా?

156. అత్యధిక పై అధికారులు

157. ఒకరు ఎంత డబ్బు అడగవచ్చు

158. శక్తివంతమైన వ్యక్తితో పని చేయడము

159. ఎవరినీ, ఎప్పటికీ బలవంతపెట్టవద్దు

• సంస్థ

160. స్వయమైన క్రమశిక్షణ

161. ఆశ్రయానికై ఎక్కడికి వెళ్ళాలని తెలిసియుండుట

162. పనిచేయు చోట శుభ్రత

163. గుప్త ఐశ్వర్యము

164. ప్రత్యేక మనిషి ఒక కర్మాగారము కావడము

165. వ్యవస్థను నెలకొల్పడము

166. ఆవశ్యకత వస్తే వలస వెళ్ళు

167. ఉద్యోగం కోల్పోయారా?

168. చావడమా? బ్రతకడమా?

169. వలస: ఉద్యోగం కోరేవారిని ఒప్పుకోవాలా?

• సలహా

170. సరియైన సలహా

171. పరిపక్వలను సలహాలడగండి

172. రాజుల వెనుక ఉన్న శక్తి

173. గొప్ప అవకాశము

174. వ్యక్తులు కాపాడుకోవలసిన వృత్తి

175. అర్థశాస్త్రములలోని జ్ఞానమును ప్రయోగించడం

పీఠిక

నేను చెప్పే ఈ కథను వినండి.....

వ్యాపార ప్రపంచంలో జయించడం కంటే ఎక్కువగా ఏది వద్దనుకునే ఒక యువకుడు, ఒకానొకప్పుడు, ముంబయిలో వుండెను. ఈ విషయంలో, పాశ్చాత్యదేశపు పద్ధతిని కొనియాడు కళాశాలలో, నిర్వహణ గురించిన చదువు చదివాడు. చాలా తొందరలోనే అతను సంఘటిత వ్యాపారమనే (Corporate) నిచ్చిన శిఖరాన్ని అందుకుని, తనకు స్వంతమైన దానిని ఏర్పరచుకొనవలెనని నిశ్చయించుకున్నాడు. తక్కిన వారి యాజమాన్యం క్రింద పని చేయాలని ఎవరికైనా ఎలా వుంటుంది?

అతను తీర్థయాత్రల రంగంలో తన మొదటి సాహసాన్ని ప్రారంభించాడు. అతని కుటుంబములోని వారెవరు యింతవరకు పారిశ్రామిక వేత్తగా వుండకపోవడం కారణంగా, స్వంత వృత్తిని ఏర్పరచుకొనడం గురించిన అన్ని విషయాలను తనకు తానే నేర్చుకొనవలసి వచ్చింది. దైవ కటాక్షం వలనను, అతని భాగస్వామి చేయూతతోను, అతని వ్యాపారము బాగుగా కొనసాగినది. వేరే ఒకరి కార్యాలయంలో ఒక నిర్వాహకునిగా వుండడం నుండి మారి తన స్వంత వృత్తికి నాయకుడయ్యాడు.

అతని తర్వాత ప్రయత్నము? ప్రఖ్యాతిగాంచిన ఒక సంఘటిత వ్యాపార (Corporate) వ్యక్తిని ఉత్పత్తి చేయడమే. అతను మనుష్యులను కలిసాడు. తన భావాలను, ప్రణాళికలను వారితో సంప్రదించాడు. మనుష్యుల దగ్గర నేర్చుకున్నాడు. వివిధ వివరములను రాసుకున్నాడు. పుస్తకాలను చదివాడు. సమావేశాలలో, శిక్షణ కార్యక్రమాలలో పాల్గొన్నాడు. కాని, ఏది పనికి రాలేదు. అతని జ్ఞాన అన్వేషణలో ఏదో ఒక ముఖ్యమైన లోపం వుండిపోయింది. ఆ లోపం ఏమిటో, చాలా కాలం వరకు అతను గుర్తించలేక పోయాడు. దానికైన జవాబు అతనిలోనే వుండినది. అతని బాల్యము నుండే, ఒక ఆధ్యాత్మిక గురువుల ఆశీర్వాదము లభించింది. ఒక ఆధ్యాత్మిక ప్రసంగంలో ఒకతను పలికాడు, “మన మాతృదేశమైన ఈ భారతదేశానికని ఒక గొప్ప చరిత్ర, పారంపరిక వ్యవస్థ ఉన్నది. మన ఋషులు సాధారణ మనుషులు కారు. వారు అన్ని విషయాలను నేర్చుకుని, ఈ ప్రపంచంలోని అన్ని విజ్ఞానములను లోపం లేనిదిగా చేసారు. మన దివ్యమైన గతంలోనికి, ఒక్కసారి తిరిగి చూడగలిగితే చాలు, మనకు యిప్పటి నవీన సమస్యలకన్నింటికి, సరైన పరిష్కారము లభించగలదు...”

అతను కాచుకొని ఎదురుచూస్తున్న సువార్త ఇదే.

1950ల నుండే నిర్వాహకమనేది ఒక విజ్ఞానమని గుర్తించబడినది. ఆధునిక నిర్వాహకానికి తండ్రి అని పేర్కొనబడేవారిలో “పీటర్ డ్రక్యర్” (Peter Drucker) ఒకరు. కాని 1950లకు ముందు, డ్రక్యర్ (Drucker) కాలానికి ముందు, భారతదేశంలో “నిర్వాహకము” అనేది లేనే లేదా? ఒక దేశంగా మనకు 5000 సంవత్సరముల చరిత్ర వున్నది. 20వ శతాబ్దానికి ముందు మనలో నిర్వాహక విజ్ఞానులు లేకపోయారా?

మన ప్రాచీన గ్రంథాలైన రామాయణము, మహాభారతము. వివిధ ఉపనిషత్తులు, వీటిలో అతను అద్భుతమైన నిర్వాహక సూత్రాల గురించిన సంప్రదింపులు వుండడం కనుగొన్నాడు. మన భారతీయులే, ఎందుకొరకు ఎల్లప్పుడు మనదేశంలోని గొప్ప విషయాలను ఎప్పుడు పాటించడం లేదు? ఒక దేశంగా మనము ఎన్నో పరీక్షలను దాటి వచ్చాము. ఇప్పటికి మనము ఆర్థికంగా పెరుగుతున్నాము. మన దేశము ఏవిధముగాను ఓడిపోలేదు. గతంలో మన దేశము వేలాదియేండ్లు, విజయ శిఖరాలను అందుకున్నది. ఎన్ని దేశములు యిటువంటి పారంపరిక చరిత్ర వున్నదని చెప్పుకోగలవు? తన వృత్తి ఎదగడానికి కావలసిన వాటిలోని లోపం అనేది, వెలుపల లేక తనలోనే వుందని అతను అర్థం చేసుకున్నాడు. పాశ్చాత్యదేశపు నిర్వాహక సూత్రాలు నిస్సందేహంగా మంచివే, కాని అతని స్వంత పూర్వజ్ఞులే, కార్య నిర్వాహములో చాలా చాలా శ్రేష్ఠులుగానే వుండేవారు.

అలా అలా నిర్వాహకము పై భారతదేశపు పుస్తకాలను వెదుకుతున్నప్పుడు, అతనికి, రాజులను కల్పించగల శక్తివంతుడైన కౌటీల్యుడనే, చాణిక్యుడు రచించిన అర్థశాస్త్రము కనబడినది. ఈ పుస్తకాన్ని గురించి విననివారుండరు కదా! అతను విని వున్నాడు. కాని అనేకంగా అతని తరం వారు ఎవరూ దానిని విని వుండరు. అతను ఒక పుస్తకం కొన్నాడు.

అందులోని కొన్ని పాఠాలు చదవగానే అతను నిరుత్సాహ పడిపోయాడు. అతనికి అందులో ఏదీ బోధపడలేదు. అతను దానిని మరల మరల చదివారు కాని, ఆ పుస్తకము తెలియజేసే విషయము అతని తెలివికి మించి వుండినది. అందులోని అసలు విషయమే చాలా విసిగించేదిగా వుండినది. ఆ రచయిత, అన్నిటిని ఆవశ్యకత కంటే అధికంగా చిక్కులో పెట్టినట్లు అతను భావించాడు. “ఈ అర్థశాస్త్రము పుస్తకము నుండి విషయములు నేర్చుకోవాలి. అని నేను నా యథాశక్తి ఎంతగా ప్రయత్నం చేసినప్పటికీ, నేను అందులో ఏమి అర్థం చేసుకోలేక పోతున్నాను” అని అతను తనకు సలహాలిచ్చేవాడు.

పెద్ద మనిషి దగ్గర ఒక రోజు చెప్పారు. ఆ పెద్ద మనిషి చెప్పాడు” మన భారతదేశంలో

మనము వేద పుస్తకాలను అర్థమనే భావిస్తాము. అవి నిన్నే ప్రతిబింబిస్తాయి. కాబట్టి అర్థశాస్త్రము నీకు బోధపడలేదు అంటే, నీవు అర్థాన్ని నిందించవద్దు. నీవు జీవితంలో వున్నతని చూసి, అనుభవాలను తెలిసికొనే కొద్దీ, ఆ పుస్తకాన్ని యింకా బాగా అర్థం చేసుకుంటావు.

ఆ సంవత్సరము అతను, శివవాస పుణ్య స్థలమైన కైలాస మానస సరోవరానికి తీర్థయాత్రకు వెళ్ళాడు. “కొటిల్కుని అర్థశాస్త్రాన్ని, నీ జీవిత కాల వృత్తి అన్వేషణకు ఉపయోగించుకో” అని ఏదో ఒక స్వరము మాట్లాడినట్లు అనిపించింది. “దానిని మామూలుగా చదవవద్దు. దానిని నీ జీవితములో ప్రయోగించు. అర్థశాస్త్రముగానే జీవించుము” అని కూడ వినిపించినది. తన తలంపులనే తాను వింటున్నానని అతను నమ్మలేకపోయాడు. ఇది తప్పకుండా దైవేచ్ఛ అని అనుకున్నాడు.

కేరళలో ఉండే ఒక ఆశ్రమము, భారత వేద పుస్తకాలను గురించి పరిశోధించడానికి, తన్ను అర్పించుకున్నదని అతను వినియున్నాడు. అతను ఆశ్రమములో వుండే గురువు దగ్గర ప్రకటించాడు.

“నేను అర్థశాస్త్రమును చదవాలి”.

అతను ఆ యువకుని శ్రద్ధ చూసి చాలా సంతోషపడ్డాడు. అతనన్నాడు “కాని, నీవు దానిని యిక్కడకు వచ్చి గురు శిష్య పరంపరలోనే నేర్చుకోవాలి”. అలా చేయాలంటే అతను అప్పుడు తాను చేస్తున్న వృత్తిని వదిలి పెట్టి, ఆశ్రమములోనే వుండి, ఒక సంస్కృత పండితుడి వద్ద దానిని నేర్చుకోవాలి.

ముంబయి నుండి వచ్చే ఒక వ్యాపారస్థుడు తీసుకోగల సులభమైన తీర్మానము కాదు అది. కాని, తన భాగస్వామి సహాయముతో, అతను తన వ్యాపారము నుండి సమయం తీసికొని, ఋషుల జ్ఞానాన్ని తెలుసుకున్నాడు. అతను ఆ ఆశ్రమంలో గడిపిన కాలము అతని జీవితాన్ని నిరంతరముగా మార్చివేసినది.

ఒక్కొక్క ఆధునిక నిర్వాహక సిద్ధాంతము, వేలాది సంవత్సరములకు ముందే, అర్థశాస్త్రములో పరిశీలించబడిందని తెలుసుకున్నాడు.

నిర్వాహణ గురించి యింకా లోతైన జ్ఞానముతో, తాను తెలుసుకొనిన దానిని ప్రయోగించి చూడడానికి, నగర జీవితానికి తిరిగి వచ్చాడు. వెంటనే అతను విజయాన్ని అనుభవించాడు. అతని వ్యాపారం ఎదిగి, జనులు అతని నైపుణ్యత్వాన్ని గుర్తించారు. అతను ఈ విజయాన్ని ఎలా సాధించగలిగాడని వారు అడిగినపుడు అతను చెప్పాడు” రెండు విషయాలు నాకు

సహాయపడ్డావి. నా గురువు యొక్క కటాక్షం, మరియు కౌటిల్యుడి అర్థశాస్త్ర జ్ఞానము.

“స్నేహితులారా! ఇదే నా కథ. ఇందులోని ప్రతి మాట నిజం. కాని ఈ కథ యింతటితో ముగియలేదు.

ఈ కథకు ప్రారంభం యిప్పుడే.

కేరళ నుండి నేను తిరిగి వచ్చిన తరువాత, కౌటిల్యుడి వాస్తవమైన, లోప రహితమైన సిద్ధాంతాలను నా స్వంత వ్యాపారములో ప్రయోగించాను. (ఆత్మ దర్శన్, www.ఆత్మ దర్శన్.com). ఆత్మ దర్శన్ నాకు విజయాన్ని తెచ్చి పెట్టినప్పటికీ, వేరే ఒకటి సంభవించడానికి ప్రారంభించినది. సంఘటిత వ్యాపార ప్రపంచంలోని నా స్నేహితులు, నేను సంపాదించిన ఆ జ్ఞానాన్ని వారితో పంచుకొనమని కోరారు.

అనేక సమావేశాలలో, సభలలో, శిక్షణ కార్యక్రమాలలో, భారతదేశంలోను, విదేశాలలోను భాషించమని నన్ను ఆహ్వానించారు. వ్యాపారస్థులు చాలా విషయాలలో నన్ను సంప్రదించారు. కౌటిల్యుడి జ్ఞానమును ఆధునిక వ్యాపారాలకు ఏ విధంగా ప్రయోగించవచ్చు, అన్నదాని మీద వ్రాయమని ప్రఖ్యాతిగాంచిన వార్తాపత్రికలు, ప్రచురణ కర్తలు నన్ను అడిగారు. ఒక రేడియో కార్యక్రమము చేయమని కూడ అడిగారు.

భారత నిర్వహణ మరియు భారత జ్ఞానము మీద ఆశక్తి గల చాలా మంది జనులను నేను కలుసుకున్నాను. నా యొక్క ప్రయోగశాలల్లో కలుసుకొనడానికి, సభలలో పాల్గొనడానికి వచ్చిన వారిలో వయస్సు, దేశీయత, పదవులు, పరిశ్రమలు లాంటి వాటిలో తేడాలు వున్నప్పటికీ, అందరు చాణక్యుడి ప్రతిభను చాలా గౌరవించారు.

ఆ తరువాత, అర్థశాస్త్రములోనికి, యింకా లోతుగా పోవడానికి ఎస్ పి ఎమ్ గ్రూప్ (SPM Group) కంపెనీ వారి సహాయము లభించినది. ఇప్పుడు నేను భారతదేశపు నిర్వాహక సూత్రాలను వృద్ధిచేసి, ప్రయోగించే పని మీద, పూర్తిగా నన్ను అర్పించుకున్నాను. ఈ రోజు నేను, మన ప్రాచీన గురు శిష్య పరంపర పద్ధతిలో, భారతదేశాన్ని శక్తివంతంగా, స్వయం సంపూర్ణవంతంగా చేయడానికి ధ్యేయము పెట్టుకున్న, “ఎస్ పి ఎమ్ ఫౌండేషన్” కు, నిర్వాహక అధికారమును ఇచ్చి ఉన్నాను.

ఈ ఆధునిక వ్యాపారాల దైనిక సమస్యలను తీర్చి పెట్టడానికి చాణక్యుడి వాస్తవిక పరిష్కారాలను ఎలా ప్రయోగించాలన్నా దాని మీద, ప్రపంచంలో, ఈ ప్రపంచంమంతట, లక్షలాది జనులతో నేను పంచుకున్న, అన్ని విధాల ఉద్దేశ్యాల వ్రాత పూర్వక పత్రమే ఈ

పుస్తకము.

సంఘటిత వ్యాపార చాణక్య, నా గురించి మాత్రము కాదు. భారతీయ నిర్వాహకపు సూత్రములను, తమ పనిలో ప్రయోగించి, విజయాలు కావాలని కోరుకునే మీ గురించి మరి తక్కిన అందరి గురించి కూడ.

చాణక్యడు - ఎవరతను?

క్రీ.పూ. 3వ శతాబ్దములో భారతదేశములో పుట్టి, చాణక్యడు విష్ణుగుప్తుడు, కౌటిల్యుడు అని కూడ పిలువబడ్డాడు. నిర్వాహకము, ఆర్థిక శాస్త్రము, రాజకీయము, చట్టము, నాయకత్వము, రాజరికము, యుద్ధ తంత్రము, సైన్య తంత్రము, లెక్కలు వ్రాయు పద్ధతులు లాంటి అనేక విశేష రంగములలో నిపుణుడైన, అరుదైన మహా తెలివిమంతుడని, శతాబ్దాలుగా, విద్వాంసులు వివరించారు. చాణక్యడే, ఈ 6000 సూత్రాలను 15 పుస్తకములు, 150 అధ్యాయములుగా, 180 విషయాలుగా విభజించారు.

నంద సామ్రాజ్యమును కూలదోసి, శక్తివంతుడైన తన శిష్యుడు చంద్ర గుప్త మౌర్యుని, చక్రవర్తిగా ఆ సింహాసనము మీద నెలకొల్పడానికి, యితనే కారకుడు. కాబట్టే అతనిని “రాజులను కల్పించువాడు” అని పిలిచారు. ప్రపంచాన్నే జయించాలని బయలుదేరిన, అలెగ్జాండరును, భారతదేశములో ఓడించడానికి, పన్నాగం పన్నిన గొప్పతనం కూడ యితనికే చెందుతుంది.

మానవ చరిత్రలోనే, మొదటిసారిగా, “దేశము” అన్న తలంపును, ఒక రాజకీయ ఆలోచకుడుగా, దూరపు చూపు చూడగలిగిన మొదటి వ్యక్తి కూడ అతనే. అతని కాలములో భారతదేశము, అనేక రాజ్యములుగా చీలి వుండెను. అతను వాటిని అన్నింటిని ఒక కేంద్ర ప్రభుత్వము క్రిందకు తీసుకువచ్చి, ఆ తరువాత కాలమున భారతదేశముని పిలువబడిన, “ఆర్యావర్తము” అన్న దేశముగా పుట్టించాడు. అతను తన జీవిత కాలపు పనులను, తన పుస్తకమైన కౌటిల్యుడి అర్థశాస్త్రము, మరియు చాణక్య నీతిలో వ్రాసి పెట్టాడు.

ఆధ్యాత్మిక విలువలపై ఆధారపడిన బలమైన ఆర్థిక స్థితితో కూడిన, దేశములను నిర్మించుటకు, చాలా కాలముగా ప్రపంచంలోని మారుమూలల పాలకులు అర్థ శాస్త్రమును అనునయించారు.

అర్థశాస్త్రము అన్నదానికి, సరియైన అర్థము ద్రవ్యనీతి సంబంధమైన పుస్తకము. అయినప్పటికీ, అందులో ప్రపంచంలోని అన్ని విషయాల గురించిన జ్ఞానము వున్నది.

అది సంపద గురించిన జ్ఞానము, జ్ఞానము నిండిన సంపద.

కృతజ్ఞతలు

నేను చాణక్యడి సిద్ధాంతములను నేర్చుకొనడానికి, బోధించడానికి, ప్రయాణాన్ని ప్రారంభించినప్పుడు, అది ఎంతవరకు జయమౌతుంది అన్న దాని మీద నమ్మకమైన అభిప్రాయము లేకుండా వుంటిని. అది ఒక ఉద్దేశ్యము, ఒక కల మాత్రమే. నేను నా మొదటి అడుగు పెట్టగానే, వేలాది శ్రేయోభిలాషులు నాతో చేరి, దారి పొడుగునా నన్ను ప్రోత్సహించారు. ఈ పుస్తకాన్ని నిజం చేయడానికి, కారకులైన జనులు ఎనలేనంత మంది నాకు ప్రారంభం నుండి, బలాన్ని చేకూర్చిన అద్భుతమైన కొందరి గురించిన కృతజ్ఞతలను తెలిపి తీరాలి.

చిన్మయ మిషన్: నేను చిన్మయ మిషన్ నుండి వెలవడిన వాడిని (www.chinmayamission.com). నేను బాలుడిగా వున్నప్పుడు, నా గురువుగారైన స్వామి చిన్మయానంద గారిని (1916 - 1993) కలుసుకున్నాను. అతనే నా ఆధ్యాత్మిక గురువు, నిర్వాహక గురువు. గురువుగారు చెప్పారు, “ ఒక్క ఆదర్శమనేది, ఒక నిరూత్సాహ వ్యక్తిని, మనుష్యులలో ఒక ఉన్నతమైన నాయకునిగా రూపొందించవచ్చు” ఈ వాక్యములే, నా జీవితానికైన, మార్గదర్శక సూత్రములుగా వున్నవి.

ఇప్పటికీ, ‘చిన్మయా మిషన్’ ప్రపంచ ప్రధానులైన స్వామి తేజోమయానందగారు, అదే విధమైన నిరంతర చేయూతనిస్తున్నారు. నా మొదటి కంపెనీకి అతనే “ఆత్మ దర్శన్(మన స్వయాన్ని గుర్తించిన దృష్టి) అన్న అందమైన పేరును ఎన్నుకున్నారు.

చాణక్యడి కృతులను వ్యాపింపజేయడానికి ప్రోత్సాహమిచ్చిన, నాతో సాన్నిహిత్యముగా వుండిన మిషన్ కు చెందిన, వందలాది ఆచార్యులలో నేను పేర్కొనవలసిన కొందరు: స్వామి సచ్చిదానంద, స్వామి సదానంద, స్వామి ఈశ్వరానంద, స్వామి స్వరూపానంద, స్వామి మిత్రానంద.

“చిన్మయా ఇంటర్నేషనల్ ఫౌండేషన్” (CIF) - ఆధ్వర్యులైన స్వామి అద్వయానందాజి, నన్ను “సి ఐ ఎఫ్” (CIF) విద్యార్థిగా చేర్చుకున్నారు. నా జీవితానికి మలుపునిచ్చిన, అర్థశాస్త్రములోని 6000 సూత్రాలను పూర్తిగా ఇక్కడే నేర్చుకున్నాను.

డాక్టరు. గంగాధరన్ నాయర్: ఇతను కేరళలోని కాలడిలో గల శంకర సంస్కృత విశ్వవిద్యాలయానికి పూర్వపు డీన్ (Dean).

నా యొక్క ఉపాధ్యాయుడు మరియు అర్థశాస్త్ర గురువు. నేను అర్థశాస్త్రము నేర్చుకుంటున్నప్పుడు, అతని శ్రీమతి. డాక్టరు ఉమాదేవి నాయర్, (స్వతహా, ఆమె కూడ సంస్కృత విద్యాంసురాలు) నాకు ఒక తల్లిలా వుండేవారు.

వెంకట్ అయ్యర్ - నా బాల్య స్నేహితుడు. తరువాత నా కంపెనీ అయిన ఆత్మదర్శన్లో నా భాగస్వామి. అతని సహాయము లేకుండా, నాకు చాణక్యుడి కృతులను నేర్చుకొనుటకు సమయం దొరికి వుండేది కాదు. అతను “వెల్ ట్రీ పార్టనర్స్” (wealth Tree Partners) (www.wealthtree.in) అనే దానిని విజయవంతంగా సాగిస్తున్నాడు.

మౌల్ రాజ్ ఖేడా (MOULRAJ CHHEDA) మరియు ఎస్ పి ఎమ్ గ్రూప్ (SPM Group): వీరు దేవుడు పంపించినట్లుగా వచ్చారు. మౌల్ రాజ్ (Muulraj) గారు, ఎస్ పి ఎమ్ గ్రూప్ (SPM Group) నకు చెందిన, స్వాతి ఎనర్జీ అండ్ ప్రాజెక్ట్స్ ప్రైవేట్ లిమిటెడ్ (Swati Energy and Projects Pvt Ltd.,) నకు నిర్వాహక అధికారులు ఎస్ పి ఎమ్ (SPM) అన్న అక్షరాలు శక్తి (Strength) పురోగమనము (Progress) మరియు పరిపక్వము (Maturity) అన్న ఆంగ్ల పదాలలోని మొదటి అక్షరముగాను, శాంతిలాల్ (Shantilal), ప్రవీణ్ (Pravin) మరియు మావ్ జీ ఖేడా (Mauji Chheda) అన్న ఈ ముగ్గురి పేర్ల మొదటి ఆంగ్ల అక్షరములను సూచిస్తుంది. వారు, చాణక్యుడి కృతుల గురించిన నా పరిశోధనకు దాని అభివృద్ధికి దోహదమిచ్చారు.

ఈనాడు, నేను ఎస్ పి ఎమ్ గ్రూప్ యొక్క విద్యాభ్యాస విభాగమైన ఎస్ పి ఎమ్ ఫౌండేషన్ (www.spngroup.co.in)కు, నిర్వాహకుడు. ప్రాచీన భారత జ్ఞానాన్ని మరల తెచ్చి, ఆధునిక కాలపు సమస్యలకు ప్రయోగించి చూడటమే వారి ధ్యేయము. ఎస్ పి ఎమ్ గ్రూప్ కు చెందిన తక్కిన నిర్వాహకులైన రాజన్ ఖేడా (Rajen Chheda), కింజాల్ ఖేడా (Kinnjal Chheda), నికత్ షా (Niket Sha), గురువిందర్ (Guruvinder) మరియు వారి శ్రీమతులు నా జ్ఞానాన్వేషణలో నాకు దోహదమిచ్చారు. ప్రతి ఒక్క రోజు, మేమందరము ఒక్కటిగా భోజనమునకు కూర్చునేవారము. దానిని నేను నా “పాఠశాల తరగతి” అని పిలిచేవాడిని. అక్కడ, ఎల్లప్పుడు, పెద్దవారి మాటలలోని జ్ఞానము, చిక్కులు నిండిన మానవ నైజానికైన సంపూర్ణ జ్ఞానాన్ని నాకు యిచ్చేవి.

ఎమ్ టి హెచ్ ఆర్ గ్లోబల్ (MTHR Global) - ఇది హెచ్ ఆర్ గ్లోబల్ (HR Global) (www.mtherglobal.com) కంటే గొప్పది. అందులోని కేంద్ర బృందమునునకు చెందిన రాజేష్ కామత్ (Rajesh Kamath) విపుల్ అగర్వాల్ (Vipul Agarwal) ఆషీష్ గాక్రే (Ashish Gakrey) రాజేష్ గుప్తా (Rajesh Gupta) మరియు ప్రీతి మల్హోత్రా (Preeti Malhotra) వీరే నాకు

మొట్టమొదట “కార్పొరేట్ చాణక్య (Corporate Chanakya)” అని పేరు పెట్టారు. ఈ పుస్తకము యొక్క పేరును వారికే అంకితం చేస్తున్నాను.

ముంబయి విశ్వవిద్యాలయంలో తత్వ శాస్త్రా విభాగపు అధిపతులైన డాక్టర్. శుభదా జోషి (Shuphada Joshi) మరియు వారి బృందము, నా పుస్తకానికి కావలసిన, విద్యాసంబంధ రూపాన్ని యిచ్చారు. “చాణక్యడి నిర్వాహకా ఉద్దేశాలు, మరియు భారత తత్వశాస్త్రము” అను ఒక్కటిగా చేరి ఇచ్చే కార్యక్రమాలను నడపడానికై, ఎస్ పి ఎమ్ ఫౌండేషన్ (SPM Foundation) ముంబయి విశ్వవిద్యాలయం వారితో భాగస్వాములయ్యారు.

“వరల్డ్ స్పేస్” (World Space) లోని ఒక ఛానల్ (channel) అయిన “మోక్షా (Moksha) లోని “ఆస్క చాణక్య” (ASK Chankya) అన్న అద్భుతమైన కార్యక్రమానికి, కార్తిక్ వైద్యనాథన్ (Karthik Vaidyanathan) హరిష్ పుప్పల (Harish Puppala) సీతల్ అయ్యర్ (Seethal Iyer) మంచి ఆలోచనలను యిచ్చారు. ఆ కార్యక్రమాన్ని నేను కనీసం 100సార్లు జరిపాను.

నాకు దోహదమిచ్చిన, పత్రికా ప్రపంచమునకు చెందిన, తక్కిన స్నేహితులైన, దినేష్ నారాయణ్ Dinesh Narayan) మీనాల్ భాగేల్ (Meenal Bhaghel) మరియు విల్లియమ్ ఛార్లెస్ డిసౌజా (William Charles D'Souza) లకు నా కృతజ్ఞతలు తెలుపుకొనుచున్నాను.

www.inidayogi.com ను నడిపించే, గౌతమ్ సచ్ దేవ్ (Gowtham Sachdev), అర్థశాస్త్రపు ఆధారంపై, నా యొక్క మొట్టమొదటి ఇ-కోర్స్ (e-course) ను ఇంటర్నెట్ (Internet)లో పరిచయం చేశారు. నా “ఇ-కోర్స్” నకు యిప్పుడు వేరు వేరు దేశాలలో విద్యార్థులు వున్నారు. విజ్ఞాన సహాయంతో, చాణక్యడి ఉద్దేశ్యాలను ప్రపంచమంతట వ్యాపింపజేయడము నాకు చాలా సంతోషముగా వున్నది.

చాలా మంది **నిర్వాహక గురువులు**, నా జ్ఞాన దాహాన్ని సమర్థించారు. డాక్టరు సుభాష్ శర్మ (Dr.Subhash Sharma) డాక్టర్ ఎమ్.బి.ఆత్రేయ (Dr. M.B. Athreya) డేబ్రా (Debra) విల్లియమ్ మిల్లర్ (William Miller) సుధీర్ సేత్ (Sudhior Srth) మరియు డాక్టరు అనిల్ నాయక్ (Dr. Anil Naik) లకు నా కృతజ్ఞతలు తెలియజేస్తున్నాను.

కరుకుగా కనిపించే పోలీసు ముఖాల వెనుక, మీలాగా నాలాగా భావనలు గల మనుషులు వుంటారని, నాకు స్ఫురింపజేసిన, **పోలీసు దళానికి** చెందిన, సందీప్ కార్మిక్, ఐపిఎస్ (IPS), ధన్ రాజ్ వన్ జారీ (Dhauraj Vanzari) మిలింద్ భారంబే (Milind Bharmbe) సతీష్ మేనన్ (Satish Menon) రైల్వే ప్రొటెక్షన్ ఫోర్స్) మొదలగు వారికి నా కృతజ్ఞతలను

తెలుపుకొనుచున్నాను.

ముఖ్యముగా నా తల్లి తండ్రులైన సుశీలా పిళ్లై (Susila Pillai) సి.కె.పిళ్లై (C.K. Pillai) లకు మనస్ఫూర్తియైన కృతజ్ఞతలు. రాత్రి వేళల్లో ఆలస్యముగా రావడం, ఒక వృత్తిని పెంచే సమయం కాబట్టి, ఖచ్చితమైన ఒక రాబడి లేకపోవడము, వృత్తిరీత్యా బాధ్యతల వలన వారం చివరి కాలంలో, కుటుంబంతో గడపవలసిన కాలాన్ని, గడపకుండా పోవడం, మొదలైన వాటివల్ల నా శ్రీమతియైన సురేఖ లేకపోతే , నా జీవితం యింత సున్నితంగా వుండేది కాదు. ఆమె తల్లితండ్రులు ధనవతి, శేఖర్ ఆమె సహోదరీలు సారిక, చంద్రిక, నా జీవితానికి సంతోషాన్ని తెచ్చారు.

మాలా తేవర్ (Mala Thevar), యోగేశ్ సంగానీ (Yogesh Sanghani), అనురాగ్ గుప్తా (Anuragh Gupta) మరియు అనుపమ్ ఆచార్య. వీరు అర్థశాస్త్రపు, నా మొదటి విద్యార్థులు. జ్ఞానికైన వారి అర్పణ, నా అనంతరం, ఈ మంచి పని చాలా ఏళ్ళకు అవిరామంగా యిచ్చింది.

చాణక్యుడి ఉద్దేశ్యాలను, ఆచరణలో పెట్టడానికి తన మొత్తం కాలాన్ని అర్పించుకున్న, చిన్నయా మిషన్ కు చెందిన, నా స్నేహితుడు రంజిత్ శెట్టికి నా కృతజ్ఞతలను తెలిపి తీరవలసినదే.

సూచనలు

- చాణక్యడు, కౌటిల్యుడు, విష్ణుగుప్తుడు ఈ పేర్లు అన్ని ఒక వ్యక్తికి చెందినవే. చాణక్యడిని సూచించడానికి యిందులో ఏదైనా ఒక పేరు ఈ పుస్తకములో ఉపయోగించబడినది.

- ఈ పుస్తకము భారత నిర్వాహక ఉద్దేశ్యాలను పాశ్చాత్య నిర్వాహక ఉద్దేశ్యాలతో పోల్చి చూడలేదు. వాస్తవంలో ఇది పాశ్చాత్య నిర్వాహక ఉద్దేశ్యాలను సూచిస్తుంది. రెండింటిలోనూ వున్న శ్రేష్ఠమైన వాటిని తీసుకున్నాము.

- చాలా వరకు నాయకులను 'అతను' అనే సంబోధించాము. కాని అది 'ఆమె' అనే అర్థాన్ని కూడ ఇస్తుంది. చాణక్యడు రాజు (పుంలింగము)ను తన నాయకుడిగా భావించాడు కాబట్టి, 'అతను' అన్న సర్వనామము ఉపయోగించబడినది. నాయకత్వము మరియు నిర్వాహక నైపుణ్యము లింగ ఆధారము మీద లేదు కాని, అది మనసును కేంద్రీకరింపగల గుణాల మీద ఆధారపడింది.

- ఈ పుస్తకములో, కౌటిల్యుడి అర్థశాస్త్రము నుండి పద్యములను సూత్రాలను సూచించాను. మూలగ్రంథము నుండి ఆ పద్యములను చదవదలచిన వారికి, ఆ పద్యము యొక్క సంఖ్య కుండలీకరణము చేయబడినది. మొదటి సంఖ్య ఆ పుస్తకము యొక్క సంఖ్య. రెండవ సంఖ్య అధ్యాయపు సంఖ్య. మూడవ సంఖ్య పద్యము యొక్క సంఖ్య. ఉదాహరణకు,

“అతను (నాయకుడు), వ్యక్తుల మనుసులు నిలకడలేనివి కాబట్టి, అనంతరము వారి పనిని పర్యవేక్షణ చేస్తూనే వుండవలెను.” (2.9.3)

కాబట్టి ఈ పద్యము కౌటిల్యుడి అర్థశాస్త్రము యొక్క 2 పుస్తకములో, 9వ అధ్యాయములోని 3వ పద్యము. అన్ని అధ్యాయములోను యిదే మాదిరి వుపయోగించబడినది.

- మోతీలాల్ బనారసీదాస్ ప్రచురించిన, ముంబయి విశ్వవిద్యాలయమునకు చెందిన, ఆర్.పి.కాంగిల్ (R.P.Kangle) గారు చేసిన “కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రము” అన్న

ఆంగ్లఅనువాదమును, ఈ పుస్తకములో పేర్కొనబడిన పద్యములకై, పాఠకులు చూడవచ్చు. ఇవ్వబడిన వ్యాఖ్యానము, రచయిత యొక్క వివరణము. ఈ పుస్తకమే కాకుండా, అర్థశాస్త్రానికి వేరే అనేక అనువాదములు, వ్యాఖ్యానములు కూడ లభించును.

చిన్న సలహా

ఈ పుస్తకములో 175 అధ్యాయములు కలవు. ఒక పుస్తకములా చదువకుండా దాని వాస్తవిక ప్రయోజనములను ఆనందించడమే దాని ఉద్దేశ్యము. ఒక్క రోజుకు, ఒక్క అధ్యాయమో లేక కొన్ని అధ్యాయాలో చదివి, వాటిని మీ జీవితంలో ప్రయోగించి చూసి దాని ప్రయోజనమును గమనించండి. ఒక్కొక్క అధ్యాయాన్ని చదవడానికి మూడు నిమిషాలు చాలు.

భాగము - 1



శక్తి

1

సంఘటిత వర్తక ప్రపంచంలోని శక్తి

ఒకటిగా పనిచేయుచున్న ప్రపంచములోని వున్న శక్తి... ఈ ప్రపంచము ఉన్నతమైన బ్రహ్మాండమైన వాళ్ళకోసము వెతుక వలెనుంది, మరియు వేరే వృత్తినుంచి ఆటగాళ్ళను ఆహ్వానిస్తుంది. వాళ్ళ యుద్ధ కళను చూపించుటకు ప్రయత్నిస్తారు. ఇందులో ఏ ఆశ్చర్యము లేదు. ఆ పుస్తకము ద ఆర్ట్ ఆఫ్ వార్ దీనిని వ్రాసింది సన్ ట్యూ. బాధాకరమైన పలు విషయాలు ఈ సి.ఇ.ఓ.లో తెలియచేసి వున్నారు.

కౌటిల్య అర్థశాస్త్రం భారతదేశం యొక్క విభాగము. ఇది బాధాకరమైన సైనికుల జీవితము. అర్థశాస్త్రం 15 పుస్తకములు, అందులో 6 పుస్తకములు సైనికుల జీవితము కోసము అంకితము చేయబడినది. దీనిని బాగా లోతుగా చదివితే మనము నిజమును, వాళ్ళు తన జీవితాన్ని ఎట్లు అంకితము చేసినారని తెలుస్తుంది. Karitibya చూస్తే నిజ శక్తి తెలుస్తుంది.

- ధీమంతులైనవారి శక్తి

శక్తి యొక్క అర్థము. ఈ ప్రపంచము అర్థమైన పనివాళ్ళను తద్దర్బార్థక రూపమును చూస్తుంది. అది ప్రతి ఒక్క సమస్యకు సాధ్యము కాదు. ప్రపంచంలో వున్న పెద్ద పెద్దవాళ్ళు అతిశయమైనట్లు చూస్తున్నారు. ఈ గొప్ప ప్రయోజనకరమైన జ్ఞానము. ఆశ్చర్యకరమైనది లేదు. ఈ ప్రపంచంలో ధనవంతుడు బిల్ గేట్స్. ఇతను ఐటి ఇండస్ట్రీ జ్ఞానములో ఒక భాగము. అదియునుగాక ఎక్కువగా జీతము తీసుకునే గొప్ప జ్ఞానము కలిగిన వారు లాభము అనుభవిస్తున్నారు సంవత్సరమంతను.

- మనిషి యొక్క శక్తి

సంస్థకు ఒక మనిషి చాలా విలువైనవాడు. అది రెండు రకములుగా వుంది. లోపల మరియు బయట. లోపల అనేది ఒక సంస్థ యొక్క యజమానికి అమరివుండుట. అది సంస్థ యొక్క డైరెక్టర్స్ మరియు షేర్ హోల్డర్స్ బయట వున్న మనిషి శక్తి వినియోగదారులకు, మనము సప్లై చేస్తున్న వాళ్ళకు. అది వాళ్ళకు వదిలివేయాలి. మనము మన వినియోగదారుల మీద దృష్టిని ఎల్లప్పుడు పెట్టి వుండవలెను. పీటర్ డ్రక్లస్ అతను మేనేజ్మెంట్ విషయములో ఒక తండ్రిలాంటివాడు. వినియోగదారులను సంతోషపెట్టితే మనము ఉత్పత్తిని ఎక్కువచేసి బయట అమ్మవచ్చును.

- ధనము యొక్క శక్తి

ధనము ఒక సంస్థను అభివృద్ధి చేయుటకు నమ్మకమును ఇస్తుంది. అతని బ్యాలన్స్ షీటులో ఎక్కువ ధనము చూస్తే, షేర్ హోల్డర్ నుంచి స్టాక్ హోల్డర్ నుంచి వాళ్ళ సహాయము ఎప్పుడు పనివాళ్ళకు వుంటుంది. GE కంపెనీ యొక్క పూర్వ చైర్మన్ జాక్ వాచ్ ఈ విధముగా అన్నారు. వృద్ధిచెందడానికి ఏమీ లేదు, కాని వృద్ధి అవుతుంది. ధనము యొక్క వృద్ధి చాలా అవసరము. సంస్థకు అది చాలా ధైర్యము ఇస్తుంది. షేర్ కు మాత్రమే కాదు లాభమును కూడ ఇస్తుంది. అదియునుగాక క్రొత్త క్రొత్త ప్రొజెక్ట్లను అందిస్తుంది. క్రొత్త ఆలోచన వస్తుంది. క్రొత్తవాటికి చందాలు ఇవ్వటానికి, సాంఘిక విషయాలకు తోడ్పడుతుంది.

- శక్తి ఉత్సాహము, మనోధైర్యము

ఇది అందరికి ముఖ్యమైన విషయము. నాయకుడు అయినవాడు గొప్ప ఉత్సాహమును గొప్ప మనోధైర్యమును ఇట్లు మూడు విషయాలూగా నిర్ణయించుకుంటాడు. క్రొత్త వాటిని అభివృద్ధి చేయుటను సంస్థ యొక్క గొప్పదనాన్ని తెలియచేస్తుంది. సంస్థను బాగా నడిపించి ఎక్కువ వస్తుంది. ఇది నిజము. మనకు ధైర్యము వస్తుంది. క్రొత్త బజారు, ఎక్కువ అభివృద్ధి చేయటానికి, పనికి దాని యొక్క ఆఖరి సమయము ఇవన్నీ మనకు ధైర్యమును, ఉత్సాహమును ఇస్తుంది.

మనమందరికి జ్ఞాపకము ఉంది, మన బడి జీవితములో వ్యాసములు వ్రాసేవాళ్ళము. ఒక వేళ నేను ద ప్రైమ్ మినిస్టర్ ఆఫ్ ఇండియా గురించి వ్రాసి వుంటాను. మనము ఆలోచిస్తాము. దేశము గురించి, దానిని ఎట్లా నడపాలి. సులభముగా వ్రాసి వుంటాము. దేశ పరిస్థితి గురించి దేశము యొక్క రక్షణను గురించి దానికి సంబంధించిన చిక్కులు గురించి ఏదేదో వ్రాసి వుంటాము.

కాని అధికారమును పొందుట, అందులోనే నిలకడగా ఉండుట సులభమా? అగ్రస్థానములోనే ఉండుట భద్రమైనదేనా?

ఒక రాజు ఎదుర్కొనవలసిన ఆపదలను గురించి చాణక్యుడు ఈవిధముగా పలికాడు.

“రాజునకు అంతర్గత మరియు బాహ్య ప్రదేశములలో తిరుగుబాట్లు (అపద) అవకాశము కలదు.” (8. 2. 2)

అటువంటి భయంకరమైన తిరుగుబాట్లు రాజులకు వుంటుంది. అటువంటి విషయములలో స్వంత రక్షణ వుండవలెను. తిరుగుబాటు అనేది బిజినెస్ కు వుంటుందా? దానికి అర్థము పనివాళ్ళు తృప్తి పడకుండా వుండడం. అదే విధముగా షేర్ హోల్డర్స్ మరియు స్టాక్ హోల్డర్స్ కూడ, ఎవరు పరిపూర్ణమైన సూత్ర దారులు ఈ సంస్థలో. బయట వుండేవాళ్లు వస్తువులు తెచ్చి ఇచ్చువారు వినియోగదారులు, ఖాతాదారులు.

రాజకీయ నాయకులకు కూడా తెలుసు, తాము దేశమును సక్రమముగా పరిపాలించకపోతే, అసంతృప్తి చెందిన వోటర్లు తమను పదవినుంచి విరమించగలరని.

నీవు ఒక సంస్థను నడుపునప్పుడు, అందరిని ఎలా సంతోషపెట్టగలుగుతావు.

- మార్కెట్ యొక్క అవసరాలను తెలుసుకోవాలి.

ఒక నాయకుడిగా, ప్రజల యొక్క అవసరాలు ముఖ్యముగా తెలుసుకోవాలి. ఆ సంస్థలో అదియును గాక, మార్కెట్ ను, పరిశ్రమ, త్వరగా వాళ్ళ అవసరాలను పూర్తి తృప్తి చేయవలయును. అప్పుడు వాళ్ళు నమ్మకముగా వుంటారు. కాని, అవశ్యకతకు, అత్యాశకు గల బేధమును కనుగొనగల నైపుణ్యము మీలో ఉండవలెను.

- క్రొత్త వాడుకదార్లను పొందునప్పుడు, పాత వాడుకదార్లను కూడా జ్ఞప్తిలో పెట్టుకొనండి.

వ్యాపారమునది ఒక్కసారి మాత్రమే చేసుకొను ఒప్పందము కాదు. కాని వ్యాపారమును విజయవంతం చేయగల పెక్కు దీర్ఘకాల ఒప్పందముల సమీక్ష కాబట్టి, మీ చుట్టుప్రక్కలగల ప్రజల ఆవశ్యకతలను అర్థము చేసుకొనుట అనునది ఒక ఎడతెగని చర్య. మీరు ఎల్లప్పుడు నిర్విరామంగానే ఉండవలెను. క్రొత్త వాడుకదారుల ఎన్నికను పెంపొందించు చర్యలో మీరు ఉన్నప్పటికి పాత వాడుకదారులను తరచు కలుస్తూనే ఉండవలెను.

- సమస్యలను త్వరగా పరిష్కారము చేయవలయును.

తిరుగుబాట్లను అణచుటకు త్వరితముగా చర్య తీసుకొనడము చాలా ఆవశ్యము. అదేవిధముగా, పనివారి మరియు వాడుకదారుల అసంతృప్తిని, అవి కనబడిన వెంటనే పరిష్కరించడము ఆవశ్యకమైనది. బజారులోగాని, కార్మికులలోగాని ఏదైనా అలజడి కలుగుతున్నట్లు స్ఫురించిన వెంటనే దానిని పరిష్కరించుటకు చర్యలు తీసుకొనడములో శ్రద్ధ తీసుకొనవలయును.

తీరిక సంస్థను బాధ్యతగల ఉద్యోగులు మాత్రమే నడుపగలరని, ఒక మంచి నాయకునకు తెలుసును. తృప్తి పొందిన వాడుకదార్లు మాత్రమే మంచి వ్యాపార అవకాశాన్ని కలిగిస్తారని కూడా వారికి తెలుసు.

3

శిక్షించే కళ



ఈ CEO లేదా ఏ సంస్థ యొక్క యజమాని కఠినముగానే వుంటారు. ఏర్పాటు చేసిన (Order) దానిని పూర్తి చేయుటకు సంస్థ నిర్వాహకులు నిర్మించి ఆ పనిని పనివాళ్ళచేత పూర్తి చేస్తారు. పనివాళ్ళను నిర్వహించుట సులభమైన పనికాదు. వాళ్ళ యొక్క సమస్యలను అర్థము చేసుకొని, ఒప్పుకొని త్వరగా పరిష్కారము చేయవలయును. అప్పుడు వివిధమైన ఆటంకము వుండదు.

అదే సమయంలో, అతను క్రమశిక్షణ వాంఛితుడుగా ఉండవలెను. అతను పనివాళ్ళతో కలిసి మెలిసి వుండవలెను. కాని నీయొక్క మనస్సు సంస్థ యొక్క అభివృద్ధితోనే వుండాలి. ఆ విషయములో నీవు మంచి గా అమరి వుండాలి.

ఆ సమయములో నీవు పనివాళ్ళను శిక్షించుటకు కూడా సిద్ధముగా వుండాలి. ఎంత వరకు దండన ఇవ్వాలి, ఎప్పుడు ఇవ్వాలి, ఎందుకు ఇవ్వాలి అనేది నిజమైన కళ. ఇటువంటి కళ కౌటిల్యుడి అర్థశాస్త్రములో వున్నది. ఈ కారణము వలననే కౌటిల్యుడి అర్థశాస్త్రము, దండనీతి - అనగా, శిక్షించుటకైన కళ, తంత్రము అని కూడా పిలువబడుచున్నది.

అందరికి ఇటువంటి శిక్ష అవసరమా? సంస్థగాని, యజమానికాని ఏ కారణము లేక చేయవచ్చు. శిక్షను అందరికి ఇవ్వకూడదు. అది ఒక ఆధారమును యేర్పరుచుకుని దానిలోనే వుండాలి. అది ఆధారములోనే వుండాలి లేకుంటే అందరికి బాధాకరముగా వుంటుంది. కాని, అది ఎటువంటి ఆధారము ఏర్పరుచుకున్నా అది క్రిందకు జరిగిపోతుంది.

“ఒకవేళ శిక్షించడమే లేకపోతే, శిక్షించేవారు లేక శక్తిమంతుడు అశక్తులను మ్రింగివేయును.” (1. 4. 13-14)

శిక్షను ఇవ్వడములో నాయకుడు లేక సిఇఓ ఆఖరి అధికారము గలవారు. అతను ఎప్పటికప్పుడు తన బృందమును క్రమశిక్షణగా ఉంచలేకపోయినప్పుడు, అశక్తుడైన నాయకుడుగా చూడబడగల ఆస్పదము కలదు. అదియునుగాక, అతని అనుపస్థితిలో, అరణ్యములో నుండునటువంటి నీతి నెలకొని, ఆ సంస్థ యొక్క నిర్మాణమునే కదలించవచ్చు. ఆ జట్టులో క్రూరశక్తిమంతుడు అశక్తులపై అధికారము చలాయించడము మొదలుపెట్టవచ్చు. ఎందుకంటే, అతనికి నాయకుని పైననో, అతను తిరిగి వచ్చిన తరువాత తీసుకొను చర్యలపైననో భయముండదు కాబట్టి.

ఏది ఎట్లున్నా అతనికి ఇష్టము వచ్చినట్లు అధికారములోవున్నామని ఊరికే పనివాళ్ళను శిక్షించకూడదు.

“రాజు కఠినముగా శిక్షించినచో, భీతిని కల్పించువాడగును. తేలికగా శిక్షించినచో, అధముడుగా చూడబడును. న్యాయమైన శిక్షనిచ్చువాడు గౌరవించబడును.” (1. 4. 8-10)

అతను అతి కఠినముగా ఉండినను, న్యాయవిరుద్ధముగా నడచుకొన్నను హిట్లరు వలే మారిపోవుటకు అవకాశమున్నది. అదే సమయములో అతను అతి సున్నితముగా నడుచుకొన్నచో వ్యక్తులు అతనిని అలక్ష్యము చేయవచ్చు. సరియైన శిక్షను ఎరిగి ఉండి, సరియైన విధముగా దానిని సరియైన సమయమున నెరవేర్చగల నాయకుడే గౌరవించబడును. అతను అందరి చేత గౌరవించబడును. అటువంటి క్రమశిక్షణగల నాయకుడు అత్యధికమైన ఫలితములను పొందగలడు.

4

అగ్రస్థానములోనే, స్థిరమగుట



అగ్రస్థానమును చేరుకొనుట సులభము. కాని ఆ స్థానముననే నిలకడగా ఉండుట చాలా కష్టము. ఒక్కసారి మీరు నాయకత్వమును స్వీకరించిన తరువాత, ఈ ఆట నడిచే విధానము పూర్తిగా మారిపోతుంది. అన్నిటిని సక్రమముగా చేయించడము, మీ స్థానమును కాపాడుకొనడము అప్పుడు అగ్రమ స్థానమును పొందును. కౌటిల్యుడికి ఈ నిజములు తెలుసును కాబట్టి, తమ స్థాయి నుండి దిగజారక ఉండుటకు, సంస్థ దిగజారిపోకుండ ఉండుటకు నాయకులకు మార్గదర్శనమును ఇస్తున్నారు.

అతను సూచిస్తున్నాడు:

“కామము, క్రోధము, లోభము, గర్వము, మదము, మాశ్చర్యము మొదలగు గుణములను త్యజించి, విజ్ఞానపూర్వకముగా శిక్షణ నివ్వడము మూలముగా ఉద్వేగము నిచ్చి ఇంద్రియములను అదుపులోనికి తెచ్చుకొనవలయును.” (1. 6. 1)

నాయకుడు తనచుట్టుగల ప్రతి ఒక వ్యక్తి వలనను తీక్షణముగా గమనించబడును. వెలుపలి నుండి అతనిని గమనించు పత్రిక మరియు టీవీలకు చెందిన వ్యక్తులు మాత్రమే కాకుండ అతని జట్టుకు చెందిన వ్యక్తులు కూడ అతనిని గమనించుచుందురు. అటువంటి నాయకుడు తన అంతరంగ మరియు బహిరంగ జీవితములలో అతి జాగ్రత్త వహించవలయును.

స్టీఫెన్ కోవె తన “సెవన్ హాబిట్స్ ఆఫ్ హైలీ ఎఫెక్టివ్ పీపిల్” అన్న పుస్తకములో “అంతరంగిక విజయము బహిరంగ విజయమునకు దారిచూపును” అని అన్నారు.

ఒక నాయకుని విజయము ఇంద్రియములను కట్టుబాటులో పెట్టుకొనడము వలన నిలకడగా వుండును. దానికై, నిషేధించవలసిన ఆరు దుర్బుద్ధులను కౌటిల్యుడు సూచించినాడు:

- కామవాంఛ

ఏ వస్తువుపైనైనా అత్యధికమైన బాంధవ్యము వలన ఏర్పడు తీవ్రమైన ఆకలియే కామము. ఉన్నత స్థానమున గల వ్యక్తులు అధికారముమీదగల మమకారము వలన మోసపోవుదురు. కాబట్టి, వారు క్రొత్త నాయకులను గుర్తించి, వారికి శిక్షణనివ్వవలయునని సిఫారసు చేయబడినది. క్రొత్త తరంవారు నాయకత్వమును స్వీకరించు విధముగా వారికి మార్గదర్శమునిచ్చు సలహాదారులుగా, పాత నాయకులు రూపొందించవలయును.

- క్రోధము

శాంత స్వభావమును ఆచరించుట చాలా ఆవశ్యకము. 'ముక్కుమీద కోపము' స్వభావముగల నాయకుడు అతని జట్టులో గల వ్యక్తుల వలన శ్లాఘించబడరు. వారిని ఇష్టపడరు. అటువంటి వ్యక్తి ఎటువంటివాడని వారు నిర్ణయించలేకపోవుదురు. అన్ని సందర్భములలో, ముఖ్యముగా బహిరంగ జీవితములో తనను అదుపులో ఉంచుకొనగల సమర్థుడుగా ఉండవలెను.

- లోభము

ఈ ప్రపంచములో ప్రతి ఒక్కరి ఆవశ్యకతకు తగినవి అన్ని తగినంతగా ఉన్నవి. కాని, ఒక్క మనిషి పేరాశకు తగినంతగా ఏదియును లేదు” అని గాంధీగారు సరిగ్గా చెప్పారు.. తృప్తి అనునది ఆత్మతృప్తి కాదు. ప్రతి వ్యక్తి సమర్థుడుగా ఉండవలసినదే. కాని ఉట్టి ప్రాపంచిక లాభాలను గాంచి ఏమారిపోకుండా ఉండవలెను.

- గర్వము

అత్యున్నత స్థాయిలో ఉన్నప్పటికీ, ఇంకా ఇంకా ఎక్కువ ప్రణాళికలను పురిగాల్చే

విధముగా ఒక నాయకుడు ఉండవలెను. అయినప్పటికీ “నేనే అన్నిటికీ కారణము” అన్న భావం తనలో రాకుండా చూచుకొనవలెను. తన విజయము తన జట్టుకు చేరిన వ్యక్తుల వలనే సాధ్యమైనవని అతను అర్థము చేసుకొనవలెను. ఎక్కువ గర్వపడే నాయకుడు, కాలక్రమేణా తన జట్టులోని వారిని కోల్పోవలసి వచ్చును.

- మదము

మదము నిండిన నాయకుడు అన్ని విజయములకు తానే కారణమునుకొని, ప్రతి అపజయమునకు ఇతరులను నిందించును కాని, అతను విజయమునకైన గొప్పతనమును అందరితో పంచుకొనవలయును. జయించినది ‘నేను’ కాదు, ‘మనము’ అన్నదే అతని లక్ష్యముగా ఉండవలెను.

- అతి ఉద్రేకము

నాయకుడైనవాడెవరు అధికమైన ఉద్రేకమును వెలిబుచ్చరాదు. అత్యధికమైన సంతోషమును గాని దుఃఖమునుగాని వెలిబుచ్చుటను మానుకొనవలయును. ప్రపంచములోని అందరు ఉద్రేకపూరితులుగా ఉన్నప్పుడు కూడా నిలకడైన మనసు గలవాడు మాత్రమే సరియైన పరిష్కారమును తెలుపగలడు.

5

మీకైన చట్టములను నిర్మించుకొనండి



సంస్కృతములో చట్టమును ‘ధర్మము’ అని కూడ అందురు. దాని అర్థము “పట్టుకొనునది”. ఉదాహరణకు చెప్పాలంటే, మనుష్యులను భూమిమీద నిలబెట్టినది ఏది? అది భూమ్యాకర్షణ శక్తి అన్న విధి. ఒకవేళ ఈ విధి కనుక లేకపోతే ప్రతి వస్తువు అదుపులో లేకుండా పోగలదు.

ఇదే విధముగా, అందరిని ఒక్కటిగా కట్టపెట్టగల కొన్ని చట్టములు, ప్రతి ఇంటిలోను, సంస్థలోను, దేశములోను కలవు. ఇందులో అధికాంశమైనవి వ్రాతపూర్వకముగా లేకపోయినప్పటికీ, వాడుకలో కలవు. ఇటువంటివి సంస్థలలో, దేశములలో,

చట్టములుగాను, విధులుగాను, పరిపాలన నియమములుగాను విశిదముగా వ్రాసి పెట్టబడియున్నవి.

సంస్థలలో చట్టములు ఈవిధముగా విశదీకరించబడకపోయినచో, రాజు (నాయకుడు) ఆ విధులను నిర్ణయించడములో ముందంజ వేయవలయును.

“అన్ని చట్టములు నశించినప్పుడు, నాలుగు వర్ణములు, నాలుగు ఆశ్రయములు గల్గిన ఈ ప్రపంచము సక్రమముగా నడచుటను కాపాడు నీతి అతనికి ఉన్న కారణముగా, రాజే చట్టములను విధించువాడగును.” (3. 1. 38)

కాబట్టి మీరు ఒక సంస్థ యొక్క నాయకుడుగా ఉన్నచో, దానికైన విధులను ఏర్పరచుటలో మీరే ముందంజ వేయవలెను. కాని ఆవిధముగా చేయుటకు పూర్వము, ఈ క్రింది విషయములను మనస్సున నిలుపుకొనవలెను.

- ఆ చట్టము ఎందులకు?

ఒకరు జవాబు చెప్పవలసిన మొదటి ప్రశ్న, నాకు ఈ క్రొత్త చట్టము ఎందుకు కావలెను? అది నిస్సందేహముగా తెలిసేవరకు, మనము దేనిని సాధించతలచాము అన్న విషయము స్పష్టముగా తెలియకయే యాంత్రికముగా అన్నిటిని కల్పించెదము.

లక్ష్యములను ఏర్పరచుకొనుటకైన శిక్షణ శిబిరాలను కొన్ని కర్మాగారములలో నేను కనుగొన్నదేమిటంటే, చట్టములను ఏర్పరచుట అన్నది మాట మాత్రమునకే. అది వారి హృదయములలో నుండి వాంఛించిన ఒక నిజమైన సంగతి కాదని కనుగొన్నాను. సక్రమ అనుకరణ విషయములు, ప్రభుత్వ విధులు, క్రొత్త కంపెనీలు స్థాపించునప్పుడు ఒప్పందపఱచినప్పటికీ, అవి ఎందుకు అనుకరించబడవలెనన్నది ఎవ్వరికి తెలియదు. ఒక నాయకునిగా, అతనికి సంస్థకైన స్పష్టమైన లక్ష్యములు ఉండవలసినది అతి ముఖ్యము.

- అందరికి మేలు

కౌటిల్యుడి అర్థశాస్త్రములోని ఆధార సూత్రములను గమనించుదము. రాజు యొక్క కర్తవ్యము ఏమి?” తన క్రింది వారి అందరి మేలును మనసున పెట్టుకొని, దానికి తగినట్లు చర్యలు తీసుకొనుటయే.” కావున, ఒక నియమమును ఏర్పరచునప్పుడు, తన

మేలును మాత్రమే తలంచక, అందరి మేలు కోరవలెను. అందరికి మేలు అనే పునాది మీదనే ఒక దేశము, సంఘము మరియు ఒక సంస్థ నెలకొల్పబడవలెను. అది లేనప్పుడు, అక్కడివారు నిరుత్సాహము పొంది, కాలక్రమేణా తమ నాయకుని మార్చివేయుదురు, లేకపోతే క్రొత్త నాయకుని వెదుకసాగెదరు.

- అందరికి తగినది

రాజు, నాలుగు వర్ణములకు, ఆశ్రయములకు తగిన విధముగా చట్టములను ఏర్పరచవలెనని, చాణక్యుడు ఇక్కడ పేర్కొనబడిన పద్యములో తెలిపినాడు అక్కడి మనుష్యుల మరియు పనివారల ఆంతరంగిక స్థితులైన వయస్సు, చాకచక్యము మరియు సహజ నైజము వంటి విషయములను, నిర్ణయములు తీసుకొను సమయములలో చూడవలెనన్నది దీని అర్థము. ఉదాహరణకు, ఒక రొట్టె ముక్కను దొంగిలించిన పేదవాడైన వ్యక్తిని శిక్షించక వదిలి పెట్టవచ్చును. ఎందుకంటే అతని దొంగతనమనే చర్య పేరాశ వలన గాక బ్రతుకుతెరువు కొరకు చేయబడినది. ఈవిధమైన మానవత్వపు దృష్టి కోణము అతి ముఖ్యము.

6

మీ కార్యాలయాన్ని అదుపులో ఉంచుకొనడం



కార్యాలయము ఒక సంస్థ యొక్క సంపూర్ణత్వమునకు అతి ముఖ్యమైనది. పూర్వమున కూడ ఇది సంస్కృతమున దుర్గ అనగా కోటకు పోల్చబడినది. ఇక్కడి నుండే రాజులు పరిపాలించేవారు. కోటను అదుపులో పెట్టుకొనడము రాజునకు అత్యవశ్యకము. ఇది ఇప్పటి సంఘటిత వ్యాపార ప్రపంచములో సిఇఓలు తమ కార్యాలయమును అదుపులో ఉంచుకొనడము నుండి వేరైనది కాదు.

చాణక్యుడు ఈవిధముగా పలికాడు:

“నీవు ధనమును, సైనికులను ఒక దగ్గరనో లేదా రాజుకోట వూరులోనో వుంచవలయును. అది మనుషులకు నమ్మకమైనది” (5. 6. 7)

ఇది అనుకున్నట్లు మంచి కార్యాలయము. కాని, ప్రతి ఒకవిషయము ఈ

కార్యాలయము చూడవలెను.

- డబ్బు/డబ్బు లెక్కలు ఉంచు చోటు

ఇది ప్రధాన కార్యాలయము. ఇక్కడ నుంచి డబ్బు విషయమును పరిశీలిస్తుంది. కోశాగారా కార్యాలయము సక్రమముగా పనిచేస్తే, అన్ని విషయములు నాయకత్వమునకు వస్తుంది. ఒకవేళ కోశాగారా కార్యాలయము సరిగ్గా పనిచేయకపోతే, సమస్య ఎక్కువ అవుతుంది. కాబట్టి అటువంటి ఆఫీసును చాలా జాగ్రత్తగా వుంచుకొనవలెను.

- సైన్యము

సైనికులు, అని పనివాళ్ళు సి.ఇ.ఓ. నుంచి, జవానులు, బంట్రోతులు, డ్రైవర్లు అందరూ ఒక పూర్తి వలయము. అది ఒక జట్టుగా కలసి పనిచేసే విభాగము కాదు. అందరూ కూడా ఒకేవిధముగా అవసరమైనవాళ్ళు. అక్కడ ఒక యుద్ధము, పోటీ ప్రతిఒక్కరు తన మంచితనమును, మంచి పనిని ఇవ్వాలి. అప్పుడు ఆ ఆఫీసు, మంచి ఆఫీసు తెలివిగలవాళ్ళు నేర్చుకొనినవారు, మంచి పనులు చేయుకొనినవారు.

- నమ్మకము గల మనుష్యులు

ప్రతి ఒక సంస్థలో కొందరు ముఖ్యమైన వ్యక్తులు సంస్థను నడపడానికి వుంటారు. వారు నైపుణ్యము గలవాళ్ళు. వాళ్ళు సైన్యాధికారులు, ఆజ్ఞాపించువాళ్ళు. అటువంటివాళ్ళు నమ్మకము కలిగిన, ఇతరులను కూడా నమ్మదగినవారు. వాళ్ళు సలహాలను ఇచ్చువాళ్ళు. వాళ్ళు వ్యాపారమునకు వెన్నెముకలాంటివాళ్ళు.

కాబట్టి సైన్ చెప్పిన విధముగా చాణక్య ఆస్థానమున అధికారులు ధనమును (ఫైనాన్స్) సైనికులను నడిపించుతారు. రాజధాని ఆఫీసు, నమ్మకమైన అధికారులు (మేనేజర్) రాజ్యాంగాన్ని నడుపుతూంటారు.

నమ్మకమైన విషయములలో సి.ఇ.ఓ. లేక నిర్వాహకులకు మరో సదుపాయముండుంది. సులభముగా వ్యాపారమును యధాప్రకారము సలహాలు ఇవ్వడానికి వీలుపడుతుంది.

ఇప్పుడు, క్రొత్త విషయాలు మాట్లాడుకున్నాము. ఇక ఒక విషయము అర్థము చేసుకుంటాము. ఆఫీసు క్రొత్తరకమైన పరికరములతో, ఆయుధములతో వుంచాలి. దానికి అర్థము-క్రొత్తరకమైన వస్తువులు, సాంకేతికమైన వస్తువులు అయిన కంప్యూటర్లు దానికి సంబంధించిన వస్తువులు అమర్చబడి వుండాలి. అవి చక్కగా ఉపయోగించుకోవాలి.

ఇంతకు మునుపు ఉన్న ఇండియన్ ఆర్మీ ఛీఫ్ జనరల్ జె.జె.సింగ్ వుండి యున్నాడు. ఈ మనిషి వెనుక ఉండటమువల్ల, యుద్ధమును జయించవచ్చు.

7

నాయకులకున్న అనుకూల పరిస్థితి

యజమానులు, ఛీఫ్ ఎగ్జిక్యూటివ్ లేదా నిర్వాహణ చేయువాళ్ళు కంపెనీయొక్క ముఖ్యమైన పెద్దవాళ్ళు. నాయకత్వము వహించినప్పుడు, వాళ్ళు సంస్థను నడుపుటకు సలహాలను ఇస్తూ, ఉత్పత్తిని అభివృద్ధి చేయవలయును.

వాళ్ళు సంస్థను పెరగడానికి నమ్మకమును కలిగి ఉండవలెను. డబ్బు విషయములో మాత్రము కాదు. సంస్థను స్థాపించినవాళ్ళు విలువను, సందర్శించు వాళ్ళను కూడా గౌరవించాలి. ఈ సంస్థ ఆదాయము ఇచ్చు యంత్రముకాదు. అందరి యొక్క మంచిని చూడవలయును. ఇది జయించుటకు నాయకుడు, నాయకత్వము వహించుట ఒక ఉదాహరణముగా వుండాలి.

కొటిల్సుడు ఆదర్శ నాయకుని యేవిధముగా వర్ణించి వున్నాడు

“శక్తి గలిగిన రాజు, అన్ని విషయములలో చురుకుదనముగా వుండాలి. ఒకవేళ అతను తన పనులలో బలహీనంగా వుంటే, అతని ఉద్దేశము కూడా బలహీనమై పోతుంది. అతని ఆరోగ్యము కూడా తరిగిపోతుంది. అట్లు రాజు బలహీనుడైనందువల్ల రాజ్యము శత్రువుల చేతికి పోతుంది. ఇకనుంచి రాజు బలహీనుడులాగే వుండిపోతాడు. కావున రాజు యెల్లప్పుడు చురుకుదనముగలవాడై వుండవలెను.” (1. 19. 1-5).

శక్తిగల రాజు, నిర్మాణముగా చాలా ముఖ్యుడు. స్వంత ఉద్దేశము కలిగినవాడు, తన పనివాళ్ళను కూడా ఉత్సాహము పరచవలెను. శక్తిగలరాజు, తన పనివాళ్ళను కూడా

శక్తివంతులుగా మార్చవలెను. ఒకవేళ అతను బలహీనుడైతే, పనివాళ్ళు కూడా తన పనిమీదవున్న ఇష్టమును పోగొట్టుకుంటారు త్వరలో. ఈ విషయము వల్ల పూర్తి సంస్థ పాడైపోతుంది.

గొప్ప అధికారులు తన ఉద్దేశమును, నమ్మకమును ప్రపంచములో తెలియపరిచారు. దానికి మంచి ఉదాహరణము జె.ఆర్.డి.టాటా.

భావనాయమైన నాయకుడు అందరికీ బాగా తెలిసినతను జె.ఆర్.డి. ఇతను టాటా పేరుతో (బ్రాండు) ఇంటికి సంబంధించిన వస్తువులు దేశమంతటికి తయారు చేసి యున్నాడు. ఇతను తన సంస్థకు సలహాలు ఇచ్చేవాడు మాత్రమే కాదు, తన గ్రూప్ సంస్థలకు నమ్మకమును, సహాయమును చేసినాడు. ఇతను ఒక ముఖ్యమైన వాడుగా ఉన్నాడు ఉత్పత్తిలో.

జె.ఆర్.డి తన 20వ సంవత్సరములోనే భారత దేశములో పైలట్ లైసెన్స్ తీసుకున్నాడు. ఇతను టాటా ఎయిర్లైన్స్ కు బాధ్యతను వహించినాడు. దేశములో మొదటిసారిగా వర్తక ఎయిర్లైన్ ఈరోజు ఎయిర్ ఇండియా. ఈ ఎయిర్లైన్ చాలా నమ్మకముగా సరైన వేళకు చేరుతుంది.

ఎయిర్ ఇండియా యొక్క గోల్డెన్ జూబ్లీ సంవత్సరములో, జె.ఆర్.డి యొక్క ఫైట్ ముంబాయి మరియు కరాచీకి పయనించింది. అతను నాయకుడుగా అన్ని విషయాలలో ముందుగా వుంటారు.

నాయకుని హెచ్చరికగాను, హుషారుగాను లేనిపక్షాన ఏమి జరుగుతుంది? శక్తివంతమైన పోటీదారులు సులభముగా మనలను మీరిపోతారు. బలహీనమైన నాయకుడు కంపెనీ యొక్క డబ్బు విషయాలలో బలహీనులవుతారు. సాధారణముగా నాయకుడు ఆరోగ్యకరముగాను, మనస్సులో ఏ దిగులు లేకుండా హుషారుగా ఉండవలెను.

ఒకప్పుడు స్వామి చిన్మయానంద ఒక గొప్ప నాయకుడు. అతను ముసలివాడైనంత వరకు పనిని చేస్తూండేవాడు. ఎందుకు ఇంత వయస్సు వరకు ఇటువంటి పనిచేయుచున్నావు, ఎందుకు నీవు విశ్రాంతి తీసుకొనకూడదు. బదులు చాలా త్వరగా వచ్చింది. “ఒకవేళ నేను విశ్రాంతి తీసుకుంటే, పనికిరాకుండా పోతాను”.

రహస్యాలను కాపాడండి

నాయకుడు చాలా నమ్మకమైన స్థితిలోవున్న అన్ని జట్లు సంస్థలో వుండాలి. అతను చాలా జాగ్రత్తగా మాట్లాడాలి. మంచి మాటలు ఉపయోగించాలి. ఒకవేళ తెలిసీ, తెలియక తను చిన్న తప్పు చేస్తే సంస్థను నశింపచేయును.

ఒక ముఖ్యమైన విషయమును ఒక నాయకుడు రహస్యమును ఎట్లు ఉంచుకోవాలి అనేది తెలుసుకోవాలి.

కౌటిల్య నాయకులను హెచ్చరించినాడు

“చాలా మంది మనుష్యులు నాయకులు రహస్యమును అందరికీ తెలియచేస్తారు, ఏమీ సహాయము లేకుండా” (1. 8. 9)

నాయకులు మొదట్లో పలు వర్గాలతోను ఏమి మాట్లాడరు. వాళ్ళకు మంచి సహాయము వచ్చు వరకు. అతను ఈ రహస్యములను ఎవ్వరికిని బయట తెలియజేయడు.

ప్రతిఒక్క కార్మిక వర్గము మూడు విధములుగా విభజింపబడినవి.

1. ఊహించినది. 2. తయారు చేయునది. 3. పరిపక్వము.

ఈ మూడు రకాలైన రహస్యములు నాయకుడికి మాత్రమే తెలుసు. అతను ఈ రహస్యమును ఎవ్వరికి చెప్పడు. ఒకవేళ ఆ రహస్యమును బయటవాళ్ళకు తెలియపరిస్తే? చూడ రెండు రకాలుగా అనంతర ఫలితము జరుగుతుంది.

- అతను క్రిందకు జారిపోవుట

నాయకుడు క్రిందకు జారిపోయినప్పుడు, ఆ విషయము ప్రజలందరికీ తెలిసిపోతుంది. ఈ రహస్యము అందరి ప్రజలకు తెలుస్తుంది. నాయకుడు ఇంకను క్రిందకు జారిపోతాడు. నాయకుడు ఎల్లప్పుడు ఈ విషయమును అదుపులో పెట్టుకొనవలెను. వేరేవాళ్ళకు అదుపులో పెట్టడానికి అనుమతి ఇవ్వకూడదు. మంచి

విషయము ఒక చెడ్డవానికి తెలియజేస్తే ఆ రహస్యము ఏ పరిస్థితిలోకూడా దాచి వుంచదు. అటువంటి మనిషి బెదిరించదు, కాని ఈ విషయమును ఇతర పోటీదారులకు, శత్రువులకు తెలియచేస్తాడు.

- అతను సహాయం చేయలేనివాడు

రహస్యములను వేరేవాళ్ళకు చెప్పినవారైతే, ఆ నాయకుడు ఇక ఎప్పుడు సహాయము లేనివాడు అవుతాడు. ఆలోచించేదానికి బదులు ఉద్దేశమును తీసివేయటానికి చూస్తాడు. అతనిని ఇతరుల నుంచి రక్షించుకొనుటకు బాధపడతాడు.

వ్యాపారము యొక్క గొప్పతనము (గోల్డెన్ సేల్) రెండుసార్లు ఆలోచించు, తర్వాత మాట్లాడు. (టైలర్) దర్జీవాడు కూడా తన వృత్తిలో రెండుసార్లు కొలతలు చూస్తాడు, ఒకేసారి కత్తిరిస్తాడు.

కౌటిల్య యొక్క శత్రువులు అతన్ని చూస్తే భయపడిపోతారు. ఎందుకంటే, వాళ్ళకు అర్థముకాదు తర్వాత ఏమి జరుగుతుందో అని. అతను పలు రకములైన పథకములు (ప్లాన్స్) తయారు చేసి వుంటాడు. ఒక పథకము నిరుత్సాహము అయితే (ఫెయిల్డ్) రెండవ పథకము ఎదురౌతుంది. దీనివల్ల శత్రువులకు ఏమి అర్థము కాదు.

చంద్రశేఖర్ అజాద్, భారతదేశము యొక్క స్వతంత్ర పోరాట వీరుడు, ఇతను ప్రతి ఒక్కరికి పరమ రహస్యముగా వుండును. ఇతను ఏమి చేసేది, ఎక్కడికి పోయేది ఎవ్వరికి తెలియచేయడు. బ్రిటీష్ వాళ్ళకే కాదు వాళ్ళ జట్టు మనుష్యులకు కూడా తెలియనీయడు. భగత్ సింగ్ వలె దాగివున్న చోటు ఎవ్వరికి తెలియదు. అతను నమ్ముతాడు అతను 'అజాద్' - స్వంతముగా వదలడు. ఒకవేళ అతనికి తెలిసివుంటే, మరి ఎవ్వరికి ఈ విషయమును తెలియచేయడు.

తెలిసివుంటే - నోరు మూసుకొని వుండు.



ధృడమైన కట్టడము ముఖ్యమైనది. అన్ని విజయము పొందే వ్యాపారమునకు, నీ యొక్క దృష్టి, నీ యొక్క బాధ్యత, నీయొక్క అవసరము ఇవన్నీ ముఖ్యమైన స్థంభము లాంటిది వ్యాపారమునకు. వ్యాపారమునకు అవసరమైన ఒక భాగము.

అర్థశాస్త్ర పునాదిలో ఏడు స్థంభాలుగా ఒక సంస్థలో ఉన్నట్లుగా చాణక్య వరుసలో వుంది.

“రాజు-పరిపాలన, దేశము, రాజధాని వూరు, ధనము, సైనికులు, స్నేహితులు, పరిపాలన వస్తువులు ఒక దేశమునకు” (6. 1. 1).

- రాజు (నాయకుడు)

అన్ని గొప్ప సంస్థకు ఒక గొప్ప నాయకుడు. ఆ నాయకుని దృష్టి, సైన్య అధికారి సంస్థను నడపవలయును. ఈరోజు ప్రపంచములో మనము చైర్మన్‌ను, డైరెక్టర్‌ను సి.ఇ.ఓను మొదలగువారిని పిలుచుకుంటారు. వాళ్లు లేకపోతే సంస్థ దిగజారిపోతుంది.

- పరిపాలన/మేనేజర్

మేనేజర్ అనే అతను నడిపించెవాడు. రెండవ అధికారి ఈ సంస్థకు. ఇతను కూడ ఏమైనా రానప్పుడు నాయకుని మీద ఆధారపడి వుంటాడు. ఇతను ఎప్పుడు అటు, ఇటు అన్ని పనులు చేస్తుంటాడు. మంచి, తెలివిగల నాయకుడు, నమ్మకమైన మేనేజర్ ఇద్దరు కలిసి ఏమార్పులేక సంస్థను నడుపుతారు.

- దేశము (బజారు, వాడుకదారులు, వినియోగదారులు)

బజారు (మార్కెట్), వాడుకదారులు, వినియోగదారులు లేకుండా ఒక్క వ్యాపారము కూడా జరగదు. బజారు అనేది (మార్కెట్) నీవు వ్యాపారము చేయు చోటు. ఆ చోటు నుంచి నీకు డబ్బులు వస్తుంది. నీ యొక్క అధికారము ఆ ప్రదేశము వుండేటట్లు అలవరచుకొనవలయును.

- రాజధాని ఊరు (హెడ్ ఆఫీస్)

నీకు ఒక చోటు కావలయును, అక్కడ నుంచి ఆధిపత్యము చేయుటకు, పథకము చేయుటకు, యుద్ధ తంత్రము చేయుటకు. అక్కడనుంచి నీయొక్క ఆధిపత్య పరిపాలన జరుగుతుంది. ఇది కేంద్ర భాగము సంస్థ యొక్క సెంటర్.

- డబ్బు (ట్రెజరీ)

డబ్బు అనేది ముఖ్యమైన విషయము. ఇది వ్యాపారమునకు వెన్నెముకలాంటిది. (బేక్ బోన్). ఒక ధృఢమైన మంచిగా నడిపించబడితే అది ఒక సంస్థ యొక్క హృదయంలాంటిది. నీయొక్క కారాగారము కూడా నీ యొక్క ముఖ్యమైన చోటు.

- సైన్యము (ది టీమ్)

నీవు యుద్ధమునకు పోయేటప్పుడు, నీకు మంచి నేర్పుగల అనుభవముగల వాళ్ళు అవసరము. సైనికులు అనేది నీ యొక్క జట్టు సభ్యులు. సంస్థ కోసం ఎవరు యుద్ధం చేసేవాళ్ళు. విక్రయించేవాళ్ళు, లెక్కలు వేసేవారు (అకౌంటెంట్స్), డ్రైవర్లు, మరియు ప్యూన్ (బంట్రోతులు) అందరు నీ యొక్క జట్టు.

- ఫ్రెండ్స్/కన్స్ట్రాక్టివ్ (స్నేహితులు/ఆలోచనను యిచ్చువారు)

నీ జీవితములో స్నేహితులు వుండవలెను. నీ మాదిరిగా ఒకే అలవాటు కలిగినవారు, నీకు దగ్గర వుండేవాళ్ళు, అవసరమైతే నీకు సహాయము చేయువారు. ఏదైనా ఆటంకములు వస్తే, దగ్గరవుండి చూచువాడు. అన్ని విషయములో స్నేహము, స్నేహముగా వుండాలి.

ఈ ఏడు స్థంభాలను చూడు, ఇవన్నీ నీ యొక్క సంస్థను (వ్యాపారానికి) వుంటే అన్ని విషయములలో నీవు వృద్ధిగా వుండవచ్చు. వాటన్నిటిని అభివృద్ధి చేస్తే నీవు అన్నిటిని వదులుకుంటావు. దానిని (వాల్యూస్) విలువ అంటారు. ఈ యొక్క పుస్తకము రచయిత 'బిల్డ్ టు లాస్ట్-జిమ్ కోలిన్స్'. ఆయన చెప్పినాడు (వాల్యూస్) విలువలు సంస్థకు మూలము అది వరుసగా మూల విజ్ఞానముగా విస్తరించి నిర్మించును.

విజయానికైన మూడు స్థితులు

విజయమును పొందుట ఎవ్వరు వద్దు? ప్రపంచములో జరిగే అన్ని విషయములు మరచి పోతాము. ఈరోజు పిల్లల చదువు బడిలోను, కాలేజీలోను యాచించునట్లు జయమును పొందుతుంది. కాబట్టి జనము స్వంత ఇంటిలోనూ సమాజములో వున్నారు.

పనిచేసే చోటు (వర్క్‌షాప్స్), సమావేశములు ఎట్లు విజయవంతము అవుతుంది. సంస్థ అంతయు సమయమును, ధనమును యిస్తుంది. కృషి మరియు శక్తి జయమును యిస్తుంది. (టీమ్) బృందము విజయవంతము చేస్తుంది.

కాని నిజముగా ఏది విజయము? ఎట్లు ఒకటి విజయవంతము చేస్తుంది.

నిజమే, విజయము అనేది కాలపరిమితి. కాల చక్రము వల్ల విజయము అనేది ఒకరి దగ్గరనుండి మరొకరికి మారుతుంది. ఏది ఎట్లున్న ఇట్లు విజయమును పొందు ప్రజల గురించి నేర్చుకోవాలి. విజయము కొన్ని కోట్లు విలువగల విషయములున్నవి. మనము నేర్చుకోవాలి. అది మనకు సహాయము చేస్తుంది విజయమును సాధించటానికి.

సరి, మనభారతదేశపు వీరుడు చాణక్య విజయము అనే విషయములో బాగ త్రవ్వి యున్నాడు. అతను చెప్పిన విషయము.

“విజయము అనేది మూడు రకాలు : శక్తిని పొందుటకు సలహాలు తీసుకోవడము వల్ల జయమును పొందవచ్చు. ఇట్లు అర్పించడము శక్తిని పొందటము, శక్తి విజయమునకు శక్తినిస్తుంది”. (6. 2. 34).

దీనిని వేరు వేరుగా వివరిస్తాము:

- విజయము అనేది న్యాయమైన సలహా

ప్రతి ఒక్కరికి ఒక సలహాదారుడు అవసరము. ఒక మంచి సలహాదారుడు వుంటే తప్పకుండా విజయమును పొందవచ్చు. నిజముగా, అదే ఉద్దేశము మంచి సలహాదారులు అన్ని సమయములలో వుంటారు.

చాణక్యుని యొక్క మరొక అధ్యాయము అర్థశాస్త్ర చెప్పిన విషయము. సలహాదారుడు ఏ విషయము మీద మనకు సహాయము చేస్తాడో, ఆ విషయములోంచి ప్రత్యేకముగా అనుభవము కలిగిన వాడైవుంటాడు.

ఒకవేళ సాధారణమైన తెలివి వున్న (టీచర్) బడిపంతుల మధ్య ఎవరు వద్ద తక్కువ బాధ్యత, ఎవరి వద్ద ఎక్కువ బాధ్యత వున్నదో చూసి, రెండవ వారిని ఎన్నుకుంటాము. నీవు వాళ్లను ఎన్నుకొనుంటే, నీవు విజయమును త్వరగా పొందవచ్చు.

- విజయము అనేది శక్తి

కండరముల బలము శక్తి లాంటిది. కాని విజయము అనేశక్తి కూడ ఒకరి యొక్క అధికారము లేదా కూర్చొనివున్న చోటు (చైర్) విలువ.

శక్తిగల మనిషి, వాళ్ళ అధికారులను ఆధారము చేసుకొని, త్వరగా నిర్ణయము తీసుకుంటాడు. అదియునుగాక గొప్ప బాధ్యత అధికారమును, మరో మార్గములోంచి శక్తిని కలిగి, యితరుల శక్తిని కలిగియుంటారు.

- విజయము అనేది బలము

ఇది ఒక మనోధైర్యము. ఒక మనిషి విజయమును నమ్ముతాడు. ఆ ఉత్సాహము ఆధారముగా వుంటుంది. ఒక గొప్ప ఉత్సాహము, శక్తి కలిగినవారు దగ్గరగా అంటుకొని వుంటారు. ఎవరైన వాళ్ళను కలసినప్పుడు బాధ్యత కలిగి వుంటారు. గొప్ప నాయకులకు యిటువంటి శక్తి వుంటుంది. వాళ్ళు పనిలో నాణ్యతగా వుంటారు. అటువంటి శక్తిగల వాళ్ళు. అటువంటి జ్ఞానము కలిగిన ప్రజలు సోమరిపోతు ప్రజలు కూడా బాగా జ్ఞానముగా వుంటారు.

నెపోలియన్ తన రక్తసంబంధమును గురించి ఇలా చెప్పినాడు. దెబ్బ అవసరమైనప్పుడు ప్రతిభావంతులు తన చైతన్యమును చూపుతారు. ఏ యుగమునైన కొందరు అట్లు చేస్తారు.

ఒక విద్యార్థి ఒకసారి భావమైన అర్థము అనే శక్తిని ఇండియా యొక్క ప్రాచీన రచయిత వ్రాసినది ఇది పలు విధములైన తెలివిగల అర్థము అర్థశాస్త్రయొక్క పదములు. చాణక్యని యొక్క అర్థశాస్త్ర పుస్తకము నుండి తీయబడినది". "అధికారము యొక్క శక్తి".

అటువంటి పుస్తకము ముఖ్యముగా, ఎవరు నాయకుడుగా, యజమానిగా ఆ సమయములో ఉంటారో వాళ్ళకు ఉపయోగకరముగా వుంటుంది. చాణక్య ఈ అధికార శక్తిలో మంచి నిపుణుడు, మరియు అర్థశాస్త్రంలో పలురకములైన యెన్నుకొనుటకు, రాజుకు ఇచ్చివున్నది.

కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రం యొక్క ఏడవ పుస్తకములో, చాణక్యని భావము, ఆరు విధములుగా ఆరు ఇతర పరిమాణములుగా ఉపయోగించవచ్చును.

అతను చెప్పినది :-

“అవన్నీ నిజముగా ఆరు మార్గములు. ఎందుకంటే ఆ పరిస్థితుల్లో భేదములున్నాయి. (7. 1. 5).

ఎందుకు చాణక్య వేరు వేరు పద్ధతులు జరగడానికి ప్రోత్సహించినాడంటే?

ఈ సులభమైన పద్ధతి- రెండు పద్ధతులు ఒకే మాదిరిగా వుండదు. మరియు అసాధారణమైన యుద్ధ తంత్రము ప్రతి యొక్క పద్ధతిలో ఉంటుంది. మనము దీనిని అర్థము చేసుకుంటే, మనము పరిపాలనను యాజమాన్యము చేయవచ్చు. మరికొన్ని పద్ధతులను తీసుకుంటాము. అది మామూలు పద్ధతులు నాయకుడు తెలుసుకోవలసింది.

- ప్రజల పరిస్థితి

ఒకతను నాయకత్వమున (శక్తి)కు వచ్చిన వెంటనే మొదటి విషయము ప్రజలను, తన క్రింద పనిచేయునట్లు చూసుకొనవలెను. అతని విజయము తన స్వంత పనివాళ్ళ వల్ల కాదు. పోటీదారుల కొరకు కూడ పనిచేయవలయును.

ప్రతిఒక్కరు వేరు వేరుగా వుంటారు. అది చాలా ముఖ్యముగా అర్థము చేసుకొని మనుష్యులతో వేరువేరు పరిస్థితులలో నటించవలయును. ప్రతి ఒక్కరి వద్ద సమూహము

వద్ద వేరేవిధమైన యుద్ధ తంత్రములు వుంటాయి. మనుష్యుల యొక్క మనస్తత్వశాస్త్రము విజయానికి సహాయము చేస్తుంది.

- తెలివి పరిస్థితి

ప్రపంచము తెలివైన ఆర్థిక స్థితివల్ల జరుగుతుంది. పోటీదారుల యొక్క భూతకాల తద్దర్భాగ క్రియారూపము అధికార పరిధిని తెలుసుకోవచ్చు.

ఈరోజు, కంపెనీలు అభివృద్ధికోసం ప్రపంచంలో ఎదుగుతుంది. నీవు వాళ్ళ విషయమును ముందుగా ఊహించవచ్చును, లేదా అర్థము చేసుకొనవచ్చును. జరుగబోయేది ఎవరు వేరువేరుగా ఆలోచించలేదు. ఉత్పత్తిని ఎక్కువ చేయలేరు. ప్రజలు ముందు రోజులలో ప్రయత్నించలేరు.

- ముడి వస్తువు యొక్క పరిస్థితి

ఇక్కడ, ముడి వస్తువు అంటే ధనము, యంత్రములు మరియు విజ్ఞాన సంబంధమైనవి.

ఈ విధముగా బలమైన మార్పులు చేయవచ్చును.

కాబట్టి, సి.ఇ.ఓ ఏరకమైన ఉద్దేశమును చేపడతారు, వెల ఎక్కువగుతుంది. వేగముగా విజ్ఞానము మారుతుంది. ధనము తృప్తిని యివ్వదు. నాయకుడు ప్రతి ఒక్క విషయమును విభజించి, వేరేవిధముగా ఆలోచించవలయును.

దానికి రెండు మార్గములు వున్నవి. పరిస్థితులు వచ్చినప్పుడు, మొదట అదేవిధముగా మార్పుకొనుట, లేదా బాగా చదివి పరిస్థితులను అర్థం చేసుకుని మంచి దిశకు మార్పుకొనుట, మరొక విషయము మార్పునుంచి తప్పించుకొన వలయును. కాబట్టి, ప్రతి ఒక పరిస్థితులను వేరేవిధముగా మార్పుటకు అలవాటు పడివుండవలెను. ఇది యజమాని యొక్క శక్తి జ్ఞానము.

జీతము తీసుకొనువారందరు, అదే సమయములో లేదా వేరేవాళ్ళు కోరికలను, ఆలోచన యిస్తారు. ఒకవేళ నేను యజమాని అయితే, నేను యిది చేస్తాను, మామూలు ఆలోచన నేనుగా యజమానిననుకుంటే, నేను ఎవ్వరికి రిపోర్ట్ (వృత్తాంతమును) చేయు అవసరము లేదు. అన్ని విషయములలో ఎవ్వరు ప్రశ్నలు అడగరు. ఇది సామాన్యముగా విజయముకాదు. ప్రతి ఒక యజమానికిపైన ఒక యజమాని వుంటాడు. ప్రతి ఒక్క నాయకుడు, వారే వాళ్ళకు సమాధానము చెప్పలేరు. సరే, మరొక అతను ఎవరు?

ఒకవేళ నేను కంపెనీకి అధ్యక్షుడు (చైర్మన్) అయితే ఎవ్వరు నాకు పై అధికారములో వుండరు.

నిజమా? ---తప్పా?

చాణక్యుడు ఈ విధముగా చెప్పినాడు.

“రాజు మాత్రమే, ఈ విధముగా ప్రవర్తించవలయును. (నిబంధనములు రాజుకు యిచ్చి వుంటారు) అది స్వర్ణముగా వుండవచ్చు. లేకుంటే నరకముగా వుండవచ్చు.” (3. 7. 38).

ఆవిధముగా అతనికి, ప్రతి ఒక్క రాజు గుర్తింపును (వ్రాసిగాని లేక రాయకుండగానే) చేయవలసిన పనులు తద్దర్మార్థక క్రియా రూపము యిస్తారు.

ఒకవేళ రాజు ఈ గుర్తింపును (కోడ్) అనుసరిస్తే అతను మంచి నాయకుడవుతాడు. బాధలకు భయపడనవసరము లేదు. యదార్థముగా కట్టుబాటులో వుంచవచ్చును. కాని నిజమైన యజమాని మీద యజమాని ఎవరు? అతను ఎవరికైనా బాధ్యత కలిగి వుంటాడా? దానికి సమాధానము - అవును.

- వస్తువులుంచుకున్నవారికి (స్టాక్ హోల్డర్)

మామూలుగా ఇది అర్థమవుతుంది. పై అధికారములో వున్నతను, ఎవరి వద్ద డబ్బులు తీసుకొని వుంటాడో, డబ్బులు యిచ్చినవాడు, మరియు నాయకులు ఎట్లున్న యిది కొంతవరకు నిజము మాత్రమే.

కొత్తరకమైన యజమానులు సిద్ధాంతమును అభివృద్ధి చెందుటకు షేర్హోల్డర్స్ కు మాత్రమే కాదు. అన్ని స్టాక్ హోల్డర్స్ అవసరము.

ఒక స్టాక్ హోల్డర్లు మాత్రమే వాటాదార్లును, కాని పనివాళ్ళు, అవసర వస్తువులను తెచ్చి యిచ్చువార్లు (సప్లయర్స్) మరియు వ్యాపారములోవున్న అన్ని భాగస్వాములు.

- ప్రభుత్వమునకు మరియు సమాజమునకు

ప్రతి ఒక కంపెనీ ప్రభుత్వ చట్టమును అనుసరించుతుంది. ఒక్కొక్క దేశమునకు చట్టముంటుంది, కంపెనీ యొక్క చట్టము ప్రభుత్వాలే నిర్ణయించబడివుంటుంది. పరిశ్రమలను కూడ ఈ చట్టమును దయారీతిగా అనుసరించబడును.

కాని, ముఖ్యమైనది, ప్రతి కంపెనీకూడ సమాజములో బాధ్యతను వహించుట ఒక భాగము. ఈరోజు సి.ఎస్.ఆర్ (కార్పొరేట్ సోషల్ రెస్పాన్సిబిలిటీ) (ఒకటిగా పనిచేయుచున్న సాంఘికమైన బాధ్యతవహించినది) అన్ని వ్యాపారము నడుపుచున్నది. ప్రతిఒక్క కంపెనీ సాంఘిక బాధ్యత వహిస్తుంది.

- స్వంతమునకు

సరి, ఒకతను మరొకరిని అనుసరించకూడదు. ప్రభుత్వ పరిపాలనా విధముగా ఒకటి కూడా ఉండదు. పరిశ్రమలు నియమము లేదా సాంఘిక నియమాలకు దూరంగా వుంటుంది. కాని ఒకతను అతని స్వంతమునకు నడపలేదు.

నీవు యింకను నీ తల్లిదండ్రులకు నీ గురువులకు జవాబుదారి. ఒకరికి బదులుగా, ఎక్కువమందికి నాయకుడు తనకోసం తనను తానై వుత్తాంతమును (రిపోర్టింగ్) చెప్పుకోవలెను. కాబట్టి నీకు నీవే ప్రశ్నించుకో, ఈ ప్రశ్నలు పెట్టుబడి అవుతుంది.

నేను సక్రమంగా పనిచేయుచున్నానా? నేను అనుసరిస్తున్న దానిని తప్పక చేయవలయును.

ప్రయాణము పూర్తి అయిన తర్వాత, నీవు, నీవు మాత్రమే మిగులుతావు ఒంటరిగా, తర్వాత, అన్ని మతముల వాళ్ళు, మత గ్రంథములు, ఆఖరికి నీకు దేవునికి మధ్యములో వుంటాయి.

వర్తకములో అర్థశాస్త్ర ప్రయోగము



నేను యిప్పుడు శిక్షణా సమావేశము అయినప్పుడు అర్థశాస్త్రముంటుంది. మొదటి ప్రశ్న, నేను తెలుసుకున్నది ప్రజలు అడిగేది, “(చాణక్య మరియు అర్థశాస్త్రము)” చాణక్యని అర్థశాస్త్రము జరిగిపోయినది. కాని అర్థశాస్త్రము నాకు ఏమి చేసినది? దానివల్ల మనకు ఏమి లాభము, మనము చదువుకుంటామా?

సరి - చాణక్యడు - అతను స్వంతముగా చెప్పిన లాభములు

“ఈ శాస్త్రము (అర్థశాస్త్రము) యొక్క ఆత్మ సంబంధమైనదానిని భద్రపరుస్తుంది. మంచిని సమాధానమును యిస్తుంది. చెడును తీసి వేస్తుంది. శక్తిని యిస్తుంది.”
(15.1.72)

- రక్షణ విస్తరించుట

ఒకవేళ ఒక విషయమును నమ్మితే, అది రక్షణ పొందుతుంది. ఒకవేళ నీకు కొన్ని లక్షల రూపాయలు సంపాదిస్తే, అది కాపాడుతుంది. రక్షణ పొందుతుంది. దానిని ఎవ్వరు దొంగిలించలేరు. అదే సమయంలో యీ లక్షల రూపాయలు కోట్లు ఎప్పుడవుతాయని ఆలోచిస్తావు. దీనిని ఎక్కడ పెట్టుబడి చేస్తాము అనే ఆలోచనలు వస్తాయి.

అదే విధంగా, శాస్త్రము యొక్క అర్థశాస్త్రమును చదివితే అన్ని నెరవేరును. అదియునుగాక ఆత్మకు సంబంధించిన విషయాలు భద్రపరుచును.

ఉదాహరణకు-మంచితనము నీతిశాస్త్రము ఎక్కువగుతుంది. దానితో మంచి లాభము వుంటుంది. (ధనము మరియు జీవిత అలవాట్లు)

ఇందులో వేరొక నమ్మకము, అర్థశాస్త్రము యుద్ధ తంత్రమును యిస్తుంది. దానిని ఎట్లు అభివృద్ధి చేస్తుంది.

- త్రోసి వేయబడును

రక్షణ మరియు విస్తరణ మాత్రము చాలదు. చెడును త్రోసి వేయవలయును. ఇది రెండు మార్గములు. అర్థశాస్త్రము సోమరితనమును బయట పడవేస్తుంది.

ఇట్లు చెడును బయటపడవేయుట వల్ల మంచి పథకము చేయుటకు, అభివృద్ధి చేయుటకు సహాయపడుతుంది. అర్థశాస్త్రము చాలా మంచిది, చెడును త్రోసివేయుటకు సహాయము చేస్తుంది. నీవు చూడు ద్వేషము, ఉద్రేకము అది స్వంత విశ్వాసము మారుస్తుంది.

చెప్పినది చూడు, ఒక మనిషి, అతను తనకు తాను కోపమును బయటపడ వేయవలెను. యుద్ధములో కూడ, శత్రువునకు మర్యాద యివ్వవలెను, శత్రువునితో తగువు చేయకూడదు, ఎందుకంటే అతను ద్వేషించువాడు.

• తెలివి యొక్క విస్తీర్ణత

అర్థశాస్త్రము చదివినప్పుడు - తెలివి ఎక్కువగుతుంది. ఎట్లు నీవు చెబుతావు? చాణుక్యుని యొక్క రచన మంచి భావము కలిగివున్నదేమో కాని చదువుతున్నప్పుడు రోజు నిజ జీవితములో జరుగునని కూడా అనువాదము చేసియున్నారు. ఇది మంచి మార్గము మంచిని చేరుకోవటానికి.

ఇది ముఖ్యముగా అవసరమైన పాఠము ఉపాధ్యాయుని చేత నేర్చుకోవటానికి. అనగా - మంచిని యితరులతో పంచుకోవలెను. కాబట్టి ఒకరికి సహాయము చేయుటకు మరచిపోకుము. నీ మంచితనము నీకు జరుగుతుంది.

14

వారసత్వముగా లభించిన సంస్థ



అది మొదటి సంతానము ప్రారంభించబడుతుంది, తర్వాత మనుష్యుల వ్యాపారము. తల్లిదండ్రుల వారసత్వము నుంచి వచ్చినవాళ్ళు. ఏ విషయము యిరువురు వ్యాపారమును నడుపుతారు.

అక్కడ ముఖ్యమైన అన్నీ పనులు కూడ తల్లిదండ్రులు చేసివుంటారు, చాణుక్యుడు

పిల్లలకు సలహా యిచ్చినారు, సిల్వరు స్పూను మీ నోటిలోవున్నట్లు పుట్టియున్నారు.

“ఈ వారసత్వము యొక్క విషయములో తండ్రి యొక్క తప్పులను కప్పిపుచ్చి, అతని మంచినీ చూడాలి.” (13.5.23)

అన్ని సంస్థలు, అతను తప్పించుకొనిపోలేనట్లు విషయాలు ఒక్కడే చేసి వుంటాడు. చాణుక్యని సలహా లాభములన్ని వారసత్వము నుంచి వచ్చినవే. వ్యాపారమును తన స్వంతగా మంచిగా మార్చుకున్నారు.

- గుర్తింపు-నమ్మదగిన స్థితి

చాలా రోజులుగా వారసత్వము వ్యాపార విషయము, మనము గుర్తించినది ముందు సంతతి వాళ్ళు మంచి పని చేసి వుండరు- మొదట్లో వ్యాపారము పెద్దదిగా వుండగల అమ్మకము బజారులో ఉండదు. వాళ్ళు కష్టమైన సమయమును అనుభవించి వుంటారు, వస్తువులు, డబ్బు ఉండదు. అవసరమైన పరికరములు వాళ్ళకు అందుబాటులో వుండవు.

ఆఖరి సమయములో, వాళ్ళు వెలుతురును చూస్తారు. చిన్న చిన్నగా డబ్బులు సంపాదిస్తారు. కాని డబ్బు కన్నా ఎక్కువగా అనుభవమును వారసత్వమునకు మర్యాద యిస్తుంది. వాళ్ళ తెలివితేటలు, తప్పులు చేయరు.

- తటస్థవిధానము-ప్రతివాదము

ముందుగా సంతతి వేరు వేరుగా వుండేవాళ్ళు. బజారు విషయము వేరు వేరుగా వుండేది. సాంఘిక పరిస్థితి కూడ వేరు వేరుగా వుండేది. ప్రభుత్వము ఉద్దేశ్యము కూడా సరి అయిన సమాధానములేదు.

ప్రతి ఒక్క విషయము, ఆధునిక పద్ధతితో పోతుండినది, సమాచారములు కూడా చాలా నిదానముగా పోయాయి. ఎట్లున్నా మనము ఈ పరిస్థితిని చదవాలి, తర్వాత వచ్చే సంతతి నాయకుడు తప్పులను సరిచేయవలెను, వ్యాపారములో మాత్రము క్రొత్త విషయములు చూడవలెను.

- నమ్మకమైనది

తీర్మానము చేసే (శక్తి) అధికారము వచ్చిన తర్వాత, నీ కంపెనినే నిదానముగా ఏ ఆటంకములు లేకుండా తర్వాత రంగమునకు నడిపించవలయును. వేరే విషయము, క్రొత్త రకమైన పరికరములను ఉత్పత్తి కోసం వాడవలయును. కాని జంతువులను పాలు వాడిక వాళ్ళు 24 మందితో వుండవలయును. మరియు పనివాళ్ళను నీ వ్యాపారము పెద్దది చేస్తారు. మూలకారణంగా నీవు క్రొత్త వయస్సు వాళ్ళను చూడవలయును, వాళ్ళు పాతవాళ్ళు ప్రారంభించిన వ్యాపారమును వృద్ధి చేస్తారు. గౌరవమును సంపాదించి పెడతారు.

క్రొత్త వాళ్ళతో ప్రారంభించినప్పుడు, నీవు మరచిపోవద్దు, అది నాది, “నేను నా తండ్రి యొక్క ప్రసాదము. ఏది నేను చేసిన, అది నాకు తండ్రికి బహుమానము.”

15

ప్రజలకైన ఒక జాగరూకత



చరిత్రను మళ్ళీ వృద్ధి చేస్తుంది ప్రజలు. వాళ్ళ నిర్ణయాలను ఎక్కువరోజులు వుంచరు. అక్రముగా వున్న ప్రజలు నిబంధనలకు ఎదురుగా వుంటారు. కాని కొన్ని విషయములలో మాత్రము. తర్వాత వాళ్ళకు ఆశాభంగము చెందినప్పుడు, ఎదురు తిరుగుతారు.

క్రొత్త రకమైన రోజులలో ప్రజాస్వామ్యము. బహిరంగముగా మనము చూడవచ్చు. ప్రభుత్వము అపాయకరముగా వుంటుంది. ప్రజలు ఒకవేళ తన విధానమును పోగొట్టుకుంటే శక్తివంతమైన చట్టములు కూలిపోతుంది. తర్వాత ఇటువంటి పరిపాలన, అనేకరకమైన పరిపాలన తొలగిపోతుంది.

చాణుక్యడు అర్థమయ్యేల తెలియచేసినాడు, ఇటువంటి విషయములు ఎట్లు తప్పించుకొనుట.

“సంతోషకరమైన విషయములలో, అసత్యము రాజకు ప్రయోజనమగుతుంది. అటువంటి లాభకరమైన విషయములు స్వంత ప్రయోజనకరమైపోతుంది.” (1. 19. 34)

ఒకవేళ నాయకుడు ప్రజలను సంతోషముగా వుంచుకోకపోతే, దానికి బదులుగా అన్ని సమయములలో ప్రయోజనములు ఆలోచించవలసి వుంటుంది. నిజముగా ఆఖరకు

పదవీభ్రష్టుని చేయును. చూడు ప్రజా ప్రతినిధులు తలవంచుకొని, పౌరులకు తెలియచేయవలయును.

ఇది నిర్వహించు, లేదా పరిస్థితులను తీసివేయుము.

రోజులు అన్ని పోయినాయి, ప్రజలు దీనిని తీసుకోరు. వాళ్ళకు మంచి అలవాట్లు తీసుకుంటారు. లేకపోతే, ప్రజల యొక్క కోపమును నిద్రలేపుతుంది.

- రాజనీతి శాస్త్రవేత్త

నా విషయమునకు, రాజనీతి శాస్త్రవేత్తలు అన్ని విషయములలో నేరుగా ఎప్పుడు వుండవలయును, నీవు ఎప్పుడు మంచి మార్గములో పడవలయును. నీవు మంచి విషయములు, ఎప్పుడు సంస్థనుంచి నేర్చుకొనవలయును.

అందరు రాజనీతి శాస్త్ర వేత్తలు దీనిని చదివి వుంటారు, ఒకవేళ చదివి వుండకపోతే, రాజ్యాంగము విషయము యింకను తెలియదు. అర్థశాస్త్రము నుంచి తెలిసికొనకుంటే పరిపాలన విషయము తెలుసుకుంటారా?

- పౌరులు

పౌరుడు దేశమునకు ప్రకాశవంతముగా వుండవలయును. నీకు ఏదైన ఆటంకము వున్న యెడల, ఆ విషయమును గమనించి సరిచేయలేవు, తప్పక నిర్ణయించుకొని చేయవలయును. ప్రతి తిరుగుబాట్లు నిప్పులాగ అంటుకు పోతుంది. ఫలితమును ఎదురు చూడలేవు. శక్తిని ఉపయోగించి ప్రజాస్వామ్యము నుంచి పవిత్రమైన ఓట్లు వేయించుకొనవలయును.

రెండు విషయములున్నవి. ప్రతి పౌరునకు కర్తవ్యము, మరియు హక్కులు. మొదట పౌరుడు కర్తవ్యములను పూర్తి చేయవలయును, తర్వాత నీ హక్కుల కోసం ఎదురు చూడాలి, ఎక్కువగా ముఖ్యమైన విషయములు మీకు లభించుతుంది.

- యువకులు

నేను పూనె మరియు నాసిక్లో వున్నప్పుడు, నాయకుల శిక్షణను నడుపుచుండినాను. నాకు జరిగిన ఆశ్చర్య పరచు విషయము, నేను చూసాను, చాలా మంది యువకులు ఈ క్లాసుకు వస్తున్నారు. ఒకతను నన్ను అడిగినాడు, సార్, క్రొత్త రాజకీయ పార్టీని ఎందుకు ప్రారంభించకూడదు.

నేను బదులు ఇచ్చినాను- పిల్లలకు మంచి ఆలోచన, కాని నీ యొక్క తలంపులను పనులలో చూపించండి. ఇది చిన్న నీతి బోధకాదు. నిజముగా, యిది యువకులకు సాధ్యమైన పని.

స్వామి చిన్మయానంద యీ విధముగా చెప్పినారు, యువకులు పనికి రానివాళ్ళుకాదు- వాళ్ళను తక్కువగా ఉపయోగించుకుంటున్నారు. యువకులు అజాగ్రత్తపరులు కారు - జాగ్రత్తగా వుంటారు.

నాయకుని గుణాలు

16

సంపూర్ణ చురుకుదనం



సెంట్రల్ విజిలెన్సు కమీషన్ ఆఫ్ ఇండియా నిర్ణయించింది. ప్రభుత్వ ఆఫీసులు, ప్రజాకృత వ్యాపార్థములకు ప్రతి సంవత్సరము “విజిలెన్స్ అవేర్నెస్ వీక్”ను (Vigilance Awareness Week) నిర్ణయించింది. ఆవారము ఏకీభవించిన సర్దార్ వల్లభాయ్ పటేల్ గారి పుట్టినరోజు భారతదేశపు ఇనుప మనిషి (The Iron Man of India).

సర్దారు పటేల్ యొక్క ముఖ్యమైన పని క్రొత్తరకమైన భారతదేశము నిర్మించి, దానిని మధ్య ప్రభుత్వము వల్ల విజయవంతము చేయడము. దీనిని 3వ సెంచరి బి.సి (3rd Century B.C.) కౌటిల్యుని సమయములో ప్రారంభించినారు. మధ్య ప్రభుత్వమును ఆధారముగా ఉంచుకొని విధ్యార్థుల వల్ల రాజ్యాంగాన్ని చంద్రగుప్త మౌర్యకాలములో చేసినారు.

కౌటిల్య-మొదటి అతను “విజలెన్స్”కు ముఖ్యమైన పరిమాణము స్టేట్ సమాజ సమగ్ర రూపము (Organisation) నిర్వాహ వర్గమునకు ప్రాధాన్యత యిచ్చినారు.

విజలెన్స్ అంటే- ఆక్సఫర్డ్ ఇంగ్లీషు డైరెక్టరి ఈ విధముగా అర్థము చెప్పియున్నది.- జాగ్రత్తగా అపాయమును, ఆటంకములను గమనించుట. ఒకటిగా పనిచేయుచున్న సంస్థ నుంచి మూల సూత్రమును రెండు విషయములుగా యిచ్చియున్నారు. ఒకే విషయములో, ఒకటి ముఖ్యముగా బయటి బెదిరింపు నుండి, అదియును గాక లోపలి తప్పు యాజమాన్యము నుండి కాపాడుకో వలయును.

బయటి విషయము సంస్థ భయంకర విషయము పోటీ దారులను మించి యుండాలి, దీని కొరకు గొప్పశక్తివంతమైన తెలివి గల విషయము అవసరము. ఈ రోజు చాలా కంపెనీలు బజారు యొక్క తెలివితేటలు మీద చాలా ముఖ్యముగా పనిచేయుచున్నది. విలువైన సమాచారములు, ఆధునికమైన ముఖ్యపద్ధతుల ద్వారా స్వీకరిస్తుంది.

ఏది ఎట్లున్న-లోపల వున్న విషయములు, జాగ్రత్తగాను చాలా కష్టముగాను ఉంటుంది. సంస్థలో వున్న సమస్యలు సమర్థించుటలో చాలా కష్టముగా వుంటుంది. మనము మన స్వంత వాళ్ళతో వ్యాపార బేరము చేసుకొనవలయును. సైనిక అధికారి సరిహద్దులలో శత్రువులతో యుద్ధము చేయవచ్చు, మానుకోవచ్చు, కాని తన స్వంత యువ కొడుకుతో తిరుగుబాటు చేయలేడు.

లెక్కల గురించి ముఖ్యమైన సమాచారము, వాడుకదారుల తెలిసిన విషయములు మరియు నిర్వాహకము యొక్క తంత్రము చాలా కష్టముగా సంస్థలో వుంటుంది. అది బహిరంగము కాకుండా భద్రపరచుట అవసరము.

దీనిని ఎట్లు చేయడము? అర్థశాస్త్రము యొక్క గైడు ఇటువంటి సమస్యలను ఎట్లు సమర్థించడు- కౌటిల్య చెప్పియున్నారు.

“అతను (నాయకుడు) పనులను ఎల్లప్పుడు గమనిస్తూ వుండాలి, మనిషి పనిని ఎల్లప్పుడు జ్ఞాపకములో వుండాలి” (2. 9. 3)

ఇది మొదటిగా నాయకుని యొక్క బాధ్యత. ఎల్లప్పుడు ముఖ్యమైన తెలిసిన విషయములు అదియునుగాక నడవడికను సంస్థలో గమనించవలయును. నాయకుడు చాలా హుషారుగా పనివాళ్ళ నడవడికను గమనిస్తూ వుండవలయును.

అతను- పనివాళ్ళ లక్ష్యము మరియు ఆఖరి సమయము పనిలో వుంచునట్లు చూడవలయును. అతను ఎల్లప్పుడు సలహాలు ఆ పనిలో యిస్తు వుండవలయును.

ఎందుకు? మానవుని మనస్సు చాలా వంకర బుద్ధి కలిగినది. పనిచేసేవాళ్ళకు ఆఖరి సమయము మరియు లక్ష్యమును నిర్ణయించకపోతే సోమరిపోతులు అవుతారు. వాళ్ళు చేసే తప్పులకు బలమైన దండన యివ్వకపోతే, తప్పులు చేయటానికి సాధ్యమవుతుంది.

సోనీ కార్పొరేషన్ స్థాపిత 'అకియో మోరిటా' ఈ విధముగా చెప్పినారు. నేను వ్యాపార బేరము పనివాళ్ళతో పెట్టుకోను. కాని వాళ్ళ బుద్ధితో వుంచుతారు. కాబట్టి యిది పనివాళ్ళ బుద్ధికి అర్థము చేసుకోటానికి చాలా ముఖ్యమైనది. ఒక్కొక్కరి తప్పులను నివారించవచ్చును.

విజలెన్ను పూర్తిగా జాగ్రత్తగా లోపల, బయట రెండు ప్రక్కల జాగ్రత్తగా వుంటుంది.

పారిశ్రామిక వేత్తలకు సలహా

క్రోత్తగా వ్యాపారమును ప్రారంభించుట సులభమైన విషయము కాదు. ముఖ్యముగా నీకు ముందు వ్యాపారములో అనుభవము లేని పక్షములో, నీవు క్రోత్తగా లోనికి ఎట్లు రాగలుగుతావు? ప్రారంభము యొక్క ఆలోచన, కలలు నిజము కావాలి. కొంతమందికి తెలియదు ఏదారిన పోవాలని, అయినను వాళ్ళ నమ్మకము తీసుకోవాలి. వ్యాపారములో పెద్ద వాళ్ళు అవటానికి క్రిందకు జారిపోవటానికి దూరము అక్కడ ఆఖరకు పెట్టుబడి మారుతుంది.

క్రోత్తగా ప్రవేశించేవాళ్ళకు కష్టమైన జీవితము, నీకు ముందుగా కొంచెము అనుభవముంటే ఎక్కువగా పోరాడాలి. అప్పుడు డబ్బులు నీ జేబులోనికి వస్తుంది.

ఇప్పుడు నీవు క్రింద కూర్చుంటే అన్ని తప్పు అవుతుంది. అందరు నీ దగ్గర వాళ్ళు, ముఖ్యమైన వాళ్ళు అవకాశమును తీసుకొని, తప్పుదారిన పోయినట్లు అనుకుంటారు.

కౌటీల్య చెప్పిన మాటలు- దానిని పట్టుకొనే వుండాలి. నీవు ఆ సమయము నుండి మానసికముగా బాధపడకూడదు:

“తెలివిలేని వాళ్ళకు సంపద జారిపోతుంది, ఎవరు అదృష్టమును కొనసాగిస్తారో, అదృష్టమువల్ల సంపద వస్తుంది. అదృష్టము అనేది ఏమిటి? ఏమి చేస్తుంది? సామర్థ్యము గలవాడు వందసార్లు అయినను ప్రయత్నించినప్పుడు సంపదగలిగిన వాడవుతాడు”
(9. 4. 26)

నీ యొక్క పెద్దతనము ఆఖరకు ఎదుగుతుంది. అన్ని చోట్లు వ్యాపిస్తుంది. ఆశాభంగము వచ్చిన తర్వాత కొంతకాలమునకు ఓడిపోతుంది, అది ప్రతి ఒక్కరికి మామూలుగా జరిగేది, కాని ఒక ప్రక్క అదృష్టము వస్తుంది.

ఎప్పుడు నీకు జరగబోయే కాలము గురించి చెప్పే జ్యోతిష్కుడు, ఆకులు చూసి చదివేవాళ్ళ వద్దకు పోతావు. నీవు రాశి చక్రమును చూచుటకు ప్రారంభిస్తావు, సూర్యుడు, తర్వాత చుక్కల గుర్తులు. కాని జ్ఞాపకముంచుకో నీ యొక్క స్థిరాశి బయటకు పోకూడదు.

చుక్కలను ఆధారముగా పెట్టుకోకూడదు. అని అమాయకముగా గాలి బంతివలె వెలుగుతుంటాడు, అవి రాత్రుల సమయములో మాత్రము ఆకాశములో కనిపిస్తూ వుంటాయి. సంపద మాత్రము చుక్కల సంపద. నీవు ఎప్పుడో నమ్మకమును పెట్టుకొనివుంటావు. ఆలోచన డబ్బు మీద సమయము మీద వుంటుంది. నీవు నిజముగా నమ్మివుంటావు. అది అట్టే చేస్తూవుండు.

సామర్థ్యముగల మనిషి తన ఆలోచన అన్ని Amazing Balance Sheet "అమెజింగ్ బ్యాలెన్సు షీటు" ఆశ్చర్యకరముగా డబ్బు మీదకు ఆలోచన పోతుంది. ఈ ఆఖరి ఎదురుచూసే విధముగ ఏదో ఒక విధముగా- పెద్ద హోదా వస్తుంది. చుట్టు ప్రక్కల వున్న వాడుక వాళ్ళ వద్ద నుంచి లేదా మూలధనము యిచ్చు వారి నుంచి కాని విషయమును నీవు వుంచుకోవడము వందసార్లు అవసరము.

బిల్ గేట్స్ (Bill Gates) అడుగులలో మనము వుండాలి. ఎవరు అనుకున్నారు తక్కువసమయములలో ప్రపంచములో చాలా గొప్పవాడైనాడు? ఈదారి నారాయణమూర్తి నుంచి తీసుకున్నాడు, లేదా వేరే జయము పొందిన ముందు వ్యాపారస్థుల వద్ద నుంచి, ముందుగా "సంపద" యొక్క జయమును చూసివుంటారు.

మేడం సి.జే.వాలర్ (Madam C.J.Walker) స్థాపించినారు. ఆఫ్రికా - అమెరికావాళ్ళకు వెంట్రుకలను జాగ్రత్త చూసు ప్రాజెక్ట్ (వస్తువులు)ను, మరియు అమెరికాలో వున్న నల్ల ఆడవాళ్ళు లక్షలమంది చెప్పినారు- మేము యివన్ని మా ఇంటిలోనే స్వంతముగా చేసుకొనటానికి ప్రయత్నిస్తాము. కాని నేను చేసినాను. వేరే అవసరాల కోసం ఎదురు చూడలేదు. మా కొరకే చేసుకున్నాము.

బహు కార్యదక్షత



కలలవల్ల ఒక్కరితో విజయమును సాధించే కథలు సంస్థలో వున్నాయి. అటువంటి కలలు మొదట్లో నిజమైతే చిన్న ప్రవాహము పెద్దదిగా ప్రవహిస్తుంది.

ఒక సంస్థ పెరిగినప్పుడు పని కూడ ఎక్కువగుతుంది. చాలా మంది ప్రజలు (పనివాళ్ళు) చేరుతారు. ఒక మనిషి సైనికుడు, (One Man Army) లాగ. అది ఎక్కువ

సైనికుల వలె స్వంత అంకితమిచ్చు సైన్యాధికారి మరియు సిపాయలవలె వుంటారు. ఆఖరకు, అన్ని జట్ల పని సంస్థ యొక్క విజయమును అందిస్తుంది.

ఇప్పటినుంచి నాయకుడు విజయము పొందటానికి అబద్ధములో అమోఘమైన ప్రతివర్గముంటుంది.

ఎందుకు ప్రతినిధివర్గము అవసరము? - కౌటిల్య చెప్పినారు.

“ఎందుకంటే-అదే కాలముననున్న చేయవలసిన పని అనేకరకములుగా చాలా చోట్లలో చేయవలసివుంటుంది, నాయకుడు- తన నాయకత్వమును జరిపించినట్లైతే అతనికి ఎక్కడ ఏ సమయములో నష్టము రాదు (1.9.8)

క్రింది కారణముల కొరకు ప్రతినిధి వర్గము అవసరము.

- పని ఒకే కాలమున రావటము

ఒక ఆఫీసులో పలు డిపార్టుమెంటు పనులు ఒకే సమయములో వుంటుంది. ప్రతి ఒక్కరు ప్రత్యేక విలువలో ప్రాముఖ్యమై వుంటారు. అమ్మకము, లెక్కలు, బజారు విషయము. HR, R&D యిటువంటివి మామూలుగా జరుగుతుంటాయి.

- పనులు జరిగేది పలు చోట్లలో

పలురకములైన పనులు పలురకములైన మనుష్యులు చేయలేరు. పలుచోట్లలో, కొన్ని పనులు ఆఫీసు లోపలే జరుగుతుంది. మరి చాలా పనులు బయట జరుగుతుంది. పెద్ద సంస్థలలో కూడ కొన్ని పనులు వాళ్ళ శాఖలలో మరియు వేరే ప్రదేశములో జరుగుతుంది.

అనేకులైన మేనేజర్లు గౌరవమైన చోట్లలో వాళ్ల యిష్టానికి నిర్ణయము తీసుకుంటారు. ఆ లాభము సమయమును, చోటును కాపాడుతుంది. వాళ్ళు చెప్పినారు - వ్యాపారములలో - డబ్బు అనేది సమయము (Time is Money) ఆలస్యము అనేది సమయమును, అవకాశమును నష్టమునకు దారి అవుతుంది.

కొన్ని ప్రతి వర్గము యొక్క అమోఘసూచనలు

- ఎన్నిక

మేనేజర్లు, డిపార్టుమెంటు అధికారులు మంచి నిర్ణయము తీసుకుంటారు. అమోఘమైన మేనేజర్లు వాళ్ళు తీసుకునే నిర్ణయములో ఎక్కడ యిరుక్కుపోరు. ఒకవేళ వాళ్ళు తప్పు చేస్తే, వాళ్ళు దానిని సరిచేసుకుంటారు. పనికి ఏ మాత్రము అటంకము రాకుండా మంచిగా జరిగేలా చేస్తారు.

- సిద్ధము చేయుట

సంస్థ యొక్క అధికారులు మంచి రిపోర్టులు యిచ్చే పరికరములను అమర్చుట అవసరము. పని చేయుచున్న ఆఫీసు భాష దానిని అధునికమైన పేరు మేనేజ్మెంటు ఇన్ఫర్మేషన్ సిస్టము (MIS) చాలా సాఫ్ట్వేర్ (Software) వస్తువులు అందుబాటులో వుండాలి. లేదా సంస్థ తన స్వంత ఉపయోగానికి అమర్చివుండాలి.

- శిక్షణ

నిర్ణయము చేసేవాడు రిపోర్టు చేయటానికి Internetను ఉపయోగించు కొనవలయును. ప్రతి ఒక్కరు సంస్థలో శిక్షణ నిర్ణయించుకొని, అమోఘముగా వృత్తాంతము (రిపోర్టు)ను ఉపయోగించుకొనవలయును. ఇంటర్నెట్ (Internet) భ్రమణము. ఒకసారి ఆసెస్ ఉపయోగిస్తే అది రిపోర్టు. ఏ సమయములోనైన, ఎక్కడైన చూడవచ్చును.

- స్వాధీనము

నాయకుడు పలురకములైన ఉత్పత్తిని తన స్వాధీనములో వుంచుకొని తక్కువ సమయము జరిగేలా రోజు చూసుకొనవలయును. అతను సంస్థ అంతను తన స్వాధీనములో వుంచుకొని మంచి ప్లానింగ్ పద్ధతితో నడిపించవలయును.

పీటర్ డ్రెక్కెర్ నిర్వాహకము తండ్రిలాంటివాడు-ఒకసారి చెప్పినాడు. “మొదట్లో ప్రతినిధి వర్గము సులభమైనది కాదు. ఇది స్పర్శ జ్ఞానమునకు భద్రతను యివ్వదు. ఎట్లున్న ఒకసారి సమృతమైతే మార్గమునకు స్వేచ్ఛను యిస్తుంది.

బహిరంగ నీతి

సంస్థ యొక్క నాయకుడు జాగ్రత్తగా వుండవలయును. ఇతను అన్ని విషయములు తెలుసుకొని, తప్పులను, తెలివిగా మోసగించు సమాచారములను అన్ని చోట్ల నుంచి స్వీకరించవలయును. అతను జాగ్రత్తగా స్వంత మధ్య మనిషి వలె వుండవలయును.

సీనియర్ మేనేజ్మెంటు జూనియర్ మేనేజర్గా చిన్న చిన్న సిబ్బందితో రోజు విషయమును చూస్తూ మధ్య మనిషిగా వుండవలయును. చిన్న విషయములు అన్నియు పెద్దవాళ్ళకు మధ్యమనిషిగా వుండి అన్ని విషయములను చెప్పవలయును.

ఎట్లున్న పూర్తిగా మధ్య మనిషి మీద ఆధారపడి వుండటము అపాయకరము. ఒకవేళ ఆధారపడే ఇద్దరు కలిసి వృత్తాంతము (రిపోర్టు)ను, మోసమును మార్చవచ్చును, మరియు ముఖ్యమైన విషయములు బయటకు వచ్చును.

కాబట్టి- కౌటిల్యుని సలహా-తలుపులు తెరచి వున్న ఆఫీసు మంచిది కాదు, సంస్థలో చిన్నవారికి పెద్ద అధికారములో వున్న వారికి, సీనియర్ మేనేజ్మెంట్ కు కూడ.

“అతను (నాయకుడు) లోపలికి వచ్చే వాళ్ళకు అనుమతిని నిరాకరించ వలయును, అనుమతి లేకుండా ఏ విషయములు తెలియపరచకూడదు.” (1. 19. 26)

ఎవరైన సమాచారములను సీనియర్స్ కు వ్యవహారములను చెప్పదలచినవారికి, సమాచారమును వేరే దిశకు త్రిప్పవలయును.

అనుమతి లేకుండా లోనికి వచ్చే పద్ధతిని మధ్యమనిషి (మూడవమనిషి) ఏమీ అనలేడు. కాని, ఎవరిని కలవాలని వాళ్ళను అడగవచ్చు. పలు సంస్థలో కార్యదర్శి (సెక్రటరీ) ద్వారా పనులను చేయించుకుంటారు. సెక్రటరీలు అవసరానికి తులాదండము వలె పనిచేస్తారు. కాని, ప్రాముఖ్యతను బట్టి ఆధారమును చూచి ప్రజల వద్ద నా కొరకు నిర్ణయము తీసుకుంటారు.

చూస్తాము-

తలుపులు తెరచి వున్న ఆఫీసు విధానము వల్ల కొంత ప్రయోజనములు.

- నేరుగా సమాచారము

చాలా ఆఫీసులు ముఖ్యముగా అమ్మకము, వ్యాపార బేరములు నేరుగా చూడవచ్చును. అదేవిధముగా బయటి ప్రపంచమును కూడ సంప్రదించవచ్చును. అవి కంపెనీకి కండ్లు, చెవులు లాంటివి. సీనియర్ మేనేజ్మెంటు నాడిమీద తన చేతి వ్రేళ్ళను వుంచుకొని, పోటీదారుల విషయమును వాళ్ళద్వారా నేరుగా తెలుసుకొనవచ్చును.

- బయట బెదిరింపులను నిరాకరించు

ఎప్పుడు పనివాళ్ళు మన మాటను విననప్పుడు వాళ్ళకు భయముండదు, వాళ్ళకు బయట వారితో సహాయము కార్మిక సంఘములు, అధికారపార్టీ వాళ్ళ వద్ద సహాయము వుంటుంది. చాలా బయటి వాళ్ళ బెదిరింపులు సంస్థతో లోపలి వాళ్ళు స్వంత వాళ్ళ ద్వారా రక్షణ వుండదు.

- త్వరగా నిర్ణయము.

ముఖ్యమైన నిర్ణయములు ఆలస్యము చేయకూడదు, ఏదైన ఆటంకము వచ్చినప్పుడు నిర్ణయము తీసుకొనేది మంచి సమయములో తీసుకోవాలి. అవి క్రమరాహిత్యముగా అర్థమయ్యేలా వుండాలి.

- భావోద్దేశక బంధము

నాయకుల క్రింద పని చేసే వాళ్ళు భావోద్దేశక బంధమును కలిగివుంటారు. వాళ్ళు అన్ని విషయములను చక్కగా తెలియజేస్తారు. ఉదాహరణముగా - అతను వాళ్ళ ప్రక్కనే వుండి కష్టమైన సమయములలో, సంతోషకరమైన విషయములలో పంచుకుంటారు. అటువంటి నాయకుడు తెలివిగలవాడిగా వుండి వాళ్ళ అనుచరులకు (Team) నమ్మకముగా ఉంచుతారు.

మామూలుగా ఒక మనిషికి కావలసినది. చెప్పిన ఆటంకములను వినాలి.

అమోఘమైన నాయకులు ఈ మనస్తత్వమును తెలుసుకోవాలి. కాబట్టి విజయమును పొందిన నాయకులు ఎల్లప్పుడు వాళ్ళ అనుచరులకు (Team) అన్ని విషయములు చెప్పుతుంటారు.

ఓకే! ఏ ఆటంకములు వచ్చిన నేను యిక్కడనే వుంటాను.

20

వ్యాపారములో నీతులు



అక్కడ కౌటిల్యుని గురించి పెద్దగా అర్థము కానిది. చాణుక్యనకు కూడ తెలుసు. ప్రజలకు తెలిసి నమ్ముతారు అతను గయ్యాళి మరియు మోసమైన వాడని. అది పురాతన కథ మాత్రమే.

అతను విద్యార్థులకు మేనేజ్‌మెంట్‌లో రాజ్యాంగము గురించి శిక్షణ యిస్తున్నప్పుడు, అతను ముఖ్యమైన విషయానికి ప్రాముఖ్యత యిచ్చిన వేదాంత శాస్త్రములో అనుభవముగల మంచి నాయకుడు. అంతరాత్మ మరియు బుద్ధి చెప్పడములో మొదటి స్థానము యిచ్చేవాడు. అర్థశాస్త్రములో మొట్టమొదటి పాఠము.

పేరు- “ది టాపిక్ ఆఫ్ ట్రైనింగ్” ముఖ్యమైన ఆత్మకు సంభవించిన విషయమునకు మూలాధారుడు.

కాబట్టి అర్థశాస్త్రములో ఈ విధముగా చెప్పినాడు

“అనుకోవలసినది. వేదాంతశాస్త్రము, విజ్ఞాన శాస్త్రమునకు దీపములాంటిది. దీనికి అర్థము. చట్టమునకు ఆధారముగా వుంటుంది.” (1.3.12)

వ్యాపారమార్గములో కోట్ల మరదాన అనేది అసత్యము, ఇది వేదాంతశాస్త్రము. ఈ విషయమున అడిగినారు ఫాదర్ ఆఫ్ మోడరన్ మేనేజ్‌మెంట్, పీటర్ డ్రెక్కెర్. అతను చెప్పినాడు. లాభము, ఉత్పత్తి వ్యాపారములో ముఖ్యమైన గమ్యస్థానము కాదు. పై విషయములలో కౌటిల్యుడు కొన్ని ముఖ్యమైన విషయములు వ్యాపారములోని న్యాయమైన విషయములు బయటకు తీసుకొనివచ్చియున్నాడు.

- సలహా

సంపదను అమర్చువారు, మొట్టమొదటిసారిగా సంస్థలను స్థాపించినవారు, ఎల్లప్పుడు సలహాదారులు సంస్థకు వుంటారు. కష్ట సమయములలో, ఆపద సమయములలో కూడ వుండి సంపదను పెరగటానికి లైట్ హౌసు మనకు దారిని చూపిస్తారు. దీపమువలె వుండి చీకటిని తొలగిస్తారు.

- నిర్ణయములో చురుకుదనం

ఎట్లు ముందుకుపోయేది, పథకము వేసుకున్నా, యిది ఒక పెద్ద ప్రశ్నగా వుంటుంది వ్యాపారములో. ఏ ఒక్కరు సులభమైనదారికి. తక్కువ సమయములో విజయమును సంపాదించుటకు, లేదా రోడ్డు దారిలో ప్రయాణం చేసిన విషయము పొందటానికి ఆలస్యమగుతుంది. దూరమగుతుంది. అమోఘమైన వాళ్ళు మాత్రము సులభముగా నిర్ణయాన్ని ఉపయోగించుకుంటారు.

- చట్టమనునది అనుసరించి వుండవలయును

ఒక మంచి వ్యాపారస్థుడు చట్టమునకు మాత్రం భయపడడు. కాని చట్టము శాశ్వతము. అతను చట్టమును అనుసరిస్తూ వుండవలయును. అదే సమయంలో ప్రపంచములోవున్న గొప్ప చట్టమును కూడా అర్థం చేసుకోవలయును. అతని ఆలోచన అతి శక్తివంతమైనది. అటువంటి వ్యాపారస్థుడు సమాజమునకు సహాయపడుతు, సమాజమునకు మంచిగా వుండి, అందరు నీకు బంధమును కలిగి వుండాలి.

- చేయవలసినది ఒక్క కర్తవ్యము

కొంతమంది మనుష్యులు తమ ఓటిని రాత్రులలో చేయుటకు ఒప్పుకుంటారు. అతను ప్రాముఖ్యతను అర్థము చేసుకొని పని ఎక్కువ తీసుకుంటాడో అంత ఎక్కువ యిస్తాడు. ఎంత ఉపయోగించుకుంటాడో అంత ఉత్పత్తిని యిస్తాడు. డ్యూటీలో అతని పని ఎవ్వరు ఒత్తిడి యివ్వరు. కానీ అతని పుట్టుక సంతోషమునకు, సేవకు దూరంగా వుంటాడు. ఒకసారి ఒక ఇండియన్ కంపెనీ నమ్మదగినది. న్యాయముగానే జరుగుచున్నది. రాజకీయమునకు చెందిన అతను అడిగినాడు. ఇంత పెద్ద వ్యాపారము చేయుచున్నావు,

కొంచెము లంచము అడిగినాడు. ఆ డబ్బులు చాలా తక్కువే నిర్ణయించిన పనిని చేస్తే, ఎట్లన్నా సంస్థ యొక్క వేదాంత శాస్త్రము లంచము యివ్వటానికి అంగీకరించలేదు. దాని ఫలితము? చేయవలసిన పని ఆగిపోవునట్లు చేసినారు. ఈ సంపాదన దేశము నుండి నమ్మకమైన కంపెని వాళ్లు దానిని పూర్తి చేసినారు.

కొటిల్య-ఆశ్రమమునకు సంబంధించిన నాయకుడు వ్యాపారస్థుడు 'రాజరిషి'

21

ఇప్పుడే ప్రారంభించండి



భారతదేశము యొక్క ఆర్థికస్థితి బాగుగా జరుగుచున్నది. ఇతర దేశపు పెట్టుబడిదారులు ఇండియాలో డబ్బులు పోస్తున్నారు. ఉద్యోగ అవకాశములు యివ్వబడుతున్నాయి. క్రొత్త వ్యాపారములు ప్రారంభించుచున్నారు. దానికి అడ్డులేకవుంది గొప్పవాళ్లకు. ఈ రోజుల్లో ఒకటిగా పనిచేయు స్థలము ప్రకృతి దృశ్యము వలె వుంది. చెప్పలేనంత అవకాశములు నీకు కావలసినది నీవు చేయవచ్చు. దిగులైనవాళ్లు, తిరిగేవాళ్లు, బాధలు పడేవారు ఈ కాలములో ఉండరు.

కొటిల్యని సలహా :

“ఒక విషయమును తెలుసుకున్నప్పుడు ఆలోచించడానికి నీవు సమయమును యివ్వకూడదు.” (1. 15. 45)

నీవు ఏదైనా ప్రారంభించదలచుకున్నప్పుడు బంగారు సమయం కోసం ఎదురు చూడకుండా ప్రారంభించవలయును. పండితుని సలహా, మంచి సమయము, 'ముబారక్' కాదు. లేకుంటే, గొప్ప తేది, క్యాలెండరులో వస్తుంది. ఇది యిప్పటికి మంచి రోజు.

జ్ఞాపకముంచుకో-ఎల్లప్పుడు ప్రయాణము చేసేది వేల మైళ్ళవున్న మొదటి అడుగు పెట్టవలసినదే.

ప్రాజెక్టు పనిని ప్రారంభించునప్పుడు అర్థశాస్త్రము యొక్క కొన్ని సూచనలు సహాయము చేస్తాయి.

- స్వయంకృషి

ఏదైన ప్రారంభించినప్పుడు ఎల్లప్పుడు ఏదో ఒకటి ఆటంకము వస్తూ వుంటుంది. కొంత వరకు చురుకుదనము కావలయును. నీవు నీయొక్క సోమరితనమును తీసివేయవలయును. వాయిదా వేయకూడదు. ఒక పనిని ప్రారంభించినప్పుడు సగంపని అవుతుంది. ఇక ప్రారంభించు.

- పథకము (ప్లాను)ను తయారు చేయుట

ప్రారంభించడము ఉత్సాహము పడుట కాదు. నీకు చెప్పేవాళ్లు కావాలి. ఎట్లు పోవాలి? ఎట్లు విజయము వైపు చేరుకోవాలి., ఇవన్నీ అవసరము. ఒక చిన్న కాగితం ముక్కను తీసుకుని లేదా కంప్యూటర్లో నీ పైల్ను తెరచి అందులో ముఖ్యమైన విషయములు వ్రాసుకో. నీ ఆలోచనకు ఒక రూపమును యివ్వు. బుల్లప్రింటు తయారు చేసుకో. నీవు ఏది చేయదలచినావో అది చేయి. మొదటి నుంచి ఆఖరి వరకు నీ మనస్సును జ్ఞాపకములో వుండాలి.

- అనుభవమున్నవారి వద్ద సలహాలు

ఒకవేళ నీ ఆలోచనలు యదార్థము కాకపోతే, అనుభవమున్నవారి వద్ద సలహాలు అడగవచ్చు. నీ కలలు నిజము కావడానికి నీకు ఎవరు దారి చూపిస్తారో వారివద్ద నుంచి సహాయము తీసుకొనుము. ఇది చాలా ముఖ్యము. ఇది జరగదు అన్నవారివద్దకు పోవద్దు. మొదటి నిర్ణీత పథకములో యిటువంటి వ్యతిరేక శక్తులను తప్పకుండ దూరము చేయవలయును. ఇంకను పుట్టకముందే ఆపని చేయవలయును. నీయొక్క సలహోదారుడు అన్ని విషయములు నీకు తెలియచేసి నీ స్వంత విషయములలో విజయమును చేకూరుస్తారు.

- నీ పథకము-బయటపని

అన్ని విషయములు చెప్పాలి. తర్వాత చేయాలి. నీవు నీ పథకములో లేనిది కూడ చేయాలి. ఎక్కువ సమయమును వృధా చేయకూడదు, నీయొక్క పథకము సక్రమముగా చేయటానికి పథకము అనేది భావన. అది విజయమును పొందటానికి రెక్కలు అనే

అనుభవములు యివ్వాలి. నీవు ఒకసారి ప్రారంభించినప్పుడు సహాయము అవసరము. పరిస్థితులను ఎదుర్కొనుటలో నైపుణ్యం దారికి వస్తుంది. నీవు చాలా నేర్చుకుంటావు. నీవు చాలా చాలా కృషిని నీ కలలో వుంచుకుంటావు. నీ యొక్క పథకమును ఎక్కువ చేసుకుంటావు నీదారిలో.

ఎట్లున్నా-అది ముఖ్యము నీవు ప్రారంభించిన దానిని పూర్తి చేసి జయింప చేస్తుంది. నీవు క్రొత్త విషయములు ప్రారంభించినది ముఖ్యము కాదు. ఏది ముఖ్యమో దాన్ని పూర్తిచేయాలి. ప్రారంభించినది పూర్తి చేయవలయును. మరియు మళ్ళీ క్రొత్తగా ప్రారంభించినది పూర్తి అగును.

22

నాయకునికైన జ్ఞానము



స్వామి వివేకానంద ఒకసారి ఆదేశించినారు. ఇండియా మేల్కొనడానికి మూలము తెలివితేటలు. నిజము అవసరమైన తెలివితేటలు మనదేశమునకు ఆస్థిలాంటిది. చాలా చాలా ప్రాజెక్టులు ఇండియాకు మూల కారణము. మనము ఎక్కువగా శక్తిని మన తెలివి మీద చూపును పెట్టుకోవాలి.

అది కె.పి.బి. (నాలెడ్జి ప్రాసెస్ ఔట్సోర్సింగ్) లేదా ఆర్ అండ్ డి (రీసెర్చి అండ్ డెవలప్ మెంట్). భారతదేశమునకు ప్రయోజనకరముగా సహకరిస్తుంది.

ఎట్లున్నా యీ తెలివితేటలు కఠినమైనవి కావు. తెలివిగల మేనేజర్ వద్ద పెద్ద బి స్కూల్స్ నుంచి బాడుగకు తీసుకొనవచ్చును. సంస్థలో వున్న నాయకుడు లేదా చీఫ్ ఎక్సిక్యూటివ్ ఆఫీసర్ (సిఇఓ) అన్వేషించువారు.

- కౌటిల్యుని సలహా

ఒక ఏనుగు మత్తు వల్ల గుడ్డిది అయినది. మత్తు డ్రైవర్ దానిమీద ఎక్కి స్వారీ చేయుచున్నాడు. అది నగర దారిలో అన్నిటినీ త్రొక్కి నలిపేస్తుంది. కాబట్టి రాజు విజ్ఞానము కండ్లతో చూడలేదు. పౌరులను, దేశ ప్రజలను నశింపచేసినాడు.

సంస్థ యొక్క ఛీఫ్ ఎగ్జిక్యూటివ్ ఆఫీసర్ ఆజ్ఞ ఇచ్చువారిని సలహాలు చేసేవాళ్లను తన చేతిలో వుంచుకొని వుంటాడు. ఒకవేళ మత్తుతో అధికారమును ఒంటరిగా వుంచుకుంటే త్వరగా అతని సీటు పోతుంది. తర్వాత సంస్థను కూడా నశింపచేస్తాడు.

తెలివి తేటలను మనము చూస్తూ వుండవలయును. అందుకు కౌటిల్య యొక్క సలహా అవసరము. ఒక నాయకుడు సంస్థ యొక్క తెలివితేటలను గమనిస్తూ వుండవలయును. కాని మొదట అతను తన స్వంత విషయమును చూడవలయును.

ఈ విషయము మీద అర్థశాస్త్రము యొక్క సమర్పణ.

- ఎక్కువ సమాచారములను సేకరించవలయును

సి.ఇ.ఓ. ఒకే చోట్లో నుంచి సమాచారములను సేకరించవలయును. అతను యే సమాచారమునైనా అవసరమైనప్పుడు త్వరగా సేకరించవలయును. అతను ఆధునికమైన పద్ధతిని ఉపయోగించి సమాచారమును త్వరగా సేకరించ వలయును. ఎల్లప్పుడు జ్ఞాపకశక్తి వుండవలయును. సమాచారము తెలివితేటలు అని అర్థము కాదు.

- సమాచారమును చదవాలి-సాధించవలె

అతను సేకరించిన సమాచారమును చదివి విభజించడము ఒక నాయకునికి చాలా ముఖ్యము. అతను ఒక రోజుకి ఒక్క గంటైనా పుస్తకములు చదివి క్రొత్త విషయములను నేర్చుకొనవలయును. అతను అనుభవమున్నవారిని, యితర ప్రదేశములలో ఉన్నవారిని వారానికి ఒక్కసారి అయినను కలువవలయును.

- ప్రయోగము

సంస్థలో సి.ఇ.ఓ. ఏమి నేర్చుకున్నది. క్రొత్త పద్ధతులను ప్రయత్నించు, క్రొత్త ఆధునిక వస్తువులను అమర్చు. కొలతలు తీసుకో. కష్టములను లెక్కలు వేయుము. కావలసిన డబ్బును కేటాయించు. అభివృద్ధికోసం వెదుకు.

- శిక్షణ

తర్వాత-అతను క్రొత్త తెలివితేటలు గురించి తన సిబ్బందికి (టీమ్ మెంబర్స్) శిక్షణ యివ్వవలయును. నాయకుడు ఆయాసపడకూడదు. ఉద్యోగము పోయిందని, అతనికన్నా చిన్నవాళ్లు పెద్ద అధికారమునకు వచ్చినారని, అది రక్షణ లేనిది, అసూయ. త్రోసిపుచ్చడము నేర్చుకో. నీ సహాయదారులను (సబార్డినేట్స్) నమ్ము.

ఈరోజు మనకు కావలసినది ఎక్కువ తెలివితేటలు కూర్చు దిశగావున్న సి.ఇ.ఓలు.

రవీంద్రనాథ్ ఠాగూర్ తన గీతాంజలిలో వ్రాసి వున్నారు.

“ఎప్పుడైతే నీ మెదడులో భయము లేకుండా వుంటుందో, అప్పుడు ధైర్యంగా తల ఎత్తుకొని తిరగగలవు.”

“ఎక్కడైతే తెలివితేటలుంటుందో-

“ఆ స్వేచ్ఛగల స్వర్గంలో నా తండ్రి మరియు నా దేశము మేల్కొని వుంటుంది.”

23

నిర్ణయములు తీసుకొనుట



ఒక నాయకుడు కావాలంటే, ఒక నాయకుడిగా ఆలోచించాలి. ముందుగా మంచి నాయకులకు ఉండాల్సిన లక్షణాలను పరిశీలించాలి. అనంతరం వాటిని అలవర్చుకోవాలి. ఒక నాయకునికి ఉండే ఒక ముఖ్యమైన లక్షణమేమిటంటే మంచి నిర్ణయం తీసుకోవడం.

చాణక్య ఏమి చెబుతారంటే...

“ఆయన ప్రతి ముఖ్యమైన విషయాలను ఒకసారైనా వినాలి. అంతేకాదు వాయిదావేయకూడదు. వాయిదా వేసే అలవాటు సరిదిద్దుకునేందుకు కష్టంగాను, సరిదిద్దలేని విధంగాను మారుతుంది.” (1. 19. 30)

నాయకుని ఆమోద ముద్ర పడకుండా ముందుకు కదలని పనులు చాలా ఉంటాయి. చాణక్య సూచిస్తుంది అదే, ఒక తోటిపనివాడు (సబార్డినేట్) ఒక అత్యవసరమైన పని నిమిత్తం వచ్చినప్పుడు నాయకుడు దానిని విని తీరాలి. ఆయన గాని దానికి

సంబంధించిన నిర్ణయాన్ని వాయిదా వేస్తే, తరువాత దానికి సంబంధించిన ఒత్తిడి పెరిగిపోతుంది, అనంతరం పరిస్థితి చేయిజారిపోతుంది.

ఒక నాయకుడనేవాడు త్వరగా ఆలోచించాలి, త్వరగా నిర్ణయం తీసుకోవాలి, త్వరగా అమలు చేయాలి. ఆయనకు సమయం వుండదు. పరిశోధించడం మంచిదే, దానిపై నిర్ణయం తీసుకోవడమే చాలా ముఖ్యమైనది.

ఒకరు మంచి నిర్ణయం తీసుకునేవారుగా ఎలా కాగలరు?

- తప్పు చేస్తామేమోనని భయపడకూడదు

ఒక సీఈవోను ఒక ఇంటర్వ్యూలో మీ విజయానికి రహస్యమేమిటని అడిగినప్పుడు, దానికి 'సరైన సమయంలో నిర్ణయాలు తీసుకోవడమే' అని తెగేసి చెప్పారు.

నడవడానికి, పరిగెత్తడానికి ప్రయత్నించినప్పుడు ప్రతి పిల్లవాడు పడతాడు. తప్పు చేస్తామేమోనని భయపడకూడదు. అయితే ముఖ్యమైనదేమిటంటే ఆ తప్పుల నుంచి నేర్చుకోవాలి. అదే సమయంలో ఆ తప్పు పునరావృతం కాకుండా చూసుకోవాలి.

- కాల పరిమితి విధించుకోండి.

ఏదైనా ఒక పనిని లేదా ఒక ప్రాజెక్టును చేయాల్సినప్పుడు దానికి సంబంధించిన అన్ని సాధ్యాలను ఆలోచించుకునేందుకు కావలసినంత సమయం మీరే తీసుకోండి. అయితే ఆ పనిని ప్రారంభించేందుకు ఒక కాల నిర్ణయం ఉండాలి. అప్పుడే దానిని అమలుపరచడం సాధ్యమవుతుంది.

- ఇతరులు కూడా నిర్ణయాలు తీసుకునేందుకు ప్రోత్సహించండి.

ఒకరిపైనే ఆధారపడి కూర్చుంటే పనులు ఆగిపోతాయి. చిన్న చిన్న నిర్ణయాలు సబార్డినేట్లను తీసుకునేలా చేయాలి. అప్పుడు ఆ సంస్థ వ్యవస్థగా మారుతుంది. ఇతరులకు శిక్షణ ఇచ్చి వారికి కొంత బాధ్యత అప్పగించాలి. ముఖ్యమైన విషయాల్లో తప్పకుండా ఉన్నత స్థాయి భాగస్వామ్యం ఉండాలి.

ఆట అనేది ఆటగాడికంటే పెద్దదిగా ఉండాలి. మీకంటే, నాకంటే కూడా ఉద్దేశమనేది పెద్దదిగా ఉండాలి.

24

ఆధ్యాత్మిక పక్షము



ఈ రోజుల్లో ఏ సంస్థలోనైనా దాని పెద్ద లేక దాని నాయకునికి అదనపు బాధ్యత వుంటుంది. అందులోను ఆయన సమాజాన్ని ఆదుకోవాలనే తత్వం కలిగి ఉంటారు. ఒక సంస్థ యొక్క పెద్ద సరైన దృక్పథంతో పనిచేస్తే దాని ఫలితాలు ఈ తరానికే కాదు, తరువాత తరాలకు కూడా ఉపయుక్తంగా ఉంటాయి.

“చట్ట ప్రకారం రాజ్యాన్ని సంరక్షిస్తూ తన కర్తవ్యాన్ని రాజు నిర్వర్తించినప్పుడు అది స్వర్గానికి దారి తీస్తుంది, ఎవరైతే అలా రక్షించకుండా అన్యాయంగా శిక్షిస్తారో వారి పరిస్థితి దీనికి వ్యతిరేకంగా వుంటుంది.” అని చాణక్య చెబుతాడు.” (3. 1. 41)

ఇప్పుడు గుర్తుంచుకోండి, స్వర్గమా (హెవెన్) లేక నరకమా (హెల్) అంటే యిదీ అని చాణక్య చెప్పలేదు. ఇవి రెండు మెదడుకు సంబంధించిన రెండు స్థితులు. ఎప్పుడైతే మీరు సంతోషంగా, సంతృప్తిగా ఉంటారో అటువంటి స్థితే ‘హెవెన్’ (స్వర్గం). ఒత్తిడి, ఆందోళన, అసందిగ్ధ స్థితి అనేది ఎవరికైనా నరకమే అవుతుంది.

దీనిని బట్టి మనం పనిచేసే ప్రదేశాన్ని స్వర్గంగా ఎలా మార్చుకోగలం అని చూడండి.

- మన పనిని మనం సక్రమంగా చేసుకుంటూ పోవాలి.

నాయకునిగా ఉండే వ్యక్తికి తన కింద పనిచేసే సిబ్బంది బాగోగులను చూసుకోవడం ముఖ్యమైన విధి. ‘నా సాధన’ అని ఆలోచించడానికి బదులుగా ‘మా సాధన’ అని ఆలోచించాలి. ఇది ఏ బిజినెస్ స్కూల్ బోధించలేని ఒక లక్ష్యము. ఇది బాధ్యతతోను, నిబద్ధతతోను వస్తుంది. గొప్ప నాయకులకు ధృఢమైన భుజాలు, విశాలమైన హృదయం వుంటాయి. దీనిని మీరు పాటిస్తుంటే పనియే పూజ్యనీయమనే సామెత మీకు అర్థం కాగలదు.

- చట్టాలను గౌరవించాలి

చట్టాలకు అనుగుణంగా మన విధులను మనం నిర్వర్తించాలి. ప్రభుత్వ చట్టాలు, వాటి నిబంధనలను సక్రమంగా పాటించాలి. చట్టబద్ధంకాని పనులు ఎప్పరికీ తృప్తినియ్యవు. ఇటువంటి పనులు మిమ్మల్ని అభద్రతకు గురిచేస్తాయి. చట్టబద్ధం కాని పనులు చేయడం వల్ల చాలా సంస్థలు మూతబడ్డాయి. మీ పన్నులను చెల్లించాలి. సమాజ అభివృద్ధిలో పాలు పంచుకునే కంపెనీగా ఉండాలి. ప్రకృతి ధర్మాలను అర్థం చేసుకోవాలి. జీవితాన్ని హాయిగా గడపాలి, అయితే ఏదీ అతిగా చేయకూడదు. ఒక సమన్వయ భావమును అలవరచుకోవాలి.

- న్యాయముగా వుండవలెను.

ఒక నాయకుడిగా మీరే న్యాయమూర్తి. ఏవైనా యిబ్బందులు వచ్చినప్పుడు మీ సిబ్బంది న్యాయం కోసం మీ దగ్గరికే వస్తారు. అటువంటి సమయాల్లో సమన్వయ సక్రమమైన మార్గంలో పరిష్కరించేందుకు మీ న్యాయబుద్ధి మీకు తోడ్పడుతుంది. చాణక్యుడు అర్థశాస్త్రంలో ఏమి చెప్పారంటే...“కఠిన శిక్షలు విధించే రాజు పట్ల భయం, ఉదాసీనతతో ఉండే రాజు పట్ల నిర్లక్ష్యం ఉంటాయి. ఏదేమైనా రాజదండంతోనే గౌరవమర్యాదలు వస్తాయి’.

ఇటువంటి నైపుణ్యం అలవరచుకోవాలి

పాఠశాలలో, రాజును దేవుడిగా కొలిచేవారు. నిజానికి భారతదేశంలో ‘రాజు ప్రత్యక్ష దేవత’ అంటుంటారు. అంటే ఒక మంచి రాజు దేవుడితో సమానం. అందుకే బిజినెస్ లీడర్లు అందరూ వారి కంపెనీలను స్వర్ణంగా గానీ, నరకంగా గానీ మార్చుకోవడమనేది వారి చేతుల్లోనే వుంది.

25

వివరములపై దృష్టి



ఒక వ్యాపార సంస్థ యొక్క అభివృద్ధిని తెలుసుకోవడము ఒక చక్కటి అందమైన

అధ్యయనం. చాలా కంపెనీలు ఒక మనిషి కల నుంచే పుట్టుకొచ్చాయి. అనంతరం ఆ మనిషిలా ఆలోచించేవారే అందులో భాగస్వాములు అవుతారు. దాని అభివృద్ధికి తోడ్పాటునిస్తారు.

తరువాత ఎక్కువ మంది (ఒక గ్రూపు) ఆ లక్ష్యములో (టార్గెట్‌లో) పాలుపంచు కుంటారు. అలా చిన్న చిన్నగా ఆ సంస్థ ఒక పెద్ద సంస్థగా అవతరిస్తుంది.

అమ్మకాలు, ఆదాయాల పరంగా ఎప్పుడైతే ఓ కంపెనీ పెరిగిపోతుంటుందో దాని లావాదేవీలు కూడా పెరుగుతుంటాయి.

అటువంటి సమయంలో దాని నాయకులుగానీ, వ్యవస్థాపకుడుగాని వాటిపై దృష్టి పెట్టలేరు. వారి దృష్టిమొత్తం ఆ కంపెనీని పెంచడం పైనే ఉంటుంది.

అటువంటి సమయంలో, పలు విభాగాలకు సంబంధించిన లావాదేవీలు, కార్యక్రమాలు చూసుకునేందుకు మనకు సూపర్ వైజర్లు అవసరమౌతారు.

కమెడిటీ స్టోర్స్ సూపర్ వైజర్లకు చాణక్య ఇచ్చిన సలహాలు పెద్ద పెద్ద సంస్థలకు మైక్రోమేనేజ్‌మెంట్ ఎంత ముఖ్యమనేది మనకు తెలుపుతున్నాయి.

చాణక్య ఏం చెబుతారంటే....

“ధాన్యములు పొడి చేయబడినప్పుడు, పిండి చేయబడినప్పుడు, వేయించ బడినప్పుడు, తడి అయినప్పుడు, ఎండిపోయినప్పుడు, వండబడినప్పుడు, ఏవి ఎంతగా అధికమైనదీ, తక్కువైనదో అన్నదానిమీద అతని వ్యక్తిగత పర్యవేక్షణ ఉండవలెను.”
(2. 15. 24)

కాబట్టి ప్రతి చిన్న పనిని పర్యవేక్షించేందుకు, ముందుకు నడిపేందుకు ఒక పద్ధతి(వ్యవస్థ) ఉండాలి. ఇంకా ఈ పద్ధతి మాత్రమే ఉపకరించదు, ఆ విభాగ అధిపతి దానికి సంబంధించిన వ్యవహారాలను పర్యవేక్షించాలి.

ఇప్పుడు ఒక విభాగాధిపతి దీనిని యిప్పుడు ఎలా చేస్తాడు?

ఇక్కడ కొన్ని చిట్కాలు

- ఒక వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేసుకోవాలి

ముందుగా, లావాదేవీలను క్రమం తప్పకుండా నమోదు చేసుకునేందుకు ఒక వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేసుకోవాలి. ఈ వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేసుకునేందుకు మొదటిగా, తెలుసుకోవాల్సిన విషయాలేమిటో ముందుగా నోట్ చేసుకోవాలి. మొదలుపెట్టిన మొదటిరోజే పూర్తిస్థాయిలో వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేయాలని ప్రయత్నించకూడదు. దశలవారీగా పెంచుకోవాలి. మీరు చేయాలనుకున్న వ్యవస్థ ఒక నోటుబుక్ కావచ్చు లేక ఎక్సెల్ షీట్ కావచ్చు. మీ అవసరాలు పెరిగినప్పుడు మీరు ఉత్తమ సాఫ్ట్‌వేర్ కోసమో లేక ఈఆర్‌పీ ప్రోగ్రాం లాంటి దానికోసమైనా పెట్టుబడి పెట్టవచ్చు. అయితే ముందుగా మీరు ఎక్కడ ఉన్నారో అక్కడనుంచి మొదలుపెట్టాలి.

- రోజువారీ పర్యవేక్షణ

వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేసుకోవడంతోనే సరిపోదు. ఆ వ్యవస్థను నియంత్రించాలి. ఉన్నతస్థాయిలో ఉన్న వ్యక్తి పర్యవేక్షించనంతవరకు ఏ వ్యవస్థ పూర్తి అయినట్టు కాదు. అందుకే తరువాత చర్యగా ప్రతిరోజు క్రమం తప్పకుండా దానిని పర్యవేక్షించడం జరగాలి. ప్రాథమిక దశలో దానిని అర్థం చేసుకునేందుకు, మీ పద్ధతులు ఉపయుక్తంగా ఉన్నాయా అని తెలుసుకునేందుకు దీనిపై ఎక్కువ సమయం కేటాయించాల్సి ఉంటుంది. దానిపై పట్టు సంపాదించినప్పుడు సందర్భానుసారం దానిని పర్యవేక్షించవచ్చు.

- ఆకస్మిక తనిఖీలు నిర్వహించడం

సిబ్బంది అప్రమత్తంగాను ఉండుటకు యీ పద్ధతి చిరకాలం ఉపయుక్తంగా వుంటుంది. ఈ పద్ధతి కేవలం కంపెనీలకే కాదు, పాఠశాలలు, ఇళ్ళు యిలా...ఒక గ్రూపును నడిపించవలసిన ప్రతిచోటా పనికివస్తుంది.

ఎప్పుడూ గుర్తుంచుకోండి, ఆటలో పూర్తిస్థాయిలో విజయం సాధించేంతవరకు దానిని వదలకూడదు. అందుకే విజయ సాధన లక్ష్యం నిర్ణయించుకోవాలి. ఆటలో అలాగే కొనసాగేందుకు ఉత్తమ మార్గం ఏమిటంటే లక్ష్యానికి చేరిన ప్రతిసారి దానిని పెంచుకుంటూ పోవడం.

శక్తివంతంగా ఉండాలి



ఏ పనినైనా మీరు ప్రారంభించేందుకు ముందు మీరు అనుకూల వైఖరితో ఉండాలి. మీరు ఆ దృక్పథంతో పాటు ఖచ్చితమైన స్థాయిలో విజయము, సామర్థ్యాలతో సాగితే విజయ మార్గంవైపు వెళ్ళినట్టే.

ప్రేరేపించగల ప్రసంగీకులంటే ప్రపంచమంతా స్వాగతము యిస్తుంది. ఎందుకో తెలుసా? వారి వర్క్ షాప్ లు ఒక మామూలు మనిషిని కూడా సమాజానికి (కంట్రీబ్యూట్) చేయాలనేలా మారుస్తాయి.

‘అర్థశాస్త్ర’ లో చాణక్య యిలాంటి లక్షణాలనే చెప్పారు. ఎలాంటివంటే...

“ధైర్యం, కోపం, వేగం, చతురత అనేవి శక్తి యొక్క లక్షణాలు” (6. 1. 5)

ఒక్క వాక్యంలో ఉత్సాహానికి శక్తి ఎలా ముఖ్యమైనదో చాణక్య చెప్పారు. శక్తి అంటే ఏమిటనే దానిని ఉత్తమంగా, వివరంగా మనకు అర్థమయ్యేలా చెప్పారు.

కార్పొరేట్ ప్రపంచంలోనే కాదు, జీవితంలో కూడా విజయం సాధించాలని కోరుకునేవారు తెలుసుకొన్నవలసినవి ఈ నాయకత్వ లక్షణాలు.

- ధైర్యం

మామూలుగా చెప్పాలంటే ధైర్యమనేది ‘భయంకరమైనదానిని లేక అసాధారణమైన వాటిని నిర్భయంగా ఎదుర్కొనడం’. ధైర్యశాలి జీవితంలోని ఒడిదుడుకులను ఎదుర్కొనేందుకు గుండె ధైర్యంతో, ధృఢ సంకల్పంతో సిద్ధంగా వుంటాడు.

తన లక్ష్యసాధన మార్గంలో వచ్చే సవాళ్ళతో పోరాడి విజయం సాధిస్తాడు. ఇది క్షత్రియులకు ఉండాల్సిన ముఖ్యమైన లక్షణం. అర్థశాస్త్రంతో పాటు అన్ని భారతీయ గ్రంథాల్లో వీరుల గురించి చెప్పబడింది.

- కోపం

కోపం అంటే పగ, ద్వేషం, తట్టుకోలేకపోవడం.

ఇప్పుడు యిది వ్యతిరేకంగా వినిపించవచ్చు. జీవితంలో ప్రస్తుత స్థితిపై ఏ కొద్ది అసంతృప్తి ఉన్నా అది జీవితంలో ఉన్నత స్థితిని సాధించేందుకు ప్రేరేపిస్తుంది.

హీనమైన విలువలు, సర్దుకుపోయే స్థితిలో కొంచెం మీపై మీరే ద్వేషించుకోండి. మనం చేరుకోవాలనుకునే సౌకర్యవంతమైన మండలముపై ద్వేషం పెంచుకుని సాధించుకోవాలి.

మీకు మీరే తరువాత మెట్టుకు వెళ్ళాలి. ఇటువంటి అనుకూలమైన వ్యతిరేకత జీవితానికి ప్రేరణనిస్తుంది.

- వేగవంతం

విజయానికి కాలం అనేది ప్రధాన భూమికను పోషిస్తుంది. ఏ వ్యక్తి అయినా నిర్ణయం తీసుకునేటప్పుడు త్వరితం, వేగం అనేవి ఉండాలని ఆశపడాలి.

త్వరగా నిర్ణయం తీసుకునే నైపుణ్యాన్ని ఎలా అలవర్చుకోగలిగారని ఒక నాయకుడిని అడిగినప్పుడు, 'తప్పులు చేయడానికి భయపడని మనుషుల మధ్య గడిపా' నని సమాధానం చెప్పారు. కావున జీవితంలో ఎంత త్వరగా వెళ్ళగలిగితే అంత త్వరగా వెళ్ళాలి.

- నేర్పరితనం

స్వీకరించి కొనసాగించుట అని యిక్కడ దీని అర్థము. ప్రముఖులు చెప్పినట్లు 'కష్టం కలిగినప్పుడు నేర్పరితనం దానిని సులభం చేస్తుంది'. అందరూ ప్రయాణాన్ని మొదలు పెడతారు, కానీ కొంతమంది నేర్పరితనంతో మార్పులు చేసుకుంటూ సమస్యలను అధిగమించగలరు.

స్వామి చిన్మయానంద చెప్పిన ప్రకారం మనుషులు మూడు రకాలు. మొదటి రకం విఘ్నములు కలుగుతాయని అసలు పనులనే ప్రారంభించరు. రెండో రకం వారు పనులు

ప్రారంభించి అడ్డంకులు కలిగినప్పుడు ఆపివేస్తారు. ఇక మూడో రకం వారు అడ్డంకుల్ని అధిగమించి పనులను పూర్తిచేస్తారు.

మీరు ఏ కోవకు చెందినవారో మీరే నిర్ణయించుకోండి.

27

వారసత్వాన్ని మెరుగుపరచాలి



‘మీరు ఒక పనిని మొదలు పెట్టినప్పుడు, మీరు ఎంతో పోరాడవలసి వుంటుంది. చివరికి దాని ఫలితాన్ని మీ పిల్లలు అనుభవిస్తారు. అని మీరు కాదు’ ఒక పారిశ్రామికవేత్తకు ఆయన సలహాదారు చెప్పారు.

ప్రతి తరం వారు ముందరి తరం వారి పోరాటాల నుంచి లబ్ధి పొందుతారు. ఏదిఏమైనా మానవ నైజానికి కృతజ్ఞతలు చెప్పుకోవాలి. మనం ఎప్పుడూ జరిగిన మంచి కన్నా ఏది తప్పో దానినే చూస్తాము.

చాణక్య దీనిపై చెబుతూ... ‘వారసత్వ సామ్రాజ్యంలో మనిషి తన తండ్రి పొరపాట్లను కప్పి వుచ్చి తన సన్మార్గమును ప్రదర్శిస్తాడు’. (13. 5. 23)

స్వామి చిన్మయానంద సైతం ఇలాంటి సలహానే ఇచ్చారు. ప్రతి తరానికి రెండు బాధ్యతలుంటాయి. గత తరం తప్పులను సరిదిద్దడం, కొత్త తరానికి ఏదో కొంత ఆవిష్కరించడం. అయితే దీనిని మన ఎదుగుదలకు, కుటుంబ జీవితానికి ఎలా ఆపాదించుకోవాలి?

- వాస్తవాల వైపు చూడాలి

వారసత్వంగా మనం ఏదైనా పొందినప్పుడు, కారు లాంటివి...మనం వెంటనే ‘వామ్మో ఎంత పాత కారు. కొత్తకారు కొనుక్కోవాలి’ అనుకుంటాము. కానీ ‘...అయితే ఏమైంది. అసలు కారు లేకుండా ఉండేకన్నా ఇది నయం కదా’ అనే వాస్తవం వైపు మనసు ఆలోచించేలా తర్ఫీదు చేయాలి.

అలాగే మనం కొత్త ఆఫీసుకు చేరిన వెంటనే మనకు పాత కంప్యూటర్ యిచ్చినప్పుడు, పని చేసుకునేందుకు కనీసం కంప్యూటరైనా యిచ్చారని కృతజ్ఞతగా ఉండాలి. ఇటువంటి చర్యలు ఎటువంటి కష్టం లేకుండానే మన పెద్దవారి నుంచి లభించిన వాటిపై మనకు గౌరవం కలిగేలా చేస్తాయి, అలాగే మిమ్మల్ని, మీ మనస్సును ప్రకాశవంతంగా ఉంచుతాయి.

- కనిపించకుండా పోయిన వాటిని అర్థం చేసుకోవాలి

పరిమితమైన ఆలోచనలతోనో, వనరులతో మీ పెద్దవారు వారికున్నంతలో మీకు ఏదో కొంత యిచ్చారు. అయితే ఒకటి మాత్రం నిజం. వారు మనకు ఏదో కొంత మంచి చేయాలని అనుకుని ఉంటారు. కానీ వారికి పరిస్థితులు అనుకూలించి ఉండకపోవచ్చు. మనం సులభంగా పొందగలుగుతున్న సౌకర్యాలను వారు పొందలేక పోయారు.

ఒక వేళ మన పెద్దలు వారి దూరదృష్టి లోపంతో అటువంటి తప్పిదాలేవైనా చేసి వుంటే, వారిని నిందించడం కంటే వాటికి గల కారణాలను అర్థం చేసుకునేందుకు ప్రయత్నించాలి. వారి స్థానంలో మనల్ని ఊహించుకుని ఆలోచించాలి.

మీ ఆఫీసులో సైతం, యాజమాన్యాన్ని తప్పుబట్టేకంటే లోపాలు ఎక్కడ జరిగాయనేది అధ్యయనం చేయాలి. ఇప్పుడున్న పరిస్థితులకు గల కారణాలను అర్థం చేసుకునేందుకు ప్రయత్నించాలి. వాటిని మెరుగు పరుచుకునేందుకు ఆలోచించాలి.

- కొత్త వాటికి రూపకల్పన చేయాలి

మీరు కోరుకుంటున్న మార్పు చేసుకోవాలి. ఏదైనా కొరతగా అనిపిస్తే దానిని మీరే ఏర్పాటు చేసుకోండి. దానిపై మీరే ప్రయత్నాలు చేసుకుని తగిన విధంగా పూర్తిచేసుకోవాలి.

మీ ఆఫీసులో సిస్టమ్స్ కాలానుగుణంగా లేవని గ్రహిస్తే, మీరే సాంకేతికతను పరిశీలించి దానికి తగ్గట్టుగా మార్పుకోవాలి. ముఖ్యంగా యితరులను తప్పుబట్టే మీ వైఖరిని మార్చుకుని కృతజ్ఞతతో మెలిగేలా ఉండాలి.

ఒక కుర్రవాడు ఒకసారి తండ్రితో ఈవిధంగా చెప్పాడు, “మీతరం వారికి ఏదియును

అర్థం కాదు. మీవద్ద మొబైల్స్, కంప్యూటర్లు, ఇంటర్నెట్ లాంటివి లేవు.”

“మీ తరం వారు ఉపయోగించుకునేందుకు మొబైల్స్, కంప్యూటర్స్ మేము తయారుచేశాము. చూద్దాం.. మీరు మీ పిల్లలకు ఏమి ఇవ్వగలరో” అన్నారు.

28

మార్గదర్శకంగా ఉండాలి



రాజనీతి శాస్త్రంలో నిపుణుడిగా, ఒక ప్రముఖునిగా, ప్రభుత్వ వ్యవస్థలో క్రమశిక్షణ ప్రాముఖ్యాన్ని చాణక్య నొక్కి చెప్పారు. ఏది ఏమైనప్పటికీ మంత్రులు, ఉన్నతాధికారులు పాటించాల్సిన నియమనిబంధనలన్నీ ఆయనకు తెలుసు. అందుకే చాణక్య యిలా సెలవిచ్చారు....

“పరిపాలకుడు, న్యాయాధిపతి అనేవారు విభాగాధిపతులు, వారి సహచరులను ఎప్పుడూ కనుసన్నల్లో ఉంచుకోవాలి.” (పుస్తకము 2 మరియు 3).

ఇది మనకు ఎలా అవసరమవుతుంది. ఇది మన ఆఫీసులకు ఎలా సరిపోతుందనేది చూద్దాం:

- క్రమశిక్షణ అనేది పైనంచి మొదలవ్వాలి

మీరు బాస్ అయినప్పుడు రూల్స్ చేసుకునేది మీరే. అయితే ఆ రూల్స్ పాటించాల్సిన మొదటి వ్యక్తి కూడా మీరే అవుతారు. ఇతరులు పాటించాలని ఒత్తిడి చేసేవారు సిద్ధాంతాలను తయారు చేయలేరు. క్రమశిక్షణ మీ నుంచే మొదలవ్వాలి. ఎప్పుడైతే మీరు క్రమశిక్షణతో ఉంటారో, ఇతరులు కూడా మీ దారిలోకి రావాలనుకుంటారు.

- నాయకులను అనుసరిస్తారు

నాయకుని స్థానం ఎంతో కష్టమైనది, సున్నితమైనది. మీ సహచరులు మీరు చెప్పగానే ఏమీ చేయరు. వారు మీ ప్రతి చర్యను అనుసరిస్తారు. మీ చుట్టూ ఉండేవారు మిమ్మల్ని అనుక్షణం గమనిస్తూనే ఉంటారు.

నాయకుడు చురుకుగా ఉంటే, ఆయన సహచరులు కూడా ఎంతో చురుకుగా ఉంటారు. విధులు నిర్వహించేటప్పుడు నాయకుడు ఎప్పుడైతే బద్ధకంగా, నిర్లక్ష్యంగా ఉంటాడో సహచరులు కూడా ఆ మార్గాన్నే అనుసరిస్తారు.

భగవద్గీతలో కూడా ఇదే చెప్పబడింది. శ్రీ కృష్ణుని ఉపదేశంలో 'నాయకుడు ఏ ప్రమాణాలను నిర్ణయిస్తాడో, యితరులు వాటిని పాటిస్తారు.' అని చెప్పారు. అందుకే ఉన్నత ప్రమాణాలను ఏర్పాటు చేయాలి, అంతేకాక ముందుగా మనం సరిగా పాటిస్తున్నామా అనేది చూసుకోవాలి.

- క్షమించరాని పొరపాటు

ఎప్పుడూ ఒక విషయం గుర్తుంచుకోవాలి. ఉన్నత స్థాయిలో ఉండేవారు చేసే చిన్న పొరపాట్లను మన్నించలేము. అది సంస్థపై పెను ప్రభావాన్ని చూపించగలదు.

చాణక్య యింకా ఏమన్నారంటే....ఒక సామాన్య మానవుడు తప్పు చేస్తే, శిక్ష ఒక విభాగంకి (ఒక సంవత్సరం). అయితే అదే తప్పు ఒక నాయకుడు చేస్తే శిక్ష నాలుగు రెట్లు ఉంటుంది.

అందుకే నాయకుడు పొరపాటు చేస్తే, ఆ గ్రూపు మొత్తం తప్పుచేసేందుకు వీలుంది. కాబట్టి నాయకుడనేవాడు ఏదైనా నిర్ణయం తీసుకునేముందు ఒకటికి రెండు సార్లు ఆలోచించాలి.

గొప్ప ముందుచూపు ఉండే నాయకుడి అవసరం ఒక సంస్థకు కానీ, సమాజానికి కానీ ఎంతైనా ఉంది. తరువాత అడుగడుగునా ఆయన కలలను సాకారం చేసుకోవాలి.

కష్టపడి పనిచేయడం, యితరులకు ప్రేరణనిచ్చి వారిని కాలానుగుణమైన లక్ష్యాలవైపు నడిపించగల సామర్థ్యం ఉన్నప్పుడు ఇది సాధ్యపడుతుంది. ఇదంతా ప్రతి ఒక్కరూ బాధ్యతతో, క్రమశిక్షణతో మెలిగినప్పుడు సాధ్యమవుతుంది.



“ఏ పనిలోనైనా సమస్యలనేవి అడ్డుకోలేనివి. మనం గంభీరంగా ఉన్నప్పుడే అవి తొలగిపోతాయి”. అని చిన్నయానందాజీ చెప్పారు.

జీవితమంటే సమస్యల వలయంగా చెప్పుకోవచ్చు. సమస్యలను అణగదొక్కడం కంటే, వాటిని నిర్వహించగలిగినప్పుడే వ్యక్తులు విజయవంతులు కాగలరన్న దానిని మరిచిపోరాదు.

ఇది వారికి అసలు సమస్యలు ఎలా ఉత్పన్నమవుతున్నాయో తెలుసుకునేందుకు ఉపయోగపడుతుంది. చాణక్య దీనికి సంబంధించిన ముఖ్యమైన సమాచారం అందించారు.

“అంతర్గత విఘ్నములు పై స్థాయి వారి నుంచి వస్తాయి, బాహ్య విఘ్నము అనునది శత్రువుల వల్ల లేక ఆటవిక జాతి వల్ల వచ్చునది.” (8.4.48)

మనమేదైనా కొత్త దానిని ప్రారంభించాలనుకున్నప్పుడు మనలోని ప్రతి ఒక్కరూ యిటువంటి విఘ్నములనేవి చవిచూసినవారై ఉంటారు. అసలు ఈ అడ్డంకులు అనేది ఎలా ఉత్పన్నమవుతున్నాయి, వాటిని ఎలా నిరోధించడము అనేది అర్థం చేసుకోవాలి. సమస్యల సృష్టికర్తలు మూడు రకాలు అని చాణక్య చెబుతారు.

- అధిపతి

చాలా సందర్భాల్లో మన బాస్లే సమస్యల సృష్టికర్తలుగా ఉంటారు. మన బాస్లను మనమే అసహించుకునేందుకు ఒక అనుభవం చాలు. ముఖ్యంగా మనం ఏదైనా మంచి ఆలోచన అని అనుకుంటే, బాస్ దానిని తోసిపుచ్చినప్పుడు. అయితే అంతమాత్రానికే నిరుత్సాహపడకూడదు.

తోసేవేతకు గల కారణాలను విచారించుకోవాలి. వారు దానికి న్యాయం చేస్తారేమో చూడాలి. మీకు మీరే బాస్ అయినప్పుడు పనివాళ్ళను అర్థం చేసుకోగలిగే, మంచి నాయకత్వ లక్షణాలను అభివృద్ధి చేయగల మార్గదర్శకమైన బాస్గా మారండి.

- శత్రువులు

శత్రువులంటే మన పోటీదారులే. మనం ఏదైనా ప్రణాళికను అమలుపరచా

లనుకున్నప్పుడు, వారు చాలా సందర్భాల్లో దానిని దీటైన ప్రణాళికతో ముందుంటారు. ఇది ప్రకటన రంగంలో ఎక్కువగా కనబడుతుంది. ఒకరి క్లయింట్ ఉత్పత్తి పోటీదారునికి క్లయింట్ ఉత్పత్తి కంటే మెరుగుగా ఉండాలనేలా ఉండాలి.

- ఆటవిక జాతులు

ఒక సంస్థ కొత్త మార్కెట్లోకి ప్రవేశించినప్పుడు సామాన్యంగా ప్రత్యర్థులను ఎదుర్కొనేందుకు స్థానిక గ్రూపులను ఆశ్రయిస్తుంది. (ఆటవిక జాతులు రాజుల కాలంలో). మీరు అత్యుత్తమంగా ఏదైనా చేసేటప్పుడు కూడా యిటువంటి ప్రత్యర్థి వర్గం ఏర్పడుతుంది. అభద్రతాభావంతో ఉండే ప్రజలు మీకు సమస్యలు సృష్టించవచ్చు. అందువల్ల ముందుగా మీరు ప్రజల మనస్సును గెలుచుకోవాలి. ఇది అందరికీ ఉపయుక్తంగా ఉంటుందని వారు నమ్మేటట్టు చేయాలి.

30

స్త్రీలను గౌరవించి కాపాడండి



మహిళలను గౌరవించని సమాజం నశిస్తుందని మహాభారతంలో యుద్ధవీరుడైన భీష్ముడు యుధిష్ఠిరతో చెప్పారు. మహాభారతంలో సభలో అందరి ముందు ద్రౌపతికి పరాభవం అనంతరం 18 రోజుల పాటు యుద్ధం జరగడం, రామాయణంలో సీత అపహరణకు గురవడంతో యుద్ధం జరగడం ఇలాంటివనే చెప్పుకోవాలి. పుణ్యస్త్రీల పట్ల అగౌరవం కొరవడడంతోనే యిలా జరిగింది.

సంక్షోభ సమయంలో సైతం మహిళలకు ప్రాధాన్యం యివ్వాలని చాణక్య చెబుతారు.

‘ప్రమాదకర పరిస్థితుల నుంచి కూడా మహిళలను కాపాడిన అనంతరమే మనం బయటపడేందుకే ప్రయత్నించాలి’ (7. 5. 46)

ఇంకా చెప్పాలంటే ఒక విషయం నుంచి తప్పించుకోవాల్సిన పరిస్థితి వచ్చినప్పుడు, మహిళలను కాపాడిన అనంతరమే మనల్ని రక్షించుకోవాలి. స్త్రీ, పురుషులు సమానమే అంటున్న ఈ రోజుల్లో యిలాంటి అవసరమేముందని ఎవరైనా అడగొచ్చు?

సరే, మీ మహిళా స్నేహితులను గాని, లేక బంధువులను గాని సమాజంలో మీరు పురుషులతో సమానంగా ఉన్నట్లు అనుకుంటున్నారా అని, మహిళలపై హింసలు పూర్తిగా పోయాయా అని అడిగి చూడండి.

వారి సమాధానాన్ని బట్టి మీరు నిర్ణయం తీసుకోవచ్చు. మారాల్సిన అవసరం ఉందని నమ్మినప్పుడు, మన రోజువారి జీవితాల్లో మహిళలను ఎలా గౌరవించి, కాపాడాలో యిప్పుడు చదవండి.

- మనం పనిచేసే చోటు

ప్రస్తుతం మహిళా ఉద్యోగులు ఎక్కువ చోట్ల కనిపిస్తారు. వ్యాపార రంగం, విద్యారంగం, సివిల్ సర్వీసులు యిలా ఎన్నో చోట్ల వారున్నారు.

మనం వారితో కలిసి పనిచేయాల్సి ఉంటుంది. పురుషులకు, మహిళలకు ఆలోచనల్లో తేడా వుంటుంది. ఇది మనస్తత్వ పరమైన తేడా అనేది గుర్తుంచుకోండి.

పురుషులు, మహిళలు ఒకే ప్రాజెక్టుపై పనిచేసేటప్పుడు వారు మరో కోణంతో ఆలోచిస్తారు. మీరు బాస్ అయినట్లయితే ప్రతి ప్రాజెక్టులోను స్త్రీ, పురుషుల ఆలోచనలున్నాయనేది గమనించాలి. మీరు ఉద్యోగులయినట్లయితే మహిళలను గౌరవించడమే కాదు, వారి ఆలోచనలకు గౌరవమివ్వాలి.

- మన ఇళ్ళలో

మహిళలు లేని ఇల్లు సంపూర్ణమైనది కాదని గుర్తుంచుకోవాలి. మన ఇళ్ళల్లోని స్త్రీలకు కూడా సామర్థ్యం ఉంటుంది. వారికి మనం తగినంత స్వేచ్ఛను యివ్వాలి.

మన తల్లి, భార్య, సోదరి, కుమార్తె ఎవరైనా కావచ్చు. వారిలోని సామర్థ్యం గుర్తించి ప్రోత్సహించి వారి శక్తి సామర్థ్యాలు నిరూపించుకునేందుకు అవకాశమివ్వాలి.

- దేశ పౌరుడిగా

అన్ని రంగాల్లో మహిళలు తమను తాము నిరూపించుకున్నప్పటికీ మనం యింకా

అభివృద్ధి చెందాల్సిన అవసరం వుంది. ఆడభ్రూణ హత్యలు వింటూనే వున్నాం. బాలికలు అక్షరాస్యతలో తక్కువ శాతం ఉండడం, వరకట్నం తదితర దురాచారాలతో వారు యింకా అవస్థలు పడుతూనే వున్నారు.

మహిళలు సాధికారత సంపాదించేంత వరకు ఎటువంటి సాంఘిక సంస్కరణలు జరిగినట్లు కాదు. మనం మన దేశాన్ని

‘భారత మాత’ అని చెప్పుకుంటాం. కానీ ఆ తల్లి ఆడశిశువులను కలిగి ఉండేందుకు అవకాశమివ్వడం లేదు.

‘బాలికలను చదివిస్తే జాతి మేల్కొంటుంది’ అని స్వామి వివేకానంద ఆనాడే చెప్పారు.

31

మీ మనుష్యులను మరచిపోకండి



స్వాతంత్ర్య సమరయోధులు, సైనికులు వారి దేశాలను కాపాడుతుంటారు. అయితే మనం విజయం సాధించిన తరువాత ప్రత్యర్థులు బంధించిన యుద్ధఋదీలను విడిపించడం మన విధి, బాధ్యతగా గుర్తుంచుకోవాలి.

చాణక్య ఇదే విషయం చెప్పారు:

‘బలవంతుడైనప్పుడు బంధీల విమోచనం గురించి ఆలోచించాలి.’ (7.17.32)

మన భారత స్వాతంత్ర్య సమరంలో కూడా ఐ.ఎన్.ఏ. సైనికులను పట్టుకుని అండమాన్ జైలులో బంధించారు. మనం స్వాతంత్ర్యం పొందిన తరువాత వారిని కాపాడి, అవార్డులతో గౌరవించడమే కాక అనేక జాతీయ ప్రయోజనాలను కల్పించాము.

స్వాతంత్ర్యం పొందిన దేశం చేయాల్సిన సరైన పని మాత్రం యిదే. అయితే దీనిని మనం ఒక సంస్థలో ఎలా అనుసరించాలి?

- ప్రతి వ్యక్తి, గ్రూపు గురించి తెలుసుకోవాలి

వారి కోసం పని చేసే ప్రతి ఒక్కరి గురించి ఆ సంస్థ అధిపతి తప్పనిసరిగా తెలుసుకోవాలి. కష్ట సమయాల్లో వెన్నంటి ఉండేవారిని గుర్తుంచుకోవాలి. వారితోను, యింకా వారి కుటుంబంతోను కొంత సమయం గడపాలి.

మీ ఉద్యోగులు, వారి కుటుంబ సభ్యులు ఒక్కోసారి చేయాల్సిన త్యాగాలను తెలుసుకుంటే ఆశ్చర్యపోతారు. పెద్ద సంస్థ లేక దేశం విషయంలోకి వస్తే నాయకుడు వర్గాలు, స్థానిక సంఘాలు, మత పెద్దలు యిలా ఎవరైతే వారి కోసం పోరాడతారో వారిని తప్పని సరిగా గుర్తుంచుకోవాలి.

- స్వాతంత్ర్యం అనేది ఒక బాధ్యత

అనుకున్నది సాధించిన తరువాత నాయకుడు విజయ ఫలాన్ని ఆస్వాదిస్తూ కూర్చుంటే మాత్రం కుదరదు. వారి కోసం పోరాడిన వారిని వెంటనే కలుసుకోవాలి. ఆర్గనైజేషన్ల విషయంలోను యిది వర్తిస్తుంది. సంస్థ సంక్షోభ సమయాల్లోను, ఆర్థిక ఒడిదుడుకులు ఎదుర్కొనేటప్పుడు సంస్థకు చేదోడువాదోడుగా ఉండేవారిని మరవరాదు.

మన జీవన గమనంలో స్వాతంత్ర్యం అనేది బాధ్యతలను యిస్తుంది. ఎవరైనా శరణు కోరితే వారిని రక్షించడం బాధ్యతగా గుర్తుంచుకోవాలి.

- పోరాట గాఢలు వినాలి

చివరగా ఒక ముఖ్యమైన విషయం మరవకూడదు. మీ కోసం త్యాగాలు చేసిన మీ అనుచరులను విస్మరించడంలేదనే నమ్మకంతో ఉండాలి. వారిని వెలుగులోకి తీసుకు వచ్చి వారు చేసిన త్యాగాలను వివరించేందుకు అవకాశమివ్వాలి. వారి పోరాటాలను డాక్యుమెంట్లుగా భద్రపరచి యితరులకు అవి ప్రేరణ కలిగేలా చేయాలి.

ఇటువంటి హీరోలే సంస్థకు పునాదుల వంటివారు వారిని తగురీతిలో సత్కరించాల్సిన అవసరం ఎంతైనా ఉంది. ఏ తరం వారైనా ఒకసారి వెనక్కు తిరిగి చూసి మీ విజయంలో ప్రభావితం చేయగల అంశాలు లేవని అనుకుంటే, మీ విజయాన్ని లక్ష్య పెట్టరు.

మీరు యిప్పుడున్న స్థానానికి చేరుకోగలగడానికి కారణాలేమిటనేది ప్రజలు తెలుసుకునేలా చేయాలి. మీ విజయానికి కారణమైన వారికి మీరు గుర్తింపు వుంచడము

ఒక్కటే ఉత్తమమైన మార్గం.

32

రక్షణ కవచాన్ని దాటించుట



‘ఫ్యామిలీ మేనేజ్‌బ్ బిజినెస్‌స్’ స్పెషలైజేషన్‌తో ఉన్న మేనేజ్‌మెంట్ స్టూడెంట్స్‌కు నేను ఒక క్లాసు తీసుకున్నాను. విద్యార్థులు రెండు మూడు తరాల నుంచి వ్యాపారం చేస్తున్న వారు. వారి వ్యాపారాన్ని అభివృద్ధి చేసుకునేందుకు ఈ కోర్సు ఉపయోగపడుతుందని వారు విశ్వసించారు.

ఇది అర్థశాస్త్రంలోని వాక్యాలను గుర్తు చేస్తుంది.

“పెద్దలు చేసే ముందు జాగ్రత్త చర్యలతో పిల్లలు, వారి సంతానం యొక్క విజయపరంపర కొనసాగుతూనే వుంటుంది”. (5. 1. 56)

ఎటువంటి ఒడిదుడుకులు లేకుండా ప్రతి సామ్రాజ్యం ఒక తరం నుంచి మరొక తరానికి ముందుకు సాగాలనేది చాణక్య ఆశయం. ముందు తరాలు అభాసుపాలు కాకుండా ఉండేందుకు మంచి ప్రణాళిక, శిక్షణ ఎంతో అవసరమని ఆయన నొక్కి చెప్పారు.

రాజు సగర్వంగా అధికారాన్ని అందిచ్చుకోవడానికి, ఎటువంటి భయాలు లేకుండా అధికార పీఠాన్ని తరువాతి తరానికి అందజేయడానికి యిటువంటి ఒక వ్యవస్థను పాటించడం ఎంతో ఉపయుక్తంగా ఉంటుంది.

ఇప్పుడు ఆధునిక వ్యాపారవేత్త యిటువంటి ఆలోచనలను తన పిల్లల కోసం ఎలా పాటిస్తాడు?

- పిల్లలకు తర్ఫీదునివ్వాలి

సంస్థకు సంబంధించిన వ్యవహారాలను పిల్లలకు తెలియజెప్పడం ఏ సంస్థ వ్యవస్థాపకునికైనా ప్రథమ కర్తవ్యం. మీ సంస్థలో పిల్లలకు శిక్షణనివ్వడం కన్నా తెలికైన

మార్గం వేరొకటి లేదు. కానీ కొన్ని సందర్భాలలో ఇది వీలు పడకపోవచ్చు.

ఎందుకంటే వ్యాపారంలో పిల్లలపై చాలా ఎక్కువ నమ్మకం పెట్టుకుంటారు. పిల్లలు తల్లితండ్రుల (పేరెంట్స్) సలహాలను తీసుకుంటారే కానీ వాటిని వదిలివేస్తారు.

- విద్యాబుద్ధులు నేర్పించాలి

పిల్లలకు కావలసిన శిక్షణను యిప్పిస్తూ వారిని వ్యవస్థాపకుని సోదరుని పర్యవేక్షణలో వుండేటట్టు చూడడం చాలా మంచి పాటించే పద్ధతి. పిల్లలు బాగా శిక్షణ పొందుతారు, ఆ కుటుంబం వ్యాపారంపై నియంత్రణ కలిగి వుంటుంది.

ప్రతి తరం వారు వారి ముందు తరాల వారికంటే ఉత్తమంగా విద్యావకాశాలు వుంటున్నాయి. ముందు తరం వారు వారి పిల్లలను మంచి ఉపయుక్తమైన విద్యా కోర్సుల్లో చేర్పించి చదివించాలి. పిల్లల చదువుల కోసం ఖర్చు చేసే దానిని నిరుపయోగంగా భావించరాదు. దానిని భవిష్యత్తులో ఉత్తమ ఫలితాలకు పెట్టుబడిగానే చూడాలి. వ్యాపార కోణంలోనైనా యిదే పద్ధతి పాటించాలి.

- సరైన సమయంలో నిష్క్రమణ

పిల్లలు బాధ్యతలు తీసుకునేందుకు సిద్ధమయ్యారని మీరు స్థిర నిర్ణయానికి వచ్చినప్పుడు మీరు మీ విధుల నుంచి నిష్క్రమించవచ్చు. ఎవరైనా వచ్చి మిమ్మల్ని లేపే ముందే మీరు వైదొలగాలి. అయితే వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించిన ఒక వ్యక్తికి ఇది అంత సులభమే కాదు. కానీ దీనికి ప్రత్యామ్నాయం లేదు. నెమ్మదిగా సున్నితంగా తరువాతి తరాలకు వ్యాపారాన్ని అప్పజెప్పడమే ఉత్తమమైన మార్గం.

ఒక విషయాన్ని గుర్తుంచుకోవాలి. బిల్ గేట్స్, నారాయణమూర్తి వంటి వారు సైతం ముందుగానే వైదొలగారు. వారు తప్పుకున్నంత మాత్రాన వారు రిటైర్ అయినట్టు కాదు. సంస్థలో వారి 'రోల్' ను మార్చుకున్నారంతే.

మీరు కూడా అలాగే చేయవచ్చు. వ్యాపారాన్ని నడిపించే 'రోల్' నుంచి దానిని పర్యవేక్షించే బాధ్యతలకు మారవచ్చు. అప్పుడు మీరు విలువైన, గౌరవప్రదమైనవారిగా మిగులుతారు.

పోటీ

33

పోటీని ఎదుర్కొనడం



ఏకచక్రత్రాధిపత్యం అనే దానికి కాలం చెల్లింది. పబ్లిక్ సెక్టార్ యూనిట్లు, వ్యాపారులు, మధ్యవర్తులు తమ లాభాలకు ధోకా లేదని కూర్చునేందుకు వీలు లేదు. సాంకేతిక అభివృద్ధితో ప్రపంచం ఒక కుగ్రామంగా మారిపోయింది. సాంకేతిక పరిజ్ఞానం ప్రతి దేశ మారుమూల ప్రాంతాలకు సైతం చేరిపోతోంది. ఇంతకు ముందెన్నడూ లేనంతగా పోటీ పెరిగిపోయింది.

కొత్త ప్రాజెక్టులు మొదలవుతున్నాయి. పెద్ద బ్రాండ్లు ఆవిష్కరించబడుతున్నాయి, కొత్త మార్కెట్లు బయటకు వస్తున్నాయి. ఇటువంటి సమయంలో ప్రస్తుతం ఉన్నవారిని, భవిష్యత్తులో రాబోయే పోటీదారులను ఎదుర్కొనేందుకు కావలసిన వ్యూహం అవసరం. కావున ఈ రోజుల్లో జాగ్రత్తగా పరిశీలించి, ప్రణాళికలతో బేరీజు వేసుకుంటూ ముందుకెళ్ళాల్సిన అవసరం ప్రతి రంగంలోను వుంది. కొటిల్యూడు పోటీని ఎదుర్కొనేందుకు వ్యూహ రచనలో సాయం చేశారు.

“అతనికి, శత్రువుకి ఉన్న శక్తి, ప్రదేశం, కాలం, వెన్నుపోటు, నష్టాలు, ఖర్చులు, లాభాలు, సమస్యలు వంటి విషయాల్లో బలాలు, బలహీనతలను బట్టి విజయం వారి వైపునకు వెళుతుంది.” (9. 1. 1)

మనం మార్కెట్లోకి వెళ్ళే ముందు మన వ్యూహంలోని అన్ని కోణాలను పరిశీలించి, ఉత్తమమైనదానిని అనుసరించాలి. ఆ పరిశీలన కూడా మన వైపు నుంచి, పోటీదారుల వైపు నుంచి కూడా ఉండాలి.

- బలం/శక్తి

బలం అనేది అనేక రూపాల్లో వస్తుంది. జ్ఞానం, డబ్బు ఇంకా ఉత్సాహం నుంచి

కూడా వస్తుంది. క్షుణ్ణంగా అధ్యయనం చేసి పరిశీలించి చేసిన ప్రాజెక్టులు ఎక్కువ విజయవంతమైన వాటి సరసన చేరతాయి. చిరకాలం నిలిపేందుకు పునాది అనేది చాలా ముఖ్యమైనది.

- ప్రదేశం

సరైన ప్రదేశం అనేది చాలా ముఖ్యమైనది. ఉత్పత్తిని అమ్మడానికి సరైన ప్రదేశం కనుగొనాలి. ప్రయోగాత్మక ప్రక్రియల ద్వారా ఉత్తమమైన మార్కెట్ ఎక్కడుందో తెలుసుకోగలం. వ్యవసాయ ఉత్పత్తులను నగరాల్లోని షాపింగ్ మాల్స్లో ప్రవేశపెట్టలేరు. దానికి సరైన ప్రదేశం గ్రామీణ ప్రాంతమే.

- కాలం

ప్రతి ఉత్పత్తికి ఒక సీజన్ అనేది వుంటుంది. దానికి సరైన సమయంలో తీసుకురావాలి. శీతల పానీయాల కంపెనీలు వాటి ఉత్పత్తులను ఎండాకాలం సీజన్లో ప్రవేశపెడతారు. పెయింటింగ్ కంపెనీలు పండగల సీజన్లో ప్రకటనలిస్తుంటాయి.

- వెన్నుపోటు

మనకు తెలియకుండానే కొందరు వెన్నుపోటు పొడిచే అవకాశాలుంటాయి. మన మార్కెట్ షేర్ను లాగేసుకునేందుకు పోటీదారులు మన పంపిణీదారులు, రిటైలర్స్, మన సొంత సిబ్బందిని కూడా లక్ష్యంగా పెట్టుకుంటారు.

- నష్టాలు

కొన్ని సందర్భాల్లో నష్టాలు జరగవచ్చనేది తెలుసుకొని వుండాలి. అది కేవలం ఆర్థికంగానే కాదు, కాలం, వస్తుపరంగా, ప్రయత్నాల పరంగా కూడా నష్టం జరగవచ్చు.

- ఖర్చులు

ఒక ప్రాజెక్టును ప్రారంభించేందుకు ముందు ప్రణాళికను సిద్ధం చేసుకోవాలి. చాలా

సందర్భాల్లో అనుకున్న దానికంటే ఖర్చులు ఎక్కువగా వుంటాయి. అదనపు, యితర ఖర్చులను కూడా పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి.

- లాభాలు

ఈ ప్రయత్నములు మొత్తం పూర్తయిన తరువాత చివరకు ఎంత లాభం రాబోతుంది? కొన్ని చిన్న ప్రాజెక్టులు వెంటనే లాభాలు తెస్తుంటే, పెద్దవి దీర్ఘకాలంలో లాభాలను ఆర్జించేవిగా ఉంటాయి.

- సమస్యలు

చాలా సమస్యలు ఉత్పన్నమవుతుంటాయి. ప్రక్రియలో ఎటువంటి సమస్యలు రావచ్చు. వాటికి ప్రత్యామ్నాయ మార్గాలేమిటి అనే దానిని అవగాహన కలిగి ఉండడమే ఈ సమస్యలను నిరోధించడానికి, వీటిని తగ్గించడానికి ఉత్తమ మార్గం.

వీటన్నింటిని పరిగణనలోకి తీసుకుని పనిచేసేటప్పుడు ఎవరైనా మార్కెట్లో విజయం సాధించగలరు.

34

సైన్యము మరియు ఖజానా



మొదటివి మొదటివే. నాయకత్వాన్ని తేలికగా మార్చుదాం. నిజమైన మేనేజ్మెంట్ యేమిటి అని తెలుసుకునేందుకు, గంపెడు పుస్తకాలను చదవడం, అనేక కోర్సులు చేయడం వంటి డౌంక తిరుగుడు చర్యలు ఏల?

మేనేజ్మెంట్ అనేది మీ సంస్థను ఎలా ముందుకు తీసుకెళ్తుందనే దానిపైనే ఫోకస్ చేస్తుంది. కంపెనీ, సంస్థ అనేవి లేని, గడిచిన మంచి రోజుల్లో మనకు సమర్థవంతమైన మేనేజర్లు ఉండేవారు. వారే మంత్రులు, రాజులు.

నాయకులకు చాణక్య చెప్పే సందేశం ఏమిటి?

‘రాజు తన సొంత పార్టీని, మరియు తన శత్రువుల యొక్క పార్టీని, సంపదను, సైన్యాన్ని తన పరిపాలన క్రింద తీసుకొనివస్తాడు.’ (1.4.2) ఒక ఆర్గనైజేషన్‌ను నియంత్రించడానికి, నడపడానికి ఆర్మీ (మానవ వనరులు), రాజ్య సంపదల (ఆర్థిక వనరులు) పైనే దృష్టి సారించాలని చాణక్య చెబుతారు.

- కోశాగారం ఆర్థిక వనరులు

దేశం, రాజ్యం, సంస్థ, సంఘం దీని విజయం వాటి ఆర్థిక మరియు ఆదాయ వనరులపైనే ఆధారపడి వుంటుంది. బ్యాలెన్స్ షీట్ బాగా ఉండి, క్యాష్‌ఫ్లో సక్రమంగా, సంవత్సర సంవత్సరానికి లాభాలు పెరుగుతూ, పెట్టుబడులు సరైన చోట్లలో పెడుతుంటే అటువంటి సంస్థలను నిలకడైన సంస్థగా దానిని చెప్పుకోవచ్చు.

కావున నాయకుడనేవాడు కంపెనీ ఆర్థికంగా బలవంతంగా చేయాలి. ఇక యితర పనులు జరిగిపోతూ ఉంటాయి.

- సైన్యం లేక మానవ వనరులు

రెండవ ముఖ్యమైన విషయం సైన్యం, లేక ఎటువంటి మానవ వనరులు ఆ సంస్థకు వున్నాయనేది. సిబ్బంది ఆకర్షించగలిగి, నిలుపుకోగలుగుతుందనే దానిపై ఆధారపడి వుంటుంది.

పైన చెప్పిన రెండు చూడడానికి వేరువేరుగా అనిపించినా రెండూ ఒకదానికొకటి అంతర్గత సంబంధంలో ఉంటాయి. ఆర్థికంగా బాగా వుండే కంపెనీ మంచి సిబ్బంది సులువుగా ఆకర్షించగలరు. సమర్థవంతమైన సిబ్బంది మాత్రమే సంస్థను లాభదాయకంగా మార్చగలరు.

కావున, నాయకుడు దీనిని ఎలా సాధించగలరు? దీనికైన కొన్ని చిట్కాలను చాణక్య చెప్పారు. అవి:

- సరైన సిబ్బందిని నియమించుకోవడం

- సిబ్బంది పై పెట్టుబడి - సిబ్బంది శిక్షణ, మంచి జీతభత్యాలు

- మీ ఉత్పత్తులు, సేవల అభివృద్ధిపై దృష్టి సారించడం
- నిరాటంకంగా ఆర్థిక వనరులు వుండేలా చూసుకోవడం
- సంస్థ లాభదాయకంగా సాగుతుందనే నమ్మకం కలిగి వుండడం

రాజు (నాయకుడు) చాణక్య చెప్పిన పై సూత్రంలో చిట్కాలు పాటించినట్లయితే, వారి సొంత వర్గం పైనే కాదు, పోటీదారుల వర్గంపై కూడా నియంత్రణ అనేది దానంతట అదే వస్తుంది.

ప్రముఖ మార్కెట్ వ్యూహకర్త (స్ట్రాటజిస్ట్) అల్ రైస్ పలు కంపెనీల విజయాలపై అనేక అధ్యయనాలు, విశ్లేషణలతో 'ఫోకస్' అనే పుస్తకాన్ని రాశారు.

ఆయన ఏమి చెబుతారంటే- 'ఫోకస్' (ముందు చూపు/దృష్టి)-- మీ కంపెనీ భవిష్యత్తు దానిపైనే ఆధారపడి వుంటుంది. మనం కంపెనీ మానవ వనరులపై, ఆర్థిక వనరులపై దృష్టి సలిపినప్పుడు యితరకన్న గొప్ప మాట పొందిక పడదు.

35

శత్రువులనుండి రక్షణ



ఏదైనా వ్యాపారమును ప్రారంభించడమంటే ఆ వ్యాపారంలో యిప్పటికే ఉన్న వారిపై యుద్ధాన్ని ప్రకటించడమనే అర్థం. అయితే మీ వ్యాపారం పెరుగుతుందంటే రెండు విషయాల్లో ఏదో ఒకటి జరగవచ్చు. ఒకటి మీ వ్యాపారం యితర చిన్న వ్యాపారుల వల్లే నిలకడైన వ్యాపారంగా మిగలవచ్చు. లేక ప్రముఖంగా అభివృద్ధి చెందవచ్చు.

రెండవది జరిగినట్లయితే మీరు మీ కలలో కూడా ఊహించనటువంటి పెద్ద స్థాయికి మీ సంస్థ ఎదుగుతుంది. బిల్ గేట్స్ మైక్రోసాఫ్ట్ ను ప్రారంభించినప్పుడు ఆయన ప్రపంచంలో కెల్లా ధనికుడుగా పలు సంవత్సరాల పాటు ఉండగలడని ఎవరూ ఊహించలేదు. ప్రపంచంలోని అత్యంత ధనికులైన ఐదుగురు వ్యాపారుల్లో ఒకరుగా మారతానని లక్ష్మీ మిట్టల్ సైతం ఊహించలేదు.

ఇది ఎందుకు జరిగింది? ఒక దశలో వ్యాపారం అనేది నిరోధించలేని వేగంతో

అభివృద్ధి సాధిస్తుంది. - ఆలోచించలేనంత, ఊహించలేనంతగా.

అయినప్పటికీ, త్రపికులతవలె, అభ్యిదయము కూడ దానికైన సమస్యలను కొనితెచ్చును - శత్రువులు.

శత్రువులను జయించే సలహాలను కౌటిల్యుడు అర్థశాస్త్రంలో వివరించారు.

“అతని రహస్యాలు శత్రువులకు తెలియనీయరాదు. ఏదేమైనప్పటికీ అతను శత్రువుల బలహీనతలను తెలుసుకోవాలి. అతను తాను ప్రయోగించబోయే తన అస్త్రాలను తాబేలు లాగా దాచుకోవాలి.” (1.15.60)

ఏ సంస్థలోనైనా, అత్యున్నత స్థానంలో ఐదుగురు వరకు ఉండే అవకాశం వుంది. వారిలో మీరు ఒకరైనప్పుడు మీరు అప్రమత్తంగా, చాలా జాగ్రత్తగా వుండాలి. ఈ స్థాయినుంచి అన్ని కొత్త కార్యకలాపాలు రహస్యంగా, ప్రణాళికా బద్ధంగాను పూర్తి చేయాలి.

- మీ యూ.ఎస్.పి రహస్యంగా ఉంచాలి.

మీరు సొంతంగా తయారు చేసుకున్న మీ ఫార్ములానే ఫోటీలో బలం. యూ.ఎస్.పి అంటే యూనిక్ సెల్లింగ్ పాయింట్. మీ సేవల్లోను, ఉత్పాదకతలోను ఏదో ప్రత్యేకత ఉండాలి. అటువంటి బలాలను పెంచుకుంటూ వుండాలి. ఒకవేళ మీ ప్రత్యర్థులు దానిని తెలుసుకున్నా వారు దానిని ఆచరణలో పెట్టలేని విధంగా వుండాలి.

- శత్రువుల బలహీనతలు తెలుసుకోవాలి

అప్రమత్తంగా, చాలా అప్రమత్తంగా వుండాలి. మీ శత్రువుల ప్రతి కదలిక, ప్రణాళిక తప్పకుండా తెలుసుకుని వుండాలి. మార్కెట్లో ఒక రహస్య బృందాన్ని ఏర్పాటు చేసుకోవాలి. మీరు ఒక్కసారిగా దాడి చేయకూడదు. ఒక వేళ అలా దాడి చేస్తే దాని నుంచి బయటపడేదెలా అనేది తెలుసుకుని వుండాలి. మీ శత్రువుల బలహీనతలను తెలుసుకుని వుంటే ఇది చాలా తేలికైన పని అవుతుంది.

- మిమ్మల్ని మీరు రక్షించుకోండి

మిమ్మల్ని మీరు రక్షించుకోవడం ఎలాగో తెలుసుకోవాలి. ఎవరైనా మీ రహస్యాలను తెలుసుకునేందుకు వచ్చినప్పుడు తాబేలు తన అవయవాలను ముడుచుకునేలా మీరు కూడా మీ అస్థ్రాలను దాచుకోవాలి. మీ ముఖ్యమైన విషయాలు బయటపడుతుంటే వాటిని రక్షించుకోవాలి.

అంటే మీరు శత్రువులతో ఎప్పుడూ పోరాడుతూ ఉండమని అర్థం కాదు. ఆ రంగం మొత్తం అభివృద్ధి చెందుతుందని భావిస్తే అవసరమైతే శత్రువులకు సహాయకారిగా కూడా వుండాలి. అనంతరం ఒకే రంగంలోని పోటీదారులు అసోసియేషన్లుగా మారతారు.

డాన్ విటో తన పుస్తకం 'ది గాడ్ ఫాదర్' లో చెప్పిన అణిముత్యాల్లాంటి వాక్యాలను ఎప్పుడూ గుర్తుంచుకోవాలి. 'శత్రువులను ఎప్పుడు అసహించుకోరాదు. అది న్యాయనిర్ణయశక్తిని కప్పివేస్తుంది'.

36

సదవకాశము



వ్యాపారంలో విజయమనేది 'అదృష్టం' మా లేక 'స్వయంకృషి'నా? ఇలా చాలా సార్లు ఎదురయ్యే ప్రశ్న. ముఖ్యంగా తమ కంపెనీలను నిర్వహించుకోవడంలో యిబ్బందులు పడేవారి నుంచి ఎదురయ్యే ప్రశ్న.

విజయమనేది 99 శాతం కష్టపడి పనిచేయడంతోను, ఒక శాతం అదృష్టంతోను వస్తుందని చెప్పుకోవాలి. అయితే మీరు ఉత్తమ ప్రయత్నాలు చేయనంతవరకు మీకు అదృష్టమనేది కలుగదు. అలా చేసినప్పుడు అవకాశం/అదృష్టం మీ తలుపు తడుతుంది.

చివరకు అటువంటి అవకాశం కలిగినప్పుడు, మీరు కోరుకుంటున్న మీ విజయాన్ని పొందబోతున్నప్పుడు మీరు తగినంత అప్రమత్తంగా వుండాలని చాణక్య చెబుతారు.

“ఎవరైనా సమయం వచ్చినప్పుడు పనులను చేసుకోలేకపోతే ఆ పనులు చేసుకునేందుకు మరల అవకాశం దొరకడం కష్టమవుతుంది”. (5. 6. 31)

అవకాశమనేది రెండోసారి తలుపు తట్టదని సామెత మీరు వినే ఉంటారు. కానీ యిక్కడ యింకో ఆసక్తికరమైన విషయం వుంది. అవకాశం మీరు మెలకువతో

ఉన్నప్పుడైనా లేక నిద్రించేటప్పుడైనా రావచ్చు.

ఇంకా మనం ఒక విషయాన్ని తెలుసుకోవాలి. అవకాశమనేది సరిపోదు, సదవకాశమనేది ఉండాలి. ఈ సదావకాశాన్ని మనం ఎలా గుర్తించగలం?

చాణక్య చెప్పిన ప్రకారం కొన్ని సూత్రాలను అనుసరించవచ్చు.

- అత్యుత్తమ కంటే మరొకటి లేదు

సాధారణంగా వ్యాపారంలో మెలకువలను తెలుసుకునేవారు అన్ని అవకాశాలను సదవకాశాలని అనుకుంటారు. ఇది నిజం కాదు. తప్పు-ఒప్పు, మంచి-చెడు, ఉత్తమం-అత్యుత్తమం అనేవాటి తేడాలను తెలుసుకునేందుకు సంవత్సరాల కొద్ది పోరాడాలి. మీ వంతు ప్రయత్నాలను మీరు చేయాలి.

- తిరస్కరించడం నేర్చుకోవాలి

ప్రతి దానిని అవకాశంగా భావించి 'సరే' అనాలనిపిస్తుంది. కానీ అవకాశం వచ్చినప్పుడు-దానిపై ఆలోచించి, అది లాభదాయకమైనదేనా అనేది చూడాలి? దానిపై ప్రణాళిక వేసిన అనంతరమే దానిపై పెట్టుబడి పెట్టాలి.

- వెంటనే దిగిపోవాలి

అది వీలవుతుందని ఒకసారి మీరు భావిస్తే వెంటనే అందులోకి దిగిపోవాలి. ఇటువంటి స్థితిలో మరీ ఎక్కువగా ఆలోచించకూడదు. అందులోకి దిగిపోయి మన సామర్థ్యాన్ని చూపించాలి. మళ్ళీ అటువంటి అవకాశం వస్తుందా అనేది మీకు తెలియదు.

ఒక వ్యాపారవేత్త విజయాన్ని మాత్రమే జనం చూస్తారు. కానీ ఆ విజయం కోసం ఆయన పడిన కష్టాన్ని గుర్తించరు.

మెక్ డొనాల్డ్ వ్యవస్థాపకుడు రే క్రాక్ను ఒక ఇంటర్వ్యూలో ఒకసారి ' మీరు చాలా అదృష్టవంతులు, రాత్రికి రాత్రే విజయం సాధించారు' అన్నప్పుడు ఆయన 'అది నిజమే. కానీ ఆ రాత్రి ఎంత సుదీర్ఘమైనదో మీకు తెలియదు' అన్నారు.

మీ కలలను నిజం చేసుకునేందుకు మీ సమయాన్ని, బలాన్ని, ప్రయత్నాల్ని చేస్తూ విజయం సాధించబోతున్నామనుకున్నప్పుడు అశ్రద్ధగా వదిలేయకూడదు.

లక్ష్యం సాధించే వరకు విశ్రమించకూడదు అని వివేకానంద చెప్పారు.

ఇదంతా కాలం విలువను తెలియజేసేదిగా గుర్తుంచుకోవాలి.

37

గెలిచి, గెలిపించే నీతి



పెట్టుబడి దారులకు ఇండియా ఆకర్షణీయమైన గమ్యం. మన దేశంలో విదేశీ పెట్టుబడులు రోజు రోజుకు పెరిగిపోతున్నాయి.

మనం విదేశీ ప్రత్యక్ష పెట్టుబడులు పొందేందుకు ఒక మార్గం ఉమ్మడి వ్యాపారం. దీని ద్వారా ఒక విదేశీ కంపెనీ వ్యాపార అవకాశం కోసం భారత కంపెనీతో ఒప్పందం చేసుకుంటుంది. భాగస్వామ్యం ద్వారా లాభం ఆర్జించుటకు వారు ఒప్పందం చేసుకుంటారు.

ఇటువంటి పరిస్థితులకు కూడా చాణక్య దగ్గర ఒక సలహా వుంది.

అటువంటి ఉమ్మడి వ్యాపారం విజయవంతమవ్వాలంటే, ఆ యిద్దరు భాగస్వాముల మధ్య వీన్-వీన్(ఉభయ తారకం) పరిస్థితి ఉండాలి.

“ఇంకొకరి సహకారంతో ఒక పని పూర్తవుతుందంటే అతను ద్వంద పాలసీలు (జంట) ఎన్నుకోవాలి.” (7.1.18)

జంట పాలసీ అంటే ఉభయతారకమైనది.

కొత్త వ్యాపార అవకాశాలకు నిధులు అవసరం. పెట్టుబడిదారులు యిలా వ్యాపారంలో పాలు పంచుకుంటారు.

ప్రైవేటు భీమా కంపెనీలు ఈ ఉమ్మడి వ్యాపారాలకు మంచి ఉదాహరణలు కాగలవు. ఈ కొత్త భీమా కంపెనీలు పూర్తిగా భారత కంపెనీ, విదేశీ కంపెనీల ఉమ్మడి వ్యాపారంగా

నడుస్తున్నాయి. ప్రభుత్వం రంగంలో విదేశీ ప్రత్యక్ష పెట్టుబడులకు అవకాశం కల్పించడంతో యిటువంటి వ్యాపారం జరుగుతోంది.

భారత భాగస్వామికి భారతదేశ వినియోగదారులతో అనుభవం ఉండగా, భీమారంగంలో విదేశీ పెట్టుబడిదారుడు ఆరితేరి ఉంటారు. ముందు ముందు భారత్ ఒక కొత్త మార్కెట్ గా మారనుండడంతో ఆ దేశ కంపెనీలతో కలిసి పనిచేయడం ద్వారా విదేశీ కంపెనీ యిక్కడి వ్యాపారంలో అనుభవం సంపాదిస్తుంది. ఇక దేశీయ కంపెనీకి కొత్త వ్యాపారంలో విశేష అనుభవం ఉన్న విదేశీ కంపెనీతో కలిసి పనిచేయడం ద్వారా లబ్ధి చేకూరుతుంది. ఉభయ తారకం అంటే యిదే. ఇరువురికి లబ్ధి చేకూరడం.

విజయవంతమైన ఉమ్మడి వ్యాపారంలోకి ఎలా ప్రవేశించాలనేదానికి కొన్ని చిట్కాలు...

- మీ నైపుణ్యంపై నమ్మకం ఉండాలి

మీ సంస్థ ఏదైనా ఒక విషయంలో బాగా రాణించగలగాలి. ఈ విభాగంలో మీరు నిపుణులుగా వుండాలి. అందుకు గత రికార్డులు అవసరమే.

- ప్రణాళిక సిద్ధం చేసుకోండి

మీ ప్రస్తుత వ్యాపారాన్ని పెట్టుబడిగా పెడుతూ మరో పెట్టుబడిదారుని వద్దకు వెళ్ళబోయేటప్పుడు ఇది ఉభయతారకంగా ఉంటుందని నమ్మకం ఉండాలి. మీరు పెట్టుబడిని పొందితే, ఎదుటివారు నైపుణ్యాన్ని పొందగలరు.

- మీలాగే ఆలోచించే భాగస్వామిని వెతకాలి

ఎవరో ఒక భాగస్వామి పొందడం వల్ల మీ సమస్య పరిష్కారం కాదు. ఒకరిపై ఒకరు నమ్మకం ఉండాలి. ఈ భాగస్వామ్యం వల్ల అదనపు ప్రయోజనం కలుగుతుందనే నమ్మకం కలగాలి.

వ్యాపారాన్ని నడుపుతున్నప్పుడు యిద్దరు భాగస్వాములు ఒకరికొకరు అండగా నిలవాలి.

‘ఉమ్మడి వ్యాపారంలో నష్టం రావడం లెక్క కాదు, మనం మంచి భాగస్వామిని ఎంచుకున్నామా అనేదే కావాలి’ అని ఒక పెట్టుబడిదారుడు అన్నారు.

మీరు అలాంటి భాగస్వామిగా ఉండండి.

38

విజయమిచ్చే ఆయుధము



ఎదుటివారు ఆలోచించడానికి ముందే మీకు ఆ ఆలోచన రావాలి. ఇది యుద్ధనీతి. చదరంగంలో కూడా ఇది వర్తిస్తుంది. మనం వేసే ప్రతి ఎత్తుకు ముందు ఎదుటివారి ప్రతి ఎత్తును అధ్యయనం చేసి, విశ్లేషించి, జాగ్రత్తగా గమనించాలి. ఒక వేళ ముందే మీరు ఎత్తు వేయాల్సి వచ్చినప్పుడు ప్రణాళికతో వేయాలి.

తీక్షణంగా గమనించేవారినుంచి యిటువంటి ప్రణాళికలను రక్షించుకోవాలి. ఇది వ్యాపార వేత్త అప్రమత్తంగా వుండాలని చెప్పకనే చెబుతుంది. ఒక కొత్త ప్రాజెక్టును చేయబోతున్నప్పుడు కానీ, లేక ప్రస్తుత ప్రాజెక్టును నడుపుతున్నప్పుడు కానీ అత్యంత గోప్యంగా ఉంచుకోవాలి. అందుకే గోప్యం అనేది చాలా ముఖ్యమైన ఆయుధం అవుతుంది

చాణక్య సలహా ఏమిటంటే..

“మనం ఏమి చేయబోతున్నామనేది యితరులకు తెలియకూడదు. మనం చేయాలనుకున్న పని ఎప్పుడు మొదలవుతుంది, ఎప్పుడు అయిపోతుందనేది దానికి సంబంధించిన వారికే తెలియాలి.” (1.15.17)

మీరు యేమి చేస్తున్నారు, యేమి ఆలోచిస్తున్నారు, మీ కదలికలేమిటి అనేవి యితరులకు తెలియకూడదు. మీరు ప్రతి కదలిక ఎంతో గోప్యంగా వుండాలి. ఇతరులకు తెలియని విధంగా ఉండాలి.

పోలీసు శాఖ, ఆర్మీ, సి.బి.ఐ వంటి వృత్తిపరమైన, అధికారం గల సంస్థల్లో తరువాత ఆదేశం ఎలా ఉంటుందో అనేది ఎవరికీ తెలియదు. దాని మీద పనిచేసే అతికొద్ది మందికి మాత్రం దీని గురించి తప్పని సరిగా తెలిసి ఉండాలి. వారి మధ్య పరస్పర సహకారానికి ప్రణాళికాబద్ధంగా వ్యవహరించేందుకు అటువంటి ప్రాజెక్టుకు సంబంధించిన రహస్యాలు

తెలిసి వుండాలి.

ఇటువంటి వారికి ఉన్నట్టుండి చివరి క్షణంలో రంగంలోకి దిగమని పిలుపు వస్తుంది. ఆదేశాలు వచ్చేవరకు సీనియర్లు ఆ ప్రణాళికను వారి వద్దనే రహస్యంగా వుంచుతారు.

ప్రణాళికకు, ఆచరణకు మధ్య చాలా తేడా వుంటుందనేది గుర్తుంచుకోతగ్గ బంగారం లాంటి నిబంధన. మీరు ఖచ్చితమైన ప్రణాళికను రూపొందించుకుని ఆలస్యం చేయకుండా ఆచరణలో పెట్టాలి. ఆచరణలో పెట్టాల్సి వచ్చినప్పుడు ప్రణాళిక పరంగా లోపాలు వుండకూడదు.

కానీ దానిని ఎదుర్కోవాలి. గోప్యంగా వుంచడమనేది నేర్చుకోవాలి. ఏదైనప్పటికీ మనకు ఉపయోగపడేందుకు కొన్ని చిట్కాలు....

- వాయిదా

ప్రణాళికను ఎవరికైనా చెప్పాలని అనుకుంటున్నప్పుడు పనిని వాయిదా వేసుకోవాలి.

మీకు మీరు కనీసం ఒక రోజు ఆగి చూడండి. ఒకసారి మీరు అలా చేసినట్లయితే మీలో స్వనియంత్రణ పెరుగుతుంది. దీనిని పాటించి అలవాటు చేసుకోవడం ద్వారా నిదానంగానైనా తప్పకుండా విషయాలు గోప్యంగా ఉంచగలుగుతారు. అంతేకాకుండా రోజు అరగంట పాటు నిశబ్దంగా ఉండండి. ఇది చాకచక్యంగా ఆలోచించడాన్ని నేర్పుతుంది.

- ఆచరణలో పెట్టాకే మాట్లాడాలి

ప్రణాళికను కార్యరూపంలో పెట్టే వరకు మాట్లాడకూడదు. ఇది తిరిగి మనకే సమస్య అవుతుంది. మీ ప్రణాళికలను తెలియజేయడం ద్వారా అపాయాన్ని కొని తెచ్చుకున్నట్లువుతుంది. మీ కంటే ముందుగా దానిని గురించే ఆలోచించే అవకాశాన్ని శత్రువుకు ఇచ్చినట్టే.

- ముందుగా ఆలోచించుము

ఎందులోనైనా విజయం సాధిస్తున్నప్పుడు మనం దానిని గురించి యితరులకు చెప్పడానికి యిష్టపడతాము. లేకపోతే మనం బడాయిలు పోయినట్లు అనిపిస్తుంది. దీనిని నివారించడానికి ఉత్తమమైన మార్గం ఏమిటంటే కొత్త ప్రణాళికలను వెంటనే మొదలు పెట్టాలి. కొత్త ప్రణాళికలతో ఎప్పుడూ బిజీగా ఉండేలా చూసుకోవాలి.

ప్రఖ్యాత సాధువు, డివైన్ లైఫ్ సొసైటీ వ్యవస్థాపకుడు స్వామి శివానంద దీనిపై గొప్పగా సెలవిచ్చారు. 'మీరు ఉత్పాదకత గల మనిషిగా నిరూపించుకోవడానికి కనీసం ఒక నెల రోజుల పని మీ ముందు ఉంచుకోవడం ఒక్కటే మార్గం.'

ఆ సలహాను పాటించండి!

39

యుద్ధమును జయింపుము



వ్యక్తిగతంగా గానీ, వృత్తిపరంగాగానీ జీవితంలో ఎప్పుడూ పోటీ వుంటుంది. తద్వారా శత్రువులు కూడా వుంటారు. మన కంటే మన శత్రువు ఎంత బలవంతుడుగా వుండగలడో తెలుసుకుంటే ఆశ్చర్యపోతావు. దాని అర్థం మనం ఓడిపోతున్నామని అర్థమా?

లేదు. చాణక్య ఓటమిని ఎప్పటికీ ఒప్పుకోరు. ఆయన ప్రాక్టికల్ గా ఉండే మనిషి. ఆయన వ్యూహారచనలో నిపుణుడు. ఆయన చుట్టూ ఉండే మనుషుల స్వభావాలను పరికించి చూసిన మనిషి.

అంతిమ విజయానికి ఒకటి రెండు అపజయాలు ఎదురైనా పట్టించుకోకూడదని ఆయన నమ్మేవారు. ఇప్పటికిప్పుడు కాకపోయినా దీర్ఘకాలంలో శత్రువుపై ఎలా విజయం సాధించాలనేది చాణక్యకు తెలుసు.

'తన శత్రువు కంటే బలమైన వ్యక్తి యొక్క సహాయాన్ని అర్థించాలి' అని చాణక్య చెప్పారు. (7.2.6)

పైన చెప్పిన సూత్రం తేలికైంది, అద్భుతమైంది, మేనేజ్మెంట్ లో మాణిక్యం లాంటిది. ఇది నిజ జీవితంలో కూడా ఉపయోగపడుతుంది. బలవంతుడైన శత్రువుని ఎదుర్కొనాల్సి

వచ్చినప్పుడు, అంతకంటే బలమైన స్నేహితుడిని నీ వైపు కలిగి వుండడం మంచిది.

చాణక్య దీనిని ఎందుకు చెప్పారు?

- బలం

భారత మాజీ రాష్ట్రపతి, మిసైల్ మేన్ ఏపీజే అబ్దుల్ కలాం ఒకసారి ఏమన్నారంటే, 'బలం మాత్రమే బలాన్ని గౌరవిస్తుంది' గొప్ప బలాన్ని చేకూర్చుకోవడం ద్వారా శత్రువుకంటే మనం అధికమైన బలాన్ని కలిగి వుండాలి. ఒకవేళ అలా కానప్పుడు చాణక్య చెప్పినట్టు బలవంతుడైన స్నేహితులను కలిగి వుండడం ద్వారా పోటీదారుని ఎదుర్కొనేందుకు దోహదపడుతుంది.

- అనుభవం

బలవంతుడైన స్నేహితుడు యుద్ధాన్ని జయించడంలో మంచి అనుభవం కలిగి వుంటాడు. వైపరిత్యాల సమయంలో వీరు మార్గదర్శకంగా ఉండడమేకాక, ఆశ్రయం కల్పించి సహాయపడగలరు. ఇటువంటి స్నేహితుడు అనుభవంతో చెప్పే సలహాలను పాటించాలి.

- దీర్ఘకాల వ్యవహారం

సమస్యలను ఎదుర్కొనే సమయంలో మీ 'ఇగో'ను సరిచూసుకుంటూ వుండాలనేది ఎప్పుడూ గుర్తుంచుకోవాల్సిన విషయం. శత్రువును ఒక్క క్షణకాలమైనా తేలికగా అంచనా వేయకూడదు. దీర్ఘకాల ప్రయోజనాన్ని దృష్టిలో ఉంచుకుని మీ 'ఇగో' ని కట్టిపెట్టి మీ శత్రువు కంటే బలవంతుడైన వ్యక్తిని ఆశ్రయించి సహాయాన్ని అర్థించాలి. దీర్ఘకాలపు కలత ద్వారా బయటపడగలిగినప్పుడే మీరు విజయం సాధించగలుగుతారు.

చిన్న చిన్న పోరాటాల్లో ఓడినప్పటికీ అంతిమ యుద్ధంలో విజయం సాధించాలి.

మీ వ్యక్తిగత తర్కాన్ని వదిలేసి అనుభవజ్ఞుడైన మీ స్నేహితుని సలహాలతో తెలివితేటల్ని సంపాదించుకోవాలి.

‘సర్కార్’ సినిమాలో అమితాబ్ బచ్చన్ డైలాగ్ గుర్తుందా?

‘తాకత్ జుడ్నే సే ఆతీ హై టుట్నే సే నహీ’... “బలమనేది స్నేహితులను యేర్పరచుకోవడంతో కలుగుతుంది. వారిని వదులుకోవడం ద్వారా కాదు అని మనం ఎప్పుడూ గుర్తుంచుకోవాల్సిన విషయం” చెప్పారు.

40

గెలిచి గెలిపించే పరిస్థితి



ప్రముఖ మేనేజ్మెంట్ గురు స్టీఫెన్ కవే మొట్టమొదటిగా ఈ పదాన్ని చెప్పారు. ఇది ప్రస్తుతం కార్పొరేట్ ప్రపంచంలో సాదాసీదాగా వాడుకలో వుంది.

అయితే దీని అర్థం ఏమిటి? ఒక ఆటలో యిద్దరు ఎక్కడైనా గెలుస్తారా? కాని యిది నిజమే! ‘బతుకు, బతకనివ్వ’ అనే సిద్ధాంతాన్ని ఆధారంగా చేసుకోని మేనేజ్మెంట్ ఆలోచనలలోకి యిటువంటి దృష్టాంతం వచ్చింది.

నిజానికి యుద్ధాన్ని తప్పించవలెనన్న సిద్ధాంతం మన చాణక్య ద్వారానే వ్రాయబడింది.

‘యుద్ధంలో నష్టాలు, నివాసదూరము, ఖర్చులు, అడ్డంకులు ఉంటాయి.’ (7.2.2)

పోటీ మొదలై, అది ఆరోగ్యకరంగా లేనట్లయితే యిరువైపులా క్రూరమైన పరిస్థితులను ఎదుర్కోవలసి వస్తుంది. దీంతో సమయం, బలం (నగదు), వనరులు నష్టపోతారు. ఒక కంపెనీ మరో కంపెనీని దాటిపోవాలంటే చాలా ఖర్చుతో కూడుకున్న పని అనేది మనం గమనించగలము.

ఇప్పుడు అసలు విషయం ఏమిటంటే, ఇక పోటీ అనివార్యమైనప్పుడు ఒకరు విన-విన (ఉభయ తారకంగా) ఉండే పరిస్థితి గురించి ఎలా ఆలోచిస్తాడు. ఈ క్రింది పాయింట్ల గురించి జాగ్రత్తగా ఆలోచించండి.

- మనందరం పంచుకోవాలి

కార్పొరేట్ ప్రపంచంలో పెద్ద బహుమతి ఏమిటంటే మార్కెట్. ఏది ఏమైనప్పటికీ ఏ ఒక్క కంపెనీ వంద శాతం మార్కెట్ షేర్ను రాబట్టలేదు. ఇది యితకు ముందు జరగలేదు, భవిష్యత్లో కూడా జరగదు.

కాబట్టి ఎంత మార్కెట్ను పొందగలిగామనేదానికన్నా, ఉన్న బిజినెస్ను ఎలా విస్తరించుకోవాలనేది ఆలోచించాల్సిన విషయమనేది గుర్తుంచుకోవాలి. మన వ్యాపారం విస్తరణ జరుగుతుంటే తప్పకుండా మంచి మార్కెట్ షేర్ను పొందగలము.

- మనందరం బోధించాలి

ఇది వినడానికి కొత్తగా వుండవచ్చు. కానీ బిజినెస్ నాయకులు బోధించడానికి సిద్ధపడడమనేది చాలా ముఖ్యమైన విషయం. ఒక వ్యాపార నాయకుడు చాలా పెద్ద పాత్ర పోషించాలి. అందులో బోధించడం అనేది చాలా ముఖ్యమైనది. సంవత్సరాల కొలది సంపాదించిన అనుభవాన్ని టాప్ బిజినెస్ లీడర్లు యితరులకు తప్పకుండా నేర్పాలి.

గుప్తమైన శక్తిగల మార్కెట్లో వారి స్వంత కంపెనీ మరియు రంగం గురించి అవగాహన పరచాల్సిన అవసరం వుంది. బిజినెస్ స్కూల్స్లో వారు గెస్ట్ లెక్చర్స్ ఏర్పాటు చేయాలి, స్వంత కంపెనీలలో ఉండే యవకులను అన్ని విషయాలు తెలియజెప్పాలి. అంతేకాకుండా అదే రంగానికి చెందిన పారిశ్రామిక రంగాలతో సదస్సులు ఏర్పాటు చేయాలి.

- ఎక్కువ మంది విజేతలను తయారు చేయాలి.

'విన-విన' (ఉభయ తారకం) గురించి ఆలోచించడానికి ఉత్తమ మార్గం మీలాగే ఎక్కువ మంది విజేతలను తయారుచేయడమే. కొంత మంది చెప్పినట్లు 'ఎక్కువ మంది నాయకులను తయారు చేయగలిగినవాడే అసలైన నాయకుడు. అదే తరువాతి తరాలకు పెట్టుబడి.

అన్ని వనరులు చూడడం ద్వారానే సమర్థవంతమైన నాయకులను మీరు గుర్తించగలరు.

ఇండియా పారిశ్రామికంగా చాలా మార్పులు చోటు చేసుకుంటుంది. మిజోహులోని

జపాన్ బ్యాంకుకు చెందిన మానవ వనరుల విభాగ ఉపాధ్యక్షులు దివ్యా దయాళ్ చెప్పినట్లు 'రానున్న పదేళ్ళలో దేశం ఎదుర్కొనే ప్రధాన సమస్యల్లో ఉత్తమమైన నాయకులు లేకపోవడం ఒకటి'.

ఇటువంటి పరిస్థితులను తప్పించుకునేందుకు పెద్ద పెద్ద ఇండియన్ కార్పొరేట్ కంపెనీలు ప్రపంచస్థాయి లీడర్షిప్ మరియు మేనేజ్మెంట్ శిక్షణ కేంద్రాలను ఏర్పాటు చేసుకుంటున్నాయి.

దీని ద్వారా కేవలం ఆ పరిశ్రమకు మాత్రమే వుపయోగపడడం కాదు, మార్కెట్లకు, దేశాన్నంతటికీ కూడా వుపకరిస్తుంది. జాతీయంగా ఇండియా విన్ అయితే మనందరం విన్ అయినట్టే. 'విన్-విన్' పాలసీ.

41

విజయానికి కీలకం



కార్పొరేట్ వ్యూహాన్ని రూపొందించుకునేటప్పుడు కొన్ని రకాలైన సంఘాలు, సంబంధాలను యితరులకు తెలియకుండా రహస్యంగా వుంచాల్సినవి వుంటాయి. కొన్ని బహిరంగంగా, పబ్లిక్ తో చర్చించాల్సినవి వుంటాయి. ఆ రెండింటి మధ్య తేడాను తెలుసుకోవాలి.

ఉదాహరణకు కంపెనీకి ప్రచారకర్తగా వుండేవారు అందరికీ తెలియాలి. దానివల్లనే కంపెనీ అమ్మకాల లక్ష్యం సాధించుకునేందుకు వీలు కలుగుతుంది. కానీ కంపెనీకి చెందిన కీలకమైన టెక్నీషియన్స్, సలహాదారుల వివరాలు ఎటువంటి పరిస్థితుల్లోను బయటకు తెలియకూడదు.

అందువల్ల ఏ ప్రాజెక్టులోనైనా విజయం సాధించాలంటే, ఆ విజయానికి కీలకమైన వారిని గోప్యంగా వుంచాలి.

చాణక్య ఏమి చెబుతారంటే

“రహస్య సాహచర్యం వున్నప్పుడు. రహస్య నిర్ణయాలు విజయవంతమవుతాయి.”

(3. 1. 11)

ప్రతి వ్యాపార నాయకునికి స్నేహితులు, సహచరులు మరియు మార్కెట్ విశ్లేషణ నిపుణులు వుంటారు. వారి నుంచి ఆయన సలహాలు తీసుకుంటారు. వారికే సమాచారం యిస్తారు. వీరే ఆయన ఆలోచనలకు వనరుల్లాంటివారు. అవసరమైతే తప్ప అటువంటి వారి గురించి బయటకు చెప్పకూడదు. దీని ముఖ్యత్వాన్ని అర్థం చేసుకున్నప్పుడే ఆయన అనుకున్న గమ్యస్థానం (గోల్)కు చేరుకోగలుగుతారు.

ఒక ప్రాజెక్టులో గోప్యత పాటించడానికి కొన్ని సలహాలు

- ఆలోచనలకు అవకాశమివ్వాలి

ఒక మంచి 'బిలియన్ డాలర్' ఆలోచన వచ్చినప్పుడు చాలా మంది ఎగిరి గంతేస్తారు. వారు వెళ్ళి యితరులకు దాని గురించి చెబుతారు. తాము ఒక బంగారు గనిని కొట్టేస్తామని, యితరులు దానిని కొంటారని అనుకుంటారు. ఏదేమైనప్పటికీ ముందు గా ఎవరైనా (మీ పోటీదారుడైనా కావచ్చు) ఈ ఐడియాను అమలుపరచి దాని నుండి లబ్ధి పొందవచ్చు. కాబట్టి ఆ ఆలోచన ను ఎవరికైనా చెప్పేముందు దానిని మీ హృదయంలోను, మెదడులోను ఎదగనివ్వండి. దానికి తగిన సమయాన్ని మీకు మీరు ఇచ్చుకోండి.

- రహస్యంగా ప్రయోగించడం

మీ ఆలోచన ఒక రూపానికి వచ్చిన తరువాత, కొంత మంది ముఖ్యులతో మాట్లాడండి. వారు తప్పకుండా మీ ఆలోచనలను కార్యరూపంలోకి తెచ్చి సహాయం చేసేవారై ఉండాలి. ఆ ప్రాజెక్టు విజయవంతం కావడానికి అన్ని కోణాల్లో ఆలోచించాలి. దానికి ఎటువంటి పరిశోధనలు కావాలి, ఫైనాన్స్ ఎంత కావాలి, మానవ వనరులు, సాంకేతిక నిపుణులు, ప్రాజెక్టు కాలవ్యవధి వంటి వాటి గురించి ఆలోచించాలి. అప్పుడు మీకు ఎదురవ్వబోయే కష్టనష్టాల గురించి తెలుసుకోగలుగుతారు. 60అడుగుల విగ్రహాన్ని చేయడానికి శిల్పి ముందుగా 6 అంగుళాల సమానాను చేస్తారనే విషయం గుర్తుంచుకోండి.

- సమర్థవంతంగా కార్యరూపంలో పెట్టండి

విషయాన్ని బయటకు చెప్పాల్సి వచ్చేవరకు మీ కదలికలన్నీ చాలా గోప్యంగా ఉండాలి. అతి ముఖ్యమైనదేమిటంటే మీ ప్రణాళికలన్నీ మీ పోటీదారులనుంచి దూరంగా వుండాలి. ఇక మీ ప్రణాళిక కార్యరూపంలో పెట్టేప్పటికి అది సంపూర్ణంగాను, సమర్థవంతంగాను వుండాలి. ప్రత్యర్థికి మరో అవకాశం యిస్తే మీరు ఆ దెబ్బనుంచి తేరుకోలేరు.

42

ఆట సిద్ధాంతము



వ్యాపార నిర్వహణకు చాణక్య అర్థశాస్త్రం ఒక ముఖ్యమైన కోణాన్ని చెబుతుంది. అదే 'గేమ్ థియరీ'. మేనేజ్ మెంట్ రంగంలోని వారికి, ఆర్థికవేత్తలకు అందరికీ దీని గురించి బాగా తెలుసు. వ్యాపారంలో పరిస్థితి అంచనా వేయడంలోను, ముఖ్యంగా పోటీదారుల విషయంలో దీనిని వారు తరచూ వుపయోగిస్తుంటారు.

ఈ గేమ్ థియరీలో చాణక్య నిష్ణాతుడు. అర్థశాస్త్రంలో దీనిని 'మండల థియరీ' అంటారు. ఇది శత్రువులను పలు విధాల పరస్పర స్థాయిలో, రకరకాల కోణాలతో గణించే విధానాలను కలిగి వుంటుంది.

చాణక్య శత్రువును యుద్ధంలో, ఎదురుగా ఢీకొనాల్సి వచ్చినప్పుడు, చెప్పేదేమిటంటే....

'శత్రువును దగ్గరగా ఎదుర్కొనేటప్పుడు వారి బలహీనమైన భాగము మీద దాడిచేయాలి.' (7.2.12)

ప్రస్తుత కార్పొరేట్ ప్రపంచంలో శత్రువుకు వ్యతిరేకంగా మనం వేసే ఎత్తుగడలు ఎలా ప్రతి ఫలిస్తాయి?

కొన్ని చిట్కాలు:

- పోటీని అధ్యయనం చేయాలి

దెబ్బతీసే ముందు ప్రత్యర్థి గురించి లేక నిజనిజాలను తెల్పుకోవాల్సిన అవసరం వుందని ఎప్పుడూ గుర్తుంచుకోవాలి. యుద్ధంలో 99 శాతం సిద్ధపడడానికే వుంటుంది, ఒక్క శాతమే కార్యరూపానికి వుండాలనే దానిని గుర్తుంచుకోండి. మీ అడుగు వేసే ముందే పక్కాగా సిద్ధమవ్వాలి. ప్రత్యర్థికి సంబంధించిన సమాచారం సేకరించుకోవాలి, ఆయన ప్రణాళికలు, వ్యూహాలను తెలుసుకోగలగాలి.

- సరైన అభ్యాసం

పూర్తిస్థాయిలో సిద్ధమవ్వకుండా మార్కెట్ కు వెళ్ళకూడదు. (లేక మీ ఆఫీసుకైనా, ఆ విషయంకోసం) పెద్దవారితో నేరుగా నిర్ధారించుకునేటప్పుడు కూడా. మీ పనిలోను, పరిధిలో పూర్తిస్థాయిలో అనుభవాన్ని పొందగలగాలి. పోటీదారుని కన్నా ఎక్కువగా మీరు తయారుగా వుండాలి. నిజానికి యిలా కావాలంటే మంచి అనుభవజ్ఞుల దగ్గర సలహాసంప్రదింపులు తప్పక అవసరమవుతుంది. ఆయన సలహాలు పరిస్థితుల్ని మీకు అనుకూలంగా చేయగలవు.

- గేమ్ (పోటీ) నిబంధనలు తెలుసుకోవాలి

ఇది అత్యవసరమైన విషయం. ఆ గేమ్ నిబంధనలకు అనుగుణంగా మీ రోజువారీ కార్యకలాపాలు, వ్యాపార లావాదేవీలు వుండాలి. వాటిని మీరు సరిగా అర్థం చేసుకోవడం ద్వారా మీ విలువ పెరుగుతుంది. ఆ నియమ నిబంధనలను మీరు బాగా తెలిసినప్పుడు మీరు వాటిని మార్చగలరు కూడా.

భారత హాకీ జట్టును చూడండి. సంవత్సరాల పాటు ఒలింపిక్ క్రీడల్లో దానిని ఎవరూ జయించలేకుండాపోయారు. పోటీదారులు ఆటవిధులను పరిశీలించారు. గడ్డి భూమిమీద భారతీయులను జయించలేమని అర్థం చేసుకున్నారు. వారు ఆట నిబంధనలను మార్చారు. ఆటలోకి టర్ఫ్ ను తీసుకొచ్చారు. అప్పటి నుంచి, ప్రస్తుత అధునాతన ఆస్ట్రోటర్ఫ్ పై సైతం భారతీయులు పోరాడవలసి వస్తోంది.

ఈ నిబంధనలను పాటిస్తూ, మీ పోటీదారుని ఎదుర్కొనాల్సి వచ్చినప్పుడు మిన్నకుండకూడదు. ఆచరణలో పెట్టేటప్పుడు వ్యూహాలను రచించకూడదు. ఉత్తమ సమర్థవంతులు ప్రత్యర్థిని ఒక వేటులో ఓడించగలరు. ఇది మీకు కూడా పనిచేస్తుంది.

స్నేహితులను, శత్రువులను గెలుచుట

మనలో చాలా మంది ప్రతి సంవత్సరం తీర్మానాలు చేస్తుంటాము. కానీ జీవితమనే ఆటలో జయించడానికి యితరులతో మనం ఎలా నడుచుకోవాలనేదానిని తలచుకుంటామా?

ఈ కార్పొరేట్ ప్రపంచంలో యిది అతి ముఖ్యమైన కళ. స్నేహితులను సంపాదించుకున్నంత మాత్రాన విజయం రాదు. శత్రువులను కూడా జయించగలగాలి.

చాణక్య ఏమి చెబుతున్నారంటే...

“స్నేహముతో ఉండేవారిని అతను సమాధాన ప్రవర్తనతోను, బహుమతులు యిచ్చుట ద్వారాను, విరుద్ధముగా నున్నవారిని పోరాటముతోను, బలప్రయోగము వలనను జయించవలయును.” (11. 1. 3)

మనం జీవితాన్ని సాగించడానికి ప్రతి ఒక్కరికి రెండు రకాల మనుషులు వుంటారు. స్నేహితులు, శత్రువులు

- స్నేహితులను డీల్ చేయడం

స్నేహితులు మన జీవితంలో వెలుగు నింపుతారనేది మనం ఒప్పుకోవాల్సిందే. మన కష్ట సుఖాల్లో పాలు పంచుకునే స్నేహితులు లేకుండా మనం జీవించగలమా? అయితే ఒక స్నేహితుడిని జతచేసుకోవడానికి ముందుగా నీవు చేయాల్సిందేమిటంటే మీరు ఒక మంచి స్నేహితుడిగా మారాలి.

చాణక్య చెప్పిన ప్రకారం స్నేహితులకు నమ్మకం కుదిరించడం, బహుమతుల ద్వారా డీల్ చేయాలి (సంభాళించాలి). కావున వారి అవసరాలకు అందుబాటులో వుండాలి. ఏ స్నేహానికైనా ఉత్తమ పెట్టుబడి మీ ‘సమయం’. వారు కన్ఫ్యూజన్లోను, అసంతృప్తిలోను వున్నప్పుడు వారి మాటలు విని వారికి మార్గం చూపాలి.

స్నేహితులను గెలుచుకోవడానికి మరో మార్గం బహుమతులు. వారికి ఏదైనా బహుమతి వచ్చినప్పుడు చలించకుండా వుండేవారు, ఈ ప్రపంచంలో ఎవరూ ఉండరు. బహుమతులను స్వీకరించడమనేది మనిషి స్వభావం. బహుమతులు యిచ్చేటప్పుడు కొద్దిగా ఆలోచించాలి. వాటిని కొనేటప్పుడు ఉపయోగపడేవిగానే కాదు యిష్టపడే వాటిగా కూడా ఉండాలి. వాటిని చిరునవ్వుతో హృదయపూర్వకంగా అందజేయాలి.

• శత్రువులను డీల్ చేయడం

అసలు శత్రువులు లేకుండా ఉండడం చాలా మంచిది. కానీ నిజానికి ఇది సాధ్యం కాకపోవచ్చు. మనం వద్దనుకున్నా కూడా వారందరూ మన చుట్టూనే ఉంటారు. వారు పోటీదారులు రూపంలోనో, మామూలుగానో మన చుట్టూ వుండి అవకాశం కోసం ఎదురు చూస్తుంటారు.

కానీ మనలో చాలా మందితోటి సమస్య ఏమిటంటే, శత్రువును ఒంటరిగా ఎదుర్కోవాలనుకుంటాము. ఇది మీ ఓటమిని అనేకముగా ఖాయపరచుకున్నట్లే. అంతకంటే, శత్రువును ఎదుర్కొనుటకు ముందుగానే, మీ సైన్యాన్ని సిద్ధం చేసుకోవాలి.

ఉపనిషత్తుల్లో...ఒక విద్యార్థి 'అన్యాయం ఎందుకు జయిస్తుంది' అని గురువును అడిగినప్పుడు, దానికి కారణం మంచివారు కలిసిమెలిసి వుండకపోవడమే' అని బదులిచ్చారు. ఎప్పుడైతే మంచి తీం ను సిద్ధం చేసుకుంటారో మీ పోటీదారుని జయించడం చాలా తేలికవుతుంది. ఇంకా శత్రువులో చీలిక తెచ్చి వారిపై పూర్తిస్థాయిలో దాడి చేయగలవు.

సందర్భం ఏదైనా... ఆ రెండు రకాలను (డీల్ చేసేటప్పుడు) సంభాళించేటప్పుడు నిశ్చింతగా వుండాలి. మిమ్మల్ని మీరు గెలిచి తరువాత యితరులను గెలవాలి. 'స్నేహితులను, శత్రువులను సమచిత్తంతో చూడగలిగినవాడే తెలివైన మనిషి' అని మన వేదాలు చెబుతున్నాయి.



ఆస్కార్ విల్డీ ఒకసారి ఏమి చెప్పారంటే... 'నేను స్నేహితులను వారి చూపులను చూసి ఎంచుకుంటాను. కావలసిన వారిని వారి లక్షణాలను చూసి ఎంచుకుంటాను. శత్రువులను వారి తెలివితేటల్ని చూసి ఎంచుకుంటాను. మనిషి శత్రువులను ఎంచుకోవడంలో చాలా జాగ్రత్తగా వుండలేడు'.

నిజం ఏమిటంటే అది ఎప్పుడూ జరిగేదే. కావాలని మనం శత్రువులను తయారుచేసుకోము. కానీ మనం వ్యాపారంలో గాని, పోరాటంలో గానీ వద్దనుకున్నా వారు తయారవుతుంటారు.

అయితే అటువంటి పరిస్థితి వచ్చి మనకు వేరే అవకాశం లేనప్పుడు, వారిని ఎలా డీల్ చేయాలనేది తప్పని సరిగా నిర్ణయించుకోవాలి. ఎలా అంటే ఏదైనా ఆటలో జయించడానికి మీకొక వ్యూహం అవసరమనేది గుర్తించాలి.

చాణక్య కూడా ఆయన శత్రువులను గౌరవించేవారు, ఆయన సలహా ఏమిటంటే...

“శత్రువు ఇంటికి వారి అనుమతితోనే వెళ్ళాలి.” (1.16.10)

ఇంకో విధంగా చెప్పాలంటే... శత్రువులను ఎప్పుడూ గౌరవించాలి. మనం వారితో పోరాడాల్సి వచ్చినా, దానిని ఒక ఆరోగ్యకరమైన పోరాటంగా చూడాలి. ఇంకా మంచి ఉద్దేశం వుండేలా చూడాలి.

కానీ మనం ఎలా దీనిని చేయగలం? మీ శత్రువుతోను, పోటీదారునితోను డీల్ చేయడానికి ఇక్కడ కొన్ని చిట్కాలున్నాయి:

- వారిని తక్కువగా అంచనా వేయరాదు

పోటీదారుడు కూడా ఎక్కువ కాకపోయినా, మీలాగే తెలివైనవారుగానే ఉంటారు. కాబట్టి వారిని తక్కువగా అంచనా వేయరాదు. వారి కదలిక గురించి జాగ్రత్తను, అవగాహనతోను వుండాలి. శత్రువును ఎప్పుడు దాడి చేస్తారనేది మీకు తెలియదు. మీరూ అప్పుడు ప్రతిదాడి చేయలేరు. అతను తప్పకుండా ఓడిపోతాడని మీరు నమ్మితే అది జరుగదు.

- శత్రువును పూర్తిగా అవగాహన చేసుకోవాలి

అస్ట్రేలియా క్రికెట్ జట్టు విజయానికి కారణాల్లో ఒకటి ఏమిటంటే వారు ఎదురు జట్టు ఆటతీరును అవగాహన చేసుకోడానికి ఎక్కువ సమయం వెచ్చించడం. వారు శత్రువు ఆటలోని లోపాలను వీడియోల ద్వారా చూసి పసిగడతారు. అటువంటి పకడ్బందీ విశ్లేషణతో వారు శత్రువుపై గెలిచేందుకు ఒక ఆట వ్యూహాన్ని రచిస్తారు.

- సాధన...సాధన....మరింత సాధన

నా చేతిలో ఒక మంచి ఆయుధం ఉందంటే, ఆ పోరాటంలో నేను గెలిచినట్టు అర్థం కాదు. అసలైన యుద్ధంలో వుపయోగించడానికి ముందుగానే దానిని సమర్థవంతంగా వుపయోగించడం నేర్చుకోవాలి. సాధారణ పరిస్థితుల్లో కూడా ఉత్తమ యోధులు సాధన కోసం ప్రతిరోజు గంటల సమయాన్ని వెచ్చిస్తారు. అలాగే మీరు కూడా ప్రయోగాత్మకంగా మీ సాధనకు మెరుగులు దిద్దుకోవాలి.

- నెమ్మదిగా వుండాలి

యుద్ధానికి సిద్ధమవడమంటే మీరు వెళ్ళడం... యుద్ధం చేయడం కాదు. యుద్ధం అనేది ఎప్పుడూ చివరి ఎంపికగా ఉండాలి. అది ఎప్పుడు వినాశకారి, ఖర్చుతో కూడుకున్నది. కాబట్టి మీ శత్రువు రెచ్చగొట్టేందుకు ప్రయత్నించినా మీరు నెమ్మదిగా వుండాలి. మిమ్మల్ని ఆలోచించుకోనీయకుండా చేస్తున్నప్పటికీ శత్రువును ద్వేషించకూడదు. రాజకీయంగా కూడా యుద్ధానికి ముందు 'శాంతి' చర్చలు జరుగుతున్నాయి. కాబట్టి శాంతికి అవకాశమివ్వండి. మీ జీవితంలో కూడా.

ఇదంతా ఏ దేశమైనా రక్షణ సిబ్బందిని ఏర్పరచుకున్న చందంగానే వుంటుంది. ఏ సమయంలోనైనా యుద్ధానికి సిద్ధంగా వుంటారు. కానీ ఒక వేళ యుద్ధం జరగకపోయినా దానిని అవమానకరంగా భావించి, బాధాకరమైన పరిస్థితులను తెచ్చుకోకూడదు.

45

వ్యూహం X ఎత్తుగడ



వ్యూహం. ఇది ప్రస్తుత పరిస్థితుల్లో అత్యంత అపార్థం చేసుకుంటున్న పదం. చాలా

మంది మేనేజర్లు వ్యూహం, ఎత్తుగడలకు మధ్య తేడా తెలుసుకోలేరు. కానీ వాటి మధ్య ప్రాథమిక తేడాలున్నాయి... వ్యూహం అనేది దీర్ఘకాలానికి వర్తిస్తుండగా, ఎత్తుగడ స్వల్పకాలానికి పరిమితం. వ్యూహం అనేది ముందుచూపుతో చేస్తుండగా, ఎత్తుగడ పరిస్థితులకు అనుగుణంచే వేయాల్సింది. ముందుచూపుతో వ్యూహం వుంటే, అవసరాల ఆధారంగా ఎత్తుగడ వుంటుంది.

భాషాపరంగా చెప్పేటప్పుడు యుద్ధ సమయంలో శత్రువుపై దాడి, ప్రతి దాడి చేయడానికి ప్రణాళికను వ్యూహం సూచిస్తుంది. మేనేజ్‌మెంట్ మరియు లీడర్ షిప్ విభాగాల్లో ప్రస్తుతం ఒక సంస్థలో చాలా మంది ఈ స్ట్రాటజిక్ మేనేజ్‌మెంట్ (వ్యూహాత్మక యజమాని) పైనే పని చేస్తున్నారు. అయితే ఈ వ్యూహం అనేది అన్నింటిలోనూ జాగరూకత కలిగింది కాదు. దానికి మానవీయకోణం కూడా వుంటుంది. దీనిని వర్ణించడానికి ఉద్యోగుల సమస్యలను పరిష్కరించడం, వారి హృదయాలను గెలుచుకోవడం గురించి చెబుతాను.

చాణక్య ఏమి చెబుతున్నారంటే,

“సిబ్బంది పోరాటాన్ని ఆ సిబ్బంది నాయకుడిని జయించడం ద్వారా లేక ఆ పోరాటానికి కారణాలను తొలగించడం ద్వారా నివారించవచ్చు.” (8.4.18)

ఉద్యోగుల్లో అసంతృప్తి కారణంగా ఒక కంపెనీ లాక్‌అవుట్ అయిన పరిస్థితిని తీసుకుందాం. ఇది ఉద్యోగులకు యూనియన్లు ప్రాతినిధ్యం వహించిన 1970-80 మధ్య కాలాన్ని గుర్తుకు తెస్తుంది.

ఇటువంటి పరిస్థితిని ఎదుర్కొనేందుకు చాణక్యని ప్రయోగాత్మక మూడు సూత్రాలు ఎంతో వుపయుక్తంగా ఉంటాయి:

- లీడర్లను జయించడం

ప్రతి గ్రూపునకు లీడర్లు వుంటారు. సాధారణంగా నిర్ణయాలు తీసుకునేవారి ముందు వారికి సంబంధించిన విషయాలను బయటపెడుతుంటారు. లీడరును మెప్పించడం ద్వారా ఆ గ్రూపును మొత్తాన్ని జయించవచ్చు. ఏది ఏమైనప్పటికీ ఇక్కడ గుర్తుంచుకోవాల్సింది ఏమిటంటే ఆ నాయకుడు తన కోసం ఎక్కువ ఆలోచిస్తున్నారా లేక ప్రజల గురించి ఆలోచిస్తున్నారా అనేది. మీరు సంప్రదింపులు జరపడానికి ముందుగా గ్రూపు లీడరును

గుర్తించడంలో మీ వివేకం బయటపడుతుంది.

- కారణాలను నిర్మూలించడం

కార్మిక సంఘాలనేవి బలంగా వున్నప్పుడు కూడా కొన్ని సంస్థలు ఆ యూనియన్లను ఎదుర్కొనలేదు. కారణం? ఈ సంస్థలు ఎదురుకాబోయే సమస్యలకు ముందుగానే పరిష్కారం చేసేవి. అటువంటి సంస్థ ఉద్యోగితో నేను మాట్లాడిన విషయాలు నాకు గుర్తున్నాయి. 'మా చైర్మన్ కు మేము ఆయనతో మాట్లాడేందుకు ముందే మాకు కావలసినవి తెలుసుకునేవారు. మా డిమాండ్లు న్యాయమైనవిగా వుంటే బయటివారు కలుగజేసుకోకుండానే వాటిని పరిష్కరించేవారు'. అని ఆయన అన్నారు.

- ఉద్దేశ్యాన్ని తెలియజెప్పడం

మేనేజ్మెంట్ సలహాదారులు 'సమస్య విశ్లేషణ'ను యిష్టపడుతుంటారు. ఇలాంటివి జరగకూడదు. మీరు సమస్యల కోసం చూస్తే మీరు సంస్థను తప్పుబడుతూనే వుంటారు. దానికి బదులుగా మీ సంస్థ, దాని ఉద్యోగుల ఉద్దేశ్యాన్ని మనసులో ఉంచుకోవాలి. మనలో చాలా మంది సమస్యలను గుర్తించేవారున్నారు. ఇటువంటి మానసిక పరిస్థితిని మార్చుకుని లక్ష్యసాధనకు కృషి చేయాలి.

'ఒక ఉద్దేశ్యాన్ని నిర్ణయించుకుంటే దానికి కావలసినవి అనుసరిస్తాయి,' అని గాంధీజీ అన్నారు.

సరైన వ్యూహమనేది మీరు నిర్ణయించుకున్న ఉద్దేశ్యానికి రోడ్ మ్యాప్ లాంటిదని మీరు ఎప్పుడూ గుర్తుంచుకోవాలి. ఆ దారిలో వచ్చే అడ్డంకులను ఎత్తుగడలతో అధిగమించగలగాలి.

46

మీ దాడికి ముందు



'యుద్ధంలో మీ విజయం, ప్రశాంత సమయంలో మీరు సన్నద్ధమయ్యే దాని మీద

ఆధారపడి వుంటుంది' అని మిలటరీలో ఓ నానుడు ఉంది. భవిష్యత్తులో విజయవంతమవడానికి మనం ముందుగానే పరీక్షలు, ఇంటర్వ్యూలు, ప్రజెంటేషన్లు, మీటింగ్ లాంటి కొన్ని ఛాలెంజ్లకు మనం సిద్ధంగా వుంటాము.

కానీ మనం శత్రువును ఎదుర్కొనాల్సి వచ్చినప్పుడు మనం ఉన్న పళంగా వారిపై దాడి చేయకూడదు. ముందుగా శత్రువు ను జాగ్రత్తగా కనుగొని, అప్పుడు అటాక్ గురించి ఆలోచించాలి. ఒక్కోసారి దాడి చేయకుండా వుండడమే ఉత్తమమైన దాడిగా వుండగలదు.

“శాంతికిగాని సమరానికి గాని సమానమైన ప్రతిపాదన వున్నప్పుడు శాంతినే అలవాటు చేసుకోవటం మంచిది” (7.2.1) అని చాణక్య చెబుతారు.

అవును, యుద్ధమనేది చివరి మార్గంగా వీరుడు ఎంచుకోవాలి. యుద్ధం జరిగితే విధ్వంసం, ప్రాణ నష్టం ఆస్తి నష్టమే. కార్పొరేట్ నేపథ్యంలో కూడా యుద్ధం చేయాలా వద్దా అనే సందిగ్ధంలో ఉన్నప్పుడు పూర్తిగా అంచనా వేసి మీరు అడుగు వేయాలి.

కార్పొరేట్ యుద్ధం మిలిటరీ యుద్ధంలా రక్తపాతంతో వుండదు. అయితే యిది మాటల యుద్ధంగా, పోటీదారుని మార్కెట్పై దాడిగా, ఇంకా కోర్టు వ్యవహారాలతో, న్యాయపరమైన నాటకీయ పరిణామాలతో వుంటుంది.

ఇటువంటి నిర్ణయాలు తీసుకునేటప్పుడు కొంచెం ఆగి ఆలోచించాలంటారు చాణక్య. శాంతి మొదటి ఎంపిక, అయితే యుద్ధమే శరణ్యం అనే దానిని ఎలా నిర్ణయిస్తాము? వీటిని గురించి ఆలోచించండి:

- నష్టమేమిటి?

ఎవరికి వారు ప్రశ్నించుకోవాలి. ఒక వేళ యుద్ధాన్ని ఎంచుకుంటే తమకు జరిగిన నష్టమేమిటి? డబ్బు పరమైన నష్టం కాకుండా టైం నష్టపోవడం, శక్తి (వనరులు) నష్టపోవడం, టీం యొక్క నీతిని కోల్పోవడం వంటివి రకరకాల నష్టాలుంటాయి. యుద్ధం ఎప్పుడూ ఖర్చుతో కూడుకున్న వ్యవహారం. యుద్ధంతో 'పది సంవత్సరాల్లో మనం నిర్మించుకున్న దానికి ఒక్క రోజు యుద్ధంలో కోల్పోతాము' అని ఒక ఆర్మీ అధికారి అందంగా అభివర్ణించారు.

- లాభమేమిటి?

పోరాటానంతరం మనకు కలగబోయే లాభమేమిటి అనేదానిని చూడాల్సిన అవసరం వుంది. మనం దేని కోసం యుద్ధం చేస్తున్నాం? మనం ఏం సాధించబోతున్నాం? ఈ యుద్ధ విజయంతో అందరూ లబ్ధిపొందగలరా? ఇటువంటి విజయం లేకుండా మనం ఎదగగలమా? ఇటువంటి ప్రశ్నలు మనకి మనం సంధించుకోవాలి.

- కాల నిర్ణయం

చివరకు శాంతిని పొటించాలనేది లేక మనకున్న శక్తివంతమైన ఆయుధాలతో యుద్ధానికి వెళ్లాలనేది సరైన సమయంలో నిర్ణయం తీసుకోవాలి. ఇది తీర్పులాంటిది. మన వద్ద ఎన్ని ఆయుధాలు, మంచి శిక్షణ గల సిబ్బంది ఉన్నా మనం దాగుతున్న సమయం సరైనది కానప్పుడు గెలవడం అసాధ్యం. అయితే సరైన సమయంలో సరైన విధముగా స్పందించే చిన్న గ్రూపు అయినా విజయాన్ని చేజిక్కించుకుంటుంది.

ఈ ఊగిసలాట ద్వారా, అన్నీ తెలిసిన, స్తిమితంగల ఒక భక్తుడు తన ప్రార్థనను మార్చుకుని “భగవంతుడా ఎప్పుడు స్పందించకూడదో తెలుసుకునే సామర్థ్యం, యుద్ధానికి కావలసిన ధైర్యం, రెంటికీ తేడాను తెలుసుకునే తెలివి తేటలను నాకు యివ్వు” అని ప్రార్థిస్తాడు.

47

యుద్ధరంగం యొక్క స్థితులు



ఆర్మీ ఉపయోగించే ఆయుధాల వర్గీకరణ అర్థశాస్త్ర పుస్తకము 2, 18వ చాప్టర్లో సవివరంగా తెలుపబడింది. ఆర్మీ నాయకుడు ఆయుధాల జాగ్రత్తలపై సూచనలు యిస్తే సైనికులు యుద్ధానికి వాటిని సిద్ధం చేస్తారు. ఆయుధాల గురించిన పరిజ్ఞానం, వాటిని వుపయోగించే నైపుణ్యం కలిగి వుండడమే యుద్ధ విజయానికి కీలకం.

ఒక సంస్థ నాయకులు వారు యుద్ధానికి వెళ్ళబోయేముందు కలిగి వుండాల్సిన ఆయుధాలేమిటి? మనం యిక్కడ కొన్ని ధృక్పథాలను చూద్దాం:

- పరిజ్ఞానం మరియు సమాచారం

ప్రస్తుత ఆర్థిక స్థితి చిన్నగా 'నాలెడ్జి ఎకానమీ' గా మారుతోంది. మీరు పోరాడాల్సిన దానిని గురించి తెలుసుకోవడమే ఉత్తమమైన ఆయుధం. మీరు పలు రకాల పరిశ్రమలను అద్యయనం చేసినట్లయితే ఆయా రంగాల్లో ఉన్నతమైన కంపెనీలన్నీ పరిజ్ఞానాన్ని ఉపయోగించుకునేదానిపై దృష్టి పెట్టి వుంటాయి. పరిశోధనలు, అభివృద్ధి మరియు పరిజ్ఞానంపై పెట్టుబడులు సైతం పెట్టి ఉండడం గమనిస్తాం. మీ యుద్ధ ప్రణాళికలకు ఇది ఉపయోగపడుతుంది.

- సాంకేతికత

ప్రపంచం చిన్నదైపోతున్న ప్రస్తుత రోజుల్లో సమాచారాన్ని, లావాదేవీలను వేగవంతం చేయడానికి సాంకేతికతను సరైన విధముగా వాడుకోవడమే మార్గం. మీ సంస్థను సాంకేతికంగా తయారుచేయండి. అత్యాధునిక సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని తెలుసుకునేందుకు పెట్టుబడిగా మీ సమయాన్ని వెచ్చించండి. మీ పోటీదారులపై పైచేయి సాధించడానికి ఉత్తమమైన దానిని కనిపెట్టి ఉపయోగించుకోండి. ఇది 'ఓవర్ హెడ్స్' ఖర్చులను తగ్గిస్తుంది. తక్కువ జనాభా కలిగి, శక్తివంతంగా వుండే చిన్న చిన్న దేశాలు అధిక ఉత్పత్తికి సాంకేతికతను వాడుకుంటున్నాయి.

- సిబ్బంది

ఒక యంత్రంపై పనిచేసే మనిషి ఆ యంత్రం కంటే ముఖ్యమైనవాడు. అవును, మీ మనుషులు, మీ ఉద్యోగులలోనే మీ సైన్యం దాగి వుంది. బలమైన, శక్తివంతమైన సైన్యం లేకుండా యుద్ధంలోకి దిగాలనే ఆలోచన కూడా చేయలేవు. సైన్యం సైజు ఒక్కటి మాత్రమే ముఖ్యమైనది కాదు, దాని నైపుణ్యత కూడా ముఖ్యమైనదే. సరైన పనికి సరైన ఉద్యోగిని నియమించుకోవాలి. ఈ అవసరాలు తీర్చడానికి చాలా సంస్థల్లో మానవ వనరుల విభాగాలు పరిచయం చేయబడుతున్నాయి.

- ప్రేరణ

యుద్ధం చేయడానికి మీరు అవసరమైన అతి ముఖ్యమైన ఆయుధం ప్రేరణ. మీ

సంస్థ ప్రేరణతో తపన కలిగిన కంపెనీ అయినట్లయితే దాని ప్రతిఫలం ఉత్పత్తిలో తప్పక కనిపిస్తుంది. మీకు ఈ లక్షణం వుంటే మొదటి మూడు అనుసరిస్తాయి. ఇది 'మనిషి పట్టుదల' మార్పులను సృష్టిస్తుంది. చిన్న సంస్థల పట్టుదలలు వ్యాపార ధోరణి సైతం మార్చాయి. ఇది కొన్ని దేశాల విషయంలో కూడా నిజమైంది. మహా అయితే ముంబయి అంత సైజులో ఉండే సింగపూర్ దేశం ప్రస్తుతం ప్రపంచంలో విజయవంతమైన ఆర్థిక వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేసుకుంది.

ఒక నాయకుడుగా మీరు బయట యుద్ధానికి సిద్ధమవుతున్నప్పుడు ముందుగా మీరు అంతర్గతంగా జయించేందుకు ప్రయత్నించాలి. యుద్ధం చేసేందుకు మీలో ప్రేరణ కలగనప్పుడు ఎన్ని ఆయుధాలున్నా నిరర్థకమే.

'గగనతలానికి చేరుకునేందుకు అగ్ని రెక్కలు మీకు సామర్థ్యాన్ని యిస్తాయి' అని మన మాజీ రాష్ట్రపతి ఎ.పి.జె. అబ్దుల్ కలాం చెప్పారు.

48

సామాన్యుల మధ్య భాగస్వామ్యం



మన మాజీ రాష్ట్రపతి మిసైల్స్ తయారు చేస్తున్న రోజుల్లో ..'ఎందుకు మీరు విధ్వంసకరమైన ఆయుధాలను తయారు చేస్తున్నారు' అని అడిగినప్పుడు 'బలమే బలాన్ని గౌరవిస్తుంది' అని బదులిచ్చారు.

ప్రతి జీవిత కోణంలోను యిది నిజం. మనతో సమానమైన వారితోనే మనం భాగస్వామ్యం కాగలుగుతాము. మనకంటే రూపంలోను, విజ్ఞానంలోను చిన్నవారితో గడిపేటప్పుడు 'అదనపు విలువలు' చూడలేము.

మరో రకంగా చెప్పాలంటే మనకంటే పైన వున్నవారు మనలో ఎటువంటి విలువలను చూడలేదు. కావున ఒకే విధంగా ఆలోచించి, ఒకే హోదాలో ఉండేవారే బలమైన బంధాన్ని ఏర్పాటు చేసుకోగలుగుతారు.

'ఒకేవిధమైన ఈకలున్న పక్షులు ఒకేచోటున పోగవుతాయి' అనే నానుడి వుంది. దీనిని చాణక్య యింకో విధంగా చెప్పారు.

“సమానమైనవారిని మోసగించి జయించాలి లేకపోతే వారికి సాయం చేయాలి.”
(7.7.15)

అర్థశాస్త్రంలో సమానత అనే దానికి భావం ‘మిత్రుడు’ అదే స్నేహితుడు అని అర్థం. అలా పైన చెప్పిన విధంగా మీరు మీ మిత్రునికి సాయం చేయాలి, అతనిని దాటి వెళ్ళాలి. ఆయన మిమ్మల్ని సాయం అడిగేందుకు ముందుగానే.

- బాగా అర్థం చేసుకుంటారు

ఒకే స్థాయిలో ఉండేవారు ఒకరినొకరు బాగా అర్థం చేసుకుంటారు. వారి మానసిక స్థితి, వారి ఆలోచనలు, వారి దరి చేరే విధానం వంటివి వాటిలో. 400మంది సిబ్బందితో నడిచే ఒక కంపెనీ జనరల్ మేనేజరు అంతే సిబ్బందితో పని చేసే మరో కంపెనీ జనరల్ మేనేజరుకు కలిగే యిబ్బందులను తేలికగా అర్థం చేసుకోగలుగుతారు. అదే విధంగా ఒక పీహెచ్డీ విద్యార్థి యిబ్బందులు మరో పీహెచ్డీ స్టూడెంట్ అర్థం చేసుకోగలడు. వారి యూనివర్సటీలు వేరైనప్పటికీ. అందుకే వివాహ సంబంధాలు కూడా సమానస్థాయిలో ఆలోచనగలవారు, ఆర్థిక అంతస్తు, లక్ష్యాలుగలవారి మధ్యనే జరుగుతుంటాయి.

- ఆలోచనలో తోడ్పాటు

ఒకే స్థాయి గల యిద్దరు మనుషులు కలిసినప్పుడు వారు యిద్దరు ఒకరికొకరు ఉపయోగపడతారు. ఒకటితో ఒకటి కలపడం అన్నది రెండు కంటే ఎక్కువ. ప్రత్యామ్నాయాలు దొరుకుతాయి, ధోరణులు మారతాయి. ఒకటి కంటే ఎక్కువ ఆలోచనలు మీ మదిలో ఉత్పన్నమవుతాయి. ఒక్కరిగా మీరు స్వల్పంగానే ఉండవచ్చు. కానీ ఇద్దరు చిన్నస్థాయి వ్యక్తులు కలిసి ఒక గ్రూపుగా పెద్ద శత్రువును ఎదుర్కొనవచ్చును. సమాన అంతస్తు గల ఎక్కువ మందిని మీతో వుంచుకుంటే అతి పెద్ద పోరాటాలను జయించవచ్చు.

- మనం కలిసి పెరగవచ్చు

పెరగాలనుకోవడం మానవనైజం. కానీ అటువంటి పెరుగుదల మీ కోసమేనా? ఒకసారి ఒక ధనిక వ్యక్తి నేను పేదవానిగా ఉన్నప్పుడు బాల్య స్నేహితులతో ఆనందంగా

ఉండేవాడిని. కానీ యిప్పుడు ధనవంతుడుగా ఉన్నా, ఎటువంటి స్నేహితులు లేకుండా దీనంగా ఉన్నాను' అన్నారు. అందువల్ల మనం ఎదుగుతూ, ఆ ఎదుగుదలలో మన స్నేహితులను కూడా భాగస్వాములను చేయాలి.

మానవ జీవితమంతా భాగస్వామ్యంతో ఉంటుందనేది గుర్తుంచుకోవాలి. అయితే ఒక మంచి మనిషిగా ఉండడానికి సరైన ధృక్పథాన్ని చూసుకోవాలి, నిజ స్వభావం గల వారిని ఎంచుకోవాలి. అందరినీ కలుపుకొనిపోవాలి.

ఒక వర్గాన్ని, సంఘాన్ని, జాతిని నడిపించాలంటే మీకు నాయకత్వ లక్షణాలు తప్పనిసరిగా ఉండాలి.

49

నిరాపదైన వెనుకంజ



అత్యవసరాలు జరుగుతుంటాయి. అగ్ని ప్రమాదాల పోరాటాలు ఏ సమయంలోనైనా సంభవించవచ్చు. అత్యంత పోటీ ప్రదమైన కార్పొరేట్ ప్రపంచంలో శత్రువు వున్నట్లుండి దాడి చేయగలడు. అసందర్భంగా వచ్చే ఇటువంటి వాటిని ఎదుర్కొనేందుకు తగిన విధంగా సిద్ధమై వుండాలి.

“ఆదుకునేవారు లేనప్పుడు, తనకు నష్టమో, ఖర్చులో ఏర్పడినప్పటికీ, తనకున్న పెద్ద సైన్యమునకు కావలసిన ఆహారమును, దాణాను, ఇంధనమును, నీటిని అడ్డగించని శత్రువు యొక్క కోటలో ఆశ్రయము పొందవలెను.” (7.15.9)

అత్యవసరాలు, సంక్షోభాలు మనుషులను పరిగెత్తేలా చేసే సమయాలు ఉంటుంటాయి. అటువంటి సమయాల్లో సాయమం దించేందుకు చేతులు చాచే స్నేహితుల వద్దకు వెళ్ళాలి.

అయితే అటువంటి దానికి అవకాశం లేనప్పుడు, కొద్దిగా తగ్గి వుండాలి.

చాణక్య దీని కోసం కొన్ని చిట్కాలు యిచ్చారు:

- ఒక కోటను వెదుక్కోవాలి

కోట అనేది సామాన్యంగా ఎత్తైన గోడలతో రక్షణ స్థలంగా వుంటుంది. ఇది ఇంటి కంటే సాధారణ ఆశ్రయం లాగా ఉండదు. కోట అనేది రక్షకభటులతో రక్షింపబడుతూ మధ్యలో రాజు యొక్క నివాసము కలిగి వుంటుంది.

ప్రస్తుత కార్పొరేట్ ప్రపంచంలో కోట అనేది ఒక సంస్థ అన్ని కార్యకలాపాలను నెరవే ప్రధాన కార్యాలయంగా గుర్తించుకోవచ్చు.

అందువల్ల రాజు (ఆ సంస్థ చైర్మన్, డైరెక్టర్ లేక సి.ఇ.ఓ.) ఇతర రాజులు (ఇతర సంస్థల్లో అదే హోదాగలవారు)తో మంచి సంబంధాలను కలిగి వుండాలి. అందువల్ల ఎప్పుడైనా యిబ్బందికరమైన పరిస్థితుల్లో ఆయన వారి కోటలో ఆశ్రయం అడగగలడు.

- శత్రువు నుంచి రక్షణ

మీ తరువాత ఉండేవారే కాదు మిమ్మల్ని చేరుకోగలిగేవారు ఎవరైనా మీ శత్రువుగా వుండవచ్చు. మీరు మరో రాజు కోటలో సురక్షితంగా ఆశ్రయం పొందుతున్నారని తెలుసుకున్నప్పుడు మీ మీద దాడి చేయడానికి ఒకటికి రెండుసార్లు ఆలోచిస్తాడు.

ఇంకా యుద్ధమనేది కేవలం కదనరంగంలో మాత్రమే జరగదు. ఇద్దరు యోధుల ఆలోచనల మధ్య కూడా జరుగుతుంది. మీకు ఎప్పుడైతే మరో రాజు అండ ఉంటుందో, మీరు లాభపడిన అనుభూతి దానంతట అదే వస్తుంది.

- నష్టాల రూపాన్ని మార్చవచ్చు

మీ పై దాడి జరిగినప్పుడు, తన నష్టాలు, ఖర్చులను లెక్కించుకున్న తరువాతనే మీ శత్రువు మీ పై దాడి చేశారు అని తెలుసుకోగలరు. మీరు ఒంటరిగా వున్నప్పుడు, మిమ్ములను తేలికగా పట్టుకొనగలిగినప్పుడు మాత్రమే ఆ అంచనాలు తగినదిగా వుండును.

ఇప్పుడు మీరు మీ స్నేహితుని రక్షణలో మరొకరి కోటలో వున్నప్పుడు మీపై దాడి చేయడానికి మీ శత్రువుకు మరి కొంత శ్రమ, సమయం అవసరమవుతాయి. ఆయన కొత్త ప్రణాళిక రూపొందించుకోవాల్సి వుంటుంది. దానికి ఎంత మంది సైనికు లు కావాల్సి వుంటుందో నిర్ణయించుకోవాల్సి వుంటుంది. ఇది మీకు చాలా అనుకూల పరిస్థితి. మీ

శత్రువుకు కలిగే నష్టాన్ని మీరు పెంచుతారు.

పదునైన సైనిక వ్యూహకర్త చాణక్య. అటువంటివి ఎదురవడానికి ముందే ఎల్లప్పుడూ 'ఎగ్జిట్ పాలసీ' ని నిర్ణయించుకుంటారు. కావున మీరు అలా చేయగలరా? కార్పొరేట్ బోర్డురూంలో కానీ, మార్కెట్లో కానీ, కాంట్రాక్టుపై సంతకం చేసేటప్పుడు కానీ అప్పటి పరిస్థితిని అన్ని కోణాల్లో ఆలోచించాలి, అవసరమైతే మీరు తప్పుకునే అవకాశాన్ని కూడా మనసులో వుంచుకోవాలి.

50

పోటీలు ఉన్నప్పటికీ



నాయకుని పరిస్థితి బహిరంగంగా సవాళ్ళతో కూడుకున్నది. మంచి సమయంలో ఫలాలు అందరికీ అందుతున్నాయని నమ్మిన విధంగానే కష్టకాలంలో అందరికీ ప్రేరణ కలిగే పాత్రను పోషించగలగాలి.

కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రం ఒక రాజు తన సిబ్బందికి తాను యిచ్చే సవాళ్ళను ఎలా ఎదుర్కోవాలో తెలుసు అనే ధీమా కలిగి వుండాలని ప్రోత్సహిస్తుంది.

“శత్రువు సామ్రాజ్యాన్ని ఆక్రమించుకోవాలనే ఆకాంక్ష కలిగినవారు , ముందుగా తమ కోటలో ఉత్సాహాన్ని నింపాలి.” (13.1.1)

అయితే యిది ప్రస్తుత కార్పొరేట్ పరిస్థితులకు అంతగా అనుసరణీయం కాదు.

అనేక కలయికలతో, సంపాదనలతో భారత పరిశ్రమలు ముందుకు వెళుతున్నా పోటీదారులను జయించడానికి యింకా పరుగులు తీస్తూనే ఉన్నారు. యుద్ధంలో సైనికులులా.

దీనికోసం వారు వారి సిబ్బందిని పరుగుకు దింపే ముందు వారిని ప్రభావితం చేయాలి, విజయాన్ని అందుకునేందుకు తగిన చర్యలు తీసుకోవాలి.

- అనిశ్చిత పరిస్థితిని అర్థం చేసుకోవాలి

యుద్ధం ప్రకటించినప్పుడు సైనికులు వారి రాజు తరువాత అడుగు ఎలా ఉంటుందో ఊహించుకుంటుంటారు. ఎందుకంటే అన్ని వ్యూహాలు అందరికీ బహిర్గతం చేయలేరు కాబట్టి. ఇది సాధారణంగా కలిగే అనుమానమే.

ప్రయోజనాలపై దృష్టి పెట్టకుండా ప్రతికూలంగా ఆలోచించడం అనేది మానవ నైజం. ఒక నాయకునిగా మీరు యిటువంటి అనిశ్చిత పరిస్థితి అర్థం చేసుకుని, మీ సిబ్బందిలో ఆత్మస్థైర్యం ఎలా పొందుగొలపాలనేది ఆలోచించాలి.

- తెలియజేయడం మరియు ప్రేరేపించడం

ఒకసారి మీ ప్రణాళికను మీరు సిద్ధం చేసుకుని, మీ లక్ష్యాలను మీ బృందానికి తెలియజేయాలనుకున్నప్పుడు దానిని నిశ్చయంగా మరియు సంపూర్ణంగా చేయండి. మీ బృందం యొక్క ఆత్మస్థైర్యాన్ని గెలుచుకోవడమనేది ముఖ్యమైనది. ఒక బృందాన్ని దాని నాయకుడు ప్రేరేపించిన విధంగా బయటి వ్యక్తులు ఎవరూ చేయలేరు.

ఇంకా సంస్థ విజన్ మరియు దాని లక్ష్యాలు బృందానికి తెలిసి వుంటాయి కాబట్టి వారు దానికి కావలసిన విధంగా నడుచుకుంటారు. దీని వల్ల కలిగే అదనపు ప్రయోజనమేమిటంటే సంస్థ సిబ్బంది పూర్తి ప్రేరణ పొందడంతో పాటు వారి అనుమానాలన్నీ పూర్తిగా నివృత్తి అవుతాయి.

సిబ్బంది నుంచి వీలైనంత ఎక్కువ ఉత్పాదకతను తీసుకోవడానికి యిది అత్యవసరం. సిబ్బంది మీరు ఒంటరివారు కారని, మీకు మీ బృందానికి ఉమ్మడి ఉద్దేశాలున్నాయన్న భావన కలిగి ఉంటారు.

- ముందుకు వెళ్ళండి....జయించండి

దీనికి సంబంధించిన దూరదృష్టి, నాయకత్వం ముందుండి నడిపించే చర్యల వల్ల విజయం వైపునకు అడుగులు వేయవచ్చు.

సైజు అనేది ముఖ్యం కాదు. ప్రణాళికే కావాలి. అతి చిన్న బృందాలకు గొరిల్లాల పోరాట చిట్కాలు ఏ విధంగా సహాయపడతాయనే దానిని గురించి చాణక్య చెప్పినప్పటికీ, బాగా ప్రేరేపించిన బృందం జాగ్రత్తయైన కదలికలతో పెద్ద ఆర్మీని సైతం జయించగలవు.

సరే, జాగ్రత్తగా రూపొందించిన వ్యూహం, ప్రేరేపించిన బృందం, సరైన నాయకత్వం మాత్రమే సరిపోవు. ఏదైనా యుద్ధాన్ని జయించడానికి కారణాలు కావాలి. ఆ విజయంతో లభించే లాభాలను తెలియజేయడంతో మనం లక్ష్యాన్ని చేరుకోవచ్చు.

51

ఒక సంస్థను స్వంతము చేసుకొనుట



మెర్డెస్ అండ్ ఎక్స్పిసిషన్స్ (ఎం అండ్ ఏ) (కలయికలు మరియు ప్రాప్తాలు) అనేవి ప్రస్తుతం దాదాపు అన్ని పెద్ద కార్పొరేట్ సంస్థల కీలకమైన వ్యూహాలు, ముఖ్యంగా మన దేశీయ కంపెనీలకు, మరి, భారత కంపెనీలు ఎం అండ్ ఏ చర్యలకు ముందు వరుసలో వుండాలి. ఆ ఉద్దేశం పురాణాల్లో సవివరంగా చెప్పబడింది.

ఒక సంస్థను సంపాదించే మార్గాలను కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రంలో సైతం వివరించారు.

“సంపాదించడం అనేది మూడు రకాలు - కొత్తది, క్రమపద్ధతిలో వచ్చేది, వారసత్వంగా వచ్చేది.” (13.5.2)

అయితే చాణక్య కూడా దానిని స్పష్టంగా చెబుతారు...సంపాదించడమనేది ఎవరినో చంపి సాధించేది కాదని, ఇది సంపూర్ణంగా ఒక వ్యూహంతో రెండు పార్టీలు కలిసి ఉత్తమంగా పోరాడి సంపాదించుకునేది.

వస్తురూప లాభాలతో పాటు ఎం అండ్ ఏ సిబ్బంది వ్యవహారాలను కూడా చూస్తుంది. దీనిని సక్రమంగా అర్థం చేసుకుంటే వారు ఏ కేటగిరికి చెందినప్పటికీ యిటువంటి ప్రక్రియ మొత్తం దానంతట అదే విజయవంతం అవుతుంది.

- కొత్త సంస్థను తీసుకోవడం

పాత రోజుల్లో, రాజులు ఎప్పుడూ కొత్త రాజ్యాలను జయిస్తూ పోతుండేవారు. అయితే వారు ఆ కొత్త ప్రదేశం గురించి తెలుసుకున్నంత మాత్రమే సరిపోదు, వారు దానిపై చాలా పరిశీలనలను, పరిశోధనలను చేయాల్సి వుంటుంది.

ఆ రోజుల్లో కూడా ఒక కొత్త సంస్థ తీసుకోబోతున్నామంటే దానిని క్షుణ్ణంగా పరిశోధన జరపాలి. ఈ పరిశీలన అనేది సాధారణంగా వ్యూహాత్మక ప్రణాళిక బృందం బాధ్యత. లోతైన పరిశీలన జరిగిన తరువాతనే చర్చలు, సమావేశాలు అనేవి జరగాలి.

- నడుస్తున్న సంస్థను తీసుకోవడం

ఎక్కువ సార్లు కాకపోయినా ఒక రాజు ఆధీనంలో ఉండే కొన్ని రాజ్యాలు మరో రాజ్యంచేత తీసుకొనబడతాయి. సరైన నిర్వహణ లేకపోవడం, అశ్రద్ధ కారణంగాను ఇది జరగవచ్చు.

ఇది కార్పొరేట్ ప్రపంచంలో కూడా జరుగుతుంది. కంపెనీలు పెద్దవైనప్పుడు అందులోని చిన్న చిన్న విభాగాలపై దృష్టి సారించలేకపోతారు. వారు దానిని గమనించే సరికి వారి యాజమాన్య హోదా చిక్కుల్లో పడుతుంది. కావున సంపాదించడంలో తరువాత రకమేమిటంటే సక్రమంగా నడుస్తున్న దానిని సాధించుకోవడం.

- వారసత్వంగా పొందడం

యువరాజు వారసత్వంగా రాజ్యాన్ని పొందవచ్చు. అయితే తర్వాత రోజుల్లో అతని నుంచి అది తీసుకోబడుతుంది. అది కూడా అతని 'నమ్మకమైన' మంత్రుల చేతనే. కాబట్టి యువరాజు తనకు వారసత్వంగా రావాల్సిన వాటాపై ఆధిపత్యం సంపాదించాలంటే దానికోసం ఆయన పోరాడవలసి ఉంటుంది. వారసత్వపు ఆస్తిని సాధించడమంటే యిదే.

చిన్న చిన్న ఆస్తులు, సంస్థలపై ఆధిపత్యం కోసం కోర్టుల్లో నడిచే అన్ని కేసులు దీనిని సుస్పష్టంగా ప్రతిబింబిస్తాయి. వారసత్వ వాటా ఎవరిచేతులోనైనా ఉంటే దానిని సాధించేందుకు పోరాటమొక్కటే మార్గం.

సాధించుకునే విధానం ఎటువంటిదైనా వ్యూహాత్మక ప్రణాళిక అనేటువంటిది తప్పనిసరి. సంప్రదింపులకు కూర్చోనే రెండు వైపుల వారికి అవకాశమివ్వాలనేది దానికంటే ముఖ్యమైనది.

అన్ని కంపెనీలు విస్తరించాల్సిన అవసరమున్నప్పుడు, వారు ఖచ్చితముగా ఎక్కడ పెట్టుబడులు పెట్టగలరో అనే నిశితమైన ఆలోచన చేయాల్సి వుంటుంది. ఇది ప్రత్యేకించి తాము ఆస్తులపై పెట్టుబడి పెట్టేటప్పుడు వ్యక్తిగతంగాను అవసరమవుతుంది.

“దగ్గరగా చిన్న స్థలం, దూరంగా పెద్ద స్థలం వున్నప్పుడు, దగ్గరగా ఉన్నదానికి ప్రాధాన్యత యివ్వాలి. దానిని పొందడానికి, కాపాడుకోవడానికి తేలికగా వుంటుంది. రెండోది దీనికి వ్యతిరేకంగా వుంటుంది” (7.10.17-19) అని చాణక్య సలహా యిచ్చారు.

టాటామోటార్స్-పశ్చిమ బెంగాల్ లోని తృణమూల్ కాంగ్రెస్ 2008లో ఒక చిన్న భూమిపై పోరాడుకోవడం చాణక్య అర్థశాస్త్రంలోని ఈ పాయింట్ ను నా గుర్తుకు తెచ్చింది.

ముంబయి ప్రధాన కార్యాలయంగల టాటాలు సింగూరులోని నానో ప్రాజెక్టును 500 కోట్ల రూపాయలు నష్టమైనా వదులుకున్నారు. చాణక్య ప్రకారం లక్ష రూపాయల కారు ప్రాజెక్టు కోసం వారి ప్రధాన కార్యాలయానికి దగ్గరలో ఉండడంతో పాటు దానికి యిష్టపడే స్థానిక పాలకులు ముందుకు రావాలి.

కాబట్టి, మహారాష్ట్ర, గుజరాత్ లు ఉత్తమ ప్రాధాన్యతగలవిగా భావించడం జరిగింది. చివరకు గుజరాత్ కైవసం చేసుకుంది. అది ఎందుకో చూద్దాం.

• సామీప్యత

దగ్గరగా ఉండే స్థలం పెద్ద మొత్తంలో దూరంగా ఉండే స్థలం కంటే అన్ని విధాలా అనుకూలమైనది. దీనిని చేరుకోవడానికి తేలికగా వుంటుంది. దీని వల్ల నిర్ణయాలు వేగవంతంగా తీసుకునేందుకు వీలు కలుగుతుంది. పశ్చిమ బెంగాల్ విషయంలో సంబంధిత నాయకులతో చర్చలు జరిపేందుకు ఇది చాలా కష్టంగా మారుతోంది.

దూరంతో చాలా ప్రతికూలతలు వుంటాయి. ఇది సంయుక్త ప్రదేశాన్ని కనుగొనడంలో కష్టంగా మారుతుంది. బయటి పెట్టుబడిదారుని కంటే స్థానిక నాయకులే అక్కడి వారికి మంచి వారుగా కనబడతారు.

- పొందడం మరియు రక్షించుకోవడం

వారికి దగ్గరలో ఉండేవారి డిమాండ్లు, స్థానిక చట్టాలు తేలికగా తెలుసుకోగలరు. దాని వల్ల ఏదైనా పొందడం తేలికవుతుంది. దానిని రక్షించుకోవడం కూడా తేలికవుతుంది.

ఏదైనా అభిప్రాయభేదాలు తలెత్తినా స్థానికులు, నాయకులు తేలికగా కలుసుకుని ఒకరినొకరు చర్చించుకుని, ఫలవంతమైన నిర్ణయాన్ని వేగవంతంగా తీసుకోగలుగుతారు.

- ఒకరిని కాపాడటం

కష్టాల్లో ఉన్న ఒకరిని మరియు ఆ బృందం మొత్తాన్ని కాపాడవలసిన అవసరం వుంది. తనకు సంబంధించిన విషయాలను రక్షించుకోవడమనేది ఒక నాయకుని ప్రథమ కర్తవ్యం. స్థానిక దాడులనుంచి తమ 800 మంది సిబ్బందిని రక్షించడానికి టాటాలు చేసిన ఖర్చును అంచనా వేసుకోండి.

అదే వారు ముంబయిలోని తమ ప్రధాన కార్యాలయానికి దగ్గరగా వున్నట్లయితే యిది చాలా తేలికగాను, ఖర్చును ప్రభావితం చేసేదిగాను వుండేది.

ఒక కంపెనీ ఒక కొత్త ప్రదేశంలో పెట్టుబడులు పెట్టే ముందు, తరువాత అన్ని కోణాల నుంచి చూసుకోవాలి. అందరికీ లాభదాయకంగా వున్నప్పుడే విజయం సాధించడం వీలవుతుంది.

నాయకత్వాన్ని, స్థానిక ప్రభుత్వ విధానాలను కూడా పరిగణనలోకి తీసుకోవలసిందే. గుజరాత్కు ఉన్న ప్రయోజనం అదే.

53

శాంతి మరియు యుద్ధం



తీవ్రవాదం, బాంబు పేలుళ్ళు, మత ఘర్షణలు, రాజకీయ ఆందోళనలు మన జీవితాల్లో సాధారణమైపోయాయి. ఇది ఏ దేశానికైనా, దాని ప్రభుత్వానికైనా అంత

మంచిది కానప్పటికీ, యివి వ్యాపార వర్గాలకు, పనిచేసే సిబ్బందికి ఏ రకంగానైనా ప్రభావితం చేస్తున్నాయా?

వ్యాపార అభివృద్ధికి 'రిస్క్ మేనేజ్మెంట్' వుద్దేశం అనేది పరిశీలన చేయడానికి ఆసక్తికరమైన విభాగం. దీనిని గురించి చెప్పడానికి చాణక్యుకు ఏముంది?

“లాభం సమానంగా వున్నప్పుడు శాంతి కలుగుతుంది. అసమానంగా వున్నప్పుడు యుద్ధానికి దారి తీస్తుంది.” (7.8.34)

- శిక్షలు తప్పనిసరి

కౌటిల్యుడు చెప్పిన యీ ప్రకటన చాలా ఆసక్తికరమైనది. పరిస్థితి ఉభయతారకంగా ఉన్నప్పుడు మనం శాంతిని కోరుకుంటాము. (దండ-ఆయుధం, నీతి-వ్యూహం) అంటే శిక్షలు చెప్పే పుస్తకం అని కూడా అర్థం.

శిక్షలు పడతాయనే భయం వుంటేనే సమాజంలో శాంతి, క్రమశిక్షణలు వుంటాయి. నిజానికి ఎవరూ యుద్ధాన్ని కోరుకోరు. కానీ కొన్ని సందర్భాలలో ఇది అనివార్యమైనది. 'తీవ్రవాదంపై యుద్ధం' అనేది ప్రస్తుతం ప్రపంచవ్యాప్తంగా ఉన్న రాజకీయవేత్తలు వినిపిస్తున్న మాటలు.

- అన్ని అవకాశాలను పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి

చాణక్య ప్రఖ్యాత సిద్ధాంతమైన 'సామ దాన, దండ, భేద'లను యిక్కడ చెప్పుకోవాలి. ముందుగా మాట్లాడి, చర్చించుకోవాలి. ఇది మీ శత్రువులతోనే కాదు మీ బృంద సభ్యులతో కూడా. శత్రువుకు నిజంగా ఏమికావాలో అర్థం చేసుకోవాలి.

- నిర్ణయించిన చర్యలు తీసుకోవడం

ఇలా అన్ని రకాల విశ్లేషణ అనంతరం, తరువాతి చర్యల గురించి నిర్ణయించడం ముఖ్యమైనది. ఒక సంస్థ నిర్ణయం తీసుకుని దానిపై పనిచేయడం మన ప్రతిదేశ చరిత్రలో చూస్తూనే వుంటాము. అటువంటి నిర్ణయం చరిత్రను మార్చడమే కాదు, అది జాతి భవితవ్యాన్ని నిర్ణయిస్తుంది.

బ్రిటీష్ పాలనలో మన ప్రాంతం 'విభజించి పాలించు' అనే సిద్ధాంతం మీద పాలించబడిందని అందరూ అనుకున్నారు. కానీ మొట్టమొదటి హోం మంత్రి, ఉప ప్రధాని సర్దార్ వల్లభాయ్ పటేల్ అభిప్రాయం ప్రకారం 'మనకు మనం విభజన కావడంతో వారు మనల్ని పరిపాలించారు'

54

తీవ్రవాదాన్ని సంభాళించడం

భారత్ పై దాడి!

అయితే కొత్తేముంది? ప్రతి సంవత్సరం యిటువంటి వార్తలు వింటున్న ప్రతి భారతీయుడు అడిగే ప్రశ్న యివేది. దీని వల్ల ఆ యన ప్రతిసారి యిటువంటి భయానక దాడుల వార్తలు వింటున్నాడనేది అర్థమవుతుంది. చాలా మంది నిర్జీవమైన తత్వాన్ని కలిగి వుంటున్నారు. 'అఖిర్ ఏక్ దిన్ తో మర్నా హి హై' (చివరకు ఏదో ఒక రోజు మనందరం మరణించ వలసిన వారిమేగా అని)

చలించిపోయిన అనేక మంది పాఠకులు చాణక్య తన అర్థశాస్త్రంలో ఈ తీవ్రవాదాన్ని పరిష్కారం సూచించారా అని ఈమెయిల్స్ ద్వారా నన్ను అడిగారు.

ఆయన దగ్గర ఉంది. చాణక్య ఏమి చెప్పారంటే

“మంత్రి హోదా కలిగిన ముగ్గురు న్యాయమూర్తులు యిటువంటి నేరాల అణచివేతను తీసుకురావాలి.” (4. 1. 1)

కొటిల్వని అర్థశాస్త్రం యొక్క నాలుగో పుస్తక ప్రారంభ విభాగం నేరాలను సంభాళించడం(అణచివేయడం) గురించి చెప్పినది.

- కఠినతరమైన సిద్ధాంతాలు రూపొందించాలి

మన దేశంలో ప్రాణాంతకమైన నేరస్తులు తప్పించుకోవడం మనం ఎన్నోసార్లు చూసి వుంటాం? వారికి చట్టమంటే భయం లేదు. అందుకే అత్యంత కఠినతరమైన శాంతి

భద్రతల వ్యవస్థను తీసుకురావలసిన అవసరం వుంది. 9/11 తరువాత అమెరికా తీవ్రవాదుల దాడులతో నష్టపోని విషయాన్ని మీరు గమనించారా? కానీ మన విషయంలో ఈ దాడులు రోజురోజుకు పెరిగిపోతునే వున్నాయి.

2004 నుంచి 16 కంటే ఎక్కువ తీవ్రవాదుల దాడులను ఎదుర్కొన్నాము. మనం మేల్కొనడానికి యింకా కారణాలు కావాల్సి వస్తున్నాయి ఎందుకు? మన తప్పుల నుంచి నేర్చుకోవడానికి, వాటిని సరిదిద్దుకోవడానికి మనం ఎందుకు తయారుగా వుండలేకపోతున్నాము? తీవ్రవాదంపై ఒక కఠినమైన నిర్ణయాన్ని తీసుకోవలసిన అవసరం ఎంతైనా వుంది.

- పరిశీలన చేసి కార్యరూపంలో పెట్టాలి

ఇటువంటి పరిస్థితులను అమెరికా వంటి దేశాలు ఎలా ఎదుర్కొంటున్నాయో మన మంత్రులు పరిశీలన చేయాలి? వారి నుంచి నేర్చుకునేదానికి తగినట్టుగా ఒక ఆచరణీయ ప్రణాళికను తయారు చేయాలి. దాని తరువాత మనం యిక చేసేదేమీ లేదని వూరికే కూర్చోకూడదు.

ఇటువంటి ప్రణాళికలను కార్యరూపంలో పెట్టడాన్ని మన మంత్రులు తెలుసుకోవాలి. చిట్టచివరి దృశ్యంలో మన దేశ గతి నాయకుల చేతుల్లో వుంటుంది. నాయకులు ఉద్రుక్తులై వుండాలి.

- న్యాయ నిపుణులు కలవాలి

శతాబ్దాల క్రితం చాణక్య చెప్పిన దానిని చదవండి. ఒకరు కాదు ముగ్గురు జడ్జీలు ఒక ధర్మాసనంగా ఏర్పడాలి. ఎందుకు? ఎందుకంటే ఒక విషయం పై వారు విభిన్న అభిప్రాయాలను, కోణాలను తెలియజెపుతారు. ఏదేమైనప్పటికీ యిదే సిద్ధాంతంలో చాణక్య ఆ న్యాయమూర్తులు మంత్రుల హోదా కలిగినవారుగా వుండాలంటారు.

పాత రోజుల్లో మంత్రి అనేవాడు రాజుకు దగ్గరగా ఉండేవాడు. అదే పరిస్థితి ప్రస్తుతం ప్రతిబింబించడం చూస్తుంటాం. న్యాయ నిపుణులు, న్యాయ వ్యవస్థకు, ఎవరైతే వారి అధికారాలతో నిరూపించుకున్నారో ప్రత్యేకించి వారికి అధిక ప్రాధాన్యత యిస్తున్నారు.

‘ఇప్పుడు కష్టపడి పని చేస్తే తరువాత మనం ప్రశాంతంగా నిద్రపోవచ్చు’ అని వారు చెబుతారు.

ప్రజలు

55

ఒక గురువు క్రింద ఎదుగుట



రకరకాల ప్రాజెక్టులు, అసైన్మెంట్లు తీసుకున్నప్పుడు మనకు అనుభవజ్ఞుల సహాయం అవసరమై వుంటుంది. ఏదేమైనప్పటికీ, మనకు పెద్దవారి సలహాలు అవసరమైనప్పటికీ, మనము ఆ పని చేయగలమా అనేది వారు నిర్ణయించే విధంగా వుండకూడదు. మార్గదర్శకత్వంతో పాటు స్వేచ్ఛను ప్రతి ఉద్యోగి కోరుకుంటాడు.

ఆ మార్గదర్శి ఒక సలహాదారు అనేవారు పరిణితి చెందిన నాయకుడు. నాయకుడనేవాడు ఆదేశిస్తాడు, కానీ సలహాదారు నిర్దేశిస్తాడు (మార్గం చూపుతాడు). నాయకుడు ప్రక్రియలో భాగంగా వుంటాడు. కానీ సలహాదారు ప్రక్రియలో భాగం కాకుండా ఒక ఉత్తేరకంగా వుంటూ సలహాలను అందిస్తాడు.

ప్రతి ఉద్యోగి సంబంధిత విభాగాల్లో నిపుణులైన సీనియర్ల సహాయంతో ఎదుగుతారు. సలహాదారు వ్యవస్థ కార్పొరేట్ శిక్షణలో ఒక భాగమైపోయింది.

ఉదాహరణకు నారాయణ మూర్తి యిప్పుడు ఇన్ఫోసిస్కు అధికారికంగా ముఖ్య సలహాదారుడు. మనము కూడా చాలా మంచి సలహాదారులను మన చుట్టూ కలిగి వుండవచ్చు. వారి సాహచర్యంతో అనుభవాలతో మనం ఎలా లబ్ధిపొందాలనేది మనం తెలుసుకుని వుండాలి. దీనిని ఎలా చేయాలి అనే దానిని గురించి అర్థశాస్త్రంలో కొన్ని సూచనలున్నాయి:

- ఆయన ఆజమాయిషీని ఒప్పుకోవాలి

‘అయా విభాగాల్లో శిక్షకుల ఆజమాయిషీని అంగీకరించడం ద్వారానే శిక్షణ, క్రమశిక్షణలు సాధించడం కుదురుతుంది’. (1.5.6)

తన గురువుకు, సలహాదారుకు జూనియర్ లొంగిపోయే లక్షణాన్ని కలిగి వుండాలి. బుర్ర నిండా ఉపాయాలు కలిగిన కొత్త శిష్యులకు యిది కొంచెం కష్టంగానే వుంటుంది.

ఏదేమైనప్పటికీ సలహాదారుని ఆజమాయిషీని ఒప్పుకోవడం ద్వారా క్రమశిక్షణ చేకూరుతుంది. తన కంటే సలహాదారు విషయం బాగానే అర్థం చేసుకుంటున్నారనే దానిని అంగీకరిస్తాడు. ఒక్కోసారి వారి నిర్ణయాలను అంగీకరించడం కష్టంగా ఉన్నప్పటికీ వారిని అనుసరించి పోవలసిన అవసరం వుంది. కాలానుగుణంగా మీరు పూర్తి స్థాయి స్పష్టత గోచరమవుతుంది.

- నిరంతరాయమైన సంబంధం

‘శిక్షణ పునాదులు అక్కడే పడతాయి కాబట్టి, వారు పెద్దవారితో నిరంతరాయమైన బంధంతో నేర్చుకుని అభివృద్ధి సాధించాలి’. (1.5.11)

సలహాదారు ఆలోచనలు, సూత్రాలు, ఆలోచనా సరళితో సహచర్యం చేసేందుకు ప్రయత్నించడం తప్పని సరి. ఆ పనికి కావలసిన మానసిక స్థితిని పెంపొందించేందుకు యిది దోహదపడుతుంది.

మేనేజ్మెంట్ గురించి మనం విన్న సిద్ధాంతాలను సలహాదారు ప్రయోగాత్మకంగా అందజేస్తారు. ఏ శిక్షణ ముఖ్యోద్దేశమైనా ఒకరి అభివృద్ధి. సలహాదారు కనుసన్ననలో యిది జరుగుతుంది.

- నేర్చుకుంటూ ఆచరించాలి

‘నిరంతరాయ అధ్యయనంతో పరిజ్ఞానం, పరిజ్ఞానంతో ప్రయోగాత్మక పరిశీలనతో స్వయం నిర్ధారణ చేయాలి’ (15.5.16)

చివరిగా, సలహాదారు నుంచి నేర్చుకున్నదానిని ఆచరణలో పెడుతూ ఉండాలి.

నిరంతరాయమైన అధ్యయనం తెలివితేటల్ని పెంచుకునేందుకు ఉపయోగ పడుతుంది. అనంతరం తాను నేర్చుకున్న పాఠాన్ని ప్రయోగాత్మక పరిస్థితులకు అన్వయిస్తూ తాను ఎంతవరకు తెలుసుకున్నది పరీక్షించుకోవాలి. అందులో వచ్చే ఫలితాలను బట్టి తన పరిజ్ఞానాన్ని నిర్ధారించుకోవచ్చు. అప్పుడు ఆ రంగంలో

నిష్ఠాతులవుతారు. నిజానికి సలహాదారు సాయంతోనే సిద్ధాంతము, సాధన ఒకటిగా మారతాయి.

56

ఉద్యోగులను ప్రేరేపించటం

ఆధునిక కార్పొరేట్ సంస్థల్లోని మానవ వనరుల విభాగాలు ఉద్యోగులను ఎలా ప్రేరేపించాలి, లేక మంచి సామర్థ్యంలో ఉత్పాదకత పెంచేందుకు వారికి ఎలా మార్గదర్శకత్వం చేయాలనే దానిపై దృష్టి నిలుపుతున్నాయి. అనేక శాఖల్లో ప్రేరేపణ చిట్కాలను చాణక్య ఉపయోగించారు. ప్రస్తుత కార్పొరేట్ ప్రపంచంలో సంస్థలు ఉద్యోగులను సంభాళించాల్సిన సమయంలో వాటిలో చాలా పద్ధతులు అనుసరణీయమవుతాయి.

మానవ స్వభావంపై తనకున్న లోతైన అవగాహనతో చాణక్య ఒక సిద్ధాంతమును విర్చరచారు. అది ఆంగ్లములో “కారట్ అండ్ స్టిక్” అని చెప్పబడే సిద్ధాంతము వంటి ప్రేరేపిత సిద్ధాంతముల వంటిది. అతని సామ, దాన, దండ, భేద అనబడు ప్రేరేపిత సిద్ధాంతము అపరిమితమైనది.

- సామ లేక సంప్రదింపు

ఒక ఉద్యోగి సక్రమంగా పనిచేయనప్పుడు చేయాల్సిన మొదటి పని. ఆయన చెప్పేది వినాలి. ఆయన వాదనను పూర్తిగా అర్థం చేసుకోవాలి. అనేక మార్గాల ద్వారా సీనియర్ మేనేజర్లు విషయాన్ని సంగ్రహిస్తారు. సంబంధిత వ్యక్తి నుంచి నేరుగా సేకరించే సమాచారంతో వారికి విషయమంతా బోధపడుతుంది.

సమస్యకు సంబంధించి ఎవరైనా చర్చించి పరిష్కారాలను సూచించవచ్చు. అది జంట సమస్య అయినప్పుడు బయటి నిపుణులు సహాయం చేయగలరు.

- దాన లేక రివార్డులు (బహుమానాలు)

ఉద్యోగులు జీతభత్యాల కోసం పనిచేస్తారు. వారు ఒక సంస్థలో నిలబడి పనిచేయడానికి కీలకమైన కారణం అదే. రివార్డులు, ఇన్సెంటివ్స్, విహారయాత్రలు, బోనస్లు, పదోన్నతులు యిలా ఏ రకంగానైనా వుండవచ్చు. ప్రస్తుతం చాలా కంపెనీలు ఉద్యోగులను బాగా ప్రేరేపించడానికి వుపయోగిస్తున్న రివార్డులు 'బెస్ట్ ఎంప్లాయి అవార్డు', 'మోస్ట్ ప్రోడక్టివ్ పర్సన్' వంటివి.

- దండ లేక దండన

రకరకాలైన కారణాలతో చాలా మంది ఉద్యోగులు మెరుగుదలను చూపించలేరు. ఇన్సెంటివ్లుకానీ, రివార్డులు వారి నిద్రపోయే తత్వం నుంచి బయటపడలేవు. ఇది తీవ్రమైన పరిస్థితి. దీనిని సరిచేయకపోతే యిది సంస్థ మొత్తానికి పాకిపోయే ప్రమాదం వుంది.

అందువల్ల చాణక్య కఠినమైన చర్యను సూచించారు. అవే దండనలు. ఈ దండన అనేది చిన్నది కావచ్చు, లేక పెద్దది కావచ్చు అది ఆ ఉద్యోగి, లేక పరిస్థితులను బట్టి నిర్ణయించాలనుకుంటారు. అది ఒక హెచ్చరిక, తాత్కాలిక తొలగింపు, జీతంలో కోత, అవసరమైతే పదవిని కుదిరించడమైనా.

- భేద లేక చీలిక

ఇది అన్నింటిలో ప్రోత్సహించకపోయినా, యిది చివరి అస్త్రం. యితర పద్ధతులు ఏమీ పనిచేయనప్పుడు, యిక ఎప్పటికీ సంస్థ మరియు ఉద్యోగి కలిసి పనిచేయరనేది నిర్ధారణ అవుతుంది. ఇద్దరికీ ఉపయోగపడేలా రెండు భాగాలుగా వేరు చేయడం ఉత్తమమైనది.

ఆ సంస్థ పెద్ద సంస్థ అయితే అటువంటి ఉద్యోగి ఖర్చులను భరించగలుగుతుంది. అతని సామర్థ్యం లేకపోవడం వల్ల ఉత్పత్తిపై ప్రభావం చూపదని భావిస్తే ఆయనను బదిలీ చేయవచ్చు. కాని అది ఒక చిన్న సంస్థగానో లేక ఉద్యోగస్థుల వలననే ఉత్పత్తి జరిగి తీరవలసిన ఒక సంస్థగానో వున్నప్పుడు అతనిని వెలుపలికి పంపడం ఉత్తమం.

దేశంలో సమర్థవంతమైన మానవ వనరులు పెరుగుతుండడం, ఉద్యోగులను చేర్చుకునే విషయంలో కంపెనీల మధ్య ఊహించని విధంగా పోటీ పెరిగిపోవడం వంటి వాటితో మన సామర్థ్యాన్ని కాపాడుకోవాల్సిన అవసరం పెరిగింది. ప్రతి విభాగంలోనూ యిటువంటి పరిస్థితి నెలకొంది. ఇటువంటి సంఘటనలను ఎదుర్కొనేందుకు ప్రతి సంస్థ దానిని గురించి ఆలోచించడం వ్యూహాలను రచించడం చేస్తోంది.

ఏ సంస్థలోనైనా అటువంటి పరిస్థితుల్లో చాణక్య చెప్పేదేమిటంటే....

‘యజమాని సేవకుల యోగ్యతకు, మత పెద్దలు, గురువులు క్రమశిక్షణకు, తల్లిదండ్రులు పిల్లలకు బాధ్యత వహించాలి’ (3. 11. 32)

మంచి అవకాశం కోసం మీ కింది ఉద్యోగి కంపెనీని వదిలి వెళుతున్నప్పుడు, ఆ అవకాశాన్ని యిక్కడ మీరు యివ్వలేనప్పుడు అతనిని అభినందిస్తూ వీడ్కోలు పలకడం మీ బాధ్యత.

పైన చెప్పిన పరిస్థితుల్లో మాస్టర్ అనేవారు అతనికి సర్టిఫికేట్, గుర్తింపు అందజేస్తారు. అటువంటి మనిషి విషయంలో తన జీవితంలో అతనిని ఎదగనిద్దాం అని అనుకోవాలి.

ఏదేమైనప్పటికీ ఆ విధంగా విడిపోవడాన్ని అంగీకరించడం అనేది అంత తేలికైన పని కాదు. ఇద్దరి విషయంలోను మనం ఎలా మిక్కిలి సంతోషంగా, అనుకూలంగా జీవితంలో అటువంటి అడుగువేయగలం.

ఉద్యోగులు సంస్థను వదిలేందుకు చిట్కాలు

- ముందుగా నోటీసు యివ్వడం

ప్రతి కంపెనీకి నోటీసు పీరియడ్ అనేది వుంటుంది. ఆ అగ్రిమెంటును పాటించాలనేది గుర్తుంచుకోవాలి. ఉన్నట్టుండి వదిలి వెళ్ళకూడదు. మీ బాస్ తో మాట్లాడి మీరు ఎందుకు వెళుతున్నారనేది అర్థమయ్యేలా వివరించాలి.

- మీ ఖాళీని భర్తీ చేయండి

మీరు వెళ్ళిన తరువాత, మీ బాస్ కు ముఖ్యమైన ప్రశ్న ఏమిటంటే- మీ పనిని ఎవరు చేస్తారు? ఉత్తమ పరిష్కారమేమిటంటే ప్రత్యామ్నాయాన్ని సిద్ధం చేయడం. మీరు మంచి సమర్థవంతమైన వారిని గుర్తించి మీ బాస్ దగ్గరకు తీసుకెళ్ళాలి.

- కొత్తవారిని తయారు చేయడం

మీరు పనిచేసే చివరి రోజు నాటికి ఒకరిని సుశిక్షితుడిని చేయడం ఈ సమస్యను పరిష్కరించేందుకు ఉత్తమమైన మార్గం.

యజమానులకు చిట్కాలు

- నిజ పరిస్థితులను అంగీకరించాలి

ఉద్యోగులు వెళుతుంటారు. మీరు ఈ ముఖ్యమైన నిజాన్ని అంగీకరించాలి. వారు జీవితాంతం మిమ్మల్ని కొలుస్తారనేది ఎదురుచూడకూడదు.

- నిరంతరాయమైన శిక్షణ

సిబ్బందిని చేర్చుకోవడం, శిక్షణ యివ్వడమనేది నిరంతరాయంగా జరుగుతూ వుండాలి. 50 మంది సిబ్బంది అవసరమైతే

మీరు 70 నుంచి 100 మందిని ముందు జాగ్రత్తగా సిద్ధం చేసుకోవాలి.

- ఎక్కువ పనుల్లో ప్రావీణ్యం

బహు విధమైన ప్రక్రియలను ఎలా చేయాలో ఉద్యోగులందరికీ నేర్పాలి. అందువల్ల ఎవరైనా వెళ్ళినప్పుడు మరొకరిని అతని పని చేయించడానికి వీలవుతుంది.

ఏ యజమాని కూడా తన సిబ్బందిని పోరాటాలతో, నొచ్చుకునే మనస్సుతో బయటకు పంపకూడదని చాణక్య సలహా యిస్తారు. మళ్ళీ మీకు ఆ వ్యక్తితో ఎప్పుడు అవసరముంటుందో మీకు తెలియదంటారు.

మహాభారతంలో మనం ఇటువంటి అణిముత్యం లాంటి ఘట్టాల్ని చూశాము. 'జీవితమనేది నదిలో కొట్టుకుపోయే కొయ్య దుంగలు లాంటిది. కొద్దిసేపు విడివిడిగా ఉంటాయి, మళ్ళీ కలిసి ప్రయాణిస్తాయి'.

కాబట్టి మీ నుంచి రుణ విముక్తులై దూరంగా వెళ్ళిన వారు మళ్ళీ ఎప్పుడు కలుస్తారు అనేది మీకు తెలియదు.

58

నిర్వాహకుడి నుండి నాయకుడిగా



సంస్థలో సిబ్బంది విలువను నిర్వహించడానికి మానవ పెట్టుబడి, తెలివితేటల పెట్టుబడి, మానవ వనరులు అనే పదాలను వాడతారు. ప్రతి సంస్థ ఈ విషయంపై చాలా ఎక్కువ దృష్టి పెడుతుంది. ప్రస్తుత కంపెనీల ఆర్.ఓ.ఐ (పెట్టుబడికి ప్రతిఫలం), ఉత్పాదకత, లాభాలు అనేవి ఆ సంస్థ సమర్థవంతమైన సిబ్బందిపైనే ఆధారపడి వుంటాయి.

ఒక సంస్థకు కావలసినంత సిబ్బంది వుండి, వారు సమర్థవంతులు కానప్పుడు, వారి సామర్థ్యాన్ని పూర్తిస్థాయిలో వుపయోగించనప్పుడు ఆ సంస్థ నష్టాల పాలవుతుంది.

ఏ సంస్థకైనా మొదటి సవాలేమిటంటే మంచి సమర్థవంతమైన సిబ్బందిని పొందడం, తరువాత సవాలు యీ సమర్థవంతమైన సిబ్బందిని మంచి నాయకులుగా శిక్షణ యివ్వడం.

చాణక్య ఏమి చెబుతారంటే....

'ఆయన (యువరాజు) దానికి (జ్ఞానం) సిద్ధంగా ఉన్నప్పుడు, నిపుణులు వారికి శిక్షణ యివ్వాలని' చాణక్య చెబుతారు. (1.17.27) ఒక మేనేజరు కానీ, ఒక ఉద్యోగి కానీ సత్తా ఉన్నవారుగా మనం ఎలా గుర్తించగలం?

ఇక్కడ కొన్ని చిట్కాలు

- నాయకత్వమనేది ఆలోచనాభావం

నాయకత్వమనేది ఒక స్థాయి లేక ఒక హోదా కాదు. ఇది ఒక ఆలోచనా సరళి. ఆలోచనాభావం. కావున ఒక బిజినెస్ లీడర్ వారి సిబ్బంది ఆలోచనా సరళిని గుర్తెరగాలి. నాయకత్వపు ఆలోచన గొప్పదిగా వుంటుంది. ఇది నిరంతరాయంగా తెలుసుకుంటూనే వుంటుంది. ఒక సమస్య వచ్చినప్పుడు అది ఆగిపోదు. దాని నుంచి బయటపడడానికి అనేక ప్రత్యామ్నాయాలను, పద్ధతులను కోరుతుంది. దానికి అదే సవాలు విసురుతుంది.

- పరిష్కార ప్రధానం

సమర్థవంతమైన నాయకుడు పరిష్కారంపై దృష్టి పెడతాడు. ‘మంచి మేనేజర్ల నుంచి గొప్ప నాయకులకు’ అనే అంశంపై ఒకసారి నేను శిక్షణ కార్యక్రమాన్ని ఏర్పాటు చేసినప్పుడు ఒక ప్రతినిధి ‘మా బాస్ ఎల్లప్పుడూ నిర్ణయాలు తీసుకుంటారు. ఆయనే పరిష్కారాలు చేస్తుంటారు. సమస్య వచ్చినప్పుడు నేను ఆయన దగ్గరకు ఎందుకు వెళ్ళకూడదు’ అని నన్ను అడిగారు.

అవును, మీరు చెప్పేది నిజమే. సమస్యలను ఆయన దృష్టికి తీసుకెళ్ళాలి. అయితే అలా వెళ్ళేటప్పుడు రెండు మూడు ప్రత్యామ్నాయ పరిష్కారాలతో వెళ్ళండి. సంస్థకు ఎటువంటి పరిష్కారం మంచిదో బాస్నే నిర్ణయించనివ్వండి. అయితే ఆలోచన అనేది కేవలం మీ బాస్తేనే కాదు మీతో కూడా జరగాలి. పరిష్కార ఆలోచన అనేది విజయ మంత్రం.

- ఆచరణ

చాలా మంది ప్రణాళికలు బాగానే వేస్తారు. అయితే ఆచరణలో పెట్టరు. మేనేజరుకు, నాయకుడికి తేడా అనేది ఈ ఆచరణ కోణమే. దేనినైనా ఆచరణలో పెట్టండి. కొన్ని సందర్భాల్లో పొరపాట్లు దొర్లవచ్చు. ఆ తప్పుల నుంచి నేర్చుకుని జీవితంలో ముందుకెళ్ళాలి.



ఏ సంస్థను చూసినా సబార్డినేట్లతో అసంతృప్తితో ఉండే బాస్‌ను చూడగలరు. ఉత్పాదకత కాని విషయాల్లో జూనియర్‌ను కొంతవరకే తప్పుబట్టగలం, సక్రమమైన పని బదలాయింపు జరగకపోవడం కారణంగా చాలా సమస్యలకు నాయకుడే కారకుడవుతాడు.

అర్థశాస్త్రంలో చాణక్య 'ట్రైనింగ్ ఆఫ్ ఎలిపెంట్స్' (దిగ్గజాలకు శిక్షణ) అనే చాప్టర్‌ను ప్రవేశపెట్టారు. ఆయనేమంటారంటే....

“అకారమునకు తగినట్లుగా, సాధువైన, బద్ధకమైన (ఏనుగు) వాటికి, మరియు మిశ్రిత గుణములు కలవాటికి అతను, పని తరహాను, ఋతువులను అనుసరించి పనిని యివ్వవలెను.” (2. 31. 18)

కాబట్టి, ఉద్యోగము వాంఛించు వారిలో (ఇక్కడ, ఏనుగులలో) తగినవారిని వారి స్వభావమును బట్టి, ఋతువులను బట్టి గుర్తించవలెనని చాణక్య పలుకుతున్నారు. ఎందుకంటే అది వారు పనిచేసే విధానమును బాధించవచ్చును.

మనుష్యుల విషయంలో “తగిన పనికి తగిన వ్యక్తి”ని ఎన్నుకొనుటకు ఎంతగా యోచించవలయునో మనము అర్థము చేసుకొనగలము.

ఈ స్థితిలో జరిగే పొరపాటు తరువాత వచ్చే నిజమైన అసంతృప్తికి కారణమవుతుంది.

- మనిషి స్థాయిని లెక్కించాలి

మేన్ మేనేజ్‌మెంట్ (వ్యక్తిగత పాలన)ను సమర్థవంతంగా తీసుకురావడానికి యిది మొదటి అడుగు. దీనిని చేయడంలో చాలా మంది బాస్‌లు ఫెయిలవుతుంటారు. ఒక ఇంటర్వ్యూ నిర్వహించినప్పుడు, బాగా రాసిన ఒక విషయము అందరినీ మెప్పిస్తుంది.

ఇంటర్వ్యూ సమయంలో ఆయన జవాబులు, అభిప్రాయాలు అభ్యర్థి ప్రమాణాల వాస్తవికత తెలియజేస్తాయి.

అయితే ప్రమాణాలకు, అతను అందించే నిజమైన పనికి చాలా తేడా వుంటుంది. ఎవరినైనా ఏదైనా నిర్ణయం తీసుకునేముందు కొద్దిగా ఆలోచించాలి. ఒక వ్యక్తిని పరిశీలించి అధ్యయనం చేసేందుకు కనీసం మూడు నెలలు పడుతుంది. (అందుకే శిక్షణ కాలం అనేవి ఉంటాయి)

వారిని దగ్గరగా గమనిస్తూ వారి బలాలు, బలహీనతలను తెలుసుకోవాలి. ఆ మనిషి స్వభావం, ప్రవర్తన, ఉత్పత్తి సామర్థ్యంపై ఒక మంచి అవగాహన కలుగుతుంది.

- రకరకాల పరిస్థితులు

ఒక వ్యాపార కార్యక్రమంలో విజయం సాధించిన ఒక వ్యక్తి వేరే పరిస్థితుల్లో అతనిని పనిచేయమన్నప్పుడు అది సాధ్యం కాకపోవచ్చు. మంచి విజయవంతమైన సేల్స్ మేన్ వేరే ఉత్పత్తిని, లేక వేరే ప్రాంతంలో సేల్స్ చేయాల్సి వచ్చినప్పుడు విజయం సాధించలేకపోవచ్చు.

కాబట్టి ప్రతి వ్యక్తి అవుట్ పుట్(పని ఫలితం) ఎప్పుడూ ఒకేలా వుండదు. వివిధ పరిస్థితులు, నేపథ్యాలు మనిషి ఉత్పాదకతను, సామర్థ్యాన్ని మార్చగలవు. మీరు యిటువంటి లక్షణాలను గమనించాలి.

- వివిధ రకాల కాలమానాలు

తరువాత, మనిషి అవుట్ పుట్ వివిధ సమయాల్లో ఎలా మారుతుందనేది మీకు ఖచ్చితంగా తెలిసి వుండాలి. ఉదాహరణకు...

వేకువజామున విద్యార్థులు లేచి చదివితే, వారు ఎక్కువగా నేర్చుకోగలుగుతారు.

అది చాలా తేలిక, ఎందుకంటే తెల్లవారే కొద్దీ మెదడు బద్ధకంగా మారేందుకు చూస్తుంది. కాబట్టి ఉదయం సమయంలో అయితే విషయాన్ని గుర్తు పెట్టుకునేందుకు తక్కువ ప్రయత్నం చేస్తే సరిపోతుంది.

చాణక్య దీనిని గురించి 'సీజన్స్' లో చెప్పారు. మీ కింది ఉద్యోగులు ఉత్తమ ఉత్పాదకతకు 'కాలానికి అనుగుణంగా' ఏ సమయం మంచిదో మీరే కనుగొనాలి.

విజయవంతమైన బిజినెస్ మేన్లు, లీడర్లు పనిని అప్పగించే కళ తెలుసుకుని వుంటారు. మీరు కూడా విజయవంతమైన మేన్ మేనేజరు కావాలనుకుంటే, మనిషి సైకాలజీతో ప్రణాళికలు వేయడం, పరిశీలన చేయడం, ప్రయోగాలు చేయడం వంటివి తప్పనిసరి అవుతాయి.

పాత ఉద్యోగులను రక్షించుట

20 ఏళ్ళ పైబడి నడుస్తున్న ఏ సంస్థను చూసినా అక్కడ రెండు తరాల ఉద్యోగులు ఉండడం చూస్తాం. ఈ రెండు తరాల ఉద్యోగులు వేర్వేరు మనోభావాలు, అలవాట్లను కలిగి వుంటారు.

కొత్తతరం వారు మంచి అవకాశాలతో ఉద్యోగాలను తేలికగా మారిపోయేలా వుంటుండగా, పాత తరం వారు చాలా నిబద్ధతతోను, నిలకడగా వుంటారు.

గ్రామీణ, పట్టణ భారతాల మధ్య యిటువంటి విభజనే మనం చూస్తూ వుంటాం. పట్టణవాసులు విడువకుండా అవిశ్రాంతంగా పరుగులు తీస్తుంటే, గ్రామీణులు నెమ్మదిగాను, సంతృప్తికరంగాను జీవితం గడుపుతుంటారు.

ఇరు వర్గాలకు విధానాలు రూపకల్పన చేసేందుకు యజమానులకు చాణక్య సలహా యిచ్చారు.

‘వారు (నాయకులు) నిదానస్థులు (గ్రామీణ/పాతతరం) స్థిరంగా వుంటారు కాబట్టి వారికి రక్షణనివ్వాలి’ (13.4.2)

పాత రోజుల్లో రాజులు గ్రామీణ ప్రజలను ప్రభావితం చేయగల నిర్ణయాలను తీసుకునేముందు తీవ్రంగా ఆలోచిస్తారు. ఆ ప్రాంతాల్లో నివసించేవారు అంత తేలికగా మారాలని అనుకోరు కాబట్టి వారికి రక్షణ, భద్రత కలుగజేయడమనేది అతి ముఖ్యమైంది. అదే విధంగా ఏ సంస్థలోనైనా పాతతరం సిబ్బందికి రక్షణ కల్పించాల్సిన అవసరం వుంది.

వారు ఒక ప్రాంతాన్ని (సంస్థను) నిర్ధారించుకుని అందులో యిమిడిపోయారు. అటువంటివారున్న సంస్థల నాయకులకు చాణక్య సూచించేదేమిటంటే, వారి ఉద్యోగాలకు ప్రత్యామ్నాయాలు చూసేకన్నా వాటిని రక్షణతో వారికి అందజేయాలి.

అయితే, ఒక సంస్థలోని పాత సిబ్బందితో మనం ఎలా సంభాషించగలం?

- వారి అనుభవాలతో లబ్ధిపొందడం

అనుభవజ్ఞులైన సిబ్బంది ఏ సంస్థకైనా విలువైన ఆస్తివంటివారు. ఆ సంస్థ ఎదుగుదలకు వారి కఠిన శ్రమను వెచ్చించారు.

వారు అత్యంత కష్టసమయాల్లో ఉపయోగపడతారనేది నిరూపించారు. వారిని పక్కన పెట్టకూడదు. సీనియర్ ఉద్యోగులను అత్యుత్తమంగా ఉపయోగించడమంటే వారి అనుభవంతో చిన్నవారికి, కొత్తగా సంస్థలోకి వచ్చిన వారికి శిక్షణ యిప్పించాలి. ఇలా చేయడంతో సీనియర్లు, జూనియర్ల మధ్య ఒకరిపై ఒకరికి గౌరవభావం కలిగి సంస్థకు అదనపు ప్రయోజనం చేకూరుతుంది. చాణక్య యువరాజుకు యిచ్చిన సలహా కూడా ఇదే. 'పెద్దవారిని కలుసుకుని వారినుంచి నేర్చుకోవాలి'

- నిదానంగా వారిని మార్చుకోవాలి

మార్పు అనేది జీవిత సత్యం. కొత్త తరం వారు మార్పునకు సిద్ధంగా వుండడం, త్వరగా మారుతుండగా, పాత తరం వారు దానిని నిరోధించవచ్చు. అయినప్పటికీ మార్పు తప్పనిసరి కాబట్టి సీనియర్లు మారేందుకు ఎక్కువ సమయం యివ్వాలి.

ఒప్పుతో పోయే విధానం పాత తరం వారికే కాకుండా మొత్తం సంస్థకే మేలు చేస్తుంది. పాత తరం వారి అనుభవం, యువకుల చురుకుదనంల కలయికతో అనేక విజయవంతమైన కంపెనీలకు విజయపథాన్ని తెలుసుకునేందుకు వీలు కలిగింది.

తప్పించడం

61

ఒక నాయకుడు చేయదగనిది - 1



అర్థశాస్త్రం అనేది కేవలం చాణక్య వివేకంతోనే కాదు, అనేక ప్రయోగాత్మక విలువలతో, మేనేజ్మెంట్, పాలిటిక్స్ మరియు స్ట్రాటజీ (వ్యూహాత్మక)కి సంబంధించిన ప్రాచీన పాఠాలు కూడా వున్నాయి.

అర్థశాస్త్రంలో నాయకత్వం, దాని అభివృద్ధి, వుపయోగాల గురించిన వివేకవంతమైన సంపద దాగి వుంది. అందులో నాయకత్వం ఎదుర్కొనే అనేక సవాళ్ళు, ప్రస్తుత కార్పొరేట్ ప్రపంచం ముందున్న సవాళ్ళ గురించి విలువైన సమాచారం వుంది. నాయకుడు ఏమి చేయాలో మాత్రమే కాదు, ఏమి చేయకూడదో కూడా చాణక్య మనకు చెప్పారు.

7వ పుస్తకం, 5వ చాప్టర్ 19 నుంచి 26 విభాగాల్లో ఒక నాయకుడు ఏమేమి చేయకూడదో తెలియజేశారు. దీనికి సంబంధించిన హెచ్చరికలు మనం తరువాత పది చాప్టర్లలో చదువుతాము. ఇవి కేవలం బిజినెస్ లీడర్లకే కాదు, విభాగాధిపతులు, ప్రాజెక్టు లీడర్లు, కమ్యూనిటీ లీడర్లు, రాజకీయ వేత్తలతో పాటు కుటుంబ పెద్దలు, పెద్ద, చిన్న సంస్థల అధిపతులకు సైతం ఇవి అనుసరణీయమైనవి.

చాణక్య చెప్పేదేమిటంటే...

‘విషయాల (సహచరుల) అసంతృప్తికి గల కారణాలు: మంచి వారిని వదిలి చెడుకు అనుకూలంగా మారడం’ (7.5.19-26)

ఆ ‘విషయాలు’ అంటే ఏమిటి?

ఎవరికైతే మీరు జవాబుదారీగా వుంటారో, లేక మీపై ఎవరైతే ఆధారపడతారో వారే ఆ ‘విషయాలు’. వారి జీవితాలపై ప్రభావితం చేసే మీ మార్గదర్శకాల కోసం వారు ఎదురుచూస్తారు. ఒక కంపెనీ విషయంలో వారు ఉద్యోగులు, ఒక విభాగంలో వారు

బృంద సభ్యులు. ఒక కుటుంబంలో కుటుంబ సభ్యులు, బంధువులు, ఒక రాజు (నాయకుడు) యొక్క మొదటిది, ఎప్పటికీ వుండాల్సిన బాధ్యత ఏమిటంటే విషయాలు (ఆధారపడేవారు) ని సంతృప్తిగా వుంచడం.

ఇప్పుడు, విషయాల అసంతృప్తిగా మారడానికి మొదటి కారణం, రాజు మంచి వారిని వదిలి చెడుకు అనుకూలంగా మారడం. న్యాయం కోసం విషయాలు నాయకుడు వద్దకు వస్తాయి. వారి సమస్యకు వారు పరిష్కారం కనుగొనలేనప్పుడు నాయకుల సలహా, సూచన, న్యాయం కోసం నాయకుడి వద్దకు వస్తారు. నాయకుడుచెడుకు అనుకూలంగా వుండి మంచిని వదిలితే అది చాలా తీవ్ర సమస్యకు దారి తీస్తుంది.

ఎవరు సరైనవారు అని తెలుసుకునేందుకు కొన్ని చిట్కాలు

- ఇరుపక్ష వాదనలను ఉమ్మడిగా, వేర్వేరుగా వినాలి

ఇద్దరి వైపు వాదనలను వినడం ఎంతో అత్యవసరమైంది. ఇరు పక్షాలను కలిపి, వారి వాదనలను విన్న తరువాత, మీ నిర్ణయానికి తొందరపడకూడదు. ఇరు పక్షాలు ఎదురు పడినప్పుడు వారిలో ఉద్దేశాలు, వ్యక్తిగత విషయాలు కనబడతాయి. కాబట్టి వారిని వేర్వేరుగా కలిసి, వారి వాదనలు వినాలి. నిజాలు తెలుసుకోవాలి. సరైన వారు ఎవరు అనేదానిపై అవగాహన కలుగుతుంది. కొన్ని సందర్భాల్లో ఏ నిర్ణయం తీసుకోలేని పరిస్థితి ఏర్పడుతుంది. దానినే 'ధర్మసంకటం' అంటారు. ఇటువంటి సంకట స్థితిలో ఆ విషయాల్లో పండితులు, నిపుణుల సలహా తీసుకోవాలి.

- తీర్పు వెలువరించేటప్పుడు భావప్రేరేపితం లేకుండా వుండాలి.

పరిస్థితి అంతా విశ్లేషించిన తరువాత, మీ తీర్పును ప్రకటించండి. మీరు ఈ తీర్పును ప్రకటించడానికి గల కారణాలను కూడా వివరించండి. ఎటువంటి భావప్రేరేపితాలకు లోను కాకుండా వుండాలి. అది అత్యంత ముఖ్యమైన విషయం.

ఈ విషయమంతా చెడ్డవారిని అసహ్యించుకోమని కాదు. గాంధీజీ ఏమన్నారంటే "వారిలోని చెడును తొలగించండి, వారిని కాదు". ఒక వేళ చెడ్డవారిని శిక్షించేటప్పుడు కూడా, తెలుసుకుని మంచివారిగా మారేందుకు వారికి అవకాశమివ్వాలి.

ఒక నాయకుడు చేయదగనిది - 2

అనేక విషయాలతో పాటు నాయకుడు వేటిని దూరంగా వుంచాలనేది చాణక్య చెప్పారు.

“విషయాల (సహచరుల) అసంతృప్తికి కారణాలు: ఇంతకు ముందులేని విధంగా గాయపరచడం ప్రారంభించడం, చనువుతో చెడు చేయడం, మంచిని అణచివేయడం, చేయకూడనిపనులు చేయడం.” (7.5.19-26)

ఈ మూడు చర్యలు విషయాల(సహచరులు) నుంచి లీడర్లను దూరం చేస్తాయి. విషయాల మనసు విరిచి వేస్తాయి. మొదటిది యింతకు ముందెప్పుడూ ఉపయోగించని విధంగా లీడరు వారికి హాని తల పెట్టడం, రెండోది చెడు పనులు చేస్తూ మంచి పనులను వదిలివేయడం, మూడోది చేయకూడనిది చేయకపోవడం.

ఆయన ప్రవర్తన, చర్యలు సరైనవని ఒక నాయకుడు ఎలా తెలుసుకుంటాడు? ఇక్కడ కొన్ని టిప్స్:

- కొత్త శిక్షలు ప్రారంభించకూడదు

ప్రతి కంపెనీ లేక సంస్థల్లో తప్పుచేసేవారిని శిక్షించేందుకు పద్ధతులు వుంటాయి. ఉదాహరణకు వార్నింగ్లు, మెమోలు యిస్తుంటారు. కొన్ని సందర్భాల్లో ఉద్యోగులు సస్పెండ్ కూడా అవుతుంటారు. అయితే ఇవన్నీ ఒక కంపెనీల చట్ట ప్రకారమే జరుగుతాయనేది గుర్తుంచుకోవాలి. చట్టాన్ని అతిక్రమించి తీవ్రమయ్యేలా ఏ పని చేసేందుకు ప్రయత్నించకూడదు. అనంతరం ఇది భౌతికపరమైన గాయమే కాదు, ఉద్రేకపరమైన గాయం కూడా అవుతుంది. సరైన పరిమితిలో శిక్షలు అనేవి, గౌరవింపబడేవిగా వుంటాయి.

- మంచి గుణంగల మనిషిగా వుండాలి

చాలా మంది లీడర్లు కపటబుద్ధితో వుండడం చూస్తుంటాం. సిబ్బంది ముందు ఒక రకమైన మొహం పెడతారు, వారి ప్రైవేటు జీవితంలో మరోలా వుంటారు. మనిషి గుణం చాటుగా ఉన్నప్పుడు కూడా ఒకే విధంగా వుండాలి. కాబట్టి నాయకుడు ప్రజా జీవితంలో లేనప్పుడు కూడా గొప్ప నీతివంతుడై వుండాలి. మీకు మీరే నిజాయితీగా వుండాలి.

- మంచి, చెడులను వేరుపరచడం

ఒక లీడరు పెంపొందించుకోవాల్సిన అత్యంత గొప్పదైన లక్షణం. ఒక సంస్థను లేక కంపెనీని నడుపుతున్నప్పుడు, పోరాడే పరిస్థితులు ఎదురవుతుంటాయి. నగదు పరమైన, సిబ్బంది పరమైన సున్నితమైన విషయాలు రోజూవారీ వ్యవహారాలుగా చూసుకోవచ్చు. ఏది అంగీకరించాలి, ఏది అంగీకరించకూడదు అనేది వేరుచేయలేనప్పుడు, వారు అక్కడే ఆగిపోతారు. ఈ వ్యవహారంలో నైపుణ్యం తెచ్చుకునేందుకు, మంచి అనుభవం కలిగిన, మనం మంచి తెలివైనవారు అని ఎవరిని అంటామో, వారి నుంచి నేర్చుకోవాలి.

కోరికలకు కళ్ళెం వేసే ఒక నెమ్మదైన ప్రార్థన తత్వం, ఒక లీడర్కు వర్తిస్తుందనేది గుర్తుంచుకోవాలి.

నేను మార్చలేని వాటిని అంగీకరించే ఓర్పును, వీలైన వాటిని మార్చే ధైర్యం, వాటి తేడాను గుర్తించగల తెలివిని దేవుడు నాకు యిచ్చాడు'

63

ఒక నాయకుడు చేయదగనిది - 3



ఒక నాయకుడు ఆయన చర్యల పట్ల అత్యంత చురుకుగా, జాగరూకతతో వుండాలి. దీనినే చాణక్య ఎలా చెబుతారంటే.....

“విషయాల (సహచరుల) అసంతృప్తికి కారణాలు: మంచి పనులను చెడగొట్టడం, యివ్వాలింది ఇవ్వకపోవడం, లీడరుకు యివ్వాలిని భద్రత కంటే ఎక్కువ కల్పించినప్పుడు.” (7,5. 19-26)

ఇతరులు చేసే కొన్ని మంచివాటిని చెడగొట్టే లీడర్లు ఉంటారు. ఉదాహరణకు

సబార్డినేట్లు ఏదైనా ప్రాజెక్టు లేక ఆలోచనపై పనిచేసినప్పుడు, నాయకులు వాటిని పాడు చేయకూడదు. దానికి బదులుగా వారిని సంస్థకు మంచి ఆస్తులుగా గుర్తించి కాపాడుకోవాలి.

తరువాత, వారికి న్యాయంగా చెందాల్సిన వాటిని వారికి అందజేయాలి. అవి వారి జీతాలు కావచ్చు, ఇన్సెంటివ్లు కావచ్చు లేక పదోన్నతులు కావచ్చు. వారిని వెన్నుతట్టి ప్రోత్సహించడమైనా గొప్ప రివార్డ్లే అవుతుంది.

చివరిగా తనకు అర్హత కాని వాటిని పొందేందుకు లీడర్ ప్రయత్నించకూడదు. తను అర్హత గలిగినవే ఆయన తీసుకోవాలి.

ఇక్కడ కొన్ని టిప్స్:

- కొత్త ఆలోచనలను ప్రోత్సహించండి

పని చేయించుకోవడానికి మీ సిబ్బంది యంత్రాలు కాదు. తల, భుజాలు కలిగిన మానవులు. ప్రతి మెదడు కొత్త ఆలోచనలను రూపొందిస్తుంది. ఆలోచనలు సంస్థకు ఫ్యూయల్ వంటివి. లీడర్లు ముఖ్యంగా గుర్తుంచుకోవాల్సింది ఏమిటంటే యిటువంటి ఐడియాలు, ప్రయోగాలు చేసేవారిని తమతో వుంచుకోవాలి.

ఇటువంటి పని చేసేటప్పుడు కొత్త ఆలోచనతో వచ్చేవారితో ఆ పనిని చేయించి దానికి సంబంధించిన క్రెడిట్ ఆయనకు /ఆమెకు దక్కేలా చేయాలి.

- వారికి మర్యాదనిస్తూ గౌరవించాలి

‘కూడు, గూడు, గుడ్డలాగానే ప్రశంస అనేది మనిషికి ప్రాథమిక అవసరమని’ ఒక సైకాలజిస్ట్ చెప్పారు. కాబట్టి ప్రతి ఒక్కరిని ప్రశంసించడం నేర్చుకోవాలి. బాస్ నుంచి కలిగే ప్రశంస ఉద్యోగిని అనేక విధాలుగా ప్రోత్సహించేలా ఉంటుంది.

అయితే ఇది కృత్రిమంగా వుండకూడదు. వారిని నిజంగా గౌరవిస్తున్నారనే భావన వారికి కలిగేలా వుండాలి. చాలా కంపెనీల్లో ‘ఎంప్లాయి ఆఫ్ ది మంత్’ అనే అవార్డులు వుంటాయి. కొన్ని కంపెనీలయితే మంచి సమర్థత కలిగిన ఉద్యోగి ఫోటోను సైతం రిసెప్షన్లో వుంచతాయి.

- మీ అధికారాన్ని ఎప్పుడూ దుర్వినియోగం చేయకూడదు

స్పైడర్మేన్ సినిమాలోని బహుళ ప్రచారం పొందిన డైలాగ్‌ను గుర్తుంచుకోండి. పీటర్ పార్కర్ ఆయన అంకుల్ నుంచి వివేకము గల సూచనలు పొందుతారు. 'గొప్ప అధికారంతోనే గొప్ప బాధ్యతలు వస్తాయి'. నీతికి కట్టుబడి ఉండని లీడర్ దీనిని దుర్వినియోగం చేయవచ్చు. ముఖ్యంగా ఆయన ఎవరికీ సమాధానం చెప్పాల్సిన అవసరం లేదన్నప్పుడు, ఏదేమైనా తాను తన ఆత్మసాక్షికి సమాధానం చెప్పుకునేలా వుండాలి. ఇతరులు కూడా సమానమైన అవకాశాలతో మంచి నాయకులుగా ఎదిగేలా చూడాలి. ఒక మంచి లీడరు అనేకమంది లీడర్లను తయారు చేస్తారు.

నావికాదళంలో ఓడ ఈక్వేటర్ దాటిన తరువాత 'క్రాసింగ్ ది లైన్' అనే వేడుక జరుపుతారు. ఒక జూనియర్‌కు కెప్టెన్ బాధ్యతలు యిచ్చి, సీనియర్లందరూ ఆయన ఆదేశాలను అనుసరిస్తారు. దీనిని మీ సంస్థలో కూడా ఒక రోజు ప్రయత్నించండి. ఇది మీకు వినడానికి ఆశ్చర్యంగా వున్నా మీ గురించి మీ జూనియర్లు ఎలా ఆలోచిస్తున్నారో కూడా, ఇది మీకు తెలుపుతుంది.

64

ఒక నాయకుడు చేయదగనిది - 4



నాయకత్వమనేది చాలా చురుకైన బాధ్యతతో కూడుకున్నది. పుస్తకాలు చదివి, ఉపన్యాసాలు విని తెలుసుకోవాల్సిందే కాదు. పరిస్థితులకు అనుగుణంగా నడుచుకునే వివిధ కారణాల గురించినదై వుంటుంది.

సమర్థవంతమైన నాయకత్వానికి చాణక్య సూచనలను కొనసాగిస్తూ, నాయకుని ముఖ్యత్వాన్ని మళ్ళీ మళ్ళీ చెబుతూనే ఉన్నారు. తరువాత రెండు విషయాలు ఒకరు చెడ్డనాయకుడిగా మారడానికి కారణాలు చెబుతాయి.

“విషయాల (సహచరుల) అసంతృప్తికి కారణాలు: శిక్షార్హులను శిక్షించక పోవడం, శిక్షార్హం కాని వారిని శిక్షించడం.” (7.5.19-26)

ట్రోయ్ మూవీలో ఒక అధికారి జనరల్‌కు చెబుతారు. “సర్! ఆర్యీ భయపడుతోంది.

మీరు శిక్షిస్తారేమోనని.” జనరల్ దానికి ముఖ్యమైన సమాధానమేమిటంటే “సరైన పద్ధతిలో నిర్వహించగలిగే భయాన్ని ప్రోత్సహించవచ్చు”

భయంతోనే మనుషులు తమ పనులు చేసుకుంటూ పోతారు. పోలీసుల భయంతోనే నేరాలు నియంత్రణలో వుంటాయి. ఉద్యోగం పోతుందనే భయంతోనే ఉద్యోగి ఉత్పాదకుడిగా మారతాడు. భయంతోనే పిల్లలు టీచర్లతోటి, తల్లిదండ్రులతోటి నియంత్రించబడతారు.

ఏదేమైనా ఒకరు భయపడేలా చేయడం ఒక కళ.

భయపడేలా చేసేందుకు కొన్ని టిప్స్:

- మీరు భయపడకుండా వుండాలి

చేయడం కంటే చెప్పడం తేలిక. అన్ని సమయాల్లో భయపడకుండా వుండడమనేది మనిషి గొప్పదైన సాధన. సరైన పనులు సంవత్సరాల కొద్దీ చేసేవారే, భయమనేది లేనివారుగా వుంటారు. ఒక యోధుడు ఒక సందర్భంగా చెప్పారు. “శత్రువు కళ్ళలో కళ్ళుపెట్టి కొద్దిసేపు చూశానంటే నాలోని భయం పోతుంది”. ఇంకో రకంగా చెప్పాలంటే ఎవరిపైనా ఆధారపడకుండా జీవితంలోని సవాళ్ళనే నేరుగా ఎదుర్కోవడం.

- భయాన్ని దుర్వినియోగం చేయకూడదు

సబార్డినేట్ల భయాన్ని లీడర్ దుర్వినియోగం చేయవచ్చు. అధికారంలో వున్నప్పుడు సాధారణంగా గౌరవాన్ని ఆశిస్తారు. అయితే గౌరవాన్ని భయపెట్టి పొందకూడదు. తమకున్న అధికారంతో భయపెట్టి గౌరవాన్ని పొందవచ్చు. అయితే గౌరవాన్ని పొందడానికి ఎదుటి మనిషిని, ఆయన హృదయాన్ని గెలుచుకోవాలి. మీరు సరైన నాయకుడా కాదా అని తెలుసుకోవాలంటే మీరు అక్కడ ఉన్నప్పుడు, అందరూ సంతోషంగా, సౌకర్యంగా వుండగలుగుతున్నారో లేదో తెలుసుకునేందుకు ప్రయత్నించండి.

- నిష్కల్మషమైన శిక్షలు

కొన్ని సందర్భాల్లో శిక్షించడమనేది తప్పనిసరవుతుంది. ఏదేమైనప్పటికీ ఎవరినైనా

సరైన రీతిలోనే శిక్షించాలి. మీరు కఠినంగా శిక్షిస్తే మీరు తీవ్రవాదాన్ని చూస్తారు. మీరు మరీ సున్నితంగా ఉంటే పనులు జరగవు. ఇది సమతుల్యం చేసే పని. కాబట్టి, మీరు మీ తీర్పును వెలువరించేముందు ఒకటికి రెండుసార్లు ఆలోచించాలి. నిర్ణయం తీసుకునే సమయంలో స్థిరంగా వుండాలి.

ఒక నేరస్థుడిని ఉరికంభానికి తీసుకెళ్తున్నారు. అతని చివరికోరిక ఏమిటని అడిగారు. జైలర్ షాక్ అయ్యేలా సమాధానమిచ్చాడు. “ప్రస్తుతం నేను ఉరికంభానికి వెళ్లడానికి గల కారణమైన మా తండ్రిని చంపాలి-” ఆయన ఇంకా చెబుతూ “నేను తప్పుచేసినప్పుడు నన్ను సరిదిద్దలేదు. నేను శిక్షార్హుడనైనప్పుడు నన్ను శిక్షించలేదు”.

65

ఒక నాయకుడు చేయదగనిది - 5



ఏ సమాజంలోనైనా, నేరాలను అదుపు చేయడమనేది కత్తిమీద సాములాంటిది. పోలీసులు నేరస్థులను శిక్షించకపోవడమనేది, ఉన్న నేరస్థులను వెనుకేసుకు రావడమనేదేకాదు, కొత్త నేరస్థులను ప్రోత్సహించడంలాంటిది కూడా. ఇంకోవైపు నిర్దోషులను అరెస్టు చేసినా కొత్త నేరస్థులు పుట్టుకొస్తారు.

ఒక నాయకుడనేవాడు, ఈ నిజాన్ని తెలుసుకొని వుండాలి. ఏ సంస్థలోనైనా యిటువంటి పరిస్థితి తేలికగా ఉత్పన్నమవుతుంది కాబట్టి చాణక్య చెప్పేదేమిటంటే..

విషయాల (సహచరుల) అసంతృప్తికిగల కారణాలు: “బంధించవలసినవారిని బంధించకపోవునప్పుడు బంధించకూడని వారిని బంధించినప్పుడు.” (7.5.19-26)

విక్టర్ హూగో వ్రాసిన ఉత్తమ పుస్తకం ‘లెస్ మిసర్బుల్’లో దీనిని ఎంతో నాటకీయంగా చెప్పబడింది. ఒక రౌట్టేముక్కను దొంగిలించినందుకు ఒక మనిషిని అరెస్టు చేసి 20 సంవత్సరాలపాటు జైలులో వుంచారు. ఒక గొప్ప వ్యక్తినుంచి నేరస్థుడు పుడతాడు.

ఒక నిర్ణయం తీసుకునేటప్పుడు లీడర్ యిటువంటి కోణాన్ని జాగ్రత్తగా పరిశీలించాలి. మరి నేరాలను నిరోధించి నిర్మలంగా ఉండేది ఎలా? ఇక్కడ కొన్ని

చిట్కాలు.

- నేరానికి గల కారణాలను అర్థం చేసుకోవాలి

ఒక మనిషి నేరస్థుడుగా మారడానికి రెండు కారణాలు - ఒకటి అవసరం. మరొకటి ఆశ! ఒక మనిషి తన నిజమైన అవసరాలను తీర్చుకోలేనప్పుడు నేరానికి పాల్పడతాడు. ఆహారం, బట్టలు, ఇల్లు, ఆర్థికపరమైన రక్షణ వంటివి మనిషి అవసరాలు. ఇవి అందించలేప్పుడు మనిషి దొంగతనాలు, దోపిడీలకు పాల్పడే ప్రమాదముంది. ఒక నాయకుడికి, సబార్డినేట్ల (కింది సిబ్బంది) యొక్క అవసరాలపై పూర్తి అవగాహన ఉండాలి. వారి కుటుంబాల గురించి సైతం జాగ్రత్తలు తీసుకోవాల్సిన అవసరం వుంది.

- అత్యాశను నియంత్రించాలి

ఒక మనిషి నేరానికి పాల్పడేందుకు దోహదపడే మరో కారణం అత్యాశ. ఉన్నతస్థాయిలో జీవించడానికి బదులుగా, చాలామంది ధనికులు నేరాలకు పాల్పడుతున్నారు. ఇటువంటి సంఘటనల్లో లీడర్లు భయపెట్టాలి. వారిని శిక్షించకపోతే చట్టాలను వారి యిష్టానికి వాడుకుంటారు. అటువంటివారిని అరెస్టు చేయాలంటారు చాణక్య. వారిని నిర్లక్ష్యం చేస్తే, అనంతరం వారిని నియంత్రించడం కష్టమవుతుంది. ఎప్పుడైతే అటువంటి మనిషి శిక్షింపబడతాడో, మిగలినవారు దారిలోకి వస్తారు.

- ఒక వ్యవస్థను రూపొందించి అమలు పరచాలి

నేరాలను అదుపు చేయడానికి, ఆ రాజ్యం లేక సంస్థ, చట్టాలు లబ్ధిపొందేవిధంగా వ్యవస్థలను ఏర్పాటు చేయడం ఒక్కటే మార్గం. ఏదేమైనా, వ్యవస్థలను ఏర్పాటు చేయడం మాత్రమే సహాయకారిగా వుండదు. వాటిని సక్రమంగా అనుసరించాల్సి వుంటుంది. చట్టాలు పుస్తకాలకే పరిమితమైతే సరిపోదు. సమాజ సక్రమ నిర్వహణకు వుపయోగపడాలి.

వారు మీకు తెలిసినవారైనప్పటికీ ఒక క్రిమినల్ కు మీరు వత్తాసు పలకకూడదనేది ఎప్పుడూ గుర్తుంచుకోవాలి.

“మీరూ మీ స్నేహితులు నేరాన్ని పంచుకుంటే ఆ నేరాన్ని మీరు నేరుగా చేసినట్టే” అని

ఒక వ్యక్తి చెప్పాడు.

66

ఒక నాయకుడు చేయదగనిది - 6

నాయకుడనేవాడు రక్షించేవారు. బయటి శత్రువుల నుంచి తన వారిని కాపాడే సమయంలో ఆయనను ఒక కవరుతో పోల్చవచ్చు. అయితే రక్షించాల్సినవాడే పాడుచేసేవాడుగా మారితే ఏమవుతుంది?

చాణక్య మాటలను తీవ్రంగా తీసుకోవాలి లేక మీకు సంబంధించినవారు అభిద్రతలో ఉన్నట్టుగా భావించాలి.

ఆయన ఏమి చెబుతారంటే..

విషయాలు (సహచరులు) అసంతృప్తితో వుండడానికి కారణాలు: “హానికరమైన పనులు చేయడం, లబ్ధి చేకూర్చేవాటిని చెడగొట్టడం, చోరుల నుంచి రక్షించలేకపోవడం, రక్షించాల్సినవారిని వారే దోచుకోవడం” (7. 5.19-26)

మొదటిది, అత్యంత ముఖ్యమైనదేమిటంటే జనానికి లేక సంస్థకు హానికలించేవాటిని లీడర్ ఎప్పుడూ చేయకూడదు. అంతేకాక లబ్ధి చేకూర్చేవాటిని ధ్వంసం చేయకూడదు. ఉదాహరణకు, గౌరవించదగిన మతపరమైన చిహ్నాలను ధ్వంసం చేయడం సమస్యలకు దారితీస్తుంది.

రెండోది, లీడర్ తనకు సంబంధించినవారిని చోరులు లేక సంస్థ ఉద్యోగులు లేక దేశ ప్రజల సంపదను కొల్లగొట్టేవారినుంచి రక్షించాలి. అత్యంత ముఖ్యమైన దేమిటంటే ఆయనే దోచుకోకూడదు.

అయితే ఒక నాయకుడు అటువంటి రక్షణ ఎలా యివ్వగలడు? ఇక్కడ కొన్ని టిప్స్:

- ఒక గోడలాగ వుండాలి

లీడరు అనేవాడు ఒక గోడలాగా వుండాలి. రక్షణ అనేది ఒక గోడలాంటి అడ్డంకిగా

వుండాలి. ఒక బయటివ్యక్తి మీ సబార్డినేట్‌పై దాడిచేయడానికి వస్తే, వారికి ముందుగా నిలబడి ఆ సవాలును మీరు ఎదుర్కోవాలి. తనను తాను ఎలా రక్షించుకోవాలో ఒక ఉద్యోగికి తెలియకపోవచ్చు. అటువంటి పరిస్థితుల్లో వారికి కనిపించేది వారి నాయకుడే. కాబట్టి మీ అవసరం కలిగినప్పుడు వారికి అండగా నిలవాలి.

- బయటివారికి వ్యతిరేకంగా చర్యలు తీసుకోవాలి

“నా ప్రజల సంతోషానికి, శాంతికి ఎవరు అటంకం కలిగించినా వారిని సహించను” అని ఒక రాజు అన్నారు. పైన చెప్పినదానికి అనుగుణంగా చాణక్య ఏమి చెబుతారంటే, ఆ రాజు దొంగలనుంచి ప్రజలను కాపాడాలి. ఒక దొంగవాడిని పట్టుబడితే వెంటనే అతనిని శిక్షించాలి. ఒకవేళ అతనిని వదిలివేసినట్లయితే ఆ దొంగ భయం అందరిలోను ఉంటుంది. కఠిన చర్యలవల్ల రాజుపై ప్రజల్లో నమ్మకం కలుగుతుంది.

- మీ సొంత మనుషులను దోచుకోకూడదు.

దొంగతనం అంటే కేవలం డబ్బును, యితర వస్తువులను దొంగిలించడమే కాదు. ఒకరికి సంబంధించిన గౌరవ మర్యాదలు, కృతజ్ఞతలను కూడా దొంగిలించవచ్చు. ఒక వ్యక్తి నిజంగా అర్హుడైతే, అటువంటివారిని గౌరవించి పురస్కారాలివ్వాలి. మీ ప్రజలే మీకు అత్యంత గొప్ప ఆస్తిపాస్తులు. వారికి తగిన రీతిలో జీతభత్యాలు యివ్వాలి. సరైన సమయంలో జీతాలివ్వాలి. మీ సైన్యం బలంగా వున్నప్పుడే అది మీకోసం పోరాడుతుంది.

ఒక నాయకుడు పోరాట యోధుడుగా కూడా వుండాలి. ఆయన వారి ప్రజల కోసం పోరాడవలసి వచ్చినప్పుడు సర్వశక్తులు వుంచి పోరాడాలి. ఫయో వాట్సెట్ అందంగా చెప్పినట్టు “ఎవరికైతే నాయకత్వ బాధ్యతలు యివ్వబడతాయో వారు ఉత్తమ పోరాటాన్ని ప్రతిబింబించేలా తాజాగా, ఆలోచనాత్మకంగా వుండాలి.”



సమస్యగా పరిణమించింది. జనం ఉద్యోగాలను ఎందుకు వదులుతున్నారనేదానికి కారణాలు ఏమైనా కావచ్చు. ఇన్వెస్టివ్ లేకపోవడం, తమకు తక్కువగా ఉన్న మానవవనరులను పెంపొందించేందుకు పోటీ కంపెనీ వారు ఉద్యోగులకు మంచి అవకాశాలు యివ్వడం, యిలా ఏమైనా కావచ్చు.

యజమాని వారిపై చూపే ఆదరణను బట్టి ఉద్యోగులు ప్రేరేపితమవడం, ప్రేరేపితం కాకపోవడం అనేది వుంటుంది. దీనిని దృష్టిలో వుంచుకుని యితర (బాహ్య) పరిస్థితులతో సంబంధంలేకుండా, ప్రస్తుత యజమానులు ఏమైనా చేయవచ్చును.

సబార్డినేట్లనుంచి పనిని చేయించుకోవడం అనేది మూడు రకాలుగా వుంటుంది. ప్రేరేపించడం (ఇన్వెస్టిగేషన్), చలింపజేయడం (మోటివేషన్), ప్రభావితం చేయడం (ఇన్స్పిరేషన్). తీవ్రవాదులు పనిచేయించుకోవడానికి ప్రేరేపించే మార్గాన్ని అనుసరిస్తారు. ఇన్సంటివ్స్, ప్రమోషన్లతో చలింపజేస్తుండగా ప్రభావితం అనేది అంతర్గతంగా స్వతహాగా కలుగుతుంది. చివరిదే శాశ్వతంగా, చివరి వరకు వుంటుంది.

ఒక యజమానికి నిజమైన ఛాలెంజ్ ఏమిటంటే, వారి సిబ్బందిని చలింపజేసే స్థాయినుంచి ప్రభావితం చేసే స్థాయికి తీసుకువెళ్లడం.

ఉద్యోగులు సక్రమమార్గంలో వెళ్లడానికిగల కారణాలను చాణక్య వివరించారు.

విషయాల (సహచరుల) అసంతృప్తికిగల కారణాలు : “శ్రమను పాడుచేయడం ద్వారా, సక్రమంగా చేసిన పనిని నాశనం చేయడం” (7.5.19-26) సిబ్బంది వారికివారు శ్రమించి కష్టపడి పనిచేస్తారు. వారి కృషిని గుర్తించకపోగా, పాడుచేసినప్పుడు అసంతృప్తికి బీజం పడుతుంది. ఉద్యోగి కంపెనీ కోసం ఏదైనా ఉత్తమంగా ఉత్పత్తి చేసినా, తయారుచేసినా ఆయన లేక ఆమె బహుమతులకు అర్హులవుతారు. ఒకరి సిబ్బందిని ఎలా ప్రభావితం చేయగలము?

- ముందుగా వుండేది మనీ (డబ్బు)

డబ్బుకోసం ఉద్యోగులు పనిచేస్తున్నారా? అవును, వారు దానికోసమే చేస్తారు. అది మొదటిది, అతిముఖ్యమైన అవసరం. సక్రమంగా జీతాలు యివ్వకుండా ఏ కంపెనీ కూడా సిబ్బందిని ప్రభావితం చేయలేదు. వారి జీతభత్యాలకు అతీతంగా అవకాశాలను ఇవ్వాలి. తగినంత సిబ్బంది, ప్రోత్సాహకాలు, లాభాల్లో వాటా, ఉద్యోగులకు ఆర్థికంగా భద్రత

కల్పించే యాజమాన్య చర్యలు వంటివి.

- కష్టపడి పనిచేయడం, తగినంత విశ్రాంతి తీసుకోవడం

సిబ్బంది మానసికంగా ప్రశాంతంగా వుంటే వీలైనంత ఎక్కువ ఉత్పత్తిని సాధించగలరనేదానిని యజమాని నమ్మాలి. కొన్ని అభివృద్ధి చెందిన దేశాల్లో, ఉద్యోగులు పదినెలలు కష్టపడి పనిచేసి, రెండు నెలలు విశ్రాంతి తీసుకుంటారు. ఈ విధానంతో మనకు సమస్యలు రావచ్చేమోగాని ముఖ్యమైన నిజమేమిటంటే, ఈ రెండు నెలల విశ్రాంతి అనే ఆలోచన ఉద్యోగిని పదినెలలు కష్టపడి పనిచేసేలా చేస్తుంది. ఉత్తమ ఫలితాలకోసం పనికి, విశ్రాంతికి సమతుల్యతను పాటించాలి.

- ఒక ఉన్నతి ప్రయోజనం

కేవలం డబ్బునే కాకుండా గౌరవించదగ్గది, సవాలైన కొన్నింటిని ఉద్యోగులు కోరుకుంటారు. వారి జీవితానికి ఒక ప్రయోజనాన్ని కోరుకుంటారు. అటువంటి ప్రయోజనాన్ని లీడర్ గుర్తించగలిగినప్పుడు విజయం సాధించడమనేది తథ్యం. అది ఆధ్యాత్మిక అవసరం. దీనికోసం ఉద్యోగి యొక్క ఆధ్యాత్మిక లబ్ధి అనేది వృద్ధి చెందాలి.

ఒక ప్రసిద్ధ ఐటీ కంపెనీ తమ నియామక ప్రకటనలో ఒక సిబ్బంది ఫోటో కింద 'ఈ సంస్థతో నేను ఒక జీవిత ప్రయోజనాన్ని పొందాను' అనే కేప్షన్ తో ప్రచురితమవుతుంది. ఒక ఉత్తమ యజమాని సర్వే కూడా ఉద్యోగులకు వున్నతమైన ప్రయోజన అవసరాన్ని గుర్తిస్తుంది.

68

ఒక నాయకుడు చేయదగనిది - 8



నేను ఒకే ఒకసారి శిక్షణ కార్యక్రమంలో చాణక్యచే చెప్పబడిన నాయకత్వ లక్షణాల గురించి చర్చిస్తున్న సందర్భంలో, ఒక అభ్యర్థి 'దీనిని ఒక నాయకుడు ఏమి చేయాలి' అనే టైటిల్ ఈ కార్యక్రమాన్ని కొనసాగిస్తే యింకా ఉత్తమంగా వుంటుంది అని చెప్పారు.

పొరపాటుగా కాకుండా, రూపకల్పన ద్వారా ఒక నాయకుడు ఏమి చేయకూడదు అనేది, ఈ కార్యక్రమ టైటిల్ నొక్కి చెబుతుందని నేను వివరించాను. మనిషి మెదడు ఒక విధానంతో పనిచేస్తుందని, వ్యతిరేక పదాలను వింటున్నప్పుడు మనం మరింత జాగ్రత్తగా మారతామనేది అధ్యయనాలు తెలుపుతున్నాయి.

‘అపాయం’, ‘మరణం’, ‘నాశనం’ అనే పదాలు మనిషిని ఆలసత్వం నుంచి చురుకుగా చేస్తాయి. కాబట్టి ఈ పది భాగాల సీరిస్‌ను కొనసాగిస్తూ, ఒక లీడరు ఏమీ చేయకూడదనే దానిపై మరికొన్ని విషయాలు చూద్దాం.

“విషయాలు (సహచరులు) అసంతృప్తితో ఉండడానికి కారణాలు : ‘ముఖ్యులకు కీడు తలపెట్టడం, వారి గౌరవానికి భంగం కలిగించడం, పెద్దలను ఎదిరించడం, పక్షపాతం, అబద్ధమాడడం.” (7.5.19-20)

పైన మాటల్లో మూడు కీలక ఆలోచనలు గట్టిగా చెప్పబడుతున్నాయి. పెద్దలను గౌరవించడం, నిష్పక్షపాతంగా ఉండడం, అబద్ధమాడకూడదు.

- పెద్దవారిని, ముఖ్యులను గౌరవించడం

పెద్దలను, పండితులను గౌరవించలేని సమాజం ఎక్కువ కాలం మనలేదు. సంస్కృతంలో పెద్దవారు అనే పదానికి ‘వృద్ధ’ అని అర్థం. పెద్దవారు అనేదానికి రెండు అర్థాలున్నాయి. ఒకటి వయస్సు రిత్యా, మరొకటి తెలివితేటల రిత్యా. వయస్సు రిత్యా పెద్దవారిని గౌరవించడం సాధారణమైన విషయం. ఆసియా సంస్కృతిలో పెద్దవారిని గౌరవించడమనేదానిని సన్మార్గంగా మేము గమనించాము. ఏదేమైనప్పటికీ, అపారమైన పరిజ్ఞానంతో తెలివితేటలతో వుండే చిన్నవారు కూడా గౌరవింపబడుతారు. వారు కూడా వృద్ధులే (పరిజ్ఞాన రిత్యా)

‘టాప్ బిజినెస్ స్కూల్స్’ నుంచి వచ్చిన యువ మేనేజర్లు మంచి జీతాలు, ఉన్నతస్థానాలు పొందడానికి గల కారణం, వారికున్న పరిజ్ఞానాన్ని (నాలెడ్జి) సంస్థకు అందించడం. అటువంటి యువకులను సీనియర్ సిబ్బంది సైతం గౌరవించాలి. వారిని వ్యతిరేకించకూడదు. ఏదైనా నిర్ణయం తీసుకునేముందు వారి ఆలోచనలను కూడా పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి.

- పక్షపాతంగా వుండకూడదు

ఈ యాజమాన్య పోరాటంలో ఉత్తమమైనదేమిటంటే, ఏది మంచిదో అదే చేయడం. వారు మీకు సన్నిహితులైనప్పటికీ చెడ్డవారిని వెనకేసుకురాకూడదు. మరోవైపు, వారు మీకు తెలియనివారైనప్పటికీ మంచివారికి వెన్నుదన్నుగా నిలవాలి. పక్షపాతంగా వుండడం సంస్థలోని ప్రతిఒక్కరినీ నిజాయితీ రహితంగా చేస్తుంది. కాబట్టి సమతుల్య ఆలోచనలతో నిర్ణయాలు తీసుకోవాలి.

- అసత్యాలను చొప్పించకూడదు

‘సత్యమేవజయతే’ అని జాతీయ చిహ్నం చెబుతోంది. అయితే దీనిని ఆచరించడంలేదని ప్రతి ఒక్కరూ అనుకుంటున్నారు. ఇది నిజం కాదు. నిజమేమిటంటే వేచి వుండడానికి ఎవరికీ ఓర్పు వుండడం లేదు. దీర్ఘకాలిక ప్రయోజనాలకోసం అన్ని ప్రముఖ కంపెనీలు మంచి పాలనా వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేసుకుంటున్నాయి. పరిశోధనలు, అభివృద్ధి, ప్రజలు, వ్యూహాలపై దృష్టి సారించడం ప్రతి విజయవంతమైన కంపెనీకి కీలక కోణాలు. కాబట్టి మీరు కూడా చెడుకు ఆస్కారమివ్వకూడదు.

69

ఒక నాయకుడు చేయదగనిది - 9



“బిజినెస్మేన్ ఎప్పుడూ డబ్బు గురించి ఆలోచిస్తారా?” అని ఒక మేనేజ్మెంట్ విద్యార్థి ఒకసారి నన్ను అడిగారు. “ఇది చాలా విషయాత్మకమైనది. ఏదైతేనప్పటికీ బిజినెస్మేన్కు యితర విషయాలు చాలా ఉంటాయి. డబ్బు సంపాదించడానికైనా, అత్యవసరమైన ఆర్థికంగా విజయవంతమవడానికి యితర విషయాలైన పేరుప్రఖ్యాతులు, సేవాస్థాయి, మనకు సంబంధించిన ప్రతి ఒక్కరి సిబ్బంది నిబద్ధతలు కొలమానంగా వుంటాయి”. అని నేను బదులిచ్చాను.

ఇప్పుడు మనం, లీడర్ అప్రమత్తంగా వుండాలనడానికి చాణక్య చెప్పిన మరికొన్ని కారణాలను చూద్దాం:

“విషయాలు (సహచరులు) అసంతృప్తితో వుండడానికి కారణాలు: ‘ప్రతిఫలం రానప్పుడు, స్థిరత్వం కలగనప్పుడు.” (7.5.19-26)

మరో విధంగా, చేసిన ప్రతిఫలం కలగడం లేదని, వారి నాయకుడు సంతోషపడలేదని, సబార్డినేట్లు అసంతృప్తిగా ఉన్నప్పుడు ఒక బిజినెస్‌మేన్ వారి గురించి ఆలోచించాల్సిన అవసరం వుంది.

- చేసిన పనికి చెల్లించకపోవడం

ఒక మనిషి నుంచి మరో మనిషికి నగదు బదిలీ(క్యాష్ స్లో) పైనే ఒక వ్యాపారం యొక్క ఆర్థిక చక్రం ఆధారపడి వుంటుంది. క్లయింట్ నగదును సర్వీసు అందించిన వారికి చెల్లిస్తాడు. వారు సిబ్బందికి, సప్లయర్స్‌కు చెల్లిస్తారు. ఈ సప్లయర్స్, వారికి సప్లయి చేసిన వారికి అందిస్తారు. ఈ క్రమంలో ఎక్కడైనా ఒక చోట దారి తప్పితే అక్కడ అంతరాయం ఏర్పడుతుంది. నాయకుడు అందరికీ సకాలంలో చెల్లించాల్సిన అవసరం వుంది. ఒక పని పూర్తయిన తరువాత అందులో పని చేసిన అందరికీ ఎప్పుడూ చెల్లింపులు యివ్వాలి.

- సంతోషంగా లేకపోవడం

ఒక వ్యాపార వేత్త ఒక వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించి ఒడిదుడుకులను ఎదుర్కొన్నాడు. చివరికి ఆయన వ్యాపారం ఆర్థికంగా, విజయవంతమవుతుంది. అప్పుడు ఆయన తన సలహాదారు వద్దకు వెళ్లి “సర్, ఇప్పుడు నా వ్యాపారం బాగా జరుగుతోంది. నేను యిప్పుడు ఏమి చేయాలి” అని అడిగారు. దానికి ఆ సలహాదారు “వెళ్ళి మరో వ్యాపారం చేసుకోండి” అని సలహా యిచ్చారు.

ఇక్కడే అసలైన పరిహాసం మొదలవుతుంది. పారిశ్రామిక ఉత్సాహం ముందుకు వెళ్ళాల్సిన అవసరం వుంది. ఒక వ్యాపారం ప్రారంభించి, నడపడం నేర్చుకున్న తరువాత ఏ పారిశ్రామికవేత్త, సంతోషంతో మిన్నకుండడు.

నిజానికి, యితర వ్యాపారాలు, ప్రాజెక్టులు ప్రారంభించాలనుకున్నప్పటి వరకు, మీకు ఒక సలహాదారు అవసరమవుతారు. తరువాత వ్యాపారంలో సతమతమవుతున్న మరో బిజినెస్‌మేన్‌కు, మీరు సలహాదారు కాగలరు.

- మీరు మొదలుపెట్టిన దానిని కొనసాగించడం

మరో వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించారంటే, మీరు మొదటిగా ప్రారంభించిన వ్యాపారాన్ని ఆపాలనేది అర్థం కాదు. మొదట ప్రారంభించిన వ్యాపార విషయాల్లో పూర్తి స్థాయిలో పనిచేసిన స్థాయి నుంచి మీరు, పర్యవేక్షణ స్థాయికి చేరతారు. మొదటి వ్యాపార అమ్మకాలపై దృష్టి సారించాల్సిన అవసరం వుంది. అయితే పవిత్ర విధానాన్ని అనుసరించాలి. మొదటి వ్యాపారం, కొత్త వ్యాపారాల మధ్య మీ సమయాన్ని గడపాల్సిన సమయం ఆసన్నమైంది. రెండింటినీ సమానమైన నిబద్ధతతో నిర్వహించుకోవాలి.

భారతదేశపు అతి పెద్ద సంస్థల్లో ఒక దానికి సలహాదారుగా వ్యవహరిస్తున్నాను. మనం వ్యూహాల గురించి చెప్పుకుంటున్నట్టు డైరెక్టరు నాతో చెప్పారు. “మనం కేవలం ఒక వ్యాపారాన్ని నడపడం లేదు, వ్యాపారాలను నడిపేందుకు వ్యాపారాన్ని నడుపుతున్నాము”.

గొప్ప బిజినెస్ మెన్ యిలాగే ఆలోచిస్తారు!

70

ఒక నాయకుడు చేయదగనిది - 10



ఒక ఉద్యోగి సంతోషంగా వుండడం, సంతోషంగా లేకపోవడం అనేది వారి నాయకుల చేతుల్లోనే వుంటుంది. దీని ద్వారా నాయకుని చివరి హెచ్చరికలకు చేరుకున్నాము.

చాణక్య కొనసాగిస్తూ...

“రాజు నిర్లక్ష్యం, సోమరితనం చేత, సక్రమంగా జరిగిపోయేదానికి ఆటంకం కలిగినప్పుడు, సిబ్బందిలో అసంతృప్తి పుట్టుకొస్తుంది” (7.5.19-26)

ఒక నాయకుడు ఎప్పుడూ నిర్లక్ష్యంగా వుండకూడదు. ఒక చిన్న విషయమైనా గమనించకుండా వుండకూడదు. ఉద్యోగుల శ్రేయస్సుకు, బాగుకు ఎప్పుడూ ఆటంకం ఏర్పడకూడదు. ఒక నాయకుడు ఈ సలహాను నిర్లక్ష్యం చేస్తే ఆ సంస్థ ముక్కలవడం

మొదలవుతుంది.

ఈ పది విభాగములు (చాప్టర్లు 61-70) శ్రేణిలో ఒక స్పష్టమైన సందేశం ఏమిటంటే 'అప్రమత్తంగా' వుండడం. ఇతరులను, మిమ్మల్ని, మీరు గమనిస్తూ ఉండాలి. అప్రమత్తంగా వుండేదానిపై ఇక్కడ కొన్ని చిట్కాలు.

- చివరి మనిషి వరకు పరిచయముతో వుంచుకోవాలి.

చివరి గ్రామంలో చివరి మనిషి వరకు సంతోషంగా ఉన్నారా అనేది తనిఖీ చేయడము ఏ ప్రభుత్వానికైనా సవాలే. అది సాధించనంతవరకు లీడర్ పని పూర్తి అయినట్టు కాదు. కొన్ని సందర్భాల్లో కొంతమందే విజయవంతమైనట్టు నివేదికలను మనం చూస్తుంటాము. ఒక నాయకుడుగా యిటువంటి నివేదికలను ఆధారంగా చేసుకోకూడదు. మీకు మీరుగా తెలుసుకోవాలి. ఒక ప్యూన్ లేక డ్రైవరు ఏ విధంగా ఫీలవుతున్నాడో తెలుసుకోవాలి. వారితో మాట్లాడాలి. వారి కష్టసుఖాలను, వారి అసంతృప్తికి కారణాలను తెలుసుకోవాలి. సరైన చర్యలు తీసుకోవాలి.

- అకారణంగా కాలాన్ని గడపకూడదు

ఆ కార్పొరేట్ ప్రపంచంలో చాలా పనులు ఒక అజెండా, లక్ష్యం, ఫలితాలను ఆధారంగా చేసుకుని జరుగుతుంటాయి. మీ మనసును విప్పి చెప్పడం చాలా ముఖ్యమైనది. ఇది తాజా రూపాన్ని సంస్థకు అందిస్తుంది. మీరు ఏమీ చేయలేని సందర్భంలో కూడా మీ కనీస పాత్ర వుండాలి. మీ మెదడులో కల్పించే ఈ స్థానం, ఒకరి పనిలో కొత్త కోణాలకు తెర తీస్తుంది. ఈ కొత్త కోణాల ద్వారా కొత్త విధానాలను అమలు చేయాలి.

- గమనిస్తూనే వుండాలి

మీ సిబ్బందిపై ఓ కన్నేసి వుంచాలి. ఇండస్ట్రీలో జరుగుతున్న మార్పులను గమనిస్తూ వుండాలి. మీ చుట్టూ మీ సమాజంలో జరుగుతున్న మార్పులను గమనిస్తూ ఉండాలి. ఈ ప్రపంచంలో అన్నీ ఒకదానికొకటి పరస్పర సంబంధం కలిగి ఉంటాయి. ఎక్కడో ఒక చోట జరిగే చిన్న మార్పు త్వరలోనే మీ పైనా లేక యితరులపైనా ఏదో విధంగా దాని

ప్రభావం వుంటుంది. మీకు మీరు అన్ని విషయాలు తెలుసుకుంటూ అప్ డేట్ గా వుండాలి.

ఒక లీడర్ యేమి చేయకూడదు అనే దానిపై ఈ 10 విభాగాల శ్రేణిలో మనం 21 పాయింట్లను నేర్చుకున్నాం. “సరే ఇందులో చాలా పాయింట్లు మర్చిపోయేలా ఉన్నాయి. దీనిని అసలు అమలు పరచడం కష్టం” అని ఒక విద్యార్థి నన్ను అడిగారు.

సరే, ఎవరూ అన్ని పాయింట్లను గుర్తుంచుకోవాల్సిన అవసరం లేదు. కనీసం ఒక్కదానినైనా మీరు అమలు చేసినట్లయితే మిగతావి వాటంతట అవే అనుసరిస్తాయి. అవి పరస్పర సంబంధం గలవి. ముందు మీరు ప్రారంభించండి. ఈ టెక్నిక్స్ పని చేస్తున్నాయా నిరూపించడానికి, అది ఒక్కటే మార్గం.

మీలోని నాయకుడు (లీడర్)ను కనుగొనే యాత్రలో మీకు శుభం కలగాలి!

భాగము - 2



పనివాళ్లు

71

రక్షణ, భద్రత

యుద్ధము జరిగే రోజులలో ప్రత్యేక కారణముతో సమావేశము ఏర్పాటు చేస్తారు. తర్వాత రాజ్యాంగములో లేదా దేశములో జరగబోయే క్రియా రూపమును కత్తిలాంటి ఆయుధములతో అత్యంత ఆధునికమైన అధిక ప్రమాదమును, అధిక సంఖ్య వినాశము చర్చించుకుంటారు. ఇప్పుడు జరగబోయే యుద్ధము యొక్క క్రియారూపములు, ప్రజాస్వామ్యములో భయంకరముగా జరుగుచున్నది. యుద్ధము యొక్క లక్ష్యము చాలా క్లిష్టముగా వుంది. ఈ సమయంలో భద్రత అనేది చాలా ముఖ్యము. జాగ్రత్తగా వుండవలయును.

విరోధము యొక్క లక్ష్యము మామూలు ప్రజలలో యుద్ధము చోటు తీసుకుని, ప్రజలు తిరిగి చోట్లలో ఆర్థిక సంపదను పాడు చేయటమే వాళ్ల ఉద్దేశము. సంస్థ యొక్క ఉద్దేశము, లక్ష్యము నెమ్మదిగా ఆటంకము గమనించి యుద్ధములను అడ్డగించి తెలివిగా వెనుక చేయడము మంచిది.

చాణక్యుడు చెప్పినది :-

“రాత్రిపూట జరిగే తప్పులను కాపలాదారుడు నగర పోలీసు సూపరింటెండుకు తెలియజేయనియెడల, జీవమైన/నిర్ణీతమైన అతని అశ్రద్ధ వలన జరిగిన తప్పుకు శిక్షార్హుడుగా పరిగణించును.” (2. 36. 42)

దీనికి అర్థము, కాపలాకాసిన అతను చాలా జాగ్రత్తగా, హుషారుగా వుండవలయును. అతను జరిగిన ప్రతిఒక్క తప్పులను పెద్దవాళ్లకు చెప్పవలయును. అతను చూసినది, చూడని విషయములను స్వంత అంగీకారము చేయకూడదు. అధికారులు కూడా యిట్లు స్వంత అంగీకారము చేయకూడదు. అతను కూడా దండించబడును.

ప్రత్యేకమైన కేంద్రమును యిచ్చి వుంటారు. దానిని కాపలాదారుడు అనుసరించ

వలయును.

- అధిక శిక్షణ

కాపలాదారునకు, వాచ్‌మెన్‌కు, వేరే భద్రతాదారులకు ఆ సంస్థ ఎక్కువ శిక్షణనివ్వవలయును. అప్పుడు జరిగే ప్రతివిషయములు తెలియచేయబడును. బెదిరింపులను, దేశమునకు జరుగుచున్న బెదిరింపులు తెలుపవలయును. నీవు అదేచోటులో వున్న పోలీసు సహాయము కూడా తీసుకొనవచ్చును. లేదా రహస్య ఏజెంటువార్లకు యిప్పుడు జరిగే విషయములను ప్రభుత్వమునకు రాష్ట్రము వార్లు తెలియచేయవలయును.

- భద్రతాదళము వారికి సహాయము చేయుట

అన్ని పనివాళ్ళు యిక్కడ వున్నారు కాబట్టి అన్ని విషయములు తెలుసుకొని జాగ్రత్తగా వుండవలయును. వాళ్ళ కాపలా అధికారులకు సహాయము చేయవలయును. నీయొక్క సంచలను తనిఖీ చేసేటప్పుడు, నీయొక్క స్వంతలాంటివి చూచునప్పుడు తప్పులు జరగకుండా చూచునప్పుడు, అవమానము, సిగ్గు పడకూడదు. తప్పుగా అర్థము చేసుకొనకూడదు. భద్రతా దళమువాళ్ళు, వాళ్ళ పనిని చేస్తున్నారు. ఈ పద్ధతి ఒకవిధముగా మన రక్షణ కోసం సహాయం చేస్తున్నారని భావించవలయును.

- బృందముగా కలసి పనిచేయవలయును

ఇది ముఖ్యమైన విషయము. భద్రతా దళము మాత్రమే కాదు. ఈ పనిచేయవలసింది ప్రతి ఒక్క పనివాళ్ళు కూడా యిది చేయవలయును. భద్రతా దళమువారు ఒక్కమనిషి 24 గంటలు భద్రతను చూస్తున్నాడు. అది మనము తెలుసుకొనవలయును. అతని సమస్యలను మనము అర్థం చేసుకొనవలయును. ఇట్లు గుర్తించవలసిన మనము ఒక బృందముగా పనిచేయవలయును.

ఈరోజు మన దేశము ఆర్థికముగా ప్రభుత్వ ఆఫీసులకు, మనము వుండే యిండ్లకు బెదిరింపులుగా వుంది. మనము యుద్ధము చేయుటకు సిద్ధముగా వుండవలయును.

సరియైన నిర్వాహకుల ఎన్నిక

ఒక అధికారములో వున్న మేనేజరు తన కంపెనీ భయమును పోగొట్టుటకు అధికారిగా వుంటారు. అతని యొక్క ఎన్నిక, నిర్ణయము తన కంపెనీ యెదుగుదలకు చాలా ముఖ్యమైంది. పనివాళ్ల ఏజెంట్లు మంచి పనివాళ్లను పంపిస్తారు. ఎట్లున్నా సంస్థ వాళ్లను నిర్ణయిస్తారు.

కొటిల్యని అర్థశాస్త్రములో ఆధారమును తెలిపియున్నారు.

మేనేజర్లను ఎన్నుకొనుటలో, క్రొత్త శిక్షణ మేనేజర్లను అధికముగా ఎవరు ఎక్కువ అనుభవము కలిగినవారు అవసరము, నేరుగా నియమిస్తారు. ఎక్కువ బాధ్యతలు యిస్తారు.

ఎ. శిక్షణా మేనేజర్లను ఎన్నుకొనుట :-

పుస్తకము ఒకటి, 5వ భాగములో హ్యూమన్ రిసోర్సు డిపార్ట్‌మెంట్ వాళ్ళు మేనేజర్ ట్రైనింగు సంస్థలో పరిశోధనము చేసి కొన్ని విషయములు చెప్పి యున్నారు.

కొటిల్యడు చెప్పినది :- శిక్షణ పొందిన అతను ఈ ఆరు అలవాట్లు కలిగి వుండవలయును.

1. క్రొత్త విషయములు తెలుసుకొనుటకు యిష్టము కలిగి వుండవలయును. మంచి మనస్సుతో వుండవలయును. నేర్చుకున్న తర్వాత యాజమాన్యములో చేరి ఆసక్తి కలిగి సీనియర్ వాళ్లతో మంచిగా వుండవలయును.
2. అమోఘమైన విషయములు తెలుసుకొనుటకు శక్తి సామర్థ్యములు కలిగి వుండవలయును. వినుట, ఆలకించుట అనేది గొప్ప ఆలోచనము కలిగి వుండును. అతను ఎదురు చూసేది నీవు అర్థము చేసుకొనవలయును.
3. శక్తి సామర్థ్యమును ప్రతిబింబము చేయవలయును. అతను పలురకములైన రూపగుణ భేదములను చూసి వాటిని విభజించి తాత్కాలికముగా వుండేది, లేదా కల్పించినది రెండింటిని ఆలోచించి, అవసరమైనవి సంస్థకు చూప వలయును.

4. తప్పుదారిని తిరస్కరించవలయును. శక్తిసామర్థ్యమును అతని స్వంత తీర్మానమును చేరుకోవాలి. అతను పలురకములైన విషయములను అర్థము చేసుకొనవలయును.
5. అతని ఉద్దేశము నిజముగా వుండవలయును. ఈ శక్తిసామర్థ్యములు మనిషి ఆటంకము నుంచి వేరు చేస్తుంది. అతను నిజమును అంటిపెట్టుకొని స్వంతముగా విభజనను చేసుకుంటాడు.

బి. అనుభవమున్న మేనేజరును ఎన్నుకొనవలయును

ఒకటవ పుస్తకములో, 2వ భాగములో చెప్పియున్నది. ఒక మనిషిని పనిలో నియమించునప్పుడు. అతని మంచి అలవాట్లను పరిశీలించవలయును. అర్థశాస్త్రము 9వ భాగములో వున్నది. మనము వేరే సంస్థ నుంచి నేర్చుకొనవలయును.

1. వ్యాపార సంబంధమైన విజ్ఞాన నైపుణ్యము గలిగినది. ఇది తప్పకుండ మనుషులలో పరిశీలించి ఎక్కువ విజ్ఞానమును నేర్చుకొనవలయును.
2. విజ్ఞానము, పట్టుదల మరియు సామర్థ్యము - అతను అనుభవము, విజ్ఞానముతో కలిసి క్లిష్టపరిస్థితిని అర్థము చేసుకొనవలయును. అతనికి పలురకములైన ఆటంకములను పరిష్కారము చేయుటకు, శక్తి సామర్థ్యము కలిగి వుండవలయును.
3. వ్యక్తిత్వము, యదార్థము మరియు ఆకలి కలిగిన మనస్సు- అతను త్వరగా నిర్ణయము తీసుకొను ధైర్యము, శక్తిసామర్థ్యము కలిగి వుండవలయును. యదార్థ సమాచారములను చిన్నదిగా చేసుకొని అమోఘమైన పరిష్కారము చేయవలయును.
4. అవసర సమయములలో కష్టములను మోయు శక్తి సామర్థ్యమును కలిగి వుండుట :- నిజమైన మంచి మేనేజరు క్లిష్ట పరిస్థితులలో మనవద్దకు రావలయును. అతను బాధ్యతలన్నియు తన భుజాలమీద వేసుకుని అన్నింటిని పరిష్కారము చేయుటకు పథకము వేయవలయును.
5. మంచితనము, స్నేహస్వభావము మరియు వ్యాపార రీతిగా అంకితము అగుట:- వేరేవాళ్ళతో మనము వ్యాపార బేరము మాట్లాడుతున్నప్పుడు అతను ప్రజల మనిషిగా, యాజమాన్యము నుంచి ప్రజలచేత యదార్థమైన పనులు చేయించే శక్తి కలిగి వుండవలయును.
6. సద్గుణముతో బలము కలిగి వుండుట :- నైతికమైన బలము మరియు న్యాయమైన వ్యాపార బేరము తెలియచేయు నిజమైన మాటలు కలిగి వుండవలయును.

హోదా నిర్ణయము

డిగ్రీలు, సర్టిఫికేట్లు మేనేజరు సమర్పించనప్పుడు నమ్మకముండదు. కొంతమంది మేనేజర్లు తమ చదువులను పూర్తిచేసి వుండరు. బిల్ గేట్స్, హెండ్రిఫోర్డ్ కు (ఎంబీఎ) చదివినవాళ్ళు, వాళ్ళ కంపెనీకి అవసరము.

సి.ఇ.ఓ. ఒక మనిషిని పనిలో నియమించుటకు ఒకటిము మేనేజరుగా వాళ్ళ చదువు మాత్రమే చాలదు.

కౌటిల్యుడు చెప్పినది :-

“పనిచేయు శక్తి మనిషి శక్తిసామర్థ్యము నుంచి తీర్మానము చేస్తుంది. మరియు అతని శక్తి సామర్థ్యము, ఏపని యివ్వాలి, ఏ పదవి యివ్వాలి, ఏచోటు, సమయము పనిచేయించు విధానము నిర్ణయించబడుతుంది.” (1. 8. 28-29)

పనియొక్క బాధ్యత టీము వాళ్ళకు యివ్వబడును. కౌటిల్యుని -5 విధముగా సి.ఇ.ఓ.లో కేంద్రీకరించబడివుంది.

- సామర్థ్యము

పనిచేయు సామర్థ్యము ఒక మనిషి యొక్క శక్తిసామర్థ్యమును అర్థము చేస్తుంది. అటువంటి మనిషి విజయమును యిస్తాడు. చాలా సంస్థలలో మేనేజర్లు పలుకుబడి వల్ల నిర్మించబడుతారు. అది ఎట్లున్నా ఆ మనిషి సామర్థ్యము లేనివాడు అయితే, కంపెనీ పనులు జరుగకుండా కంపెనీ బాధపడుతుంది. ఆ పదవి పలుకుబడివల్ల వచ్చినది. కాని ఆ పదవి ఎక్కువ రోజులు నిలబడదు.

- పదవి నియామకము

పదవి నియామకము ఒక మనిషికి శక్తిసామర్థ్యమును చూసి యిస్తారు. క్రొత్త పనులు చేసే ఈ ప్రపంచములో మనము తెలుసుకొనేది, పదవులు చాలా సులభముగా పంచి యిస్తారు. క్రొత్తవాళ్ళకు కూడా సీనియర్ పదవిని, వాళ్ళసామర్థ్యమును తనిఖీ చేయకనే

యిస్తారు. పదవులను పంచి యివ్వడము, వాళ్ళు తయారు చేయడమును చూసి యిస్తున్నారు. భారతదేశములో వ్యాపారము చేయు అనేక కుటుంబములకు యిది ముఖ్యమైన విజయము.

- చోటు

ఒక మనిషిని ఒకమంచి చోటులో పనిలో నియమించవలయును. ఎక్కువ కర్మాగారములలో క్రొత్తగా బ్రాంచీలను ప్రారంభించుచున్నారు. అందులో అదే ఊరులో వున్న ప్రజలకు అవకాశములు యిస్తారు. అది ఎందుకంటే అతను అన్ని విషయములు అర్థము చేసుకుంటారు. వేరే ప్రాంతము గురించి అర్థము చేసుకుంటారు. టూరిష్టు, ఇండస్ట్రీస్ వాళ్లు అదే వూరులో వుండువారిని గైడులుగా నియమిస్తారు. బయటి ప్రపంచమును చూడడానికి వూరు ప్రజలకు ఎక్కువ ఉత్సాహము చూపిస్తారు.

- సమయము

సమయమును ఒక మనిషికి నియమించవలయును. మొదట ఏ సమయములో, ఎప్పుడు నియమించిన పనిలో చేరాలి. సమయములో చేయవలసిన పనిని నిర్మించి మంచి ఫలితమును చూపగలుగుతాము.

- పని

ప్రత్యేకమైన మేనేజరు ద్వారా పనిని పూర్తి చేసే విధముగా ఎదురుచూడాలి. యాజమాన్యము యొక్క ఉద్దేశము (ఎంబీఓ) ఫలితమును యిచ్చు చోటును ఊహించుట (కెఆర్ఎ). మేనేజర్ కు చక్కగా అనుసరించి నేర్చుకునేది కేంద్రీ కరించబడుతుంది.

ఎప్పుడు అటువంటి పద్ధతిని తీసుకుంటారు.

క్లిష్టపరిస్థితి నుంచి తప్పు అర్థము నుంచి కాపాడవచ్చును. శుద్ధమైన సమాచారము, ఒడంబడికను నమ్మవచ్చును. అదియునుగాక, మనిషి యొక్క ఫలితము. సంస్థ యొక్క ఉత్పత్తిని కూడా చేయవచ్చును.

క్షీణతను అరికట్టుట

రాపిడివల్ల కంపెనీకి పెద్ద సవాలు ఎదురవుతుంది. అది ఎప్పుడంటే - పనివాళ్ళు సంస్థను వదలిపోయినప్పుడు. ఎదుర్కొనుట అనేది చాలా ముఖ్యమైనది. హెచ్.ఆర్ డిపార్ట్మెంటుకు వ్యూహము, ప్రభుత్వ విధానము అంతములేని, స్పష్టముగా, ఆటంకములను పరిష్కరించవలయును. ఆ తర్వాత అన్ని లేని పక్షములో ట్రైనింగులు, ప్రొమోషన్లు, చాలా దూరము అగుతుంది. జీతము చాలదు. రాపిడి కొంచెముగా వుంటుంది.

కొటిల్యూని సలహా :

“అతని సంతృప్తికోసం, మరికొంత సంపదను తీసుకొని రావలయును. వాళ్ళను శాంతింపచేయుటకు బహుమానములు యివ్వవలయును. ఎవ్వరిని పోటీ చేయకుండ చూడవలయును.” (1. 13. 16. 17)

మామూలుగా రెండు రకములైన పనివాళ్ళు వుంటారు. సంతృప్తి చెందువారు, అసంతృప్తి చెందువారు. కొటిల్యూడు మనకు చెప్పినది-వాళ్ళను గురించి మనము జాగ్రత్తగా యోచించవలయును. అదే ప్రకారము సంతృప్తి పడేవారి విషయము మరచిపోండి. (ఎవరు ప్రమోషన్లు అడగరో ఎవరు ఎక్కువ జీతము అడగరో). ఇది హెచ్.ఆర్ కు చెడ్డ వ్యూహ నిర్మాణకళ. ప్రతిఒక్క మనిషి తన జీతము కోసం సంస్థలో పనిచేయవలసి వుంటుంది. దానికోసం పనివాళ్ళు, మగవాళ్ళుకాని ఆడవాళ్ళుకాని సంతృప్తిపడమని అర్థము కాదు. అటువంటి ప్రజలు పోటీదారుల నుంచి పెద్ద నైవేద్యమును అందుకుంటారు. సంతృప్తి పడని పనివాళ్ళకు మంచి సంపదను, అవార్డులను, అధిక జీతము (ఇంక్రిమెంటు) యిస్తారు. నీవు కనిపెట్టు - వాళ్ళు చాలా మర్యాదగా నీకు వుంటారు. ఎందుకు? - నీవు వాళ్ళ అవసరాలను అర్థము చేసుకుంటావు. వాళ్ళు అటువంటి అవసరములను చూపించరు. ఏ యూనియన్లలో వుండరు. సమ్మెలు చేయరు.

ఎవ్వరు విశ్రాంతి లేకుండా పనిచేస్తారో, ఎవరైతే అసంతృప్తిగా వుంటారో వాళ్ళకు బహుమానములు యిచ్చి ప్రసిద్ధమైన జీతము యిచ్చి వాళ్ళను సంస్థలో వుంచుకొనవలెను.

కొన్ని ఉపయోగకరమైన రహస్యములు అనుసరించి రాపిడిని అడ్డగించ వచ్చును.

హెచ్.ఆర్.డి.కి (హ్యూమన్ రిసోర్స్ డిపార్ట్మెంట్) ముఖ్య స్థానమును యివ్వవలయును.

పెద్ద యాజమాన్యము చేయు ఆఫీసులలో హెచ్.ఆర్. డిపార్ట్మెంట్ చాలా మామూలుగా ఊరకే కంపెనీ యొక్క వ్యాపార విషయములలో (పరిపాలన విషయములో) ఒక భాగముగా వుంటుంది. దాని పని క్రొత్తవాళ్ళను చేర్చుకోవడమే. పనివాళ్ళకు ట్రైనింగ్ యివ్వడము, పుస్తకాలను, రికార్డులను వ్రాసి వుంచడము. నిజముగా ప్రతిఒక్క మేనేజర్లు, హెచ్ఆర్ను అనుసరించి చేయవలసిన పనికి మొదటి స్థానము యివ్వవలయును. నీ ప్రజల మీద పని వుంటుంది. నీ కొరకు నీ ప్రజలు పనిచేస్తారు.

- దేశీకుడుగా వుండవలయును సి.ఇ.ఒ.

సి.ఇ.ఒ. ఒక స్నేహితుడుగా వుండవలయును. అందరి పనివాళ్ళకు శాస్త్రపండితుడుగా దారి చూపవలయును. వ్యాపారమును నడుపుట అతనికి ఒక చిన్న భాగము మాత్రమే. అతనికి ముఖ్యమైన పని, మంచి మాటలు చెప్పడము, శిక్షణ యివ్వడము, ముందు కాలములో మంచి నాయకుడిగా అవడానికి మార్గము చూపుట ముఖ్యమైనది. అతను అన్ని సంవత్సరాలు వ్యాపారం నడుపుట, క్రొత్తవాళ్ళకు శిక్షణ యివ్వటము మాత్రమే.

- నీయొక్క స్వంత నాగరికమును (సంస్కారమును) తయారు చేసుకొనుట

వేరేవారి వద్ద నుంచి కాపీ చేయటానికి బదులు స్వంతముగా నాగరికతను వృద్ధి చేయుము. సంస్థలో నాగరికము అనేది విశిష్టమైనది. (ముఖ్యమైనది) వేరేవాళ్ళు నీయొక్క వస్తువులను, పనిని కాపీ చేస్తారు. కానీ నీయొక్క సంస్కారమును కాపీ చేయలేరు. అటువంటి సంస్కారము స్నేహముగా తృప్తికరముగా వుంటుంది. ప్రతి ఒక పనివాళ్ళు ఒక కుటుంబమువారుగా భావిస్తారు.

అన్ని చట్టములు నిలిపివేయండి. నీ గది నుండి బయటకువచ్చి ఎక్కువ సమయము నీ పనివాళ్ళతో గడుపుము. నీయొక్క సంస్థలో ప్రతిఒక్కరు పనిలో గర్వముగా తలంచుతారు.

ఉద్యోగములను మార్పుట

దీనిని ఎదురుచూడుము: ప్రతిఒక్కరికి ఈ ఆలోచన వస్తుంది. చేసే పనినుంచి ఇహలోక సంబంధమైన పనికి మారుతారు. అతను అనుకుంటాడు, యింతకుముందు తీసేదానికన్న, ఎక్కువ సంపాదిస్తాము, ఎక్కువ బాధ్యత వస్తుందని.

అటువంటి ప్రజలకు కౌటిల్యుని సలహా: -

“ఎవరు ప్రపంచ దారికి మారుతారో, వారు రాజుతో అన్వేషించబడతారు. స్వంత సిద్ధాంతమును ప్రత్యేకముగా కలిగివుంటారు. అద్భుతమైన వస్తువులు కలిగి అధికమైన విలువగల లాభమును పొందుతారు (రాజువలె)” (5. 4. 1)

అటువంటి అనుభవముగల మనిషి, పరికరముతో సమకూర్చుకొని పనిచేయుట తెలుసుకుంటారు. అతను తప్పకుండ ఎక్కువ బాధ్యతను, ప్రయత్నమును చేస్తారు. లేకపోతే అతను నిరుత్సాహము, ఒత్తిడి ఉపయోగము లేనట్లు తలంచుతాడు.

నీవు రాజు సలహా తీసుకొనుము. (సంస్థయొక్క నాయకుడి) పనిలో ఉన్నప్పుడు అనుభవమును చూపించుము. గతములో విజయమును నమ్ముము. వేరే మంచి పనిని అడుగుము. పనిమారిన తర్వాత, సంస్థను మారుటకాదు. నీవు అదే సంస్థలో వుండి పని చోటు మాత్రము మారుతుంది.

ఎట్లున్నా, నీవు చేసే పనికి లాభమును పొందుచున్నావు. అదినీవు జ్ఞాపకముంచుకో. నీవు ఒక్కరివే కాదు. ఇది చాలా ముఖ్యమైనది. జ్ఞాపకముంచుకొని పెద్ద అధికారులు ఒకరిని పరీక్ష చేయడము బాధ్యత కలిగివుంటారు. పరీక్ష చేసేవారు ఎల్లప్పుడు కంపెనీకి లాభదాయకముగా వుండునట్లు ఎన్నుకుంటాడు. ఇకనుంచి జరిగినవన్నీ మనస్సులో వుంచుకొనుము.

ముందడుగు వేయుట: పెద్ద బాధ్యత పనికి తీసుకొనిపోతుంది.

- అనుభవమును సమకూర్చుట

అనుభవము నిన్ను జీవితములో పైకి తీసుకొనిపోవుటకు లెక్క వేస్తుంది. ప్రతి ఒక్కరి వద్దనుంచి విషయములు వీలైనంతవరకు నేర్చుకొనుము. నీ తెలివి రోజు రోజుకు చేరుకొని మంచి పనివాడగడువు. నీవు ఎక్కువ అనుభవమును సంపాదిస్తావు. మంచిగా నీ జీవితముపైకి తీసుకొనిపోతుంది.

- పత్రములను సిద్ధముగా వుంచుకొనుట/తయారు చేసి వుంచుట

ప్రజలను సమీపించినప్పుడు, నిన్ను అక్కడకు పంపినప్పుడు, లేదా నీకు క్రొత్త బాధ్యతలు ఇచ్చినప్పుడు, ఎల్లప్పుడు నీవు సిద్ధము చేసిన పత్రములను తీసుకొనిపోయి, నీయొక్క విజయమును చూపించుము. సి.వి.యస్, ఫైలులు, సర్టిఫికేట్లు, ప్రెస్యొక్క రిపోర్టు కాగితపు ముక్కలను, నీవు ప్రాజెక్ట్పనిని జరిపించినవి, అవన్నీ నీకు సహాయము చేస్తుంది.

- వారియొక్క లాభము గురించి మాట్లాడు

ఇంటర్వ్యూ సమయములలో యిది చాలా ముఖ్యమైనది. లాభమును గురించి మాట్లాడుటకు, అవి నీ సంస్థకు యివ్వటానికి. మాటలతో ఏదైనా చెప్పవచ్చును. ఇంటర్వ్యూలో చిన్న ముక్కను తయారు చేయలేము.

ఏదైనా క్రొత్త పని నీవు తీసుకున్నప్పుడు నీయొక్క గుర్తు వదులుకొనుము.

బొబ్ డొల్ ఒక అమెరిక నాయకుడు. యితను యు.ఎస్. ప్రెసిడెన్సీని నడిపినవాడు. ఒకసారి యిలా చెప్పినాడు. అన్ని అయిపోయిన తర్వాత, ఏది నీకు తెలియదు. అది నీకు చెప్పినప్పుడు క్రొత్తదిగానే వుంటుంది.



చాలామంది మనము మంచి అవకాశము కోసం వేచి వుంటాము. కలలు కన్న ఉద్యోగం కోసం. 'కావలయును' అనే ప్రకటన ఎప్పుడు న్యూస్ కాగితములో

కనిపించేవరకు. దానికి ముందుగా మన అవసరము కోసం ఆలోచించము. వ్యాపారస్థులు కూడా అనుకున్న కంట్రాక్ట్ కోసం ఎదురు చూస్తారు.

ఇది పెద్దతప్పు

ఒకవేళ నీవు కలలు కన్న ఉద్యోగము, ప్రాజెక్ట్ పని ప్రస్తుతము బజారులో లేనప్పుడు, మనమే అవకాశమును కల్పించుకొనవలయును. చాణక్యుడు గొప్ప నమ్మకము కలిగినవాడు. అవకాశాన్ని మనము తీసుకోవాలి. మన తలరాత మీద ఆధారపడివుండాలి, విషయములు జరగటానికి కర్మ అని అంటారు అని అతడు చెప్పినది.

“ఒక నమ్మకము తల రాతలో వుంటే, మానవత్వము యొక్క ప్రయత్నమూ మారుతుంది. ఎందుకంటే అతను పనిచేయడము ప్రారంభించలేదు. లేదా - ప్రారంభించిన పని తప్పుగా వుండవచ్చు. (తప్పు అయినది).” (7. 11. 34)

విశిష్టమైనది, ఒక వేళ అవకాశము మన తలుపులు తట్టకపోతే, మనము అవకాశము దగ్గరకు పోయి దాని తలుపులు తట్టము. ఇప్పుడు ఎట్లైన ఒకటి జరుగును.

ఇక్కడ కొన్ని రహస్య వర్తమానములు :-

- నీ యొక్క బలమును తెలుసుకొనుము

నీవు అవకాశ తలుపులు కొట్టటానికి పోయేముందు, ఒక చిన్న ఆత్మ పరీక్ష చేసుకొనుము. నీ యొక్క శక్తిని తెలుసుకొనుము. అందులో ఏ విషయములో నీ గొప్ప అనేది కేంద్రీకరించుము. చాణక్యుడు యిటువంటి మనిషిని “ స్వ బర్మ ” అని పిలిచెను. (అది మామూలుగా చేయడానికి సామర్థ్యము ఉంది) నీ ఉద్యోగ కలను నీవే తయారు చేసుకొనుము. ప్రాజెక్టు పని అందరి కన్న మంచిగా యివ్వగలుగుతావు. నీ యొక్క విషయమును తయారు చేసుకొనుము. లేదా - వ్యాపార పథకము నీ సొంత అనుభవము వల్ల వెలుగులోకి తీసుకొని రమ్ము. నీవు చేసే పని, యితరులు చేసే దాని కన్నా మార్పు కలిగి వుంటుంది.

- మంచి మనిషిని పెద్దవానిగా చేయుము

ఒక మంచి విషయ సంగ్రహము, వ్యాపార పథకము మాత్రము చాలదు. దాని

కొరకు మనము స్వంతముగా బజారును చూడవలయును. అది ముఖ్యమైనది - తెలుసుకొనేందుకు.

ఎవరు మంచి ప్రజలు, ఏ కంపెనీ వారు మన కష్టమును ఉపయోగించు కుంటున్నారు. నీ యొక్క ఉద్దేశమును తపాల చేయి, పోయి ఉద్యోగమును అడుగు. నీకొరకు నీ సమయము మారుతుంది. మంచి ప్రజలలో మంచి మాట వస్తుంది. మొగమునకు, మొగమునకు నేరుగా కలవడము తప్పకుండ అవసరము. ఎవరో ఒకరు నిన్ను పిలిచేంతవరకు వేచి వుండకూడదు. చాలా కంపెనీలున్నాయి. అవకాశములు వుంటుంది. ప్రాజెక్టు పనులు పూర్తి చేయటానికి, కాని ఎవ్వరికి సలహాలు ఇవ్వవద్దు.

- డబ్బు విషయములలో చాలా శుద్ధముగా వుండవలయును

నమ్మకముగా వుండు. మధ్యాహ్న భోజనము ఊరికే రాదు. ముందుగా ఆలోచించి నిర్ణయించుకొనుము. క్రొత్తవాటికి ఎంత డబ్బు కావలయును. గెలుపు-గెలుపు అన్న విషయములు మన విషయము సులభమగుతుంది.

జ్ఞాపకముంచుకో- ఆఖరకు నీ ఉద్యోగ కల వస్తుంది. లేదా ప్రాజెక్టు పని. అది మాత్రము చాలదు. నిజానికి -ఇది ప్రారంభము మాత్రమే. నీవు ప్రమాణము చేసినది ఉత్పత్తి యివ్వవలయును.

నీ యొక్క సామర్థ్యము చూపించుము. మాటలలో కాదు. నీ యొక్క నడవడికలో ఫలితమును చూపించుము. మరియు పనిని యితరుల నుంచి నేర్చుకొనుము. ఈ రహస్యము ఏ ప్రాజెక్టు పనినైన విజయము చేస్తుంది.

77

పని కాలములో మరణము



జీవితము చాలా సున్నితమైనది. మరణము అనేది ఒక మనిషికి చాలా గొప్ప దిగులు కరమైనది, అతని దగ్గర వారికి, బంధువులకు. ఎట్లున్న-కర్తవ్యములో వున్నప్పుడు చనిపోతే-ఆ మరణము కూడా యజమానికి బాధ్యత కలిగి వుంటుంది.

ప్రభుత్వం వివరించనట్లు మంచి రక్షణ కలిగించు పరికరములు అమర్చబడి వుంటే ఆపదలను అరికట్ట వచ్చును. పనివాళ్ళకు పని సమయములో మరణించడానికి అవకాశములు వుండవచ్చు.

కౌటిల్యుని సలహా-అనుకోకుండ జరుగు విషయములు-

“కర్తవ్యములో వున్నప్పుడు, కుమారునకు, భార్యకు, అన్నమును, డబ్బును అందిస్తాడు. అతనికి చిన్న పిల్లలు, వయస్సు పోయి ముతకబడిన భార్యకు సహాయ పడుతున్నారు. అతను డబ్బులు వాళ్ళ పండగ వినోదాలకు, చావుకు అనారోగ్యము సంభవించినప్పుడు, మరియు పుట్టిన రోజు పండుగకు యిస్తున్నాడు.” (5.3.28-30)

సంస్థ కోసం, పనివాళ్ళ రక్షణ కోసం ప్రభుత్వము ఇటు వారికి పరిహారము యిచ్చుటకు లెక్కవేసి ఉన్నది.

అవసరములను తెలుసుకొని కౌటిల్యుడు చెప్పినది. యజమాన్యము కొంత పరిహారమును యిచ్చుటయే గాక, నిజానికి ఒక పెద్ద బాధ్యతను తీసుకొనవలయును. అతను చెప్పినది-చనిపోయిన వారి కుటుంబమును సమ్మతించి ఆ కుటుంబములో వున్న వారికి పని యివ్వవలయును.

చనిపోయిన కుటుంబమునకు నిత్య అవసరమే గాక, అన్నము, డబ్బు, చిన్న పిల్లల అవసరములను పరిశీలించి వాళ్ళ చదువును. దేశీయుడుగా మంచి దానిని చూపించవలయును. “గౌరవ సందర్భము” నిజమైన ఉపయోగకరమైన పదములు.

ఒకసారి అపాయము జరిగినప్పుడు, ఒక గొప్ప గౌరవమైన ఇండియన్ కంపెనీలో 60 మంది చనిపోయినారు. మీడియా వాళ్ళు, ఆఫీసు వాళ్ళను అడిగినారు. ఎంత డబ్బు ఆ కుటుంబం వారికి యివ్వడానికి ప్లాను చేసి వున్నారు?

అతని జవాబు-కంపెనీ యొక్క యజమాని స్నేహరతిగా చెప్పినాడు. అది కుటుంబ అవసరాలను బట్టి వుంటుంది.

ఇష్టము లేని మన ప్రభుత్వ నాయకులు అన్ని కుటుంబాలకు నిర్ణయించిన మొత్తమును పరిహారముగా యివ్వమన్నారు. ఆ పెద్ద కంపెనీ ఆఫీసు వాళ్ళు ప్రతి ఒక్క కుటుంబాల అవసరాలను అర్థము చేసుకొని నిర్ణయించినది. ఒక వేళ కొన్ని కుటుంబాలకు ఎక్కువ డబ్బులు అవసరముంటుంది. అది యివ్వబడినది. అదే విధముగా

కొంత మందికి సహాయ పడుచూ వాళ్ళను పునరుద్ధరించటం కోసం, పిల్లల చదువుల కోసం జాగ్రత్త తీసుకున్నారు. అటువంటి విషయమును వాళ్ళను సమీపించిన వారికి చూపించినారు.

ఇక్కడ కొన్ని తంత్రములు, యిటువంటి విషయములను ఈ రోజులలో పరిష్కరించడానికి వున్నాయి.

- ఇన్సురెన్సు

నీ యొక్క ప్రతి పనివాళ్ళు లైఫ్ ఇన్సురెన్సు కలిగి వున్నారా? అనేది నిర్ణయించుకొనవలయును. హెచ్.ఆర్. డిపార్ట్మెంటు ప్రతి ఒక్క పని వాళ్ళకు ఏదో ఒకటి పాలసీ కలిగి వుండునట్లు నమ్మకము కుదిరించుకొనవలయును.

- ప్రతి ఒక్క పని వాళ్ళు అర్థము చేసుకొనుట

నీ సంస్థలో పని చేస్తున్న వారికి వేరు వేరు అవసరాలు వుంటుంది. వాళ్ళ కుటుంబ విషయము గురించి వివరములు అన్ని వ్రాసిపెట్టుకొనవలయును. ఎంత మంది వాళ్ళ కుటుంబములలో వున్నారు, వాళ్ళు ఏమి చేస్తున్నారు. కుటుంబం వాళ్ళను కలుస్తూ, మంచి కుటుంబముగా వుండటానికి నమ్మకమును కుదిరించుకొనవలయును.

- ఒకే ప్రదేశములో వుండవలయును

ఎప్పుడు పనివాడు తన జీవితాన్ని పోగొట్టుకుంటాడో, ఆ కుటుంబము వార్లను కలుసుకొనవలయును. మేనేజరు పని ఊరికే చెక్ పంపించడము మాత్రము కాదు. కుటుంబము యొక్క బాధలను కూడ పంచుకొనవలయును.

ఒకతను ఈ విషయమును చాలా అందముగా చెప్పినాడు. నేను ప్రేమ గురించి కొన్ని విషయాలు చెప్పుతాను. చనిపోయిన తర్వాత, దగ్గర వున్న వాళ్ళు ముఖ్యముగా వాళ్ళ ప్రజలే ఛేదనము చేస్తారు.

ఇది చాలా ముఖ్యమైన విషయము నీకు, నీ యొక్క యజమానికి, పెరిగే ఆర్థిక పరిస్థితి వ్యాపారమునకు, నీకు సహాయము చేస్తుంది. ఎప్పుడు నీవు అనుకున్నది చేయుము. నీవు త్వరలో అన్ని మంచిని తెలుసుకొని, గొప్ప పని వాడుగా అవుతావు. మంచి పనివాళ్ళు అరుదైపోతారు.

హెచ్.ఆర్. డిపార్ట్మెంట్ వాళ్ళను ఎవరినో ఒకరిని అడుగుము. శిక్షణ ప్రజలను పనిలో చేర్చడమే కాదు. పనిలో నుంచి కూడ తీసివేయవచ్చు. ఇది మాత్రము సంస్థకు తెలిసి చేసేది.

దీని కొరకు చాణుక్యుని సలహా-

యజమాన్యమునకు అవసరమైనప్పుడు, పనివాళ్ళ అవసరమును ఆలోచిస్తారు. ఒక వేళ అది చేయకపోతే, వాళ్ళ పథకము అపాయకరముగా ఉంటుంది.

“విషయము మంచి మార్గములో లేనప్పుడు, అతను సులభముగా మంచి మార్గమును రావచ్చును.” (8.2.18)

ఇక్కడ కొన్ని అడుగులు వేయవచ్చు.

- పనివాళ్ళ కొరకు సమయమును తీసివుంచుట

ఇది చాలా ముఖ్యము. నీ యొక్క పనివాళ్ళ ఒక్కొక్కరితో సమయమును గడుపవలయును. దీనికి వేరే ప్రత్యామ్నాయము లేదు. ఈ విషయము కోసం రోజుకు అర్థగంట నియమించుము. అది ప్రతి ఒక్క పనివాళ్ళను అర్థము చేసుకొనుట సహాయ పడుతుంది. వచ్చిన ఆటంకములను ఆలోచించి, విభజించి వాళ్ళు మొదట వుంటారు.

- నీ గది నుంచి బయటకు రావలయును

నీ యొక్క గదిలోనే కూర్చొని ఫోను ద్వారా ఆజ్ఞాపించరాదు. ఇప్పుడు సరే, ఎప్పుడు సరే గది నుంచి బయటకు వచ్చి, పనివాళ్ళ చోటుకు, పని చోటుకు పోవలయును. అది చాలా లాభము కలుగును. ఒకటి-అనుకోకుండా తనిఖీ చేయడము, రెండవది, అక్కడ

జరిగేది నేరుగా పోయి తెలుసుకొనుట జరుగుతుంది.

- పథకము బయటకు తీసుకొని రావడము

ఆఫీసులో యిది ఒక హద్దు వుంటుంది. నీ జట్టుతో బయటకు పోవునప్పుడు, వినోదము కోసం, పెద్ద విషయము కోసం వేరే చోటుకు పార్టీ లేదా పిక్నిక్ వల్ల, ఒత్తిడిని తక్కువ చేసుకొనవలయును. వాళ్ళ అవసరము కోసం, చాలా బుద్ధి కలిగిన వారు కలిసి, క్రొత్త విషయమును కనిపెట్టుతారు. వినోదముగా వుంటారు.

- పత్రములను భద్రముగా వుంచవలయును.

ఇప్పుడు ఇది ముఖ్యమైన భాగము. ప్రతి ఒక్క పని వాళ్ళ పైలును నేరుగా హెచ్.ఆర్. డిపార్ట్మెంటు ద్వారా ఆధారముగా వుండునట్లు అమర్చబడవలయును. పనివాళ్ళ యొక్క వివరములు, డాక్యుమెంటులు, పత్రములు భద్రముగా వుంచుట చాలదు. యజమాన్యమ సమయ, సమయములో వాటిని చూస్తూ అమోఘమైన పనివాళ్ళ స్వంత సిద్ధమైన బలమును చూడవలయును.

ఈ మధ్యలో పరిశోధనలు చేసి గొప్ప యజమానికి పనివాళ్ళు సవాలుగా పని చేసేవాళ్ళు కావాలని, పని చోట్లలో గొప్ప మార్పులు యిచ్చి కంపెనీలో ఎక్కువ రోజులు వుంచుకుంటారు.

ఇది మంచిగా వుంటుందని, అమెరికా పరిశ్రమల వాళ్ళు చార్లెస్ ఎర్నిన్ విల్సన్ ఒకసారి చెప్పినాడు. తన మనుషుల నుంచి యజమాని యదార్థమును తెలుసుకొని, వాళ్ళ శక్తి సామర్థ్యమును ఆలోచించి, వాళ్ళు అనుకున్నది చేస్తారు.

79

జీతము కంటే భద్రత ప్రధానము



మళ్ళీ ఒకసారి నిర్ణయిస్తారు. వ్యాపార బేరము, రాపిడితో వుంటుంది. ఇంకా చాలా మందికి ఆశ్చర్యముగానే వుంది. బ్రహ్మాండమైన ఈ రోజులలో ఆటంకములను

తీసుకొనవలయును. ఈ రోజు అన్ని సంస్థలు రాపిడిని ఎదుర్కొంటుంది. సలహాలు యిచ్చే వార్లను కంపెనీ చేర్చుకుంటుంది. క్రొత్త విషయములను పరిశీలించి, భూత తద్దర్మార్థక రూపమును అర్థము చేసుకొని, ప్రజలు ఎందుకు సంస్థను వదులుతున్నారు అనేది తెలుసుకుంటారు.

మొదటి కారణము ప్రజలు ఆలోచించేది. పనివాళ్ళు వదులుటకు కారణము, వేరే కంపెనీలో ఎక్కువ జీతము యివ్వడమే, అట్లున్న ఈ విషయము సులభముగా చూడవచ్చు. డబ్బు విషయమే కాబట్టి. లేదా-ఎక్కువ జీతము ఒక్కటే రాపిడిని తగ్గిస్తుంది,

చాణుక్యుడు-భోజనము పెట్టడము ఆలోచించి చెప్పినాడు.

“ఎక్కువ డబ్బులు వున్న మాత్రము ఒకరు కూడా జీవితాన్ని పోగొట్టుకోరు”.
(8. 3. 35)

కాబట్టి ప్రజలు ఉద్యోగమును మార్చడము, కంపెనీలను మార్చడమా? బదులు -పలు విధములుగా మారుతుంది.

- అర్జంటు యజమాని

ఇక్కడ సాధారణముగా చెప్పవచ్చు. ప్రజలు కంపెనీని వదలరు. వాళ్ళు యజమానిని వదులుకుంటారు. నీ యొక్క అవసర యజమాని పూర్తి సంస్థను చూసుకొంటాడు. ఛైర్మన్ ఒక మంచి నాయకుడు. ఈ పరిశ్రమలలో అతను చివరి మనిషిని చూడలేడు, చేరుకోలేకపోవచ్చు. డిపార్టుమెంటు, పెద్దవాళ్ళు, మధ్య మేనేజర్లు, లైన్ మేనేజర్లు వాళ్ళు ప్రజల దగ్గరకు వచ్చి పనులను త్వరగా చేయించుకుంటారు. ఒకవేళ ఆ మనిషి మంచి నాయకుడైతే ప్రజలు పనిని ఉత్సాహముగా చేస్తారు. అతను మంచి నాయకుడు కాకపోతే, బ్లూ రాళ్ళు కంపెనీ వార్లు కూడా పనిని సక్రమముగా చేయరు.

- జీతము

అవును-ఇది చాలా ముఖ్యము. వట్టి కడుపుతో పనివాళ్ళను నీ కంపెనీలో వుంచుకొని విశ్వాసముగా వుంచకొనలేరు. ప్రజలకు డబ్బులు సంపాదించడము అవసరము. అది ఎప్పుడో ఒకసారి - అది చాలా దూరముగా వుంటుంది. గుర్తుంచుకోండి. -ఎక్కువ

జీతము వున్న ప్రతివాళ్ళు, ఎదురుచూడకుండా తనకు తానే పని చేసి మొదటినుంచి మంచి జీతమును తీసుకుంటారు. పరిస్థితులు కూడా ఎక్కువగా వుండదు. ఒక్కొక్కరి ఖర్చులో, ప్రత్యేకమైన చోటులో జీవించడానికి ఆధారపడి వుంటారు. అతని జీవితము మర్యాదగా వుంటుంది-ఇటువంటి ఫలితమును తీర్మానించేది ఒక్కొక్కరికి వచ్చే జీతము.

- భద్రత

ఫ్యాక్టరీ ఎక్కువగా పనివాళ్ళ మనస్సులో వుంటుంది. ఎట్లు భద్రతను నిర్ణయించేది? అది చాలా ఆకృతి, డబ్బు, భద్రత, మనస్సు భద్రత మరియు మంచి చోటు గురించి, మంచి సమయము గురించి బాధపడరు. భద్రత యొక్క అర్థము మనిషి మనిషికి మారి వుంటుంది. తరం నుంచి తరంకు కూడ మారుతుంది.

నేను సంభాషించినది, పలు దేశ కంపెనీ నుంచి యజమాన్యంతో ఎవరు 25 సంవత్సరములు, ఒకే కంపెనీలో పని చేస్తున్నారో, బహుమానములు సమర్పించబడినది. ఇప్పుడు నేను కనుగొనడానికి ప్రయత్నించినాను. ఎందుకు?

అతను వివరించినాడు. మనది మానవత్వ కంపెనీ. ఎక్కువ జీతము అది నిజము. మనము ఎప్పుడు ఇంటిలో అనుకునేది. “నమ్మించడానికి ప్రయత్నించు. నీయొక్క కుటుంబ బాధలు నీ యొక్క సంస్థలో వుంటుంది.

80

ఆదేశ వృద్ధి



వచ్చే పై పదవి కోసం ఆర్జించకూడదు. అది ఆజ్ఞాపించబడును. పై పదవి నుంచి వేరేగా నేరుగా ఉత్పత్తికి సంబంధించినది.

పై పదవి విషయము అనగా-చాణక్యడు నాయకులకు చెప్పినది.

“అతను (రాజు) పరిపాలను చేస్తున్నప్పుడు, పనికి, ఎవరిని, ఎందుకు నియమించబడినది. ఆదాయము ఎక్కడ నుంచి వస్తుంది (చేతికి) అదాయము నిజాయితీగా వస్తున్నదా? ఏది అక్కడ, అక్కడ వేరే మాదిరిగా వస్తుందా? అట్లు వాళ్ళ

నడవడికను ఋజువు చేయవలయును (1.8.13) మనిషి యొక్క నడవడిక, వాళ్ళ వద్ద నుంచి వచ్చే విధానమును ఋజువు చేస్తుంది.”

కాని యిక్కడ కౌటిల్యుడు వివరించినది. పనివాళ్ళ ఉత్పత్తిని బట్టి లాభమును బట్టి, పై పదవి నిర్ణయిస్తుంది. అటువంటి మనిషి పరిపాలన చేయవచ్చును (సీనియర్ మేనేజరు పదవి). యజమాని పని కోసం ఇంటర్వ్యూ చేసినప్పుడు, అమర్చినట్లు మాట్లాడుతారు. ఆ సమయములో ఆ విషయము వచ్చినప్పుడు, యజమాని లెక్క వేస్తాడు. వచ్చిన మనిషికి ఎంత డబ్బు ఖర్చు అవుతుంది. ఒక వేళ అతనిని పనిలో చేర్చుకుంటే. యజమానికి ఎంత డబ్బు ఖర్చు అవుతుంది. ఈ విధముగా యివ్వడం నిర్ణయిస్తారు.

ఒకవేళ ప్రత్యేకమైన ప్రాజెక్టు పని. ప్రాజెక్టు పని మేనేజరు నియమించబడి వుంటే, ఆ లోపుగా పనిని పూర్తి చేయవలయును. అది కూడ ఒక విధముగా ఆదాయము ఎదురు చూసేది. ఒకవేళ ప్రాజెక్టు పని ఆఖరులో ఎదురు చూసే ఆదాయము (లేదా ఎక్కువ లాభము) వస్తే, లేదా అనుకున్న దానికన్న త్వరగా అయితే అటువంటి మనిషికి పై పదవి యిస్తారు.

కాబట్టి పని వాళ్ళు నేర్చుకోవలసినది సూత్రా-నుండి.

- డబ్బులు యితరులకు యిచ్చుట

ప్రతి ఒక్క పనివాళ్ళు, వాళ్ళ డిపార్టుమెంటుకు అవసర ఆదాయమును చేకూర్చవలయును.

అతని సంస్థ చెల్లించే వేతనాన్ని న్యాయపరచే విధమైన ద్రవ్యరూపమైన రుసుమును యివ్వవలెను.

మానవ వనరు నిర్వాహక విశేషజ్ఞులైన, డాక్టర్. మక్రంద్ తారే గారు ఒకసారి, మానవ వనరు నిర్వాహకుల సమూహములో మాట్లాడారు. “మీరు మానవ వనరు నిర్వాహకులుగా వున్నప్పటికీ, ఉత్పత్తి ఖర్చులను తగ్గించడం ద్వారానో, లేకపోతే పనివారి ఫలదాయకత్వాన్ని పెంచుట ద్వారానో, మీరు మీ సంస్థ యొక్క ఆర్థిక లాభానికి దోహదమివ్వాలి.

- మీ ఫలితాలను సంఖ్యలలో చూపించండి.

మీరు ఆర్థికంగా దోహదమిచ్చిన ఒకే కారణము కోసం, హాయిగా కూర్చోవద్దు. మీరు మీ ఫలితాలను మీ వరిప్పులకు, సంఖ్యల రూపంలో తెలిపించండి. ప్రణాళికలోని ఒక భాగముగా వుండి, మీరు చెప్పుకోదగ్గ తోడ్పాటును ఎలా యిచ్చారన్న దానిని, ఒక వివరణగా, ఒక రేఖా చిత్రముగా తయారు చేసి మీ పై అధికారులకు తెలపండి. మీ వృత్తిలోని ప్రతి స్థాయిలోను, మిమ్మల్ని మీరే వెలిబుచ్చుకొనడానికి నేర్చుకొనండి.

- ఒక యజమానిలాగా ఆలోచించండి.

మీరు పొందిన దాని కంటే ఎక్కువగా యివ్వండి. ప్రతి సంవత్సరము చివర, ఒక పద్నెలలలో, జీతముపై పెంపుదలనో ఎదురుచూడకండి. మీ యజమాని మీ వద్దనుండి దేనిని ఎదురు చూస్తున్నాడని, మిమ్మల్ని మీరే ప్రశ్నించుకొనండి. ఆ దిక్కులో పనిచేయండి. మీరు మీ సంస్థ నుండి పొందే దాని కంటే, దానికి అధికమైన ఆస్తిని ఉత్పత్తి చేయండి.

ఒకసారి ఒక ఎమ్.బి.ఎ. విద్యార్థిని, ఉద్యోగానికి ఇంటర్వ్యూలో, “నీవు ఎదురు చూసే జీతము ఎంత?” అని అడిగారు. “ఈ స్థితిలో దానిని నిర్ణయించవలసిన వారు మీరే. నా పనితనాన్ని ఆరు నెలల తరువాత మీరు పరిశీలన చేయండి. నేను ఎదురు చూసేది ఎంత అని నేను అప్పుడు చెప్తాను” అని అతను జవాబిచ్చాడు. అతను వెంటనే ఆ ఉద్యోగానికి ఎన్నుకోబడ్డాడు.

81

వ్యక్తులను జవాబుదారులుగా చేయుట



సరైన పనికి, సరైన వ్యక్తులను పొందడం చాలా కష్టమైనప్పటికీ, ప్రస్తుతము మీతో పనిచేసే వ్యక్తులను ఫలవంతులుగా, సమర్థులుగా చేయడం అంతకంటే కష్టమైనది.

చాణక్యుడి దగ్గర దేనికైన పరిష్కారము కలదు. ఉద్యోగులు ఫలకరమైన వారు కాకపోతే, వారికి అపరాధము విధించడమే అది.

చాణక్యుడు ఒక ఉదాహరణను తెలిపాడు.

“అతను (నాయకుడు) ఒక నెలరోజులు వేచియుండవలెను. ఆ పద్దులు చూసే

అధికారి, రోజు లెక్కలను నెలరోజుల తరువాత కూడా సమర్పించకపోతే, ఆ అధికారి, రెండు వందల పణములు జరిమానాగాను, ఆపైన ప్రతి నెల అదే పైకము అదనమును, జరిమానాగా చెల్లించవలెను.” (2. 7. 26)

కాని, చాణక్యుడి వైఖరి ప్రకారము,

ఈ పద్ధతులన్ని, ఒకటి తరువాత ఒకటిగా ఆచరణలో పెట్టవలెను. అతను సామ, దాన, భేద, దండోపాయములు అనే యుక్తులను విశదీకరించారు.

కాని, ఆ పద్ధతులను మనము ఎలా ఆచరించగలము? ఇదిగో కొన్ని సూచనలు: -

- ఎదురు చూసే దానిని విశదీకరించండి

ఇదే మొదటి మెట్టు. ఉద్యోగస్తుల నుండి దేనిని ఎదురు చూస్తున్నారో స్పష్టముగా తెలిపవలెను. మనము వారి నుండి ఎదురుచూసేదేమో, దానిని వారికి స్పష్టముగా తెలియజేయలేకపోవడమే, చాలా సమస్యలకు నాంది పలుకుతుంది. ఉద్యోగము గురించి తెలియజేయబడిన పూర్తి వివరణ, పనిని గురించి సరైన వర్ణన, ఒక వ్యక్తి అతని పాత్రను సరిగా అర్థం చేసుకొనడానికి దోహదమిస్తాయి. ఆ పాత్రను, ఎదురుచూసే విషయాలను, రాసి పెట్టుకోవడము అందులో ఒక పద్ధతి. అంతకంటే, స్వతహాగా, ఆ వ్యక్తితోనే దానిని రాయించడం, అతను దానిని మరచిపోకుండా ఉండునట్లు చేయు శ్రేష్టమైన పద్ధతి.

- నిరంతర పర్యవేక్షణ

ఎవరైతే పని చేస్తున్నారో వానిపై ఒక కన్ను వేసి వుంచేది. నిరంతర పర్యవేక్షణ, సరైన ప్రశ్నలు వేసినప్పుడు అతనికి మంచి సలహాలు యిచ్చినట్లు వుంటుంది. అది అతనిపై అధికారము చెలాయించినట్లు కాదు. ఉద్యోగస్తునకు తన పనిచేయుటకు పూర్తి స్వేచ్ఛనీయవలెను. ఉత్పత్తిని పెంచడానికి అతను చేసే ప్రయత్నమును ఎందుకు, ఏమిటి అని అడగకుము.

- జ్ఞాపకానికి తేవడము, మరియు అనుసరించడము

మీరు దీనిని మొదటిసారి చేసేటప్పుడు, దానిని అర్థం చేసుకొనడానికి ఆ వ్యక్తికి

కొంచెము సమయము పట్టుతుంది. దీనిని మీరే చేయడం కంటే, కార్యాన్ని నడిపించగల పద్ధతిలో దీనిని ఐక్యము చేయడం మంచిది. మీరు మరల మరల జ్ఞప్తికి తెచ్చినప్పటికీ, పని జరగలేకపోతే, ఇంకా తీవ్ర చర్య తీసికొనవలసిన సమయము వచ్చినట్లే.

• జరిమానా

చాణక్యుడు చెప్పాడు, ఫలకరముగా లేని ఉద్యోగస్తుడికి జరిమానా విధించవలెను! కాని, దీనిని ప్రకటించడం మాత్రముతోనో, లేక సంస్థ యొక్క నీతిగానో దీనిని పెట్టుకొనడం వలనో ఏ ప్రయోజనము ఉండదు. దానిని అప్పుడప్పుడు ఆచరణలోకి పెట్టవలెను. ఆ చర్య, ఆ ఉద్యోగి నుండి సోమరితనాన్ని తొలగించి, తనను వెంటనే కాపాడుకోవడానికి పురికొల్పుతుంది. మీరు మీ వ్యాపారము మీద తీవ్రంగా వున్నారన్న సందేశాన్ని ప్రకటించడం గాక, ఎవరూ తమ పనిని ఆలస్యము చేయరాదని తెలియజేస్తుంది.

విధించబడిన లక్ష్యాలకు అనుగుణంగా, ఒక సంస్థలోని ప్రతి ఒక్క వ్యక్తి, తన అత్యధిక ఫలకరముతో పనిచేస్తే, ఈ వ్యాపార ప్రపంచము వేరే విధంగా వుండేది.

ఏ ఒప్పందములోనైనా, భద్రత



ఒక ఒప్పందమును ఏర్పరచుకొనునప్పుడు, ఏ నాయకుని జీవితములోనైనా, అపాయకరమైన నిర్ణయమును తీసికొని తీరవలసిన ఒక సమయము వచ్చును. కొన్నిసార్లు, అతను, ఆ ఒప్పందము యొక్క ద్రవ్యరూపమైన ఒత్తిడిని, ఉద్యోగస్తులపై ఏర్పడగల నైతిక మార్పిడి, సంతలో అతనికి ప్రస్తుతము గల స్థితిపై భవిష్యత్తులో ఏర్పడగల ఒత్తిడి, మొదలైన వాటిపై ముందాలోచన చేయవలసి ఉంటుంది.

అటువంటి క్లిష్ట పరిస్థితులలో, వర్తమాన మరియు భవిష్యత్తుల మధ్య నిర్ణయము తీసుకొనవలసిన సమయాలలో, నాయకులు భద్రతా కోణాన్ని, ప్రథమంగా గమనించాలని, చాణక్యుడు సలహా ఇచ్చాడు.

చాణక్యుడు పలికాడు

“తక్కిన వారి పతనాన్ని కాక, తన స్వంత సంస్థ యొక్క పతనాన్ని చూడవలసి వచ్చే విధమైన నీతిని అతను అనుసరింపరాదు” (7.1.24)

కాబట్టి, ఆ పెద్ద ఒప్పందాన్ని ఏర్పరచుకొనుటకు ముందు, ఈ సంగతులను గమనించవలెను.

- ఆర్థిక దృష్టి

వ్యాపారమనేది, సంపద ఉత్పత్తి, సంపద నిర్వాహకము, మరియు సంపద వృద్ధి. ఒక నాయకునిగా, ఒక వ్యక్తి ఈ నిశిత కోణాలను నిర్లక్ష్యము చేయరాదు. మీరు సంపాదించిన సంపదను నిర్వహించండి. భవిష్యత్తులో సంపాదించగల సంపదపై కేంద్రీకరణముతో వుండండి. ఈ చూపును సాధించే ప్రయత్నములో భావోద్ద్రేకము లేకుండ వుండండి. అయినప్పటికీ భావోద్ద్రేకములను ఎల్లప్పుడు వదిలి వుండలేము. అటువంటి సమయములోనే, ఆ తరువాతి చూపు వస్తుంది.

- మానవత్వ దృష్టి

ఒక సంస్థ యొక్క అతి ముఖ్యమైన ఆస్తి, దానిని రూపొందించి, నడిపేటటువంటి మనుషులే. వారి శ్రేయస్సును, వారి అభివృద్ధి మీది అక్కరయే కాకుండా, వారి నైతిక విలువలపైని ప్రభావములను కూడ గమనించవలెను.

ఏ విధమైన ఉత్సుకత లేని ఒక పెద్ద జట్టు, మార్పులను కోరే వేగముతో , శ్రేష్ఠమైన ఉత్సుకత గల చిన్నిజట్టుతో పోల్చుకుంటే నిష్ప్రయోజనము. ఒక పోరాటములో పెద్ద వ్యత్యాసమనేది ఉత్సుకతయే.

- సాంఘిక దృష్టి

ఇది చాలా ముఖ్యమైనది. ఒక ఒప్పందమును ఏర్పరచుకొనునప్పుడు, పై రెండు దృష్టులను గమనించినప్పటికీ, సంఘము మీద అది ఏర్పరచగల ప్రభావమును ఎన్నటికీ మరచిపోరాదు. భాగస్వాములకు, ఉద్యోగస్తులకు, ఆ ఒప్పందమనేది అధికమైన ధనమును యిచ్చినప్పటికీ, అది వాతావరణములో, పరిసరములలో, ప్రకృతిలో, ఏదైనా చిక్కులను కలిగిస్తే, మీరు ఆ ఒప్పందం గురించి మరల మరల చింతించవలెను.

“ది గాడ్ ఫాదర్” చిత్రముపై ప్రభావముతో తీయబడిన “సర్కార్” చిత్రములో, ఇదే విధమైన ఒక సంప్రదింపు ఘట్టము కలదు. ఒక మత్తుమందుల డీలర్, ఒక పెద్ద దొంగల ముఠా నాయకుడి వద్దకు వచ్చి, తాను కనుగొన్న ఒక క్రొత్త అమ్మకపు సంతకు, మత్తుమందును, ఓడలో పంపించడానికి, ఒక పెద్ద పైకమును ఇచ్చి, తగిన అనుమతి కోరివచ్చును.

ఆ సరుకుల పంపకమునకై అతను ఇవ్వదలచిన పైకము చాలా పెద్దది. తనకు, తన ముఠాదారులకు, దాని వల్ల పెద్ద లాభము వచ్చినప్పటికీ, అది యిప్పటి యువకులకు, రాబోయే సంతతికి చాలా చిక్కులని తెచ్చిపెడుతుందని తలచి, ఆ దొంగల ముఠానాయకుడు ఆ ఒప్పందమును నిరాకరిస్తాడు.

అంత సులభము కానప్పటికీ, బేరమాడుట చాలా ముఖ్యము. ఒప్పందము చేసుకొను రీతిపైన గల ఆలోచన, దానిపైన గల పరిశీలన దృష్టి, పరిశోధన మొదలైనవి, ఆ ఒప్పందము యొక్క అంతిమ ఫలితము మీద ప్రభావం ఏర్పరచగలదు.

కాబట్టి మీ తెలివిని చురుకు చేసి, హృదయాన్ని విశాలముగా చేసి, ఒప్పందమును పరిపక్వముగా ముగించండి.

83

పాత ఉద్యోగస్తులను పునరాహ్వానించుట



ప్రస్తుతపు సంఘటిత వ్యాపార ప్రపంచములో ఉద్యోగములను తరచు మార్చుట ఒక సామాన్య సంభవము. తనకు మొదటి జీతమునిచ్చిన అదే సంస్థ నుండి, ఉద్యోగ విశ్రాంతి తీసికొనే వ్యక్తులు గల కాలము గడిచిపోయినది.

వ్యక్తులు ఉద్యోగము నుండి తొలగిపోవుటకు అనేక కారణములు కలవు. వారు పెరుగుదలకైన ఆస్పదములను కానలేకపోవడము, లేకపోతే అధికారి వారిని నిలిపి యుంచుకొనుటకో లేక యింకా ప్రేరేపించుటకో సమర్థుడుగా లేక పోవడమో అందులో ముఖ్యమైన కారణము.

కాని, యింకొక విధమైన సంభవము కలదు. ఒకవేళ, మునుపు ఉద్యోగము విడిచి

వెళ్ళిన వ్యక్తి తిరిగి రాదలస్తే? నిర్ణయము తీసికొనే వారికి యిది ఒక సందిగ్ధ అవస్థ.

చాణక్యుడు మనము ఏమి చేయాలన్న సూచనలు తెలియజేసాడు.

“నాయకుని దోషము వలన విడిచి పెట్టి వెళ్ళి, తన మంచితనం వలన తిరిగి వచ్చు వ్యక్తి, విరోధి యొక్క మంచితనం కోసం వెళ్ళి, తన తప్పుకోసం తిరిగి వచ్చిన వ్యక్తి, విడిచి వెళ్ళి మంచి కారణం కోసం తిరిగి వచ్చిన వారు కాబట్టి, వారితో సంధిని చేసుకొనుట మంచిది”. (7. 6. 24)

కాబట్టి మీకు సంపూర్ణ అవలోకనము వుండవలెను. ఆ వ్యక్తి ఎందువలన తిరిగి వచ్చెను? అతని ఆ చర్య ఏ విధమైన లాభనష్టములకు దారి తీయును?

ఈ సంగతులను మనము విశదీకారము చూద్దాము:

- ఆ వ్యక్తి ఎందుకొరకు విడిచి వెళ్ళెను?

నిజాయితీతో చెప్పండి- మీ నాయకత్వపు దోషము వలన విడిచి పెట్టెనా? అటుపైన, మీరు మీ గుణ పాఠమును నేర్చుకొని, యిప్పటికే మీ నాయకత్వపు సామర్థ్యమును వృద్ధి చేసుకొనడానికి ప్రయత్నిస్తూ వుంటే, అతను తిరిగి రావడము విలువైనదే.

మీరు మీ కోపము మీద అతనిని తొలగించితిరా? లేకపోతే ఏదైనా అపోహనా? లేకపోతే ఆ వ్యక్తి తన నూతన యజమాని దగ్గర ఏదైనా మంచితనాన్ని కనుగొన్నాడా? అటువంటి సమయములో కూడ, నాయకత్వముదే దోషము. ఎందుకంటే మీ పోటీదారుడి మంచి గుణము మీలో లేకపోయింది.

ఈ రెండు సంభవములలోను ఆ వ్యక్తి మరల ఆహ్వానించ తగ్గవాడే.

- ఆ వ్యక్తి చేసినది సరియా?

తొలగిపోయే వ్యక్తి అదుపులో లేని కొన్ని విషయములు, సందర్భములు కొన్ని కలవు.

ఉదాహరణకు, ఆ వ్యక్తి అతనికి ఆవశ్యకమైన ఒక జీతము కోరి, మీరు యివ్వలేకపోయి వుండవచ్చు.

లేకపోతే, తొలగినది తన తప్పని, మీ సంస్థయే మెరుగైనదని గ్రహించుకొని, నిజముగానే తిరిగి వచ్చి బలవంతముగా పని చేయాలని యిష్టపడుతున్నాడా? ఈ స్థితిలో కూడ అతను మరల ఆహ్వానించతగ్గవాడే.

• ఆ వ్యక్తి యొక్క నిజాయితీ

చివరి పరిశోధన! వచ్చే వ్యక్తి తనతో అదనంగా ఏ విలువ తెచ్చుకుంటున్నాడు? ఒకవేళ, ఆ మనిషి, అతనికి మాత్రమే తెలిసిన ఒక కళనో, నేర్పరితనమునో కలిగి వుండి, ఆపనిలో అతను నిజముగానే, ఆరితేరిన వాడుగా వుండి, పరిశ్రమలో యిప్పటికీ మంచి గిరాకి కలిగి వుండవచ్చు. ఈ పరిస్థితి కూడా అతనిని మరల ఆహ్వానించుటకు తగినదే.

ఇటువంటి ఆలోచనలన్ని మీరు చేయుదురో లేదో, చివరికి మీ అంతరములో వుండే భావన, ముఖ్యమైనది. మీరు ఒక నిశ్చయమును తీసుకొని, ముందుచూపు చూడవలెను. గడిచిన దానిని తిరిగి చూడడము మంచిదే. కాని, ముందుకు పురోగమించడం అంతకన్న ముఖ్యము.

84

క్షీణతను ఎదుర్కొనుట



పెద్ద సంస్థలు వ్యక్తులను ఆకర్షించగలరు. కాని వారిని నిలుపుకొనలేరు. సమీపపు పరిశీలనలు తెలిపేదేమంటే, ఉద్యోగుల క్షీణతకు అధికంగా గురి అయ్యేవి పెద్ద సంస్థలే. ఆశ్చర్యకరమైనది ఏమంటే, సరియైన మానవ వనరు విభాగము కూడా లేని కొన్ని చిన్న సంస్థలు, ఉద్యోగ క్షీణత అనేమాటే లేకుండా కూడా వున్నవి. యిప్పుడు ఇది పరిశోధనకు తగిన విషయము.

పెద్ద సంస్థలలో, కార్య నిర్వహణ మొత్తము ఒక కీలకమైన వ్యక్తి మీద ఆధారపడి వుండును. కాని, పైన చెప్పిన విధముగా, వారు ఆ సంస్థలోనే నిలకడగా ఎల్లప్పుడు వుంటారనే దానికి ఏ విధమైన హామీ లేదు. ఇటువంటి పరిస్థితులలో, కావలసిన పనులు, ఉద్యోగ క్షీణత కాలములో కూడ, సవ్యంగా జరుగుటను ఎలా ఖాయపరచగలరు.

చాణక్యుడు సలహానిస్తున్నాడు:-

“అతను, ప్రతి ఒక్క విభాగమునకు, కాల నిరంతరము లేని పెక్కు అధిపతులను నియమించవలెను”. (2.9.31)

వ్యక్తులు సంస్థలను నడపవచ్చు. కాని, మంచి సంస్థలు, మంచి వ్యక్తుల మంచి పద్ధతులతో నడుస్తుంది.

కాబట్టి, మొట్టమొదటి రోజునుండే, ఉద్యోగుల క్షీణతను లెక్కలోనికి తీసికొనే ఒక పద్ధతిని ఏర్పరచవలెనన్నదే, చాణక్యుడు చెప్పే సూక్తి.

పై పద్యములో, వరిష్ట వ్యక్తుల ఉద్యోగ వివరములకై, చాణక్యుడు, కొన్ని కీలక యుక్తులను బోధించారు.

- పెక్కు అధికారులు

ఏ ఒక్క ప్రణాళిక, లేక విభాగపు అధికారియే దానికి కీలకమైన వ్యక్తి. ఏ సంస్థకైనా, ఆ వ్యక్తి పైన ఆధారపడవలసిన ఆవశ్యకత ఎక్కువ. బాధ్యతలను విభజించడం ద్వారా దానిని వ్యతిరేకించవచ్చునని, చాణక్యుడి సలహా.

“పెక్కు అధికారులు” అన్న దానికి, అతని అర్థము, ఒక్క అధికారి కావలసినప్పుడు, ముగ్గురు అధికారులను నియమించుట. కారణము? ఒక వేళ ఒక్కరు తొలగిపోతే, ఆ కార్యనిర్వహణకు యింకా యిద్దరు వుంటారు. వారు ఆ పనిని చేపట్టడం వలన, పనులు నిర్విఘ్నముగా జరుగును.

కాబట్టి ఆ ముగ్గురు అధికారులను, సరైన శిక్షణతో, నమ్మకముతో తయారు చేయాలి.

ఒక సంస్థలో, ఒకసారి ఒక అధ్యక్షుడి పదవి ఖాళీగా వుండెను. కాని, వారు ముగ్గురు అధ్యక్షులను నియమించి, ఆ పనిని మూడుగా విభజించారు. ఆశ్చర్య పడ్డ తగ్గ ఫలితాలు పొందారు. చాలాకాలం తరువాత, యిద్దరు బలవంతులైన అధ్యక్షులు నిలకడైపోయారు.

- నిలకడ లేకుండ

ఈ ప్రపంచములో, ఎవరు కూడా నిలకడైన వారు కాదు. స్థాపకులతో సహా. ఒకరు చేసిన కార్యము వలన, వారు కలిగించిన దూరదృష్టి, సద్భావన మాత్రమే నిలకడగా

నిలిచిపోవును. కాబట్టి, మానవుల పదవి కూడ నిలకడని ఎదురు చూడకండి.

మీరు యిటువంటి మనోభావనలతో పనిచేస్తే, మీ యొక్క అత్యధికాన్ని మీరు వెలిబుచ్చగలరు. మిమ్మల్ని స్థిరపరచుకొనడానికి అతి శ్రేష్టమైన మార్గము, మీలాంటి, అనేకమైన వారిని తయారు చేయడమే. కనీసం ఏదైన ఒక్క నకిలీ మనిషైన, మీకు పోలికలలో దగ్గరగా వుంటే, మీరు మీ పనిని సవ్యంగా చేసినట్లే. మీరు ఎక్కడ ఆపారో, అక్కడ నుండి, దానిని మీరు చేపట్టి కొనసాగించనీయండి.

- స్థాపించండి

ఎడతెగని శిక్షణయే, వ్యక్తులపైని నిర్భరత్వము లేకుండ వుండుటను నిశ్చయ పరచును. ఇది ఒక సాధారణమైన చర్య మాత్రము కాదు. అంతకంటే అది ఒక సంస్థ యొక్క జీవాధారము, దానిని జీవింపజేయు శ్వాస.

తరతరాలుగా స్థిరపడిపోయిన సంస్థలను పరిశీలించినచో, తెలిసేదేమంటే, వారు మంచి పద్ధతులతో పాటు, ఎడతెగని శిక్షణను కూడ వాడుకలో పెట్టారు.

85

నాణ్యతను కట్టుబాటు చేయుట



ఏ విభాగములోనైనా పాల్గొనేవారు రెండు విధములుగా వుంటారు. ఎక్కువ విలువ గల వస్తువు, ఎక్కువ ధర కలిగియుండును. తక్కువ విలువ గల వస్తువు తక్కువ ధర కలిగియుండును. వినియోగదారుడు ఈ రెండింటిలో దేనిని ఎన్నుకోవాలో దీని ప్రాధాన్యత పై ఆధారపడి యుండును.

సమస్యాత్మక వస్తువులపై, వాటి విలువలను గూర్చియే ఒక్కరు కూడ రాజీపడరు. అవి ఆహార పదార్థములు, పానీయములు, మందులు. ఒక వేళ రాజీపడిన యెడల వినియోగదారునకు ప్రాణాపాయ కర పరిస్థితి ఏర్పడును.

వస్తువుల యొక్క గుణములను పరీక్షించుటే గాక, యింకొక ముఖ్యమైన విషయమును కూడ చాణక్యుడు నొక్కి చెప్పియున్నాడు. అదేమనగా, ప్రభుత్వము వారు నిర్దేశించిన

పద్ధతులు, ఉత్పత్తులపై యెటువంటి యిబ్బందికరము లేనట్లు చూడవలెనని చెప్పెను.

“పాడైపోవు వస్తువులు కొన్ని హద్దులతో, ఉపసంహరించుకొని అనుమతించవచ్చును. అటువంటి వస్తువులు ఎక్కడ అమ్ముటకు వీలుండదు. ఒక వేళ హద్దు మీరి అమ్మినచో వస్తువు ఖరీదులో 1/10 భాగము అపరాధముగా విధించవచ్చును.” (3. 15. 7-8)

పై చెప్పిన విషయాలను దృష్టిలో పెట్టుకొని చాణక్యుడు ఒక విధానమును అమలు పరచెను. పాడైపోవు వస్తువులు కొన్ని నిర్ణయించిన ప్రదేశములలో మాత్రమే వినియోగించవలెను. ఆ విధంగా చేయకున్నచో వారు శిక్షార్హులు అని అతను చెప్పెను.

తన యొక్క సొంత సంస్థలో ఎక్కువ విలువ గల ఉత్పత్తులను, వాటి సేవలను ఎలా చెప్పగలరు? ఇక్కడ కొన్ని సూచనలివ్వబడినవి.

- విలువ యొక్క అర్థమును తెలుసుకొనుము

విలువ/లక్షణము యొక్క అర్థము మనిషి, మనిషికి మధ్య మార్పు వుండును. అటులనే వ్యాపారస్థులకు మనకు మధ్య మార్పు వుండును. ఇది పూర్తిగా ఒక విభాగము నుంచి మరొక విభాగమునకు తేడా వుండును. ఉదాహరణకు ఒక వ్యక్తి ఎప్పుడు చిరిగిన దుస్తులనే ధరించిన యెడల, అది పాత దుస్తుల క్రింద పరిగణలోనికి తీసుకొనబడును. అదే చక్కని దుస్తులు ధరించిన యెడల మంచి విలువ గలదిగా గుర్తించెదరు.

ఏ వ్యక్తి ఐతే ప్రత్యేకించి ఒక సంస్థ యొక్క చిహ్నము గల దుస్తులు ధరించుటకు అలవాటు పడతారో, అవి మంచి విలువ గల దుస్తులుగా పరిగణించవలెను.

కాబట్టి వినియోగదారుని యొక్క మనస్తత్వము పెరిగి, అతని అవసరమైన విలువ గల వస్తువులను సమకూర్చుము. ఇంకొక ఉదాహరణ, ఎగుమతి దారులు బీద దేశస్తులకు పాత దుస్తులను ఎగుమతి చేసెదరు.

- పారా మీటర్ను సరిచూడుము

విలువ గల వస్తువులను పంపునప్పుడు గాని, వ్యాపార స్థలమునకు చేర్చునప్పుడు గాని, ఉత్పత్తి అయిన వస్తువు యొక్క విలువను సరిచూచుట చాలా ముఖ్యము.

మంచి పేరున్న సంస్థలలో తయారైన వస్తువులు, కర్మాగారములలో అన్ని విభాగములలో సరైన తనిఖీలు చేసి చివరకు బయటకు పంపెదరు.

కాబట్టి అటువంటి విభాగములలో మంచి విలువ గల వస్తువులు బయటకు వచ్చినప్పుడు, అటువంటి వారిని విలువను క్రమబద్ధీకరించుటకు బదులు విలువలకు హామీ అని పిలువవచ్చును. ఉత్పత్తి విభాగాలలో ప్రతి ఒక్క వ్యక్తి, ప్రతి దశలో వస్తువు యొక్క విలువను హామీ యిచ్చుటకు పూర్తి బాధ్యత వహించవలెను.

- నిరంతరము అభివృద్ధి చేయవలెను

మార్కెట్టులో గిరాకీ పెరిగినప్పుడు, వినియోగదారుని అవసరాలు, దానికి తగినట్లు మారుచుండును. దానికి తగినట్లు వస్తువు యొక్క విలువల నిర్వచనము కూడ సమయానుకూలంగా మారుచుండును. దానిని అర్థము చేసుకొని తగినట్లుగా అభివృద్ధి చేసి, వస్తువు యొక్క విలువలను పెంచును

86

సరియైన వ్యక్తుల ఎన్నిక



ఇప్పుడు హెచ్.ఆర్. విభాగములో ఇది చాలా పెద్ద సవాలు. ఐతే ఈనాడు, ప్రతి విభాగములో ముఖ్యమైన వ్యక్తి, హెచ్.ఆర్. గా వున్న వ్యక్తి జట్లు ఏర్పాటు చేయడమే గాక, ఆ జట్లు బలోపేతము చేయు బాధ్యత అతనిపై యున్నది.

అందుకనే చాలా కంపెనీలు యిప్పుడు మార్కెట్టు షేర్ కొరకు గట్టిపోటీనిస్తున్నారు. ఇంతకు నీవు యితరులను చేర్చుకొనకుము. నీవు జాగ్రత్తగా మంచి వ్యక్తిని చూసి చేర్చుకొనుము. కంపెనీ శ్రేయస్సును దృష్టిలో వుంచుకొని ఇంటర్వ్యూలో చాలా కఠినముగా నిర్వహించి ప్రతిభ గల వారిని ఎన్నుకొనుము.

జీతముయొక్క విలువలు, ఉద్యోగ వివరాలు వీటన్నిటి కంటే ముఖ్యమైనవి, వ్యక్తి యొక్క బుద్ధికుశలత, మరియు అతని యొక్క మనస్తత్వము తెలుసుకొనుట చాలా ముఖ్యమని చాణక్యుడు చెప్పెను.

“తెలుసుకున్న తరువాత అతను తన అభిప్రాయం ప్రకారము అతనిని ఉంచుకొనవలెను.” (7.6.29)

ఇంటర్వ్యూలో యెటువంటి ప్రశ్నలు వేయాలి? ఇక్కడ కొన్ని ఉదాహరణలు యిచ్చి యున్నారు.

- నీ యొక్క పాత్రకు ఆదర్శమెవరు?

సాధారణముగా ఇంటర్వ్యూలలో (మౌఖిక పరీక్ష) కొన్ని ప్రశ్నలతో ప్రారంభించెదరు. ముందుగా నీ గురించి చెప్పుము. తర్వాత నీ పాత్రకు ఆదర్శమెవరు? ఇది చాలా ప్రత్యేకమైన మంచి ప్రశ్న.

ఇది ఒక వ్యక్తి బిల్ గేట్స్ ను, చెప్పిన యెడల అతను గొప్ప వ్యాపార దక్షత గల, సాంకేతిక సమాచార దక్షత అతనిలో దాగి వుంది. ఆ అవకాశము కొరకు ప్రయత్నించుము. ఒక వేళ గాంధీ ఐన యెడల, ఆయన నిజాయితీకి విలువనిచ్చే, తన జీవితకాలములో నైతిక ప్రవృత్తికి అధిక ప్రాధాన్యమిచ్చిన వ్యక్తి.

- ఎవరితో నీవు సమయము గడుపుదువు

నీ యొక్క ఆఫీసు సమయము ముగిసిన తర్వాత, నీవు నీ జీవన విధానము ను గూర్చి యెవరితో సమయమును గడిపెదరు. ఇది చాలా ముఖ్యమైన ప్రశ్న. ఒక వేళ నీ కుటుంబముతో గడిపిన యెడల, నీవు కుటుంబ వ్యక్తిగా తెలుసుకొనవచ్చును.

ఎవరైన వ్యక్తి ఖాళీ సమయాన్ని గ్రంథాలయములో గడిపిన లేక స్నేహితులతో గడిపిన గ్రంథాలయమైతే చదువు, మరియు తెలివిని పెంపొందించుటకు, స్నేహితులతో కేవలము సహచరత్వము కొరకు మాత్రమే.

- ఒకవేళ నిన్ను అడిగితే?

అది వ్యక్తి యొక్క ఉద్యోగ వివరాలను భవిష్యత్తులో ముందుగా సూచించుటకు వుపయోగపడును. ఉదాహరణకు, ఒక చార్లర్డ్ అకౌంటెంట్ ను మౌఖిక పరీక్ష జరిపి (సీనియర్ ఫైనాన్సియల్ ఉద్యోగమునకు) అతనిని, మార్కెట్టు విభాగములో ఒక సంవత్సర

కాలములో ఎలా ముందుకు పోగలవు అని అడిగెను.

దీనికి సమాధానము అతని శక్తి సామర్థ్యములతో మేనేజ్మెంటును మార్చమని చెప్పెను. ఒక వ్యక్తి అనుగుణముగా మార్చుకొను శక్తి వున్నప్పుడు, అది యిరు వర్గముల వారికి లాభదాయకముగా నుండును.

మౌఖిక పరీక్షను తమాషాగా చేసుకొని, మానసిక సవాలుగా తీసుకొని, ఇహలోక సంబంధమైన పద్ధతిలో క్రొత్త సభ్యులను చేర్చుకోవలెను.

ఒక ఉద్యోగస్తునికి మౌఖిక పరీక్ష జరిపిన యెడల, మనిషి యొక్క మనస్తత్వము అర్థమగును. అటువంటి వ్యక్తి నీ సంస్థను విజయవంతముగా నడిపించుటకు దోహదపడగలడని నీవు ఖచ్చితముగా ఊహించెదవు.

87

డౌంక తిరుగుడు మాటలు వద్దు



ఇటువంటి పరిస్థితులలో నీకు పిలుపు వచ్చిందనుకో. నీవు నిర్భయముగా నీ యజమానితో ముఖ్యముగా చర్చించుము. అతని గదిలోనికి ప్రవేశించినప్పుడు నీవు మాట్లాడవలసిన విషయము తప్ప మిగిలిన విషయాలు మాట్లాడటము జరుగుతుంది. చిన్నగా నీ యజమాని వైపు చూసిన, అతను చాలా కోపముతో వుండును. కోపముతో చాలా బిగ్గరగా కేక వేసి, తొందరగా అసలు విషయము చెప్పమని దురభిప్రాయముతో నిన్ను అరచి మాట్లాడును.

స్వత సిద్ధముగా చురుకైనవారు తొందరగా ఉన్నత స్థానమునకు ఎదుగుదురని అర్థము చేసుకొనుము. నీవు అటువంటి వారితో వున్న యెడల మంచి స్థానమునకే ఎదుగుదువు.

ఈ విషయమును నీవు అర్థము చేసుకున్నచో, నీ నాయకుని దగ్గర కూడా ఈ పరిస్థితిని గమనించుము. మాకన్న పైవారు చురుకైన వారిచేత పనిని రాబట్టి విషయమును తొందరగా అర్థము చేసుకొనెదరు.

నాయకులు, తక్కువ స్థాయిలో వున్న వారిని ఎన్నుకొనునప్పుడు, అనుభవమైన

సలహాలను చాణక్యుడు పాటించెను.

“అవసరమనేది ఒకసారి కాని రెండుసార్లు కాదు.” (5.2.30)

ఇంకొక వైపు, నాయకుడు పనివారి చుట్టు తిరుగుతు, వారి అవసరములను గురించి ఏమైనా చెబుతారని తిరుగును. నీ భవిష్యత్తును బాగు చేసుకొనుము.

- మంచి వ్యక్తుల మధ్య మెలుగుము

పెద్ద పెద్ద నాయకుల దగ్గర, గొప్ప జట్లను వారు ముందుగా ఎన్నుకొనెదరు. మొత్తం జట్టును గురించి మాట్లాడుట లేదు. అంతర్భాగములోని వ్యూహాత్మక జట్టును గురించి అర్థము చేసుకొనుము. ఈ విషయము సంస్థ ఆలోచించవలెను. సంస్థకు చురుకైన వారు, బుద్ధి కుశలత కలిగినవారు చాలా అవసరము. నీవు కష్టపడి పని చేసినచో, ఆ జట్టులో చేరవచ్చును.

నీవు చాలా ముఖ్యమైన పనులు చేయవలసి యుండును.

- దృష్టిని పొందుము

నీవు మంచి చురుకుగల వాడైన సరే, నీ పై అధికారుల దగ్గర మంచి శిక్షణ పొంది, మంచి దృష్టితో నీ సంస్థ కొరకు పాటు పడవలెను. ఇది సక్రమమైన పద్ధతిలో చేయవలెను.

నీవు నిజముగా మంచివాడైనచో, తర్కమైన వివరణతో అంకెల నిజాలు చెప్పినచో చాలును. నీవు, మరియు నీ యొక్క జట్టు నీపై అధికారులతో కాక నీ ప్రయాణము సాఫీగా జరిగిపోవును.

- అందుబాటులో వుండుము

ఆటంకమనేది ఒకదాని వెనుక ఏదో ఒక రూపములో వచ్చుచుండును. కావున నీవు నీ నాయకునితో అందుబాటులో వుండి, నీ జట్టుతో కలిసి ప్రణాళిక బద్ధముగా పనిచేయుము.

నీ దృష్టి, నీ జట్టుపై చూసి, అందరు సరైన మార్గములో పని చేయునట్లు చూడవలయును.

ఎప్పుడు గుర్తుంచుకొనుము. మంచి నాయకత్వము కొరకు వ్యూహాత్మకంగా

కాక, జట్టు యొక్క వ్యూహాత్మకత కూడ అవసరము. ఒకసారి నీ జట్టు, నీ అవసరాన్ని ఒకసారి మాత్రమే కాని రెండుసార్లు కాదు.

88

ఫలకరమైన ఉద్యోగస్థులకు బహుమానము



మనలో పని చేసే వారందరికి తెలుసును, మనము కష్టపడి పనిచేసిన దానికి ఎక్కువ ఉత్పత్తిని తయారు చేసిన దానికి జీతము ఏర్పాటు చేసిరి. మనము ఎక్కువ ఉత్పత్తులను సాధిస్తే మనము ఎక్కువగా ప్రోత్సాహకాలను ఆశించవచ్చు.

సంస్థలో ఉత్పత్తులను ఎక్కువ చేయు బాధ్యత సంస్థ యజమానిపై వుండడమే కాక, వారికి ప్రోత్సాహకాలను అందజేసి, వారిని అక్కడే వుండే ఏర్పాట్లను చేయవలెను.

చాణక్యుడు వ్యూహాత్మకముగా ఒక విషయము చెప్పెను.

“వారు ఒప్పుకొని ఎక్కువ పని చేసిన తర్వాత, వారి ప్రయత్నాన్ని వృథా చేయకూడదు” (3. 14. 11).

చట్టము ప్రకారము ఉద్యోగస్థులకు బోనస్ లివ్వడమే గాక, ఉద్యోగస్థులు అందరు మంచివారేనా, మనము ఆశించిన దానికంటే వారు ఎక్కువగానే చేస్తున్నారా అనే విషయాల్ని కూడ పరిశీలించాలి.

దీనికి సమాధానము సరైనదైతే, సంస్థ యజమానులు ఎక్కువ బహుమతులు ఇచ్చుటకు ఆస్కారమున్నది. ఐతే యజమాని ఏ రకంగా ఉద్యోగస్థుల ఉత్పత్తుల ను పరిగణలోనికి తీసుకొనును?

- నోటు పుస్తకము వుంచుము

కంపెనీ డైరెక్టరైన, సి.ఇ.ఓ అయినా లేక విభాగపు అధిపతికైనా, ఒక పుస్తకము వుంచుకొని, ఏ ఉద్యోగస్తుడు ఎంత ఉత్పత్తి సాధిస్తున్నాడో వ్రాసుకొనుట చాలా ముఖ్యము. ఎవరైతే విశ్వసనీయత గలవారో, అంకిత భావముతో పని చేయుచున్నారో, వారే కంపెనీకు చాలా ముఖ్యము. అటువంటి వారే సంస్థకు మూలస్థంభాలు. వారు చేసిన పనిని ఒక పుస్తకములో వ్రాసియుంచుట చాలా మంచిది. ఆ విధముగా వ్రాసి వుంచినచో భవిష్యత్తులో దానిని పరిశీలించుటకు అవకాశముండును.

- మంచి అవకాశముల కొరకు ఎదురు చూడుము

నాయకుడనే వాడు, క్రొత్త వ్యాపారముల వైపు దృష్టి సారించకుండా ఉత్పత్తులను సాధించిన వారికి కూడ అవకాశమివ్వవలెను. ఏ ఉద్యోగి అయితే ఉత్పత్తిని అంకిత భావముతో, కంపెనీ అవసరాలకు అనుగుణంగా పని చేస్తాడో అటువంటివారికి మంచి ప్రోత్సాహకాలను ఇవ్వవలెను.

- అవసరమైనప్పుడు వారిని ఉన్నత పదవిలోనికి తీసుకోవలెను

సంస్థలో పై అధికారులు యెవరైన, సంస్థలో పని చేసేవారు మంచివారని అభిప్రాయమునకు వచ్చినప్పుడు, వారిని ఉన్నత పదవిలోనికి తీసుకొనుటకు సందేహపడకూడదు. ఉన్నత పదవిలో తీసుకోవడమంటే కొంచెం ఎక్కువ పదవి ఇవ్వడమే, అంటే జీతం కొంచెం పెరుగుట, ఆదాయములో భాగము, క్రొత్త వాటి కోసం సాహసము చేయడము. ఆ రకంగా ఆ వ్యక్తి సంస్థకు పని చేసిన గుర్తింపు పొందును.

ప్రజలు ఎప్పుడు కూడ సంస్థను వదలి వెళ్ళకూడదు. యజమానిని వదలి వెళ్ళవచ్చు. నా వరకైతే యజమాని ఉద్యోగస్తుల సామర్థ్యాన్ని చూడకుండా వున్నట్లయితే వారు సంస్థను వదలి వెళ్ళకూడదు.



మంచి నాయకుడు, ఉత్పత్తులను తయారు చేయుటలో నిమగ్నమై, ఆత్మకు

సంబంధించిన లేక వర్గమునకు సంబంధించిన లేక సంఘటితముగా ఒకటిగా పనిచేయు నాయకులు కావలెను. మాష్టారు దృష్టిలో ప్రతి ఒక్కరు జాగ్రత్తగా, భద్రముగా వుండవలెను. నిజమైన సవాలు ఏమంటే, అసలు యజమాని మన మధ్య రానంత వరకు.

ఇక్కడ రెండు పరిస్థితులలో మాత్రము యజమాని, పనిలోకి రాకూడదు. అతడు/ఆమె గైర్జాబులైన విషయమై యజమాని చర్చించవలసి వచ్చినప్పుడు కొన్ని సందర్భాలలో అతని అనుచరులు ఆ అవకాశాన్ని తీసుకోవలెనని చాణక్యుడు చెప్పెను. “రాజు ఆపద సమయములో వున్నప్పుడు, ఆ బాధ్యతలు మంత్రి తీసుకొనును.” (5, 6. 1)

రాజు మన మధ్య లేనప్పుడు, ఆ బాధ్యతలు మంత్రి తీసుకొనును. డైరెక్టరు గాని, సి.ఇ.ఓ గాని. మేనేజర్లు గాని, యజమాని గాని లేనప్పుడు, ఆ బాధ్యతలను క్రింది స్థాయి వారు తీసుకొనెదరు.

ఐతే ఏ విధంగా ఒకరు ముందుకు వెళ్ళెదరు?

- యజమానిని గమనించు

మనలో ఎక్కువ మంది నాయకుని అనుసరిస్తారు. కాని నాయకుని అర్థం చేసుకోవడం మరచిపోతారు. నాయకుడిని అనుసరించడము మంచిదే కాని అతనిని అర్థము చేసుకోవడము చాలా ముఖ్యము. ఈ చాకచక్యాన్ని ప్రతి ఒక్కరు అభివృద్ధి చేసుకోవలెను.

నీవు ఎప్పుడైన నీ యజమానితో వున్నప్పుడు, అతనిని గమనించుము. అతనికి ఏమి కావాలో, ఎందుకిలా చేస్తున్నాడో అడుగుము.

వాక్యములను చదువుటకు ప్రయత్నించుము. చెప్పని పదములను వినుము. మాష్టారు చెప్పిన పదములు సాధారణముగానే వుండును. కాని అందులో విదేశీయ అర్థముండునని జేసియస్ డ్రస్టు, సైకోథెరపిస్టు ఆంథోని డిమెల్లో చెప్పిరి.

- చిన్న చిన్న నిర్ణయాలతో ప్రారంభించుము

జట్టు వారంత, కంపెనీని మంచి నిర్ణయాలతో ముందుకు తీసుకువెళ్ళగలరని మంచి నాయకులు భావించెదరు. ఒకవేళ నీవు దీనిని అలవాటు చేసుకోకుంటే, యజమాని నీ

మధ్య వున్నప్పుడు, చిన్న చిన్న నిర్ణయాలు తీసుకొనుటకు నమ్మకమేర్పడును.

- బాధ్యతలు తీసుకొనుము

చివరగా, యజమాని మా మధ్య లేకుంటే, ఆ బాధ్యతను అనుచరులు తీసుకుందురు. నాయకుడు గైర్వాజురై శూన్యము ఏర్పడినపుడు, అనుచరులు ఆ బాధ్యతలను తీసుకొందురు. ప్రతి వ్యక్తి కూడ యజమానిలా ఆలోచించి, తనకు తాను మంచి యజమానిగా వుండవలెను.

ఒక విజయవంతమైన సంస్థలో నాయకుడొకడు ఈ విధముగా అడిగెను. సంస్థను స్థాపించిన వారు మరణించిన యెడల ఆ సంస్థను ఎలా మంచి మార్గములో నడిపించవలెను? అతనికి అతను ఈ విధముగా సమాధానమిచ్చెను మాష్టారు వెళ్ళిన తర్వాత అతని శిష్యులును తయారు చేసి వెళ్ళును.

90

మంచి పై అధికారిగా కావలెనా?



సర్వేలు చెబుతున్న సత్యాలేమంటే చాలా మంది వారి యజమానుల దగ్గర ఎందుకనో సంస్థలలో పని వదిలేస్తున్నారు. ఇదొక పెద్ద కారణము. ఆదర్శమైన నాయకుడో లేక మంచి యజమానిగా వుండుట ఒక శాశ్వతమైన సవాలుగా తీసుకొనవలెను.

ఒక మంచి యజమాని ఎప్పుడు బి-పాఠశాల నుంచి తయారు కాలేడు. లేక సంస్థ ఉపన్యాసము వలన, సెమినార్ తరగతుల వలన తయారు కాలేరు.

ఐతే చాణక్యుడు ఒక చిట్కా చెప్పెను.

“అన్ని సందర్భాలలో (దుఃఖ సమయములో) కూడ తండ్రి వలె అభిమానముతో వుండవలెను.” (4. 3. 43).

మనయొక్క యిండ్లలో తండ్రి పాత్రను గూర్చి చక్కగా వర్ణించియున్నారు. ఎక్కువ ప్రేమ పాత్రుడుగా వుండును. అదే క్రమములో క్రమ శిక్షణలో కూడ ఖచ్చితమైన

నిర్ణయములను పాటించును. ఎట్టి పరిస్థితులలోను పిల్లలను పరిత్యజించడు.

నీ సహచరులలో నీవు మంచి యజమానిగా మారుటకు యిక్కడ కొన్ని సూచనలివ్వబడినవి.

- వాటిని అర్థము చేసుకొనుము

ఒక విషయము మాత్రము గుర్తుంచుకొనుము. సంస్థలో ఉద్యోగి కేవలము డబ్బును ఉత్పత్తి చేసే యంత్రము మాత్రము కాదు. కార్యాలయము బయటకు వచ్చిన తర్వాత వారికి ఒక జీవితముంది. వారి కుటుంబ సభ్యులు, స్నేహితులు, వారికి యిష్టమైన యితర అలవాట్లు . కావున వారి యొక్క ఇతర ముఖ్యమైన విషయములను గూర్చి తెలుసుకొనుట చాలా ముఖ్యము. ముందు వారి అంచనాలను అర్థము చేసుకొనుము. వారు ఊహించినది, తెలుసుకొనుట చాలా సులభము. అప్పుడే నీవు వారితో కలిసి పనిచేసే అవకాశముంటుంది.

- వారికి శిక్షణ యిచ్చుటకు కొంత సమయమివ్వము

ఏ ఒక్క మంచి తల్లి, తండ్రులు కూడ తమ బిడ్డలు తమ కోసం రోజంతా కష్టపడి డబ్బు సంపాదించుటకు యిష్టపడరు. కాని నీవు ఉద్యోగస్తులుకు పెద్ద పెద్ద సవాళ్ళనెదుర్కొనుటకు వారికి శిక్షణనిచ్చి, మంచి సూచనలతో తయారుచేయుము. ఆ శిక్షణలో నీది ఒక పాత్ర. ఆ సమయములో వారు తప్పులు చేయుట సహజమే, ఏ మాత్రము సందేహము లేదు. చిన్న పిల్లలు నడుచుటకు ప్రయత్నించునప్పుడు క్రిందపడెదరు. ఆ విధముగానే యిది కూడ కాబట్టి ఉద్యోగస్తులు వారి విధి నిర్వహణలో పొరపాట్లు చేయుట సహజమే. ఐతే ఆత్మ విశ్వాసముతో వారు చాలా వేగముగా నీకంటే ముందుకు దూసుకెళ్ళుదురు.

- ప్రేమతో క్రమ శిక్షణ

తల్లి, తండ్రులకు పెద్ద సవాలు యేమంటే ప్రేమ, క్రమశిక్షణ. రెంటిని సమపాళ్ళలో చేర్చుట తెలుసుకొనవలెను. ప్రేమతో క్రమశిక్షణను సాధించాలి. మరియు క్రమశిక్షణతో ప్రేమను సాధించాలి. ప్రమాదకరమైన ప్రదేశాలలో ఒక ప్రదేశము యొక్క ఎల్లలను

గుర్తించాలి. పనిని చక్రములో బిగించి గుర్తించాలి. తక్కువ స్థానములోనున్న వారు, పిల్లలు ఎక్కువ శక్తి మరియు ఉత్సాహము కలిగియుందురు. వారి నిర్మాణమును వృద్ధి చేయుటకు ఇది చాలా ముఖ్యము. క్రమశిక్షణ, ప్రేమ ఈ జంటయే దీని సమాధానము.

చివరకు ఏమైనా సరే ఒక విషయము తెలుసుకొనుము. ఏదైనా సరే నేరుగా అనుభవముతో సాధించవచ్చు గాని, ఉపన్యాసములతో, తరగతులతో సాధించలేము. నీ సొంత అనుభవముతో మంచి ప్రయత్నములు చేసినను, నీవు చేసిన తప్పులే నీ ఉద్యోగి కూడ చేయును. దీనిని ప్రేమతో అంగీకరించుము.

నాకు తెలిసి ఒక అందమైన సమాధానమున్నది. మనిషి నేర్చుకున్న యెడల, తన తండ్రి మంచివాడని చెప్పును. కాని కుమారుణ్ణి అడిగిన, తన తండ్రి చెడ్డవాడని చెప్పును. మన సహచర ఉద్యోగస్తులతో మెలిగినప్పుడు ఈ విషయాన్ని మనము గుర్తు చేసుకొనవలెను.

ద్రవ్య నిర్వహణ

91

నిఖరాదాయమును లెక్కించుము



పోటీ నుంచి విరమించుకున్న తర్వాత ఒక విజయవంతమైన ఫ్రెంచి వ్యాపారస్తుడు, తను వ్యాపారమును ప్రారంభించిన పిమ్మట, నేను అతనిని కలిసితిని. విజయవంతమైన గాధలు నాతో పంచుకున్న తర్వాత, క్రొత్తగా వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించిన వారు లాభాల విషయంలో ఎందుకు అపార్థము చేసుకుంటున్నారో అర్థము కావడము లేదు.

దానికి సమాధానము ఈ విధముగా చెప్పెను. మొట్టమొదటి వ్యాపారస్తులు, ఆదాయాన్నే లాభములాగ భావిస్తున్నారు. వ్యాపారములో అనుభవము గడించిన తర్వాత పన్నులు, ఖర్చులు అన్ని లెక్కలు వేసిన తర్వాత మిగిలినది లాభమనే విషయము వారికి తెలియును.

ఫ్రెంచి వ్యాపార వేత్త ఈ విషయాన్ని ప్రతిధ్వనించి చెప్పెను. ఈ విషయాన్ని చాణక్యుడు రెండువేల సంవత్సరాలకు పూర్వము వ్రాసి యున్నాడు.

“ఒక పనిని పూర్తి చేసిన తర్వాత ఖర్చులన్ని తీసివేసి ఆదాయాన్ని లెక్కించవలెను.”

(5. 5. 1)

వ్యాపార సంస్థ తెలుసుకొనవలసిన చాలా చిన్న మూలాధారమొకటున్నది. అటువంటి ప్రజలు ఎప్పుడు బోర్డు పెద్దలకు సంఖ్యా బలమును నివేదిక ద్వారా తెలుపుదురు. ఇప్పుడు మంచి టర్నోవరు చూపును, అమ్మకము, లాభాలు కూడ తెలుసుకొనవచ్చును.

ఐతే యీ తేడాను మనమెలా తెలుసుకొనగలము? అంచెలంచెలుగా చూడుము.

- ట్రాప్-లైను, అత్యున్నత స్థానము

అమ్మకపు సంఖ్యను (ఏదైనా అమ్ముతామో, వేటికైతే వుత్తర్వులు నిర్ధారించుకొంటామో)

దానిని “టాప్-లైను” అని అందురు. యీ సంఖ్యను ప్రజలు చూచెదరు. “మనము 100కోట్ల అంకెను యీ సంవత్సరము 100 కోట్ల రూపాయల అమ్మకము జరిగినదని తెలుసుకొనవచ్చును. ఏ సంస్థకైనా అమ్మకమే ఆదాయము. దీనినే ఐ.టి.బి. (పెట్టెలో వున్నట్లే) అని కూడా అందురు. ఆ అమ్మకపు గొట్టపు వరసను ఖచ్చితమైన ఉత్తర్వులు (ఆర్డర్లు)గా మార్చుకుందురు.

- ఖర్చులు

ఏ సంస్థకైనా అమ్మకము ద్వారానే డబ్బులు వచ్చును. ఈ విధముగానే సంస్థకు డబ్బు ప్రవహించును. నిరంతర, గట్టిగా ధనప్రవాహమే, వెన్నెముకలాంటిది. తరువాత ఖర్చులు తీసుకొందురు. సిబ్బంది వ్యాపారానికైన జీతములు, కార్యాలయపు పెట్టుబడి, సాంకేతిక ఖర్చులు, సమాచార వ్యవహారములు మొదలగునవి లెక్కించెదరు. ఇవిగాక యితర ఖర్చులు, ప్రయాణ ఖర్చులు, మార్కెటింగు ఖర్చు, తర్ఫీదుపొందుట మొదలగునవి. ఇవన్నియు కలిపి ఒకటిగా ఖర్చులక్రింద వచ్చును. ఎప్పుడైతే సంస్థ పైకేగుతుందో, ఖర్చులు కూడ పెరుగుటకు అవకాశమున్నది.

- అడుగువరస

అమ్మకములో ఏది వదిలేశాడు, ఖర్చులో తీసివేయుము. అది నీ ఆదాయము. విజయవంతమైన వ్యాపారస్తునకు, సరిగా వ్యాపారము చేయనివానికి గల తేడా యిది. అక్కడ కంపెనీలు మంచి స్థితిలో వున్నవి, అయితే క్రింది స్థాయిలోను వున్నవి. అవును, దానికి వేరే కారణాలున్నవి. పన్నులు, మొత్తము ఆస్తుల విలువ మొదలగునవి.

ఎలాగైనా, భాగస్తులు సాధారణముగా లాభాలలోని భాగమును చూచుదురు. దానిని నిజంగా అడుగుభాగమున వున్నట్లు గుర్తించవలెను.

గోడ్రెజ్ కంపెనీ సముదాయపు అధ్యక్షుడు ఆది గోడ్రెజ్, క్షుణ్ణముగా యీవిధముగా చెప్పెను. అమ్మకమనేది గర్వము, ఆదాయమనేది తెలివి. ధనమనేది యధార్థము.

ఈ మూలసూత్రాన్ని అర్థం చేసుకో. అప్పుడే నీయొక్క కంపెనీని లాభాల బాటలో పయనింపజేయుదువు.

కష్టసమయంలో కోశాగారముపై జాగ్రత్త వహించుము

ఏ సంస్థలోనైన నాయకుడు ప్రధానపాత్ర పోషించును. అన్ని విషయములలోను అతను జాగ్రత్త వహించును (ఉద్యోగస్థులు). ఆర్థిక స్థిరత్వము భద్రత వున్నప్పుడు, యివి చేయగలడు. కావున కోశాగారము ఎప్పుడు నిండుగా వుండునని చూచుట నాయకుని ముఖ్య వుద్దేశము.

చాణక్యుడు యీవిధముగా సలహా యిచ్చెను.

కోశాగారములో డబ్బులు తేకనే, డబ్బులు వసూలు చేయుట, డబ్బుకు సంబంధించిన కష్టములు తలెత్తును. (5:21)

కోశాగారములో డబ్బులు చేరనప్పుడు, కష్టకాలములో వున్నట్లే భావించవలెను. ఆ సమయంలో నాయకుడు (రాజు) డబ్బులు వసూలు చేసుకొని వచ్చి, వ్యాపారము సవ్యముగా జరుగునట్లు చూడును.

ఏ సంస్థలో నాయకునికైన యిది గొప్ప సవాలు. ఈ క్రింద చెప్పిన సూత్రముల సహాయముతో సంస్థను ఆర్థికముగా నిలబెట్టవచ్చును.

- ఆదాయ వ్యయ సమీక్ష

డబ్బులు సంస్థలో యెప్పుడు నిండుగా వుండవలెను. ఎప్పుడైతే ఖర్చుచేస్తామో, దానికి రెట్టింపు ఆదాయము వచ్చును. డబ్బు పొర్లిపోవడానికి అదుపు చేయగలిగితే అతడు అనుకున్న ప్రణాళిక సాధించినట్లే. ఒక పద్ధతి ప్రకారము, నదిమీద వంతెన కట్టితే, నదిలోని నీటిని నిల్వ చేసి మనకు కావలసినప్పుడు వినియోగించవచ్చును.

- డబ్బును గూర్చి నేర్చుకో

ఆర్థిక వ్యవహారము ప్రధానముగా నేర్చుకోవలసినది ఆర్థిక చతురత. ఎప్పుడైతే తన కంపెనీ ఎదుగుదల మొదలవుతుందో, అప్పుడే ఆర్థికముగా కూడ ఎదుగుదల వచ్చును.

పెట్టుబడి ప్రారంభ దశ నుండి దీని అవసరము కలుగును. తక్కువ కాలపరిమితి పెట్టుబడి ఆవశ్యకత సరిగా గాడిలో పడనప్పుడు సంస్థ అప్పుల వూబిలో, ప్రాణపాయకరమైన స్థితిలో వచ్చుటకు అవకాశమున్నది. కావున క్రొత్త ఆర్థిక నైపుణ్యము, పన్ను విధానములోగాని, పెట్టుబడిలోగాని తెలుసుకొనవలెను.

- వలవలె అల్లుకొనుట

ఈ సలహా ఆర్థిక ప్రణాళికకు వర్తించదగు సలహా కాదు. ఐతే యిది చాల ముఖ్యమైనది. మన స్నేహపరిధిలో యీ వలవలె అల్లుకొనుట, మంచి పరపతి, ఆర్థిక సమస్యల నుండి కాపాడుటకువుపయోగపడును.

అవును, మన ప్రణాళికలకన్నా, కొన్ని సందర్భాలలో కొన్ని విషయాలలో చెడు మార్గమున పోవుటకు అవకాశమున్నది. అటువంటప్పుడు నీ కోశాగారమును ఎలా నింపగలవు? ఆ సందర్భములో వలవలె అల్లుకుని పనిచేయుటవలన మాత్రమే సాధ్యపడును.

కావున మంచి స్నేహితులను ఎన్నుకొనుటకు వుత్సాహము చూపుము. మంచి మిత్రులను నీవు ఎన్నుకొను సందర్భములు వారితో నీ అవసరముండవలెను. మిత్రులు ధనవంతులుగా చేయుటే కాదు, జీవితంలో నీవు యెదుర్కొనే సవాళ్ళను కూడ వారు సహాయపడాలి.

స్వామి చిన్మయానంద్ జీ యీవిధముగా చెప్పెను. “స్నేహితం కావాలనుకుంటే, నీవు ముందు స్నేహితుడుగా వుండవలెను.”



రాజసము కంటే ముందుగా అన్ని విషయాలలో ఉద్యోగుల యోగక్షేమములు చాలా ప్రధానమైనదని, చాణుక్యుడు చెప్పెను, అర్థశాస్త్రములో ప్రతి వృద్ధేశ్యము చివర యిది సూచింపబడియున్నది. కావున ప్రతి ఒక సి.ఇ.ఓ. కూడా వుద్యోగస్తుల యోగక్షేమములు పరిగణనలోనికి తీసుకొన చివరకు అతనికది వుపయోగపడునదిగా వుండవలెను.

సంఘములోని వారి యోగక్షేమములపై చూపు వుండవలెనని కౌటిల్యుడు, అర్థశాస్త్రములో చెప్పియున్నాడు.

“కొన్ని విషయాలలోని ఆనందాన్ని రాజుగారి ఆనందముపై ఆధారపడియున్నది. మరి యే విషయంలో అతను సొంతంగా ఆనందాన్ని వుపయోగించుకొనగలడు.” (1. 19. 34)

వేతన నిర్మాణమును, అభివృద్ధి దశగా ఉద్యోగస్థులు దోపిడికి గురికాకుండా తక్కువ వేతనము పొందువారికి కూడ న్యాయము చేకూర్చి, యిటు ఉద్యోగ వర్గము వారికి, యజమానికి మంచి సంబంధము ఏర్పడునట్లు అర్థశాస్త్రములో చెప్పబడియున్నది.

- ఉద్యోగస్థుల ప్రాముఖ్యము

క్రీస్తుపూర్వము 3 సం॥ల క్రితము, 1948వ సంవత్సరములో తక్కువ వేతన చట్టమును తెలుసుకొని కౌటిల్యుడు దానిపై దృష్టి సారించెను. వేతన నిర్ణయములు కేవలము అవసరములు, గిరాకీలపై నిర్ణయించలేము. ఉద్యోగస్థులు కూడ, వారు చేయవలసిన పనిని ఎన్నుకొని, తర్వాత ఒప్పందము చేసుకొని పనిని ప్రారంభించెదరు.

ఒకవేళ ఉద్యోగి అనారోగ్యముగా వున్నయెడల అతనికి ఉచిత ప్రతిఫల మివ్వవలెను.

“అనారోగ్యముతో అనర్హుడైన యెడల, కష్టకాలములో అతనిని పొడిగించవచ్చును.” (3. 14. 2)

పనివారికి ఏ జీతమైతే నిర్ణయించారో, అదే జీతము యిచ్చుటకు వారి అధిపతి లోబడియుండవలెను. ఒకవేళ ఆ చట్టాన్ని వ్యతిరేకించిన యెడల అతను శిక్షార్హుడు.

“ఒకవేళ జీతమివ్వనియెడల, దానికి జరిమానా ఐదు రెట్ల జీతము చెల్లించవలెను.” (3. 13. 34)

- యజమాన్యుల ప్రాముఖ్యత

ఎలాగైనా వేతన నిర్ణయము యెప్పుడు ఒకవిధముగా వుండదు. యాజమానుల ప్రయత్నములు కూడ సురక్షితముగా చూడవలెను. జీతములు చెల్లించినప్పుడు పనివారలయొక్క ప్రకృతిని కూడ పరిగణనలోనికి తీసుకొనవలయును. చేసిన పనికి

యిచ్చునది వేతనము.

“అంతేకాని అతను చేయని పనికి యిచ్చుట కాదు.” (3. 14. 8)

కార్మికుడు తన వేతనము పొందిన తర్వాత అపరాధము విధించినయెడల, ఆ పనిని పూర్తి చేయడు.

“వేతనము పొందిన తర్వాత ఉద్యోగి, పనిచేయని యెడల అతని అపరాధము 12 రెట్లు విధించి పని పూర్తిచేయువరకు వారి నిర్బంధములో వుండును.” (3:14. 1)

ఉద్యోగస్తుడు తన పనిని పూర్తిచేయని యెడల, వారి అధిపతి వేరొకరిని నియమించుకొనవచ్చును.

“ఉద్యోగస్తుడు ఒకవేళ సకాలములో పని పూర్తిచేయని యెడల, లేదా తప్పుదారిన పనిచేసిన, అతను వేరొకరిచే పనిని పూర్తిచేసుకొనవచ్చును.” (3. 14. 10. 14)

- న్యాయమైన వేతనమును నిర్ణయించుట

ఏది ఖచ్చితమైన వేతనమని మనమెలా నిర్ణయించగలము? అందుకని మనము ప్రస్తుత పరిశ్రమల వారితో సంప్రదించి పనిలో పాటించవలసిన సమయము, ప్రయత్నములు పరిగణనలోనికి తీసుకొనవలెను.

పనిచేసిన దానిని బట్టి వేతన నిర్ధారణ జరుగును. పని పూర్తిచేయుటకు ఎంత సమయమగునో, ఆ సమయము ప్రకారము రేటు నిర్ణయించబడును.” 3.13.27).

1949వ సంవత్సరములో భారత ప్రభుత్వము, కార్యవర్గము ఊహించిన విధముగా న్యాయమైన జీతమును నిర్ణయించెను. సాధారణముగా కూలి రేట్లు ఒక ప్రదేశములో వారికిగాని లేక చుట్టుప్రక్కల ప్రాంతములవారికి గాని ఒకేవిధముగా వుండును. (న్యాయమైన వేతన నివేదిక కార్యవర్గము నుండి, ఢిల్లీ 1954వ సంవత్సరము).



ఒక సంస్థ యొక్క ఆదాయ వ్యవహార వివరములు, ఆదాయ, వ్యయ సమీక్ష విశిష్యము చేయును, ఒక సంస్థకు గాని, లేక రాష్ట్రమునకు గాని ఆర్థికంగా పునాది గట్టిగా వుండవలెను. అప్పుడే రాష్ట్రము స్థిరత్వముగా వుండును. గట్టి ఆర్థిక స్థిరత్వము మంచి ఆదాయ వ్యయ సమీక్షపై ఆధారపడియుండును. ఏ సంస్థలోగాని, ఏ దేశములోగాని, వృద్ధి చెందాలంటే ఆర్థిక నిర్వహణ చాలా ప్రధాన పాత్ర పోషించును.

“మొట్టమొదట చేయవలసిన పని అంతా పూర్తిగా నిధిపైనే ఆధారపడియుం డును. కావున నాయకుడు ఎప్పుడు మొదట నిధి వైపు గమనించవలెను.” (2. 8. 1)

ఒక సంస్థలోని సి.ఇ.ఓ. ఆదాయమును వృద్ధిచేయమని సలహాలిచ్చును. అప్పుడు నిధిలో డబ్బులు విరివిగా వుండును. అతను కూడ మంచి ఆదాయ వ్యయ సమీక్షకు మంచి కార్యవర్గమును సిఫారసు చేయును. ఆర్థిక కార్య నిర్వహణవర్గము ముందుచూపుతో, ఆదాయ వ్యయ సమీక్షను సాధన చేయవలెను.

ఆఫీస్ యిన్ ఛార్జిగా యున్నవారిని ప్రస్తుత కార్పొరేటు ప్రపంచంలో సి.ఎఫ్.ఓ. అని పిలిచెదరు. ఆదాయమును పెంచి, ఖర్చును తగ్గించే విషయములో శ్రద్ధ చూపవలెను.

ప్రతియొక ఆర్థిక వివరాలు, రికార్డులు పట్టుటలో, ఎన్ని రకముల ఆదాయములు, ఖర్చులు అదుపు చేయుట మరియు పన్నులు, యివన్నియు పుస్తకము 2, అధ్యాయము 7లో అర్థశాస్త్రములో చెప్పబడినది.

- లెక్కల పద్ధతి

“అతను (నాయకుడు) ప్రతిరోజు లెక్కలను తనిఖీ చేయవలెను. మొత్తంగా 5 రోజులు, పక్షం రోజులకు, నెలకు, 4 నెలలకు మరియు సంవత్సరమునకు.” (2: 7: 30)

నాయకుడు, ప్రతిరోజు, వారమునకు, నెలకు మరియు సంవత్సరమునకు తప్పనిసరిగా లెక్కలు తనిఖీ అవలంబించిన యెడల ఆదాయ, వ్యయము సరిగ్గా తెలియును. అప్పుడే అతను తీసుకొనవలసిన జాగ్రత్తలు తీసుకొని ఖర్చులను అదుపులో పెట్టగలడు.

- రికార్డులు భద్రపరచుట

“అతను, ఆదాయ వ్యయములు తనిఖీ చేయునప్పుడు, ఏ సమయములో ఏ సందర్భములో, ఏ ప్రదేశములో, ఏ పద్ధతి ఆదాయము/ఖర్చు, కారణము, ఏ వ్యక్తికి ఎందుకు చెల్లించారో, ఏ రకముగా వచ్చినది, అన్నియు తనిఖీ చేయవలెను.” (27:31-32)

ఆర్థిక లావాదేవీలు నిర్వహించిన రికార్డులు సమావేశములో చర్చించిన విషయములను కౌంటిల్యుడు సిఫారసు చేసెను. మితముగా డబ్బులు తీయు విధానమును కూడ అతడు సలహా యిచ్చెను. ఆవిధముగా చేయుటవలన తక్కువ కాలములోనే ఆర్థికముగా నిలదొక్కుకుని, కష్టకాలములో సులభముగా బయటపడవచ్చును.

ఆర్థిక శాస్త్రవేత్త, కౌంటిల్యుడు ఆర్థిక, వ్యయములను సమీక్షించి, ఎక్కువ తక్కువలను సరిచూచును.

• పన్నులు

కోశాగారము నింపునప్పుడు ప్రజల ఆర్థిక పరిస్థితి గురించి అతను తెలుసుకోవలెను. సంఘములోని అనేక శాఖలలో వయసుమళ్ళినవారు, వికలాంగులు, వితంతువులు వీరందరికి పన్ను నుండి రాయితీ కలదు.

కౌంటిల్యుడు చాలా ప్రతిపాదనలపై హామినిచ్చెను. రాజు పన్నుల విధానము, ప్రజలు పంట పండించుటలో, చెట్ల నుండి ఫలములు పొందునప్పుడు, ప్రజలపై రాజుకు కోపము రాకుండా, పన్నుల భారము కాకుండా, కొందరికి పంటలు సరిగా పండక దాని ఫలితము చెట్టు ఎదుగుదలపై పడును.

95

అంతర్గత ఖాతా పద్ధతి



నిధి అనేది సంస్థకు గుండెకాయ వంటిది. అది ఎప్పుడు కూడ కంపెనీ యొక్క ఆర్థిక పరిస్థితిపై అంచనా వేసి, భాగస్తుల పెట్టుబడిపై ఆధారపడి యుండును.

చీఫ్ ఎగ్జిక్యూటివ్ ఆఫీసరు (సి.ఇ.ఓ) మరియు చీఫ్ ఫైనాన్షియల్ అధికారి యిరువురు

కలసి, సంస్థ యొక్క ఆర్థిక పరిస్థితి బాగున్నదని హామినిచ్చెదరు. అది వారికి చాలా ముఖ్యము. ఆంతరంగిక లెక్కల విధానమునకే కాక అనవసర ఖర్చులు లేకుండా హామినిచ్చెదరు. అప్పుడే ఉద్యోగస్థులు కూడ లంచగొండిలుగా మారలేరు.

ఈరకంగా రాబట్టాలంటే సంస్థలో మంచి లెక్కల విధానమును అభివృద్ధి చేయవలెనని కొటిల్యూడు చెప్పెను. అతడు కొన్ని మంచి సలహాలు లెక్కలు విధానములో సంస్థకు సమర్పించవలెను.

ఈరకంగా రాబట్టాలంటే సంస్థలో మంచి లెక్కల విధానమును అభివృద్ధి చేయవలెనని కొటిల్యూడు చెప్పెను. అతడు కొన్ని మంచి సలహాలు లెక్కలు విధానములో సంస్థకు సమర్పించవలెను.

“ఈ వివరాలు సమర్పించుటే కాక, వ్యక్తిగత లెక్కల విధానము ఆదాయ వ్యయములను మొత్తము చూపు విధానమొకటి కలదు.” (2. 7. 24).

ఆర్థిక శాస్త్రములో, ఆదాయము, ఖర్చులనేది ఒక సైకిల్ చక్రము వలె తిరుగుచుండును. దాని కొరకు ఒక రికార్డు నిరంతరముగా ఏర్పాటు చేయవలెను. లెక్కల విభాగము వారు ఏ ఏ పద్దుల క్రింద ఆదాయము, ఏ ఏ పద్దుల క్రింద ఖర్చు, అనేది వివరముగా చూపవలెను. ఈ అంశము పై అర్థశాస్త్రములో అనేక కోణములలో చర్చించడమైనది.

ఎక్కువగా ఆదాయమనేది ఒక డిపార్టుమెంటు ద్వారానే వచ్చును. ఐతే ఖర్చులు మాత్రము అనేక డిపార్టుమెంటు వలన జరుగును. ఆదాయ వ్యయముల సరైన వివరముల నివేదిక, మరియు సామూహిక రిపోర్టులను కూడ తయారు చేయుదురు. ఖర్చులనేవి పద్దుల క్రింద రికార్డు చేయక, ఎవరైతే వ్యక్తిగతంగా ఖర్చు చేస్తారో వారిదే బాధ్యత.

ఈ క్రమములో మనము సులభముగా ఏ విధముగా సంస్థ నుండి డబ్బులు బయటకు పోతున్నది, ఎవరు దీనికి బాధ్యులు అనేది తెలుసుకొనవచ్చును.

“అతను (నాయకుడు) ప్రతిరోజు లెక్కలు తనిఖీ చేయవలెను. మొత్తముగా 5 రోజులకు, పక్షం రోజులకు, నెలకు, నాలుగు నెలలకు (3 మాసములకు) మరియు సంవత్సరమునకు.” (2. 7. 30)

సరైన రికార్డులు పాటిస్తున్నారా, లేదా అనేది కాదు. దీనిని ప్రతి రోజు క్రమముగా

తనిఖీ చేయడము చాలా ముఖ్యము. యెప్పుడెప్పుడు తనిఖీలు జరిగినవని కౌటిల్యుడు పద్దులు తయారు చేసెను. ఈ తనిఖీలు ప్రతిరోజు జరిగినట్లు, వారమునకు, 15 రోజులకొకసారి, నెలకొకసారి, 3మాసములకొకసారి, సంవత్సరమునకొకసారి.

ఈ విధానము కౌటిల్యునిచే 2400 సంవత్సరములకు పూర్వము ప్రారంభించబడెను. అంతేకాక ప్రపంచ వ్యాప్తంగా అన్ని సంస్థలకు విస్తరించెను. ఒక్క లెక్కల విధానములోనే గాక ఈ పద్ధతి, ఉత్పత్తి విభాగములో కూడ అనేక విభాగములకు ఈ పద్ధతి వర్తింపచేసెను.

ఉదాహరణకు, అమ్మకపు నిబంధన, లేక ప్రణాళిక పూర్తి చేయుటకు నిర్ణయించిన గడువు, నాయకుడు క్షుణ్ణముగా ఈ అభివృద్ధిని తనిఖీ చేసి, రోజువారి విధానమైన, వారానికొకసారి, నెలకు, 3 మాసములకు లేక సంవత్సరమునకు. ఇది ఉద్యోగస్తులకు కాలివేళ్ళకు బంధంగా, నాయకుడు ఉత్సాహంగా పని చేయగలడు.

96

పన్నులను సకాలములో చెల్లించుట



పన్నులు చెల్లించుటకు జనులకు ప్రతినంవత్సరము మార్చి మాసము చివరన అని సూచన నిచ్చును. ప్రతి ఒక్క వ్యాపారస్తుడు మార్చి నెలలో చాలా హడావిడిగా, దరఖాస్తులు నింపడంలోను, రిటర్ను దాఖలు చేయుటలోను, పెట్టుబడి పెట్టి పన్ను రాయితి పొందుటలో నిమగ్నమై యుందురు. కాని మనము చాలా తెలివిగా వుపయోగించి పన్ను ఎగవేత విధానమును తెలుసుకొందురు.

“ఒక పౌరునిగా పన్ను చెల్లించడము మన కర్తవ్యము. దానిని నాయకులు జాతీయ పురోభివృద్ధికి యీ పన్నును వుపయోగించెదరు. ఎవరైతే పన్నులు, అపరాధములు చెల్లించరో వారు అవినీతిపరులు. అటువంటివారిని రాజులు వారి బాగోగులు, భద్రతపై దృష్టి సారించరు.” (1. 13. 8)

2400వ సంవత్సరమునకు పూర్వమే కౌటిల్యుడు ప్రత్యక్ష పన్నులు, పరోక్ష పన్నుల విధానమును ప్రవేశపెట్టెను. ప్రభుత్వ యంత్రాంగము యొక్క ఆదాయమంతయు పన్నులు, అపరాధములపై ఆధారపడియున్నది. ఈ విధముగా వసూలైన ధనము జాతీయ భద్రతకు,

నిర్వహణకొరకు, అభివృద్ధికి వినియోగించెదరు.

ఎవరైతే పన్నులు చెల్లించని (పద్దుల ప్రకారము), ఆదాయకులు జాతికి పాపాత్ములుగా మిగిలిపోదురని కొటిల్చుడు చెప్పియున్నాడు. ఇంకొకవైపు రాజకీయ నాయకులు గాని, ప్రభుత్వ అధికారులుగాని ఎవరైతే ధనమును దుర్వినియోగ పరుస్తారో, ప్రజలలో పాపాత్ములుగా మిగిలిపోదురు.

ఎప్పుడైతే నీ రిటర్ను దాఖలు చేస్తావో ఈ విషయము గుర్తుంచుకొనుము:-

- మార్చి నెలవరకు ఆగకుము

ఇటీవల పరిశీలనలో డెబ్బై శాతంపైగా వుద్యోగస్తులు వారి జీతము మొత్తము మార్చినెలలో పన్ను రూపంలో చెల్లించినట్లు తెలియుచున్నది. వారు పన్ను కట్టడంలో వాయిదా వేయుటవలన ఆరకముగా జరుగుతున్నది. నీ పెట్టుబడిని అంచనావేసుకొని, ముందుగానే పన్ను చెల్లించుము. ఒక పన్ను పథకమువేయువాడు యీ విధముగా చెప్పెను. ఆర్థిక సంవత్సరము ప్రారంభమున నేను లక్ష రూపాయలను పెట్టుబడిగా పెట్టినాను. అది ఏప్రిల్లో నెలలో పన్ను చెల్లింపు సలహాదారుని కలుపుము.

- పన్ను సలహాదారుని కలుపుము

పన్ను చెల్లింపు విధానములో అనేక మార్పులు ప్రస్తుత కార్పొరేటు ప్రపంచములో చోటు చేసుకొనియున్నవి. రెండు సంవత్సరముల తర్వాత విలువ ఆధారిత పన్ను (వ్యాట్) మరియు పనితనముతో కూడిన ఆదాయపుపన్ను(ఎఫ్ అండ్ టీ) ప్రవేశ పెట్టబడినది. కాని చాలా కంపెనీ యజమానులకు దీని అవసరమేమిటని అర్థం కాకుండా యున్నది. దీని వివరములు క్షుణ్ణముగా తెలుసుకోవాలనుకుంటే పన్నుకు సంబంధించిన సలహాదారునితో సంప్రతించి విషయమును అర్థము చేసుకొనుము.

- భయపడవలసినదేమీ లేదు

ప్రభుత్వ తనిఖీలలో భయపడనవసరము లేదు. నీవు పన్ను సరిగ్గా చెల్లించి, జాతిపట్ల నీ ధర్మాన్ని నిర్వర్తించినపుడు తనిఖీలు చేసినపుడు యెందుకు భయపడవలెను. ప్రభుత్వ వుద్యోగులకు భయపడినచో లంచములకు దారితీయును.

లంచగొండ్లతో యుద్ధము చేయుటకు ఒక ప్రమాణము చేయుము. నేర పరిశోధక చట్టము సరిగ్గా తెలిసిన ఎడల లంచగొండ్లతో యుద్ధము చేయవలసిన అవసరము లేదు. లంచగొండ్లను పట్టి శిక్షించిన ప్రతి పౌరుడు జాతిని మేల్కొల్పవచ్చును. భయములేకుండ ముందుకు సాగవచ్చును.

97

లాభ హద్దు

మంచి వ్యాపార దక్షత గలవారు, స్థిరపడిన వ్యక్తులు అటువంటి వారికి మంచి ఆర్థిక పథకముండును. కొన్ని శతాబ్దముల క్రితము చాణక్యుడు, “మంచి కోశాగారము, వ్యాపారము విజయవంతము చేయుటకు మూల స్థంభములాంటిదని చెప్పెను.

అతను యీ విధముగా సలహా యిచ్చెను.

“దేనికైతే అవసరమో దానికి మాత్రం మితంగా ఖర్చుపెట్టి, తద్వారా ఎక్కువ లాభమును రాబట్టుము.” (7. 12. 31)

ఇదేమార్గము. ఖర్చును అదుపులో పెట్టుము. ఆదాయముపై మిగులుట గురించి ప్రత్యేక శ్రద్ధ వహించుము.

ఐతే ఒకడు యేవిధంగా ఆర్థికంగా విజయవంతుడౌతున్నాడు? దానికి ఈ క్రింది సూచనలు ఖచ్చితముగా సహాయపడగలవు.

- ఆదాయ వ్యయములపై సమయము గడుపుము.

లెక్కలు వేయుటకు సమయము వెచ్చించుట చాలా విలువైనది. ఒక వ్యాపారవేత్త ఒక ప్రణాళికకు ఎంత సమయం పట్టుతుందో ఎంతమంది కావలెనో లెక్క వేయవలెను. జీతము యిచ్చువారైతే ఎంత డబ్బును కేటాయించాలో నిర్ణయించవలసి వుంటుంది. ఐతే రకరకముల యితర ఖర్చులు, రెండింటిపై ప్రత్యేకముగా ఒక కన్ను వేసి యుంచుట చాలా అవసరము. చివరిగా కొంత ధనము అధికముగా తీసియుంచుట మరువవద్దు. ఏదైనా తీవ్రమైన అవరోధము కలిగినపుడు వుపయోగపడును. నీవు ఈ అభ్యాసమునకు కొత్త

ఐతే, నీ పెద్దవారి సహాయము తీసుకొనుము.

- లెక్కలలో రోజువారి తనిఖీ

ప్రతిరోజు లెక్కలు నిర్వహించు క్రమశిక్షణ ప్రవేశపెట్టుట వలన ప్రత్యేకించి దానికి గడువు దినములు, దైనందిన చర్యలు. ప్రారంభములో ఇవి చాలా కష్టముగా యుండును. ఐతే రోజువారి తనిఖీ వలన ఆర్థిక అదుపులో నిశ్చయపరచెదరు. విజయవంతమైన కంపెనీలు జనులకు ఎంత ఆదాయము వస్తుందో తెలుసును. అదేవిధంగా ఎంత ఖర్చవుతుందో, ఖర్చులుపోగా నిల్వ నిధి ఎంతవుందో తెలియును.

- ప్రత్యేకమైన ప్రయోజనము

నీ అనుభవము చేత సంపాదించుము. నీవు మంచి ఆటగాడివైతే, లేక తెలివిగల వృత్తిలో వున్నట్లయితే, దీనిని ఒక బిందువుగా తీసుకొని అధికమైన వుపయోగమును పొందుము. మంచి అనుభవజ్ఞులు మార్కెట్టులో అరుదుగా ఎక్కువ నైవేద్యములు పొందుదురు. ఇటువంటి వుపయోగములు కూడా వాడుకుందురు. చాలా తక్కువ సమయంలో చాలా ఎక్కువగా యిచ్చుట, అధికముగా వసూలు చేయుట, దాని వలన ఎక్కువ ఆదాయము పొందుట. బాగా ప్రసిద్ధి చెందినవారందరు ఈ రకంగా చేయుట మనము చూస్తూనే యున్నాము. కావున నీవు కూడా ఆవిధముగా చేయుము.

- ధనప్రవాహము

ఇది చివరి గీత. చాలా ముఖ్యమైన కారణము. ఏ వ్యాపారమునకైనా/ ఇంటికిగాని నిరంతర ధనప్రవాహము అవసరము. ఒక్కవైపు గీత మాత్రమే ముఖ్యముకాదు. అది మార్చుకొనుట ముఖ్యము. వేతనాలు యివ్వవలెనన్న పద్ధతులు చెల్లించవలెనన్న నిరంతర నిర్వహణ ఖర్చు అన్నింటికి ధనము అవసరమే. కాబట్టి నీ ప్రణాళికను గట్టిగా యుండుము. దానిపై దారి యేర్పాటు చేసుకొనుము. ధన ప్రవాహమనేది నిరంతరము భరించవలసినదే.

ఆర్థిక స్థిరత్వము యెప్పుడైతే కాపాడుకుంటావో, నీవు ఎక్కువ శ్రమతో సాహసించి క్రొత్త పెట్టుబడి పెట్టి తెలియని ప్రదేశములో ఆటలాడుము. అప్పుడే దేశాభివృద్ధి చెందునని

చాణక్యడు చెప్పెను.

98

సక్రమ ఖాతా



చాణక్యని అర్థ శాస్త్రము చాలా పురాతన పుస్తకము. అందులో ఆర్థిక విధానముల గురించి క్షుణ్ణముగా వివరించి యున్నాడు. చాణక్యడు వుపయోగించిన అందులోకొన్ని లెక్కల విధానాలు, నూతన ఆర్థిక మాంత్రికులకే ఇంకను ఆశ్చర్యాన్ని గొల్పుతున్నాయి.

చాణక్యడు దినసరి ఖచ్చితమైన లెక్కలు పాటించుటలో చాలా ముఖ్యమైన ప్రాముఖ్యత నిచ్చియున్నాడు. ఎవరైతే నిధులను దుర్వినియోగపరుస్తారో, అట్టివారిని శిక్షించుటకు పథకమును యేర్పరచెను.

“ఎప్పుడైతే అధికారి ఆదాయము పెరిగినపుడు, అదేవిధముగా ఖర్చుపెట్టక లెక్కలు చూపాలో అప్పుడు లెక్కల్లో నిఖరము సరిగ్గా తేలదు, నిధులు దుర్వినియోగపరచినట్లు అనుకొనవలెను.” (2. 8. 18)

ఐతే మనము యే విధముగా జీవితములో ఖచ్చితముగా సరైన లెక్కలు చూపగలము.

ఇక్కడ దానికి కొన్ని సూచనలివ్వబడినవి.

- ఎలా వ్రాయాలో నేర్చుకొనుము

డబ్బుల నిర్వహణ ఒక క్రమశిక్షణ. ఒక క్రమ శిక్షణ కలిగిన వ్యక్తి మాత్రమే, లెక్కలను సరిగా అడుపులో వుంచగలడు. ఎ.టి.యమ్. ద్వారా జనులు డబ్బులు తీయునపుడు, ఖర్చుపెట్టునపుడు సరైన ఆధారము లేక అది ఎటుపోతుందో తెలియదు. నీవు యీవిధంగా చేయగలిగితే నీవు సరిగ్గా దినము లెక్కలు వ్రాయటం అలవాటు చేసుకో. ఆ విధముగా నీవు చేసిన యెడల, ప్రతిరోజు ప్రారంభ సమయమున ఎంత డబ్బులున్నవని తెలియును. ఎక్కడ, ఎందుకు ఖర్చు చేశామో తెలియును. సాయంత్రానికి ఎంత నిల్వ వున్నది, తెలియును. ఇప్పటినుంచి ఈ అభ్యాసమును ప్రారంభించుము.

- విశ్లేషించుకొనుము

కేవలము ఖర్చులు వ్రాయడము సరికాదు. అప్పుడప్పుడు స్థాకు కూడా చూడవలెను. ఏ మనిషికైతే డబ్బుంతా ఏమైపోతుందన్న అనుమానమున్నప్పుడు, పై అభ్యాసమును పాటించవలెను. మాసం చివరలో లెక్కలు చూడగా అతని జీతంలో 60 శాతము హోటల్ బిల్లుకే చెల్లించునట్లు తెలుస్తుంది. అప్పుడు అతనికి ఎక్కడ ఖర్చులు తగ్గించుకోవాలో తెలుస్తుంది. ఖర్చుపెట్టే ప్రతి రూపాయపైన అతనికి సరైన అవగాహన వస్తుంది.

- అవసరము మరియు పేరాశలమధ్య తేడా

ఇదిచాలా పెద్దసవాలు! ఎప్పుడైతే వస్తువులు కొనుగోలు చేస్తావో, అప్పుడు నిన్ను నీవే ప్రశ్నించుకో. ఇది అవసరమో లేక పేరాశ? నీవు కొత్త పాదరక్షలు అవసరమై కొనదలచినపుడు ఖరీదు చేయుము. మూడు జతలు కొంటే తగ్గింపు వస్తుందని కొన్నప్పుడు అది పేరాశ అవుతుంది. ప్రస్తుత రోజుల్లో ప్రతి వినియోగదారుడు, ఈ సవాలును తరచు ఎదుర్కొనుచున్నాడు. ప్రతి ఒక్కరి అవసరము అదేచాలు. ఐతే యింకొకరి పేరాశకాదు, అని మహాత్ముడు (గాంధీగారు) చెప్పెను.

- క్రెడిట్ కార్డులతో జాగ్రత్తగా వుండుము

ఒక ప్రముఖమైన ఆర్థిక నిపుణుడు ఈవిధముగా చెప్పెను. క్రెడిట్ కార్డు విధానమనేది మానవ జీవితములో చాలా ప్రమాదకరమైనది. నిజముగా, యిప్పుడు కొనుము, తర్వాత ఖర్చు పెట్టుము, వేదాంతము ప్రోత్సహిస్తుంది. ఎప్పుడైతే నీబిల్లు సకాలంలో చెల్లించవో అది ప్రమాదకరము. అప్పుడు నిన్ను దేవుడే రక్షించవలెను. ప్రపంచ ధనికులలో ఒకడైన వారెన్ బఫెట్ ఎప్పుడు కూడా క్రెడిట్ కార్డును తీసుకోలేదు.



దినసరి తప్పని ఖర్చులకు ప్రతి సంస్థ తప్పనిసరిగా ఖర్చు చేయవలసివచ్చును. వారి ఆర్థిక విషయముల నివేదికలో, ప్రయాణ ఖర్చులు, పుస్తక సామాగ్రి, ఆఫీసు నిర్వహణ

ఖర్చు, విద్యుత్తుకీ వినియోగ ఖర్చు, వేతనములు మొదలగునవి యివన్ని వచ్చును.

ఇవికాక కొంతమంది ఈ లావాదేవీలు జరుపుటకు కొంత అడ్వాన్సు ధనమును కలిగి యుందురు. ఒకవేళ పెద్ద కంపెనీలు ఈ విధానాన్ని పాటించని ఎడల కొన్ని చిన్న చిక్కులు ఎదుర్కోవలసి వచ్చును.

ప్రతినెల చివరలో కంపెనీ ఖర్చుల నివేదికను తయారుచేసి, ఎంత అడ్వాన్సు డబ్బులు వున్నవి, ఎంత ఖర్చు అయినది అనేది ఈ ఆధునిక లెక్కల ప్రపంచములో తెలియును. ఇది ఖచ్చితముగా ఒక మంచి అభిప్రాయము. చిన్న చిన్న వివరములపై కూడ ప్రత్యేక శ్రద్ధ చూపవచ్చును. అప్పుడే వ్యాపారస్తుడు, ధరను నిర్ణయించగలడు. ఇది క్రొత్త విధానమేమీ కాదు. 2400వ సంవత్సరానికి పూర్వమే చాణక్యుడు ఈ క్రొత్త లెక్కల విధానాన్ని పొందుపరచినాడు.

అతను ఈ విధముగా చెప్పెను.

“గుఱ్ఱము వెంటవచ్చువాడు, దానికి కావలసిన దాణాకు సమకూర్చిన, అది జాగ్రత్తగా చూచకొనును”. (2.30.3)

పై సూత్రము మనకు యేమి తెలియజేస్తుందనగా, రెండు వేల సంవత్సరాలకు పూర్వము గుఱ్ఱము కాపలావాడు, ఆ గుఱ్ఱానికి సరిపడ ఆహారాన్నిచ్చి, డబ్బు ఖర్చుపెట్టిన, ఆ గుఱ్ఱము అతని పర్యవేక్షణలో మంచి ఆరోగ్యముగా వుండును. అందువలన దానికి బాధ్యత వహించినవాడు బాధపడనవసరముండదు. ఐతే ఈ రోజుల్లో ఆ విధమును ఎలా అమలుపరచగలము? దానికి ఇక్కడ కొన్ని సూచనలు చేయబడినవి.

- ప్రతి విషయానికి ఒక కారణము

ఈ అభ్యాసమునుపయోగించి నీవు ఒక కొత్త సంస్థను స్థాపించిన చో, యదార్థముగా నీవు ఒక కొత్త విధానమును సృష్టించగలవు. కావున దాని కొరకు నీవు వివరముగా అంచనా వేయకుము. అవసరమున్న ఖర్చులకు కారణమైనవన్ని భవిష్యత్తులో తప్పనిసరి. దానిని లెక్కల ద్రవ్యోల్బములో తీసుకొని, తరువాత ధరల పెరుగుదలను చూడుము.

- అనుభవజ్ఞుడిని అడుగుము

అనుభజ్జులచే సలహాలు పొందుటకు సందేహపడవద్దు. మంచి తెలివిగల, చాకచక్యము గల మంచి చార్డెడు అకౌంటెంటు, మీ వ్యాపారములోని నిజనిజాలు తెలుసుకొని అంగీకరించుము. ఏ అనుభవజ్ఞునికి నీ కన్న ఎక్కువ వ్యాపారములు తెలుసును. అతను యికా ఎక్కువ సలహాలు యివ్వగలడు.

అతని జ్ఞానము చేత యితరులు చేసిన తప్పుల నుండి మళ్ళీ మళ్ళీ చేయకుండ నిన్ను కాపాడును.

- ఆదాయ వ్యయములు క్రమము తప్పక చూచుట

పద్దతి చేయగానే సరిపోదు. పద్దతి కూడ ఉపయోగించవలెను. పద్దతి ప్రవేశ పెట్టిన తర్వాత, నీ ఉద్యోగస్తులకు తర్ఫీదునిచ్చి, నిరంతరము ఉపయోగపడునట్లు చూడుము. ఆదాయ వ్యయ సమీక్షలు ఎప్పటికప్పుడు చూసి, అన్ని సరిగ్గా వున్నవో లేవో గమనించవలెను. ఇది నీ సలహాదారునికి (నాయకునికి) సహాయపడే నేరుగా పనిలో మంచి విధానమును చూపెట్టును. నీవు అంతర్గత ఆడిటర్లను మరియు బహిర్గత ఆడిటర్లను వుంచుకొనవచ్చును.

ఏ పద్ధతిని నీవు ఉపయోగించిన అది నీకు ఉపయోగకరమే. ఆ విషయము గుర్తుంచుకొనుము. స్నేహముగా వుపయోగించుము. ఎప్పుడైతే బటను నొక్కుతావో అప్పుడు నివేదికలు బహిర్గతమయ్యేటట్లు చూడుము.

మీ పన్నులను చెల్లించుట



భారతదేశములో ప్రతి వ్యాపార వర్గము వారు ఫిబ్రవరి నెల రాగానే బడ్జెటు సంఘము సమర్పించుటకు ఎదురుచూచెదరు. ప్రతి ఒక్కరి దృష్టి కొత్త పన్ను విధానాలేమైనా వచ్చాయా, యితర మార్పులేమైన ఉన్నాయా అని ఎదురుచూచెదరు. జాతీయ పురోభివృద్ధికి పన్నులు ఒక ముఖ్యమైన చివరి ఆయుధము వంటిది. ఏ ప్రభుత్వానికైనా పన్నుల రాబడి ఒక గొప్ప ఆదాయ మార్గము. ఈ విధముగా వసూలైన ధనము, విద్య, వైద్యము, రక్షణ మొదలగు యితర ముఖ్యమైన రంగములకు ఖర్చు

చేయుదురు.

ప్రభుత్వమునకు చెందవలసిన పన్ను న్యాయబద్ధమైనచో, ముఖ్యముగా ప్రతి పౌరుడు నిజాయితీగా పన్ను బకాయిలుంటే తప్పనిసరిగా చెల్లించవలయును.

చాణక్యడు ఏమన్నాడో తెలుసా!

“అనుభవజ్ఞులందరు ఆ పద్ధతిని మార్చడమో/రద్దు చేయడమో జరిగినచో చందాలిచ్చువారుగాని, తీసుకొనువారికి గాని హాని జరుగును.” (3.16.5).

పై చెప్పిన దానిలో, చాణక్యడు చెప్పిన కొన్ని అందమైన పలుకులు మనకు గోచరించును. అదేమనగా ఆదాయము రాబట్టుటకు మంచి మార్గము. ఈ విధానమును అదుపులో పెట్టుటకు వత్తిడి చేయుటవలన వస్తుంది, పుచ్చుకొను విధానములో తీవ్ర భారములు రేకెత్తించదు. ఇచ్చువాడు సంతోషముగా యిచ్చును, పుచ్చుకొనువాడు తన లక్ష్యాన్ని సమీపించును.

అయితే ఎందువలన పన్ను చెల్లించువాడు సంతోషముగా వుండును.

- జాతికి నీ అవసరము తప్పని సరి

చాలా మంది ప్రజలు ఆర్థికముగా యింకొకరి కంటే మంచి పరిస్థితిలో వున్నారు. వ్యక్తిగతంగాగాని, కంపెనీలు గాని వారి అవసరములు సాధించుదురు. వారు యింకా ముందుకు వెళ్ళి జాతి నిర్మాణమునకు దానికి తగ్గ చందాలిచ్చి సహాయపడుదురు.

పన్ను చెల్లించు వారి అవసరాలను కూడ చాణక్యడు ఎప్పుడు మరచిపోలేదు. పూల నుండి తేనెటీగలు ఏ విధంగా తేనెను గ్రహిస్తాయో ఆ విధంగా పన్నులు కూడా రాబట్టవలెనని చాణక్యడు చెప్పెను. పూలు తన తియ్యదనమును యిచ్చుటకు ఇష్టపడును. అదే రకంగా తేనెటీగ కూడ ఏ మాత్రం పూలకు ఇబ్బంది లేకుండ కొంచెంకొంచెంగా తేనెను గ్రహించును.

- మరికొంతమంది పన్నులెందుకు చెల్లించరు

కొన్ని సందర్భాలలో యిలా ఆలోచించగలవు. ఇతరులకు నేను ఎక్కువ పన్ను

చెల్లిస్తానని భావన కలుగును. అటువంటి వారు మాత్రము సంఘమును నుంచి వెలివేయుదురని అర్థము చేసుకొనుము.

అటువంటి వారికి ఆర్థిక భద్రత, కనీస అవసరాలు కొనడానికి కూడ చాలా కష్టపడుదుము. తిండి, గుడ్డ, నీడ మరియు ఆర్థిక భద్రత బాహ్య రూపము అవసరము. సాధారణముగా, పన్ను మినహాయింపు దారులే కాదు కావలసింది, యితర హక్కులను కూడ.

అటువంటి ప్రజలను పన్ను ఆధారముతో అర్థము చేసుకొని, వారిని పన్ను చెల్లించునట్లుగా చేయవలెను.

- మొత్తము అభివృద్ధి

ఇది పూర్తిగా ప్రభుత్వ బాధ్యత. నిధుల ఆవశ్యకత, మానవుని సుఖ సంతోషాలకు సూచిక ప్రకారము ఎంత పంచాలో, ఆ క్రమములో సంఘము యొక్క అభివృద్ధికి పాటుపడవలెను.

కళలు, క్రీడలు, సాహిత్యము మరియు పరిశోధనావసరములు యివన్నియు, ఆర్థికావసరములపై ఆధారపడి యున్నవి. నీవు సరిగ్గా పన్ను చెల్లించిన యెడల, పరోక్షంగా నీవు కూడ ఆర్థికముగా ఉపయోగపడినట్లే, అలిబెన్స్, అమెరికన్ రచయిత ఖలీల్ గిబ్రాన్ యీ విధముగా వ్రాసెను. పాడు వారు వచ్చిన, నాట్యం చేసేవారైనా, ఫ్లాట్ వాయించేవారైనా వారియొక్క కానుకలు కూడ కొనుమనెను”.

ఆ విధముగా ఒక కళాకారునికి పన్ను చెల్లించి, ప్రత్యక్షముగానో, పరోక్షముగానో సహాయపడినవారవుదుము.



వ్యాపారమనేది కేవలము పరపతిని సంపాదించడమే కాదు. మనస్సులో వినియోగదారుల మంచి విలువగల గుర్తును సృష్టించడము. ఒక విధముగా ఉద్యోగస్తుల

నుండి మరియు అమ్మకపు దారుల నుండి సరిగ్గా పన్ను చెల్లించునట్లు చేయవలెను.

చాణక్యుడు వేతనాలు సకాలములో చెల్లింపు విషయంలో కూడ ప్రాధాన్యతను వివరించెను. ఆ విధముగా ఎవరైన సరైన సమయమునకు చెల్లించినచో అట్టివారిని జరిమానాలు చెల్లించవలెనని కూడ సలహానిచ్చెను.

“ఒకవేళ సరిగ్గా వేతనాలు చెల్లించకపోతే, దాని జరిమానా అయ్యేట్లు అధికము, అసలు చెల్లించని చో దాని జరిమానా 12 రెట్లు అధికము” (3. 13. 33).

ఒప్పందం పత్రములో చాలా పవిత్రముగా యీ వివరములు పొందుపరచి యున్నది. ప్రస్తుత రోజుల్లో ఈ ప్రపంచంలో, యెవరైనా ఒక వ్యక్తి పని పూర్తి చేసిన తర్వాత డబ్బులు చెల్లించక రద్దు చేసిన యెడల, అతను చట్ట ప్రకారము శిక్షార్హుడు.

ఐతే యిదేకాక నాయకుడనే వాడు బకాయిలు చెల్లించే విధానములో ఎంత ఉపయోగపడుతుందో అతను అర్థము చేసుకోవలెను.

- ప్రమాణమంటే ప్రమాణమే

ఎప్పుడైన ఒక కంపెనీ అధ్యక్షుడు గాని, లేక విభాగపు అధికారి గాని, లేక యేదైన విషయములో వ్యూహాత్మకముగా ప్రమాణము చేసిన యెడల, అతని మొత్తము బృందానికి అతనికి తెలియజేయవలెను. ఆ ప్రమాణాన్ని నిలుపుకోవడానికి అతను పూర్తి బాధ్యతను వహించవలసి యుండును.

నాయకత్వపు లక్షణాలను చాణక్యుడు అర్థశాస్త్రములో ఈ విధముగా చెప్పెను. ఒకడు ఎప్పుడు కూడ ఎక్కువగా ప్రమాణాలు చేసి, ఎక్కువగా నెరవేర్చవచ్చును. మంచి విషయాలు ఎప్పుడు ప్రమాణాలు చేయకూడదు. ఎందుకంటే అలా చేసిన నెరవేర్చకుంటే తప్పిన వాళ్ళగుదురు.

- ఆర్థిక లావాదేవిలో స్పష్టంగా వుండుము

వ్యాపార పరంగా ఏ విషయంలో గాని మనము ప్రదేశమునకు ముందు వ్యాపార చట్టము ప్రకారము ఆర్థిక విషయాలను చూడవలెను. ఇదే చట్టము నీ నిజ జీవితములో కూడా వర్తించును. ఇది బాగ లాభపడి నీకు నిరూపించును.

నీకు కొత్త టెలివిజను అవసరమనుకో, మొదట నీ బడ్జెట్ ఎంత నిర్ణయించుకొనుము. ఉదా:- ఒక వేళ నీ వద్ద రూ.10,000/- వున్నాయనుకో, ఆధరలోపే టివీని కొనుము. షోరూంవెళ్లి, 50,000/- రూపాయల ఎల్.సి.డి.ని చూచి అనవసరంగా కాలాన్ని వృధా చేసి, తలను బ్రద్దలు కొట్టుకొని లోస్తు పెట్టి తీయవలసిన అవసరములేదు. ముందు నీ ఆర్థిక పరిస్థితిని చూసుకొని దానికి తగ్గట్టుగా ఏర్పాటు చేసుకొనుము.

- స్పష్టమైన అంతరాత్మ కలిగియుండవలెను

ఒకసారి ఒక బుద్ధిమంతుడు యీవిధముగా చెప్పెను. “మెత్తటి దిండుకు స్పష్టమైన అంతరాత్మ వుంటుందని” చిన్న చిన్న ఒప్పందాలకే నీవు నిలబడ్డావనుకో నీవు ప్రశాంతముగా నిదురపోగలవు.

బహుశ ఎప్పుడు సరైన సమాచారము అందలేదనుకో, అటువంటప్పుడు ఆ విషయమై ముఖ్యముగా చర్చించి సమస్యను పరిష్కరించి, ఒక క్రమములో వుంచి, పనిచేయునట్లుగా సంబంధము ఏర్పాట్లు చేసుకోవలెను.

నిజమైన పరపతి నీవు సృష్టించిన గుర్తులోనే వుందనే విషయము గుర్తుంచుకొనుము. కళంకమునాపాదించుటకు దేనిని అనుమతించకుము.

అక్రమ ద్రవ్యము



గుజరాత్ రాష్ట్ర ముఖ్యమంత్రి నరేంద్రమోడి, ముంబాయిలో వ్యాపారస్తుల నుద్దేశించి యీవిధముగా చెప్పెను. గుజరాత్ లో పెట్టుబడిదారులను ప్రోత్సహిస్తూ, వెధవడబ్బు, మొత్తం ఆర్థిక వ్యవస్థను విరామము చేసి ఆపదను తొలగించుము.

ఇప్పుడు వెధవడబ్బు, “నల్లడబ్బుకు” సమానం కాదు. వెధవ అనే పదము వుపయోగించడము, డబ్బును వర్ణించి, ఇది కేవలము అసాంఘిక శక్తులకు, టెర్రరిస్టులకు, మాఫియాలకు ఎక్కువగా వుపయోగపడుతున్నది, కనుక ఆ పదాన్ని వుపయోగించిరి. ఆ విధంగా వుపయోగించడానికి మనము అనుమతిస్తే ఆర్థిక పరిస్థితి పతనమై, చెడు ఫలితాలిస్తుంది. అందులో ఒక ముఖ్యమైన వుద్దేశమేమంటే ఈనాటి ప్రపంచంలో,

యిటువంటి అనుమానస్పద ఆర్థిక విధానాలు ఎవరు కూడా వెనుక నుండి సమర్థించరు.

చాణక్యుడు ఈవిధముగా చెప్పెను

“ఒకరు ఇంకొకర్ని పిలిస్తే ఎవరు దొంగకాదు, దానికి శిక్ష ఏమిటో తెలుసా, దొంగకేకాక, దొంగను దాచినవాడు కూడా శిక్షార్హుడు”. (4. 8. 6)

ఇప్పుడు కొన్ని ముఖ్యమైన విషయాలు వెలుగులోనికి వస్తున్నాయి. చెడు చేయువారిని ఎవరిని సమర్థించకుము. ఆవిధముగా జరిగితే పరిస్థితి అదుపుతప్పే ప్రమాదముంది. అటువంటివారికి శిక్షకూడ ఒకటే, చెడు చేసినవారికి యే శిక్ష వుంటుందో అదే శిక్ష.

ఇక్కడ కొన్ని చిన్న సూచనలు ప్రకారము వాటిని నిరోధించవచ్చును.

- సరైన వ్యక్తులతో మెలుగుము

వ్యాపారమునకు గాని, పనిచేసే ప్రదేశముగాని ఎన్నుకొనుటకుగాని ఒక సంస్థ ప్రాధాన్యత నివ్వవలెను. సగంవరకు యుద్ధంలో గెలిచామంటే, అది మంచి వ్యక్తులతో, మంచి పరిసర ప్రాంతములో మనము పనిచేసినందువలన మాత్రమే అలా జరుగుతుంది. సరుకులు తెచ్చి యిచ్చువానితో నీవు పనిచేసినపుడు, మంచి అంతరాత్మతో మంచి అలవాటు ప్రకారము, ఎవరైతే ప్రదర్శిస్తారో వారిని ఎన్నుకొనుము. నీవు గనుక గృహిణివైతే, రెండు వేరు వేరు కంపెనీల ఉత్పత్తిని చూసి ఎన్నుకొనుము. ఏది మంచి నమ్మకమైన కంపెనీయో ఎన్నుకొనుము.

- దీర్ఘకాలము ఆలోచించుము

అనేక సమస్యలకు ఇది పెద్ద పరిష్కారము. సరైన మంచి వ్యక్తులతో పని చేయుట వలన తక్షణమే మనకు మంచి ఉపయోగముండదు. దీర్ఘకాలములో దాని ప్రతిఫలము మనకు ఎక్కువగా కనబడును.

నీకు తెలుసు చాలామంది మంచి కంపెనీలలో చాలామంది చాలా తక్కువేతనములకు పనిజేయుచున్నారు. ఈరోజు అటువంటివారు, చాలా పెద్ద మర్యాదగల డైరెక్టర్లు, కావున అటువంటి కంపెనీని తెలివిగా ఎన్నుకొని, నీ భవిష్యత్తుకు గట్టిపునాది ఏర్పరచుకొనుము. కావున దీర్ఘకాలిక ప్రణాళికను, వాటివల్ల ఉపయోగములను, మనస్సులో పెట్టుకొనుము.

- చెడు ఏదైన వ్యతిరేకించుము

చెడు అలవాట్లు ఏమైనా కనుగొంటే వాటిని ఆపు చేయుము. అలా చెడును నిరోధించకుంటే అది చాలా పెద్ద నేరమని చాణక్యుడు చెప్పెను. ఎవరైన ఒకరు చెడు అలవాట్లకు పాల్పడినపుడు నేరారోపణ చేసినట్లయితే, ట్రాఫిక్ లో లంచం తీసుకొనుట, లేదా ఆటోరిక్షావాని వద్ద లంచము తీయుట, ఈరోజుల్లో రాజకీయ నాయకులకు, ప్రభావితులై భయపడి లంచగొండ్లతో యుద్ధము చేయలేకున్నారు.

103

సంపదను సృష్టించడానికి డబ్బు



చాణక్యునికి రెండు ప్రసిద్ధి చెందిన, అతని నమ్మకమునకు రెండు పనులు గలవు. కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రము దగ్గర దగ్గరగా 6000 కవిత్వాలలో, చాణక్యనీతి అది అర్థశాస్త్రమునకు ప్రధానమైనది. 330 ఒక వరస కవిత్వము, రకరకములైన కవిత్వములో రెండు పుస్తకములలో సంపదనిర్వహకవర్గము, సృష్టిమూల సూత్రములో చెప్పియున్నాడు.

డబ్బు, సంపద కాదని కౌటిల్యుడు చెప్పియున్నాడు. అది ఒక సోపానములాంటిది. ప్రపంచంలో ఎప్పుడు సంపద కనబడుతుంది, శక్తి, సంపద నిలకడైనవి. అవి వాటి పేర్లను మార్చివేస్తుంది. సంపద సృష్టి రహస్యము. కదలికలు ఒకరి నుండి మరొకరికి తెలియవచ్చును. ఒక జాతి నుండి మరొక జాతికి, ఒక తరము నుండి ఇంకొక తరమునకు తెలియును.

ఏదైతే వుందో అది సంపదకాదు, ఐతే నీలో యేముందో అదే సంపద.

అర్థశాస్త్రములో ఏమి చెప్పాడంటే, వ్యక్తి యొక్క గుణగణాలు, నడవడిక, తెలివితేటలు యివన్నీ, సంపద సృష్టించడానికి కావలసిన లక్షణాలు.

నీ చుట్టూవున్నదే సంపద అని చాలా పెద్దగా తప్పుగా అర్థం చేసుకుంటున్నావు. నీ కారు, నీ ఇల్లు, యింకా ఏవైతే కలిగి ఉన్నావో అవి అన్నియు నిజమైన సంపదకాదు. నిజానికి అవన్నియు నీ లోపలి సంపదతో ఒక వస్తువు తయారు చేయునపుడు లభించు మరొక వస్తువులాంటిది.

నీలోపలి సంపద, తెలివి, అనుభవము అవే నిజమైన సంపద. అవి లేనిదే నీవు బహిర్గత సంపదను సృష్టించలేవు. నిరంతరము తెలివి తేటలతో అధికారము నీలోని సంపదను పెంచడానికి సహాయపడుతుంది. తెలివిగలవాడు ఎక్కడైన, ఎప్పుడైన సంపదను సృష్టించగలడు.

“కార్యనిర్వాహకవర్గములో ఆర్థికముగా ఎప్పుడు ఉత్సాహముగా వుండుము. ఎందుకనగా సంపదకు మూలము ఆర్థిక విధానమే. ఆర్థిక అస్థిరత్వము వలన ఆర్థిక వ్యవస్థ చెడుతుంది. ఉత్సాహమైన పద్ధతి, లేకుంటే ప్రస్తుత అభివృద్ధి, భవిష్యత్తులో రావలసిన లాభాలు రెండు నాశనమగును.” (1. 19. 35-36)

మనము చేసే దినచర్యలే సంపదకు మూలమని చాణక్యుడు చెప్పెను. ఏ సంస్కృతే వ్యూహనిర్మాణ కళ లేకున్న, సరైన సమాచారము లేకున్నా, సాధారణ నివేదకలు సమర్పించకున్నా, సంపదను కొనసాగించలేము. సోమరిపోతైన సంస్థ ఆపదల్లో మునుగుతుంది. ఉత్సాహవంతమైన పద్ధతిని పాటించకపోతే సంపదను సృష్టించడము సాధ్యపడదు. ఉత్సాహవంతమైన ఆర్థిక విధానమును అవలంబించని యెడల, యిప్పుడు కష్టపడి సంపాదించిన సంపద కూడా పాడవడమేగాక భవిష్యత్తులో మంచి లాభాలు రావడానికి అవకాశాలుండవు.

లక్ష్యాలు, గడువులు యివ్వనియు ఉద్యోగస్తుల కాళ్ళకు బంధాలు వేయును. ఒక మంచి లాభాల బాటలో వున్నా సంస్థ, నిరంతరము ఉత్సాహవంతులైన వారినే కోరును. అట్టి ఉత్సాహవంతులు లేనిదే సంపదను వృద్ధి చేయలేరు. వ్యక్తిగతంగా ఎవరైన సోమరిపోతులై వుంటే వారు కూడా సంపదను వృద్ధి చేయలేరు.

104

ఇంకా డబ్బుకై డబ్బు



“వీరాజుకైన (నాయకుడు) రాష్ట్రంలోగాని (సంస్థలో) గాని సంపదను సృష్టించి, వృద్ధిచేసి, భద్రపరచి ఆ సంపదను అనుభవించవలెను.” (పుస్తకము 1, అధ్యాయము 1)

అర్థశాస్త్ర ప్రారంభంలో కౌటిల్యుడు సి.ఇ.ఓల యొక్క పాత్రను స్పష్టంగా వివరించి యున్నాడు. సంస్థలో ప్రతి ఒక్కరికి సంపదలో భాగమివ్వవలెనని చెప్పియున్నాడు. ప్రతి

ఉద్యోగి కూడ సంతోషముగా వుండవలెనని అతని అభిప్రాయము.

అతను ఏదైతే పొందుతాడో దానితో అతడు తృప్తి చెందడు. అతను నిశ్చయముగా ఏవిధముగా అతని ప్రదేశాన్ని విస్తరింపజేయాలో క్రొత్త మార్కెట్ కు ఎలా చేరాలో ఆలోచించును.

“యేనుగులు, యేనుగుల్ని పట్టుకొనుట చాలా అవసరము. అప్పుడు ఒకడికి సంపద అవసరము, యింకా ఎక్కువ సాధించుటకు.” (9.4.27)

ఇది చాలా పాత ముఖ్యమైన విధానము. సంపదను సృష్టించుటకు, డబ్బు పెట్టుబడి పెట్టకపోతే డబ్బులురావు. ఈ వుదాహరణే యిక్కడ కౌటిల్యుడు చెప్పి యున్నాడు. వేటగాడు ఏనుగుల్ని యిలానే వేటాడాలని.

ఏనుగులు ఎప్పుడూ గుంపులుగానే బయలుదేరును. వేటగాడు ఒక ఏనుగును పట్టుకోవాలంటే యింకొక ఏనుగు అవసరం. అప్పుడే అతని లక్ష్యము నెరవేరును. ఒకదానిని ఆకర్షించి పట్టుకొనును.

రాజు కూడా సంపదను వుత్పత్తి చేయాలంటే, ఆ సంపదను ఎలా భద్రపరచాలో ఆ రాజుకు తెలుసును. మనదగ్గర రంధ్రము పడిన (అడుగున) పాత్ర వున్నచో, అందులో మనము ఎంత ఎక్కువ నీరు పోసినా, ఆ నీరు అందులో నిలువదు. ఆ పాత్ర రంధ్రము పూడ్చువరకు, నీళ్లు ఆగవు.

ఎలా ఒకడు దీనిని చేయగలడు?

“నాయకుడనేవాడు వారి పనిలో పర్యవేక్షించి, మనుషుల మదిలో పనిని గూర్చి తెలియజేయవలెను.” (2.9.2-3)

ఉద్యోగస్తులు ముఖ్యముగా వారి జీతములపై ఆధారపడి యున్నారు. వీరి దృక్పథము, ఆత్మ సంతృప్తి చెంది, జాగ్రత్తగా వారి పర్యవేక్షణను ఖండించలేరు. దీనికి కారణము పూర్తిగా నిర్వివాదమైనది. మానవుని మనస్సు పూహించని విధముగా వుండును. ఏ సంస్థ కూడా నిరంతర శ్రమ లేనిదే లక్ష్యాన్ని సాధించలేరు.

“రాష్ట్ర కార్యక్రమాలన్నీ ముందుగా నిధిపైనే ఆధారపడి యుండును. అప్పుడే ఏ నాయకుడైన శ్రద్ధ చూపగలడు.” (2.8.1-2)

అర్ధశాస్త్రములోని ఒక పుస్తకములో దానిపేరు 'ది టాపిక్ ఆఫ్ ట్రైనింగ్' ఉపాధ్యాయుడు, రోజునకు దినసరి కార్యక్రమములు నిర్దేశించును. మొదటి సగంరోజు, రాష్ట్ర ఆదాయ, వ్యయములను పరిశీలించవలెను. అదిచూసిన తర్వాతే రాష్ట్ర ప్రజల బాగోగులను చూడవలెనని సలహా యిచ్చును. ఒకసారి నీవు కార్యాలయములో ప్రవేశించిన తర్వాత నీ సహోద్యోగుల సమస్యలు తీసుకొని రాకూడదు. శాంతించుము. ఆర్థిక పరిస్థితిపై ముందు దృష్టి సారించి దానిని అదుపులో పెట్టుము.

105

సంపదకు మార్గము



ఈరోజుల్లో పెద్ద నగరపాలక సంస్థలన్నీ గ్రామ సీమలపై దృష్టి సారించి, చర్చనీయాంశమైనది. ఎఫ్.ఎమ్.సి.జి. కంపెనీలన్నీ ముందుగా రాబోయే ఋతువులు (వర్ష) కోసం ఆతృతగా ఎదురుచూచి గిరాకిబట్టి వారి వస్తువుల అమ్మకమును పెంచదలచుకొని, వేలకువేలు ఆర్థిక ఉత్పత్తులను గ్రామీణావసరములపై దృష్టి సారించి అమ్మెదరు. అనేక నగరపాలక సంస్థలు వ్యూహాత్మకముగా తూర్పుదేశమువైపు పెరుగుదలను సాధించుటకు ప్రయత్నములు చేయుచున్నారు. ఐ.టి.సి. కంపెనీవారు, హిందుస్థాన్ లివర్స్ శక్తి పై చెప్పిన కంపెనీలన్నీ పల్లెలవైపు దృష్టి సారించిరి.

“కౌటిల్యుడు తన నిధి నిర్వహణకు యీ సిద్ధాంతమునకు ప్రభావితుడయ్యెను. “సంపద మరియు శక్తి, దేశమునుండి వచ్చును. అవియే అన్ని కార్యక్రమములకు మూలాధారము.” (7. 4. 19)

గ్రామ సీమలవైపు వెళ్ళిన, రెండు ఉపయోగములుండును. మొట్టమొదట దేశమునందు ముడి సరుకులు విరివిగా లభించును. ఖనిజములు, ఆహారపదార్థములు, శ్రామికులు అన్నిటికి పట్టణములే మూలకారణము. రెండవది ఎక్కువ వ్యాపారము చేయుట ఏమార్కెట్టు సిద్ధముగా నుండును. ఇప్పటికి భారతదేశము పల్లెలపై ఆధారపడి బ్రతుకుతున్నది. శీతలపానీయములు, సెల్ ఫోన్లు, ఇన్నూరెన్సు పరిశ్రమ, గ్రామ సీమలపై చొచ్చుకొని పోవుటకు ప్రయత్నించుచున్నది.

అర్ధశాస్త్రము రెండవ పుస్తకములో, అధ్యాయము 8, కవిత్వము 3లో, ఏ ఏ మూలకారణముల వలన నిధిని అభివృద్ధి చేయవచ్చునో తెలిపియున్నాడు.

- కౌటిల్యుడు (క్రయ విక్రయములు) మరియు వ్యాపారమును వృద్ధి చేయుము.

దేశములో క్రయ విక్రయముల కార్యక్రమముల వలన దేశ సంపద సైకిలు చక్రమువలె తిరుగుచుండును. ధన ప్రవాహము ఒక కోణమునుండి యింకొక కోణమునకు, భౌగోళిక పరిస్థితులపై మారుచుండును. ఒక దేశమునుండి మరోదేశమునకు వాణిజ్యము వలన సంపద వ్యాప్తి చెందును. దేశ ఆర్థికాభివృద్ధికి ఎగుమతులు, దిగుమతులు చాలా ప్రాముఖ్యతను సంతరించుకున్నది.

- నేరము చేసినవారిని నిర్బంధించుము

దొంగతనమును అదుపుచేయుట నాయకునికి చాలా ముఖ్యము. పరిశీలించుట, తిరిగి పరిశీలన చేయుటవలన మాత్రమే మనము నిధిని కాపాడుకోగలము. దొంగతనమనేది లోపల జరిగేపని. బయటవారి ప్రభావమువలన కూడ అది జరిగే అవకాశమున్నది.

- సిబ్బందిని తగ్గించుట

సంస్థ యొక్క పరిమాణమును తగ్గించిన ఎడల, ఖర్చును అదుపుచేయవచ్చును. మనకు ఎంత సిబ్బంది కావలెనో అంతవరకు తీసుకున్నచో ఖర్చును తగ్గించవచ్చును. అప్పులు కూడా తగ్గించుకొనవలెను. ఆవిధముగా చేయుటవలన కంపెనీలో జరుగు అనవసరపు ఖర్చులు అదుపులోనుంచవచ్చును.

- చాలా రకాల పంటలు

భారతదేశము ఆర్థికముగా వ్యవసాయ ఆధారిత దేశము. చాలామంది ఋతువులపై ఆధారపడి బ్రతుకుతున్నారు. ఆర్ అండ్ డి పెట్టుబడులు, పంటల అభివృద్ధికి, వ్యవసాయ ఉత్పత్తుల నిల్వలకు వీటివలన ఆర్థిక సంపద అభివృద్ధి చెందును.

- అమ్ముడుబోవు చాలారకాల వస్తువులు

ఉత్పత్తి అవుతున్న సరుకులు మార్కెట్లో అమ్ముడగునట్లు చూడుము. అమ్మకపు

లక్ష్యాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకొని సరైన కాలములో ఎంత సరుకు అందుబాటులో వుంచుకోవాలో చూచుకొని దానికి తగినట్లుగా సరఫరా చేయవలయును.

- ఆపద నుంచి స్వేచ్ఛ

దేశ ఆర్థిక వ్యవస్థను, వ్యక్తిగతంగాగాని, సంస్థద్వారాగాని వూహించని, ఎదురుచూడని కారణాలవలన యిబ్బందిగా మారుటకు అవకాశము కలదు. బోర్డు కార్యదర్శులు వీటన్నింటిని “రిస్క్ మేనేజ్ మెంటు ప్లాను” క్రింద పరిగణించవలెను. ఈ విపత్తునుండి గట్టెక్కవలెనంటే, ఇన్సూరెన్సు, పొదుపు, మంచి పెట్టుబడి పథకము అనుసరించినట్లైతే యిబ్బందుల నుంచి బయటపడవచ్చును.

జట్టు పని

106

భద్రత మరియు పర్యవేక్షణ పద్ధతి



భద్రత యొక్క ప్రాముఖ్యత యేమిటో ప్రతి ఒక్కరికి తెలుసు. ఇంకా చాలా మంది జాగ్రత్తగా వుండడానికి, సలహాదారులను చాలామంది పాటించడము లేదు. చివరకు అధికమైన బయటపెట్టు విషయాలనుకూడ నియంత్రించడంలో పాటించడం లేదు. సరైన భద్రత లేనందువలన, చట్టబద్ధమైన పద్ధతిలో పట్టుతప్పి, యేదో ఒక రోజు సంస్థకు హాని జరుగు ప్రమాదము కలుగును.

భద్రత విషయంలో చాణక్య యుక్తిపన్ని సరుకులను కాపాడినాడని అతను చెప్పెను.

“ప్రతి వస్తువు లోపలికి వచ్చిన, బయటకు వెళ్లిన, దానికి సరియైన పరీక్ష జరిపిన తర్వాత, ఆ వస్తువు రాక, పోకలను గుర్తుగా వ్రాసి యుంచెదరు.” (1.20.23)

“ప్రతిరోజు, కార్యాలయాల్లో చాలా లావాదేవీలు జరుగుచుండును.

ప్రజలు రావడము, పోవడము, సరుకులు పంపిణీ జరగడము, కొన్ని వస్తువులు పంపించడము జరుగుచుండును. అటువంటి మార్పిడులు సాధారణముగా వస్తువులు తయారు చేయు సంస్థలలో, కర్మాగారాల్లోను, వస్తువులు ఉత్పత్తి చేయు సంస్థలలోను సర్వసాధారణముగా జరుగును.

భద్రత యొక్క ప్రాముఖ్యతను, వస్తువుల రాకపోకల లావాదేవీల విషయంలో సంస్థకు చాలా విశిదముగా చాణక్యుడు వివరించియున్నాడు. అతను యింకొక విషయము కూడా క్షుణ్ణముగా చెప్పియున్నాడు. అదేమనగా, ఏ సమాచారమైతే రికార్డు రూపములో వ్రాసియున్నారో, వాటిని నిశితముగా పరీక్షించి సరిగ్గా విషయాన్ని పొందుపరిచారా లేదా అని పరీక్షించి చూడమనెను.

- సాంకేతిక మెలకువలు ఉపయోగించుట

ఇటువంటి సలహాలు ఒకటిగా కలసిపనిచేయునపుడు ఎలా ఆచరించగలము.

దానికొరకు యిక్కడ కొన్ని సూచనలు చేయబడినవి. దానికొరకు సాంకేతిక మెళకువలు ఉపయోగించవలెను. ఇప్పుడు జరుగు లావాదేవీలను పరీక్షించుటకు అనేకమైన ఆధునిక పరికరములు, సాధనములతో సులభముగా రికార్డు చేయవచ్చును. కెమెరాల సహాయముతో, గేట్లవద్ద జాగ్రత్తగా గమనించుట, గుర్తుపెట్టుట, అనేకవిధములైన సాధనములతో చాలా సులభ పద్ధతిలో చాలా తక్కువ సమయములో సరిచేయవచ్చును. మానవ తప్పిదములను కూడా సాంకేతిక పరిజ్ఞానముతో సరిదిద్దవచ్చును.

- నీయొక్క పద్ధతిని అసాధారణముగా చేయుము

భద్రత కొరకు మార్కెట్టులో అనేక రకములైన రెడీమేడ్, సాఫ్ట్వేర్ పాకేజీలు అందుబాటులో వున్నవి. అందులో నుంచి ఏదైనా ఒక దానిని ఎన్నుకొని, ముఖ్యమైన రికార్డులను భద్రపరచుటకు నీకు వుపయోగపడును. ఒకవేళ అవసరమైన టైలర్-మేడ్ పద్ధతి ద్వారా మనకు కావాలసిన రిపోర్టులు తొందరగా పొందవచ్చును.

- పద్ధతి సలహాదారుగా వుపయోగపడును

పనిచేయు పద్ధతి సరిగ్గా నిశ్చయము చేసుకోని ఎడల, దానిని సక్రమమైన మార్గములో పనిచేయునట్లు చేయలేము. నీవు మేనేజరుగావుంటే ఖచ్చితముగా నీవు వ్యవధి చూసుకొని ఆవిధానమును పరీక్షించగలవు. ఆ పద్ధతిని పాటించిన ఎడల భద్రత విషయంలో గాని, సాధారణ సిబ్బంది విషయముగాని, ఎప్పుడు వాళ్ళ ఆజ్ఞను శిరసావహించెదరు.

- ఆశ్చర్యకరమైన ఆకస్మిక తనిఖీలు నిర్వహించుము

నీయొక్క పర్యవేక్షణలో ఈరకమైన తనిఖీలు నిర్వహించిన, భద్రతను కాపాడుటకు మంచి సత్ఫలితమునిచ్చును. జాగ్రత్తగా ప్రజలను గమనించుము. భద్రతను యెవరు నడుపుతున్నారో, ఆశ్చర్యకరమైన తనిఖీలు వారికి లోబడి వుండును. కొన్ని సందర్భములలో ఉద్యోగ వర్గపు భద్రతను, వారికి ఎటువంటి సమాచారము తెలుపకనే

మార్పు చేయుట చాలా ముఖ్యము.

చివరగా, గుర్తుంచుకొనుము. భద్రత అనునది సాంకేతికమైనది కాదు. భద్రత విషయంలో నీవు చాలా జాగ్రత్తగా వుండమని నిర్దేశించిన ప్రదేశములో చట్టబద్ధముగా వుండవలెను. సందర్భములు యెవరైనా లోపలికి వచ్చిన, బయటకు వెళ్ళిన వారి సంచలను క్షుణ్ణముగా పరిశీలించవలెను. పెద్ద పెద్ద సలహా సంస్థలు కూడా భీతిల్లుట జరుగును.

107

సరియైన వ్యాపార భాగస్వామి



సంఘటితముగా ఒకటిగా పని చేయుచున్న యీ ప్రపంచములో, ఆర్థికముగా సమకూర్చుట, ఈ రోజుల్లో పెద్ద కష్టమేమి కాదు. భారతీయ వ్యాపార రంగములలో యెవరైన మంచి సలహాలతో ముందుకు వచ్చిన వారు, ధనమును వెల్లువలాగా వెచ్చించవలెను.

బహుశ, ప్రాథమిక దశలో యెవరైన కొత్త వ్యాపారవేత్త ఆర్థికముగా యిబ్బంది పడినపుడు, అతను ఆలోచించడం మంచిది కాదు. ఎప్పటికైనా అతని ఆలోచనలను దృఢముగా నమ్మినపుడు అతని ప్రయత్నములు తప్పక సఫలీకృతమగును. అప్పుడు, అతని కంపెనీకి యెక్కువ మంది ఆర్థికముగా సహాయపడగలరని అతను తెలుసుకొనును. అప్పుడే అతనికి సరియైన మంచి భాగస్వామి యేర్పడే అవకాశము కలుగును. యెప్పుడైతే యెక్కువగా ఆర్థిక అవకాశాలు వస్తాయో, అప్పుడు మంచి భాగస్వామిని యెన్నుకొనుటకు అవకాశము కలుగును.

చాణక్యుని సలహాలు:

“బలవంతులైన యిద్దరు మహా రాజులున్నప్పుడు, యెవరైతే అతనిని కాపాడగలడో అతని ఆశ్రయాన్నే కోరుతాడు. (7.2.13).

యెప్పుడైతే అసంఖ్యాకముగా, ఆర్థిక వనరులతో, మంచి అనుభవంతో భాగస్థులు వస్తారో, అప్పుడు మనము చాలా జాగ్రత్తగా, ప్రశాంతతో, మనోధైర్యము కలిగి

వుండవలెను. ఎప్పుడైతే తప్పుడు సలహాను వ్యాపారంలో పాటిస్తామో, అది వ్యాపారాన్ని పాడుచేసి, పోటీ నుంచి విరమించునట్లు చేయును.

కాబట్టి, సరైన నిర్ణయము, సలహా తీసుకొని మంచి భాగస్వామిని ఎన్నుకొనిన, అటువంటి భాగస్థునితో అనుసంధానము యేర్పరచుకొనిన, అతడు గట్టిగా నిలువగలడు.

సరైన మంచి భాగస్థుడెవరో నిర్ణయించడానికి యిక్కడ కొన్ని సూచనలు యివ్వడమైనది.

- మీ విలువలను పరిగణలోనికి తీసుకొనుము

వ్యాపార విలువలను పాటించుము. ప్రతి వ్యక్తి కూడ సంస్థకు, తన శారీరక శ్రమ, అంచనాలను పెట్టుబడిగా పెట్టును. ఎప్పుడైతే కొత్త భాగస్థుడు ప్రవేశిస్తాడో, మీ అంచనాలకు, సరిపోతాడో, లేదో సరిచూచుట చాలా ముఖ్యము. ఇద్దరి అంచనాలు ఒకటిగా సరిపోవాలి.

- దీర్ఘకాలిక మార్గము

కొన్ని సందర్భాలలో యెవరికైన హఠాత్తుగా మూలధనము (పెట్టుబడి)గా పెట్టుటకు అవకాశము కలుగవచ్చును. అన్ని అవకాశములను పరిగణలోనికి తీసుకొని, వ్యూహాత్మకముగా యెవరితోనైన ముడి వేసుకొనుము. యెవరైన ఒక వ్యక్తి భర్త/భార్య కోసమో చాలా రోజులనుండి ఎదురు చూసినప్పుడు యెవరైన వచ్చి గొప్ప పొరబాటును అతనికి తెలుపవలెను. కాబట్టి నీ యొక్క భాగస్వామి యొక్క దాఖలా పత్రములను పరీక్షించి చట్టబద్ధముగా వుండునట్లు చూడవలెను. ఆ విధముగా చేయుటకు కొంతకాలము పట్టును. అలా చేసినప్పుడు నీ జీవితములో నీవు గెలుపొందగలవు. ఇది కేవలము యిచ్చి, పుచ్చుకొనుట కాదు. నిజానికి యిది జీవితకాల బాంధవ్యములా ముడిపడునట్లు, కష్టించి పనిచేయవలెను.

- ఇది కేవలము డబ్బు కోసం కాదు

స్టీఫెన్ కవే అతని పుస్తకములో యీ విధముగా చెప్పియున్నాడు. ఏడు అలవాట్లు మనుష్యులను ఎక్కువగా ప్రభావితము చేయును. నీ బ్యాంకు ఖాతాను అభివృద్ధి

చేయుటకు యెంతైనా వుంది. నీవు నీ భాగస్వామితో తరచుగా ఎక్కువ సమయం గడపవలసి వుంటుంది. వ్యాపార లావాదేవీలు వృద్ధి చెందుటకు యీ బంధుత్వము గట్టిపడునట్లు చేయును.

గుర్తుంచుకొనుము, ప్రతి ఒక వ్యాపారస్తునికి ఒక కథ వుంటుంది. అది సరైన మార్గములో పెట్టినప్పుడే వ్యాపార నిర్మాణానికిగట్టి పునాది యేర్పడును. మంచి వ్యక్తులను యెన్నుకొనిన, ఆటలో గెలుపొందుట పెద్ద ఆశ్చర్యకరమైన విషయమేమి కాదు.

108

సఫలమగు సమావేశము



సమావేశములు, సమావేశములు, ఎక్కువ సమావేశములు వ్యాపార రంగములలో నిచ్చిన పైకి వెళ్ళినప్పుడు, నీ వ్యాపారము కొరకు, నీ జీవితములో సమావేశములు తప్పని సరి.

సమావేశములు కత్తికి రెండు వైపుల పదునులాంటిది. ఒక రకంగా సమయం వృధా కావచ్చు, లేదా నీ వ్యాపార వృద్ధికి తోడ్పడవచ్చు. అది నీవు జరుపబోవు సమావేశములపై ఆధారపడి వుంటుంది.

“ఈ విషయంలో చాణక్యుడు కొన్ని సూచనలు యిచ్చియున్నాడు. రాజుపై వున్న శ్రద్ధతో సమయము వృధాకాకుండా నిర్ణయించెను.” (5. 4. 11)

ఈ దిగువ కొన్ని సూచనలు, అవి నీ సమావేశమునకు ఉపయోగపడును.

- చర్చనీయాంశములు

సరైన చర్చనీయాంశములు లేనపుడు, యెక్కువ సమావేశములు పెద్ద కాలువలా వుండును. సమావేశము యొక్క ముఖ్య వృద్ధేశ్యము చక్కగా తెలుపవలెను.

మంచి సమావేశముల యొక్క వృద్ధేశ్యములను పరిగణలోనికి తీసుకొని, కంపెనీ యొక్క దృష్టిని, పెద్దవారి శ్రద్ధను గమనించి కంపెనీ వృద్ధికి పాటుపడవలెను.

సమావేశపు చర్చనీయాంశమును తయారు చేసినచో, అది మంచి మార్గమును చూపును. సమావేశమునకు ఎక్కువ హాజరు శాతము, ఎక్కువ గందరగోళము లేకుండా, పాల్గొను వారికి ముందుగా నిర్ణయించిన దినము, సమయము, సమావేశపు వేదిక తెలియజేయవలెను.

బిల్ గేట్స్ అతని యొక్క పుస్తకములో యీ విధముగా వ్రాసియున్నాడు. మనసంతా వ్యాపార వృద్ధిలో, సమావేశము యేర్పాటు చేసిన, చక్కగా ప్రతిఫలమిచ్చునదిగా వుండవలెను.

- మంచి మార్గ దర్శకము యివ్వము

నీవు చర్చించుటకు నీ మెదడును తెరచియుంచవలెను.

అటువంటప్పుడే సమావేశము నుండి తప్పుదోవను నడవలేవు. అప్పుడే నీవు ఉన్నత స్థానములో వుండి, సమావేశమును మంచి మార్గమున నడిపించగలవు.

నీవు దూరదర్శన్ లో మాట్లాడే వ్యక్తిలాగా, మంచి వాగ్ధాటి కలిగి, అడిగిన ప్రతి ప్రశ్నకు సమాధానము చెప్పి, వ్యవహార దక్షతో మెలిగి, తరువాత ప్రశ్నకు అవకాశమివ్వవలెను.

- ముఖ్య విషయమునకు వచ్చుట:-

ఇది చాలా సమస్యాత్మకము. సమావేశములు అవసరమైనప్పుడు యింకొక సమయములో సమావేశపరచవచ్చును. చాలా సర్వసాధారణముగా వుండుము. ప్రణాళిక యొక్క సారూపమును బృందముతో కలిసి మాట్లాడి, యేమైన సమస్యలుంటే, విరామ సమయంలో సేకరించి తరువాత చర్చను ప్రారంభించవలెను.

ఎప్పుడైన సమావేశము జరుగునప్పుడు, వీలైనంత త్వరగా అసలు ముఖ్య విషయానికి రావలెను. మనము మన సమయాన్ని బట్టి సలహాలివ్వగలము.

ఏ సమావేశమైన విజయవంతమవ్వడానికి, ఆ సమావేశ యొక్క ముఖ్యమైన చర్చలపై ఆధారపడి వుంటుంది. ఇంకొక ముఖ్యమైన విషయమేమంటే సమావేశము చివరిదశకు చేరినప్పుడు, ఒక నిర్దిష్టమైన ప్రణాళికను సిద్ధము చేయవలెను. సలహాలను తీసుకొని వాటిని ఆచరణలో పెట్టవలెను. అలా జరగనప్పుడు పాత కార్యాలయము లోని జోకులా

వుండును. అదేమనగా, సమావేశమునకు వచ్చేది మన బాసు కదా యేముందిలే.

109

వ్యాపార యాత్రకు ప్రణాళిక

వ్యాపారాభివృద్ధికి, ప్రయాణము చాలా ముఖ్యమైన అంశము. కొత్త వారిని కలవడము, సరికొత్త వ్యాపార సరళిని నేర్చుకోవడము, క్రొత్త ఉత్పత్తులను గూర్చి తెలుసుకోవడము, యిటువంటి సేవలతో నీ సంస్థ మంచి అనుభవమును సంపాదించును.

సంఘటితముగా ఒకటిగా వున్న యీ ప్రపంచములో, దేశాల మధ్య ప్రయాణము, ఖండాంతరమును దాటి వెళ్ళడము, యివ్వన్నీ వ్యాపార వ్యవహారాలలో చాలా ముఖ్యమైనవి. కొత్త వ్యాపారి వృద్ధి అవకాశములను, కొత్తగా పెట్టుబడులు పెట్టువారిని కలవడము, యిరువురి కలయికతో వ్యాపారము, చిన్న చిన్న కంపెనీలకు చాల ముఖ్యము.

చాణక్యుడు యిచ్చిన సలహాయేమంటే, ప్రయాణమనేది, నీ వ్యాపార ప్రణాళికకు చాల ముఖ్యమైన అంశము.

“దాని కొరకు అతను పరివార బృందమునకు, వాహనములకు, జంతువులకు కావలసిన నదుపాయములన్నియు కల్పించి బయలుదేరును.” (1.16.5)

నీ వ్యాపార ప్రయాణమును బయలు దేరుటకు ముందు, మరి కొన్ని ముఖ్యమైన సూచనలు మనస్సులో గుర్తుంచుకోవలయును.

- నిర్దిష్టమైన ప్రయాణపు ప్రణాళిక కలిగియుండవలెను

నిర్దిష్టమైన ప్రయాణపు ప్రణాళిక యేర్పాటు చేసుకొనుట చాలా ముఖ్యము. క్రొత్త ప్రదేశమునకు ఎక్కువ రోజులు బయలుదేరునప్పుడు, ప్రయాణ మార్గమును తయారు చేసుకొనవలెను. ఎన్ని రోజులు, ఎంత సమయం పట్టునో, ఎంత ధనము కావలెనో, యితర ముఖ్య విషయములను కూడ పరిగణలోనికి తీసుకొనవలెను.

స్థానిక పరిచయాలు చేసుకొనుట వలన, నీ ప్రణాళికను సరిగ్గా అమలు చేయగలవు.

కొన్ని అనుకోని అవకాశములు వచ్చినప్పుడు కొంత యొక్కవ సమయమును కేటాయించవలెను.

- నీ యొక్క ప్రయాణ బృందము

నీతో ప్రయాణమునకు బయలుదేరువారెవరు? ఎంతమంది? వారి యొక్క పాత్రలేమిటి? ఇటువంటి కొన్ని ముఖ్యమైన ప్రశ్నలకు సమాధానమివ్వ వలసి యుండును. ఈ బృందము కూడ నీ సంస్థకు బలమును చేకూర్చును. అందుకే ప్రభుత్వము సంస్థల కూడ, అధికారులతో పాటు సలహాదారులను కూడ ప్రయాణమునకు తీసుకొని వచ్చెదరు.

- జరుగబోవు లక్ష్యమును బాగుగా అవగాహన చేసుకోవలెను

నీవు వదిలి వెళ్ళిన తర్వాత, జరుగబోవు లక్ష్యమును చక్కగా చదువవలెను. దానికి కావలసిన సమాచారమును ఇంటర్నెట్లో లభించును. నీకు నమ్మకమైన మార్గము ద్వారా సమాచారమును గురించి నీవు ప్రశ్నించి వారి ద్వారా క్షుణ్ణముగా తెలుసుకోవచ్చును. చాలా రోజుల సాన్నిహిత్యము యేర్పడిన పిదప, నీ భాగస్థునితో సంతకము చేసుకోవచ్చును.

- తక్షణమే మీ ఒప్పందములు రద్దు చేయకండి

కొన్ని సందర్భాలలో మొదటి సమావేశములోనే ఒప్పందములు రద్దు చేసుకొను విషయము ఆశ్చర్యమును కలుగచేయును. ఆ విధానమును ఆపుట మంచిది. మెరిసేదంతా బంగారము కాదు. మొదటి అభిప్రాయములోనే నిర్ణయించుట సరియైన పద్ధతి కాదు.

ప్రశాంతమైన మనసుతో యింటికి తిరిగి వచ్చి, అన్ని విషయాలు ఒకసారి నెమరువేసి, అనుభవజ్ఞులతో చర్చించి, తర్వాత అడుగు వేయుటకు ప్రయత్నించుము.

గుర్తుంచుకొనుము, ప్రతి యొక్క క్రొత్త అవకాశము నీకు చక్కని వుపయోగము. భవిష్యత్తులో ప్రతి విషయమును చక్కగా ఆలోచించగలవు. నీవు ఒక విజయవంతమైన వ్యాపార వేత్తగా ఎదిగి (డాలర్లు) లక్షల రూపాయలు పెట్టుబడి దారుగా ఎదుగునట్లు చూడుము. నీకు నా ధన్యవాదములని చెప్పి తిరిగి వచ్చెదనని చెప్పి, వెళ్ళిపో.

ప్రజా సంబంధము

సుప్రసిద్ధ మేనేజ్‌మెంట్ గురు పీటరు డ్రక్కర్, ప్రముఖమైన వ్యాపార వేత్తలలో ఒకప్పుడు ముఖ్యుడుగా ఉండెను. ఉద్యోగస్తుల దగ్గర, వాటాదారుల దగ్గర, సలహాదారుల దగ్గర, ప్రతి ఒక్కరి దగ్గర మంచి సంబంధ బాంధవ్యాలు కలిగి యుండును.

మనయొక్క పురాతన కాలపు గురువు చాణక్యుడు, బహుశ మొట్టమొదటి వ్యాపార దక్షతను గూర్చి ఆలోచించి, ఆలోచనలను రాజులకు, నాయకులకు పుస్తక రూపములో తెలియబరచెను.

“దేశవ్యాప్తంగా, నగరంలోను ముఖ్యమైన అధికారులతోను, పెద్ద నాయకులతోను, సరిహద్దు ప్రముఖులతో మంచి సంబంధ బాంధవ్యములు కలిగియుండుము.” (1. 16. 7).

యే విధంగా సంబంధ బాంధవ్యాలను యేర్పాటు చేసుకోవాలో, వలపన్ని నిర్మించుకోవాలో అనేది ఒక కళ. ప్రతి ఒక్క నాయకుడు ఇది గ్రహించిన యెడల అతను వృద్ధి చెందగలడు. యిక్కడ కొన్ని సూచనలు యివ్వబడినది.

- సమావేశములకు హాజరగుట

ఒక ముఖ్యమైన అధికారి, ప్రతిరోజు ఒక కొత్త వ్యక్తితో సమావేశమునకు హాజరు కావలెను. అతను వ్యాపార సమావేశములకు, శిక్షణా కార్యక్రములకు, ఒకరితో ఒకరు సమావేశములకు తప్పని సరిగా హాజరు కావలెను. వీరితో సంబంధాలే కాకయితర అనుభవజ్ఞుల ద్వారా నేర్చుకొనవలెను.

- ఎప్పుడు అందుబాటులో వుండవలెను

సంబంధ బాంధవ్యాలు మాత్రమే సరిపోవు. మనలో యొక్కవ మంది సమావేశములకు హాజరై, కుప్పలుగా విజిటింగ్ కార్డులతో తిరిగి వచ్చిన సందర్భాలున్నాయి. దాని వలన ఉపయోగము లేదు. ప్రతి ఒక ముఖ్యమైన వ్యక్తి కూడ

ముఖ్యమే. ప్రతి ఒక్కరితో వ్యాపార అవసరాలను చర్చించి, వాటిని గూర్చి ప్రణాళిక తయారు చేయుము.

- రెండు మార్గాల కలయిక

ఎక్కువ మంది వ్యాపారస్తులు తప్పుడు విధానాలతో ఆలోచించి, కొత్త పరిచయస్తులతో ఆదాయం పొందడానికి ప్రయత్నించెదరు. బాగా ఆలోచించుము, వారికి నీవు ఏ విధముగా ఉపయోగపడగలవు? కొన్ని సందర్భాలలో వ్యాపారానికి సంబంధించిన సూచనలను, సలహాలను యివ్వము. నీవు వారికి సహాయము చేసిన, వారు నీకు తిరిగి అవసరమైనప్పుడు సహాయము చేయుదురు.

- దీర్ఘకాలిక కలయిక

మానవ సంబంధాలలో కాలము చాలా ముఖ్యమైనది. అందులోను వ్యాపారానికి సంబంధించిన కాలము చాలా ముఖ్యమైనది. సరియైన సమయము ఎన్నుకొనుటకు నీవు కొంత సమయమును వెచ్చించవలెను. ఇతరుల వ్యాపార వ్యవహారములు చెడిపిన యెడల, నీకు దాని వలన ఉపయోగము కలగదు. దీర్ఘకాలికముగానే యెప్పుడు ఆలోచించవలెను. నిదానముగా ఆలోచించుము. కాని ఖచ్చితము. ఏ వ్యక్తి ఐతే చిన్న వాడుగా కనిపిస్తాడో, రేపు వాడే పెద్దవాడుగా మారి తిరగగలడు.

ఎప్పుడు గుర్తుంచుకొనుము, నాయకత్వమనేది ఒక కళ. వ్యాపార మనేది ఒక గొప్ప కళ. ప్రజల యొక్క మనోభావాలను (తెలుసుకొనుట) ప్రజలను గూర్చి తెలుసుకొనుట, మనుష్యుల యొక్క యితర విషయములు తెలుసుకొనుట చాలా ముఖ్యము. ఆ విధముగా పబ్లిక్ రిలేషన్ కూడ మధ్యవర్తిగా పనిచేయలేదు. నీకు అవసరమనుకున్నప్పుడు, నీవు సమయము, నీ ప్రయత్నము, సొంతంగా నిర్ణయించి తెలివిగా పెట్టుబడి పెట్టవలసి వుండును.



ఒక చురుకైన వ్యక్తి, సాధారణ వ్యక్తి యెవరో, గొప్ప వ్యక్తి యెవరో సులభముగా గుర్తించగలడు. యే నాయకుడైతే ఈ గుణాలు కలిగి వుంటాడో, అతను జీవితకాలంలో అన్ని విజయాలను సాధించగలడు. నగల దుకాణాదారుడు చాకచక్యముగా రత్నాలను, రాళ్ళను సులభముగా తేడాను కనిపెట్టగలడు.

చాణక్యని వలె సమయోచితముగా యోచించి, వ్యాపారములో ముందుకు వెళ్ళవలెను. ప్రజలకు మంచి లక్షణములు, మంచి గుణగణములు కలిగిన వారు చాకచక్యముగా ప్రదర్శించెదరు.

ఈ లక్షణములన్నియు గుర్తించి మనము గౌరవించవలెను. ఈ విషయాలను చాణక్యడు వివరించి యున్నాడు.

“మనిషి యొక్క తెలివి తేటలు, పరాక్రమము, అతని యొక్క చర్యల వలన అతను గౌరవించబడును.” (3. 20. 23).

కొందరు కొన్ని విషయాలలో నైపుణ్యము చూపించి, సంస్థలో గౌరవము పొందుదురు. అలా వేరు వేరుగా కొందరు వుందురు.

- మానవులు నేర్చుకొనుట

మనుషులు నేర్చుకొనుట, సంఘములో ప్రతి ఒక్కరు గౌరవించదగ్గ విషయము. ప్రాథమిక, విద్యాపరంగా, కాక, అనుభవమును, తెలివిని పొందవచ్చును.

ప్రత్యేకించి, భారతదేశములో ప్రజలు, నేర్చుకొను విషయములలో చాలా గౌరవించబడుదురు. ఒకసారి ఒక సాంఘిక కర్త యేమన్నాడో తెలుసా! సమాజము యెప్పుడైతే మనుషులను గౌరవించదో, అది వినాశమునకు దారి తీయును.

- ధైర్యము/పరాక్రమము

యుద్ధవీరులకు ధైర్య పరాక్రమములు అవసరము. అది ఒక అధికమైన గుణము. సమస్యలు తలెత్తినప్పుడు తప్పని సరి, అవసరమైతే చావుకైనా వారు సిద్ధమే. అటువంటి వారిని క్షత్రియులందరు. యెవరైతే కాపాడుతారో, వారే సైనికులు, మరియు సహాయకులు. సైనికులు ఏమంటున్నారో తెలుసా? మేము రాత్రంతా మేలుకొని వుంటే

మీరు ప్రశాంతంగా నిద్రించగలిగారు.

- గొప్ప జన్మ

ఎప్పుడైతే జనులు గొప్ప కుటుంబాలలో జన్మిస్తారో. వారు ఎప్పుడు గౌరవించబడుదురు. అధిక జాతి, కుల ప్రాతిపదిక మీద కాదు. అయినప్పటికీ కొన్ని క్షణాలు వారి యొక్క సభ్యత ద్వారా తెలుసుకొనవచ్చును. కుటుంబము యొక్క గత చరిత్ర కూడ మనుషులు జీవితాలపై ప్రభావితము చూపును.

- పత్రము

చివరకు నీ చర్యలే, నీ మాటల కన్నా ఎక్కువ శబ్దాన్నిస్తుంది. దాని ద్వారా నీవు గౌరవాన్ని ఆజ్ఞాపించి తెచ్చుకున్నట్లువుంటుంది. యెప్పుడైతే జనులు మంచి పనులు చేస్తారో, అటువంటి వారు కూడ గౌరవించబడుదురు.

అటువంటి వారిని గుర్తించి, వారితో ఏకీభవించి, వారి నుంచి నేర్చుకొనుము. అది నీకు జీవితములో పైకెదుగుటకు మంచి అవకాశము కాగలదు.

వ్యాపార ప్రపంచములో ఇది నగ్న సత్యము. అటువంటి గుణగణాలు గల వ్యక్తుల కొరకు ? టాటా వెతికి, వారిని వారి బృందములో చేర్చుకొనుచు అతను కృతకృత్యుడౌతున్నాడు.

112

మంచి సమావేశము



బిలోగేట్స్ అతని పుస్తకములో యీ విధముగా వ్రాసి యున్నాడు. “(బిజినెస్ ఎట్ ది స్పీడ్ ఆఫ్ థాట్)” (పుస్తకము పేరు)

మంచి ప్రతిఫలమిచ్చే సమావేశములున్నప్పుడు, పాత్రికేయులు ముందుగా తయారై వచ్చెదరు.

ఇది నిజము, చాణక్యడు మనదేశములో చాలా కాలము క్రితము ఒక చట్టము అమలులోనికి తెచ్చెను. అదేమనగా, సరైన సమయమునకు, సమావేశమునకు హాజరగుట, ముఖ్యముకాదు. వీటితోపాటు ముఖ్యమైన నివేదికలు తయారుచేసుకొని హాజరు కావలెనని చెప్పియున్నాడు. నివేదికలు లేకుండ హాజరైనచో వారు శిక్షార్హులు.

అతను యీవిధముగా చెప్పెను.

“సమావేశమునకు సరైన సమయమునకు హాజరు కానిచో, లెక్కల పుస్తకములు తీసుకుని రానియెడల, నిల్వ బాలెన్సులో పదవ వంతు జరిమానా చెల్లించవలెను.”
(2. 7. 21)

క్రమశిక్షణతో మెలగుట సమావేశములో చాలా ముఖ్యమైన విషయము. చాణక్యడు యితర ముఖ్యమైన కొన్ని విషయాలు సమావేశమునకు హాజరు కావలసినప్పుడు తెలిపియున్నాడు.

- సమావేశము ఎందుకు జరపాలి?

సమావేశమనేది ఒక సంఘటన, యెక్కడైతే, యెప్పుడైతే ఇద్దరు/ముగ్గురు వ్యక్తులు కలిసి కొన్ని విషయాలు చర్చించుట జరుగును. కొన్ని కార్యాలయములలో ఎక్కువ సమావేశములు, చర్చనీయాంశముల ద్వారా జరుగును. ఉదాహరణకు, అమ్మకపుదారులు సమావేశము ద్వారా, వారికి కేటాయించిన లక్ష్యమును గురించి చర్చించుట, వ్యూహాత్మక నిర్మాణము, తదుపరి చేరవలసిన లక్ష్యము, ఆవిధముగా ముందుకు యెలా వెళ్ళాలను ప్రణాళికను తయారుచేసుకొనెదరు.

సమావేశము యేర్పాటుచేయుటవలన వారియొక్క వుద్దేశ్యములను మార్పు చేసుకొనుటకు అవకాశము కలదు. అలాగే యితరులు యెలా పని చేయుచున్నారో అన్ని వివరముగా తెలుసుకొనుటకు అవకాశము కలదు.

- మంచి సమావేశము వలన కలుగు ప్రయోజనములు

ఒక మంచి సమావేశమునకు ప్రణాళికబద్ధమైన చర్చనీయాంశముండును. అటువంటి సమావేశమునకు మంచి సమయము ఏర్పాటుచేసి, సభ్యులందరికి ముందుగా

తెలియజేయవలెను. అనుకున్న సమయానికి ప్రారంభించి, అనుకున్న సమయానికే ముగింపు చేయవచ్చును. ప్రయోజనకరమైన మంచి సమావేశముల్లో పాల్గొనిన ప్రజలు మంచిగా భావించెదరు. అభివృద్ధి లేని సమావేశముల్లో పాల్గొననివారికి నిరాశే మిగులును.

ప్రత్యేకించి నేటి సమాజములో కాలము చాలా విలువైనది. సరైన చర్చనీయాంశము లేనిదే యెవరు కూడ సమావేశమునకు పిలువరాదు.

- ఒక మంచి సమావేశమును ఏర్పాటుచేయుట

సమావేశమునకు ముందు చేరవేయవలసిన అంశాలేమిటి అనునది సిద్ధముగా వుంచుకొనవలెను. ఇది నిర్వహించువాని ముఖ్యపాత్ర. గుర్తుంచుకొనుము. నీవు తెలియజేయవలసిన ముఖ్యమైన నాలుగు విషయాలున్నవి. అవి, పాత్రికేయులు కలవడానికి ముందుగా యెక్కడ, ఎప్పుడు, ఎవరు? యేమిటి అను నాలుగు విషయాలు. సమావేశము యెక్కడ యేర్పాటుచేస్తున్నారు? ప్రారంభ సమయము ముగింపు సమయము యెప్పుడు? ఏ విషయము గూర్చి చర్చించనున్నారు?

ఏ సందర్భములోనైన, సమావేశమునకు పాల్గొనునప్పుడు, తప్పనిసరిగా సంబంధిత నివేదికలు తయారుచేసి తీసుకొని రావలెను.

ఇతర సమాచారము కొరకు ఏదైనా అడిగినచో, సమయము వృథా చేయక తక్షణమే బదులిచ్చిన, తగిన నిర్ణయము తీసుకొనుటకు అవకాశముండును.

అదియునుగాక, సమావేశము యొక్క ప్రాధాన్యతను గూర్చి తెలుసుకొనుము. మంచికార్యకర్తగా పాల్గొని చక్కగా సమావేశమును నిర్వహించుము. యితరులకు సమావేశము యొక్క ప్రాముఖ్యతను తెలియజేయునప్పుడు సందేహపడకూడదు.



నాకొక స్నేహితుడున్నాడు. యే ప్రణాళికైన ఎప్పుడు ముగించాలో నిర్ణయించును. ఆ

ప్రణాళికను విజయవంతముగా పూర్తిచేయును. నీ రహస్యాన్ని నాతో భాగం పంచుకోమని నేను అతనిని అడిగాను.

ఏదైనా ఒక కొత్త ప్రణాళికను తీసుకొనుటకు ముందు, నేను అంతకు ముందు తీసుకున్న ప్రణాళికను పూర్తిచేయును. ఆవిధంగా సరైన ప్రణాళికతో, అన్ని ప్రణాళికలు వరుసగా, ఏకాగ్రతతో పూర్తిచేయును.

“చాణుక్యుడు చెప్పిన యీ గతము తక్షణమే నాకు గుర్తుకొచ్చెను. ఒప్పుకున్న పనులు సకాలములో నెరవేర్చవలెను.” (6. 2. 2)

కొద్ది మంది మంచివాళ్ళు మాత్రమే, వాళ్లు ఒప్పుకున్న పనులు సకాలములో పూర్తిచేయగలరు. మనలో చాలామంది కొత్త ప్రణాళికలను తీసుకొని, కొత్త వుత్తర్వులను ఒప్పుకొని, మనతో సంప్రదించకనే కొత్త ప్రణాళికలను తీసుకొని, మనతో సంప్రదించకనే కొత్త పుస్తకములు తీసుకొని, మనలను సంప్రదించకనే ముందు తీసుకున్నా పనిని పూర్తిచేయును. ముందు తీసుకున్న పనిని నేను పూర్తిచేయవలెను కదా!

చాలా సమస్యలతో సతమతమవుట పెద్ద ఆశ్చర్యమేమి కాదు. సమయపాలన పాటించడం, పని భారాన్ని సరిచూచుకోవడం, మొదలగునవి. మన చేతిలో వున్న పనిని మనము ముందుగానే ఎందుకు పూర్తిచేయకూడదు?

చాణుక్యడేమన్నాడో తెలుసా, ఆ రకంగా పూర్తిచేయలేదంటే మనము చురుకుగా లేనట్లు అర్థము. కాబట్టి మనము చురుకుగా అన్ని పనులు సకాలములో పూర్తిచేయవలెను. ఇంతకుమించి వేరే ప్రత్యామ్నాయ మార్గము లేదు.

• కొన్ని జాగ్రత్తలు నీవు గుర్తుంచుకొనుట చాలా అవసరము

పూర్తి చేయవలసిన పనులు ఏమున్నాయో అవి వ్రాసుకొనుము. ఎందుకు నీ జీవితము గందరగోళముగా వున్నది అని ఒకసారి తెలుసుకున్నావంటే, అది పెద్ద విషయము కాదు. యేయే పనులు ప్రారంభించి, పూర్తిచేయలేదో వాటిని సకాలములో పూర్తి చేసుకున్నయెడల నీవు నిశ్చింతగా వుండగలవు.

నివేదిక పూర్తయిన వెంటనే, నిర్వాహకులను పిలిచినవారికి ధన్యవాదములు చెప్పుము. నీవు నిజాయితీపరుడైనప్పుడు, ఆ పట్టికను చూచి నీవు ఆశ్చర్యపడక మానవు.

- ప్రణాళిక వేసుకొని ప్రారంభించుము

పూర్తిచేయవలసిన పనికి యెంత సమయము కావాలో ముందుగా నిర్ణయించుకొనుము. ఆ పని పూర్తిచేయుటకు అర్థగంట పట్టవచ్చు. లేక 5 లేక 10 నిమిషాలు పట్టవచ్చు. ఆ సమయములో నిర్వాహకులను పిలిచి ధన్యవాదములు తెలుపుము. లేక ఒకవేళ పుస్తకమును చదువుట ప్రారంభించి, మధ్యలో వదలివేసినయెడల, ఆ పనిని తిరిగి పూర్తిచేయుటకు 3 గంటలపైన సమయము పట్టవచ్చును.

కొంత సమయమును కేటాయించుము. రోజుకు అర్థగంట కేటాయించిన, పూర్తిచేయవలసిన పని పూర్తిచేయవచ్చును. ఇంకొక ముఖ్యమైన విషయమేమంటే నీవు తప్పనిసరిగా ఆవిధంగా చేయగలగాలి. చేద్దామా, వద్దా అని మాత్రం ఆలోచించకు.

- అలవాటుగా చేసుకో

ప్రారంభంలో యీ పని కొంచెం కష్టంగా వుండవచ్చు. మనకున్న ఒక దురలవాటు యేమంటే, చేయవలసిన పనిని పూర్తిచేయక వాయిదా వేయడం. క్రమశిక్షణతో మనము, పూర్తిచేయవలసిన పనిని సకాలముగా పూర్తిచేసిన, ఆత్మవిశ్వాసంతో యెటువంటి పెద్ద పనైనను సవాలుగా తీసుకొనవచ్చును.

ఒకసారి ఒక పెద్ద కంపెనీ అధ్యక్షుడు నాతో యీ విధముగా చెప్పెను. ఏదైన పని మిగిలి వుంటే, ఆ పనిని శనివారాల్లో వచ్చి పూర్తిచేసి వెళ్ళేవాడట.

పనిని ప్రారంభించడము, పూర్తి చేయడము ఎంత ముఖ్యమో గమనించ గలరు.



కొటిల్సుని అర్థశాస్త్రములో పదునైదు పుస్తకములు అమరియున్నవి. వాటిలో ఆరవ పుస్తకములో మాత్రము, రెండు అధ్యాయములున్నవి. అవి చాలా ముఖ్యమైనది. ఒక రోజు తన సామ్రాజ్యాన్ని ఏ విధంగా విజయవంతంగా నడపగలడో అనే విషయాన్ని

విశదీకరంచయున్నాడు.

మూడు మార్గాల వలన అది విజయవంతము చేయవచ్చును, యే విధముగా అది చేయలేము.

చాణక్యుడు ఈ విధముగా చెప్పెను.

విజయమనేది మూడు రెట్లు/మూడింతలు:

విజయమనేది శక్తి, సామర్థ్యముల ద్వారా పొందవచ్చును.

విజయమనేది న్యాయమైన సలహా ద్వారా కూడా పొందవచ్చును.

విజయమనేది బలము ద్వారా కూడ పొందవచ్చును. (6.2.30) ఈ విలువైన అనుభవములను అర్థము చేసుకొనుము.

- న్యాయము వలన విజయము సాధించండి

చాలా మంది ప్రజలు విజయం కొరకు ప్రయత్నిస్తున్నారు. కాని విజయాన్ని సాధించడం లేదు. విజయమును సాధించుటకువిధిని నమ్ముకుని ఆశాభంగము చెందుదురు. అంతేగాని సరైన మంచి సలహాదారుని కలిసి మంచి నిర్ణయమును తీసుకోరు.

విదేశస్తుడు యెవరైన ఒక కొత్త వ్యాపారమును ప్రారంభించాలనుకున్నప్పుడు, రెండు సంవత్సరముల వరకు ప్రారంభించడు. మంచి న్యాయ సలహాదారుడి ద్వారా, సలహా పొంది తరువాత నిర్ణయించుకుంటాడు.

మంచి అనుభవజ్ఞుల చేత సలహాలు పొంది, మంచిని నేర్చుకుని, మొట్టమొదటి సారిగా విజయాన్ని సాధించిన వాని చిత్ర పటమును గీచి వుంచుకొనవలెనని చాణక్యుడు చెప్పియున్నాడు.

- బలముతో జయించుము

యుద్ధభూమిలో యుద్ధము చేసినప్పుడు విజయావకాశములు చాలా తక్కువగా

యుండును. ఒకటిగా కలిసి ఎదిగినప్పుడు శక్తివంతులము కాగలము. సమాహ బలముచే విజయము సాధించుట రెండవ పద్ధతి.

రాజకీయ రంగములో నా కొక మిత్రుడున్నాడు. అతను యెప్పుడు రాజకీయంగా యే విధంగా నెగ్గాలి అని, సమయమంతా గడిపేవాడు.

నాకు మంచి మార్గమును చూపించు జ్ఞానపిత ఒకడున్నాడు. ప్రస్తుత ఈ పోటీ ప్రపంచంలో నిజాన్ని దాచలేము. బలవంతం చేత జీవితములో మంచి సమయమును సంపాదించవచ్చును. విజయము తప్పనిసరిగా వరించును.

• శక్తితో జయించుము

పై చెప్పిన రెండు విధానాల వలన కూడ విజయాన్ని సాధించలేని వారు కొందరున్నారు. వారి ఉత్సాహమును ఎప్పుడు వదలరు. అటువంటివారు జీవితంలో ఎన్ని సార్లు విఫలులౌతారో తెలియదు. అటువంటివారికి విజయము ఒక సోపానము లాంటిది.

వీరు చేసిన తప్పుల ద్వారా తెలుసుకొనెదరు. పుస్తకముల ద్వారా గాని, వారు కలిసిన వ్యక్తుల వలన గాని తెలుసుకొనెదరు. జీవితము ఒక ప్రయాణం లాంటిది. దానికి గమ్యము లేదు.

విజయమనేది మానవ జీవితాభివృద్ధికి ఒక దృక్పథములాంటిది. కావున నీవు అనుకున్నది సాధించు వరకు పట్టు విడువకుము. వింత ప్రయత్నములు చేసిన ఉత్సాహవంతుడు జీవితంలో విజయాన్ని సాధించగలడని చాణక్యుడు చెప్పియున్నాడు.

కలిసి పనిచేయడము



1970-1980వ సంవత్సరములో అనేక భారతీయ కంపెనీలు కొన్ని ముఖ్యమైన ఘట్టములతో పెనవేసుకొని యున్నవి. గ్లోబలైజేషన్ యింకను ప్రారంభము కాలేదు. కంప్యూటర్లు యిప్పుడే ప్రవేశపెట్టబడుతున్నాయి. ఇంటర్నెట్లు, మొబైల్ ఫోన్లు ప్రవేశపెట్టే ఆలోచనలో యున్నారు. భారతీయ పరిశ్రమలలో కార్మికుల సమస్య చాలా పెద్ద సవాలుగా

వుండెను. ఎప్పుడు చూసిన కార్మికుల సంఘాలకు మరియు కంపెనీ ఆధిపత్యమునకు పెద్ద సమస్యగా వుండేది.

నిర్వివాదమైన చర్చలను జరిపి మంచి ఫలితములను పొందవచ్చును. అనేక కంపెనీలు ఆందోళనకరమైన ఉద్రిక్తతకు లోబడి పరిశ్రమలను మూసి వేయుచున్నారు. ఏవో కొన్ని కంపెనీలు మాత్రమే విజయాన్ని సాధించగలుగుతున్నవి.

ఒక ముఖ్యమైన ప్రశ్న అడుగుతున్నాను. అదేమంటే, ఎప్పుడైన నిర్వహక వర్గమునకు, సంఘములకు సామరస్యము ఉన్నదా?

అనుభవజ్ఞులు కూడ ఈ విషయము గురించి ఖచ్చితముగా చెప్పలేరు. ఐనప్పటికి చాణక్యుడు ఈ విషయమును సాధించును.

అతను ఈవిధముగా చెప్పెను.

“యజమానికి తెలియకుండ, సంఘ సభ్యులు ఒకరిని తొలగించుట కాని, ఒకరిని చేర్చుట గాని చేయకూడదు.” (3. 14. 15).

చాణక్యుని కాలములో సంఘ సభ్యులందరు, నిర్వాహక వర్గముతో చర్చించి మంచి నిర్ణయము తీసుకొనెడివారు.

ప్రస్తుత తరము వారు ఎటువంటి పాఠాలను నేర్చుకున్నారు?

- సంఘములు జీవముతో వుండవలెను

ఈ రోజుల్లో చాలామంది నిర్వాహకులు, సంఘముల యొక్క పన్నెపోతుందనే భావనలో వున్నారు. అది నిజము కాదు. ఒక పేరు, ఆకృతి మాత్రమే మారినది. సంఘమంటే యేమిటి? జన సమాహముగా చేరి వేదిక పై వచ్చుట. వారి సమస్యలను చర్చించుకొని, వారి ఉద్దేశములను, పెద్దవారి ముందుంచెదరు.

ఈ రోజుల్లో అదే జరుగుతుంది. యే కంపెనీలో గాని, సమావేశములలో గాని ఇదే జరుగుతుంది. పెద్దపెద్ద కార్పొరేట్ అధికారులు ఈ విషయాలను పరిగణలోనికి తీసుకొని సమస్యలను సులభముగా తొందరగా పరిష్కరించు అవకాశము కలిగింది.

- సాధారణ చూపు చాల అవసరము

పెద్దపెద్ద కంపెనీలలో మనము పని చేయునప్పుడు, మనము ఒకరికొకరు కొట్లాడుకొనరు. పెద్దపెద్ద నాయకులు ముఖ్యముగా తెలుసుకోవలసిన విషయము, కంపెనీ యొక్క ఉద్దేశ్యములేమిటో తెలుసుకోవలయును. కంపెనీలో ప్రతి ఒక్కరికి యిది సహాయపడును. పెద్దవారికే కాదు, చిన్న వారికి కూడా ఇది వుపయోగకరము. దీనిని సాధారణ చూపుతో చూడవలెను.

- సాధారణ సమాచారము

ఎప్పుడో ఒకసారి పని విధానమును గురించి, కంపెనీ అభివృద్ధిని గురించి తెలియజేయడంతో వారి బాధ్యత తీరిపోదు. నిరంతర సమాచారముతో బాంధవ్యముగట్టిపడి మంచి ఫలితమిచ్చును. సంస్థలలో వివిధ స్థాయిలలో వున్న అధికార వర్గముతో అప్పుడు సమస్యలను చర్చించుకొనుటచాల ముఖ్యము.

ఆ విధముగా చేయుట సంస్థకు గట్టి వునాది. సంస్థలో వున్న ప్రతి ఒక్కరు ఒకటిగా వున్నప్పుడు సమస్యల పరిష్కారమునకు బయటవారి అవసరముండదు.

సరైన పద్ధతిలో మంచి మార్గముల ద్వారా మనమంతా విజయాన్ని కలసి సాధించామని భావించాలే గాని, నా ఒక్కడి వలనే విజయం వరించినదని ఎప్పుడు అనుకోకూడదు. ఆ విషయాన్ని గుర్తుంచుకొనుము.

ప్రతి ఒక్కరిని కలుసుకోనీయండి



సంస్థలో వచ్చు సమస్యలను ఎప్పుడు ఖండించుకోవలెను. ఎప్పుడైన సంస్థలో సమస్యలు తలెత్తినప్పుడు యే విధంగా ఖండించాలో సంస్థలో ప్రతి ఉద్యోగి కలిసి చర్చించవలెను. సమస్యకు పరిష్కారము, ప్రత్యేకించి ఒకవ్యక్తి ద్వారా గాని, ప్రజా సమూహము వలన గాని, ఒక శాఖ వలన గాని జరుగునని వూహించకూడదు.

చాణక్యుడు ఈ విషయంలో ఒక సలహా యిచ్చెను.

సమాహమును, సహకరించుకొని యుద్ధము చేసెడివాడు.

ఇంకొక మార్గములో మొత్తము కార్యాలయ సిబ్బంది, సమస్యల కొరకు తగవులాడు ప్రదేశమునకు వచ్చెదరు. ఉదాహరణకు, నీ కంపెనీ యొక్క అమ్మకము నీకు భంగపరచిన, దీనిపై భారమునకు మార్కెటింగ్ శాఖను బాధ్యులను చేయకూడదు. శాఖలోని, అన్ని విభాగములలో పని చేసేవారిని పిలిచి వారందరితో చర్చించవలయును. అప్పుడు నీకు సమస్యకు చక్కని పరిష్కారమేర్పడును.

సమస్యల పరిష్కారమునకు ఒక్కొక్క అడుగు ముందుకు వేయవలెను.

- సమస్యను గుర్తించుట

సమస్యను పరిష్కరించుటకు ముందు, అసలు సమస్య యేమిటో క్షుణ్ణముగా అర్థము చేసుకొనుము. ఒక రకంగా చెప్పాలంటే సరైన జబ్బు యేమిటో నిర్ధారించిన తర్వాతే, వైద్యుడు కూడా ఆ వ్యాధికి తగిన మందులు యివ్వగలడు. ముందు నిర్ధారణ ముఖ్యము.

కావున సమస్య యొక్కడ వుందో అని ముందు తెలుసుకొన్న తర్వాత, దాని పరిష్కారమును ఒక సవాలుగా తీసుకోవలెను. ఆర్థిక సమస్యలా, అమ్మకపు లక్ష్యమా, యే రకమైన ఒత్తిడులు వున్నదో చూడవలెను.

- అనేక కోణముల నుంచి ఆలోచించుము

మొదట నీవు గుర్తించినదే సరియైనదని నిర్ధారణ చేయకుము. రెండవ వుద్దేశము తీసుకొనేది. సీనియర్లను సమావేశపరచి వారితో చర్చించుట మంచిది. ఉదాహరణకు, తయారు చేసిన వస్తువులో నాణ్యత లోపించినపుడు ఉత్పత్తి విభాగములో పని చేసే సిబ్బందిని నిందించకుము. దానికి బదులు శాఖలో పనిచేసే పెద్దవారిని, కొనుగోలు విభాగము మరియు అమ్మకము విభాగము వారితో సంప్రదించి, వారి అభిప్రాయములు తీసుకొని, సమస్యను ఎలా పరిష్కరించాలో ఆలోచించుము. ఈ విధముగా చేసిన యెడల అన్ని కోణముల ద్వారా సమస్యలను పరిష్కరించుటకు సహాయపడగలదు.

- పనిచేయుటకు శక్తిని సృష్టించుము

సమస్యలను పూర్తిగా అవగాహన చేసుకున్న తర్వాత, ఆ సమస్యలు తీర్చుటక పోరాడవలెను. కావున, నీవు, పని చేయు శక్తి గల బృందమున్నప్పుడు, సమస్యను ఎదుర్కొనవచ్చును.

ఈ సంఘము వలన యింకొక వుపయోగమేమనో సభ్యులలో యెవరైన కొంతకాలము విరామము తీసుకున్నచో, యింకొకరు వచ్చి వారి యొక్క మేధాశక్తితో మనోద్దైర్యము కలిగించి ముందుకు వెళ్ళవచ్చును. సైనికులు మొత్తము ఒక ఉమ్మడిగా కలిసి, యుద్ధము చేసి గెలుపొంది సామ్రాజ్యమును అధిరోహిస్తారో అదే ముఖ్యము. సమూహములో ఈ రహస్యాన్ని తెలుసుకున్న యెడల ఎవరికి వారు స్వతహాగా వారు అనుకున్న గురిని, సాధించవచ్చును.

117

సందేశపు శక్తి



20 సంవత్సరములకు ముందు, విద్యాభ్యాసము ముగించిన విద్యార్థుల కొరకు అన్వేషించిన వారి స్థితిగతులను గూర్చి విద్యాశాల వారు పరిశీలించెదరు. వారిలో ఎవరైతే విజయపథాన లేరో అటువంటి వారిని సమూహములో చేర్చుకుని మంచి చాతుర్యమును నేర్పవలయును.

శక్తివంతమైన ప్రచారమును గూర్చి చాణక్యునికి బాగా తెలుసును. అతనికి బాగా తెలుసు, వాక్చాతుర్యతలను ఒక ఆయుధంగా ఉపయోగించి అన్నిటిని అధిగమించగలడు.

“అపనింద, ప్రతి నాయకుల క్షణము, యథాతదమైన గాయము.” (3.18.1)
 ఎప్పుడైతే వీటినుండి నీవు కిందికి దిగి వస్తావో, ప్రతి ఒక్కరు నిన్ను పొగుడుతున్నారన్న విషయమును గ్రహించగలవు. నీవు యితరులను పొగడనిచో, నీలో వ్యతిరేక పద్ధతిలో మునగలేదనుకోవచ్చును.

- అపనింద/మాన నష్టము

ఒక వ్యక్తిని అవమానించడమే దీని అర్థము. ఇది ఒక ఆయుధంగా వుపయోగించుకొని, ప్రజల సహాయ సహకారములు పొందవచ్చును. రాజకీయ

నాయకులు, బాగా పలుకుబడి గల వ్యక్తులు, బాగా ప్రసిద్ధికెక్కిన వారు, ఎప్పుడు అపనిందలతో తిట్టుట అలవాటు. యేదైన ఒక పెద్ద సంస్థలో పనిచేయు ఉన్నతాధికారి నిర్ణయించిన లక్ష్యమును చేరనిచో వారు చాలా మృదు స్వభావముతో అపనింద వేయుదురు. మొత్తానికి, యిది వ్యక్తి యొక్క నమ్మకమును, పరపతిని ప్రశ్నించును. నువ్వు ఎవరిని నిజ నిర్ధారణ కాకుండా, అపనిందతో మాట్లాడకుము.

- పరోక్ష దూషణ

నీవు ఒక వ్యక్తిని పొగడదలచినప్పుడు అందరి యెదుట అతనిని అభినందించుము. ఒక వేళ యేమైన తప్పులు చేసివుంటే, ఏకాంతముగా అతనితో చెప్పుము.

పరోక్ష దూషణ వలన ఏ సమస్య పరిష్కారము కాదు. అది బలహీనుని గుర్తు మాత్రమే. ఏదైనా తప్పువున్నట్లు గ్రహిస్తే, నేరుగా ఆ వ్యక్తికే నీవు విశదీకరించి వారి పరిస్థితిని అర్థము చేసుకొని చక్కదిద్దుకొనుము.

పరోక్ష దూషణ వలన అనవసర శక్తి వృధా, చెప్పువానికి , వినువానికి యిరువరాలకు అనవసరపు శ్రమ. కావున దీనిని నివారించుము.

- బెదిరింపు

ఒక వ్యక్తికి ఒక హెచ్చరిక లాంటిది, అంటే అతనిలో భయాన్ని కలిగించడం. ఒక సమాసము వలె, చేస్తే చేయి, లేకపోతే నీ ఇష్టం అన్నట్లు. ఇది సాధారణముగా పెద్దవాళ్ళు, చిన్నవాళ్ళకు చెప్పి భయపెడుతుంటారు.

ఎప్పుడు కూడ మనిషిని భయాందోళనకు గురి చేయకుము. కళ్ళలో భయము కనిపించినప్పుడు, అతను ఎప్పుడైన నిన్ను వెనుక నుంచి దెబ్బ తీయుటకు ప్రయత్నించెదడు.

దీనికి సరైన మార్గమేమంటే సుతి మెత్తగా చెప్పడము. చాణక్యడు ఒకసారి యిలా చెప్పియున్నాడు, నీవు తెలియజేయాలనుకున్నప్పుడు అది “సత్యం మరియు ప్రియం” అనగా నిజాయితీగా, సుతిమెత్తని విధానముతో చెప్పవలెను.

ఈ లక్షణములను వృద్ధి చేసుకున్నచో జీవితంలో విజయాన్ని వరించగలవు.

పోట్లాటలను ఆపుట



మానవుని మెదడు ఎప్పుడు నిశ్చయముగా వుండదు. కొన్ని సందర్భములలో కొన్ని ఉద్దేశ్యములకు ముడిపడి వుండుట వలన మొండి పట్టుదలకు పోవలసి వుండును. అప్పుడు ఎవరైన ఒకరు దానికి పోటీగా యేదైన సలహా యిచ్చిన, ఆందోళన నుంచి బయటపడు అవకాశము కలదు.

అటువంటి ప్రవర్తన ప్రారంభములోనే అదుపు చేయని యెడల, అది వినాశనమునకు దారి తీయును. తటస్థమైన పార్టీలు అంటి అంటనట్లుగా వున్న యెడల, ఆంతరంగిక శత్రువులు, వ్యాపార శత్రువులు దేశానికి యద్దములు వచ్చినప్పుడు వారు వదలి వెళ్ళుదురు. మనస్తత్వ శాస్త్రము ద్వారా గుంపు తగాదాలను నివారించవచ్చును.

“చాణక్యడు మనస్తత్వశాస్త్రమును బాగ తెలిసిన వాడు. చర్చనీయాంశముల ద్వారా కలహాలను నివారించవచ్చును.” (8. 4. 18).

- ఈ సలహాను గుర్తించుము

ఎప్పుడైన వైరము సంభవించిన తక్షణమే, అది ఆప్రాంతము యొక్క శాంతి భద్రతల మధ్య అపార్థమును సృష్టించి, ఎక్కువ సమయమును వృధా చేయును.

వ్యూహాత్మకమైన ఆలోచనతో, తగవును ఆపి ముందుకు వెళ్ళుట ప్రధానమైన అంశము. ఆ విధముగా చేయుటకు ముందు, పరిస్థితుల అన్ని కోణములను అవగాహన చేసుకొని, అసలు సమస్యకు మూలమేమిటో తెలుసుకోవలెను. ప్రణాళికను సిద్ధము చేసుకొని సమస్య పరిష్కారమును పూర్తి చేయుము. అట్లు కానిచో శాశ్వత పరిష్కారముతో వైరమును ఆహ్వానించవలెను.

- గ్రూపు నాయకులతో మాట్లాడుము

ఏ పోలీసు అధికారివైన అడిగి చూడండి. తగవులు జరుగునపుడు ఏ విధముగా

వారు ప్రవేశించి ముఠా తగాదాలను ఎలా మాట్లాడి పరిష్కరిస్తారో తెలుసుకొనుము.

ఆ విధముగా చాకచక్యముగా సులభంగా పరిష్కారము చేయలేనప్పుడు, వారందరు నడుచుకొని వీధులలోనికి వెళ్ళవచ్చును. సమస్యను గుర్తించి ముఠా నాయకులెవరో వారి పలకుబడిని ఉపయోగించవలెను. వారిని నేరుగా పిలిపించి మాట్లాడుము. ఆ నాయకుడు ఒప్పుకున్న యెడల, ఆ ముఠా మొత్తము ఒప్పుకుందురు.

ఇది ఒక రకంగా అత్యవసర సమయంలో యంత్రాలన్నీ మూతపడినట్లుగా వుండును. ఎలాగంటే వందల కొద్దీ స్విచ్‌లు ఆపుచేయడం కంటే ముఖ్యమైన స్విచ్‌ను ఆపినట్లు ముఖ్యమైన నాయకుడుతో చర్చించి ఒప్పించిన, మిగతా ముఠా సభ్యులు ఊరకుందురు.

- సమస్యను పరిష్కరించండి

మీ శక్తినంతా కేవలము చర్చలకు, సమావేశములకు పరిమితము చేయవద్దు. శాంతితో జయించుము. ఉద్దేశము మాత్రము మరువవద్దు. ముఖ్యమైన సమస్యను పరిష్కరించి వైరమును ముగించుము.

అర్థశాస్త్రములో చాణక్యుడు, సామ, దాన, దండోపాయములను గురించి చెప్పియున్నాడు. నీవు కూడ ఆపద్ధతులను పాటించుము. అప్పుడు నీవు అనుకున్న లక్ష్యాన్ని నీవు సాధించగలవు.

119

జట్టుగా పని చేయండి



అనేక విజయవంతమైన కంపెనీలు, సంస్థలు అన్నియు జట్టుగా పనిచేసినవే. వ్యక్తిగతముగా ఎవరికి వారు కాక, జట్టుగా పని చేయుట వలన ఎన్ని ఒడుదుడుకు లున్నను అనేక రకమైన విజయాలను పొందవచ్చును.

నాయకుడు ఎంత సామర్థ్యము, తెలివిగలవాడైనను, మంచి జట్టు యొక్క కలయిక లేనిదే అతని లక్ష్యాన్ని సాధించలేడు. యెవరైన నాయకుడు మేనేజ్‌మెంట్ దృష్టికి వెళ్ళిన, మంచి జట్టు యొక్క ప్రధానమైన పాత్ర వలనే యిది జరిగిందని అతను గ్రహించవలెను.

కావున అతని బాధ్యతలు మంచి తెలివైన జట్టుతో కలిసి భాగము తీసుకొనుట ఎంతైనా అవసరము.

అతని సొంత పని అయిన తర్వాత వ్యూహాత్మకముగా పాత్రను పోషించుట చాల అవసరము.

ఇతరుల సహకారము లేకుండా, ఏ నాయకుడు కూడ తనకు తానే గొప్పగా చెప్పే అవివేకపు పనులు చేయవద్దని కౌటిల్యుడు నాయకులకు హెచ్చరించెను.

“విజయవంతమైన పరిపాలన సాగాలంటే, సహచరుల యొక్క సహకారము ఎంతైనా అవసరము. ఒకే ఒక చక్రముతో త్రిప్పలేము. కావున అతను కూడ మంత్రులను నియమించుకొని వారి సలహాలను ఆలకించును.” (1. 7. 9).

మంచి సైన్యాధికారికి, మంచి సైనికులుండురు. మంచి ముఖ్యమైన అధికారులకు మంచి మేనేజర్లుండురు. అట్టివారు ఒకరినొకరు అభినందించుకుండురు. యే విధంగా ఐతే ఒక చక్రము మీద వాహనము నడవదో, అదే విధముగా మంచి మేనేజర్లు లేనిచో ముఖ్యమైన అధికారులు కూడ సక్రమముగా పనిచేయలేరు.

మంచి బృందము యొక్క పని తీరులో అనేకమైన ఉపయోగములు దాగియున్నవి.

- యే ఒక్కరిని వదిలివేయకూడదు

ఒక వ్యక్తి మీద ఎక్కువగా ఆధారపడడము ఎప్పటికైనా ప్రమాదమే. మన వద్ద మంచి బృందము వున్నచో, ఆ వ్యక్తి లేకున్నచో మన పనిని పూర్తి చేసుకొనవచ్చును.

అలాకాక ఆధారపడిన వ్యక్తిని వదిలివేసి, మిగతా బృందాన్ని కలుపుకొని చక్కగా పనిని పూర్తిచేయుము.

- వ్యక్తిగతమైన బలహీనతను కప్పిపుచ్చండి

తప్పులు ప్రతి మనిషి చేస్తాడు. అది ఒక గుణపాఠముగా తీసుకొనుము. ఇతర బృంద సభ్యులు నష్టాన్ని పూడ్చుటకు చక్కగా పని చేయుదురు. చిట్ట చివరకు మంచి ఫలితము ఒక్క వ్యక్తి వలన మాత్రము రాదు.

- వ్యక్తిగత బలము సమూహ బలముగా మారును

ప్రతి వ్యక్తికి తన సొంత బలముండును. ఆ వ్యక్తిగత బలము, సమూహ బలముగా మారి ఎక్కువ శక్తినిచ్చును. ఒకటికి ఒకటి కలిపితే రెండింటికన్నా గొప్పది. బృందము కంటే ఒకటి చక్కగా పనిచేసి వ్యక్తిగతముగా నిరూపించుకొనవలెను.

- ఇతరులతో పాటు నీవు ఆలోచించుము

ఒక్కొక్క వ్యక్తికి, ఒకే విషయముపై భిన్న అభిప్రాయములు వుండవచ్చును. బుద్ధికుశలతను ఉపయోగించి బృంద సభ్యుల యొక్క అభిప్రాయములను సేకరించుము. అప్పుడు యితర సభ్యుల మనసులోని అభిప్రాయములను గ్రహించి సమస్యను పరిష్కరించవచ్చును.

బలమనేది వివిధ రకాలుగా వున్నది. కాని పోలికలు వేరు అని స్టీఫెన్ కవి చెప్పియున్నాడు.

ఆ విధముగా ఒకరి మనసులోని భావమును గ్రహించి, దాని ద్వారా వేరొక సమస్యను సులభముగా పరిష్కరించవచ్చును. ఒక నిర్దిష్టమైన ప్రణాళికను తయారు చేసుకొని, మంచి మేనేజర్లను వారి యొక్క అభిప్రాయములను సేకరించి చేర్చుకొనుట బృంద నాయకునికి చాలా ముఖ్యము.

యునైటెడ్ స్టేట్స్ యొక్క 26వ అధ్యక్షుడు థియోడోర్ రూజ్ వెల్ట్ ఒకసారి బృందము యొక్క పని తీరును గూర్చి అడిగెను. ఒక మంచి అధికారి తన మేధస్సును ఉపయోగించి మంచి వ్యక్తులను ఎన్నుకొని, వారితో ఏమి చేయాలనుకున్నారో నిగ్రహము వహించి జోక్యము చేసుకోవలెనని, అతను చెప్పెను.

ఈ విధంగా చేయుట వలన ఎక్కువ ఒత్తిడి, అనవసరపు అంచనాలను నాయకుని వద్ద వచ్చును.



చాలా మేనేజ్‌మెంట్ కంపెనీలు అనవసరపు మాటలు మాట్లాడి, ఆధునిక పెద్ద కంపెనీలు భారతదేశములో చాల సంవత్సరముల పూర్వము చర్యలు తీసుకొనెను. వాటిలో మెదడును పదును పెట్టుట ఒకటి. కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రములో మెదడును ఎలా పదును చేయాలో ఒక్కొక్క మెట్టుగా చెప్పియున్నాడు. మెదడు పదును చేసి పని చేయడమనేది కంపెనీ కష్టాల్లో వున్నప్పుడే కాక, కొత్త ఆలోచనలు సృష్టించి, సరికొత్త ఆలోచనలు చేయవచ్చును. కౌటిల్యుడు చెప్పిన సూత్రాలను ప్రాజెక్టు మేనేజర్లు పాటించిన యెడల బృంద సభ్యులు చాకచక్యముగా పని చేయుటకు పనికి వచ్చును.

అతడు ఈ విధముగా చెప్పెను.

“అత్యవసర విషయాల్లో సభాసభ్యులను మంత్రి వర్గముతో చర్చించి వారి సహాయముతో పని ఏ విధముగా విజయవంతము చేసుకోవాలో నిర్ణయించవలెను.”
(1. 15. 58-59).

- సమావేశమును యేర్పాటు చేయుట

ఎప్పుడైన, ఏదైనా అత్యవసర ముఖ్యమైన విషయము పరిష్కారము చేయవలసి వచ్చినప్పుడు, ముందుగా బృంద సభ్యులను మరియు సలహాదారులను సమావేశపరచుము. మేనేజర్లు మాత్రమే కాక, యితర సిబ్బంది కూడ పాల్గొని చర్చించవచ్చును.

- వారిని అడుగుము

నాయకుడనేవాడు, ప్రతి విషయములో స్పష్టముగా వుండి సమస్యను పరిష్కరించవలెను. ఇంకొక ముఖ్యమైన విషయమేమంటే, సమస్యను వెలుగులోనికి తీసుకొని రాకూడదు, గుడ్డిగా తీసుకోవలెను.

సరైన దర్శకత్వము లేక, ఎన్ని సమావేశములు ఏర్పాటు చేసినా, అనవసర కాల యాపనతో సమావేశము ముగియడం తప్ప మంచి ఫలితముండదు. అందువలన ప్రతి ఒక్కరిని సరైన ప్రశ్నలనడుగుము.

- ఎక్కువ సభ్యుల అభిప్రాయములను పరిగణనలోనికి తీసుకొనుట.

ఎక్కువ మంది ప్రజలు ఏ పరిష్కారానికి మొగ్గు చూపుతారో దానినే పరిగణలో తీసుకోవాలి. చిన్న సలహాలైన నాయకుడనేవాడు ప్రస్తుత విషయంలో అవసరం లేకపోయినా గుర్తుపెట్టుకొనుట మంచిది. ఈ చిన్నపాటి సలహాలే యితర సమస్యలను పరిష్కారమునకు దోహదపడగలవు.

- మెజారిటీ సరైనదని నిర్ణయించు

కొన్ని సందర్భాలలో ఎక్కువ మంది సభ్యుల అభిప్రాయములు సరైనది కాకపోవచ్చు. చివరకు కొటిల్యూడు చెప్పిన అంతిమ నిర్ణయమేమంటే, నాయకునిదే అంతిమ నిర్ణయము ఏదైన ప్రణాళిక చర్య సృష్టించాలన్న పని విజయానికి ఏది సహకరిస్తుందో అది పరిగణనలోనికి తీసుకోవలెను. చివరకు ప్రతి విషయము ఫలితము మీద ఆధారపడి వుంటుందే కాని ఉద్దేశ్యము మీద మాత్రము కాదు.

సోనిను కనుగొన్న అకియో మొరిటా, వి.హెచ్.యస్. వీడియో టేపును నిర్మించాలని అనుకున్నాడు. మెదడుకు పని పెట్టి నెలల తరబడి అతని బృందముతో కలసి ఆ వీడియో టేపు యొక్క పరిమాణమెంత? దీనికి సరైన పరిష్కారము దొరకలేదు.

ఒకరోజు ఈ అధిక వత్తిడితో టేబుల్ మధ్యలో నుంచి అతను పుస్తకమును విసిరి వేసెను. ఈ పరిమాణము గల టేపు సైజు కావాలని చెప్పెను. నీవు ఏ విధముగా చేస్తావో నాకు తెలియదు. కొన్ని నెలల్లోనే మొదటి వి.హెచ్.యస్. టేపు ఈ పుస్తకము సైజులో మార్కెట్లో రావాలి.



ఒక్కొక్కగా పని చేయడము కంటే బృందముతో కలిసి పనిచేయడం మంచిది. ఒక ప్రణాళిక మీద పని చేసి విజయం సాధించుటకు ఇది చాలా ముఖ్యము. చాణక్యుడు ఈ విధానాన్నే అవలంబించెడివాడు.

“రెండు కోటలు కట్టుటకు ప్రయత్నించండి.” (7. 12. 1)

మానవుడు సంఘజీవి. మనుగడ సాధించాలంటే ఇతరుల సహకారము తప్పని సరి. ఈ పోటీ ప్రపంచములో, ప్రతి వాడు తనదైన శైలిలో బుద్ధి కుశలతనుపయోగించి పోటీ ప్రపంచమును ఎదుర్కొనవలెను. నాయకులు కూడ వారి సామర్థ్యమును పెంచుకొని, బృందముతో కలిసిపోయి చక్కగా పనిచేయవలెను. ఇది జీవితములో అనేక విధములుగా శ్రద్ధ చూపును, పని చేయు ప్రదేశములోను, వ్యాపారాత్మక పోటీ ప్రపంచములోను, చివరకు యిటువంటి సమస్యలు పరిష్కరించుటలోను వుపయోగ పడును.

- ప్రణాళికను ప్రారంభించుటకు ముందు చర్చించుము

తెలియజేయుటకు ముందు సంబంధము పెట్టుకొనుము. నీవు యేదైన ఒక క్రొత్త నిర్ణయము తీసుకొనుటకు ముందు, నీ యొక్క మనుషులను పిలిచి వాటిని గురించి వారితో చెప్పుము. నీవు యే విధముగా అనుకుంటున్నావు? ఇంకేమైన మంచి మార్గమున్నదా? అనేక కోణాల నుంచి నీకు సలహాలు, ఉద్దేశములు ప్రణాళిక విషయంలో సహాయపడును. కొన్ని సందర్భాలలో అట్టడుగు నుంచి మంచి సలహాలు లభించే అవకాశమున్నది. ఒక్కోసారి చిన్న పిల్లవాడి సలహా వలన కూడ చాలా ఎక్కువ ప్రయోజనము కలుగును.

- సరైన మార్గమును చూపించి, నడవమని చెప్పుము

ఒక బృంద నాయకునిగా యిది ఒక ముఖ్యమైన పాత్ర. ఎప్పుడు వెళ్ళాలో ఎప్పుడు చేరాలో వారికి చెప్పుము. ఏ మార్గాన్ని వాళ్ళు నిర్ణయిస్తారో, ఆలోచించని పనిని పూర్తి చేయుటకు వారికి పూర్తి స్వాతంత్ర్యమునివ్వము. చాలా మంది నాయకులకు యీ విషయములో చాల సమస్యలు తలెత్తును.

గడచిన సారి నేను చేసివుంటే, అదేమాదిరి ఈ సారి చేయవచ్చును. నీవు కూడ అదే ప్రకారము చేయవచ్చును. చాలా మంచి మార్గముల ద్వారా పూర్తి చేయవచ్చును. మార్పు చేయుటకు ప్రయత్నించండి.

- దృష్టిని పోగొట్టుకొనుము.

కేవలము వారికి మంచి మార్గము, పూర్తి స్వాతంత్ర్యమివ్వగానే సరిపోదు. ఒక

నాయకుడిగా నీవు దగ్గర వుండి వారి అభివృద్ధిని గమనించుము. నీ బృందము చుట్టు నీవు వుండవలెను. నీవు దృష్టి పెట్టి, వారికి దృష్టి కలుగునట్లు సహాయపడుము. ఒక బృందము ఒక పనిని తీసుకొని చేయునప్పుడు, వారు సరియైన మార్గమును అనుసరిస్తున్నారా, లేదా? అనే విషయాన్ని గమనించుము. ఒక నాయకుడు ఆ విధముగా చేయనిచో, తర్వాత అతను చాల చింతించవలసి యుండును. లేకున్న మరల అతను ముందు నుంచి ప్రారంభించవలసియుండును (ఉత్తరము నుండి దక్షిణము వరకు). నీ సరిహద్దును సరి చూసుకొనుము.

• ఒకటిగా కలసి సంతోషించుము

ప్రయాణమనేది ఒక గమ్య స్థానము. సంతోషమనేది అప్పుడు, అక్కడ వుండదు. అది గుర్తించుకొనుము. అది యిప్పుడు, యిక్కడ లభిస్తుంది. ప్రయాణములో సంతోషించుట మరువవద్దు. కలసి పని చేయునప్పుడు తమాషాగా వుండుము. బృందము యొక్క సుఖ సంతోషాలలో పాలు పంచుకొనుము. కష్టాలలో పాలు పంచుకొనునప్పుడు ఒత్తిడి వలన మంచి ఫలితముండదు.

ఎప్పుడైతే విజయాన్ని వరిస్తావో, సంతోషము చేసుకొనుము. ఎప్పుడైతే నష్టపోతావో, మరల పైకి లేచి ముందుకు సాగుము. ఆ విధముగా చేసిన కష్ట సుఖాల్లో, ఆరోగ్యమైన, అనారోగ్యమైన, మంచి-చెడు యేదైన కలిసి వుండును.

సామాన్య ఉద్దేశ్యము



జీవితమనేది భాగస్వామ్యము గురించి- భార్యభర్తలు గాని, స్నేహితులు గాని, వ్యాపార భాగస్వాములు గాని యెవరైనా సరే. ఎక్కువ సంబంధ బాంధవ్యాలు పని మీదే వుంటుంది, కొన్ని లేనివి వుండవచ్చు. కాబట్టి విజయవంతుడైన భాగస్తునకు, విజయాన్ని వరించని భాగస్తునకు మధ్య గల తేడా యేమిటి?

చాణక్యుడు ఈ విషయమై చాలా స్పష్టముగా చెప్పియున్నాడు. ఇది ఒక సాధారణమైన ఉద్దేశ్యమే.

“సమయాన్ని, ప్రదేశాన్ని మనము సాధారణ ఉద్దేశ్యముతో ఆటంకపరచిన యెడల, విదేశ సమయము కంటే, సన్నిహితమైన సమాహమే మంచిది.” (9. 2. 17)

నీ యొక్క నిజ జీవితములో చూడుము. పై చెప్పిన విషయము నీకు నిజమని తెలుపును. ఎప్పుడైన నీకు భాగస్వామ్య అవకాశము వచ్చినప్పుడు, ఒప్పందానికి ముందు పరాజయమునకేమైన అవకాశములున్నవో లేవో ఆలోచించుము. బాగా చర్చించి యేయే అవకాశములున్నవో లేవో నిర్ధారించుకొనుము.

సరైన అనుభవము లేనిదే, భాగస్వామి వలన ఉపయోగముంటుందో, లేదో ఎలా చెప్పగలరు? ఇక్కడ కొన్ని ఆలోచనలు యిచ్చియున్నారు, నీవు వాటితో ముడి పడుటకు ముందు ఆలోచించుము.

- నీ ఉద్దేశ్యమును వివరించుము

మొదటి తలంపులు మొదటివే. నీ జీవితంలో నీవు యేమి కోరుకుంటావు. ముఖ్యమైన విలువలేమిటి? నీ ఉద్దేశ్యము, నీ లక్ష్యము, నీ తలంపులు, నీ దృష్టి, నీ జీవితాశయము. యివన్ని కూడ వ్యక్తి గతముగా ఆలోచిస్తే చాలా ముఖ్యము. నీవు ఒక్కడివే, నీ ఉద్దేశ్యములో స్పష్టత లేకున్న నీవు చాలా గందర గోళములో పడెదవు, ఆ గందరగోళముతోనే నీవు పనిని పూర్తి చేయుదువు. నీ లక్ష్యము నెరవేర్చుటకు రోడ్డు మ్యాపు ద్వారా వివిధ ప్రదేశముల వైశాల్యములను చూడుము. ఆ విధముగా నీవు చేయని యెడల, ఒక కలము తీసుకొని నీ జీవితములో నీ ఉద్దేశ్యమును వ్రాసుకొనుము. అది నీకు ఉజ్వల భవిష్యత్తు యిచ్చును.

- బహిరంగ చర్చ/ప్రసంగము యేర్పాటు చేయుము

నీవు ఏమి కోరుకుంటున్నావో స్పష్టముగా తెలియజేయుము. నీ లక్ష్యాలను నీ ఆశయాలను యింకొకరితో చర్చించుటకు సులభముగా వుండును. కావున బహిరంగముగా చర్చించుము. నీ ఆలోచనలను అమ్ముకున్న యెడల యింకొకరితో చర్చించినప్పుడు వారి సలహాలైన వినుము. సాధారణ విషయమును వ్యూహాత్మకముగా ఆలోచించుము. రెండు ప్రదేశములలో ఒకే రకముగా వున్నచో అటువంటి వీటిని గూర్చి చర్చించుము.

- ప్రతి యొక్కరికి కొంత సమయము కేటాయించుము

నీవు నమోదు ఒప్పంద పత్రములో ఒప్పంద పత్రములో సంతకము చేయుటకు ముందు కొంత సమయము తీసుకొనుము. అన్ని విషయాలు క్షుణ్ణంగా ఆలోచించుము. అన్ని సరిగ్గా పరికించి చూడుము. అప్పుడే యేది సరిగ్గా వుందో, లేదో చూచుటకు అవకాశము కలదు.

యదార్థముగా వుండుము. దీర్ఘ కాలిక ఆలోచనతో మెలగుము.

ఏదైన విషయము ముందుకు తీసుకొని వెళ్ళాలనుకొనుట చాలా ముఖ్యమైన విషయము. చిట్టచివరకు ఆ ఒప్పందము సరిగ్గా అమలుకానపుడు ఉద్రేక పడక బయటకు వెళ్ళుము. అంత్య నిష్కార్యము కంటే ఆది నిష్కార్యము మేలన్నట్లు, జీవితాంతము బాధపడేదాని కన్నా మొదట బాధపడడమే మేలు.

నాయకత్వంలో గాని, మేనేజ్మెంట్లో గాని ముఖ్యమైన విషయమేమంటే యేమి చేయాలో, యేమి చేయకూడదో తెలుసుకొనుట చాలా ముఖ్యము. సరైన తీగను కొట్టివేసి, మంచి భాగస్తుని యెన్నుకొనుము.

వ్యాహ నిర్మాణ కళ

123

సమాచార ఆవశ్యకత



సాంకేతిక సమాచారము దినదిన ప్రవర్ణమానముగా అభివృద్ధి చెందుతున్న ప్రస్తుత తరుణంలో, యే సమాచారమైన ఒక్క క్షణములో తెలుసుకొను అవకాశము కలదు. ఆన్‌లైన్ యంత్రాలు, మొబైల్ ఫోన్లు, రేడియో, దూరదర్శన్, వార్తాపత్రికలు యివ్వన్ని కూడ సత్వర సమాచారమందించుటకు చాల దోహదపడుచున్నవి.

ఇన్ని రకాలుగా సమాచారము తెలియుట నిజముగా ఆశ్చర్యమే, అది ఎంతయో ఉపయోగకరము, లేకున్న పాత తాళ్ళతో కట్టి మన మీద నిల్వ చేయుదురు. సమాచారము తయారు చేయుటలో కొన్ని ముఖ్యమైన జాగ్రత్తలు పాటించిన యెడల చాల వుపయోగముండును.

కౌటిల్యుడు అర్థశాస్త్రములో ఈ విషయము చాలా ముఖ్యముగా ప్రస్తావించి యున్నాడు. ఒక మనిషి సమాచారము చాలా ముఖ్యము. ఐతే ముఖ్యమైన ప్రశ్నయేమంటే, సమాచారము ఎందుకు అవసరము?

“తెలుసుకొనుటకు ముందు, యేమి తెలుసుకోవాలా, ఖచ్చితమైన శక్తి సామర్థ్యముల వలన ఏమి తెలుసుకొనగలము, సందేహాన్ని తొలగించి, అవసరమైతే రెండు ప్రత్యామ్నాయ మార్గాల ద్వారా విషయము కొంచెము తెలుసుకొనవచ్చును.

అది యంత్రాల వలన సాధించవచ్చును”. (1. 15. 20-21)

ప్రతి సమాచారము విడివిడిగా తెలుసుకొనుము.

- యేమి తెలుసుకున్నావో అర్థము చేసుకొనుము

కొద్దిగా సమాచారము యేదైతే మనము పొంది వుంటామో, అది ముందుగానే మనకు

తెలిసినదే. క్రికెట్టులో భారతదేశము గెలుపొందిన విషయము మనకు నేరుగా దూరదర్శన్ ద్వారా తెలుస్తుంది. అదే విషయమునకు మరుసటి వార్తాపత్రికలలో ప్రత్యక్షమవుతుంది. ఈ సమాచారమునకు పెద్ద ప్రాధాన్యత వుండదు.

- మనకు ఏ విషయము తెలుసో, అదే ఖచ్చితముగా శక్తివంతమైనది

కొన్ని సందర్భాలలో సమాచారము అర్థవంతమైనదిగా వుండును. ఇది సరైనదా, కాదా అని ఖచ్చితముగా చెప్పలేము. ఎక్కువ సమాచారము తెలిసిన యెడల, యిది సరైనదా, కాదా అని తెలుసుకొనుటకు ఉపయోగపడును. ఒక కంపెనీ, డైరెక్టరు, ఆ పదవి నుండి వెళ్ళినాడని మనకు తెలిసినదనుకొనుము, యదార్థముగా అది సరైన సమాచారము కాదు. సదరు వ్యక్తితో నేరుగా మాట్లాడి మన సందేహాన్ని నివృత్తి చేసుకోవలెను.

- రెండు ప్రత్యామ్నాయ మార్గాలద్వారా సందేహములుంటే తొలగించుకొనవలెను

మార్కెటింగు బృందము ద్వారా ఐదు నక్షత్రాల సంపద విషయము తెలిసిందనుకొనుము. కాని ఈ వార్త నాలుగు నక్షత్రాల సంపదే. ఇది పోటీపడు సమాచారము. ఆ విషయములో సరైన సమాచారము, హోటల్ అసోసియేషన్ ద్వారా గాని, టూరిజం బోర్డు నివేదికల వలన గాని, మనము సరైన ఖచ్చితమైన నిర్ణయము తీసుకొనవచ్చును.

- కొద్దిగా విషయం తెలిస్తే, మిగతా వాటికోసం ప్రయత్నించండి

ఎక్కువగా నలుగురిలో ప్రచారములోనున్న విషయము ఖచ్చితముగా సరైనది కాదు. అది కేవలము ఊహగానాలే, సొంత నిర్ణయాలు ఖచ్చితమైన నిజ నిర్ధారణ చేయుటకు తీర్పుకొరకు పరిశోధన జరపవలసిందే. ప్రాథమిక సమాచారము కొరకు మాత్రమే యిది ఉపయోగపడును.

చాల ముఖ్యమైనదేమంటే - నిజంగా పూర్తి సమాచారము అవసరముండదు. ఒకరు ఏదైతే కావాలనుకుంటారో, యింకొకరు దానిని వెలుగులోకి తెచ్చెదరు. ఫిలిప్ కోల్టెరు, మార్కెటింగ్ గురు ఈ విధముగా చెప్పి యున్నాడు. మార్కెటింగ్ పరిశోధన, మార్కెటింగ్ తెలివితేటలు నీకు కావలసిన సమాచారాన్ని తెలియజేస్తుంది. ఇతరులు ఏమి

కోరుకుంటారో నీకు తెలుసు.

124

నిర్వాహక సూత్రములు

అన్ని మేనేజ్మెంట్ల యొక్క తలంపులు, సిద్ధాంతములు కొన్ని సూత్రముల మీద ఆధారపడి వుంటుంది. ఈ వునాదిని అంచనా వేయుట చాలా ముఖ్యము, ఎందుకంటే దీని వలన మేనేజరు సమర్థుడో, ఉత్పత్తి చేసే సంస్థ ఎటువంటిదో తెలుసుకొనవచ్చును. ఈ రోజుల్లో మేనేజ్మెంటు పెద్ద విషయము కాదు, అది ఒక విజ్ఞాన శాస్త్రమునే కళలా భావించవచ్చు.

అయితే ఖచ్చితమైన మేనేజ్మెంట్ అంటే ఏమిటి? మేనేజ్మెంట్ను ఎలా వివరించగలరు? అనేకములైన పాఠాలు గల పుస్తకములలో ఈ ప్రశ్నలకు సమాధానములు లభించును. కౌటిల్యుడు మేనేజ్మెంట్ను గూర్చి శుద్ధి చేయబడిన దృష్టితో చాప్టరు 15, 42వ అధ్యాయములో ఐదు ముఖ్యమైన పాయింట్లను అర్థశాస్త్రములో చెప్పియున్నాడు.

మేనేజ్మెంటులోని మూలమైన పదార్థమును గురించి చాణక్యుడు చెప్పియున్నాడు.

- పథకము ప్రారంభించుటకు ముందు రాబడిని ఆలోచించుము.

ఏదైన ఒకటి నిర్వహించాలి అనుకున్నప్పుడు ఏమి నిర్వహించుకోవాలి అని ప్రశ్నించుకోవాలి. మనము పనిని ప్రారంభించుటకు ముందు ప్రణాళిక చాలా అవసరము. సరైన ప్రణాళిక లేనిదే అతను నిర్వాహకుడు కాలేడు. యజమాని యిచ్చిన పథకము ప్రకారము కాకుండా, దానికి బదులుగా అతను సొంతముగా పథకము తయారు చేసుకొని ప్రణాళికను పూర్తి చేసినవాడే గొప్ప నిర్వాహకుడు కాగలడు. స్టీఫెన్ కోవే అతను పుస్తకములో ఈ విధముగా వ్రాసి యున్నాడు. ఏడు అలవాట్లు ప్రజలను ఎంతగానో ప్రభావితము చేయునని చెప్పెను. అవి, మంచి నాయకుడు కావడానికి అమిత చురుకుదనము కలిగియుండుట చాలా ముఖ్యమైన లక్షణము.

- ఒక వస్తువును తయారు చేయుటకు పరిపూర్ణమైన మనుషులు అవసరము

నిర్వాహకునికి, పరిస్థితులనెదుర్కొని తన దారిలోనికి పనిని పూర్తి చేయగల లక్షణముండవలెను. అటువంటి మనుష్యులు ఆ నిర్వాహకుని ఆధ్వర్యములో వారి ఆయుధములతో పని చేయవలెను. నిర్వాహకునికి వుండవలసిన యింకొక మంచి లక్షణమేమంటే, అతని మనుషుల ద్వారా ఉత్పత్తిని పెంపొందించుట, యంత్ర సామాగ్రిని సరిగా వినియోగించుట, స్థలము, ఆర్థిక విషయముల నివేదిక రాబట్టుట.

- సరైన ప్రదేశము, సమయము నిర్ణయించుట.

మన కదలికలను ప్రారంభించుటకు మేనేజ్మెంట్ మంచి స్థలము, సరైన సమయాన్ని నిర్ణయించాలి. యుద్ధ భూమిలో సమయమనేది చాలా ముఖ్యమైనది. శత్రువు ఎప్పుడైతే ఎదుర్కొంటాడో, తొందరగా సమాధానము చెప్పడము ప్రశ్న కాదు. చాలా జాగ్రత్త గల పథకము, పరిశీలన, సహనము చాలా అవసరము. సరైన సమయమనేది, అతని యొక్క సొంత అనుభవము నుండే, తెలివితేటల నుండి, వేరే వాళ్ళ మార్గ దర్శకము ద్వారా తెలుస్తుంది.

- నమోదు చేయబడిన గుర్తుకు వ్యతిరేకముగా పరాజయము.

ప్రతి కదలికలను చాలా జాగ్రత్తగా గమనించవలెను. రెండు విధములుగా పరిగణనలోనికి తీసుకొనవలెను. ఒకటేమో విజయం వైపు, యింకొకటేమో ఓటమి వైపు. ప్రతి కదలిక వెనుక ముందు చూపు అవసరము.

ఓటమి జరిగినట్లైతే దానికి ప్రత్యామ్నాయము సిద్ధముగా వుంచుకోవలెను. విజయం వెనుక రహస్యమేమిటని ఒక వ్యాపారస్తుడు అడిగిన యెడల, దానికి సమాధానమేమిచ్చాడంటే, ప్రతి దశలో ఎక్కడ ఓటమి చెందామో దానిని పరిగణనలోనికి తీసుకొని విశ్లేషించడమే. పథకాన్ని ప్రారంభించుటకు ముందుగా ప్రత్యామ్నాయం వైపు కదలిక వేయుము. పథకము 'ఎ' పథకము 'బి' పథకము 'సి'.

- పనిని సాధించుము

చివరగా నిర్వాహక వర్గము మాత్రము మంచి ఫలితాల కోసమే ఆశిస్తుంది. చివరి రోజు అందరు చెప్పేది, చేసేది అంతా మంచి ఫలితాలను గూర్చే! ఇది చాలా ముఖ్యము. మనము అనుకున్న లక్ష్యాన్ని సాధించామా! లేదా? అని చూసుకోవలెను. ప్రణాళిక ప్రారంభించుటకు ముందు, నిర్వాహక వర్గము దృష్టికి ముందు వెళ్తుంది. ప్రతి ప్రణాళిక కొన్ని ఖచ్చితమైన ఉద్దేశ్యాలతో ప్రారంభించబడుతుంది. విధానము, పరిశుద్ధముగా అభివృద్ధి చేయవలెను. విభిన్న మార్గాల ద్వారా చివరకు మంచి లక్ష్యాలను సాధించవచ్చును.

125

ముందభిప్రాయములు లేని మనస్సుతో ఉండండి



మనసనేది, విమానము నుండి కిందకు దూకునప్పుడు ఉపయోగించు సాధనము (గౌడుగు ప్యారచూట్) లాంటిది.

అది ఎప్పుడు తెరుచుకుంటుందో (మనస్సు) అప్పుడే పని చేస్తుంది. కొంతమంది వ్యాపారస్తుల మంచి ఆలోచనలు, యితరులు చెప్పిన విషయాలు వినుట వలన వచ్చును.

వివిధ రకములైన నాయకుల యొక్క ప్రాముఖ్యతను, చాణక్యుడు నొక్కి చెప్పియున్నాడు.

“అతను యెవరిని ద్వేషించడు. కాని ప్రతి ఒక్కరి అభిప్రాయములను వింటాడు. తెలివైన వాడు, చిన్న పిల్లాడు యిచ్చిన తెలివిగల సలహాను కూడ ఉపయోగించుకొనును.”
(1. 15. 22)

ఒక తండ్రి, తన కుమార్తె ఆడుతున్న ఆటను గమనిస్తున్నాడు. ఆమె వాళ్ళ అమ్మ దగ్గరకు వెళ్ళి ఈ విధముగా అడిగెను. అమ్మా నేను కొత్త బొమ్మను ఎప్పుడు పొందగలను? అందులకు ఆమె ఈ విధముగా బదులిచ్చెను. దానికి కొంచెము సమయం పడుతుంది, మనమందరం కొట్టుకెళ్ళాలి, దాని కొరకు రెండు గంటలు ప్రయాణ సమయము పడుతుంది అని చెప్పెను.

ఆమె తండ్రి, క్రొత్త వ్యాపార ప్రణాళికను గూర్చి ఆలోచిస్తూ, ఆ ప్రదేశములో బొమ్మల

అంగడి లేదనే విషయము తెలుసుకొనెను. ఇటువంటి చిన్న వస్తువు కొరకు ప్రతి ఒక్క తల్లి తండ్రులు చాలా దూరము ప్రయాణము చేసి వాళ్ళ పిల్లల బొమ్మల కొరకు వెళ్ళవలయును కదా! ఆ ప్రదేశములోనే అతను ఒక బొమ్మల అంగడి ప్రారంభించి, విజయవంతమైన వ్యాపారస్తునిగా ప్రసిద్ధిగాంచెను.

ఎవరికి ఎటువంటి ఆలోచనలు వస్తాయో యెవరికి తెలియదు. వ్యాపారంలో మెళకువలను బాగా వినగలగడము చాలా ముఖ్యము. అది ఒక కళ. ఊహించినటువంటి ఒక వ్యక్తి కూడ ఒక మంచి సలహాను, మార్గదర్శకమును నీకు యివ్వవచ్చును. కొన్ని సంవత్సరాలుగా నీవు ఎదురు చూసినప్పటికి అనుకోని విధముగా ఓ మంచి సలహా పొందు అవకాశము కలదు.

వినుటలో గల కొన్ని ముఖ్యమైన ఫలితాలను యిక్కడ చెప్పబడినవి.

- ఎవరిని ద్వేషించకుము.

ఒకరు చెప్పునది ప్రతి ఒక్కరు ఊహించినట్లుగా వినవచ్చును. రాజకీయ నాయకులు, పై నుంచి, చివరి వరకు సమాచారములు సేకరించుట వారికి చాలా అవసరము, ఉపయోగము. ఒకానొక సందర్భాలలో వాళ్ళు పెట్టుబడి పెట్టుటకు వ్యాపారస్తుల నుండి వారి సలహాలను పొటించెదరు.

ఆ మరుక్షణమే స్థానికుల నుండి ఫిర్యాదులు కూడ వినెదరు. అన్ని విషయాలను పరిగణలోనికి తీసుకొని, తరువాత కదలికకు ప్రణాళిక సిద్ధము చేయుదురు.

చిన్న పిల్లవాని సలహాను కూడ పరిగణలోనికి తీసుకొనెదరని కౌటిల్యుడు చెప్పియున్నాడు.

- ప్రతిచర్య చేయకుము:

కొన్ని సందర్భములలో యితరుల అభిప్రాయములను వినవచ్చును దానికి ప్రభావితమై (ఆకర్షితులై) అది నాకు ముందే తెలుసునని చెప్పుదురు. అది పని చేయదని నాకు తెలుసు. ఒకరు యింకొకరిని ఎలా అదుపులో వుంచాలని తెలుసుకోవలయును. మాట్లాడేటప్పుడు మధ్యలో అడ్డగించడము అవమానించడము కాదు. అయితే అతను

చెప్పదలచుకున్న విషయములోని సారాంశము మధ్యలోనే ముగిసిపోవును.

దీనిని గుర్తుంచుకొనుము. అతి ముఖ్యమైన విషయమేమంటే, సమాచారమేమైన వింటే అది చెప్పకుము.

- మంచి సలహాలను ఉపయోగించుము.

మీ వద్ద మంచి సలహాలుండవచ్చును, ఈ సలహాలు నీకు ఉపయోగపడునప్పుడు, దాని వలన ఉపయోగమేమి? మంచి ప్రతి ఫలమివ్వని సమాచారము వలన ఉపయోగమేమి? మనము ఏమి తెలుసుకోగలిగామో దాని గురించి ప్రయోగాత్మక ము అవసరము. విజయవంతులైన వ్యాపారస్థులెవరు కూర్చుని ఆలోచించరు. వారు శక్తివంతమైన చర్యకు ఎటువంటి సాహసము చేయుటకు కూడ సిద్ధముగా వుండడమే గాక ఆ పనిని పూర్తి చేయుటకు మంచి ఆలోచన చేయుదురు.

నీ సొంత ఆలోచనలు నీవు ఉపయోగించక పోతే, యితరులెవరైన తప్పక ఉపయోగించుదురు.

126

బహు ప్రణాళికలను నిర్వహించుట



ప్రతి ఒక్క నాయకుడు, నిర్వాహకునికి అతనికిచ్చిన సమయము ప్రకారము అనేక కంపెనీలలో పనిని నడుపవలయును. ఇది తప్పని సరి. నిర్దేశింపబడిన పనికోసమే అతనిని నియమించెదరు. సహజముగా, సమయానుకూలముగా అతని బాధ్యతలు పెరుగును.

పీటర్ డ్రక్కర్ (మేనేజ్మెంట్ గురు) అతని పుస్తకములో ఏమి చెప్పాడో వినుము. మేనేజ్మెంట్ వృత్తిలో, మేనేజరు పాత్రను వివరించునప్పుడు చాలా కరుణతో వుండవలయును. ఈ రోజుల్లో మేనేజర్ల పాత్ర చాలా కష్టతరమైనది. ఏ పరిస్థితులోనైనా, అనేక విధమైన బహుళార్థ ప్రణాళికలను నడపవలసి యుండును. అతను ఎప్పుడు వత్తిడితో యుండును.

“బహుశార్థ ప్రణాళికలను ఎలా మేనేజ్ చేయాలో, కంపెనీకి ఎలా లాభాలు ఆర్జించాలో ఆ విషయమై కౌంటిల్యూడు మనకే సలహా యిచ్చియున్నాడు. ప్రారంభమునకు ముందు ఏమి చేయలేదో! ఏమి చేశారో తెలపాలి. నీ విధులలో ఎటువంటి అభివృద్ధిని సాధించావో తెలుపవలెను.” (1. 15. 51).

పనిని అమలు చేయు అధికారి ఈ నాలుగు రకములైన పనులను అమలు చేయవలెను.

- ప్రారంభమునకు ముందు ఏది చేయలేదు.

అవసరముగా చేయవలసిన విషయం చాలా వున్నవి. ఎప్పుడు కూడా మంచి మేనేజర్లు, యజమాని వచ్చి చెప్పేవరకు ఎదురు చూడకుండ అతని నిర్ణయంతోనే ఆలోచించి పనిని ప్రారంభించవలెను. ప్రతి వ్యక్తి కూడా చాలా చురుకుగా యుండవలెను. అతనే గొలుసు కట్టను నిర్మించుకొనుట అవసరము. కొత్త పనిని ప్రారంభించవలెను. కొత్త ప్రయోగము కొరకు ప్రయత్నించవలెను. కొత్తగా పని చేయు మెళకువలను తెలుసుకోవలెను.

- ఏది ప్రారంభించాలో అది నిర్ణయించుకొనుము.

ఒక ప్రణాళిక మేనేజరు ఈ విషయమై చాలా బాగా చెప్పెను. “ఎన్ని పథకాలు (ప్రణాళికలు) ప్రారంభించాననేది ముఖ్యం కాదు. కాని ఎన్ని పూర్తి చేశాననేది ముఖ్యం. ప్రతి ఒక్కరికి పని చేసేటప్పుడు వత్తిడికి గురవుతారని తెలిసినదే. అందుకని మనము ప్రారంభించిన పనిని పూర్తి చేయక మానకూడదు. వాయిదా వేయడమనేది చాలా చెడ్డ జబ్బు. ఈ చెడు అలవాటును నీవు అవలంబిస్తే సమయానికి సరైన నిర్ణయాలు తీసుకొనలేవు. కాగితాలన్ని కుప్పలుగా పోయకుము, జనులకు మనపై దృష్టి వుండదు. దీని పరిష్కారమునకు, ఒక పాత సామెత వుంది, అదేమంటే, రేపు యేదైతే చేయదలచుకున్నావో, అది ఈ రోజే చేయుము. ఏదైతే ఈ రోజు చేయదలచుకున్నావో, యిప్పుడే చేయుము!

- నీవు చేసిన పనులలో అభివృద్ధి!

ఒక పనిని ప్రారంభించి దానిని మంచి ఉత్పత్తిలో పూర్తి చేయుట చాలా అవసరము. మనము నిరంతరము విశిష్టమైన ప్రయత్నము చేయవలెను.

జపాను దేశస్తుల సిద్ధాంతమును కెయిజు అందురు. వారి ఉద్దేశములోని అంతర్భాగము, ఒక వ్యక్తి నిరంతరముగా ఒక పనిని అభివృద్ధి చేయుటకు అవకాశము గలదు.

ఈ అలవాటే అతనికి విశిష్టత కాగలదు.

- ఆజ్ఞలను అమలు చేయు విశిష్టత:

అనగా యిది అమోఘమైన ప్రాతినిధ్యమిచ్చును. ఒక మేనేజరు యితర ఉద్యోగస్తుల వలె, మితమైన సమయము మరియు పరిస్థితులను ఎదుర్కొను నైపుణ్యము కలదు. ఈ క్రమములో ఈ పనులన్నిటిని నిర్వర్తించవలెనన్న, కొంత పనిని అతని యొక్క బృంద సభ్యులకు చెప్పి, ముఖ్యమైన పనులను అతను నిర్వర్తించడము చేయవలెను. ఈ విధమైన మంచి ఫలితములనిచ్చు ప్రాతినిధ్యమును నేర్చుకొనిన యెడల పెద్ద పెద్ద కంపెనీలలో సులభముగా పైకి ఎదిగి వెళ్ళగలము. నీ సొంత నిర్ణయము మీద పని చేయడంలో గాక, యితరుల ద్వారా కూడ పనిని సాధించుకొనును. ఒక విజయవంతమైన చీఫ్ ఎగ్జిక్యూటివ్ అధికారి ఎప్పుడు పని భారము లేకుండ కనబడుచుండును. అతని రహస్యమునకు కారణమేమిటని ఒకడు చాలా వృధు స్వభావముతో అడిగెను. అతడు ఈ విధముగా చెప్పెను. తక్షణ నిర్ణయాలు, ప్రజలలో నమ్మకము, ఎవరికైతే నేను పని యిచ్చానో, వారు సకాలములో పూర్తి చేసినందు వలన మనకు ఎక్కువ డబ్బులు వచ్చును.

127

రాజకీయములు - రాజకీయ నాయకులు



రాజకీయమనేది నీచమైన వ్యాపారము. అది నాకు కాదు. మనలో ఎక్కువ మంది ఈ విషయంలో చాలా దూరంగా వుంటారు. సాధారణంగా రాజకీయ నాయకులందరు స్వార్థపరులు, లంచగొండ్లు. మొత్తానికి తెలివిగా మోసగించెదరు.

కొంత వరకు యిది నిజము. కాని కొంతవరకు సాధారణముగా వుండదు.

మేనేజ్‌మెంట్ పుస్తకాల కన్నా, మంచి రాజకీయ నాయకుల వద్ద ఎక్కువ ఉపయోగముండును. అనేక సంస్థల నాయకులు ప్రత్యేకించి, కార్పొరేట్ ప్రపంచములో, ఎలా సంస్థను నడపాలనే విషయము రాజకీయ నాయకుల ద్వారా తెలుసుకొనవచ్చును.

కౌటిల్యుడు ఏమన్నాడో తెలుసా, రాజకీయము నేర్చుకోని వాడు రాజుగా పనికి రాడు.

“రాజకీయమనే, సామాన్య శాస్త్రమును ఏ రాజైతే నేర్చుకొనడో అటువంటి వాడు న్యాయ సలహా వినుటకు అనర్హుడు.” (1. 15. 61)

అటువంటి నాయకునికి మంచి సలహాలు యిచ్చిన ఉపయోగముండదు.

ఎక్కువ మంది జనులు, ఈ నివేదికను చదివి ఆశ్చర్యపడుదురు. ఎలాగైతేనేమి రాజకీయ మెళకువలు నేర్చుకుని చాణక్యుడు తెలివిగలవాడయ్యెను. మంచి వ్యూహాత్మకము, మంచి ముందుచూపు అన్ని లక్షణములు గలవాడు, కౌటిల్యుడు, రాజకీయమనే సామాన్య శాస్త్రము ద్వారా మంచి నాయకుడుగా యెదిగెను.

- ఒక కార్పొరేట్ నాయకుడు రాజకీయమెందుకు నేర్చుకోవలెను?

ఎప్పుడైతే రాజకీయమనే సామాన్య శాస్త్రమును నేర్చుకుంటావో, అప్పుడే నీకు రాజకీయ నాయకులను గురించి తెలుసుకొనగలవు. ఒక రాజకీయ నాయకుడు సంఘములో శక్తివంతమైన వాడు. శక్తి యేమిటో తెలుసుకోవాలంటే రాజకీయాన్ని తెలుసుకొనుము.

- రాజకీయములు మనమెలా నేర్చుకోవాలి?

స్థానిక రాజకీయ నాయకులను గూర్చి తెలుసుకొనుము. ఇప్పటికి చాలా మందికి వారి యొక్క ఎమ్.ఎల్.ఎ/ఎమ్.పి. కార్పొరేటరు ఎవరు అనేది తెలియని వారున్నారంటే ఆశ్చర్యమేమి లేదు. ఏదైనా సమస్య తలెత్తినప్పుడు, వారు విధానాన్ని నిందించెదరు. నీకు స్థానిక రాజకీయ నాయకుడు తెలిసినట్లయితే నీ సమస్యను టెలిఫోను సంభాషణతోనో, లేక సమావేశమును ఏర్పాటు చేసి పరిష్కరించవచ్చు.

- మొదడుకు ప్రశాంతతనివ్వము.

రాజకీయ నాయకునితో కలిసినప్పుడు ప్రశాంతతో వున్న యెడల, నీవు ఆశించిన దాని కన్నా ఎక్కువ నేర్చుకోగలవు.

రాజకీయ నాయకులు అనేక స్థాయిలలో, అనేక రకమైన సమస్యలను సంఘములో వారు నివృత్తి చేయగలరు.

- అభ్యాసము, సిద్ధాంతము రెండు తెలుసుకొనుము:-

రాజకీయ సామాన్య శాస్త్ర నిబంధనలను గూర్చి ఒకడు పుస్తకము ద్వారా తెలుసుకొనుటకు ప్రారంభించెను. అట్టి సిద్ధాంతములు, అనుభవజ్ఞులచే మనము తెలుసుకొనవచ్చును. అట్టివారు ప్రాథమిక రాజకీయము గూర్చి తెలుసుకొందురు, కుర్చీలో కూర్చోని అలవాటు ప్రకారము నేర్చుకొనవచ్చును.

కార్పొరేట్ ప్రపంచములో, రాజకీయ ప్రపంచములో గట్టిగా చాలా తేడాలున్నవి.

ఇదంతా శక్తి మరియు అధికారము మాత్రమే. ఈ రెండు ప్రజల మధ్య జరుగు బేరము. వాతావరణము సరిగ్గా లేనప్పుడు నీవు ఒంటరిగా ఎలా ప్రయాణము చేయుదువు.

128

మీకు మీరే నిరంతర జ్ఞాన బోధన చేసుకోండి



యజమాని, పని చేయువారి నైపుణ్యము చూసి, యోగ్యత కలిగిన వారికి పై పదవినియకుండుట కొన్ని సందర్భాలలో జరుగును.

కొద్ది మంది మాత్రము తెలుసు, యజమాని నీ ఎదుగుదలకు బాధ్యుడు కాదు. నీకు కావలసినది, అనుభవము. తెలివి తేటలు మన ఎదుగుదలకు నిరంతరముగా నేర్చుకొనుట అవసరము. అప్పుడు మాత్రమే, బయట ఉపయోగములు, ఇంక్రిమెంటులు, పై పదవులు, ఎక్కువ బాధ్యతలు వచ్చును.

ఇప్పుడు, ఎక్కువ మంది నమ్మకము ఏమంటే, పని మీద ఏకాగ్రత వలన

నేర్చుకొనుటకు ఎక్కువ సమయము కేటాయించుట లేదు. అటువంటప్పుడు తీరిక లేని జనులు క్రొత్త విషయాలు ఎలా నేర్చుకొనెదరు?

ఈ విషయము కౌటిల్యుడు మనకు ఎక్కడ సలహా యిచ్చాడంటే!

“రేయింబగళ్ళులో మిగిలిన సమయంలో అతను క్రొత్త విషయాలు తెలుసుకొనవచ్చును. ఏవైతే నేర్చుకున్నావో వాటితో సన్నిహితముగా వుండవచ్చును. నేర్చుకోని విషయాలు ఏమైనా వుంటే మళ్ళీ మళ్ళీ నేర్చుకొనవచ్చును.” (1. 5. 15)

కాలాన్ని వినియోగించుకోవడం చాలా చిన్న పని. సాయంకాలము మరియు రాత్రి వేళలు ఉపయోగించి, క్రొత్త విషయాలు తెలుసుకొనుము. వ్యర్థ రహితమైన యితర కార్యక్రమాలు, అనవసర పార్టీలకు వెళ్ళడము కంటే ఆ సమయాన్ని క్రొత్త విషయాలు తెలుసుకొనుటకు కేటాయించుము.

కార్యాలయములో కూడ ఎక్కువగా ఉదయం పూటనే ఎక్కువ పని ఒత్తిడి వుంటుంది. తరువాత అర్ధవంతముగా సత్ఫలితములనిచ్చు విధముగా ఉపయోగించవలెను.

ఈ సమయాన్ని నీవు నీపై అధికారుల నుంచి నీకు తెలియని విషయాలను గురించి అడిగి తెలుసుకొనుము.

మిగిలిన అర్ధపూట సమయాన్ని ఎలా వినియోగించుకోవాలో దానికి యిక్కడ కొన్ని సూచనలు యివ్వబడినవి.

- ఒక తరగతిలో చేరుము

ఈ రోజుల్లో ఆఫీసు సమయము ప్రకారము అనేక తరగతులు నిర్వహించుచున్నారు. సాయంకాల సమయములో ఎమ్.బి.ఎ. తరగతులు కూడ నిర్వహించుచున్నారు. నీవు నేర్చుకొను ఉద్దేశ్యముంటే సరిగ్గా కార్యాలయమును సరైన సమయానికి వదలి పెట్టుము.

- పుస్తకములు చదువుట

మంచి పుస్తకములు చదువుట అలవాటు చేసుకొనుము. ప్రత్యేకించి నగరాలలో మనవలె సత్ఫలితములనిచ్చునట్టి పనులు చేయుటకు సమయమును ఉపయోగించుము.

క్రోత్త విషయములు తెలుసుకొనుటకు మంచి పుస్తకములు ఎన్నుకొనుము. మ్యాగజైన్లు కాని వార్తా పత్రికలు గాని చదివి అనవసరంగా కాలాన్ని వృధా చేయకుండా. ఏదైన ఒక ఉద్దేశ్యముతో చదవండి.

- సరైన వ్యక్తులను కలవండి

ఒక విషయాన్ని గుర్తుంచుకోండి. ఒక వారంలో యిద్దరు క్రొత్త వ్యక్తులను కలవండి. నీకు తెలిసిన దానికంటే వారు వారి సొంత పనులలో గొప్ప అనుభవజ్ఞులుగా వుందురు. విధేయతతో వారి వద్దకు వెళ్ళి వారి విజయ రహస్యాన్ని తెలుసుకొనుము.

పై చెప్పినవన్ని పాటించిన యెడల నిస్సందేహముగా నీవు గొప్పవాడివి కాగలవు. నీవు పాత సామెతలను పాటించుము. సమయాన్ని (కాలాన్ని) మనము బాగా ఖర్చు చేయగలిగితే, ఆ కాలమే క్రొత్త విషయాలు తెలుసుకొనుటకు ఖర్చుపెడుతుంది.

129

ఆపత్కాల నిర్వహణ



ప్రమాదకరము ఎందుకు సంభవిస్తుంది. ఈ ప్రశ్నకు ఎవరు సమాధాన మిచ్చెదరంటే ప్రపంచములో మొట్టమొదటి నిర్వాహక వర్గ గురువు చాణక్యుడు.

“చెడు విధానముల వలన పుట్టుకతోనే పవిత్రమైన రాజ్యాంగ చట్టమునకు మానవుడు గురి కాగలడు.” (8. 1. 2)

కాబట్టి మనము రాష్ట్ర ప్రభుత్వములో చూసిన లేక పెద్ద కంపెనీలో చూసిన ఆపద అనేది ఈ రెండు కారణముల వలన వచ్చును. అది దురదృష్టము మరియు చెడు విధానము.

ప్రకృతి వైపరీత్యము వలన దురదృష్టవశాత్తు ఏమైన ఆపద జరిగిన అది మనము అదుపు చేయలేము. భూకంపములు, వరదలు, అడవుల దహనము మొదలగునవి ముందుగా వూహించవచ్చును కాని ఖచ్చితముగా అదుపు చేయలేము. పూర్తిగా నివారించలేము.

రెండవ రకమైన విపత్తు, మానవ తప్పిదము వలన జరుగును. అది ఏమనగా నిర్వాహక వర్గము సరిగా పనిచేయలేక పోవుట. యిటువంటి తప్పిదములను నివారించలేము, కాని వాటిని ఖచ్చితముగా సరి చేయవచ్చును.

“మనము అందులో ప్రవేశించుటకు ముందు, నిర్వాహక వర్గము ఎందుకు తప్పుడు దోషన పోతున్నదని మనలను మనము ప్రశ్నించుకోవలెను. చాణక్యని సమాధానము: - పరిపూర్ణమైన వ్యతిరేకత, పరోక్షముగా ఓటరు, దురలవాట్లకు లోనగుట, ఆపదను ఏర్పరుచును.” (8. 1. 3)

ప్రతి ఒక్కరిని విఫలముగా చూడుము.

- పరిపూర్ణమైన వ్యతిరేకత

సామాన్యముగా చూడుము, అంటే అంత గొప్ప మంచిదని భావము కాదు. అంటే

మేనేజరు తన పనిలో ప్రావీణ్యత లేదని భావము. దీనిని నివారించాలంటే తన సొంత పనిలో, ఈ నాటి నవీన పద్ధతిలో ఆధునికముగా అభివృద్ధి చెందవలెను, దానితో బాటు ఆధునిక సాంకేతిక పరిజ్ఞానముండవలెను.

- పరోక్షము

ఒక వ్యక్తి ఆఫీసుకు వరుసగా హాజరైన యెడల అతనికి ఆఫీసులో ఏమి జరుగుచున్నదో తెలియక పోవచ్చును. ఇంతకంటే అతను ఆ కార్యాలయము నుండి విరమించుటే మంచిది. తిరిగి పనిలో చేరేటప్పుడు అతనిపై చర్య తప్పని పరి. ఒకసారి నిలిచిన తర్వాత తక్షణం ఎలా పనిలో చేరాలో తెలుసుకోవలయును.

- పెద్ద లోపము

కొన్ని సందర్భాలలో తప్పుడు కార్య నిర్వాహక బృందము వలన కూడ ఆపదలో చిక్కుకొనును. వారి నాయకత్వమునకు సరియైన విద్యార్హతలుండవు. అతనికున్న శక్తి పరపతి వలన చెడు నిర్ణయము తీసుకొను వాడు నాయకుని ఎన్నుకొనును.

స్వతహాగా నాయకునికే అతని జాగ్రత్త వలన కొంచెం లోపముండును. ఎక్కువ ఒత్తిడి వలన అటువంటి వారు కూడ ఏమి చేయలేరు. చెడుగా ప్రవర్తించడము, యితరులను నిందించడము జరుగుచుండును.

- దురలవాట్లకు లోనగుట

మద్యము, స్త్రీ, సంపద యివి అధికారాన్ని చలాయించును. ఈ దురలవాట్లలో ఏది వున్నను నాయకునికి వినాశమునకు కారణమగును. చాణక్యుడు అర్థశాస్త్రములో ఏమి చెప్పెనో తెలుసా! ఎప్పుడైతే రాజు తన మనస్సును తన స్వాధీనములో వుంచుకోగలడో అప్పుడు యితరులను అతను అదుపు చేయగలడు.

- బాధ/వేదన

మన బాధ కారణముతో ఇతరులు బాధపడకూడదు. చాలా మంది జనులు అనవసరమైన, ఉపయోగములేని సమస్యలు సృష్టించి యితరులకు సమస్యలు తెచ్చిపెట్టెదరు. ఎవరైన ఒకరు మంచి అధికారములో వున్నప్పుడు, అతని అధికారమును దుర్వినియోగపరచక, యితరుల ప్రయోజనమునకు ఉపయోగించ వలెను. కార్యనిర్వాహక వర్గము అమోఘమైన విపత్తున పడకుండ మంచి సభ్యులను ఎన్నుకొనవలెను. పై చెప్పిన దురలవాట్లను లోనుకాని వారై యుండునట్లు చూడవలెను.

సరైన సమయము



ప్రతి విషయమునకు ఒక సమయముండును. ప్రతి సమయమునకు ఒక విషయముండును. చాణక్యునకు ఒక విషయముండును. చాణక్యుడు ఒక రూపాలంకారము చెప్పెను. స్వర్ణయుగముగా అర్థము చేసుకోమని చెప్పెను.

“ఎండాకాలములోనే (ఏనుగులను) పట్టుకోవచ్చును.” (2. 31. 12).

ఎవరైతే వ్యాపారము నిర్వహిస్తున్నారో వారికి ఈ చట్టము తెలుసును.

చాలా వ్యాపారములు ఋతువులను బట్టి జరుగును. అలాగే శెలవులలో విహారయాత్రలకు వచ్చువారు. ఆ సమయములో, మరల పన్నులు చెల్లించుటకు రసీదులు సమర్పించినప్పుడు ఎక్కువ జన సందోహముండును. అటువంటప్పుడు ఒక్కొక్క కాలమును బట్టి వ్యాపారములు ఆధారపడియుండును.

వ్యాపార మెళకువలను మనము అర్థము చేసుకోగలిగితే, ఆ వ్యాపార చక్రములో మంచి అవగాహన ఏర్పడును. అప్పుడు ఆట ఆడుటకు చాలా సులభముగా యుండును. వ్యాపారములో సరైన సమయము మనము ఎప్పుడు గుర్తించగలము? ఇక్కడ దానికి కొన్ని సూచనలు యివ్వబడినవి.

- ఆట ఆడుము

నీవు యెప్పుడైతే వ్యాపారము ప్రారంభించదలచుకున్నావో, ప్రారంభములో అనేక కారణములలో నీవు పట్టును సాధించుటకు చాలా కష్టపడవలెను. అప్పటికి నీవు క్షుణ్ణముగా ఆటలో అన్ని చట్టములు తెలుసుకొనని యెడల, మైదానమునకు వెళ్ళి మంచి పట్టుదలతో, వుత్సాహముతో ఆడుము. అప్పుడు నీకు సంపూర్ణ అవగాహనవచ్చును.

నీ బుట్టలో కూడ మార్పువచ్చును. పరిశ్రమలో అడుగుపెట్టిన తరువాత, తత్ఫలితముగా ప్రారంభదశకంటే, యిప్పుడు కొంచెము మెరుగు కనబడును.

- సీనియర్ల నుండి నేర్చుకొనుము

ప్రతి పరిశ్రమలో వ్యాపారస్తులు, నీ కన్న యెక్కువ అనుభవమును, అనేక ఆటలాడి గడించియుండురు. వారికి మంచి అనుభవముండును గనుక వారి నుంచి ఆశ్రయముపొంది వారి సలహాలను ఆలకించుము.

జ్ఞానపిత, గురువుగా మారుటకు ప్రయత్నించు వారు నీకు మార్గదర్శకులే కాక, కొన్ని తప్పులు చేయుటకు కూడ సమ్మతించెదరు. గురువు అనగా నీ ప్రయోగాలతో స్వచ్ఛతలో నీకు రక్షణనిచ్చువాడని అర్థము. అతనెప్పుడు నిన్ను ఓటమి చెందుటకు అనుమతించడు. అతనిని నమ్ముము. నీ ఉద్దేశ్యమంతా అతని వలె నీవు కావలెను. ఒక పెద్ద కార్పొరేట్ దిగ్గజము ఈ విధముగా చెప్పెను. నా జీవితంలో మంచి రోజు ఏదంటే, యెప్పుడైతే నేను గొప్ప గురువుల పాదాల చెంత కూర్చొని వారెలా వ్యాపార లావాదేవీలు నిర్వహిస్తున్నారో

గమనించినప్పుడు నాకు మంచిరోజు, ప్రతి కదలికను గమనించుము.

- సమయానికి చాలా ప్రధాన పాత్ర

నేర్చుకునే ప్రారంభదశలో, నీవు పెద్ద యుద్ధమునకు సిద్ధము కావలెను. యుద్ధములో కాని, జీవితములో కాని సమయానికి చాలా ప్రధాన పాత్ర. పూర్తి బాధ్యత నీదైనప్పుడు, ఒక్క తప్పును కూడ అనుమతించక నీవే కాక సంస్థ మొత్తము బాధ్యత వహించవలసి యుండును.

ఒక క్రొత్త ఉత్పత్తిని మార్కెట్టులో ప్రారంభించుటకు ముందు ప్రతి కదలికను వ్యూహాత్మకముగా ఆలోచించి చేయవలెను. ఒక నాయకుడుగా నీవు పూర్తిగా అందులో నీ ప్రమేయము చాలా అవసరము. ప్రతి దశలో అంచనావేయుట, అమలుపరచుటకు సలహాదారునిగా వుండవలెను.

వ్యాపారమంతా, మనమే మంచి సమయము, మంచి అవకాశమును తయారు చేసుకొనవలెను. ఒకటిగా మాత్రము గుర్తుంచుకొనుము. అదృష్టము వచ్చి నీ ఇంటి తలుపులు తట్టినప్పుడు, మనము లోపల నిద్రిస్తూ వుండకూడదు.

131

సంఘటిత వ్యాపార సాంఘిక బాధ్యత



ఈనాటి వ్యాపార ప్రపంచములో సంఘటిత సాంఘిక బాధ్యత యొక్క ఉద్దేశ్యము అందరికీ తెలిసినదే. ఆదాయమును పంచు హక్కుకాకుండా, సంఘమునకు లెక్కల వివరము చెప్పు అవసరము కూడ యున్నది.

అనేకమంది సి.ఆర్.ఎస్.లు, కొత్తగా వూహించినదే, ఆలోచించినదే అని అనుకుంటారు. ఎలాగైనా మన దేశములో, కొన్ని వేల సంవత్సరముల వరకు సి.ఆర్.ఎస్.లు, అభ్యాసము చేయుచున్నారు. కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రములో కూడ యీ విషయము చెప్పియున్నాడు.

అతను చాలా విధముగా విశీలీకరించియున్నాడు. సంఘము యొక్క బాగోగులు

చూచుట ప్రభుత్వము యొక్క బాధ్యత. ఈ బాధ్యతల నుండి వ్యాపార సంస్థలు కూడ దూరముగా వుండకూడదు.

ఈ విషయాన్ని వుద్దేశిస్తూ చాణక్యుడు ఈ విధముగా వ్రాసి యున్నాడు.

“ఎవరికైతే బంధుత్వాలుండవో వారు తప్పని సరిగా దీనిని పాటించవలెను.”
(1. 12. 1).

ఈ ఉద్దేశ్యాలను వ్యాపారము చేయువారు ఎలా పాటించగలరు? దానికి కొన్ని సూచనలు యివ్వబడినవి.

- బాధ్యత తీసుకొనుట

డాక్టర్ యం.బి. ఆత్రేయ, ప్రసిద్ధిగాంచిన నిర్వాహక గురువు ఒకసారి ఈ విధముగా చెప్పెను.

మనము ఎప్పుడైతే సి.ఆర్.ఎస్ నుండి పి.ఆర్.ఎస్ కు ఎదగాలనుకున్నామో ప్రతి ఒక్కరు కూడ తమ వంతు పాత్రను నిర్వహించి తన చుట్టు ప్రపంచాన్ని అభివృద్ధి చెందుటకు తోడ్పడవలెను. అందుకొరకు నీవు చేయవలసినది చాలా పనులున్నవి. ఎవరికైనా శిక్షణనిచ్చుట, చెట్టును నాటుట, కళాకారునికి అండగానుండుట, పరిసర ప్రాంతమును శుభ్రపరచుట మొదలగునవి

- చందాలిచ్చుట

నాస్-గెజిటడ్ ఉద్యోగుల ప్రణాళికలో నిధియుండును. ఆ విధముగా వుండుట మంచిది. నీవు కూడ దానిని నిల్వ చేయవచ్చును. ఆసక్తి కలవారి నుండి నీవు నిధిని వసూలు చేయుము. ప్రతి నెల నీవు వసూలు చేసిన సంస్థలో నీకు మంచి పటుత్వము కలుగును. అక్కడ చాల నిధులు అవసరమైన సాంఘిక సంస్థలున్నవి. ఇంటర్ నెట్ ద్వారా దానిని తెలుసుకొనుము. అధికార పూర్వమైన పరిశీలన జరిగిన మీదటనే డబ్బును యిచ్చుట గుర్తుంచుకొనుము.

- సమయము తీసుకొనుము

నీవు కొంచెము సమయము తీసుకొనుము. మనలో చాలా మంది చెబుతుంటారు. నాకు సమయమే చాలదని, చాలా తీరిక లేక ఉన్నానంటారు. మెదడును అదుపులో వుంచుకొనుట చాలా ముఖ్యము. వారంలో ఒకరోజు యితరులకు ఏమైనా చేయాలనుకొనుము.

- ఇతరులను నిరుత్సాహపరచకుము

ఎట్టి పరిస్థితులలోను నీవు తక్కువగా అంచనా వేయుటకు ప్రయత్నించవద్దు.

ఇతరుల సమస్యలు తీర్చుటకు నాయకులను సృష్టించియున్నారు. దానికి వారేదో పరిష్కారము చూపెదరు. అప్పుడు మాత్రమే వారు పరిష్కారము చేయుదురు.

నిజముగా యింకొక ముఖ్యమైన విషయమేమంటే ఒకరిని యితరుల కొరకు మంచి పనులు చేయునప్పుడు నిరుత్సాహపరచకూడదు.

ఒక కంపెనీ అధ్యక్షుడు వికలాంగ పిల్లలకు మిలియను డాలర్ల ధనమును దానము చేయుటకు నిర్ణయించుకొనెను. సభ్యుల సమావేశములో అంత దానము చేయుట యోగ్యమేనా అని అడిగెను. దానికి అతడు ఈ విధముగా సమాధానమిచ్చెను. నిజమే, యోగ్యమే, అందులో నీ పిల్లలు ఎవరైనావుంటే ఆలోచించుము.

132

స్థిరమైన సంస్థ



ప్రతి ఒక్కరి ఉద్దేశ్యమేమంటే వారి సంస్థను అభివృద్ధి చేసుకొనుట. ఎక్కువ ప్రణాళికలు పొందుట, ఎక్కువ అమ్మకపు ఉత్తర్వులు పొందుట, టర్నోవర్ను పెంచుట, ఎక్కువమందికి ఉద్యోగర్హత కలిగించుట మొదలగునవి వ్యాపార ప్రముఖులకుండవలసిన ప్రాధాన్యతలు.

అయితే ముందు మనము పెద్ద పురోగమనము చేయుటకు ముందు మనము ముందుగా నిర్ణయించుకోవలసినదేమంటే పునాది గట్టిగా వున్నదా, అందులో మనము స్థిరముగా వుండగలమా అనేది నిర్ణయించుకోవలెను.

చాణక్యుడు ఈ విధముగా చెప్పెను.

“ఈ క్రింది విధానములు అభివృద్ధి చెందుట లేక క్షీణించుట చేయదలచిన పని చట్టము చేయుట వలన స్థిరత్వమును ఏర్పరచును.” (7.1.28)

ఏదైతే సాధించామో, అది పోగొట్టకూడదు. కంపెనీలు కూడ తెలుసుకొని ముందుకు వచ్చి, మార్కెట్టులో విజయమును సాధించును.

అతిథులను గాని లేక సన్నిహితులనుగాని నీవు ఇంటికి ఆహ్వానించినప్పుడు నీ ఇంటిని ఒక పద్ధతిలో వుంచుకోవలెను.

- ఆర్థిక స్థిరత్వము

డబ్బును పుష్కలముగా సంస్థలో ఖర్చుచేయుట సర్వ సాధారణము. బాకీలు తగ్గించుకోవలెను. ఖాతాదారుల వద్ద రావలసిన డబ్బును సకాలములో రాబట్టవలెను. మంచి బ్యాంకు మరియు లెక్కల విధానము ఒక చోట వుంచవలెను. ఆర్థిక సలహాదారు ఎప్పుడు కూడ నివేదికల మీద ఒక కన్నువేసి వుంచవలెను.

- ప్రజల స్థిరత్వము

ఒక కంపెనీకి ఎక్కువ ఆర్డర్లు వస్తున్నాయి, కాని ఏమీ లాభము, ఉద్యోగస్తులు మాత్రము ఉద్యోగములు బదిలీ అవుతున్నారు. వారు స్థిరత్వమును ఖాయ పరచుకొనవలెను. హెచ్.ఆర్ పెద్దలు కొత్తగా వుద్యోగములోనికి తీసుకొనునప్పుడు యిది వారికి పెద్ద సవాలు, పని చేస్తున్నవారు వేరే చోటుకు బదిలీ కాకుండా చూడవలెను. ఒక బక్కెట్టు నిండా నీళ్ళు నింపునప్పుడు ఆ బక్కెట్టుకు రంధ్రము లేకుండా చూడవలెను.

- స్థిరత్వమును నేర్చుకొనుము

తెలివిగల వారు పని చేయుచున్న ప్రపంచమిది. ప్రతి ఒక్కరికి నిలకడగా తెలివిని కాపాడుకొనుట ముఖ్యము. నిరంతర మార్పులు, పైకి ఎదగడము యివ్వన్నీ పెద్దపెద్ద కంపెనీల విజయ రహస్యములు. ఎప్పుడైతే ఒకడు యివ్వన్నీ నాకు తెలుసనుకుంటాడో అప్పుడే అతనికి క్షీణ దశ ప్రారంభించినట్లు. నీస్వంత అనుభవముపై యితరుల వద్ద

నేర్చుకొనుము.

- చూపు స్థిరత్వము

పై చెప్పబడినవన్నియు చూపు స్థిరత్వమునకు చాలా ముఖ్యము. ముందుగా ఎవరైనా ఒక సంస్థ స్థాపించదలచుకుంటే అతనికి స్పష్టమైన చూపు చాలా ముఖ్యము. కంపెనీ యొక్క ఉద్దేశ్యము లాభాలు ఆర్జించడమే. భవిష్యత్తు అంధకారములో పోతుంది. నాయకుని చూపు ప్రతి ఉద్యోగికి తెలియజేసి ప్రభావితము చేసి కష్టపడి పనిచేయించుట చాలా ముఖ్యము. సంస్థ ఎదుగుదలకు ప్రభావితమే ఆధారము.

నీవు ఎప్పుడు కూడ దీర్ఘకాలమును గూర్చియే గుర్తించుకొనుము. భారతీయ మత గ్రంథములో దీనిని గురించి రెండు పదములు చెప్పబడినవి.

ప్రేయాస్ మంచి మార్గము, ఇది ప్రారంభ దశలో చాలా కష్టముగానుండును. ఐతే ఎవడైతే దీనిని ఎన్నుకుంటాడో చివరకు అతను విజయమును సాధించును.

ప్రేయాస్ - చెడు మార్గము, మొదట చాలా మంచిగా అనిపించినా, చివరకు అది మనలను నాశనము చేయును. కాబట్టి లోతుగా ఆలోచించి మంచి మార్గమును ఎన్నుకొని, ఆ బాటను నడుపుము.

133

క్రోత్త ప్రాంతాలలో పనిచేయుట



ఎదుగుదలను విస్తరింపజేయుట అందరికి చెందిన విషయము అది చాలా అవసరము. మనుష్యులు కాని, కార్పొరేట్ సంస్థలు కాని ఎదుగుదలను కోరుకొనును. కంపెనీలు క్రొత్త ఉత్పత్తులను ప్రవేశపెట్టి, క్రొత్తగా బజారులోనికి అన్వేషించి వ్యాపారాభివృద్ధికి ప్రయత్నించును. ఐతే ఎప్పుడైతే కంపెనీ క్రొత్త ప్రాంతంలో వ్యాపారాన్ని విస్తరింపజేయాలనుకున్నాడో, మొదటగా ఆ ప్రాంతానికి అతని మనుష్యులను పంపవలెను. క్రొత్త విషయాలు తెలుసుకొనుటకు మనము మనుషులను పంపినప్పుడు, చాణక్యుడు చెప్పిన సలహాయేమంటే, సరిగా వారు అన్వేషించకున్నచో పూర్తి బాధ్యత మనము తీసుకోవలెనని చెప్పెను.

“కొత్త తీర్మానములతో అనగా, ధాన్యము, పశుసంపద, ధనము లేక ఇతరములైన వస్తువులతో అతనికి తీర్మానము చేయవచ్చును.” (5. 2. 4).

ఎప్పుడైతే కంపెనీ కొత్త ప్రాంతం మీద కన్నేసిందో, నమ్మకమైన సీనియర్లను కొంతకాలము వరకు అక్కడకు పంపవలెను. వారి భద్రత మరియు ఖర్చులను ఖాయపరచుము. నాయకుడు ఎంతకాలము చేయగలడు?

- పరిశోధన బాగా జరుపుము

ఎప్పుడైతే కంపెనీ విస్తరింపజేయాలనుకున్నారో, కొత్త మార్కెట్టు, వేరొక కంపెనీని పొందుట, సన్నిహితులతో వ్యూహాత్మకముగా మెలగుట యిటువంటి పరిశోధనలు చాలా చేయవలసి యుండును. పారిశ్రామిక నివేదికలను చదవడము, సమాచారము తెలుసుకోవడము చాలా ముఖ్యము. స్థానికులతో కలిసి మాట్లాడిన కొన్ని విషయాలు తెలియును.. కంపెనీ విస్తరణకు యిది ప్రాథమిక పునాది.

- దారి చూపు బృందాన్ని పంపుము

నీ కార్యనిర్వాహక వర్గములో ఒకరిని గాని, ఎక్కువ మంది సీనియరు సభ్యులను గాని సమాచార సేకరణకు ఆ ప్రాంతమునకు పంపుము. సేకరించిన సమాచారము సరిచూచుకొనుట చాలా ముఖ్యము. అనేక మందిని, అనేక రకాలుగా మనము కలవవలసి యుండును. ఆ ప్రాంతపు కట్టుబాట్లను మనము తెలుసుకొనవలెను. నీ చెవులు, కళ్ళు, మాత్రమే ముఖ్యమైన ఆయుధాలు, పత్రాల్ని తెప్పించి చదువుకొన్న తర్వాత దానిని నీవు మాత్రము సంస్థకు సమర్పించుము

- ఘట్టముల ప్రకారము అంచనావేయుము

సాహసము చేస్తే ఆదాయము వస్తుందనుకుంటే ఘట్టముల ప్రకారము నడుపుము. భారతదేశములో అనేక రకములైన బహుళార్థ కంపెనీలు ఎలా ప్రవేశించాయో ఎప్పుడైనా గమనించావా? సాధారణముగా ఒక వ్యక్తి, ముందుగా వెళ్ళి ఒక సంవత్సరము లేక రెండు సంవత్సరములు అక్కడే వుండును.

ఆ ఘట్టములో చాణక్యుని సలహా ఏమనగా! సంస్థే, జీవన విధానమునకు కావలసిన

ఖర్చునంతయు భరించి, భద్రతను ఏర్పరచవలెను. కొన్ని కంపెనీలైతే కుటుంబ సమేతముగా వారి ప్రతినిధులతో వారి పిల్లల చదువులు, బాగోగులు, శెలవులు, వినోద కార్యక్రమాలు కొరకు వెళ్ళెదరు.

- పూర్తిగా పనిలో నిమగ్నులు కావలయును

ఒకటి, రెండు సంవత్సరముల అనుభవము పొందిన తర్వాత కొత్త ప్రాంతముపై అతనికి కొంచెం పట్టు వస్తుంది. అప్పుడు పూర్తిగా పనిలో నిమగ్నమైతే విజయాన్ని సాధించవచ్చు. కొత్త ప్రదేశములో విజయం సాధించడము కాదు. ఆ విషయము గుర్తుంచుకో. కంపెనీకి ఒక సాంఘిక బాధ్యత. కేవలము లాభాలు ఆర్జించడమే కాదు, నీవు కూడ ఆ ప్రదేశములకు వెళ్ళుటకు సహాయపడవలెను.

చిన్నయ సంస్థలో, స్వామి ఈశ్వరానందాజీ ఈ విధముగా చెప్పెను.

విజయం సాధించడం అంటే చంపడం కాదు. కొత్తగా వెళ్ళిన ప్రదేశములో వాళ్ళ హృదయాలలో స్థానము సంపాదించడమని చెప్పెను.

134

గూఢాచార నిర్వాహకము



మన ప్రాచీన భారతీయ ఆచార్య నిర్వాహక వర్గము పుస్తకములో కొన్ని మూల సూత్రములు చెప్పబడినవి. అది ఎప్పుడు చాలా లోతైన విషయములు. ఆ కారణము వలనే పరిక్షా సమయములో బ్రతికియున్నది. ఈ నాటికి కూడ చదువరులు, ఈ నాటి ఆధునిక ప్రపంచములో పాత పుస్తకములపై ప్రశ్నలు వేయుదురు.

అవి చాలా ఉదాత్తమైన కంపెనీలు:

కార్పొరేట్ సంస్థలలో నేర్చుకొనునప్పుడు, వ్యూహాత్మక నిర్వాహక వర్గములో అనేకమంది డైరెక్టర్లు, సి.ఇ.ఓ మరియు అధ్యక్షులచేత ఈ ప్రశ్నలు అడుగబడినవి. చాణక్యని అర్థశాస్త్రములో (పుస్తకము) ప్రత్యేకత ఏమిటి? ఇప్పటి ఆధునిక ప్రపంచమునకు అనుగుణముగా అవి వున్నాయా? అని అడిగెను.

ఇప్పుడు అది చాలా ముఖ్యమైన ప్రశ్న, అందరు ఆ పుస్తకాన్ని చదివి అందులోని ముత్యాలలాంటి తెలివిని ఏర్పరచుకోవలెను.

ఇక్కడ రెండు గట్టి కారణాలున్నవి, అవి కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రమునకు ఒక మహా కావ్యము, చాణక్యునిది ఒక మరువలేని పురాణము.

- “అన్నేక్షి”

కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రము అన్ని మంచి లక్షణములు తర్క శాస్త్రము గల మంచి పుస్తకము. ఈ పుస్తకము చదువుటకు ముందు రాజులు, రాజకీయములో మంచి పరిజ్ఞానము సంపాదించుటకు శిక్షణకు పునాది వేయుదురు. దీని ద్వారా వారు రాజకీయ పరిజ్ఞానము సంపాదించుకుందురు. చాణక్యుడు, అర్థశాస్త్రములో ఒక సలహా యిచ్చెను. ఒక విద్యార్థి, ఒక గురువు కాదలచుకుంటే, అన్నేక్షి అను పుస్తకమును చదువవలెను. సాంస్కృతిక పారిభాషిక పదములు అనువాదము చేయుట చాలా కష్టము. ఆంగ్లములో చాలా దగ్గర పదము తర్కము. కావున చాణక్యుడు విద్యార్థుల యొక్క సామర్థ్యమును తర్కముగా ఆలోచించి ముందు అభివృద్ధికి పాటుపడవలెను.

అన్నేక్షి అనేది ఒక మంచి శ్రద్ధ గల విషయము. కాని యిప్పటి తరానికి చాలా కష్టముగా తెలియును. అది తర్కము యొక్క కలయిక, యిది తర్కము యొక్క మిశ్రమము. ప్రకృతలమునకు, ప్రత్యామ్నాయము, విశ్లేషణ జరుపుము.

వైజ్ఞానికముగా ఆలోచించుట. అది మానవుని మేధస్సును పెంపొందించును. వ్యూహాత్మక నిర్ణయముగా మార్చును.

అర్థశాస్త్రమును మేనేజ్మెంట్ తెలివిగల పుస్తకము. ఒకసారి సామర్థ్యమును తెలివి తేటలను పదునుపెట్టి, ఎక్కువ బాధ్యతలను నడిపించవచ్చును.

- మత సంబంధమైన సంస్థ

అర్థశాస్త్రములో రెండవ బలమైన కారణము, నాయకుల మనోభావాలు, లోతుగా నాటుకుని పోవుట.

ఎందుకు? చివరకు, నాయకులు శక్తి గల, శక్తివంతమైన మనుజులతో మెలుగుదురు.

అధికారము దుర్వినియోగమును నివారించుట, వేదములు, వేదాంత పుస్తకములు చదువమని చాణక్యుడు సలహా యిచ్చెను. విలువ గల నాయకులుగా చేయుటకు అతను ప్రయత్నించును. నిస్వార్థముగల నాయకుడు మాత్రమే యితరులకు సేవ చేయగలడు.

ఎప్పుడు గుర్తుంచుకొనుము, ప్రతి ఒక్కరు యేదో ఒక విధంగా తెలివిగల కానుకను కలిగియుందురు. తెలివిగా నడుచుకొనుట చాలా కష్టము. ప్రతి ఒక్కరు ఉత్సాహవంతులుగా వుండరు. కాని నాయకులు అరుదుగా తర్కముగా ఆలోచించి నిర్ణయము తీసుకొందురు. కార్యనిర్వాహక వర్గము యొక్క పుస్తకముద్వారా శాశ్వతమైన హామిని అర్థశాస్త్రములో చెప్పబడెను.

135

సంస్థ యొక్క ప్రణాళిక



క్యాలెండరు కొనుక్కోవడమనేది మానవ చరిత్రలో అతని అభివృద్ధికి ఒక సూచిక. అది అనేక రకములుగా నడిచిన కాలము. మిగతా విషయాలకు మనకు సహాయపడుతున్నది. ప్రస్తుత పరిస్థితిని ముందు జరుగబోవునది, వూహించినది భవిష్యత్తుకు ప్రణాళిక వేయుటకు.

తారీఖు తెలియకుంటే ఒక రోజైనా గడవగలమా, చివరకు సమయము తెలియకపోయిన వుండగలము, మనము మాత్రమే గందరగోళములో పడక, మన చుట్టు వున్నవారందరు గందరగోళములో పడుదురు.

మన జీవితంలో క్యాలెండరు, సమయమును పాటించుట ఈ రెండు చాలా ముఖ్యమైన సాధనములు.

చాణక్యుడు కూడా సమయాన్ని పాటించుటకు క్యాలెండరును ఉపయోగించెడి వాడు.

“ఒక సంవత్సరము, ఒక నెల, పక్షం రోజులు, ఒకరోజు, ఒక ఉదయము, మూడవ మరియు ఏడవ పక్షం రోజులు, వర్షాకాలము, వసంతఋతువు, ఎండాకాలము.”
(2. 6. 12)

పై చెప్పిన దానిలో ప్రణాళిక చేయుటకు సరైన కారణముండును. వీటిలో కొన్ని సంస్థ

నిర్వాహకమునకు ఈ రోజుల్లో మంచివిగా వుండును.

- వార్షిక ప్రణాళిక

ఇక్కడ రోడ్డు మార్గము ద్వారా ఒక సంవత్సర కాలమునకు సూచనలు తయారు చేసియున్నారు. వ్యూహాత్మక విధానాల ద్వారా అవి సాధించుటకు కారణమగును.

సాధారణముగా వార్షిక సమావేశములు వారు సాధించిన లక్ష్యాలను వివరించుటకు నిర్వహించుదురు.

ఒకవేళ అవసరమైనచో క్రొత్త బృందమును ఏర్పాటు చేయుట. క్రొత్త వారిని ఉద్యోగములో చేర్చుకొనుట మొదలగునవి వారితో కలిసి నిర్ణయించవచ్చును. కూడ గడిచిన సంవత్సరపు పనిని, స్థాకును చూసి ఎ.జి.ఎమ్లు సహాయపడుదురు.

- ప్రణాళిక కాలము

ప్రతి దానికి ఒక ఋతువుంటుంది. ప్రతి విషయానికి ఒక ఋతువుంటుంది. ఇది ప్రకృతి చట్టము. ఒకసారి మనము అర్థము చేసుకున్నట్లయితే, ఎక్కువ, తక్కువల అంచనా వేయుట చాలా సులభము.

ఒక రైతు విత్తనాలు చల్లిన తర్వాత దాని ప్రతి ఫలమును, ఎంత ఉత్పత్తి అవుతుందో తెలుసుకొనలేడు. అతను చేయవలసిన విధులు చేసిన తర్వాత ఓపికగా మంచి ఋతువు కొరకు అతను ఎదురుచూడవలెను.

వ్యాపారంలో కూడ ఋతువులున్నవి. వ్యాపారస్తులు దీర్ఘకాలిక ప్రణాళికను తయారు చేసుకొందుకు. ఉ దాహరణకు భారతదేశములో పండగ సమయములో ఎక్కువగా కొనుగోలు చేయుదురు.

దీపావళిని పరిగణలోనికి తీసుకొనుము. ప్రతి ఒక్కరు పండుగలలో చివరి వారము మార్కెట్టులో అమ్మకమును ఎక్కువ చేయుదురు.

- ప్రణాళిక - విశ్రాంతి

ఒకడు సంవత్సరమంత పని చేసిన తర్వాత, విశ్రాంతి తీసుకొనుట తప్పని సరి, అప్పుడే మనము తప్పని సరిగా పని చేయగలము. ఏ సంస్థలోనైనా విశ్రాంతి కొరకు సరైన ప్రణాళికను చాణక్యుడు సలహా ఇచ్చెను. నాకు తెలిసి చాలా కంపెనీలలో సంవత్సర ప్రారంభంలోనే, సంవత్సరిక శెలవులు ఎలా తీసుకోవాలో ప్రణాళిక వేసుకొందురు.

చాలా యూరోపియన్ కంపెనీలలో తప్పని సరిగా సంవత్సరమునకు, ఒక నెల నెలవు తీసుకుందురు. ఆ శెలవులలో వారు మరల శక్తిని పుంజుకుందురు (5సం॥, 10సం॥ లేక 25సం॥ పథకము). తక్కువ కాల ప్రణాళిక (నెలకు, వారమునకు).

పెద్ద నిర్వాహక సంస్థలు, పెద్ద పనులు చేయువారిపై దృష్టి యుంచెదరు. వాటితో పాటు వారితో కలిసిన కాల నిబంధన పని కూడ భవిష్యత్తు ప్రణాళికను నిర్ణయిస్తుంది.

136

మంచిది - చాల మంచిది



గొప్పగా ఆలోచించువాడు ఒకసారి ఈ విధముగా చెప్పెను. నేను ఏదైన క్రొత్త విషయము సృష్టించినట్లయితే, దానిని గూర్చి నేను క్షణముగా చదివి నేను తయారు చేసిన వస్తువు బాగుండునట్లు చేసెదను. 2400 సంవత్సరములకు పూర్వము చాణక్యుడు ఈ చట్టము చేసెను.

కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రము ఈ విధముగా చెప్పెను.

“కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రములో ఒక రచన రాజకీయ విజ్ఞానము, రాజకీయ పరిశీలకులచే తయారు చేయబడి, పురాతన కాల ఉపాధ్యాయులచే వ్రాయబడి భూమిమీద భద్రపరచబడినది.” (1.1.1)

చాణక్యుడు అర్థశాస్త్రము వ్రాయుటకు ముందు 14 ఇతర అర్థశాస్త్రములున్నవి. అది నీకు తెలుసా? గురువులు, గడచిన దానికి భయపడకుండ మార్పును అంగీకరించి యితరుల ద్వారా నేర్చుకొనుట తెలుసుకోవడము చాణక్యుడు చెప్పి యున్నాడు.

దాని కొన్ని ఖచ్చితమైన అడుగులు వేసి యిది చేయవలెను.

- నీవు ఏమి సాధించాలనుకుంటున్నావు?

మొదట మనము చేరవలసినన గమ్యము సరిగ్గా వుండవలెను. అప్పుడు యుద్ధంలో సగం గెలిచినట్లు, రతన్ టాటా ఈ విధముగా చెప్పెను. ఒక లక్ష రూపాయలలో కారు తెచ్చెను. అది మంచి స్వచ్ఛత కలిగి యుండును. దానిని అందరు పాటించెదరు. నీవు ఒక వేళ వ్యాపారస్తుడవైతే, ఉత్పత్తిని గూర్చి ఆలోచించు, అలాగే వాటి సేవలను గురించి తెలుసుకో. ఒకవేళ క్రీడాకారుడవైతే గెలిచిన తర్వాత ఎక్కడ, ఎప్పుడు ఎటువంటి పతకము కావాలి? గాంధీజీ సూక్తులు గుర్తుంచుకో - ఉద్దేశ్యాన్ని తెలుసుకో, తరువాత ముందుకు వెళ్ళుము.

- నీవు ఏ విధముగా చేయగలవు?

లక్ష్యాన్ని నిర్ణయించిన తక్షణమే నీవు ప్రయాణాన్ని ప్రారంభించుము. ఎలా? చాణక్యుడు చెప్పియున్నాడు. అందులో నుంచి మనమందరము తెలుసుకొని యున్నాము. కొంచెం పరిశోధించుము. అనుభవజ్ఞులైన వారి పుస్తకములను చదువుము. మరల ఆ చక్రాన్ని నీవు ఎందుకు కనుగొనాలనుకుంటున్నావు. నీవు వృద్ధి చేసుకో. బాగా నేర్చుకుని గొప్పవాడివి కమ్ము. నీవు ఈతగాడివైతే ఒలింపిక్ క్రీడల్లో గెలిచి పతకాన్ని సాధించుము. ప్రపంచ గజ ఈతగాళ్ళ దగ్గర ఈత నేర్చుకొనుము. దీని వలన నీవు తొందరగా లక్ష్యాన్ని సాధించగలవు.

- ఎప్పుడు నీవు పూర్తి చేయగలవు

ఇప్పుడు నీవు బాగా నేర్చుకొనుటకు ఒక పరిధిని ఏర్పాటు చేసుకొనేది. నీవు ఎప్పుడు నీ లక్ష్యాన్ని చేరుకుంటావో కాలాన్ని నిర్ణయించుము. నీ చదువును, నేర్పరితనాన్ని విజయపథం వైపు నడిపించుము. ఆ పరిధి నీకు ఎక్కువ తొందరగా సహాయపడగలదు. అమెరికా అధ్యక్షుడు మొదట ఈ విధముగా ప్రకటించినాడు. మానవుడు చంద్రమండలంలో అడుగు పెట్టి ఆ తర్వాత కొన్ని రోజుల తర్వాత తిరిగి వచ్చెను. అదే ఖచ్చితమైన పరిధి. శాస్త్రవేత్తలు, దానిని సాధించారు. చాణక్యుడు కూడ అదే బాటలోనే నడిచెను.

ఆ కారణము వలె అర్థశాస్త్రము మరణములేని పుస్తకముగా నిలిచినది.

ఇప్పుడు నీ వంతు, ఏదైనా ఒకటి సృష్టించి మరణము లేనిదిగా చూడుము.

137

కాల నిర్వహణ



మనమందరము యిప్పుడు స్వీడు యుగములో ఎక్కువ అవసరాలు, మంచి సమయము మరియు కార్యనిర్వాహక వర్గములో వున్నాము. ఐతే ఎల్లప్పుడు ఒకడు చాణక్యని శతాబ్దము కాలము నాటి అర్థశాస్త్రము నుండి నేర్చుకొనెను. అతని వలన, బుద్ధితో మనము ఏమి చేయదలచుకున్నామో అది గొప్ప సూచన, నిర్వహణలో సమయము పాటించుటకు వుపయోగపడును.

చాణక్యడు ఈ విధముగా చెప్పెను.

“(పశువులలో ఉన్నతాధికారి) ఎన్ని జంతువులున్నాయో గుర్తుంచుకొనుము.”
(2.29.15).

గుర్తుపట్టుట అనేది తెలిసి ఉండాలి, లేదా, బాధ్యతను యోచించాలి. వాళ్ళను కట్టుబాటులో వుంచుకోవాలి. అందుచేత ఈ విషయములలో చాణక్యడు ఇది చెప్పియున్నారు. ఇచ్చిన సమయములో, పశువుల శాఖ యొక్క హెడ్ ఎన్ని పశువులు ప్రజలు వాడుటకు యిచ్చినది తప్పకుండా తెలుసుకొనవలయును.

మనము కూడ కవిత్వమును ఉపయోగించి మనరోజు అలవాట్లకు మార్గదర్శకుడుగా వుండవలె.

- లక్ష్యమును నీవు అర్థము చేసుకో

మొదటి అడుగు, మనము ఎక్కడికి చేరుకోవాల అనేది నిర్వాహక వర్గము తెలుసుకోవాలి. అది ఎప్పుడు, చాలామంది మనము చర్చించే విషయమును తెలియకుండగానే నడుపుతాము. లేదా, స్పష్టమైన అభిప్రాయము ఎల్లప్పుడు నీకు నీవే ప్రశ్నించుకోవాలి. నేను ఎందుకు చేస్తున్నాను? నేను ఊహించునట్లు చేయాలా? ఈ పని చేసినందువల్ల నాకు ఏమి ఫలితము వస్తుంది?

మనలో చాలామందికి మన ఉద్యోగము ఉనికి తెలియదు. ఒకవేళ ఇది నిజము కాకపోతే, నీవు యజమానిని అడగవచ్చు. అతను ఊహించినది స్పష్టము చేసుకొనవచ్చును. నీవు చేయవలసినది ఒక లిస్టు తయారుచేసుకో - శాఖ యొక్క పెద్ద టీము లీడరు చేయవలసిన ముఖ్య అధికారి, తల్లిదండ్రులు, పిల్లలు మొదలగునవి. ఆతర్వాత ఒక్క పనిని అర్థము చేసుకొనవలయును. నీయొక్క బాధ్యతను, ప్రతి పాత్రకు బాధ్యతలను గుర్తుంచుకో, దానికి ప్రాధాన్యతనివ్వము.

- ప్రతి విషయము గుర్తుపెట్టుకొనుము

దినసరి పని మధ్యలో వున్నప్పుడు అనేకరకములైన ఆటంకములు కలుగును. ఇతరులు బయటనుంచి అనేక రకములైన ఆటంకములు కలుగజేయుదురు. ఫోన్ కాల్స్, ఏదో ఒక కొత్త ఆలోచన, ఏదైనా బిల్లు కట్టుటకు మరచుట, ఇవి సాధారణమైన ఆటంకములు. మనము చేయు పనికి యివి ఆటంకములు కలుగజేయును.

అటువంటి సమయములో, నీవు యేమి చేయాలనుకున్నావో అన్నియు ఒక తెల్ల కాగితములో గాని, మొబైల్ ఫోన్ లోగాని, కంప్యూటర్ లోగాని భద్రపరచవలెను. అప్పుడు నీవు మరువలేవు. నీ మనస్సు ప్రశాంతముగా నుండును. ఆవిధముగా నీవు వ్రాసుకున్న తర్వాత యే పనిని ముందు చేయాలో ప్రాధాన్యతనచ్చి ఆ పనిని పూర్తిచేయుము.

- నీవు కోరుకున్నవి ఎప్పుడు తనిఖీ చేయవలెను

నీకు విశ్రాంతి సమయమున్నప్పుడు, నీవు తయారుచేసిన లిస్టును అన్ని సమయములలో చూస్తూ వుండవలయును. ఒకసారి ఎక్కువ పనిలో ఉన్న మేనేజరు యిట్లు చెప్పినాడు. “ప్రతిరోజు నేను నా లిస్టును కనీసం డజన్ సార్లు చూస్తాను. అది నేను చేయవలసిన పనిని ఎప్పుడు జ్ఞాపకము వుంచుకుంటాను. తర్వాత అదే సమయములో నా బిజీ సమయములో అమర్చుకుంటాను.”

ఆ సమయములో నా పనిని పూర్తిచేస్తాను. దానికి సంబంధించిన పైలులో లేదా ఫోల్డర్ లో వ్రాసి వుంచుకుంటాను. ఇది చాలా ఉపయోగకరముగా వుంటుంది. వృత్తాంతమును (రిపోర్టు) తయారుచేసే సమయములో, వువన్నీ నీకొరకే - పశువులను (జంతువులను) నీవు గమనించవచ్చును.

సలహాలను నీ మనస్సులో (మైడ్) జ్ఞాపకము ఉంచుకో. అతని స్వంత క్రమశిక్షణకు ఉపయోగముగా వుంటుంది. డబ్బుతో కొన్న తెలివిగల పుస్తకములు, ఏ నిర్వాహవర్గము చదువు నీకు సహాయము చేయదు. అవసరమైన సంగతులు మొదలగునవి నీవద్ద నుంచి కొనవలయును.

138

వృద్ధిని నిశ్చయపరచుము

ఒక విషయములో అనుభవము “రాజనీతి”. అయితే చాణక్యడు యిట్లు తెలియచేసినాడు. నిజమైన నాయకుడు (రాజు) ఊహించినట్లు తమ రాజ్యాంగాన్ని నిశ్చయముగా అభివృద్ధి చేయవచ్చును. అతను చెప్పినది: -

“ప్రజలు లేనిదే దేశము లేదు. దేశము లేనిదే రాజ్యాంగము లేదు.” (134:5)

ఇక్కడ, దేశము గ్రామసీమల మీద దేశము ఆధారపడి వుంటుంది. లేదా దేశము యొక్క ప్రక్క ఊర్లు, మరియొక పదాలలో “రాజ్యాంగము పెరగాలంటే ప్రజలు, గ్రామము మీద ఆధారపడి ప్రతి ఒక్కరు అవసరమై వుంటుంది. ఇది చాణక్యని ఒత్తిడి. ఇదే చట్టము, సంస్థకు విద్యాసంస్థను అమలు అవుతుంది, మంచిదిగా.

- ప్రజలు: వినియోగదారులు, ఖాతాదారులు

వినియోగదారులు, ఖాతాదారులు లేకుండ ఏ కంపెనీని జరుపగలుగుతామా? వాళ్ళ అవసరముల బట్టి కంపెనీ యొక్క ఉత్పత్తిని చేయవలయును. కాబట్టి, ఉత్పత్తి ఎక్కువ అవుతుంది. కాని జ్ఞాపకముంచుకో, ఆ ప్రజలే పనివాళ్ళుగా, మేనేజర్లుగా కంపెనీని నడుపుతారు. వాళ్ళు జాగ్రత్తగా వుంటారు. అది ప్రమాదము, ఖాతాదారులకు ఏ వసతులు ఏర్పాటు చేయుటకు తయారుగా వుండరు.

- దేశము: బజారు

చాలామంది వినియోగదారులు, ఖాతాదారులు, గ్రూపులుగా సమావేశమై కొన్ని

ప్రాముఖ్యమైన ప్రదేశములలో బజారును పిలుస్తారు. అవసరములను అర్థము చేసుకొని, బజారులలో నిష్పత్తి ప్రకారము సప్లై చేయుటకు ప్రాముఖ్యత యిస్తారు. కంపెనీ కూడ ఈ విషయములను గమనించి వ్యాపారమును వృద్ధి చేయవలయును.

వేరేవిధముగా అన్ని బజారులు శక్తివంతమైనవి. ఎప్పుడైనా మారవచ్చు, కంపెనీ యొక్క అమ్మకము, బజారు వర్గమును ముందుగా చెప్పినట్లు నిలిపివేయవలయును. ఈ మార్పును పోటీదారులు నిలుపుతారు.

- రాజ్యాంగము:కంపెనీ

ప్రజలు, దేశము యిద్దరి కలయిక రాజ్యాంగము. లేదా, ఈరోజు కంపెనీ అనేది ప్రపంచము ఒకటిగా పనిచేయుచున్నది. అదియునుగాక, రెండు కంపెనీలు ఒకవేళా కనబడకుండపోవచ్చు. కంపెనీ ఎట్లు పెరుగుతుంది, యిప్పుడు వుండే బజారులో ఎట్లు పెరిగింది. అదే పెరుగుదల ప్లాను.

ఎవరైనను వ్యాపారమును మంచి బజారులో నిర్మించాలనుకున్నప్పుడు, వ్యాపార తంత్రమును అర్థము చేసుకొనవలయును. ఒక్కడిగా చదివి తెలిసికొని బజారు విషయములలో ఖాతాదారులను అర్థము చేసుకొనవలయును. దీనికి ఆధారముగా చేసుకొని నీ యొక్క వస్తువులను వృద్ధి చేయవలయును. తర్వాత బజారులో క్రొత్తరకమైన వస్తువులు కావాలన్నప్పుడు, దాని ప్రకారము వస్తువులను ఉత్పత్తి చేయవలయును.

139

రెండవ ఆస్తిగా భూమి



స్వంత ఆస్తి పెట్టుబడికి చాలామంది ప్రజలకు ఆధారముగా వుంటుంది. గ్రామములో మనుష్యులు స్వంత స్థలములను బ్రతుకు కోసం అమ్ముకుంటారు. నిజముగా ఆస్తి శాశ్వతముగా పెద్దవాళ్ళు పేరుతో వుంటుంది. ముఖ్యముగా వాళ్ళు బతకటానికి అవసరమైయున్నది - రోటీ, కపడా మరియు మకాన్.

కాని యిక్కడ, అన్నము, గుడ్డలు, ఆస్తి సంపాదించడము బాధ్యత. అదియునుగాక ముఖ్యముగా ఇల్లు అవసరము. చాణుక్యుడు కొన్ని సంవత్సరముల ముందే దీనికి

ప్రాముఖ్యతను యిచ్చినారు - అర్థశాస్త్రము.

“బ్రహ్మాండమైన చోటు వుంటే మంచి ఇల్లును ఇస్తుంది.” (7.11.22)

“అతనివద్ద ఎక్కువ ఆలోచన వుంటుంది. మంచిచోటును ఎన్నుకోవటానికి, లేదా - ఆస్తి దాని గుణముల మీద ఆధారపడి వుంటుంది. వ్యవసాయమును చేయుటకు తగినంత నీరు, గొప్ప శక్తివంతమైన నేల కలిగి వుండాలి” మొదలగునవి.

ఎట్లున్న, పై విషయములో, కష్టసమయములలో మంచి ఇల్లును యిచ్చే నేలకు ముందు స్థానమును యివ్వవలయును. ఇప్పుడు ప్రజలు ఎట్లు యిష్టపడుతారు, ఎవరు పట్టణాలలో నివసించుచున్నారు? ఇది నిజమా?

- చిన్న చోట్లలో నేలను కొనుట

కలలో - నీకు ఆస్తి బొంబాయిలో వుంది. అది ప్రపంచములో ఒకటైన గొప్ప పట్టణము. నీకు ఇల్లు కలిగి వుండటము బొంబాయిలో నిజముగా అదృష్టవంతుడవు. లేదా! అదేవిధమైన, పెద్ద పట్టణములో వున్నదనుకుంటాము. అక్కడ నిలబడలేవు.

చిన్నచోటులో చిన్న ఆస్తిని మరొకటి పెట్టుబడి బెట్టి ఇల్లు కొన్నావు. ఎందుకు? వూరకే - ఒక నేల ఒక ఇల్లు ఈ పెద్ద మెట్రో పట్టణములో కట్టుకుంటే, నీయొక్క అధికారము ఎక్కువ చూపించవచ్చు. మరియు వేరే ఒక ఇల్లు తప్పకుండ కట్టవచ్చును.

- కట్టి - ఉపయోగించు

ఇప్పుడు చిన్న ముక్క స్థలమును కొనలేము. ఇది పనికిరాని అసత్యము. దానిమీద ఇల్లు కట్టి, దానికి, సమయమునకు ఉపయోగించుకొనవలయును. చాలామందికి గ్రామములో మరియు చిన్న టౌన్ లో ఇల్లు వున్న దానిని ఉపయోగించుటలేదు. వేరే వాళ్లు వుంటున్నారు.

ఇది చాల ముఖ్యము. సంవత్సరానికి రెండుసార్లైనా నీవు అక్కడ వుండవలయును. ఈవిధముగా నీవు వేరేవేరే చోట్లలో తీసుకొనవలయును. దేవుడు నిషేధించబడి వుంటే, ఈ విషయములో నీవు యిప్పుడు వుండే పట్టణమును వదిలివేయవలయును. ఇది నీకు సులభమైన దేశాంతరమునకు పోవచ్చును.

• రక్షణ

మనకు తెలియదు. జరగబోయే ఈ రోజులలో మనవద్ద ఏముంటుంది. ఎట్లున్న మనము జరగబోయే రోజు కొరకు ఇంటికొరకు ప్లాను వేసివుంచవలయును. ఒకవేళ ప్రకృతి వలన మన పట్టణమునకు ఆపద జరగవచ్చు. ఒకవేళ మనము వెనకబడి జీవితము తలక్రిందై తెగలుగా దేశాంతమునకు పోవచ్చు. దీనికి బదులుగా ఆపదలు, ఒక నాయకుని వద్ద శిక్షణ పొందు వారి సమూహములాగా పెద్దదవుతుంది.

“బదులుగా నాకు ఇల్లు వున్నది నివాసమునకు మళ్ళీ ప్రారంభించు.”

అధికశాస్త్రము యొక్క మార్పు ముఖ్యమైన సమయములో సహాయము చేస్తుంది. అటువంటి మార్పు 2008-2009 సం॥లో ప్రపంచములో జరిగింది.

చాణుక్యని యొక్క యుద్ధతంత్రము ఎప్పుడు వుంటుంది - ముందుగా చెప్పవచ్చు, చెప్పకుండపోవచ్చు, తారుమారుగా వుంటుంది.

నీయొక్క మరొక స్థలము లేదా అస్తి తారుమారు అవచ్చు.

140

నేరమును ప్లానుగా చేసేవారు



బొంబాయిలో 26/11న భయంకరము జరిగిన తర్వాత ప్రతి ఒక్క పౌరుడు కోపముగా వున్నారు. ప్రపంచములో వున్న అన్ని మతములవారు ఈ సంభవమును చాలా సీరియస్ గా తీసుకొని, తద్దర్మార్థిక రూపమునకు సహాయపడుతున్నారు. కాబట్టి ఇప్పుడు “కసాబ్” అనే అమ్ముడుపోయే భయంకరవాది మరణించునట్లు తెలిసింది. దీనివెనుకనున్న పెద్ద పెద్ద నిపుణులను పట్టుకొనడానికి పాకిస్తాను వాళ్ళకు ముఖ్యమైనది. వాళ్ళను పట్టుకున్న తర్వాత మనము ఎట్లు వాళ్ళకు శిక్షణ ఇచ్చేది?

చాణుక్యడు - అర్థశాస్త్రములో తన అభిప్రాయములు తెలిపియున్నాడు.

“అతను ఇతరుల విషయములలో బలవంతము చేయదలిచినారో, నేను బాధ్యతను సమ్మతిస్తాను. అతను రెండుగా శిక్షించబడును.” (3. 17. 11)

మరోమాటలో, చాణుక్యని ఆమోదమునకు, ఎవరూ బలవంతము (బ్రైన్ వాష్) చేస్తారు. ఇతరులు చేసిన తప్పుకు, దాని ఫలితమునకు, వాళ్ళే బాధ్యులు. వాళ్ళకు శిక్ష రెండుగా వుంటుంది. ఎందుకు నేరమును చేయదలచారు.

కసాబ్ లాంటి యువకులు, వేరే భయంకరవాదులు వాళ్ళ యజమాని చెప్పే చిన్న ప్లానును, చిన్న చిన్న మరణానికి దారి చూపిస్తుంది. ఇప్పుడు మనము పెద్ద ప్లాను వేసేవాళ్ళను వెదకాలి. మనము వాళ్ళను ఎదుర్కోవాలెను.

- పై మట్టము నుంచి

మొదటిలోనే బలమైన మన ప్రభుత్వము యొక్క కారణమును తెలుసుకొనవలయును, ప్రపంచములో వున్న మతములు అమెరికా దేశములో యిది మరియొక సమస్యతో అపాయకరముగా వుంటుంది. ఈ పెద్ద ప్రయత్నము మొదటి నుంచి కొనసాగుతూనే వుంది. తగువులు పూర్తి అయ్యేవరకు జరుగుతుంది.

కాబట్టి అన్ని శక్తివంతమైనవి - మరియు బాధ్యత - అధికారులు ఖాయము చేసుకొని ఆఖరుకు ఫలితము ఎక్కువగా ఎప్పటికీ తీయగా వుండవలయును. సమయము ప్రకారము పథకమును అమలుపరచటము, కళాపరిషత్తు పరిశీలన చాలా ముఖ్యముగా వుంటుంది.

- ఒకటిగా పనిచేయు మట్టము నుంచి

వ్యాపార సంస్థలో యిటువంటి బెదిరింపులు భయంకరముగా వుంటుంది. ఒకటిగా పనిచేసే “టాటాస్ మరియు ఒబ్రాయి గ్రూపులు వేరుగా ఫలితమును ఇస్తుంది. కాబట్టి 2008 సం॥ము నవంబరు 26వ తేదీలో జరిగిన విషయము ఎల్లప్పుడు మనకు జ్ఞాపకము వస్తుంది. భయంకరవాదిని వదిలివేయుట ఒక ప్రభుత్వ బాధ్యత మాత్రము కాదు.

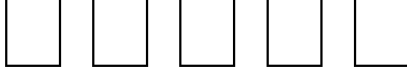
కంపెనీ పనివాళ్ళ యెడల జాగ్రత్త తీసుకోవాలి. ఈ సమయములో యిద్దరి అవసరాలు ఒకేవిధముగా వుండవలయును. ఒకటి పనిచేయు ఆఫీసు యొక్క నాయకులు ముఖ్యముగా సంబంధించిన విషయములు పనివాళ్ళతో కలిసి రక్షణ సమస్యను పరిష్కారము చేయవలయును.

- ఒక్కొక్కరి విషయము నుంచి యింతకుమునుపే నేను చెప్పియున్నాను.

ఒకరిని పొగిడి, నిప్పులాగా ఆదారి మన దేశ పేరులో వుండిపోతుంది. ఒక్కొక్కరు ఈ విషయమును మరిచిపోరు.

ఒకవేళ నీవు పాల్గొనకపోతే, ముఖ్యమైనవి నీవద్ద వుంచుకొనిపోని విన్నపమును, ఉత్తరముద్వారా వేరే విధముగా నీయొక్క విన్నపములను తెలియచేయును.

భాగము - 3



శిక్షణ పొందువారు

141

బాలురకు శిక్షణనిచ్చుట



చాలామంది కుటుంబము వారు తన మూడవ సంతతి ద్వారా వ్యాపారమును నడపలేకపోతున్నారు. పైకి ఎదగడము సులభముగా వుంది. కాని అక్కడనుంచి పనులు చేయటము చాలా కష్టముగా వుంది.

గొప్ప నేర్పరి, విజయము చేయు వ్యాపారస్థుడు నిర్ణయము తీసుకొని, తన సంపదను సక్రమముగా నిర్వహిస్తాడు, తర్వాత అతడు చనిపోతాడు.

పిల్లలు పుడుతారు, నోటిలో సిల్వర్ స్పూన్ ని పెట్టుకొని, అన్ని విషయములు అర్థము చేసుకొని కృషి చేసి, తల్లిదండ్రులతో కలిసి పనిచేసి గొప్పవాళ్ళు అవుతారు. ఎట్లు అటువంటి ప్రజలు చిన్నపిల్లలకు శిక్షణ ఇస్తారా?

కౌటిల్యుని యొక్క కార్యాలోచన,

“పురుగులు చిన్న చిన్న ముక్కలను తినేవిధముగా, పెద్ద కుటుంబమువారు వుంటారు. రాజు క్రమశిక్షణ లేకుండ అన్ని ప్రయత్నములను పగలగొట్టి, ఎదురవుతారు.”
(1. 17. 23)

ప్రతి ఒక్క పిల్లలకు క్రమశిక్షణ అనేది, ప్రతి ఒక్క విజయవంతము చేయు మనిషి. కొంతవరకు కట్టుబాటు మరియు మంచి దారి వాళ్ళకు యివ్వవలయును. లేని పక్షములో వాళ్ళు ఒక కొయ్యముక్కలాగా అవుతారు, పురుగులు, తెల్లచీమలు తింటాయి. పైకి చూడటానికి బలవంతులుగానే వుంటారు, కాని లోపల అంతా బోలుగా వుంటారు. ఇటువంటి సమయములో కొంతవరకు ఒత్తిడి యివ్వవలయును, అది పగలగొట్టబడును.

కొన్ని చిన్న పిల్లలు వ్యాపారములో ముందడుగు వేయుటకు సహాయపడే కట్టుబాట్లు.

- సవాలు చేయుట

వాళ్ళకు సవాలు యివ్వవలయును. వాళ్ళ సవాలు ఆలోచనలు, మొదల్లో వుంటుంది. ఇది చూడటానికి కష్టముగానే వుంటుంది. కాని అది ఒక్కటే వాళ్ళకు పెరగడానికి సహాయము చేస్తుంది. ఒకసారి నమ్మకముంచుకొని బుద్ధితో సవాల్ చేయుము. సుఖమండలము నుండి బయటకు రాలేరు. రెండవది, వాళ్ళు స్వంతముగా సవాలును ఎదుర్కొంటారు. ఇది తల్లిదండ్రులకు ఉద్రేకముగా వుంటుంది. పిల్లలు ఏదైనా ఆపదలో వున్నప్పుడు, సహాయము చేయటానికి, కాని చూస్తూ వుండాలి. ఇది గుడ్డు యొక్క గోడలను పగలగొట్టుకొని పిల్ల బయటకు వచ్చు శక్తిని చూడవలయును.

- నేర్పుకొను సమయములో కాదు అని చెప్పకూడదు.

ప్రేమ, అభిమానము ముఖ్యమైనవి. కాబట్టి పిల్లలకు మాటలు నేర్పడానికి, వినడానికి ముఖ్యమైనది. వాళ్ళు సౌభాగ్యముతో పుట్టి వుంటారు. కొందరు విషయములను సమ్మతಿಸారు. ఎట్లున్నా కొన్ని విషయములు చెప్పవలసి వుంటుంది. కొందరు తన జీవితములో సులభముగా అర్థము చేసుకోరు.

- వాళ్ళకు సంబంధము వుండునట్లు

ఇది చాల ముఖ్యము. పిల్లలకు ఏ పనిమీద శిక్షణ యిచ్చుట. చాలామంది విజయము సాధించిన వ్యాపారస్థులు దీనిని అలవాటుగా చేసుకుంటారు. చిన్నపిల్లలకు సమావేశములలో సంబంధము వుంచుకుంటారు. వ్యాపారములో పని చేయాలో అడుగుతారు. మరియు ఎప్పుడు వచ్చే పనివాళ్ళు ఇంటికి పోయేటప్పుడు ప్రభుత్వ బస్సులను ఉపయోగించుకుంటారు.

కుమార మంగళ బిర్లా యువ వ్యాపారనాయకుడు. చిన్నవయస్సులోనే బిర్లా కంపెనీకి యజమాని అయినాడు. జయమును పొందటానికి తండ్రి యిచ్చిన శిక్షణయే కారణము.

నేను నీ చిన్న కథలో కలుసుకుంటాను

ఒక కోటీశ్వరుడు తన భార్యతో, కొడుకుతో ఒక ఎడారి ప్రాంతము మీదుగా డ్రైవింగు చేస్తున్నాడు. వాళ్ళు ఒక పెట్రోలు బంకు వద్ద బండిని నిలిపినారు. కొడుకును కారునుంచి

క్రిందకు దిగమన్నాడు. తండ్రి అతనివద్ద ఒక హోటల్ అడ్రసు యిచ్చి, యిట్లు చెప్పినాడు. ఇక్కడ దిగుము మేము వెళ్ళిపోవుచున్నాము. ఆ అబ్బాయి వద్ద డబ్బు కొంత కూడ లేదు. ఎట్లు పోవాలో తెలియదు.

తర్వాత ఆ అనుభవములను తలచుకొంటూ అతను ఒక విజయవంతమైన వ్యాపారవేత్తగా మారెను.

142

వాళ్ళకు చిన్నతనములోనే నేర్పవలయును



మనస్తత్వము తెలిసిన ఒక పిల్లవాడు, ఒకసారి తన తండ్రిని అడిగినాడు, నా కొడుకు వయస్సు 8 సంవత్సరములు. అప్పుడు నేను జీవితము యొక్క విలువను అతని బోధించినాను. దానికి బదులు, అప్పటినుంచి మంచి మార్గములో పోవుటకు ప్రారంభించినాడు. 8 సంవత్సరములు నేను ఆలస్యము చేసినట్లు అనుకున్నాను.

మేనేజ్మెంటు శిక్షణ ఒకవిధముగా పోలినట్లు వుంటుంది. నాయకుడు మామూలుగా ఆశ్చర్యం పొందుతాడు. వాళ్ళ క్రిందవాళ్ళు (జూనియర్స్) మరియు అనుచరులకు శిక్షణ ఇచ్చేటప్పుడు మేనేజ్మెంటు బాధ్యత తీసుకొనలయును.

కొటిల్యుని సలహా - ఉపాధ్యాయుడు మరియు విద్యార్థులకు మేనేజ్మెంటు చదువు ముందుగా ప్రారంభించవలయును.

అతను చెప్పినది:

“క్రోత్త విషయములు స్వీకరించునప్పుడు ఏదైనా సరే, అది పూయబడి వుంటుంది. అదేవిధముగా రాజు, పరిపక్వమై, తెలివిని, విజ్ఞానమును ఏది చెప్పిన అది నేర్చుకొనవలయును. కాబట్టి నీవు ఆత్మకు సంబంధించిన విషయము చెప్పుటకు మంచిది. ఆత్మ మరియు దయ సంబంధముగా చెడు చేయును.” (1. 17. 31-33)

ఇది ముఖ్యము పాఠశాల మరియు పనిచేసేవాళ్ళకు అర్థము చేసుకొనే విధముగా చెప్పవలయును. సంస్థ నడవడికను మరియు హోదా మాత్రము కాదు. బుద్ధిని వృద్ధి చేయుటకు పలు రకములైన పనులు చదువులో శిక్షణ ఇవ్వబడును.

మరియు అట్లు నిజమైన ఉదాహరణములు యివ్వబడును. అది మనసులో బాగా అతుక్కునిపోయి యువ ప్రజలకు, మేనేజ్‌మెంటు బాధ్యతను మంచి బుద్ధిని ఇస్తుంది.

ముందుగా ఎందుకు ప్రారంభించవలయును?

- వాళ్ళు క్రొత్తవాళ్లు

యువకులు మనస్సు విశాలంగా వుంటుంది. అందువలన వాళ్ళు, వాళ్ళ పని పూర్తి చేసే విషయములో ఒత్తిడి చూపుతారు. మూలధనము అవసరములు, వేరే పెద్ద బాధ్యతలు సంస్థ చూసుకుంటాయి. బాగా నేర్చుకుంటారు. నీళ్ళు పాత్రలో పోసినప్పుడు అది పాత్రరూపముగా మారుతుంది. పాత్రవిధముగా మారుతుంది.

- ఎక్కువ ఉత్తమమైనది అర్థం చేసుకో

నీవు యువకుడవు. త్వరగా నేర్చుకొనే శక్తి వుంది. యువకులకు జ్ఞాపకశక్తి బలముగా వుంటుంది. అతడు, ఆమె వాటిని అర్థము చేసుకుంటారు. వాళ్ళు జ్ఞానమును త్వరగా అర్థము చేసుకుంటారు. సరైన వాళ్ళకు చెప్పితే త్వరగా అర్థము చేసుకుంటారు. ఏదైన వాళ్ళకు చెప్పితే త్వరగా మనస్సులో (మైండ్సులో) హత్తుకుపోతుంది.

కౌటీల్యుడు యిట్లు చెప్పియున్నాడు. ఏరకమైన విషయములు వాళ్ళకు చెప్పేది అవసరము.

- మంచిని బోధించవలయును

ఒకటి చెప్పేటప్పుడు యువకులకు ఆశక్తిగల మేనేజర్లు నీతిని మొదటి నుంచి నేర్పవలయును. మోసము, లంచము యిచ్చుట, తీసుకొనుట వంటి అలవాట్లు అయినప్పుడు నీతి సంపదమైన విషయములు చెప్పట అవసరము. అటువంటి రూపము, మర్యాద వాళ్ళు ముందుగా ప్రపంచములో జొరబడుట అవసరము. నిజముగా నమ్మకమైన నీతి విషయములు మాత్రమే బోధించుట అవసరము కాదు. చెప్పినవి వాళ్ళు అలవాటు చేసుకొనవలయును. పలు కంపెనీ యొక్క నాయకులు మంచి బోధకుడిగా కంపెనీలను నడుపుతారు. బోధించువాడు దేశీయకుడైన యువకులు ముఖ్యముగా ప్రతి ఒకరు సి.ఇ.ఒ.కు చర్చనీయాంశకులు. యజమానులు గౌరవమైన అలవాట్లను,

యువకులలో శక్తిని పాలుపంచుకుంటారు.

ఒక ఇంటర్వ్యూలో ఆదిత్య బిర్లా సంస్థ యొక్క డైరెక్టరు మిష్టర్ సంత్రుప్స్ మిశ్రా యిలా చెప్పినారు. “నేను ఎల్లప్పుడు బోధిస్తువుంటాను. కొన్ని సమయములలో క్లాసు గదులో, మరికొన్ని సమయాలలో ఎదురెదురుగా సమావేశమైనప్పుడు బోధిస్తూ వుంటాను.

143

చెరచకండి



కార్పొరేట్ ప్రపంచము చాలా చెడ్డది. అతన్ని మురికి రాజతంత్రు. ఇది చాలా మంది ప్రజలకు ఒకవిధమైన నమ్మకము. సంస్థలో సీనియర్ మేనేజ్మెంటు యిట్లు వుంటుంది. చాలా కంపెనీలు, చాలా తప్పుడు రాజతంత్రమును (పనులను) చేసి నమ్మకమును కలిగిస్తారు. శక్తిని తీసుకుంటారు. వాళ్ళు తరచుగా యిటువంటి పన్నాగమును (తంత్రమును) క్రమ విధానములో చేసి పోటీదారులను చంపుతువుంటారు. ఎక్కువ లాభము కోసము, ఎక్కువ పేరు కోసం సాధించి తెలివిగా మోసగిస్తారు.

ఇవి విశిష్టమైనవి. మంచినీతి సంబంధమైన విషయాలు. గౌరవమైన నీతివి. నీ యొక్క మేనేజ్మెంటు క్లాసు గదులలో పాఠవిభాగము చెప్పుతారు. అది అలవాటు కావలయును. అది చెప్పేదిమాత్రము కాదు. తర్వాత చేయవలయును.

మనము వ్రాసిన స్టేట్మెంటు అంతటి దూరముగా వుంటుంది. కలియుగ యువకుడు (ఇది ఆకలి నాగరిక) ఎట్లున్న అపనమ్మకము, మోసము అనేది అవమానము. ఇంకా కొన్ని సంస్థలు గౌరవములను సాగించుచు మూల సిద్ధాంతముగా అనుసరిస్తున్నాయి.

ఒకవేళ అన్ని సంస్థలు నీతిసంబంధముగా కాదలచుకున్నా యీరోజుల్లో వ్యాపారస్తులందరు యధార్థమైన అడుగు వేసి వెళ్ళవలెను.

కౌటిల్యుని సలహా,

“నీకు మోసములో ప్రభావము లేనప్పుడు, విషం కూడా నీళ్ళులాగ మారుతుంది. అన్ని నీకు మంచి జరుగుతుంది, నీకు తప్పులు కనబడదు.” (1. 10. 1. 8)

ఈ ఆలోచనలు మొదటి నుంచి భావాలలాగ మనస్సులో గుచ్చుకుంటాయి. ఈ రోజులో యువ మేనేజర్లు, నేర్చుకొనువాళ్ళ మంచి మనస్సుతో కంపెనీలలో చేరుతారు.

యువకుల మనస్సు మోసముతో పాడు చేయవద్దు. నీవు చెప్పేది వాళ్ళు అనుసరిస్తారు. చిన్న పిల్లలవలే, (ప్రజలు) నీక్రింద పని చేస్తారు. వాళ్ళను నీవలె చురుకుగా చేయవలయును.

మనము యదార్థమైన స్థానములో వున్నాము. మనము బోధించేది వాళ్ళు అలవాటు చేసుకుంటారు. కాలేజీ విద్యార్థులకు ఉపాధ్యాయుడు దేవుని రక్షనంబంధము వలె, పనిచేసేవాళ్ళకు, వాళ్ళ అధికారులకు దేవుడిలాంటివాడు.

ఒక సీనియర్ అతను సంస్థను అందముగాను, మోసము లేకుండా మార్చవలయును.

- దేశకుడుగావుండు - యజమానిగాకాదు

ఇంతకమునుపు వున్న నాయకులు విషయమును, పనివాళ్ళ వద్ద నేను యజమాని అని చెప్పితే, అయిపోయినట్లు భావిస్తారు. వాళ్ళు అన్ని విషయములు తెలుసుకొని, ఆ కంపెనీనుండి వెళ్ళిపోయి, మంచి అవకాశమున్న పనిలో చేరిపోతారు. నిజముగా-పనిచేసే ప్రపంచములో క్రొత్తగా చెప్పుతారు. ప్రజలు సంస్థను వదలరు. వాళ్ళు యజమానిని వదిలి వేస్తారు. కాబట్టి దేశీకుడు దారి చూపిస్తాడు.

- ఆత్మకు సంబంధించిన విషయమును పరిచయము చేయి

ఇది క్రొత్తరకమైన విషయము. పనిచేసే ప్రపంచము. మంచి అలవాటులాంటిది. యోగా, మెడిటేషన్ యిటువంటివి చాలా నేర్పించుచున్నారు. ఇట్లు ముందుకు అడుగు వేయవలయును. మాట్లాడనివ్వవలయును. ఇట్లు మీ వద్ద పలురకములైన సలహాదారులు నీ సంస్థలో వుంటారు. నీవు జ్ఞానము కోసం గొప్పవారివద్ద “ఆత్మకు సంబంధించిన విషయములను అడిగి తెలుసుకొనవచ్చును.

మోయిద్ సిద్దిక్యూ-ఆత్మకు సంబంధించిన విషయములు చెప్పదగిన మూర్తిభవింపచేయు ఒక మనిషి. ఆత్మకు సంబంధమైన పనిచోట్లలో వుంటాడు. అతని పుస్తకములో యిలా వ్రాసియున్నాడు.” ఆత్మ- ఇది కొన్ని మంచి పాఠముల గౌరవము

యొక్కవిలువను, ఋషులను, పెద్దవాళ్ళను చూపిస్తుంది.

నీయొక్క ఆలోచనలతో, చర్యలతో కొత్త తీరును యేర్పాటుచేసుకొనుము.

ఎల్లప్పుడు జ్ఞాపకముంచుకో. మరొక ప్రపంచము ఉందని.....

144

పట్టములు మాత్రమే చాలవు



ఒకసారి నా స్నేహితుడు హెచ్.ఆర్ డిపార్ట్మెంట్లో ఒక కంపెనీలో వున్నాడు. అతడు యిలా చెప్పినాడు. నేను ఆశాభంగము చెందిన విద్యార్థులను నా వద్దకు రప్పించుకుంటాను.

నాకొరకు - ఒక మనిషిగా మేనేజ్మెంటు మనస్థితి విద్యార్థులను నమ్ముతారు. ఇది ఆశ్చర్యముగా వుంటుంది. కాని వేరే ప్రశ్నలు వుండవు. నేను తెలుసుకున్నాను. నాకు నేనే ఈ స్టేట్మెంట్ సహాయము నిర్ణయించినాను.

చాలా మంది విద్యార్థులు బి.స్కూలు నుంచి ఎం.బి.ఎ డిగ్రీ తీసి వున్నారు. కాని కొంతమందికి పనివాళ్ళకు ఏ అలవాట్లు ఆలోచన ఈ ప్రపంచములో వుండదు.

చాణక్యుడు చెప్పినది :

“ఒక జ్ఞానములో సంభాషించువాడు, అతనికి నిజవ్యవహారములు మాత్రము కాదు అవి గ్రహించే శక్తి వేదనతో రాదు”. (1.8.25)

కొన్నియేళ్ళ మేనేజ్మెంటు సంస్థలు ఇండియాలో ఎన్నో వున్నవి. ‘ఎక్కువమంది’ మేనేజ్మెంటు పట్టాదారులు అధికమైనారు. కాని గురువులు ఆలోచనాపరులు మంచిని చెప్పలేకపోతున్నారు. చదువుకొనే మేనేజ్మెంటు జ్ఞానము బాగుంది. మనము నేర్చుకునేది మంచిగా అమలు చేయవలయును.

ఈ విషయమును పలు విధములుగా ప్రయత్నము చేసి చదువును తీసుకొని రావలయును. ఇందుకొరకు యిక్కడ కొన్ని సూచనలు చేయబడినవి.

- మేనేజ్మెంటు విద్యార్థుల కొరకు

మేనేజ్మెంటు విద్యార్థులు లేదా బి.స్కూలులో చదివే వాళ్ళు పట్టములు, ఉద్యోగమును మాత్రము చూడకూడదు. వాళ్ళు జీవితాంతము నేర్చుకునేవాళ్ళు. వాళ్ళు విభాగమును చదువుకునేటప్పుడు కూడ, ఎక్కువ దూరము పోయి జ్ఞానమును వృద్ధి చేయవలయును. వాళ్ళు పరిశ్రమలోని ప్రజలను కలువవలయును. క్రొత్తరకమైన చదువును, రిపోర్టును, ఇంటర్నెట్ మూలముగా చూసి నేర్చుకొనవలయును. రికార్డులో వ్రాసుకొనవలయును. ఇది చాలా ముఖ్యము. చదువుకొనేవి వ్రాసుకొనే అలవాటు. వాళ్ళకు పట్టము, ఉద్యోగము వచ్చిన సరే.

- మేనేజ్మెంటు స్కూల్స్

మేనేజ్మెంటు సంస్థ యొక్క - డైరెక్టర్లు, ప్రొఫెసర్లు క్రొత్తరకమైన పాఠములు పలు సంస్థలలో రోజు , రోజు సరిచేయవలయును. వాళ్ళు తగినంత సమయమును సంస్థలయొక్క నిత్య అవసరమును చూపవలయును. ఇది విద్యార్థుల యదార్థమైన శక్తిని తెలియచేయును. సంస్థ యొక్క విలువ మేనేజ్మెంటు సంస్థలో వుండవలయును.

- పరిశ్రమలు

సవాలు చేస్తున్న ప్రతి పరిశ్రమలు ఎక్కువగాను, రోజు రోజుకు మారుతుంది. పరిశ్రమలు టెలికామ్, చిల్లరగా అమ్మకము, ధనము, దేశయాత్రలు మొదలగునవి వుంటుంది. అది వాళ్ళ గౌరవమైన సంస్థ ద్వారా జరగుతుంది. క్రొత్త మేనేజర్ ద్వారా వాటి పలితమును (కె.ఆర్.ఎ) ఎదురు చూస్తారు.

ఇది ముఖ్యమైన సమాచారము, ఇది సంస్థ యొక్క మేనేజ్మెంట్ పనికాబట్టి చదువుకొనే క్రొత్త విద్యార్థులు దానిని అనుసరిస్తారు.

- ప్రత్యేకమైన కంపెనీలు

బి.స్కూలు నుంచి క్రొత్తగా వచ్చు వాళ్ళను సంస్థలో ఉద్యోగము యిచ్చినప్పుడు. పనిచేసే ప్రపంచములో వాళ్ల నాణ్యతను మేనేజ్మెంట్ పరిచయము చేస్తుంది. వాళ్ళకు,

దేశీయుడుగా నియమించిన అధికారులను చూపవలయును. గుడ్డిగా వాళ్ళను నియమించమని చెప్పలేదు. నిజమును గ్రహించి నమ్మవలయును. పరిశ్రమ పనులలో విద్యార్థులకు దృష్టిని అనుభవమును కలిగించవలయును.

జ్ఞానములో చదువును అనుభవమును అర్థము చేసుకొని దగ్గరదారిలో సమాచారమును యివ్వవలయును. ప్రతి ఒక్కరు ప్రత్యేకముగా మొదటిలో తెలుసుకొని యిట్లు ప్రపంచము శక్తివంతమైన విషయము తెలుసుకొనుట పెద్దదైన బాధ్యత.

పాత కొత్తల మిశ్రణము



ఇండియా ప్రత్యేకమైన పనులు చేయించే ఉత్సాహములో మారుతున్న ప్రపంచము. సంస్థలు, కంపెనీలు వున్నట్లుండి క్రొత్త వ్యాపారములు ప్రారంభించుచున్నది. అధిక విజ్ఞానముతో ప్రపంచమునకు సంబంధము కలిగి వుండాలి. అన్ని ధృడమైన నమ్మకమైన వ్యాపారమును చేయుచున్నది. కాని చాలా ముఖ్యమైన మార్పు యువకులు బలవంతముగా చేయవలయును. ఆ జట్టు నిర్ణయము తీసుకుంటారు. కొలతను వ్యాపారములో చూస్తారు. పాతవాళ్ళతో అనుభవములతో ఉత్సాహములతో క్రొత్త ఆలోచనలతో సంస్థను వృద్ధి చేస్తారు.

చాణక్యుడు చెప్పినది :

“క్రొత్తగా వచ్చినవాళ్ళ మధ్య (సైనికులు) ఒకతను ఆఖరి వరుసలో వస్తున్నాడు. క్రొత్తగా వచ్చినవాడు వారి వాళ్ళవద్ద నుంచి యుద్ధమును నేర్చుకున్న తర్వాత పాతవాళ్ళ దళము (గ్రూపులో)తో కలిసిపోతాడు.” (8. 5. 4)

సంస్థలో వున్న పాత ప్రజలు సైనికులువంటివార్లు. యుద్ధములో అనుభవము కలిగినవార్లు. వాళ్ళకు ప్రదేశము తెలుసు. (బజారు, వాడుకవాళ్ళు) అన్ని విషయము కూడా తెలుసు.

కాబట్టి చాణక్యుని సలహా - క్రొత్తగా వచ్చిన సైనికులు (క్రొత్త సంతతి మేనేజర్లు) ఇంతకు మునుపు అనుభవమును సంపాదించుకొని వస్తారు.

ఇక సులభముగా పనిచేయవచ్చును.

- మార్పులో మనస్సును విప్పినట్లు వుండవలయును

నీ ఉద్దేశములోనే పనిచేయవచ్చును. ఏ మాత్రము వేరేదారి వద్దు. పెద్దవాళ్ళ మార్పుతో పూర్తి మనస్సుతో వుండవలయును. క్రొత్తరకమైన ఆయుధములను యుద్ధములో ప్రవేశపెట్టవచ్చును. సైనికులు మనస్సు వేరు వేరుగా వుంటుంది. కాబట్టి దాని ప్రకారము వేరు వేరు పథకము కూడ అమలు పెట్టవచ్చును. నిజముగా మంచి విషయము చేసేటప్పుడు యువ సంతతిని చేర్చుకొని క్రొత్తరకమైన ఆయుధము లాంటివి-కంప్యూటర్లు, ఇంటర్నెట్, సెల్ఫోన్లు చేర్చుకొనవలయును. (ఆధునికమైన విషయమును యువ సంతతి వాళ్ళకు మంచిది).

- నేర్చుకొనుటకు సిద్ధముగా ఉండు

యువసంతతి వాళ్ళు కొరకు అది తప్పక చేయవలయును, వాళ్లు పెద్దవాళ్ళనుంచి తప్పులను, అనుభవములను నేర్చుకుంటారు. ఇప్పుడు ఈ రోజులలో వున్నాము. ఎందుకంటే కష్టమైన పనులను మన సంతతి చేసేవాళ్ళు. ఇప్పుడు మనకు ప్రత్యేకమైన (గొప్ప) ఆలోచనలున్నాయి. కాని అనుభవము గొప్ప గౌరవమైనది. పెద్దవాళ్ళతో వుండి, వాళ్ళు చెప్పేకథలు, కష్టములను ఎట్లు మార్చేది, ఇవన్నీ ఎట్లు సమర్పిస్తారో తెలుసుకొనవలయును.

- కలిపి జతచేయుము

ఇద్దరి మంచి సంతతిని కలపడము సంస్థ యొక్క మంచి నిర్ణయము. కొన్ని మంచి నడవడికలుగల సంస్థలు యిట్లు చేసి వున్నవి. ఇట్లు పెద్ద ఐ.టి. మరియు సలహాలు యిచ్చు కంపెనీలు యిట్లు చేసి పరిష్కారములు, ఆలోచనలు, పలురకమైన పెద్ద ప్రాజెక్టులను అభివృద్ధి చేసియున్నవి. ఎందుకంటే అనుభవమున్న పెద్ద వాళ్ళతో, ఆధునిక విజ్ఞానము కలిగిన యువసంతతిని కలిసినందుకు.

ఒకసారి వ్యాపార నాయకుడు, ఒక విషయమును గమనించియున్నాడు. స్కూలు పిల్లలు మంచి కంప్యూటర్లు కలిగి యున్నారు. ఆరోజులలో కంప్యూటర్లు తయారు చేసి

చూపుకు పెట్టి చాలా కష్టముగా వుందని తన సంతతి వాళ్ళకు అర్థము చేయించేవాళ్ళు. అతనికి మనస్సు అటుయిటు పోతుంది. అట్లు చిన్న పిల్లలకు కంప్యూటర్లు చూపించుటకు సీనియర్ మేనేజర్లకు వుంటుంది. మొదటి కంప్యూటరు అతని కంపెనీలో పనిచేసేందుకు వాళ్ళ స్కూలు పిల్లలు రావాలి.

146

సరైన మనోభావము



కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రములో - ఒకరాజు యొక్క మేనేజరు “మంత్రీ”ను ఎన్నుకున్నాడు. అతను చాలా ముఖ్యమైనవాడు. అతని కవిత్వము క్రింద, చాణక్యడు సలహా యిచ్చియున్నారు. మేనేజరుకు మనస్సుకు సంబంధించి పని వుంటుంది.

అతను చెప్పినది :

“తను మంచి మార్గము నుంచి మారిపోయినాడు. (రాజు యొక్క మాటలు) ఎవ్వరితో అతను స్వంతముగా తగువులు వచ్చే మాటలు చెప్పడు. అతని ఓర్పు, అతని మార్పు, భూమివలె ఓర్పుగా వుంటారు.” (5. 4. 15)

మూడవ విషయము అనుసరించుము. దానితో వాళ్ళు కవిత్వమును వివరించి తీర్మానిస్తారు.

సంఘటన I: రాజు (నాయకుడు) నిన్ను తిట్టుట-సాధించుట/పరిష్కారము :

- మంచి నాయకుడు నిన్ను తిట్టినప్పుడు అది సలహా, కారణము నీకు తెలిసి వుండవచ్చు. తెలియకపోవచ్చు. నిన్ను వేరే చోటుకు మార్చవచ్చును.
- దానికి అర్థము, నీనాయకుని కోపము తగ్గుతుంది. అతనిలో అవసరములేని పదాలు యిద్దరు మాట్లాడకూడదు. నేను ఉద్యోగమును వదులుకుంటాను”. లేదా! నేను 20 సంవత్సరములు నా జీవితమును యిక్కడ గడిపేను. తర్వాత కూడ నన్ను యిట్లు చెప్తారా? అడగవచ్చు.
- కొంచెము సమయము ప్రశాంతముగా త్రోసి వుంచండి. తర్వాత చల్లటి మనస్సుతో

విమర్శన చేసుకొని, ఎందుకు అతనిని/ఆమెని యిట్లు చేసాడు. అది ఏదో మొదటిలో జరిగిన విషయము వల్ల యిట్లు అర్థము చేసుకొని వుంటాడు. అతను అనుకున్నది నీకు తెలియకపోవచ్చు.

- ఆ విషయమును ఒకసారి అర్థము చేసుకొని దానిని సులభముగా నడవడికగా తీసుకొనవచ్చును. అది తప్పు అయివుంటే దానిని సరిచేసుకొని నాయకుని వద్దకు పోవచ్చును. తర్వాత పనికిపోవచ్చును. (తగువుల పదముల నుంచి మారవచ్చును.)

సంఘటన II :- ఒకవేళ నీకు కోపము వస్తే

- పరిష్కారము : ఎప్పుడు కోపమైన మేనేజ్‌మెంటు విషయములో నీయొక్క ఉద్దేశము ఎప్పుడు ఆశాభంగము, యితరుల వల్ల జరగకూడదు. అదిచాలా ముఖ్యమైనది. ఇది అలవాటుగా వుండాలి. కాబట్టి ఈ గుర్తింపు చాలా ముఖ్యము. నీయొక్క మనస్వభావము కోల్పోయినప్పుడు, మళ్ళీ చల్లగా మారటానికి ప్రయత్నించవలయును.
- నీయొక్క పనులు ఆలోచనలు చల్లగా/నెమ్మదిగా అయినంతవరకు త్రోసిపుచ్చుకొనవచ్చును. నీ తెలివి బ్రహ్మాండమైన వస్తువు. అది పనిలో ఆటంకముగా వుండదు.

సంఘటన III : ఎవరో ఒకరు నిన్ను నిందించవచ్చు.

- పరిష్కారము : ఇటువంటి విషయములలో చాణక్యుడు ఈ తల్లి భూమిలో క్షమాపణ యిచ్చినాడు. మేనేజర్ల జీవితములో ఒక అడ్డు వున్నది. ఎప్పుడు జూనియర్ల (చిన్న వాళ్ళు) తోటి పనివాళ్ళను అవమానము చేసినప్పుడు వాళ్ళు కృతజ్ఞత చూపరు. అది చాలా బాధాకరమైన విషయము. ఆ సమయములలో నీయొక్క తల్లి దండ్రులను జ్ఞాపకముంచుకో. నీవు నీచుట్టు ప్రక్కల చూడు, నీ తల్లి దండ్రులు కనిపిస్తారు. 'నా కొరకు ఏమి చేసినావు'?
- ఆశాభంగము చెందకుము. లేక నిన్ను నీవే నిందించకుము.

ఇటు పిల్లలు, నీవద్ద వున్న పనివాళ్ళను గురించి ఆలోచిస్తావు.

మళ్ళీ ప్రశాంతంగా వుండు సమయములలో వాళ్ళను క్షమించి జీవితమును

సాగిస్తావు. విషయము యథాప్రకారము వెనక్కు వస్తుంది. మన తప్పులు తెలుసుకుంటాము. మనకు ప్రతి ఒక్కరు కావలసి వస్తుంది.

147

కొత్తవాటిని నేర్చుకొనుట



మనమందరికి కొంచెము అనుభవము వుంది. కొత్త విషయములు కొత్త భాష నేర్చుకుని వుంటారు. తర్వాత మరచిపోతాము. ఇట్లు ఎందుకు జరుగుతుంది? మన మార్గములో జవాబులు తప్పుగా వుండవచ్చు. ప్రారంభించుచున్న కొత్త మార్గములో అది అవసరముండకపోవచ్చు.

ఉదాహరణము : నా యొక్క సంస్థ అనుభవము ఒక్క సంవత్సరము పాటు మేనేజ్మెంటు సంస్థలో పనిచేసాను.

నేను చూసాను. చాలామంచి వ్యాపారస్థులు, చదువును ప్రారంభించిన విద్యార్థులు. కొత్తరకమైన వ్యాపారమును ప్రారంభించినపుడు-కొటిల్ట్యుని అర్థశాస్త్రము అర్థము చేసుకొను సమయములో పలు రకములైన అడ్డంకులు వుంటాయి. పారిభాషిక పదములు ఉపయోగించుకుంటారు.

అటువంటి ప్రజలకు, నావద్ద ఒక చిన్న సలహా- మొదటి సవాలు విషయములో బాధపడవద్దు. వ్యాపారము చేస్తున్నప్పుడు కొత్త విషయములు మనస్సులో వస్తూ వుంటాయి. అది ఈ రోజులలో చాలా సులభముగా అర్థము చేసుకొనవచ్చును.

ఉదాహరణము తీసుకుంటాము :- చాణక్యుడు చెప్పిన విషయము.

“పగలు తర్వాత రాత్రి సమయములో ప్రకాశవంతమైన చంద్రుడు మన మధ్యలో వుంటాడు. అసద, కార్తిక పనిమనిషి రోజు తప్పకుండ సంపాదిస్తూ వుంటాడు.”
(2. 28. 27)

ఇటువంటి కవిత్వములు ముందుగానే ఆంగ్లములో అనువాదము చేసియున్నారు. రెండు పదములు తప్ప - అది అసద, మరొకటి కార్తిక. ఇది ఇండియా క్యాలండరు మాసములో వున్నవి. కాబట్టి మొదట ఇండియా క్యాలండరు గురించి

తెలుసుకొనవలయును. ఆ తర్వాత అన్ని కవిత్వములు అర్థము చేసుకొనవచ్చును. నీయొక్క కోరిక యిందులో ఎక్కువగుతుంది.

ఇట్లు ఈ కోరికను అలవరచుకొనేది ఎట్లు? నిజముగా క్రొత్త పరికరములు నేర్చుకునేటట్లుంది? ఇక్కడ కొంత రహస్య వర్తమానముంది.

- యదార్థమైన తీరును వృద్ధి చేయుట

విద్యార్థులు మొదటి అడుగులోనే మనస్సులో మంచి తీరును, అలవాటును అలవరచుకొనవలయును. ఒకవేళ నీవు వ్యతిరేక ఆలోచనలో ప్రారంభించిన యెడల, అది వీలుపడదు. లేదా నీకు సరియైన సమయము లేదు. ఆ తర్వాత మంచి జరుగునని నమ్మకము వుండదు. నీవు యుద్ధమునకు పోవునప్పుడు యుద్ధము చేయుట పోగొట్టుకుంటావు. కాబట్టి నమ్మకమైన మనస్సుతో ప్రారంభించవలయును. అప్పుడు యుద్ధము చేయుటకు మంచి దారి వస్తుంది.

- సంగతులను అన్వేషించుట

తర్వాత అడుగు, ప్రజలకు ఏమి తెలుసు, నీవు ఏమి నేర్చుకుంటావు. అది తెలుసుకొనవలయును.

ఉదాహరణము : ఇండియా యొక్క క్యాలండరు ఒకవేళ నీవు తెలుసుకుంటే, నీ యొక్క స్వంత తాత అవ్వలు లేదా ఉపాధ్యాయులు నీయొక్క ముఖ్యమైన పందెము వాళ్లు.

పథకములు చేయుము. ఎక్కువ సమాచారములు ఇంటర్నెట్లో వెదికి తర్వాత జ్ఞానమును అక్కడ నుండి పొందుము. నేను ఇంతకుమునుపే చెప్పినాను. ఇప్పుడు చాలా సులభముగా వేరే సమాచారమును పొందవచ్చును. ప్రజలను కూడ కలిసినావంటే వాళ్ళు నీ యొక్క సందేహములను తీరుస్తారు. దయచేసి మరో మార్గమును పొందండి.

- ఒకటిని పరిపూర్ణముగా సాధనము చేయుము

ఇది చాలా ముఖ్యము. నీవు నేర్చుకున్నవి మళ్ళీ ప్రారంభించవలయును. సంస్కృతంలో ఇది “అభ్యయాస్”లోని క్రియా రూపము. కొంతైన అర్థము చేసుకొని దానిని

చేయు అలవాటు చేసుకొనవలయును. తర్వాత నీవు ప్రారంభించినది సంతోషముగా పూర్తి చేయవచ్చును.

ఇట్లు చేసినదానినే మళ్ళీ చేయుట వల్ల నీ జ్ఞానము నీ మనస్సులో వుండిపోయి, మళ్ళీ నీకు కావాలనుకున్నప్పుడు జ్ఞాపకము చేసుకొనవచ్చును.

ఇది ఒకదారి. మనం చదువులో లేదా, క్రొత్త పాఠమును నేర్చుకున్నప్పుడు, పాఠవాణిమంచి ప్రభావములను తీసుకొనవచ్చును. ఇప్పుడు వున్న పనులలో విలువైనది ముందు కాలములో వుంది.

148

నిర్వాహకుని నుండి ఎదురుచూడబడేవి



ప్రతి సంస్థలో యిద్దరు ముఖ్యమైన నడిపేవాళ్ళు వుంటారు. నాయకుడు, యజమాని లేదా మంత్రి (మినిష్టరు). కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రములో నాయకుడిని స్వామి అని పిలుస్తారు. మరియు యజమానిని అమాత్య అని పిలుస్తారు. ఇతరులతో పూర్తిగావుండు. స్వామి దారి యిచ్చినప్పుడు అమాత్య దిగులుగా వుండి పనిని పూర్తి చేస్తాడు. నిజముగా చాణక్యుడు కనుగొన్నది. అమాత్య ముఖ్యమైనదిగా వ్రాసుకున్నాడు.

“అన్ని చేస్తున్నవి, వాళ్ళు అసలైన సహాయము చేసేవాళ్ళు.” (8. 1. 22)

ఇక్కడ ‘పుట్టుక’ మొదటి అర్థముకాదు. ప్రణాళిక, నిర్మాణకళ అమలుపరచునది. ఇకమీదట ‘అమాత్య’ ముఖ్యముగా ఈరోజు పనిచేసే ప్రపంచములో ఎక్కువ అర్థముతో వున్నది.

- ఫ్లానింగ్ (ఆలోచన)

ఇది క్వాలిటీ మేనేజరు ఎదురు చూసేది. అతను చేసే పథకము స్వత సిద్ధమైనది ఎట్లు? పతకము చేసేటప్పుడు, ఆఖరకు జయమును పొందవచ్చు లేక అపజయము పొందవచ్చు. ఒకవేళ నీవు క్రికెట్టు జట్టును నిర్మించినపుడు ఆటల పోటీలలో గెలుపు పొందటానికి, మొదట అడుగు మంచి పథకము చేయవలయును.

ఎప్పుడు ఆటలపోటీ? ఎన్ని రోజులుగా ప్రయత్నము చేయుచున్నావు? ఆటలు అడుటకు ఏమి అర్హత కలిగి వుండాలి? తర్వాత ఎటువంటి ఆటగాళ్ళు అవసరము? ఎంత డబ్బు కావాలి? ఎటువంటి శిక్షణ యివ్వవలయును, ఎటువంటి పరికరములు అవసరము?

వేరు వేరు మూలల నుంచి వచ్చు ఆటంకములను పరిష్కారము చేసేవిధముగా వుండవలయును. నీవు చేసే మంచి తలంపులను వ్రాసుకొని వుండవలయును. ఇప్పుడు ఈ రకమైన విషయములను స్వీకరించిన తర్వాత మాత్రము మనము నిర్మాణకళకు పోవలయును.

- నిర్మాణకళ నిర్మించుట

ఇది మొదటి అడుగు నుంచి బేధములు. ఏది మొదటి పథకము, ఆటను గెలవటానికి చెప్పినవి అవసరము. ఇట్లు నిర్మాణ కళలను నిర్మించుకొనవలయును.

ఆ ప్రత్యేకమైన ఆటను ఎలా గెలవాలి? మళ్ళీ నేను క్రికెటు ఉదాహరణముగా తీసుకుంటాను.

ఒక మర్యాదస్థుడు (జెంటిల్మెన్) ఆటలో ప్రతి గెలుపు జట్టులో నిర్మాణ కళ వుంటుంది. వాళ్ళు పోటీదారుల దగ్గర పరిశీలించుకుంటారు. వాళ్ళు వాతావరణ పరిస్థితిని పరిశీలించవలయును. మరియు పలు రకములైన కదలికలు అవసరము ఇట్లు పలు విషయములు ఈ ఫలితములో అవసరము. దీనిని గేమ్ప్లాను అంటారు.

ఇట్లు మంచి వ్యూహ నిర్మాణ కళ సంబంధముగా వేరేవిధముగా ప్లాను చేయవచ్చును. 'బి' ప్లాను తయారుగా వుంటుంది. ఈ ప్లాను ఆ చోటుకు వచ్చి పనిచేయదు. కాబట్టి వ్యూహ నిర్మాణకళ వేరేవిధముగా మారుతుంది.

- అమలు పరచుట

ఆకారము, అన్ని అవసర ఆలోచనలు పూర్తి అయిన తర్వాత, నిజముగా సమయములో అమలు పరచవలయును. నీయొక్క అవసరములు తయారు చేసుకొని ఉపయోగకరముగా వుంచుకొనవలయును. ప్రయత్నములు తీసుకొనకపోతే ఆఖరుకు

విజయము రాదు.

రామచరణ్ విషయములు బాగా తెలిసిన ఇండియా మేనేజ్‌మెంట్ గురువు. ప్రపంచములో అతిముఖ్యమైన వాడు. ఎందుకంటే ఆయన పుస్తకము అదేపేరుతో అమలు చేయబడింది. దాంట్లో అతను చెప్పినది-అమలుపరచుటకు దాని అన్ని సి.ఇ.ఓ. విజయము పొందటానికి తలుపులు తెరచి వుంటుంది. ఇదిలేనిదే మనము అనుకున్నది సాధించలేము. స్వామి చిన్మయానంద కూడా అందముగా సూచించి ఉన్నాడు. 'పథకము లేనిదే పనిలేదు, పనిలేనిదే పథకము లేదు'.

149

మీరు నిజంగా ఒక చురుకైన వ్యక్తియేనా?



కాబట్టి చాలామంది యిట్లు అనుకుంటారు. వాళ్ళకు వాళ్ళే గొప్ప పనివారమని. నమ్మకమైన వాళ్ళు, చురుకైనవాళ్ళు, నిజాలు అర్థము చేసుకొనకపోతే, వాళ్ళు అనుకున్నది కల్పితముగా వుండవచ్చును. ఒకవేళ నీవు పనులను చూడకపోతే నీవు హుషారుగా వుండటము లేదు.

చాణక్యని ఒక చిన్న విమర్శనా-

“అర్థశాస్త్రములో చురుకుదనముంది”.

“చురుకుదనమనేది పని పూర్తిచేసేదాంట్లో వుంది”. (6.2.2)

కాబట్టి నీవు నిర్ణయించుకో - చురుకైనవాడు మాత్రమే అతను ప్రారంభించిన పథకములు పూర్తిచేయగలడు. ఇది చాలా ముఖ్యమైనది. అది యేవిధముగా అనునది నన్ను చెప్పనీయుము.

నీవు ప్రారంభించిన దానిలో మంచి ఫలితములు పొందినా వాటిని ఎల్లప్పుడు గుర్తుంచుకొనుము. మనలో చాలామంది విద్యార్థులు, ఇంటిపనిగాని, ఆఫీసుకు వెళ్ళవారు, లేక మేనేజర్లు మామూలు ఆలోచనలో వుండెదరు. నేను చాలా కష్టపడినాను. కాని యెవరు నన్ను పట్టించుకోలేదు, నా బాధను అర్థము చేసుకోలేదు.

నీవు చెప్పు నీవు పూర్తి చేయాల్సిన పనిని బాగా పూర్తి చేస్తావా? నీవు గుర్తుంచుకో, ఒకవేళ నీవు నీయొక్క చేసిన పని సంతృప్తిగా లేకపోతే, అది యితరులకు అవసరములేని పని అవుతుంది. చురుకుదనముండదు.

- ఇప్పుడు మన పథకము అమలులో వున్నప్పుడు, ఫలితమును ఎట్లు నమ్ముతాము?

నీయొక్క లక్ష్యమును నిర్ణయించు, లేదా, నీ అభిప్రాయము ప్రారంభించక ముందే, నీకు నీవే ప్రశ్నించుకొనుము. నేను ఎందుకు ఈపని చేస్తున్నాను? నేను చేసే పనిలో ఏ నమ్మకము వుంచుకోవాలి. ఒకవేళ వీటికి సమాధానము తెలియకపోతే, నీకన్న ఎక్కువగా మంచి మార్గమును చూపించు సీనియర్ మేనేజర్ల సహాయము తీసుకొనవలయును.

నమ్మకము “స్వశ్చత” విషయములో లక్ష్యము చాలా ముఖ్యము. మనము ప్రారంభించే ముందు, మన లక్ష్యమును అమర్చుకొనవలయును. ప్రారంభమునకు ముందు సమయమును ప్రత్యేకముగా నిర్ణయించబడివుంటుంది.

- నేను ఎట్లు చేసేది

పథకము. నీ పని అవసర వివరములను తెలియచేస్తుంది. జ్ఞాపకముంచుకో, ఒకవేళ పథకము విషయములో నిరుత్సాహము కలిగితే, నీ పథకము తప్పిపోతుంది. అర్థము చేసుకో, నిజ జీవితములో ఏవిషయము నీ స్వంతముగా చేయలేవు.

ఒకవేళ నీ అవసరమునకు జట్టు నీచుట్టు వుంటే, నీకు మంచి సలహాదారులు, ఆలోచనలు యిచ్చి వారు నీ మధ్యన వుంటారు. ఒకసారి రోడ్డుమ్యాప్ ను చూడు. ఇది సులభముగా మనము చేరే చోటుకు తీసుకొనిపోతుంది.

- ఫలితమును కేంద్రీకరించు తర్వాత నమ్మకము ఉంచుకో

నీ ప్రయాణమును మొదలు పెట్టినప్పుడు జ్ఞాపకముంచుకో. నీవు రోడ్డుమ్యాప్ సహాయము చేయును. లేకుంటే నీ మార్గము తప్పిపోవును. నీవు ఖచ్చితము చేసుకొనుము, నీవు పోయే చోటును.

నీవు నిజముగా చురుకైన మనిషివి అయితే నీయొక్క పథకము బాగుంటుంది.

అమలులోనికి వస్తుంది. సులభముగా అన్ని సవాళ్ళు నమ్మకముగా వుంటుంది. చాలామంది ప్రజలు నిన్ను తప్పుదారికి పంపిస్తారు. ఎట్లున్నా యిది జాగ్రత్తగా వుండి నీ లక్షణమును అంటిపెట్టుకొని వుంటుంది.

150

మీ స్నేహితులలోని శ్రేష్ఠమైన గుణాలు



పోయినవారం నా స్నేహితుడైన మార్లాజ్ తో కూర్చొని యున్నాను. మేము వ్యూహ నిర్మాణ కళ గురించి మాట్లాడుకుంటున్నాము. ఒక కంపెనీలో ఆయన ఉత్పత్తి ఎట్లు ఎక్కువ చేసేది అనే విషయము, జట్టు లేదా పనివాళ్ళతో వున్నాడు. పలు ప్రాజెక్టు పనులు కూడా చూస్తున్నాడు.

ఎట్లున్నా-మన యొక్క వాద ప్రతివాద రూపము వేరే విషయము. అతను యిట్లు చెప్పినాడు. “రాధ” ఆ సమయములో ‘వాదము’ వ్యూహ నిర్మాణకళ, జ్ఞానము చెప్పుతుంది. నేను అంతటి జ్ఞానమంతుడను కాను, నేను తెలుసుకోలేకపోయాను.

అతను కొనసాగుతూనే వున్నాడు. ‘ఋజువైంది’ నీ మనస్సులో వుండిపోయింది. కాని మేము విషయము వాదనములో వున్నాము. ఇది నా వెనుకకు వచ్చినది.

మా సంభాషణములు అయిన తర్వాత, నేను కొటిల్సుని అర్థశాస్త్రము వైపు వెళ్ళాను. నేను అన్నది ఈ కవిత్యము చాణక్యడు చెప్పినదే.

“మొదటిది నిరంతరమైనది - ఇది మంచి స్నేహితులుగా వుంటారు.” (6. 1. 12)

ఈ కవిత్యము - నా స్నేహితుడు యిద్దరియొక్క దృష్టిలో వుంది. నాకు జ్ఞాపకము. రెండు విషయములు- మొదటిది, నీకు సలహాదారులు అవసరము లేదు. నీ స్నేహితులు చెప్తారు. రెండవది. జీవితములో స్థిరత్వమునకు స్నేహితులు అవసరము.

నా కొరకు క్రొత్త ప్రపంచము తెరవబడివుంది. ఎట్ల సలహాదారులతో పనిచేసేది. స్నేహితుడు. నీ యొక్క స్నేహితులతో ఎప్పుడు కలుస్తూ వుండుము. జయమునకు నిజమైన రహస్యము. జయమును నమ్ముకో. అదియునుగాక నీ ప్రజలకు సహాయదారులు అవుతావు. లేదా కొంతమందికి స్నేహితుడవుతావు. నీకు కొన్ని పద్ధతులు

అనుసరించుతుంది.

- నిరంతరముగా వుండవలయును

చాణక్యుని సలహా - ఆలోచించు వార్లను, స్నేహితులతో సమానముగా చేసినాడు. ఇవన్నీ అతని అర్థశాస్త్రములో “మిత్రా”లో వున్నది. కొన్ని యుగాలకు ముందు ఇది ఈ రోజుకు కూడా విలువనిస్తుంది. అన్ని రకములైన మేనేజ్మెంటు సలహాదారులు పలు కంపెనీలలో అవసరము. మంచి స్నేహితులవుతారు. దాని ప్రకారము మంచి సలహాదారులు అవుతారు.

ఎట్లు మంచి స్నేహితులు అవుతారు?

జవాబు:- ఎప్పుడు నిరంతరముగా ప్రతి ఒక్కరితో మంచి స్నేహితులుగా వుంటారు.

- మనస్సులో మానసికశక్తి వుండవలయును

చాలామంది సలహాదారులు అనుకుంటున్నారు. నీకన్నా నాకు అన్ని విషయములు తెలుసు అని అనుకుంటారు. ఇది తప్పు అర్థము చేసుకో. నిజమైన సలహాదారులు కొంతమంది కొంచెము గొప్పవాళ్లే. అందరు గొప్ప శక్తివంతులు కారు. నిజముగా అతను సమానముగా సలహాలను చూపిస్తు వుంటారు.

సలహాదారులు తన మానసిక స్థితిని యితరులకు చూపించాలి. ఒకసారి యిది చేయాలి. సమాచారములు యివ్వడము చాలా సులభము. ఇతరులకు నీవు మారకుండ నిరంతరముగా వుండవలయును. నీవు సమానముగా వున్నట్లు తిలకించవద్దు.

- నీ కదలికవైపు పోవలయును

ఎప్పుడు పట్టుదలగావుండు. ఎక్కడ యిరకబడకూడదు. ఆలోచన తలంపులో మాత్రము పనిచేయవలయును. నీవు, నీ స్నేహితుడు యిద్దరు అనుభవముతో పెద్దగా మంచిగా సాధించవలయును.

లోకము కదలికవైపు పోయి, మార్పును చూసి, నీవైపుకు తీసుకొనవలయును. నా

స్నేహితుడైన మూల్ రాజ్ సహాయముతో వేరేవాళ్ళకు తెలియచేస్తూ వాళ్ళకు మంచి దారిని చూపించి, వాళ్ళను స్వంత తెలివితో అనుభవమును పొందడానికి చూస్తారు.

151

నవీన శిక్షణార్థులకు సలహా



ఈరోజు, భారతదేశములో వేల సంఖ్యలో మేనేజ్మెంటు ఇనిస్టిట్యూట్లు యున్నవి. ఇండియా యొక్క ఆర్థిక స్థితి ఎగబడి వుంది. ఇతర దేశస్తులు నేరుగా పెట్టుబడి పెట్టుచున్నారు. విద్యార్థులు చాలామంది వ్యాపారం కోసం పాఠశాల నుండి స్కూలు నుండి పట్టభద్రులు అవుతున్నారు.

క్రొత్త సభ్యులను చేర్చుకుని, విద్యార్థుల లక్షణాన్ని చేయుటకు ఆలోచిస్తారు. ఎట్లున్న నిజమన స్కూలు ఇప్పుడు ప్రారంభమగుతుంది.

మేనేజ్మెంటు విద్యార్థులు, వాళ్ల మేనేజ్మెంటు ట్రైనీలు అవుతారు. ఎవరు క్రొత్తగా చేరుతారో వాళ్ళు విజయమును చూపిస్తారు. ఇట్లు సంస్థలో వున్న పని క్రొత్త పరిస్థితులు క్రొత్తవాళ్ళకు వుంటుంది.

కొటిల్వని సలహా :

“సూపర్విషన్ క్రింద వున్న ఆఫీసర్, అతను ప్రత్యేకమైన అభిలాషతో పనిపూర్తి చేయవలయును.” (1. 18. 3)

మేనేజ్మెంట్ ట్రైనీ తనకు తాను సూపర్వైజరు అని అనుకోకూడదు. ఎందుకంటే, అతను ఇప్పుడే తన చదువును పూర్తి చేసియున్నాడు. అతనికి ఒక సిద్ధాంతము కలిగివుండాలి. అతనికి సాధనము చేయుటకు అర్థము చేసుకొనుటకు చాలాదారులు పోవలసి వుంది. ఇది అవసరము, ఎవరైన అతనికి అన్ని తెలియపరచాలి. ఎట్లు పనిని పూర్తిచేయాలి. ఇది సీనియర్లుగా పనిని అర్థము చేసుకొని మంచి నేర్పరి అవటానికి చాలా సంవత్సరములు పట్టుతుంది. పనిలో అనుభవము కొరకు, సీనియర్ల అవసరము లేదు. అర్హత కలిగిన విద్యార్థులుగా వుండాలి. క్రొత్తవాళ్ళు మానవత్వముతో అన్నీ నేర్చుకొనుటకు, లాభమును పొందుటకు వాళ్ళను సమీపిస్తారు.

పనినేర్చుకొనుటలో మంచి అడుగు వేయవలయును :

- సూపర్వైజర్ క్రింద

జ్ఞానమును సమకూర్చవలయును. సూపర్వైజర్లు మిక్కిలి విలువైనవాళ్ళు. వాళ్ళు పనిమీద కఠినమైన దారిలో పోయి, ఆ విషయములో నైపుణ్యమును సంపాదిస్తారు. సీనియర్లు క్రొత్త టీచర్లు అని త్రైనింగువాళ్ళు నమ్ముతారు. ప్రతి టీచరు పాఠము చెప్పటానికి సంతోషముగా విద్యార్థులకు నమ్మకము కలిగిస్తారు. ఆఖరులో లాభము అనేకముగా వుంటుంది.

- పనిని బలవంతముగా తీసుకొనవలయును

ఏ పనినైనా సీనియర్లు యిచ్చినప్పుడు దానిని తీసుకొని పూర్తిచేయవలయును. పని చిన్నదా లేదా సాధారణమైనదా సమ్మతించి పూర్తిచేయవలయును. అది ఒకచిన్న పనిగా తలంచవలయును. ఏదైనా పెద్ద బాధ్యతగా తీసుకొనవలయును. పనిని, సమయములో పూర్తి చేయుట త్రైనీ యొక్క మొదటి ఉద్దేశముగా వుండాలి.

- ప్రత్యేకమైన అభిలాష

పనిని తీసుకొన్నప్పుడు ఆ తీరు ఎక్కువ ప్రాముఖ్యము కలిగి వుంటుంది. అది నమ్మదగినదిగా వుంటుంది. మంచి ఉత్సాహము వుంటుంది. ఉత్సాహముతో త్రైనింగు వాళ్ళు పనిలో ఎక్కువ యిష్టము చూపిస్తారు. ఆ శక్తిని నేర్చుకొని తీవ్ర వాంఛతో వుంటారు. అతను ఎక్కడ జీవితములో వుండాలో నిశ్చయించుకుంటారు.

శిక్షణా సమయము కఠినమైనదిగా వుంటుంది. నా స్నేహితుడు వెంకట అయ్యరు ఒక కంపెనీను నడుపుచున్నాడు. దానిపేరు సంపదను యిచ్చు చెట్టులాంటి పార్లనర్స్ (వెల్ట్టీ). ఇది బాగా జరుగుచున్నది.

అతను చెప్పినది :- ఇది విద్యార్థులు మంచి ఉపాధ్యాయులుగా తయారవటానికి, ఆ తర్వాత సహాయకరమై చివరకు మంచి యజమాని అవుతారు.

మంచి అలవాటు ఉన్న అకౌంటెంటు మనస్సును మంచిగా నిర్ణయించుకుంటే

జయముగల వ్యాపార మనిషిగా దన విషయములో యాజమాన్యము చేయును. సీనియర్ వ్యాపార మనిషి గ్రాడ్యుయేటుగా (పట్టభద్రుడు) ఉండ అవసరము లేదు. మొదట్లో అకౌంటెంటు పోరాట ఆలోచలో వుంటాడు. అతను నావలే బాగా చదువుకున్నవాడు కూడ కాదు. ఓ-నేను అతని క్రింద పనిచేయవలసి వుంది.

ఒకరోజు అతను వున్నట్లుండి పరిపూర్ణముగా అర్థము చేసుకున్నాడు. “ఎవరు ఎవరికి యివ్వాలి”?

యజమాని సామర్థ్యముతో తనకన్నా ఎక్కువ చదువుకున్నవారిని నిర్ణయించుకుంటాడు. అతని క్రింద పనిచేయుటకు. అకౌంటెంటు ఉత్సాహపడుతాడు. లేకపోతే నేను వ్యాపారమును నడుపుటానికి విజ్ఞానమును నేర్చుకొనవలయును. నేను ఈ కంపెనీను వదలను.

అది నీ యొక్క తీరు.

పై అధికారి

152

పై అధికారికైన ఆస్తి

ఎప్పుడు క్రొత్త పట్ట దారులు బి.స్కూలు నుంచి సంస్థలో చేరుతారో, వాళ్ళు ఉత్సాహముగా పనిచేసే ప్రపంచమును చూపవలయును. వాళ్ళు నేర్చుకొనుటకు ఆసక్తిని చూపవలయును.

అన్నట్లు పుస్తకమునుంచి సేకరించి చాలా నేర్చుకొని వుంటారు. అన్ని విషయములు సంస్థలో నెరవేరినప్పుడు అది నిజమై వుంటుంది.

అది జరిగినప్పుడు, మొదటి అడుగు త్వరగా సీనియర్ల వద్దకు, యజమాని వద్దకు చేరుకొనవచ్చును. ఇది ఎక్కువ ముఖ్యమైనది. సీనియర్లకు నీవు సంపదగా వుండటానికి ప్రయత్నించుము. కొంచెము బెదిరింపుగా వుంటుంది. అది ఒక భాగముగా నీయొక్క సమస్యలను కొంచెముగా సరిచేసుకొనవలయును.

దురదృష్టవశాత్తు తరచుగా లేకుండ, ఉత్సాహోత్సాహముగా, ఎందుకు క్రొత్త మేనేజరు, తన యజమానిని సౌకర్యము లేకుండ చేసి రహస్యమైన విషయములను బహిరంగము చేస్తాడు.

కౌటిల్యుని సలహా :-

“పాము పడుకొనివున్న ప్రసరించు విషము ఆ చోటు అపాయముగా వుంటుంది. రాజు భీతిచెంది అపాయము తెలుసుకొని, నావద్ద విషము వుందని కోపము చెందును.”
(1. 14. 8)

జాగ్రత్తగా వుండు నీవు, నీ యొక్క యజమాని ఎల్లప్పుడు ఒకే విషయములో పని చేస్తు వుంటారు. ప్రతిపక్షము, విభేదము కాదు. నీ యొక్క సంస్థ ఎదగటానికి మాత్రము జాగ్రత్త తీసుకొనవలయును.

ఇక్కడ కొంతమంది రహస్య ఆలోచనలో వుంటారు.

- నీయొక్క మనస్థితి చూపవలయును

యజమానులు ఎల్లప్పుడు ఒత్తిడిగా వుంటారు. అటువంటి ఒత్తిడి ఎక్కువ కాకుండా తగ్గించటానికి ప్రయత్నిస్తారు. అతని సమయము నీకు కావలసి వుంటుంది. కాని అతనికి ప్రత్యేకమైన సమయము కలిగి వుండదు. (ఒకవేళ నీకు కావాలనుకున్నప్పుడు) నిజముగా నీవు అతనితో మాట్లాడుట అవసరమైతే, ఎప్పుడైన విషయము చెప్పదలచుకుంటే - అతని మనస్థితిని చూడవలయును. (అతని మూడు) అతని గదికి పరిగెత్తి మాట్లాడడము ప్రారంభించవద్దు. నీమీద చూపు వచ్చేంతవరకు కాచుకొని వుండుము. తర్వాత నీయొక్క విషయమును ప్రారంభించు.

- చిన్నదిగా వుంచుకొనుము

తోటి పనివాళ్ళు యజమానిని చూడటానికి సిఫారసుతో 25 పేజీలు విషయమును మాట్లాడటానికి సిద్ధమవుతారు. యజమాని ఏమి చెప్పినాడంటే, 25 పేజీల విషయమును తగ్గించి ఒక పేజీలో అమర్చుము. ఆ విషయము నీవు చేయలేవు-దానికి అంత ఆలోచన అర్థము నీవద్ద లేదు. అనుకూలముగా ఈ విషయమును ఆలోచించుము. తర్వాత చిన్నది చేయుము. ముఖ్యమైన విషయము మాత్రము తెలుపుము.

- గుర్తించుకొనవలయును

నీయొక్క యజమాని వద్దకు యిప్పుడు సరే ఎప్పుడు సరే పోయేటప్పుడు అన్ని చిన్న విషయములను గుర్తించుకొనవలయును. (వ్రాసుకొనవలయును) నీవు అతని వద్దకు పోయేది మొదట్లో గాని, ఆఖరిలోగాని లేదా ఆఖరి వారములోనైన నీవు అన్ని విషయములు పూర్తి చేసుకొని ఒక్కసారిగా పోవలయును. ఆ విధముగా నీయొక్క సమయము అతనితో గొప్పగా పూర్తిచేయుటకు బాగుంటుంది. నీ పథకము విషయము చర్చించుటకు సహాయముగా అతను మంచి నిర్ణయము తీసుకొని ఫలితమును చూపిస్తారు.

ఆఖరకు, ఒక్క విషయము బాగా అర్థము చేసుకో. ఇవన్నీ నీ యజమానికి

సమాదానము చేయలేదు. ఎక్కువ సమయంలో నీవు సహాయకారిగా కనుపించవలయును. యజమాని యొక్క ఆలోచన పెద్ద కదలికగా, అర్థము చేసుకొనవలయును. -ముఖ్యమైన నైపుణ్యముగలవారు ఒకసారి అభివృద్ధికోసం జాగ్రత్త తీసుకుంటారు.

153

శక్తివంతులైన అధికారులను గుర్తించుట



నేను బ్రతకలేను, కాని నేను ప్రారంభించిన పని గొప్ప శక్తివంతముగా వ్యాపారము జరుగుతుంది. నేను ప్రారంభించినది గొప్పగా జరుగుతుంది. చెప్పినట్లు ఆపని బాగా సాగుతుంది. చాలా పనులు జరిగినవి. ముందుగా మనము బ్రతికి వుండవలయును.

గొప్పనాయకుడు. వాళ్ళకు చిన్నగా రిటైర్మెంటు వస్తూ వుంటాయి. ఎల్లప్పుడు అతని తలంపు మరో సంతతి నాయకుని మీద వుంటుంది. నీవు స్వంతముగా నీయొక్క రూపమును పూర్తి చేసుకొనవలయును. ఒకవేళ నీకన్నా మంచివారిగా వుండటానికి అవకాశం వుంది.

చాణుక్యడు ఏమి చెప్పినాడు :

“అతను (రాజు) శ్రమపడి రాజ కుమారునకు శిక్షణ యివ్వవలయును.” (5. 6. 39)

నాయకుల చూపు పూర్తిగా సాధ్యమైనంత వరకు నాయకులను అభివృద్ధి చేయటానికి ప్రయత్నిస్తారు.

నాయకుడు ఎవరు? అతనిని ఎట్లు గుర్తింపు చేసేది? ఇది స్వంత సవాలు. ఒకతను ఒక విషయములో విజయమును సాధించవచ్చు. మరొక విషయములో వేరేచోట ఓడిపోవచ్చును. అట్లు ఒకరు ఒక గ్రూపులో విషయమును పొందవచ్చు, మరొక గ్రూపుతో ఓడిపోవచ్చు వేరే పనివిషయములో.

ముందుగా మనము శిక్షణ ప్రారంభించినప్పుడు నాయకులు అవుటకు మంచి కార్యక్రమములు నిర్మించవలయును. ఇది ముఖ్యమైన విషయము. మంచి నాయకుని గుర్తించటానికి నీవు కొన్ని ప్రశ్నలు అడగవచ్చు. మనుష్యులు నాయకుల నిర్మాణపనికి సరిపోతారా అని చూడవలయును.

అటువంటి ప్రశ్నలు క్రింద వ్రాసివున్నవి :

ప్రశ్న : నీవు వేరే వాళ్ళకు మర్యాద ఇస్తావా? నిన్ను గౌరవించినప్పుడు?

జవాబు : నీవు ఒకవేళ జట్టు ఆటగాడివైతే జవాబు చూడవచ్చు. అతను తన జట్టును జయమును సాధించుటకు అతనిదారిన తీసుకొనిపోతారు. అతనికి మనిషి యొక్క బలహీనత తెలుసు. అందరు కలసి నమ్మకముగా సంస్థలో లక్ష్యమును సాధించవచ్చును.

ప్రశ్న : అతను తలంపు సంస్థమీద ఒకటిగా వుంటుందా? లేకుంటే అతని ఉద్దేశము అప్పుడప్పుడు మారుతుందా?

జవాబు : ఇది అర్థము చేసుకోవాలి. ఒకవేళ అతని ఆలోచనలో స్వచ్ఛత వుంటే, ప్రతి అడుగు తీసుకొనకముందు లేదా, అమలు చేయవలసినపని. అతను రాజ్యపరిపాలన శాస్త్రమును కంపెనీలో తీసుకొనివస్తాడు.

ప్రశ్న : అతను ఎట్లు సమావేశములు?

జవాబు : అతని పథకము, నైపుణ్యము - ఒకవేళ నీ సమావేశములో మంచి నాయకుడైతే, అతను చర్చించే విషయమును కలిగి వుండవలయును. అతని ఉద్దేశమును తెలియచేయవలయును. కాని ఎప్పుడు సమావేశములో తప్పుదారిన పోకూడదు.

ప్రశ్న : సీనియర్లకు గౌరవముగా, మర్యాదగా వుంటారా?

జవాబు : అంచనా వేయుటకు-ఒకవేళ నీ యొక్క గుర్తు అభిప్రాయము పెద్ద మేనేజ్మెంటువాళ్ళు సమ్మతించవలయును. నీకు పెద్ద బాధ్యత యిస్తారు. పనివాళ్ళు మంచి ఆలోచనలు కలిగినవారు అని సీనియర్లు సమ్మతిస్తారు.

ప్రశ్న : సవాలు యిస్తే, పనిని ఎట్లు పూర్తి చేస్తారు?

జవాబు : సాధనమును మేనేజ్మెంట్, పనివాళ్ళు అర్థము చేసుకొనవలయును. విషయములను ఎట్లు చోటుకు తీసుకొనివస్తావు. ఒక ముఖ్యమైన మనస్థితి నాయకుడు యిప్పుడున్న ఆటంకమును లేదార్హార్థక రూపమును తీసుకొని రాకూడదు. అతను సరిచేసేవాడుగా వుండవలయును. లేదా, నిజముగా ఆటంకములు చేసేవాడిగా వుంటాడు.

ఇక్కడ ముఖ్యమైనది-నీకు నీవే తెలుసుకొని క్రొత్త నాయకులను వృద్ధి

చేయవలయును. తర్వాత అది కంపెనీ ప్రశ్నలు చూడటము స్వేదము, రక్తము యివ్వవలసి వుంటుంది.

154

మీకు ఉద్యోగమిచ్చినవారిని జ్ఞాపకముంచుకొనుట



అన్ని చోట్లలో, ఆఫీసులో అక్కడవున్న ప్రజలు అంగీకరించరు. వాళ్ల జయమును పలు ప్రజల సహాయమును, సలహాలు యిచ్చినందుకు. ఇప్పుడు మన దర్మమును మరవకుండ, చిన్న పనులు కూడ మనము యివ్వవలయును. ప్రపంచములో మేనేజ్మెంటు గురువు.

చాణక్యుడు చెప్పినది అదే.

“అతను సంతృప్తిపడవలయును. శక్తితో సహాయము చేయవలయును. ఒకరు నీకు సహాయము చేసినందుకు.” (7.16.19)

అది ఎదురు చూడాలి - మనిషి యొక్క బుద్ధి స్థిరముగా వుండదు. మామూలుగా చాలా రోజులు గడిచిన తర్వాత చేసిన సహాయము మరచిపోతారు. తర్వాత మారుతున్న ఈ ప్రపంచములో, తీరికలేని సమయములో యిటువంటి విషయములు జ్ఞాపకముంచుకోవడం చాలా కష్టముగా వుంటుంది.

యోచనలు అలవరచుకొనవలయును,

- అవి వ్రాసుకొనవలయును:

నీకు నీజీవితములో ఎవరు సహాయము చేసినారో, ఎవరు నీ మంచి కోసం జాగ్రత్త తీసుకుంటారో, వాళ్లను గుర్తించుకొనుటకు వ్రాసుకొనవలయును. నీ యొక్క మొదటి యజమాని, నిన్ను పనిలో నియమించినవారు. నీ పనిలో అవసరమైన వేళలలో సహాయము చేసిన స్నేహితుడు. అందరికీ, ఇది ముఖ్యమైనది. పత్రమువలె నీ జీవితములో భద్రపరచుకొనవలయును. పేరు దాంట్లో చేర్చుకుంటు వుండవలయును. ఎక్కువ ప్రజలు, నీకు సహాయము చేస్తున్నప్పుడు.

- ప్రజలను పిలవటానికి ప్రయత్నించు

నీవు లిస్టు తయారుచేసుకున్న తర్వాత మరచిపోవద్దు. వాళ్ళను ఎట్లు సంప్రదించాలో విషయమును వ్రాసుకొనివుండు. ముఖ్యమైన తేదీలు, లిస్టులో జతచేసుకొనడం మంచిది. ఇది మంచి విషయము. ముఖ్యమైన విషయములలో వాళ్ళను పిలిచి, దీవించడము మంచిది. ప్రతిఒక్క విషయములో కాదు. సంవత్సరములో ఒక్కసారి, వాళ్ళు పుట్టినరోజు మాత్రము చాలును.

- వాళ్ళకు బహుమానము యివ్వండి

చాణక్యని అర్థశాస్త్రము పుస్తకములో చెప్పినది-బహుమానము అనేది ఒక శక్తివంతమైనది. ఎవరినైన పరిచయము చేసుకోవడానికి, ఈ విషయములో ఆలోచించి సమయమును వృధా చేయవద్దు. ఎట్లైన, ఖరీదైన బహుమానము కొనడానికి పోవు- ఈ కవిత్వము ముందుగా చెప్పియున్నారు.

“శక్తి విషయము” బహుమానము నీ యొక్క శక్తికి వున్నట్లు కొనుము”.

- సహాయము చేయుటకు సిద్ధముగా వుండుము

చాలా విషయములు చూచుటకు గొప్పగా వుంటుంది. కాని ముఖ్యముగా అవసరము వున్నప్పుడు సహాయము చేయుము. ఇది ఎక్కువ మర్యాదకరమైన విషయము, వేరే మనుషులకు హెచ్.ఆర్ ఒక కంపెనీలో చాలా అందముగా చేయండి.

“ఎల్లప్పుడు యితరులు వుద్యోగము పొందుటలో సహాయపడుము - నీకు తెలియదు - అటువంటి అవసరము నీకు ఎప్పుడు వస్తుందో తెలియదు.

మనము ఆ క్రొత్త ఉద్యోగాన్ని తీసుకోవాలా?



ఇప్పుడు, ఇది కఠినమైన పరిస్థితి మనకు. కొన్ని సమయములో వేరే వాళ్ళకు

రావచ్చు. అదే ఉద్యోగము చేయటానికి, లేదా వేరే కంపెనీకు మార్చవచ్చు. అదే పని లేదా మన స్వంత వ్యాపారము ప్రారంభించడానికి పనిచేయుటకు, లేదా పెద్ద చదువు కోసం, ఉద్యోగమునుండి నిలబడటము- ఇటువంటి ప్రశ్నలు ఈ పని ప్రపంచములో అందరికి ఎదురవుతుంది, ఈ రోజులలో.

చాణక్యుడు సమర్పించబడిన సాధనము కొరకు సంస్థ పోరాడుతుంది.

“ఈ విషయములో రెండు వేరు వేరు మార్గములున్నాయి. అతను మంచి మార్గమును తెలుసుకొని దాని దారిన పోవలయును.” (10.2.10).

ఈ సలహా నీ స్వంత సమాధానము. కాని ఎన్నిక తీసుకున్న ఫలితము బాగుండాలి. లేదా మనకు భంగము అగును. ఇది ఉద్యోగాన్ని ఎన్నుకొనుట కాదు.

ఇటువంటి పోరాటము సంస్థ యొక్క పని. ప్రతి దృష్టి జీవితము మీద వుంటుంది. ఆ సమయములో నీవు మనస్సుతో, బుద్ధితో బాగా ఆలోచించవలయును. నీ యొక్క శక్తిని, బలహీనతను తనిఖీ చేయవలయును.

ఇట్లు ఒకటి చేయవచ్చు. బాగుంది. ఇక్కడ కొంత రహస్యము (సూచన) నిన్ను అనుసరిస్తుంది. నీ నిర్ణయము కోసం ఎదురు చూస్తుంది.

- నీకు నీవే ప్రశ్నించుకో

మొదట నీకు నీవే సమ్మతించుకొనవలయును. నీవే ప్రశ్నించుకో. నీవు చేసేది మంచి పనియా? ఒకవేళ నీవు మనస్సులో మంచిననుకుంటే, కంపెనీ, పరిశ్రమ అభివృద్ధి లేకుండ వుండిపోతుంది, తరువాత మార్పును తయారు చేస్తుంది. నీ యజమానితో చర్చించడము నిజముగా గొప్ప విషయము. లేదా, సీనియర్లతో నీకు క్రొత్త మార్గము వస్తుంది. ఒకవేళ నీవు సాధనము సరిగ్గా లేదనుకుంటే, సమయము కోసము ఎదురు చూడుము.

- ప్రక్క వారితో (ఇరుగు పొరుగు) మాట్లాడు

నీవు అదే పనిలో వున్నా, బాగా తెలిసిన వాళ్ళను సంప్రదించుము. ఒకవేళ నేను ఈ పనిని బాగా చేయడానికి సరిపోతానా? అది చాలా కష్టమైతే, వెబ్సైటు ద్వారా ఈ

విషయమును తెలుసుకొనుము. ఆన్లైన్ గ్రూపులో చేరి ప్రజలలో వున్న అన్వేషణ సహాయముతో నీ పనిని బాగా అర్థము చేసుకొనుము.

- నగర బాధలను అనుసరించుము

అఖరకు - అన్ని నిర్ణయముల తరువాత యేది ముఖ్యము, దానిని తీసుకొని ఆ మార్గములో జీవించు. ఒక వేళ నీవుచేసే పని అదే చేస్తుంటే, నీకు యిప్పుడు ఏమి వస్తున్నది , అదే వస్తుంది. కాబట్టి ఇప్పుడు చేసే మంచి పని నుంచి కొంచెము మార్పు కావాలనుకుంటే నచ్చినది బాగుంటుంది.

చూడు - ఈ రోజులలో చాలా ఎక్కువ అవకాశములున్నవి. కాని కొన్ని మాత్రము కష్టముగా వుంటుంది. కష్టముగా వున్నవా ఎవ్వరు లెక్కవేసి సక్రమముగా తీర్మానించి వాళ్ళ సమ్మకముతో ఎక్కువ రోజులు విజయమును సాధిస్తారు.

మరియు తీర్మానమును ఎప్పుడు పరితాపము చెందకూడదు. ఎదైన ప్రత్యేకమైనది అయితే అది తప్పు నడవడిక. ఎన్నుకున్న దారిని పోవలయును. అవసరమైతే సైనికుల జన వాక్యమును అనుసరించవలయును. - “నీ వెనుక వంతెన కాలిపోతాయి” దానిని నీవు వదలాలి విశాలమైన మార్గమును చూసుకొనవలయును.

156

అత్యధిక పై అధికారులు



ఇది జరిగి వుంటుంది. లేదా ముఖ్యముగా మనకు ఆటంకము జరుగుతుంది. తెలివిగల యిద్దరు యజమానులు సంస్థలో వుంటే అక్కడ వాళ్ళు సంస్థ యొక్క రూపమును సక్రమముగా చూడరు. పోరాట విషయములను ఎక్కువ చేస్తారు.

కాని మనము చెప్పేది ఎప్పుడు ఆ రెండు సీనియర్లు ఒప్పుకోరు. వ్యతిరేక సలహాలను చెప్పుతుంటారు.

చాణక్యని వద్ద వున్నది యిటువంటి విషయమును ఎట్లు సమాధానము చేసేది.

“వాళ్ళు చెప్పినవి అంగీకరించవలయును. ఏ ఒకరి సలహాలను ఏది ఆదాయకరమైనది చూడవలయును.” (3. 10. 39).

కాబట్టి యిటువంటి విషయములను యెదుర్కొన్నప్పుడు, తోటి పని వాళ్ళతో కూర్చుని చల్లగా ఆలోచించాలి. అతని విషయము పరిశోధన చేసి, ఇద్దరి యజమానుల అలవాట్లను పరిశీలన చేసి స్వంతముగా నిర్ణయము తీసుకుంటారు. ఏ ఆజ్ఞ అందరికి లాభదాయకముగా వుంటుందని చూడవలయును.

ఇట్లు ఒక అలవాటుగా మంచి నిర్మాణమును పైన విషయములో చేయాలి. ఇక్కడ కొన్ని రహస్యములున్నవి.

- మంచిని అభ్యసించువాడుగా వుండవలయును

మొదట్లో, మరియు మొట్టమొదట్లో నాణ్యతను మంచి సలహాదారుల నుంచి నేర్చుకొని, వీలైనంత వరకు ప్రజలకు అదే పాఠమును అభ్యసించవలయును. మంచి పూర్తి మనస్సుతో వుండవలయును. ప్రతి ఒక్కరి వద్ద నుంచి నేర్చుకొనుము. ప్రతి ఒక్కరు మంచి అలవాటును కలిగి వుంటారు. అది లాభదాయకముగా వుంటుంది. ఎక్కువ విషయములను నీ సీనియర్ల నుంచి నేర్చుకొనవచ్చును. మంచిది నీ జాగ్రత్త కోసమే. రోజు వ్రాసి పెట్టుకొనుము. నీవు నేర్చుకున్నవి. అవన్ని ఒక పైలులో భద్రపరచుము. నీవు నేర్చుకున్నవి రికార్డు అవుతుంది. అది నీకు సహాయము చేస్తుంది. ఎక్కువ రోజులు గౌరవమైన అనుభవమును యిస్తుంది. నీవు నిర్ణయించవచ్చు ఏ యజమాని మంచివాడు అని.

- శాంతముగా వుండవలయును

మంచి యుద్ధ తంత్రములు వ్యాపార సంబంధాలు శాంతముగా చేయవలయును. త్వరగా సరిపోయే విధముగా దీర్ఘముగా ఆలోచించవలయును. ఒకవేళ అవసరమైతే, ఒక షీటు కాగితమును తీసుకొని నీకున్న ఆటంకములను వ్రాసుకొనుము. ఏ ఆటంకము నిన్ను ఎదుర్కొన్నది. శాంతియుతమైన మనస్సుతో ఆలోచించి నీవు స్వంత తీర్మానము తీసుకొనుము. ఒకవేళ నీవు యింకను నీ కష్టమును కనుగొనకపోతే - నీ స్నేహితులతో మాట్లాడుము. నీవు మంచి సహాయము కనుక్కుంటావు. ఒత్తిడిని ఎదుర్కొనగలుగుతావు.

- నేర్చుకున్న విషయము చెప్పకూడదు

యజమాని ఎప్పుడు నీ సహాయదారుడు. “కాదని ఎవ్వరు చెప్పినారు? అదే సమయములో నీ యొక్క యజమాని సహాయదారుడు “అవును” అని చెప్పడం యిష్టపడరు. అప్పుడు అక్కడ “యస్ బాస్” పనివాళ్ళు. వాళ్ళు యజమానికి చాలా అపాయకరమైన వాళ్ళు. మొదట్లో యిటువంటి వారు మనస్సులో నాటుకొనునట్లు చేయటానికి ప్రయత్నిస్తారు. కాబట్టి ఎప్పుడు యజమానితో చర్చించుతూ వుంటారు. నేర్చుకున్నది కాదు. అది చెప్పకూడదు. కాని నీకు అవసరమైనప్పుడు మాత్రమే కోపముగా వుండకూడదు. నీ యొక్క సామర్థ్యమును పనిని సమాధానముగా, నెమ్మదిగా చెప్పవచ్చును”.

కొంచెము జ్ఞాపకము చేసుకో - ఆఖరిలో - ఎట్లు నీ యజమానిని యజమాన్యము చేస్తావు. - ఆమె ఒకసారి అడిగినది-ఇద్దరి యజమానులకు రిపోర్టు చేయడం చాలా కష్టము- దానికి బదులు-దారిలేదు. నేను ఎల్లప్పుడు నా పుట్టిన రోజుకు రెండవ బహుమతి యిస్తాను.

157

ఒకరు ఎంత డబ్బు అడగవచ్చు



మనమందరము ఒకటిగా లేదా వేరువేరు మనస్సు కలిగి యున్నాము. మనకు తెలియదు. మన పనికి ఎంత ప్రతిఫలము యిస్తారని. ఒకవేళ అది జీవితము క్రొత్త పనికోసం వ్యాపారము కోసము, పని కోసం, డబ్బులు నిర్ణయించడము ఎట్లు లేదా గొప్పవాళ్ళ జ్ఞాన విషయమని ధర్మము అడగము. మనకు ఎల్లప్పుడు ఈ ప్రశ్న ఆశ్చర్యకరముగా వుంటుంది. ఎంత అడగాలని.

చాణక్యుని వద్ద యిటువంటి ప్రశ్నలకు సాధనముంది.

అతను చెప్పినాడు : “నీవు గొప్ప విషయమునకు డబ్బులు అడుగు. లేదా నీకు రావలసినది (నమ్మకము చేసుకొనుము) లేదా ఏదైనా సరే స్వంత ఆస్తిగా వుండవచ్చు.” (5. 2. 35).

కాబట్టి చాణక్యుని సలహా మొదటిది :-

మనిషిని అర్థము చేసుకొని నీవు సమీపించు. ప్రజలు ఈ విషయములో బుద్ధి కలిగి సులభముగా జయమును సంపాదిస్తారు.

పై విషయమును పనికి ఎక్కువగా అర్థము చేసుకొని వుంటారు.

- వాళ్ళ సంపదను సమ్మతించవలయును.

ఇప్పుడు ఇది ముఖ్యమైన చర్చనీయాంశము. ఒక చోటునుంచి మరొక చోటుకు నిదర్శనము కొరకు గ్రామములో వున్న ధనవంతులు పట్టణములో వున్న వేరే మనుషులతో సమయములో సంబంధమును చేసుకుంటారు.

కాబట్టి- చాణక్యుడు ఈ విధముగా సలహా ఇచ్చినాడు. ఒకతను ధనవంతులను వారి సంపదను బట్టి అడుగుతాడు.

- అమోదించునట్లు లాభమును ఇస్తారు.

మామూలుగా విన్నపమునకు బదులు అనుకూలముగా వుంటుంది. అది ఎందుకంటే నీవు అడిగినది ఇవ్వవలసినది వాళ్ళకు అనుకూలముగా చేయుట వలన- లేదా-లాభము నీ సంస్థ పొందుట వలన, లేదా సిఫారసు లేదా ఎవరైన సలహాల వలన ఇవ్వబడుతుంది. నీవు అడిగేది దయ కలిగి వుండాలి లేదా డబ్బుగా వుండాలి.

ఖచ్చితముగా వివరించబడును. నా అనుచరుడు డబ్బును డాక్టరుకు ఇవ్వటానికా, లేదు ఊరికేనా, నా అనుచరుడు లెక్కవేసిన డబ్బును ఆపరేషన్ కోసం ఖర్చు పెట్టటానికా, లేదా మంచి డాక్టరుకు బహుమానముగా ఇవ్వటానికా, వీటి కోసమైతే డాక్టరు నిరాకరిస్తాడు.

- వీలునామా ప్రకారము

ఇప్పుడు వేరే పరిస్థితులు నీవు ఎక్కడ అంచన వేయలేవు. ఒక వేళ నీవు ఎక్కువ అడిగితే, నిన్ను నిరాకరించబడతారు.

ఒకవేళ నీవు తప్పుగా అడిగితే, అవకాశం పోతుంది. అటువంటి విషయములో, వాళ్ళు నీ వీలునామా ప్రకారము నిర్ణయిస్తారు. ఆఖరుకు నీవు అనుకున్న దానికన్న ఎక్కువ స్వీకరిస్తావు.

నేను ఒకసారి హోటల్లో విన్నాను. మామూలుగా జరుగుతుంది. నీవు ఎంత తింటావో అంత తిని, నీవు ఎంత బిల్లు కట్టగలుగుతావో అంత డబ్బులు చెల్లించు.

ఈవిధమైన సేవలకు ఖాతాదారులు ఆశ్చర్యపడి సంతోషముతో హోటల్ యజమాని పట్టిలాగ వేసిన ప్రకారము యెక్కువ డబ్బులు సంపాదించినాడు.

158

శక్తివంతమైన వ్యక్తితో పని చేయడము



అర్థశాస్త్రములో - నీవు గమనించుము. చాణక్యుడు యిచ్చిన సలహా చదువువారికి ఏమి చేయాలి. ఎట్లు శక్తిని వుపయోగించవలయును. దానికి నిష్పక్షపాతముగా దాని గురించి వ్రాయబడి వుంది. తప్పు శక్తిని ఎట్లు గుర్తించేది. అదే సమయములో చదివే వాళ్ళను అడుగు. ఆలోచన చేయవలసినది యిచ్చి యున్నారు. ఎట్లు శక్తి కలిగిన వాని క్రింద పనిచేసేది? అతనికి అతనే నిర్ణయించుకోవాలి.

చాణక్యుని పోలికను ఉపయోగించి శక్తిని గురించి వివరించి యున్నాడు.

“అగ్ని వేరే దగ్గరకు పోవుచున్నది. ఒక విభాగము బాగా కాలిపోతుంది. ఒళ్ళు పూర్తిగా కాని ఒకరాజు అదే సమయములో కొడుకును, తన భార్యను చంపుతాడు. కారణము వుండవచ్చు. విజయము సంపాదించుటకు.” (5. 4. 17).

ఈ కవిత్వమునకు చాలా లోతు అర్థముంది. మరియు నిజముగా, నా యొక్క వ్యక్తిగతమైన విషయములో అభిమానింపబడతాడు. అదే సమయములో రెండు విషయములుచెప్పవచ్చు. నాయకుడు నిన్ను నశింపచేయును, లేదా నీకు ఉద్యోగములో సహాయము చేయును.

ఒకవేళ నీవు రాజు వద్ద మొరటుగా వుంటే, ఇష్టము లేని నిప్పువలె నీ ఒళ్ళు కాలిపోతుంది. - రాజు యొక్క ఫలితము కోపముగా నిన్ను పూర్తిగా నశింపచేయును. నీకు

సహాయము చేసేవాళ్ళు కూడ ఎదురు చూస్తారు.

(“-కుమారులతో మరియు భార్యతో ఒంటరిగా”)

ప్రస్తుత కార్పొరేటు ప్రపంచములో ఒక శక్తివంతుడైన రాజు/నాయకుని వద్ద యేవిధముగా ఒకడు పనిచేయగలడు? ఇక్కడ కొన్ని విషయములు దీర్ఘముగా యోచించవలయును.

- రాజును అర్థము చేసుకొనుట

యెవరికైన నీవు పనిచేయుటకు ముందు మొదట అడుగువేయవలెను. సరైన నాయకుని యెన్నుకొనుట చాలా ముఖ్యము.

ఒకసారి నేను నాయకుని ఎన్నుకున్నాను. అతనితో పని చేయుటకు. ఇది ముఖ్యమైన విషయము, అతనిని పూర్తిగా అర్థము చేసుకొనేందుకు. దగ్గరికి గమనించాను. అతనియొక్క యిష్టా, అయిష్టములు మరియు అతనియొక్క విధానములు దగ్గరవుండి గమనించవలెను. అతనియొక్క స్వంత మరియు సంస్థ యొక్క లక్ష్యములను కూడా గమనించుము.

ఒకసారి అది పూర్తిగా పిచ్చి ఎక్కినట్లు వుంటుంది, నాయకుడు, సహాయదారులు యిద్దరు ఎక్కువగా సంస్థలో జయమును పొందినవార్లు.

జ్ఞాపకముంచుకో- రాజు యొక్క మనుషులు రాజు కన్న బలవంతులు.

నీవు జ్ఞాపకముంచు కొనవలసినది. బంగారమైన పరిపాలన, రాజులు ఎల్లప్పుడు సలహాదారుల మధ్య వుంటారు. మరియు సమాచారములు అందించే వాళ్ళ మధ్య.

నీవు రాజుకు దగ్గరగా వుంటే, నీవు నాయకులను అర్థము చేసుకొని ప్రజలమీద ఆధారపడి వుండవచ్చును. కాబట్టి నీవు నాయకుని అర్థము చేసుకొనవచ్చును. అతని పలుకుబడి వున్న ప్రజలను కూడ అర్థము చేసుకొన వచ్చును.

ఇది నీవు చాలా సులభముగా ఏదైన పరిస్థితులను కూడ ఎదుర్కొనవచ్చును. ఒక వేళ నీవు రాజు మనిషి అవుతావు. నీకు భాధ్యతలు ఎక్కువై మంచి సమాచారములు రాజుకు యిచ్చేవాడివిగా వుంటావు.

- రాజునకు నమ్మకముగా వుండు

రెండు విషయములను అనుసరించిన దానికిపైన వున్నతమైన విషయములను అవసరముగా రాజు కూడ పూర్తి చేస్తాడు. అతని యొక్క శక్తి మరియు పలుకుబడి సంఘములో నీకు సహాయపడగలదు. ఇది నిన్ను నశింపచేయవచ్చుకూడ.

యెవరైతే రాజు మీద నమ్మకముగా అంకితభావముతో వుంటారో వారిపై రాజు అభిమానముతో వుండును. ఆ విషయము మనసులో గుర్తుంచుకొనుము.

నాయకులంతా గొప్ప ప్రజలు, వీరంతా యితర గొప్ప నాయకుల చుట్టు వుండురు. ఈ మొత్తము సంబంధము నమ్మకము, విశ్వాసముపై ఆధారపడి వుండును. ఇది నీవు అర్థము చేసుకొని గొప్ప నాయకునిగా అగుటకు ప్రయత్నించుము.

నీవు కూడా గొప్ప నాయకుడు అవుతావు.

159

ఎవరినీ, ఎప్పటికీ బలవంతపెట్టవద్దు



మన పని చోటులో చాలా మంది ప్రజలతో సంబంధము కలిగి వుంటుంది. లేదా వ్యాపారములో, అందరు వేరు వేరుగానే వుంటారు. వేరు వేరు ఆలోచనలు, వేరు వేరు పద్ధతులు కలిగి వుంటారు. వ్యక్తిత్వముగా నాకు తలంపులు, ఆలోచన శక్తి మార్గము వుంది. ఎట్లున్నా నిన్ను యిష్టపడడానికి యివన్ని అవసరముగా వుండదు. నా ఆలోచనను ఎవ్వరు సమ్మతించరు.

అక్కడ నిజమైన సవాలు ప్రారంభమవుతుంది. కాని మంచి విషయము ఒక వేళ నేర్చుకున్నది సామర్థ్యమైన బంధములు ప్రజలతో వుంటుంది. ముఖ్యముగా మన వద్ద వేరువేరుగా వుండు వాళ్ళతో జయము నిజముగా నమ్మకము వచ్చును. కష్టము అనేది వెనక్కు పోవటము నిజము. నీవు చూడవచ్చు చుట్టు ప్రక్కల వున్న కష్టములు, ఆలోచనల వల్ల, వేరే విషయముల వల్ల” మనస్సులో నాటుకొని వుంటుంది.

తరచుగా-ప్రజలు అలవాటుగా శారీరకమైన విరోధములు వాళ్ళ విషయం ఋజువు

చేస్తాయి. కాని విరోధమును వాళ్ళ దారిలోనే వర్తిస్తాయి. చాణక్యడు యిట్లు ఆజ్ఞాపించి యున్నాడు. ఈ పద్ధతిని సమ్మతించబడదు.

“తాకడము, జయమును కలిగించుట, మరియు ఆశ్చర్యకరమైన విషయములు. యివన్ని శారీరకముగా దెబ్బ తగులుతుంది.” (3. 19. 1)

తెలుసుకో ఈ మూడు విషయములు ఒక రకమైన దౌర్జన్యములు కొత్త రకమైన న్యాయస్థానములో తప్పుగా భావిస్తారు.

- తాకడము

ఇది ఒకరకమైన దౌర్జన్యము యిది మామూలుగా జరగదు. యిది ఎక్కువ కోపము వచ్చినప్పుడు, త్రోయడము వంటిది, చెంప మీద కొట్టడము లాంటిది, లేదా కొట్టుకోవడము. ఇది మామూలుగా మాటలు, తిట్టుకోవడము, ఆఖరులో పూర్తి అయిన తర్వాత-అది తప్పదు.

మూల కారణము, ఇది మారుట నుంచి యదార్థమైన ద్వంద యుద్ధము నుంచి శారీరకమైన తగువు జరుగుతుంది. కాని అది ముఖ్యముగా అర్థము చేసుకొని నీవు వేరే స్వాధీనములో వేడి అయి, కోపము వచ్చి వాగ్వివాదము నుండి-జరుగును.

- బెదిరింపు

బెదిరింపు అనేది భయపెట్టడము. అది ఒక భౌతిక యుద్ధము కానప్పటికీ, అది అటవంటి స్థితికి దారితీయవచ్చు కనుక చాణక్యడు, దీనిని భౌతిక గాయము క్రిందనే లెఖలోకి తీసుకున్నాడు. ఉదాహరణకు, “నిన్ను తరువాత గమనించుకుంటాను” అని ఎవరినైన బెదిరించినపుడు, గట్టిమాటలే, మిమ్మల్ని యుద్ధమునకు లాగికొని పోయి, గుడ్డులాటగా మారి నష్టమేర్పర్చవచ్చు. కాబట్టి ఎవరినీ బెదిరించాలని కూడ తలచవద్దు.

- కొట్టుట

ఇదియే అన్నిటికన్నా మిక్కిలి చెడ్డది. కొట్టడము అన్నదానికి అర్థము, ఆ వ్యక్తిని ఏదైనా ఆయుధముతోనో, ఆపద గలిగించే వస్తువుతోనో కొట్టడం. కొన్ని సార్లు, అది ఆ వ్యక్తిని

చంపే తలంపుతో కూడి వుండును కాబట్టి, శారీరకంగా అతి చెడ్డ గాయాన్ని
వీర్చరచగలదు.

గుర్తుపెట్టుకోండి, వాగ్వివాదాలు, తాపంతో నిండిన సంప్రదింపులు, తప్పించనలవి
కానివే. కాని మీ భావనలను పరుల మీద బలవంతము చేయడం నుండి తప్పుకోవచ్చు.
ఏ విధమైన పరిష్కారము రానపుడు, సంప్రదించి సరైన పరిష్కారము గాంచుటకు పెద్దల
వద్దకు వెళ్ళుట వున్నతమైనది.

సంస్థ

160

స్వయమైన క్రమశిక్షణ



మనలో అందరం, ఒకసారి కాకపోతే మరొకసారి, మనకు యిష్టములేని పని చేయవలసివస్తుంది. ఇది ప్రపంచవ్యాప్తమైన నిజం. ఇది శాశ్వతమైన నిజంగానే వుండిపోతుంది. కాబట్టి స్వయమైన క్రమశిక్షణ, విజయానికి సరైన దారి.

చాణక్యుడు పలికాడు, “తనకు ప్రీతియైన పనులనే చేసేవారు, దేనిని నెరవేర్చు కొనలేడు”. (7. 11. 35)

మనము చేయడానికి యిష్టపడని చేయరాని పనులు జీవితంలో చాలా చాలా వున్నాయి. పనికిరాని ఆహారము తినడము, ఆవశ్యకము లేనప్పటికి, కార్యాలయములో ఆలస్యముగా కూర్చోవడము, ఏ కారణము లేకుండా ఇంటర్నెట్ చూస్తూ వుండడము- ఇటువంటి అన్ని పనులు, కాలక్రమేణా, ఒక మనిషిని అసమర్థుడిగా, నిష్ప్రయోజకుడుగా మారడానికి, దోహదము చేస్తుంది.

కాబట్టి క్రమశిక్షణ, ముఖ్యముగా కార్యాలయములో, చాలా ఆవశ్యకతయైన ఒక విషయము. మన పై అధికారి తన క్రింద పని చేయువారికి దారిచూపడము వంటి బాహ్య విషయముల ద్వారా, మొట్టమొదట క్రమశిక్షణ మనకు రావచ్చు. కాని, కాలక్రమేణా ఈ బాహ్య క్రమశిక్షణ మన అంతరములోని క్రమశిక్షణగా మారవలెను.

మనము చేయు కార్య సంబంధముగా మనలను మనము క్రమశిక్షణకు తెచ్చుకొనుటకు ఈ క్రింది ఆలోచనలు పేర్కొనబడినవి.

- మీ దైనిక కార్యములను ముందుగానే ఆలోచించి పెట్టుకొనవలెను.

చాలామంది ఉద్యోగులు ఏ ఉద్దేశము లేకుండా వుంటారు. ఇంటి నుండి

బయలుదేరునప్పుడు, తాము ఏ పని సాధించవలసియున్నది అనే తలంపుకూడ లేకుండా వుంటారు. ఇంటికి కార్యాలయానికి నడుమ వెళ్ళిరావడము అన్నది, వారికి ఒక వాడుక కార్యక్రమముగా మారిపోయింది. వారికి ఏ విధమైన ఉత్సాహము వుండదు. వీటన్నింటి నుండి, తప్పించుకోవాలంటే, ఒక ఉద్యోగి, కార్యాలయమునుండి బయట వెళ్ళనప్పుడు, మరుసటిరోజు కార్యక్రమాన్ని ముందుగా ఆలోచించి పెట్టుకోవాలి. ఒక మంచి కార్యక్రమపట్టి, తపాలా, వృత్తాంతముల తయారీ, ఫోన్ పిలుపులు, లాంటి అతి సామాన్య పనులను సరిచేయటానికి సహాయపడటము గాక, చాలా విశేషముగా గమనించి చేయవలసిన సమావేశముల ఏర్పాటు, అందులో చెప్పవలసిన విషయములు, లాంటి వాటిని కూడ సరిచేయడానికి సహాయపడుతుంది. మీ కాల కార్యక్రమపట్టిలో, ఒక గంట సేపు అదనంగా పెట్టుకోవాలి. అవి ఎదురుచూడని సంభవములకు పనికివస్తుంది.

- ఉద్యోగముతో వుండవద్దు

ఉద్యోగంతో వున్నప్పుడే, చాలా వరకు చిక్కులు ఏర్పడతాయి. ముఖ్యముగా ఎప్పుడైన, ఏదైన క్రొత్త లేకపోతే ఎదురుచూడని, నిర్ణయము తీసికొనవలసి వచ్చినప్పుడు. ఉదాహరణకు చెప్పాలంటే, మీరు ఏదైన ఒక నిర్ణీత పని చేస్తున్నప్పుడు, వేరే పని కోసము మిమ్మల్ని పిలవడమో, లేక మీ దగ్గరకు రావడమో చేస్తే, ఆ క్రొత్త పనిని వెంటనే చేయడానికి దూకుడుగా వెళ్ళవద్దు. నిదానించండి. క్రొత్త పనిని చేబట్టడానికి ముందు, చేతిలో ఉన్న పనిని పూర్తిచేయండి. ఆ రోజుటి మీ అసలైన కార్యక్రమం ముఖ్యం. నిజం ఏమంటే, మీరు నిశ్చయించుకొన్న కార్యక్రమము, ఆ రోజుకు, ఆ గంటకు, ఏమి అన్న దానిని, ప్రతి గంట సేపు మీరు తనిఖీ చేసుకుంటూ వుండాలి.

- సిద్ధమైన చురుకుదనంతో వుండండి

సిద్ధమైన చురుకుదనం అన్నది, విజయవంతులకు ముఖ్యమైన అలవాటని, స్టీఫెన్ కోవే తన “సెవెన్ హాబిట్స్ ఆఫ్ హైలీ ఎఫెక్టివ్ పీపుల్” పుస్తకములో చెప్పారు. కాబట్టి సమస్యలు పుట్టుకు రావడానికి ముందే, వాటికి సరైన పరిష్కారాలను కనిపెట్టండి. ఎంతకంతకు ఎక్కువగా, “సక్రమమైన చింతన” అనే దానిని అలవరచుకుంటారో, అంతకంతకు, మీరు ఎక్కువ చురుకుగా, ఏకాగ్రత నిండిన వారుగా మారిపోతారు.

గుర్తుంచుకోండి. క్రమశిక్షణ అన్నది, పుట్టుకతో వచ్చింది కాదు. దానిని మనము

అలవరచుకోవాలి. మనము చాలాసార్లు ఓడిపోవచ్చు. కాని ఒప్పుకోరాదు. లేచి నిలబడి, మరల సాగిపోతూ వుండడం, చాలా ముఖ్యం.

161

ఆశ్రయానికై ఎక్కడికి వెళ్ళాలని తెలిసియుండుట

ప్రతి ఒక్కరు, ముఖ్యంగా వ్యాపారస్థులు, కఠినమైన సమయాలను గడచి వెళ్ళవలసినవారే. పరిచయము లేని ప్రదేశాలకు వెళ్ళ సాహసించడం, ఆర్థిక యిబ్బందులను ఎదుర్కొనటం, ప్రకృతి వైపరీత్యాలను ఎదుర్కొనటం. మరణాలు, లేకపోతే అతి ముఖ్యమైన భాగస్వాములు తొలగిపోవటం వంటి ఎదురు చూడని దెబ్బలు పడవచ్చు.

“విషయంపై, ఒకసారి, ఒక నిర్వాహక విద్యార్థి ఒక ప్రశ్న అడిగాడు. కౌటిల్యుడి అర్థశాస్త్రంలో గల ఈ ప్రత్యుత్తరం, దీనికి మంచి జీవము నిస్తుంది. “తాను ఎవరికి ఆత్మీయుడో అతనా? లేక ఎవరు తనకు ఆత్మీయుడో అతనా? వీరిలో ఎవరు ఆశ్రయమివ్వడానికి తగినవారు? “(చాణక్యుడి జవాబు)” తాను ఎవరికి ఆత్మీయుడో అతని దగ్గరకు వెళ్ళాలి. ఆశ్రయ అన్వేషణకు ఇదే సరైన దారి.” (7.2.25)

మన కష్ట సమయాలలో, మనకు సహాయపడేవారు, మనకు దగ్గర ఉన్నవారు, మరియు ఆత్మీయులు అని మన భావం. ఇక్కడ, మనము ఎవరి దగ్గర సహాయం (ఆశ్రయం) అడగడానికి వెళ్ళున్నామో, అక్కడ, చాణక్యుడు మనలను ఆలోచింపజేస్తాడు. మీరు ఆ వ్యక్తికి ఆత్మీయులా? లేక ఆ వ్యక్తి మీకు ఆత్మీయుడా? మిమ్మల్ని ఆత్మీయుడుగా భావించే వ్యక్తిని మాత్రమే సమీపించండి. లేకపోతే మీరు ఆశాభంగం చెందుతారు.

ఏమి వ్యత్యాసము వివరంగా చూద్దాం:

- మీరు ఒక్కరికి ఆత్మీయులుగా వున్నప్పుడు

ఇది ఒక కార్యాన్ని సాధించినట్లే. స్వామి చిన్మయానంద గారు యిలా పలికారు “ప్రేమించడం, ప్రేమించబడటం, జీవితంలో గొప్ప కార్యసాధన. మీరు ఒకరి హృదయాన్ని ఏదైనా విశేషతతో కప్పించి వుండవచ్చు. దాని వల్ల వారు మీపై ఒక విశేషమైన మర్యాదను పెంచుకొని వుండవచ్చు. ఒకవేళ మీరు ఒక ఉపాధ్యాయులుగా వుండి వుంటే,

ఇది మీకు అర్థమౌతుంది. ఎవరైనా మిమ్మల్ని ఆత్మీయుడుగా భావిస్తే, మీ కష్ట సమయాలలో మీకు ఆశ్రయమివ్వడానికి అతను తిరస్కరించే ఆస్పదమే లేదు. అతని ఇల్లు చిన్నదిగా వుండవచ్చు. అతని జేబుల్లో డబ్బులు లేకపోవచ్చు, కాని అతను మీకు ఆశ్రయమిచ్చి, సహాయపడడానికి విశేష ప్రయాసలు తీసుకుంటాడు. మీ కష్టాలకు కారణం ఏదైనప్పటికీ, ఎల్లప్పుడూ సహాయపడటానికి తయారుగా వుంటాడు.

- ఒక వ్యక్తి మీకు ఆత్మీయుడుగా వున్నప్పుడు

ఇది సాధారణంగా, ఒక విధమైన ఒకే దిక్కు ప్రయాణం. మీరు ఒక వ్యక్తిని మీకు ఆత్మీయుడుగా భావిస్తారు. కాని అతను కూడ అదే విధంగా భావిస్తున్నాడా? మీరు ఒక విషయాన్ని ఊహిస్తున్నారు. అది మీకు చాలా దగ్గరి వాడుగా భావించి, అతని వద్దకు సహాయమడిగి కూడ వెళ్ళవచ్చు. కాని మీరు, ఆశాభంగం చెంది, తిరిగి రావలసి రావచ్చు. ఎందుకంటే అతను మిమ్మల్ని ఆత్మీయుడుగా భావించకపోవచ్చు. మీరు బహుశా అతనికి ఏదైనా సహాయము చేసి వుండవచ్చు, కాని, అతను దానిని గొప్ప విషయంగా భావించకపోవచ్చు. ఈ భేదాన్ని కనుగొనడం చాలా ముఖ్యం. అప్పుడు మాత్రమే అతని దగ్గర మీరు ఆశ్రయాన్ని ఆశించవచ్చు.

- అందరికీ ఆత్మీయులుగా మెలగడం సులభం కాదు

అవును, అందరి హృదయాలను కొల్లగొనడం అంత సులభం కాదు. మీరు ఆత్మీయులయ్యారని, మీరు ఎలా తెలుసుకుంటారు? దీనికి ఒకటే పరిష్కారము. మీ మంచి రోజులలో, అందరికీ సహాయం చేయండి. అర్థించే వారికెవరికీ, గొప్పవారు సహాయ నిరాకరణ చేయరు. బహుశా, అటువంటి ప్రవర్తనకాలంలో మీకు తెలియకుండానే, మీరు ఎవరి హృదయానినైనా, ఆకర్షించి వుండవచ్చు. మీ కష్ట సమయాల్లో ఈ ‘మరచిపోయిన’ వ్యక్తి మీకు ఆశ్రయమిస్తాడన్నది, ఈ సృష్టి విధి.



తీయడానికి ప్రపంచంలోని తక్కిన వారితో పోటీ పడగలంత సదుపాయాలు గలిగి, నిజంగా మనస్సును ఆకట్టుకునే విధంగా వుంటుంది.

ప్రపంచంలో కల్లా పెద్ద ఫిల్మ్‌సిటీ అయిన, రామోజీ స్టూడియో, కాశ్మీర్ నుండి కన్యాకుమారి వరకు లాంటి అతి సుందరమైన, వివిధములైన రంగములను, ప్రదేశాలను అందజేస్తుంది. ఇంకేమీ, అందులో నక్షత్ర అంతస్తు పొందిన హోటళ్ళు కూడ ఉన్నాయి. సినిమా ప్రియులకు, టూరిస్టు బస్సులు కూడ వున్నాయి.

అందులోని అతిముఖ్యమైన సంగతి ఇదిగో- ఈ దేశంలో కల్లా అతి శుభ్రమైన ఆవరణ ఇదే. ఈ ఆవరణను అతి శుభ్రంగా పెట్టడానికి, తీసుకొనబడే ప్రయత్నాలను చూచి, ఆశ్చర్యం చెందిన కొందరు ఫ్రెంచి ప్రజలను కూడ నేను కలుసుకున్నాను.

ఒక వ్యాపార సంస్థ అన్నింటిని పరిశుభ్రంగా, సరిగ్గా, వుంచుకోడానికి చేసే ప్రయత్నాలకు ముఖ్యత్వం యివ్వడం వలన, అక్కడి వచ్చే యాత్రీకులకు, వాడుకదార్లకు, వారిపైన అతి మంచి అభిప్రాయము ఏర్పడుతుందన్నది ఖాయం.

చాణక్యుడు కూడ దీనిని నొక్కి చెప్పాడు. శుభ్రతను పాటించని వారికి, శిక్షించవలెనని కూడ సిఫారసు చేసాడు.

“పరుల ఇంటి గోడను పాడు చేసేవారికి, దండన రుసుము, పనిరెండు. ఆ గోడను, మూత్రముతోనో, పేదతోనో పాడు చేస్తే దీనికి రెట్టింపు దండన రుసుము.” (3. 8. 22)

ఇవి, మన దేశపు యిప్పటి స్థితికి, చాలా చక్కగా సరిపోయే పలుకులు.

- కాని అది మనలను ఎలా బాధిస్తుంది?

మీ చుట్టూ చూడండి. ప్రతి యొక్క సంఘటిత వ్యాపార కార్యాలయము, కట్టడము, ఎంత మెరిసిపోయేలా శుభ్రంగా ఉంచుకుంటారో గమనించండి. దానికే వారు ఎంత ఖర్చుచేస్తున్నారో లెక్క కట్టుకుంటే గాని మీకు తెలియదు, వ్యాపార సంస్థలు పరిసరాలను శుభ్రంగా ఉంచుకోవడాన్ని ఎంత ముఖ్యం అని భావిస్తున్నారో.

“సుస్వాగతం” అని ఒక ప్రకటన వేలాడ దీయటం, “అమ్మకం” అని ఒక ప్రకటన వేలాడదీయటం తోటే అన్నీ సరిగ్గా వున్నట్లు కాదు. వాడుకదార్లను ఆహ్వానిస్తున్నాము అన్న

భావన, వారిని రప్పించడానికి, ఒక విధమైన ఇంటి వాతావరణం నెలకొల్పాలి. దానికైన మొదటి ప్రయత్నమే, శుభ్రతను ఆచరించడం.

- శుభ్రతను మనము ఎలా ప్రారంభించగలం?

మొదట, మీతో ప్రారంభించండి. భౌతిక (బాహ్య) శుద్ధతకు, వ్యక్తిగత (అంతర్గత) శుద్ధతకు బేధం వున్నది. వెనుకటి విషయం మాత్రమే గాక, రెండింటిని సాధించాలి. కాబట్టి పరిశుభ్రత అన్నప్పుడు, అది మనం మన ఇంటిని, కార్యాలయాన్ని, కారును, వుంచుకునే రీతిని సూచిస్తుంది. అందుకని, ఆడంబరము నిండిన స్వంత కార్యాలయ కట్టడాలో, ప్రదర్శన స్థలములో కావాలని పోటీ పడాలనుకోవద్దు.

మీ కార్యాలయంలోని నేల సాధారణమైన బండరాతితో వేసినదైనాగాని, దానిని మీరే ఒక చీపురు పట్టుకొని ఊడ్చి శుభ్రం చేయడానికి, ఏ విధమైన కష్టము లేదు.

ఇందులో యింకొక ఆదాయం వుంది- శుభ్రంగా, చక్కగా వుండడం అన్నది, ఒక మనిషిలో క్రమశిక్షణకైన బీజాన్ని నాటుతుంది.

- తక్కిన వారికి నేర్పించండి

అన్నిచోట్ల, క్రిందన ఉమ్మివేసేవారిని చూచి, మీరు దెబ్బలాడాలని నా అర్థం కాదు- “మీ ఇంటి లోపలకే మీరు ఎందుకు ఉమ్ము వేయకూడదు? అనే సాధారణమైన ఒక ప్రశ్న వారిని కొంచెము నిదానపరచి, తాము చేస్తున్నదేమిటో ఆలోచించడానికి అవకాశమిస్తుంది.

ఎవరైన పరిచయం లేని వారిని అడగక పోయినా, మీ కట్టడము, అంగడి దగ్గర వుండే భద్రతా సిబ్బందినో, “లిఫ్ట్ మాన్”నో మీ లక్ష్యంగా ఎందుకు పెట్టుకోరాదు? మీ గ్రాహకులో, వాడుకదారులో, మీ కార్యాలయము నుండి మాత్రం కాదు, మీరు పనిచేసే కట్టడపు ముఖ ద్వారము నుండి కూడ, యిష్టమైన భావనతో వెళ్ళాలని మీరు కోరుకోరా?

తన తాతగారు, తాను ఎక్కడో పూడ్చిపెట్టి పూర్తిగా మర్చిపోయిన షేర్ సర్టిఫికేట్లను సమీపకాలంలో కనుగొన్నాడని నా పెట్టుబడి వ్యాపార స్నేహితుడొకడు తెలియజేసాడు. అతని అంచనా ప్రకారము, వాటి విలువ యిప్పుడు, వాటి పాత విలువ కంటే 100 రెట్లు ఎక్కువట.

మనలో చాలామంది యిటువంటి ఆకస్మిక ఐశ్వర్యం గురించిన కథలు విన్నాము. ప్రపంచంలోని మొట్టమొదటి ఆర్థికశాస్త్ర వేత్త ఐన చాణక్యుడు తన “అర్థశాస్త్రము” పుస్తకములో దీనిని పేర్కొన్నాడు.

“కోల్పోయినవి, మరచిపోయినవి, మొదలగునవి, మనకు అతిరిక్త మార్గము నుండి వచ్చే రాబడి.” (2.15.9)

ప్రతి ఒక్క సంస్థలో, రాబడికైన దార్లు ముందే నిశ్చయింపబడి వుంటాయి. అవి ఉత్పత్తుల అమ్మకము లేక సేవ, కళ్ళబడకుండ సంపాద్యాన్నించే వడ్డీలు, గుత్తరుసుము, బాడుగలు లాంటివి కావచ్చు. ప్రతి సంస్థ లేక వ్యక్తి తన ఖాతా పుస్తకములో, “అతిరిక్త మార్గపు రాబడి” అన్న పేరు మీద కూడ ఒక ఖాతా నిర్వహించాలి.

ఎందుకంటే, కొన్ని సార్లు ఎదురు చూడని రాబడి వచ్చినపుడు, దానిని రాబడి ఖాతాలో చూపించవలసిన ఆవశ్యకత ఏర్పడుతుంది. నిజం చెప్పాలంటే, కొటిల్యూడి అర్థశాస్త్రంలో ఒక్క రూపాయి కూడ, ఖాతాలోకి రాకుండ పోదు.

కాని, మనం కూడ ఎదురు చూడని దారిలో నుండి, రాబడిని ఎదురు చూడవచ్చా? ఈ క్రింది పద్ధతిని అనుసరించి, దీనికి జవాబు కనిపెట్టండి.

- పాతా ఖాతాలను తెరవండి

మన యీ ఆధునిక ప్రపంచము, మనలను ఎంత వేగంగా పరుగు తీయిస్తుందంటే, మనకు వెనుకకు తిరిగి చూడడానికి సమయం దొరకదు. ఇప్పటి జీవితం మొత్తం కాల నిర్వహణయే. కాని, మన గడచిన కాలాన్ని గురించి కూడ గమనించవలసినది చాలా ముఖ్యము. మీ కోసం ఎదురు చూస్తున్న ఆకస్మిక సంపదకైన ఋజువు మీకు ఆశ్చర్యపడవచ్చు. కాలవ్యవధి దాటిన, ఒక జీవిత భీమా పత్రము లేకపోతే పెట్టుబడి

పత్రము.

మీ ప్రావిడెంట్ ఫండ్ విరాళాలను, మీ పెన్షన్ భాగాన్ని, ఒక పైసా కూడ బాకీ లేకుండా, తీసేసుకోవడమో లేకపోతే మార్పిడి చేసుకోవడమో చేసారా అని, మీ పాత కార్యాలయంలోని ఎకౌంటెట్‌ను ఎప్పుడైన అడిగి తెలుసుకోవడం కూడ విలువైనదిగా వుండవచ్చు. ప్రావిడెంట్ కార్యాలయంలో, హక్కులను కోరని, వందలాది, కోట్లాది వ్యక్తుల డబ్బు మూలుగుతున్నది.

- పాత రాబడులను వెంబడించుట

మనము చాలా ఎక్కువ పనిమీద వున్నప్పుడు, సామాన్యముగా కొన్ని చిన్న మొత్తాలను, పాత రాబడులను మరచిపోతాయి. కొంచెము ప్రయత్నము చేసి, వాటిని గుర్తిస్తే మీరు అటువంటి పైకములన్నింటిని పొందగలరు. మీరు, మరల తిరిగి రావు అని నిశ్చయించుకున్న వాటిని కూడ ప్రయత్నించడం వలన, ఏ పెద్ద బాధ వుండదు.

మీ కడపటి ప్రయత్నం, మీకు అదనపు ఆదాయం పొందడానికి దారి చూపవచ్చు. మీకు ఆ పని చేయడానికి కాలవ్యవధి లేకపోతే, మీ క్రింద పనిచేసే వారెవరికైన, దానిని ఒప్పించండి. కాని తప్పకుండా చేయండి.

- పెద్దలతో మాట్లాడండి

అప్పుడప్పుడు, మన జ్యేష్ఠులతో, పెద్ద వారితో కూర్చుని, వారి మాటలు వినడం చాలా మంచిది. మీ ప్రస్తుతపు సమస్యలను పరిష్కరించే సలహాలను, చిట్కాలను వారు తెలుపవచ్చు. మనము వారి జ్ఞానము మీద పెరుగుతాము. అది మాత్రం కాకుండా, ఆర్థిక విషయ చూపుతో చూస్తే, తాము యింతకు ముందు ఎక్కడ పెట్టుబడి చేసారో, దాని ఆర్థిక ఫలితాలు ఏమో, మీకు తెలియజేస్తారు.

దీని అంతటికి మించి, మీ అంతర్గత సంపదను కూడ పెంచుకోవడానిని గుర్తుంచుకోండి. చాణక్యుడు పలికాడు “సంపద అన్నది నీతోటే వుండేది మాత్రము కాదు. అది మనలోపల కూడ వున్నదే.”

ప్రత్యేక మనిషి ఒక కర్మాగారము కావడము

ఇంతకు ముందే వుండే అన్ని వ్యాపారములు, వీధి చివరి పాత అంగళ్ళు కూడ, మంచి వాడుకదార్లను ఏర్పరచుకోవాలని, చాలా ప్రయత్నాలను మేల్కొన్న వారితోనే, నెలకొల్పబడ్డాయి. కాని, ప్రస్తుతము, మొత్త ప్రపంచము ఒక పెద్ద సంతగా మారి పోవడం వలన, వాడుక దార్లకు ఎన్నుకునే స్వేచ్ఛ దొరికింది. వారు తమ హక్కులను కూడా ఉపయోగించుకుంటున్నారు.

మారుతున్న వారు, ఒక్క వాడుకదార్లు మాత్రము కాదు. బహుతరమైన దేశాలు అనుసరించే ఈ “స్వేచ్ఛా సంత చింతన” పోటీపడే వారిని కూడ ఒక్కటిగా చేరడానికి నిర్బందిస్తున్నదని మీకు తెలిస్తే మీరు చాలా ఆశ్చర్యపడగలరు. స్వంత కార్యక్రమం మొత్తాన్ని, ఒడదుడుకులు లేకుండా నడిపించి, భవిష్యత్తులో రాగల అభిప్రాయ భేదాలను తప్పించడమే వారి ధ్యేయము.

ఒక ప్రత్యేక సంతలో తమ సామానులను విక్రయించడానికి, వివిధ వ్యాపారులు కాలములోనే, చాణక్యుడు యిటువంటి దానినే పేర్కొన్నాడు. అతను చెప్పాడు,

“ఈవిధంగా ఒకరి స్వంత ఎల్లలో (సామానుల అమ్మకము) విశదీకరించబడినది.”
(2. 16. 17)

కాబట్టి, ప్రాచీన భారతదేశంలో కూడ, సహకార మనస్తత్వము, పరిచయంలో వుండినది.

కాని, ఈ సూత్రము, ఈ నవీన, అంతర్జాతీయ పోటీదారులతో సహకరించడానికి, మనకు నేర్పించునా?

- ఒక తరమైన ఉత్పత్తిని తయారు చేయండి

సంప్రదింపులు జరుపగల స్థితిలో వుండగలడానికి ఒక సంస్థకు కావలసిన ప్రథమ ఆవశ్యకత, స్వతహాగా అది విజయవంతం పొందాలి. దానికి, వాడుకదార్ల కోరికల అనుసరించి, ఒక ఉత్పత్తినో, సేవనో పొంది వుండటం, ఒక వ్యాపారి యొక్క ఆవశ్యకత.

కాబట్టి, ఆ ఆవశ్యకతను అవగాహన చేసుకోండి. పరిశోధనలకై కొంచెము కాలాన్ని వుపయోగించండి.

దీనిపై, మీరు చాలా పరిశ్రమ చేయవలసి వుంటుంది. ఎప్పటికి వుత్సాహము అణగని మనస్తత్వము గల గొప్ప నాయకుని లాగా మీరు వుండాలి. ఈ ఆచరణ సరిగ్గా వుంటే, ఈ పెట్టుబడి చాలా మంచిదిగా వుండి, దీర్ఘకాలము తర్వాత మంచి ఫలితములనిచ్చును.

- ఒకటిగా కలిసి, పోటీదారులుగా వుండుట

సంత అన్నది, ఏదైన ఒకే ఒక్క ఉత్పత్తిదారుడు లేక పంపిణీదారునితో వుండలేనిదని, ఒక కాలము తరువాత మనకు స్ఫురిస్తుంది. సర్వం ఒక్కరే అన్న స్థితి ఉన్నా, అది చాలా రోజులకు నిలకడగా వుండనలవి కాదు. కొద్ది కాలంలోనో, ఆ తరువాతనో, వేరే పోటీదారులు ప్రవేశిస్తారు. కాని దాని వల్ల మీరు ఆపదలో వున్నారని అర్థం కాదు.

నిజం చెప్పాలంటే, ఒక పోటీదారుల ప్రవేశం అన్నది, ఆవశ్యకత పెరుగుతున్నదనే సూచిస్తుంది. ఒకటే, రంగంలోనికి యింకా ఎక్కువ పోటీదార్లు ప్రవేశిస్తే, వారినందరిని ఐకమత్యపరచి, ఒక సంఘాన్ని నెలకొల్పడమే ఆ తరువాతి శ్రేష్ఠమైన పని. ప్రథమంగా, మీరు స్వతహా, “ప్రత్యేక వ్యక్తి” నుండి ఒక “సంపూర్ణ పరిశ్రమగా మారాలి.”

- ముక్కను విస్తరింపజేయండి

సంతలోని ఒక పెద్ద ముక్కకోసం పోరాటపడే దాని కంటే, ఆ ముక్కనే పెంచడానికి ప్రయత్నించవచ్చు. ముఖ్యంగా, పాల్గొనే వారందరు, తమ సేవలను ఎల్లప్పుడు మెరుగుపరుస్తుంటే, ప్రతి ఒక్కరికి కావలసినంత చోటు వున్నది.

ఈ విధంగా, తమ స్వంత వ్యాపారాన్ని ఒక విజయవంతమైన పరిశ్రమగా మార్చడము, వాడుకదార్లకు సేవ చేయడం మాత్రము గాక ఉద్యోగ ఆవకాశాన్ని కల్పించడం సంఘాన్ని నిర్మించడం, బహుముఖ అభివృద్ధిని పొందడానికి సహాయపడటంలో, కడపటి దశ, పాల్గొనే వారి నందరిని చేరదీస్తుంది.

అధిక జీతము, మెరుగైన అవకాశము, లేకపోతే సంస్థలోని పని చేసే వాతావరణము సహించక పోవటం లాటి వివిధ కారణాల కోసం, ఉద్యోగస్థులు సంస్థను విడిచిపెడతారు.

మీరు వేరే సంస్థ లేక కార్యాలయంలో చేరడానికి ఏ కారణం వున్నప్పటికీ, ఆ మార్పు అన్నది, మీకు తప్పకుండా క్రొత్త సవాళ్ళను తెస్తుంది. ఒక విధంగా, మీరు ఒక క్రొత్త ఉద్యోగ సంస్కృతిని అలవరచుకోవాలి. ఒకవేళ మీరు నాయకత్వపు హోదాలో వుంటే, మీరూ మీ బృందము, ఫలకరమైన వారుగా మారడానికి, క్రొత్తగా విధులను మార్చడము, ఏర్పరచడము, అనే అదనపు సవాలు వుంటుంది.

ఈ సందర్భానికి, చాణక్యుడి వద్ద ఒక సలహా ఉన్నది.

“అతను యింతకు ముందు ప్రారంభించబడని ఒక సక్రమమైన పద్ధతిని నెలకొల్పాలి, మరియు తక్కినవారి వల్ల ప్రారంభించబడిన దానిని ఆచరణలోనే వుంచాలి అతను క్రమము లేని పద్ధతిని నెలకొల్పరాదు, మరియు తక్కినవారు ప్రారంభించిన దానిని నిలిపి వేయాలి.” (13. 5. 24)

మీరు ఈ సమీపములో చేరిన క్రొత్త కంపెనీలో, ఒక విభాగాన్ని నాయకత్వం వహించమని కోరబడినపుడు, ఈ సూత్రము, క్రమేణ, పద్ధతులను తెలియజేస్తుంది.

- మంచి వ్యవస్థను ప్రారంభించండి

మొదట, మీ బృందములోని సభ్యులను, వాడుకలోవున్న వ్యవస్థను గమనించండి. మీ క్రింద పనిచేసే ఒక్కొక్కరిని, ముఖ్యంగా వీరి బలములను, బలహీనతలను బాగుగా తెలిసకొనడం, ఒక నాయకునిగా, చాలా ముఖ్యము.

లోపించినదని మీరు అనుకునే సామర్థ్యాలు, పరికరాలను, ఒక పట్టిలో వ్రాసుకోండి. మీరే దానిని చేయ వీలు లేకపోతే, మీ ముందటి సంస్థలో వాడుకలో నున్న మంచి పద్ధతిని గురించి ఆలోచించండి.

ఉదాహరణకు, మీ రాకను గట్టిగా, తెలియజేయడానికి సహాయపడే విధముగా, దైనిక లేకపోతే వారాంతర సమావేశములనో జన్మదిన వేడుకలనో మొదలుపెట్టవచ్చు.

- వాడుకలో నున్న మంచి పద్ధతులను ఆచరణలోనే వుంచండి

ఇది చాలా ముఖ్యము. ప్రతి సంస్థలో యింతకు ముందే ఒక మంచి పద్ధతి వుంటుంది. ఇప్పుడు దానిని ఆపకండి. అంతకంటే, ఆ పద్ధతిని అలాగే పాటించమని, దానిని మెరుగుపరచమని, మీ బృందంలోని వారికి ప్రోత్సాహమివ్వండి.

మాటకు చెప్పాలంటే, క్రొత్త సంస్థలో, ఖాతా పద్ధతి, వర్తమానములు తెలిపే పద్ధతి చాలా బాగుండనుకోండి. దానిని మార్పిడి చేయడం కంటే, ఆ పద్ధతినే దాని యొక్క పూర్తి బలంతో వుపయోగించండి. నిజం చెప్పాలంటే, దానిని యింకా మెరుగుపరచడానికి ప్రయత్నించాలి.

- వినాశకరమైన దానిని దేనిని మొదలుపెట్టవద్దు

మీకు అధికారం వున్నప్పుడు, పెక్కు క్రొత్త విషయాలను ప్రారంభించడానికి మీకు అనుమతి వుంటుంది. మీరు మీ చింతనతో పరిశోధనలు కూడ చేయవచ్చు. అయినప్పటికీ, మీకు యిచ్చిన అధికారమును ఎన్నటికీ దుర్వినియోగము చేయకండి.

మీరు ఎప్పటికీ, వినాశకరమైన వాటిని ప్రారంభించరాదనే దానిని గుర్తుంచుకోవాలి. ఆ పద్ధతి సరైనదా లేదా అన్న విషయంపై మీకు నిశ్చయమైన నమ్మకము లేనప్పుడు, మీపై వారితో చర్చించి, సరియైన శ్రద్ధాభావముతో, వారు చెప్పే క్రొత్త ఆలోచనలను ఆచరణలో పెట్టండి.

- నిష్ఫలిత కార్యములను ఆపివేయండి

మీరు గమనించిన, తప్పైన పద్ధతినో, వ్యవస్థనో, వద్దు అని చెప్పవలసిన ఆవశ్యకత కూడ వస్తుంది. సరియైన దానిని ప్రారంభించడానికో, ఆచరణలోనే పెట్టడానికో మీ అధికారాన్ని ఉపయోగించడం ఎంత ముఖ్యమో, తప్పైన పద్ధతులను ఆపడానికి ఉపయోగించడం కూడ అంతే ముఖ్యము.

తప్పు, ఒప్పులకు మధ్య ఉన్న బేధాలను సూక్ష్మంగా తెలుసుకొనడాన్ని మొదట నేర్చుకొనడం, నాయికత్వపు సవాలు. ఆ తరువాత, ఏది అవసరమైనదో, ఫలకరము కానిదో దానిని ఆపడానికైన గుండె ధైర్యము వుండాలి.

అర్థశాస్త్రము పూర్తిగా, ఒక నాయకుడికి వుండవలసిన ఇటువంటి గొప్ప గుణాలను గురించి, చాణక్యుడు నొక్కి వక్కాణించారు. ఒక్కసారి దీనిని మీరు వృద్ధి చేసుకుంటే, మీరు ఎవరిచేత చెప్పబడకుండానే, మీ క్రింద పనిచేసే వారితోను, మీ పైవారితోను, మర్యాదతోను, గౌరవంతోను చూడబడతారు.

166

ఆవశ్యకత వస్తే వలస వెళ్ళు



30 కోట్ల ఉద్యోగ అవకాశాలు ఐరోపాలో ఏర్పడ్డాయని, (ఐరోపా ప్రజలు అతిశీఘ్రంగా వృద్ధ వయస్సులవుతున్నందులకు కృతజ్ఞతలు) అవి, 2015 లోపుగా నింపబడతాయని, భారత ప్రభుత్వము (మినిష్టర్ ఆఫ్ ఎక్స్ట్రానల్ అఫేయర్-2009) పత్రిక ప్రకటన తెలుపుచున్నది.

అర్హత గల భారతీయులకు మంచి అవకాశముయ వుండడాన్ని కనుగొన్న మినిష్ట్రీ ఆఫ్ ఓవర్సీస్ ఇండియన్ అఫేయర్స్, ఐరోపా యూనియన్ వారి సిఫారసు గలిగిన, చట్టబద్ధమైన వలస కార్యక్రమాన్ని ఆచరణలో పెట్టడానికి, ఇంటర్నేషనల్ ఆర్గనైజేషన్ ఫార్ మైగ్రేషన్ వారితో, వెంటనే ఒక ఒప్పందాన్ని ఏర్పరచుకున్నారు.

ఈ ప్రకటనను చదివినపుడు, చాణక్యుడి అర్థశాస్త్రంలోని నిర్వాహక ఆలోచనలను, ప్రపంచ వ్యాప్తంగా అమలు పరచబడే మరియొక సంభవమే యిది అని నాకు నేను అనుకోక తప్పలేదు.

“విదేశాల నుండి ప్రజలను రప్పించి, ఇక్కడ ప్రజా సమూహాన్ని నెలకొల్పవలెను.”

(2.1.1)

భారతదేశము శతాబ్దాలకు ముందు, భావించిన విషయాన్ని, ఐరోపా, తెలిసో తెలియకయో ఆచరణకు తెస్తున్నది. ఐరోపావారు, పనిచేసే వారికి యిచ్చే “వీసా”, భారతదేశపు ఉపాధ్యాయులకు, కళాకారులకు, కార్మికులకు, నిర్వాహకులకు, వ్యాపారులకు, చాలా పెద్ద అవకాశమనే నిజాన్ని, యిప్పటికీ నిరాకరించలేము.

అమెరికాలో, మిడిల్ ఈస్ట్లో, బ్రిటన్లో యిప్పటికే, గడగడలాడించే భారతదేశపు

విదేశీయులు, తమ ఉనికిని గట్టిగా తెలియజేస్తున్నారు. మిగిలిన ఐరోపాకు కూడ, మనము మార్గదర్శులు కావలసిన సరైన వేళ, యిదే.

కాని దానిని మనం ఎలా చేయాలి?

- ఈ అవకాశమును వదులుకోవద్దు

మన అర్హత ఎటువంటిది అని ఐరోపాలోని దేశాలకు నిరూపించవలసినది ఉద్యోగస్థులకు లభించిన మంచి అవకాశము. కాబట్టి ఈ కార్యక్రమానికి మీరు అర్హులైనా అని, పరిశోధించుకోండి. ఉత్పత్తి కర్మాగారాలలోని కనిష్ట ఉద్యోగాలనుండి, ప్రభుత్వ కార్యాలయములలో ఉద్యోగాల వరకు, అవకాశాలు వున్నవి.

ఈ ప్రపంచ వ్యాప్త పరుగుపోటీలో, జనాభా ఎక్కువగాగల తక్కిన దేశం వారు కూడ చేరడానికి ముందు, మనము అక్కడ వుండాలి. ఐరోపీయులు ఆర్థికంగా అభివృద్ధి చెందినవారు. వారి పద్ధతులనుండి మనము చాలా విషయాలు నేర్చుకొనవచ్చు. అది క్రొత్త ప్రపంచదర్శనమును మనకిస్తుంది.

- గట్టి అభిప్రాయమును ఏర్పరచుట

ఒక ఉద్యోగ అన్వేషకుడుగా గాక, ఒక సమమైన భాగస్వామిగా మీరు అక్కడికి వెళ్ళాలని మీకు సలహా ఇస్తున్నాను. వారు మీకు ఒక అవకాశాన్ని కల్పిస్తే, మనకు బలముగా నుండే ప్రాచీన పద్ధతులైన, కుటుంబ సంస్కృతి, ఆధ్యాత్మిక జ్ఞానము, ప్రాచీన విజ్ఞానము మొదలైన వాటిని, వారికి బదులుగా యివ్వండి.

మనము ఎక్కడ ఉన్నా మనము భారతదేశపు విలువలను, సాంఘిక జీవన పద్ధతులను నెలకొల్పవచ్చు. మీ పై గట్టి అభిప్రాయమును ఏర్పరచుటకు శ్రేష్ఠమైన పద్ధతి, మీ యొక్క అత్యధికత్వమును కఠిన పరిశ్రమతోను ఆత్మ శ్రద్ధతోను ఇవ్వడమే.

- నేర్చుకొని తిరిగి రండి

ఈ అభివృద్ధి గాంచిన దేశాలలో వారు ఆచరించే శుభ్రతను, విజ్ఞానమును, ఆర్థిక ఉద్దేశములను వారి నుండి నేర్చుకొనండి. కాని, భారతదేశమునకు తప్పకుండ తిరిగి

వచ్చి, ఆ జ్ఞానాన్నిపంచుకొని, ఆచరణలో పెట్టండి. మన దేశంలోను, దాని అభివృద్ధిలోను పెట్టుబడి చేయండి.

తక్కినవారి లాగానే మీరు కూడ ఈ దేశానికి చాలా అవశ్యమైన వారే. మిమ్మల్ని పిలిపించుకున్న దేశం ఐరోపాగాని లేక వేరే ఏదైనా అభివృద్ధి గాంచిన దేశమైనగాని, అక్కడి శ్రేష్ఠతలను నేర్చుకొని, వాటిని యిక్కడ ఆచరణలో పెట్టండి.

167

ఉద్యోగం కోల్పోయారా?



2008-2009లో ఆర్థిక మాంద్యము కారణంగా, చాలామంది ఉద్యోగాలు కోల్పోయారు. ప్రస్తుతము ఉద్యోగములో ఉన్నవారు కూడా, ఎప్పుడు తన్ను ఉద్యోగము నుండి తొలగిస్తారో, అన్న కారణంగానో, లేకపోతే తనకు ఉద్యోగమిచ్చినవారు దగాకోరు అని తెలిసికొనడంవల్లనో, నిద్రలేని రాత్రులను గడుపుతున్నారు. ప్రతి ఒక్కరికి ఒక ప్రశ్న మనసులో వున్నది - బాహ్య ప్రపంచంలో దీని కంటే వున్నతమైన ఉద్యోగ అవకాశాలు వున్నాయా?

ఉద్యోగాలను మనుషులను ఎన్నుకునేవారి, నిరంతర విచారణల ఆధారముపై చెప్పాలంటే, అవును, అన్న జవాబే ఆత్మ నమ్మకముతో యివ్వగలను. నిజం చెప్పాలంటే, వ్యక్తులను ఎన్నుకునే భేటీ బృందములో, చాలా సంస్థలవారు, నన్ను పాల్గొనమని అడుగుతున్నారు.

కాబట్టి, ఈ క్లిష్ట పరిస్థితులలో కూడ, ఉద్యోగ ఆస్పదాలు, యింకా మెరుగైనవి, తప్పకుండ వున్నాయి.

ఉద్యోగములో చేర్పించడానికి చేయబడే ప్రయత్నాలలో నేను ఎప్పుడు కలుసుకున్నా శతాబ్దాల ముందు, చాణక్యుడు యిచ్చినటువంటి సలహాను, అతి ఉచ్చ నిర్వాహకులకు, నేను యిస్తున్నాను.

“నాయకుడు, క్రొత్తగా చేరిన వారికి, తన మంత్రుల జ్ఞానమును క్షణముగా నేర్చుకొనునట్లు చేయవలెను.” (1. 8. 22)

ఉద్యోగమునకై వ్యక్తులను ఎన్నుకునేటప్పుడు, ఎన్ను కొనబడే అర్హతలను ఎన్ను కునేవారు, అభ్యర్థి వద్ద చూడవలసినది, వారిలోని జ్ఞానము మరియు నేర్పుకోనడానికి వారిలో ఉన్న ఉత్సుకతా భావము.

కాని, అభ్యర్థి చేయవలసినది ఏమి?

- మార్పుకు తయారుగా వుండండి

ఈ ఆర్థిక మాంద్యము నిలకడగా వుండిపోతుందని కొందరు చెబుతున్నారు. నేను పూర్తిగా దీనిని ఒప్పుకోకపోయిన, చాలా సంస్థలు తమ ఉద్యోగస్థుల సంఖ్యను తగ్గించడం వలన, స్వల్ప కాలానికైనా, దాని ప్రభావం చాలా దారుణంగా వుందని నాకు తెలుసు.

కాబట్టి, ఉద్యోగస్థుల తగ్గింపు గురించి తీవ్రంగా ఆలోచిస్తున్న ఒక సంస్థలో మీరు వుంటే, మార్పుకై మీరు సిద్ధముగా వుండండి. జబ్బు చరిచి, వేరే మార్గములో కొనసాగటానికి యిదే అనువైన సమయం.

సుఖమైనదనుకునే మీ గూటి నుండి వెలువడండి. పరిశోధనలు చేయడానికి సిద్ధముగా వుండండి.

- చిన్న సంస్థలలో ప్రయత్నించండి

చిన్నది మరియు మధ్యతరమైన సంస్థలు యింకా పటిష్టముగావడం, ఆశ్చర్యకరం. వాటి పేరు ప్రఖ్యాతమైనవి కాకపోయిన, వాటి ఆర్థిక స్థితి బాగున్నది. వాటి పనిచేయు సంస్కృతి బాగుగా వున్నది. మిమ్మల్ని ఆహ్వానించే అటువంటి సంస్థలలో, మీరు ఉద్యోగం చేయండి. పత్రికలను, ప్రత్యేక ఉద్యోగ సైట్ లను, ప్రకటనలకై వెదకండి.

- దీర్ఘకాలానికై ఆలోచించండి

యువకులు దీనిని చేయరు. ఈ ఆర్థిక మాంద్యంలో వారు (మనము కూడ) నేర్చుకొనవలసిన ముఖ్యమైన పాఠం- జీవితమనేది, మంచి రోజులు మాత్రమే కాదు. కఠినమైన కాలము కలసినదే.

కాబట్టి ఎల్లప్పుడు మీ వృత్తికైన దీర్ఘకాలపు ఆలోచనలతో వుండండి. మీకు తాత్కాలికమైన పెద్ద మొత్తపు జీతం యివ్వడమే కాకుండా, మీ సామర్థ్యాలను వెలిబుచ్చడానికి సహాయం కూడ చేసే సంస్థను ఎన్నుకోండి.

చివరిగా, ఒక వృత్తి అనేది డబ్బు మాత్రమే కాదు. మీ అంతరాత్మను కనుగొని, సంతోషముగా వుండడం కూడ.

ఈ ఆర్థిక మాంద్యము, మిమ్మల్ని మీరే కనుగొనడానికి సహాయపడనీయండి.

చావడమా? బ్రతకడమా?



ఉచ్చ స్థానములు అన్నవి, నిర్ణయములు తీసుకొనడానికైనదే. సరియైన కాలములో తీసుకొనని నిర్ణయాలు కాలము, శక్తినేగాక, బుద్ధి బలాన్ని కూడ నష్టపరుస్తుంది.

నిర్వాహకులు నిర్ణయాలు తీసుకొనునపుడు చాలా జాగ్రత్తగా వుండవలెను. సరియైన సమాచారమును సరియైన చోటు నుండి సేకరించడం అన్నది మొదట మెట్టు. ఉచ్చఅధికారి, వివిధములైన సమాచారములను పొందడంలోను, పరిశీలించడంలోను చాలా కాలాన్ని గడుపుతారు. సమాచారమును కౌటిల్యుడు మూడు విధములుగా విభజించాడు.

“ఒక రాజు (నాయకుడి) యొక్క కార్యరంగము, ప్రత్యక్షముగా కనుగొన్నవి, కనుగొననవి, ఊహించునవి (అవి మూడు విధములు).” (1.9.4)

- ప్రత్యక్షముగా కనుగొన్నవి

ఒక వ్యక్తి సేకరించగల సమాచారములలోనే అతి సమ్మతమైనది యిదియే. కన్నదే నమ్మసఖ్యమైనది. క్షీణ స్థితి చెందిన కర్మాగారములను గమనించడంలో తెలిసిన దేమంటే, ఉత్పత్తి నిర్వాహకుడు, ఉత్పత్తి నడిచే స్థలములో లేకుండా, తన గదిలోనే ఎక్కువ కాలాన్ని గడపడం వలన, అనేక కార్మిక సమస్యలు ఏర్పడ్డాయి. జపానులో, ఉత్పత్తి జరిగే చోటే తన యొక్క అధికకాలాన్ని గడిపే నిర్వాహకుడికి మర్యాద ఎక్కువ.

పనిచేసే చోటనే నేరుగా పనిచేసేవారిని కలుసుకొనడం వలన, వారు ఎదుర్కొనే సమస్యల గురించిన నిజమైన అవగాహన మనకు లభిస్తుంది. అది ఒక్కొక్కరికి వాస్తవములో గల స్థితిని వెల్లడిజేసి, ప్రతి ఒక్కరిని వ్యక్తిగతంగా కలవడానికి అవకాశాన్ని యిస్తుంది. తన క్రింద పనిచేసేవారిని వారి పేరుతో ఎరింగిన వాడే మంచి నాయకుడని చెప్పతారు.

- కనుగొననివి

ఇతరుల చేత తెలుపబడినవాటిని, కనుగొననివి అనవచ్చు. మానవులుగా మనకు కొన్ని ఎల్లలు గలవు. ఒక సమయంలో, అన్ని చోట్ల మనము వుండలేము. మనము నేరుగా వెళ్ళి చేరుకోలేని ప్రదేశముల సమాచారములను యితరుల నుండి సేకరించవచ్చు. అటువంటి సమాచారములను యింకా ఎక్కువగా సేకరించడానికి విజ్ఞానము దోహదము చేయవచ్చు.

అయినప్పటికీ, అది ఒక నమ్మదగిన మూలం కాకపోవచ్చు. పలు విధములైన వ్యతిరేక సమాచారములు కూడ వ్యాప్తిలో వుండవచ్చు. కాబట్టి, సమాచారము యొక్క మూలమును గమనించడములో చాలా జాగ్రత్తగా వుండవలెను.

- ఊహించినవి

ఇంకా చేయబడని ఒక పనితనాన్ని గురించిన అభిప్రాయమును, యింతకు ముందు చేసిన పనితనాన్ని బట్టి నిశ్చయించడాన్ని ఊహించినవి అనవచ్చు. ఉదాహరణకు, ఒక నిర్వాహకుడు, యింతకు ముందు మంచి ఫలకరంగా వుండి, యిప్పుడు దానిని మెరుగుపరచడానికి ఒక సూచన తెలియజేస్తే, ఆ సూచన విలువైనదిగా వుండవచ్చని, అతని క్రిందటి సారి ఫలితాల ఆధారం మీద ఊహించవచ్చు.

మంచి నిర్ణయాలు తీసికొనడానికి సూక్ష్మముగా పరిశీలన చేయుట, మరియు చాలా అనుభవం పనికి వస్తుంది. ఒక పరిపక్వమైన నాయకుడు, ఎటువంటి స్థితినినైనా, నిముషములలో పరిశీలించగలడు. త్వరగా నిశ్చయము తీసికొనే సామర్థ్యాన్ని అతను తానే పొందుతాడు.

వృత్తిలోని మెలుకువలను యింకా నేర్చుకుంటూ వుండే నాయకుల గురించి?

తీసుకున్న నిర్ణయాలు సరియైనవి ఎలా తెలుసుకొనడం? ఈ ప్రశ్నను, ఒకసారి, ఒక విజయవంతమైన వ్యాపారిని అడిగినప్పుడు, అతను యిచ్చిన జవాబు “తప్పైన నిర్ణయాలు తీసికొనడం వలన”.

నిర్ణయాలు తీసికొనడంలోని అతి ముఖ్యమైన అంశము, తాము పొందవలసినది ఏమి అన్నదాని మీద స్పష్టముగా వుండటమే.

ప్రఖ్యాతి గాంచిన న్యాయవాది, న్యాయ కళాశాల ఉపాధ్యాయుడు, ఆర్థిక శాస్త్రవేత్త, నటుడు మరియు ‘వైట్ హౌస్’ సంభాషణల రచయిత అయిన బెన్ స్ట్రెయిన్ ఒకసారి చెప్పారు “మీ జీవితం నుండి మీరు కావలసిన దానిని పొందటానికి, తీసివేయలేని మొదటి మెట్టు ఏమంటే- మీకు ఏమి కావాలని నిర్ణయించుకోండి”

తక్కినవన్నీ వెంటబడుతాయి.

169

వలస: ఉద్యోగం కోరేవారిని ఒప్పుకోవాలా?



వలస అన్నది ఒక సహజమైన నడవడిక. జంతువులు, పక్షులు, ఆహారం కోసం ఆశ్రయం కోసం వెదుకుకుంటూ వలస వెళ్ళుతాయి. మనుషులు కూడ డబ్బు కోసం, కొందరు విద్య కోసం, మరికొందరు యింకా మెరుగైన జీవన పద్ధతుల కోసం, సౌఖ్యాల కోసం, వలస వెళ్ళుతారు. కాని ఏలేవారి దృష్టితోనో, లేక ఒక యజమానుని దృష్టితో చూస్తే, ఒక్కొక్క విదేశీయుడు, అభ్యర్థి యొక్క యోగ్యత గురించి పరిశోధించవలసినది చాలా ముఖ్యము.

వలస అన్నది, క్రొత్త ప్రదేశములో, ప్రయాశ లేకుండా, తనకు తానే మనుషులను మార్చివేయదు.

చాణక్యుడు చెపుతున్నాడు,

“దేశానికి హాని కలిగించే విదేశీయులను అతను అనమతించరాదు. వారిని నగరానికి దూరంగా నివసంపజేయాలి, లేదా వారిని అన్ని విధములైన పన్నులను చెల్లించజేయాలి.”

(2. 4. 32)

రాజ్యములోనికి వచ్చే ప్రతి వ్యక్తిపైన నిఘా వుంచడములో, చాణక్యుడు ఎంత గురిగా వుండేవాడో మనకు దీని వల్ల తెలుస్తున్నది. పై పద్యమును మీరు శ్రద్ధగా చదివితే, చాణక్యుడి కాలానికి చాలా శతాబ్దాల తరువాత, ఇదే ఒక సామాన్యమైన 'విసా' పద్ధతిగా మారిందని గ్రహించగలరు.

మీ సంస్థకు శక్తి సామర్థ్యములు గల అభ్యర్థులు మారివచ్చినపుడు, ఎవరిని చేరదీయవచ్చు అని నిశ్చయించడానికి కూడ ఈ సూత్రము సహాయపడుతుంది.

- మీ ఆవశ్యకతను పరిశోధించుకొనండి.

మొట్టమొదట, మీ సంస్థ, కార్యాలయము, లేక దేశము యొక్క ఆవశ్యకతను గూర్చి స్పష్టమైన ఆలోచన వుండాలి. దాని ఆధారము మీద, మారివచ్చేవారిని, మీరు అనుమతించవచ్చు. మారి వచ్చేవారు చాలామంది, క్రొత్త స్థలమునకు విలువను చేరుస్తారు. భారతదేశపు కార్మికవర్గమువారు అరబుదేశాలకు వలస వెళ్ళి, చౌక అయిన సామర్థ్యముగల కార్మిక శక్తిగా మారారు.

1960లో వలస వెళ్ళిన భారతీయ డాక్టర్లు, కట్టడ నిపుణులు, అమెరికాకు, బ్రిటన్ కు విలువ చేర్చారు. మానవ పెట్టుబడికి విలువనిచ్చే సింగపూరులాంటి దేశము, వలస వచ్చిన వారి వల్ల జ్ఞాన సంపదను నిర్మించుకున్నది.

మీ సంస్థ కూడ, మీకు కావలసినది ఏమని తెలుసుకొని, అది పని చేసేటట్లు చేసుకొనవచ్చు.

- వారి ఆవశ్యకతను పరిశోధించండి.

వలస రావడానికి లేకపోతే ఉద్యోగమార్పిడికి ఆ వ్యక్తి యొక్క ఆవశ్యకతను అర్థం చేసుకోండి. అది ఆర్థిక సంబంధమైనదిగానో, భద్రతా సంబంధమైనదిగానో వుండవచ్చు. యుద్ధం వలన క్షీణించిపోయిన దేశాలు మొత్తం జనాభాను, చుట్టుప్రక్కల దేశాలకు తరలిస్తారు. సంఘటిత వ్యాపార ప్రపంచంలో కూడ, ఆకస్మికంగా మూయబడే సంస్థలు, ఉద్యోగ అన్వేషణలో జొరబడు, అతి సమర్థులైన ఒక పెద్ద మందను పుట్టిస్తుంది. అయినప్పటికీ, పెరుగుతున్న సంస్థలు, అంతర్జాతీయ సంస్థలు గాక, ప్రపంచ సమర్థులను గురించి మాటలాడతారు.

కాని, మీ సంస్థకు మారివచ్చే ఆ వ్యక్తికి ఆ విధమైన సమర్థత వున్నా, అతని ఆవశ్యకతలు ఏమి, దానిని మీరు పూర్తి చేయగలరా, అన్న విషయంపై స్పష్టముగా వుండండి.

- గెలిపించి గెలవండి. లేకపోతే ఒప్పుందమ లేదు.

ఉద్యోగ మార్పిడి కోరే వారందరు ఫలకరమైనవారని అనుకోలేము. మీ సంస్థకు మారి వచ్చేవారు మరియు వానిని ఒప్పుకునే మీ సంస్థ రెండూ ఈ మార్పిడి వలన లాభం పొందాలన్నది తెలుసుకొనండి. కాబట్టి గెలిచి గెలిపించే ఒప్పుందం పెట్టుకోవడం అవసరం. నిర్వాహక గురు స్టీఫన్ కోవే భాషలో చెప్పాలంటే “ఒప్పుందం లేదు”.

దేశాల నుంచి, సంస్థల నుంచి వలస వచ్చే మనుషులు ఉట్టి పెట్టెలతో కాదు. వారితో సంస్కృతిని, అలవాట్లను, బుద్ధులను కూడ తెచ్చుకుంటారు కాబట్టి, మీరు తెరచిన మనసుతో, సహనంతో వుండాలని గుర్తుంచుకోండి. కాబట్టి, పొందిక పరచుకోడానికి తయారుగా వుండండి.

సలహా

170

సరియైన సలహా



ప్రతి ఒక్క కంపెనీకీ, వేరు వేరు విభాగాలలో, కార్యరంగములో బోర్డ్ రూమ్లలో, సలహాదార్య అవశ్యకత వున్నది. వారు సరియైన దారిలో వెలుగుచూపి, కేంద్రీకరింపజేసి, సంస్థయొక్క లక్ష్యాన్ని, వుద్దేశ్యాలను నెరవేర్చడానికి, నిందలకు గురి కాగల దీప స్తంభముగా మెలుగుతారు.

ఎప్పుడంతా ఒక క్రొత్త ప్రయత్నము ప్రారంభించవలసి వుంటుందో, అప్పుడంతా ఆ ప్రత్యేక కార్యమునకైన జ్ఞానము గల వ్యక్తి, మార్గదర్శిగా కోరబడుతాడు. అతడు తెలిపే యుక్తులు, సంపూర్ణ జ్ఞానము, కనిపించని పల్లములలో పడడం నుండి తప్పించి, మిక్కిలి కాలాన్ని, ప్రయాసను మిగల్చడానికి సహాయపడుతుంది. అటువంటి వ్యక్తియే సలహాదారుడు. ఒక సలహాదారుడు, పన్నాగములు పన్నేవాడుగాను, అదేవేళ ఒక ఉపదేశకుడుగాను మసలుతాడని, “ది మైండ్ ఆఫ్ ఎ స్ట్రాటజిస్ట్-ది ఆర్ట్ ఆఫ్ జాపనీస్ బిజినెస్” అనే ప్రఖ్యాత గాంచిన నిర్వాహక పుస్తకాన్ని వ్రాసిన ‘కెనిచి ఓహ్మా’ అనేవారు చెప్పారు.

కౌటిల్యుడు తన అర్థశాస్త్రంలో, సరియైన సలహాదారుని కనుగొనడానికి, అతనితో కలిసి పనిచేయడానికి, క్రమానుగతంగా సూచనలు తెలియజేశాడు.

“అన్ని ఒప్పుందములు, ఆలోచనల తర్వాతనే ఏర్పడవలెను. ఒకే ఒక్కరితో ఆలోచనలు పెట్టుకుంటే, క్లిష్ట విషయాలలో అతను ఒక నిర్ణయానికి రాకపోవచ్చును. పెక్కు సలహాదారులతో ఆలోచనలు పెట్టుకుంటే, నిర్ణయము తీసికొనడములో కష్టమేర్పడవచ్చు, రహస్యపాలన వీలు కాదు.” (1. 15. 2, 35, 40)

- ఆలోచనలు అడుగకుండ ముందుకు పోవద్దు.

వ్యాపారంలోను, జీవితంలోని వేరు స్థితులలోను, “నాకు మార్గదర్శకము కావాలి” అన్న నిజాన్ని ఒప్పుకోవడం చాలా ముఖ్యం. నిపుణుల సలహాలు లేకుండా ముందడుగు వేయడం, తీవ్రమైన తప్పులకు దారి తీయవచ్చు. ఒక సలహాదారుని వద్ద ఏండ్ల తరబడిన అనుభవం, జ్ఞానము వుంటుంది కాబట్టి, దాని ఆధారముతో అతను, విలువైన సలహాలను యివ్వగలడు.

- ఒకే ఒక్క వ్యక్తిని సలహాలడగవద్దు.

ఒకరికి సలహాదారుడు కావలెను, అని తెలిసినప్పటికీ, అంతిమ నిర్ణయము, కార్యనిర్వహణ పద్ధతి, స్వంత బుద్ధిమీద, అభిప్రాయము మీదనే తీసికొనవలెనని అర్థము జేసికొనవలెను. ఒకే వ్యక్తి పై ఆధారపడటం అన్నది, మన దృష్టిని యిరుకైనదిగా చేయగలదు. వివిధములైన వ్యక్తులు మాత్రమే, దృష్టికోణానికి, వేరువేరు కోణములను, తాజా తనాన్ని తేగలరు. కాబట్టి ఎల్లప్పుడు ఒకటి కంటే ఎక్కువ మార్గదర్శకములు వుండాలి.

- మరీ ఎక్కువ వ్యక్తులను సలహాలడుగవద్దు.

వివిధ కోణములలో చూడుట అన్నది ముఖ్యమైనప్పటికీ, అది అతివృష్టి కాకూడదు. మరీ ఎక్కువ వ్యక్తులనుండి చేర్చుకుంటే, తారు మార్లు ఏర్పడవచ్చు. ఎలా పలువురు, వంట వార్లు, వంటను, పాడు చేయుదురో ఆ విధముగా మరీ ఎక్కువ సలహాలు, విషయాన్ని చిక్కులో పెట్టి, సరియైన మార్గమును చేరుకొనుటను, కష్టపరచవచ్చు. అది కాకుండా, ఒక ప్రణాళికను గురించి పలువురికి తెలిస్తే, పోటీ దారులకు, దాని గురించిన వివరములు తెలిసిపోవచ్చు. ఒక ప్రణాళిక యొక్క అన్ని విధములైన ప్రారంభ ప్రయత్నములు ముగిసిన తరువాతనే, దానిని గురించి ప్రకటించడం ముఖ్యం.

- పరిపక్కులతో సంప్రదించండి

“కాబట్టి జ్ఞానములో ముదిరిన వారితో కూర్చొని, వారితో ఆలోచనలు చేయండి.”
(1. 15. 21)

ఒకరు, ఈ సరియైన యిద్దరు ముగ్గురు వ్యక్తులను గుర్తించిన తరువాత, వారితో సహా కూర్చోవడమే తరువాతి కార్యక్రమము. కూర్చోవడము అంటే, వారి సంపూర్ణ జ్ఞానమును

వినడము, ఆ విషయముపై వారికంటే లోతైన జ్ఞానమును, విస్తారమైన అనుభవాన్ని గ్రహించుకొనడము. వారు జ్ఞానములో పరిపక్వము చెందినవారుగా వుండవలెను. అంటే, అనుభవం వున్నవారు, లోతుగా పరిశీలించే వారు, మరియు ఆ ప్రత్యేక విషయముపై జ్ఞానము వాస్తవిక విషయ జ్ఞానము కలవారు.

భారతదేశపు చరిత్రలోని అతి ముఖ్యమైన కాలఘట్టములో, చక్రవర్తి చంద్రగుప్త మౌర్యునికి యుద్ధ తంత్రములపై, రాజకీయ తంత్రములపై, రాజ్యపరిపాలనపై, మరియు ఆర్థిక శాస్త్రముపై, చాణక్యుడు, స్వతహా ఆలోచనల నొసంగిన సలహాదారుడే.

171

సలహాదారుల ఆలోచనలు



ప్రతి ఒక్క సంస్థకు ఒక సలహాదారుడు కావలసినే నిజాన్ని ఎదుర్కొనవలసినదే. ఎందుకు? ఎందుకంటే అతనికి బోలెడంత అనుభవమున్నది. సమస్యను వస్తు రూపముగాను, ఉద్దేశ రహితంగాను చూచి, ఒక సాధారణమైన పరిష్కారము తెలుపగలడు. కాబట్టి, మీ సంస్థకైన కార్య నిర్వహణ నిశ్చయించుటకు ముందుగా, ఒక సలహాదారుడి ఆలోచనలను పొందడం అవశ్యము.

- చాణక్యుడు సలహా యిస్తున్నాడు,

“ఈ పని ఈ విధముగా ఉండినది, లేకపోతే ఇది ఈ విధముగా జరిగి ఉంటే, ఏ విధముగా చేయవలెను? అని, ఒక విషయము గురించి సలహాదారులను అడిగేటప్పుడు, సరిగ్గా తన మనసులో నిశ్చయించి ఉండిన విధమును అనునరించి అడుగవలెను. వారు ఏ విధముగా సలహా యిచ్చెదరో ఆ పనిని ఆ విధముగా చేయవలెను.” (1. 15. 24-25)

ఒక సంస్థ ఒక నిర్వాహక సలహాదారుని, సలహాలు, సూచనలకై తమ సభలో చేర్చేటప్పుడు, దానిని తెరచిన మనస్సుతో చేయవలెనని చాణక్యుడు యిక్కడ సలహానిస్తున్నాడు.

ఇదిగో కొన్ని చిట్కాలు:

సేవలందించే సలహాదారులు సంతలో చాలామంది వున్నారు. కాని, మీకు ఏ విధమైన నిపుణత్వముగలవారు కావలెనని, మీరు స్పష్టతతో వుండాలి. ఆ ప్రత్యేక రంగంలో సంపూర్ణమైన అవగాహన, జ్ఞానము ఉన్నవాడు, అనుభవం వున్నవాడైన వ్యక్తిని ఎన్నుకొనండి. అతనికి తత్వరీతి అయిన సహజ జ్ఞానము మాత్రము కాక, యిప్పుడు, లేకపోతే భవిష్యత్తులో, మీరు ఎదుర్కొనబోయే సమస్యల గురించి వాస్తవిక జ్ఞానము కూడ వుండవలెను.

ఆ సలహా దారుడు ఆలోచనలు యివ్వడము మాత్రమే కాకుండా, దాని వల్ల మీరు లాభం పొందటమును, ఖాయపరిచేవాడుగా వుండవలెను. సమస్యను గురించి, చిన్న చిన్న ఉదాహరణలతో వివరించగలవాడుగా వుండవలెను.

- అతనితో కూర్చోని వినండి

సరియైన సలహాదారుని ఎన్నుకున్న తరువాత, అతనితో కూర్చోని, అతని వద్ద నుండి ఏమి కావలెనో అతనికి వివరించి చెప్పడము చాలా ముఖ్యము. ముందే సూచించిన విధంగా, “ఏమి చేయవలెను? అని అడగడం మార్చిపోకండి. సరైన ప్రశ్న, సరైన జవాబును రాబట్టును. అతని సంపూర్ణ జ్ఞానము, మీ పన్నాగములను పెంచుటకు చాలా ముఖ్యము.

- సలహా నుండి ఆచరణలో పెట్టడం

సరైన సలహా పొందిన తరువాత, సలహాదారుడి పని ముగిసిపోయినదని చాలా సంస్థలు, సాధారణంగా అనుకుంటారు. కాని ఆగండి! అన్ని వీలైన కోణాలను యోచించండి. ఒక సలహాదారుని, ఒక సలహా యిచ్చే హోదాలో పెట్టుకోవడం అన్నది ఒక ప్రారంభము మాత్రమే. ప్రయత్నించి, అతనిని ఆ ఆచరణ పద్ధతిలోని ఒక భాగముగా చేర్చుకొని, అతని సలహాలు కోరుకున్న ఫలితాలను యిచ్చేటట్లు చూచుకొనండి.

ఆ ప్రణాళిక కాలం పూర్తిగా, మీ బృందంలోని ఒక అంగముగా అతను వుండాలన్న దానిని, గుర్తుంచుకోండి. ఎప్పుడైన, ఏదైన ఆవశ్యకత ఏర్పడినపుడు, మీరు యింకొక ప్రణాళిక ప్రారంభించడానికి ముందుగా, అతని దగ్గరకు తిరిగి వెళ్ళవచ్చు, తప్పకుండా వెళ్ళాలి.

రాజుల వెనుక ఉన్న శక్తి

వివిధ సంస్థలకు చెందిన ఒక అధ్యక్షుల సమాహమునకై, పన్నాగములు, అన్న విషయముపై ఒక సమావేశము నడిపాను. వారిని నేను అడిగాను “మీ అభిప్రాయములో ఎవరు అతి శక్తివంతుడు?” అందులో చాలామంది, జనాధిపతి, పెద్ద సంస్థల అధ్యక్షులు లాంటి పెద్ద పదవులు వహించే వారేనని జవాబు యిచ్చినారు.

కాని, దానిని యింకా లోతుగా పరిశీలించిన తరువాత, నిజమైన శక్తిని సూచించేది, అతని కుర్చీ లేకపోతే ఆ వ్యక్తి ఆక్రమించుకున్న పదవి, ఇవే కాని, స్వతహాగా, ఆ వ్యక్తిని కాదని, ఒప్పుకోవలసి వచ్చింది.

మేము అర్థశాస్త్రము నుండి ఒక పద్యమును కూడ సూచించాము.

“రాజులు తమ జ్ఞానము అన్న సంకెళ్ళలో బంధింపబడి వున్నప్పుడు, సిద్ధాంతములు పరస్పరము ఒకదానిపై ఒకటి ఆధారపడినవని తెలుసుకొన్నవారు. తన యిష్టప్రకారము నడుచుకొందురు.” (7. 18. 44)

అతి ప్రముఖులైన మనుషుల చుట్టూ తిరిగే కార్యదర్శులను, వ్యక్తిగత సహాయకులను, యింకా ముఖ్యమైన మంత్రులను, ఎప్పుడైన మీరు గమనించారా? ఈ రకమైన వ్యక్తులే, స్వతహాగా తాము శక్తివంతమైన పదవులలో లేనప్పటికీ, అధికారమును అదుపులో పెట్టి దారి చూపగలవారు.

ఈ వ్యక్తులు రాజులకు, నాయకులకు, తమ మొనడేలిన మేధస్సు ద్వారా మార్గదర్శకులుగా వుండగలరు. కాని, వీరు ఆ ప్రజల మధ్య ఉన్న అతి ప్రముఖ వ్యక్తుల సామీప్యాన్ని, అంత తేలికగా ఏమీ పొందలేదు.

ఆ పెరిగే ప్రముఖులతో, అంతకు ముందే, అనేక విధములుగా సంబంధము వుంచుకున్నవారే. అయినప్పటికీ, వారిని ఎన్నుకొను పద్ధతి అతి జాగ్రత్త కరంగా వుండడం చాలా ముఖ్యం.

- సలహాదారులు

ఎంత శక్తివంతుడైన వ్యక్తి అయినా, తన సలహాదారుల ఒప్పుదల లేకుండా ఏ నిర్ణయమును తీసుకొనడు. ఈ సలహాదారులు ఎప్పుడూ, తెర వెనుక వుండి, చాలా అరుదుగానే బహిరంగముగా కనబడుదురు.

కాని, ఒక చిన్న సలహా, ఒక రాజును కల్పించగలదు, నశింపజేయ గలదు. ఈ సలహాదారులు ఒక దేశమో, సంస్థయో నిర్వహించబడు వైఖరిని తలక్రిందులు చేయగలరు. కాబట్టి, ఒకరు ఫలకరమైన నిర్ణయములు తీసుకొనుటకు, ఒక్కొక్క రంగములోను, ఆ రంగములోని నిపుణులతో మార్గదర్శము పొందుట ముఖ్యము.

- గురువులు, ఉపాధ్యాయులు

ప్రపంచ వ్యాప్తంగా, ముఖ్యంగా భారతదేశమున, ఒక వ్యక్తి యొక్క జీవితములో ఉపాధ్యాయులు ఒక ముఖ్యమైన పాత్ర వహిస్తారు. మనము వారిని, మన ఆధ్యాత్మిక గురువులని, మత మార్గదర్శులని పిలవవచ్చు.

వారిని ఏమని పిలిచినా, మీరు ఎప్పుడైన నైతిక సందిగ్ధములో వున్నప్పుడు వారి అభిప్రాయమును పొందండి. వారి మంచి అనుభవం వలన, విలువైన మార్గదర్శనము వలన, వారు, అతి శక్తివంతులైన వ్యక్తుల ఆలోచనలపై బలమైన ప్రభావము తేగలరు.

- స్నేహితులు

చివరికి, శక్తివంతమైన వ్యక్తి తన కాలమునుగడిపే, స్నేహితుల గుంపు మన దగ్గర ఉన్నారు. అర్థ శాస్త్రములో వారికి 'మిత్ర' అని పేరు. ఒక నాయకుడు ఒక స్నేహితుడిని ఎన్నుకొనేటపుడు, చాలా జాగ్రత్తగా ఉండవలెను. ఎందుకంటే, యిక్కడ మంచివారు, చెడ్డవారు వున్నారు. చివరికి, వారు రాజుగారి మనుషులౌతారు. ఆ తరువాత ఆ రాజుకంటే అతి శక్తివంతులవుతారు.

గుర్తుంచుకోండి అధికారం సృష్టించగలదు. నాశనము చేయగలదు. కాని, శక్తివంతులైన వారిపై నిజంగా ప్రభావం తెచ్చేవారు ఎవరు అన్న ప్రశ్నను అర్థం చేసుకోవడమే.

గొప్ప అవకాశము

ఒకసారి, ఒక నిర్వాహక పట్టభద్రుడిని, ఇంటర్వ్యూలో అడిగారు “నిర్వాహము గురించి నీవు నేర్చుకున్న గొప్పపాఠం ఏమి?” భవిష్యత్తుకైన వ్యాపార జాడలను అర్థం చేసుకొని, తెలియజేయగల సమర్థత అని జవాబిచ్చాడు. దానిని ఎలా ఆచరణలో తేగలదని అడిగినప్పుడు, “గడిచిన కాలములోని వ్యాపార జాడలను గమనించి, దానిని యిప్పటి పరిస్థితులలో ప్రయోగించడం వలన” అని జవాబిచ్చాడు. ఆ ఉద్యోగము అతనికిచ్చారు.

ఒక తండ్రి గతంలో చేసిన తప్పుల వల్ల నేర్చుకుంటాడు, వర్తమానంలో పరిశోధనలు చేస్తాడు, భవిష్యత్తుకై క్రొత్తవి కనిపెడతాడు. కాని బ్రతికి వుండటానికి, మీరు ఒక జట్టును సృష్టించి, మీ కోసం పోరాడుటకు వారిని ప్రేరేపించాలి.

దానికైన చాణక్యుడి సలహా యిదిగో.

“సైన్యముల శిక్షణకైన అర్హణముతో వుండి, ఆగునపుడు, సైన్యము నడిచేటప్పుడు లేక దాడి చేసేటపుడు, వ్యూహములోని సైనికులకు సంకేతమునకై సంగీత వాద్యములను, పతాకములను, జండాలును ఏర్పాటు చేయవలెను.” (2. 33. 11)

ఇక్కడ, శిక్షణ అన్నది భవిష్యత్తును, సంగీత వాద్యములు ప్రేరేపణను సూచిస్తాయి, పతాకములు, జండాలు సంకేతమును సూచిస్తాయి.

“మీ గొప్ప గెలుపు ఏది” అని బిల్ గేట్స్‌ను అడిగారు. “అది యిక మీదనే రావలెను” అని అతను జవాబిచ్చారు. పక్షము చెందిన నాయకులు, వ్యాపారస్తులు దీనిని అర్థం చేసుకుంటారు. మీరు నేర్చుకున్నది గడచిన కాలాన్నే. మీ గెలుపే వర్తమానము.

మీ సంస్థను పెద్ద ఎత్తుకు తీసుకెళ్ళగల, పెద్ద ఆలోచన, ఇక మీదటనే రావలెను. కాబట్టి, ఎల్లప్పుడు అప్రమత్తతో వుండవలెను. దాని మరువైపున, భవిష్యత్తులోని ఆపదలను మీరు తెలియజేయకపోతే, మీరు పూర్తిగా పతనమైపోగలరు.

దీనికి సంబంధించిన కార్య సూచనలను చూద్దాం.

- గతంలోని గెలుపులను గమనించండి

భవిష్యత్తులో ఏది పని చేస్తుందని తెలిసుకొనడానికి, గతంలో ఏది పని చేసింది, దానిని అర్థం చేసుకొనండి. ప్రారంభానికైన ముఖ్యమైన ఆధారము యిదే. ఒకరు దీనిని ఎలా చేయగలరు? అతి సాధారణం. ఆ పద్ధతిలో పాల్గొన్న పెద్దలనో లేక జ్యేష్ఠులనో కలిసి, దానిని గురించిన సమాచారములను తెలిసికొనండి. లేదా, దాని సంబంధమైన నిజాలను, ఆకృతిని తెలుపగల వ్యాసములను గలిగియున్న పుస్తకములను చదవండి.

- ఆవశ్యకతను 'గమనించండి'

గడచిన కాలపు జ్ఞానమును మీరు పొందిన తరువాత, మీ చుట్టు పక్కల చూడండి. ప్రజలు ఉపయోగిస్తున్న, ఉపయోగించాలని యిష్టపడే ఉత్పత్తులు, సేవలు ఏవి? దానికైన గిరాకీ ఎంత? దానిని సరఫరా చేయడము సాధ్యమా? ఈ తరం వారి ప్రజల ఆవశ్యకతలు ఏమిటి? వాటిని పూర్తి చేసేవి ఏది? ఈ ప్రశ్నలను యితరులను అడగండి, మిమ్మల్ని మీరే అడుగుకొనండి. జవాబులను పొందండి. మీ కన్నులను, చెవులను తెరచి వుంచండి.

- భవిష్యత్తును యిప్పుడు సృష్టించండి

ఇందులోని శుభవార్త ఏమిటంటే, ముందటి రెండు ఘట్టాలను మీరు చేసి ఉంటే, మీ భవిష్యత్తును మీరే మలుచుకోవచ్చు. ఉదాహరణకు, ఆధునిక కాలేజీ దుస్తులకు గిరాకీ వుందని తెలిస్తే, మీరు, వారిని ఆకట్టుకోగల, దుస్తులను తయారుచేసి, ఒక క్రొత్త వైఖరిని సృష్టించుకోవచ్చు. కాబట్టి, సృష్టించడము, మరియు వాడుకదార్లను మీ తయారీలు మరియు సేవల వైపు మరల్చడము, పన్నాగము యొక్క కీలకము.

మీ గతంలోకి మీరు చూడగలిగితే, భవిష్యత్తును నిర్మించడం చాలా సులభం. గతంలో ఏముండినదో అది, భవిష్యత్తులో వేరే ఒక రూపానికి మారిపోతుందనేది, సహజ విధి.

ఏది మీకు దూరంగా పోతుందో, అది మీ వద్దకు తిరిగి వస్తుంది అని నోబెల్ పురస్కారము పొందిన పుస్తకమైన "సిద్ధార్థ" ను వ్రాసిన 'హిర్మాన్ హెస్సే' వ్రాసిన విధము అది.

వ్యక్తులు కాపాడుకోవలసిన వృత్తి

మనము ఏ విధమైన ఆస్తిని వదలి వెళ్ళేదమో అని యోచించడానికి కూడ ఆగకుండా, ఒక వృత్తిని నెలకొల్పడానికి పరుగిడే దానిలో చాలా కాలాన్ని గడిపేస్తాము. నేను ద్రవ్య రూపకమైన ఆస్తి గురించి సూచించడము కాదు. అంతకంటే, మన నగరములలో చుట్టు ప్రక్కల వుండే పరిస్థితిని సూచిస్తున్నాను. ఓ ప్రియ పాఠకుడా! మీరేమి చేయగలరని మీరు తలుస్తున్నారంటే, మీరు చాలా చాలా చేయగలరని చెప్పగలను.

ఒకవేళ మీరు, పచ్చదనాన్ని కాపాడడానికై పోరాడుతున్న వారిలాగ కాక, పచ్చని చెట్లను కాపాడే సమయము లేనంతగా, పని కలిగినవారైతే, కొంచెము విద్యుత్తునో లేకపోతే కనీసం కొద్దిగా నీళ్ళనో పొదుపు చేయండి. ఇప్పటి మన పర్యావరణ సంరక్షణకు మాత్రమే గాక, వాన నీటి సంరక్షణ పద్ధతులకు కూడ, మన ప్రాచీన పుస్తకములలో, విశదీకరముగా వ్రాయబడిన పరిష్కారములు కలవని తెలుసుకున్నారంటే మీరు ఆశ్చర్యపడిపోతారు. ఆర్థిక శాస్త్రము మీద ముఖ్యమైన వ్యాసములు గల, కౌటిల్యుడి అర్థశాస్త్రములో, నీటిని ఎలా సంరక్షించాలన్న సలహాలు కూడ యివ్వబడినవి.

చాణక్యుడు చెప్పాడు,

“ఆకారమును అనుసరించి, సాధువైన మందమైన (ఏనుగు) వాటికి, మిశ్రిత గుణములు గల జంతువులకు వివిధములైన పనులపై లేక ఋతువులకు అనుగుణముగా, అభ్యాసములను ఇవ్వవలెను”. (2. 31. 18)

ప్రకృతి నుండి పుట్టే నీరు, యిలా, ఎవరి యొక్క ప్రత్యేక సంపూర్ణ ఆధిపత్యము లేకుండా, స్వేచ్ఛగా పారడానికి అనుమతింపబడవలెనని, దీని మూలంగా నొక్కి చెప్పబడినది. అయినప్పటికీ, ఈ గొప్ప బహుమతిని, అతి తక్కువ వ్యర్థముతో, సఫలంగా వుపయోగించాలి కాని, ప్రత్యేక వ్యక్తిగా, యిప్పటి ఈ సంఘటిత ప్రపంచములో ఎలా చేయగలము?

- మన బలమును అర్థం చేసుకోండి

ఒక దేశముగా, మనము అనేక జీవనదులతో ఆశీర్వదించబడ్డాము. బ్రిటన్ లాంటి దేశములలో యిప్పటికి కూడ, నీటిలోని ఎక్కువ భాగమును పునరుపయోగము చేయబడు తున్నది. ఇప్పుడు ఈ సంఘటిత వ్యాపార స్థాయిలో, నీళ్ళను సంరక్షించడానికి ఏదైన చేద్దాం.

నీటిని వృథా చేయకుండ వుండటం గురించియు, దీర్ఘకాలమునకు ఒక ప్రణాళిక పెట్టుకొనడానిని గురించియు, మన సహచరులతో ఒక మెలుకువను వ్యాపింపచేయాలి. నీటిని యిప్పుడు సఫలంగా ఉపయోగించకపోతే, భవిష్యత్తులో, నీటి కొరత చిక్కు యింకా పొడైపోతుంది. మన భావితరములవారు దాహముతో వుండటమే మనకు ఇష్టమా?

- సాంఘిక అభివృద్ధి

గొప్ప నదులున్నప్పటికీ, భారతదేశంలోని పెక్కు ప్రాంతములలో నీటి కొరత ఉన్నది. చాలా మంది వ్యవసాయులు, సఫలమైన నీటిపారుదల సదుపాయాలు లేక ఆత్మహత్య చేసుకున్నారు. బాధింపుకు గురి అయిన ప్రాంతములలో పరిస్థితులను చక్క బెట్టుటకు ప్రయత్నించే, సంస్థకోసమో, ధర్మస్థాపనము కోసమో, కొంచెము సమయమునో, ధనమునో యివ్వవచ్చు. మీ సంస్థ ఇంతకు ముందే, సంఘటిత సాంఘిక వ్యాపారుల బాధ్యత వహించడంలో ఒక భాగముగా, ఏదైన ఒక ప్రణాళికను నడుపుతూ వుంటే, మీరు వ్యక్తిగత స్థాయిలో యింకా ఎక్కువగా కలుసుకోవచ్చును.

- వ్యక్తిగత అభివృద్ధి

ఇది చాలా ముఖ్యమైనది. మీ స్వంత జీవితములో పళ్ళను శుభ్రం చేసే సమయంలో కొళాయిని మూసి పెట్టడము, నీరు కారే గొట్టమును వెంటనే సరిచేయడము, - ఇటువంటి పనుల వలన, నీరు వృథా కాకుండ చూసుకోండి. బహిరంగ స్థలములలో, నీరు వృథా కాకుండ చూసుకోండి. బహిరంగ స్థలములలో, నీరు వృథాకావడం మీ కళ్ళబడితే, అధికారులను వెంటనే పిలిచి, దానిని సరిచేయడానికి చర్యలు తీసికొనండి.

శుభ్రమైన, ఆరక్షిత నీరు అన్నది, ఇప్పటికి కూడ, చాలామందికి ఒక విశేష సదుపాయంగానే గల దేశంలో మనము నివసిస్తున్నాము. తీరని సమస్య, స్థానిక స్థితిలోని అధికారుల వద్దనే వుండవచ్చు. కాని దానికైన పరిష్కారము ప్రత్యేక వ్యక్తి దగ్గర ఉన్నది.

అర్థశాస్త్రములోని జ్ఞానమును ప్రయోగించడం

వాస్తవిక జీవితములో కూడ, అర్థశాస్త్రములోని జ్ఞానము వుపయోగించబడ వలెను. తరచుగా అడుగబడే ప్రశ్న ఏమిటంటే, “ ఈ ఆలోచనలు, నా వ్యాపారానికి ఎలా సహాయపడతాయి? దీనికైన జవాబుకు చాణక్యుని మాటలనే ఉదాహరణ యివ్వగలను.

“ఈ విధముగా (అర్థశాస్త్రములో యివ్వబడిన ఆలోచనలను) అనుసరించడము వలన, ఆ రాజ్యము, మనుజుల వలన ఏర్పడు ఆపదలు లేకుండ, అతని కుమారులు, మనుమల ద్వారా, ఎడతెగక సాగుచుండును.” (5.1.56)

కౌటీల్యుడి అర్థశాస్త్ర పఠనము, మీ తరువాత కూడ, నిలకడగా వుండగల ఒక వ్యాపార నమూనాను కల్పించుటకు కావలసిన పరికరములను, పరిభాషిక పద్ధతులను ఉత్తర వాదముగా నొసంగును. అది వ్యవస్థను మంచిదిగా, శాశ్వతము చేసి, మనుజులు తరతరాల వరకు మిమ్ముల్ని అనుసరించే విధముగా చేయును. చాణక్యుని, యింకా కూడ మనము ఎలా అనుసరిస్తున్నామో చూడండి!

నా వద్ద అడుగబడే యింకొక ప్రశ్న ఈ ఆలోచనలపై లాభం పొందగల “మెల్లమెల్లగా నేర్చుకొనవలసిన సూచనలు ఏమి? మంచిది, ఇదే అతి శ్రేష్ఠమైన దారి.

- నిరంతర సంపర్కములో వుండండి.

ఈ ఆలోచనలు, అసలు, అర్థశాస్త్రము యొక్క సులభము చేయబడ్డ వృత్తాంతము. ఆ పుస్తకమును చదివి, యింకా అధికమైన జ్ఞానము పొందడము ఎలా? అనే సమాచరమునకై మీరు మాకు వ్రాయవచ్చు.

info@spmfoundation.inకు మెయిల్ పంపించండి. www.spmfoundation.in వెబ్‌సైట్ చూడండి.

- ఈ పుస్తకము యొక్క ప్రతిని, బహుమానంగా యివ్వండి

ఒక రచయితగా చెప్పాలంటే, మీరు ఈ పుస్తకము కొనడంలో నాకు యిష్టం లేదు. ఈ పుస్తకాన్ని యితరులకు మీరు బహుమతిగా యివ్వడమే నాకు ఇష్టం. ఈ పుస్తకాన్ని యితరులకు బహుమతిగా యివ్వడం మూలంగా ఒక గమ్మత్తు ఏర్పడటం చూడండి. వేరే ఎవరైనా దీనిని మీకు బహుమానంగా యిస్తారు. ప్రపంచంలోని మనుజులందరి కొరకు ఈ జ్ఞానము వ్యాపించనీయండి.

- ఈ నమూనాలను ప్రయోగించండి.

ఈ పుస్తకము ఒక ముగింపుకు వచ్చి వుండవచ్చును. కాని, దీనిలోని సిద్ధాంతాలను మీరు అర్థం చేసుకున్న తరువాత, వాటిని మీరు తప్పక ప్రయోగించడం మొదలుపెట్టాలి. చాణక్యడి ఆలోచనలు 2400 ఏళ్ళకు పైబడి పని చేస్తాయి. అవి మీకు కూడ పనికి వస్తాయి. ప్రయత్నించండి.

వాస్తవిక ప్రయోగం ద్వారా లాభం యివ్వడానికి ముందు వరకు ఏ సిద్ధాంతము మంచిది కాదు. కౌటిల్యుడి అర్థ శాస్త్రము అటువంటిదే. మీకు మీరే న్యాయవేత్తలుగా ఉండవలె.

- తక్కిన వారికి నేర్పించండి

నేర్చుకొనడానికి శ్రేష్ఠమైన దారి, దానిని యితరులకు బోధించడమే. కాబట్టి మీరు నేర్చుకున్న దానిని ఇతరులకు బోధించండి. మీరు ఒక యజమాని అయితే, మీ క్రింద పనిచేసేవారికి ఈ తత్వములను బోధించండి. మీరు వృత్తిరీత్యా ఒక ఉపాధ్యాయులైతే మీ క్రింది వారికి దీనిని బోధించండి. మీరు ఒక శిక్షకులైతే, ఈ యుక్తులను మీ శిక్షణ సమావేశములో ఉపయోగించండి. జ్ఞానమును మీ లోనే ఎందుకు దాచుకుంటారు? దానిని పంచుకుంటే యింకా ఎదుగుతుంది.

- తొందరలో కలుసుకుందాం

ప్రపంచ వ్యాప్తంగా, స్వతహా, నేను 20,000 మంది వ్యక్తులకు శిక్షణ నిచ్చాను. అయినప్పటికీ క్రొత్త మనుషులను ప్రతిరోజు కలవాలనే ఉద్దేశంతో వున్నాను. మనుష్యులు ఎన్ని విభిన్న విధాలుగా యోచిస్తారో, మనుషులారో అర్థం చేసుకోవాలని వున్నది. నాకు

మనుషుల మనస్తత్వ విజ్ఞానము మీద, మనలో ప్రతి మనిషి ఎంత వేరు వేరుగా యోచిస్తామో దాని మీద, ప్రీతి ఎక్కువ. దేవుని సృష్టిలో అతి అందమైనదైన మనుషుల వివిధ స్థితులను అర్థం చేసుకోవడం అంటే యిష్టం.

కాబట్టి, మీతో కాఫీ తాగుతూనే లేకపోతే నా శిక్షణ కార్యక్రమములోనో లేకపోతే ప్రసంగములోనో పాల్గొను వ్యక్తిగా, మిమ్మల్ని కలుసుకొనగలనని నమ్ముతున్నాను. నా కార్యక్రమాల్ని మా వెబ్సైట్ డబ్ల్యు డబ్ల్యు డబ్ల్యు.ఎస్పిఎమ్ ఫౌండేషన్.ఇన్ లో చూచి తెలుసుకొనండి.

అధునిక కాలపు వ్యాపారమునకు ప్రాచీన కాలపు సూత్రము.

— ది హిందు

అధ్యాత్మికమును, నిర్వాహకమును సంధింపజేసే అధునిక అర్థశాస్త్రము.

— దక్కను క్రోనోకల్

విషయములను తేలికగా, హిందీకగా, కాలమునకు తగినట్లు ఏర్పరచి, ఒక నాయకుడు ఎదుర్కోవలసిన, అనేకముగా, అన్ని సందర్భములను ఈ పుస్తకము వివరించుచున్నది.

— అవుట్ లుక్ మని

బాల్యస్థితిలో ఉన్నవారి నుండి, నిర్వాహకములో ఉన్నస్థితిలో నాయకులుగా గలవారి వరకు, ప్రతి ఒక్కరు చూడదగినది "కార్పొరేట్ చాణక్యం."

— ది న్యూ ఇండియన్ ఎక్స్ ప్రెస్

"సంఘటిత వ్యాపారమున నీతిపలుకులకై భారత పురాణములను, చరిత్రను వెదుకులాడే ప్రవృత్తి, "కార్పొరేట్ చాణక్యం" వల్ల శక్తివంతమైనది."

— డిఎస్ఎ

"ప్రాచీన నీతి నుండి అధునిక జ్ఞానము."

— బిజినెస్ హెరాల

క్రీ.పూ. 3వ శతాబ్దిలో, చాణక్యుడు, నాయకత్వముపైన గల తన తలపులను అర్థశాస్త్రములో నమోదు చేశారు. ఈ ప్రస్తుతపు పుస్తకములో, విజయానికైన ప్రాచీన సూత్రములను, ఇప్పటి నాయకులకై రచయిత తేలికపరచారు.

నాయకత్వము, నిర్వాహకము మరియు శిక్షణమీది విభాగములో, వ్యాపార నిర్మాణము, తంత్రము, నిర్ణయం తీసికొనుట, ఆర్థికము, కాలనిర్వహణమరియు నాయకుని కర్తవ్యములు వంటి వివిధములైన విషయములలో "సంఘటిత వ్యాపార చాణక్యం" చాణక్యుడి నతని వర్ణింపజేసారు.

ఈ మార్గదర్శి నుండి లాభం పొందండి, మీలోని నాయకుడిని ఆవిష్కరించండి...



రాధాకృష్ణన్ పిళ్ళై, విధిగా, నిర్వాహకము మరియు సంప్రదింపులపై చదివారు. సంస్కృతములో ఎమ్.ఎ. మరియు అర్థశాస్త్రములో డాక్టరేట్ చేసారు.

ఎస్పిఎమ్ సంస్థ యొక్క అధ్యక్షులుగాను, ముంబయి విశ్వవిద్యాలయ బృందములో ఒక భాగముగాను మెలగుతూ, అతను అనేక నాయకత్వపు కార్యక్రమాలను రూపొందించారు. వీరు రాజకీయ నాయకులకు రాజకీయ

నాయకులుగా కావాలని ఆపేక్షించేవారికి శిక్షణనిచ్చే విద్యా పరిషత్తైన "చాణక్య ఇన్స్టిట్యూట్ ఆఫ్ పబ్లిక్ రీడర్షిప్" యొక్క స్థాపక అధ్యక్షులు ఆధ్యాత్మిక యాత్రలకైన "అత్యధర్మన్" స్థాపకులు కూడ వీరే.

పిళ్ళై సర్దార్ పటేల్ ఇంటర్నేషనల్ అవార్డ్ పొందారు.

Elevate Your Life. Transform Your World.

ISBN-13: 978-81-8495-326-8

JAICO BOOKS



9 788184 953268

www.jaicobooks.com

Business/Self-Help

₹ 225