INTERNATIONAL BESTSELLER

MORE THAN 6 MILLION COPIES SOLD

గొప్ప ఆలోచనలు సృష్టించే అద్భుతాలు

విజయానికి అసలు రహస్యం –
[illegible]
[illegible]

డేవిడ్ ష్వార్జ్, పీహెచ్‌డీ

Telugu translation of the classic bestseller
The Magic of Thinking Big

గొప్ప ఆలోచనలు సృష్టించే అద్భుతాలు

విజయానికి అసలు రహస్యం -
ఎక్కువ సంపాదిస్తూ, నిర్భయంగా, మరింత సంతోషంగా
జీవించటమెలాగో తెలుసుకోవడం

డేవిడ్ ష్వార్ట్జ్, పీహెచ్‌డీ

MANJUL
మంజుల్ పబ్లిషింగ్ హౌస్

First published in India by

MANJUL

Manjul Publishing House

Corporate and Editorial Office

• 2nd Floor, Usha Preet Complex, 42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India

Sales and Marketing Office

• 7/32, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002 - India

Website: www.manjulindia.com

Distribution Centres

Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai,
Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

Telugu translation of the international bestseller
The Magic of Thinking Big by *David J. Schwartz*

This edition first published in 2010
Sixth impression 2017

This edition published by arrangement with TarcherPerigree,
an imprint of Penguin Publishing Group,
a division of Penguin Random House LLC.

Copyright © 1959, 1956 by Prentice-Hall Inc.
Copyright renewed 1987 by David Joseph Schwartz.

ISBN 978-81-8322-184-9

Translation by R. Santha Sundari
Typesetting by Balaji Graphics

Printed and bound in India by Thomson Press (India) Ltd.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any form, or by any means (electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise) without the prior written permission of the publisher. Any person who does any unauthorized act in relation to this publication may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

అంకితం

డేవిడ్ III కి

ఆరేళ్ల మా అబ్బాయి, డేవిడ్ కిండెర్‌గార్డెన్ పాసయినప్పుడు ఎంతో గొప్పగా అనుభూతి చెందాడు. పెద్దయాక తను ఏం చెయ్యాలని అనుకుంటున్నాడని వాడిని అడిగాను. డేవీ ఒక్క క్షణం నాకేసి సూటిగా చూసి, "డాడీ, నాకు ప్రొఫెసర్ అవాలని ఉంది," అన్నాడు.

"ప్రొఫెసరా? ఏం ప్రొఫెసర్?" అని అడిగాను.

"ఊఁ, డాడీ, సంతోషానికి ప్రొఫెసర్ అవాలని ఉంది నాకు," అన్నాడు వాడు.

"సంతోషానికి ప్రొఫెసరా! అది అద్భుతమైన కోరిక, అవునా?"

*బ్రహ్మాండమైన లక్ష్యం పెట్టుకున్న ఆనాటి డేవిడ్‌కీ, వాడి తల్లికీ, ఈ పుస్తకం **అంకితమిస్తున్నాను**.*

విషయసూచిక

ప్రస్తావన 9

ఈ పుస్తకం మీకోసం ఏం చేస్తుంది 13

1. గెలుస్తానన్న విశ్వాసం మిమ్మల్ని గెలిపిస్తుంది 18

2. సాకులు చెప్పటం అనే అపజయం వ్యాధిని నయం చేసుకోండి . . 35

3. ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంపొందించుకుని భయాన్ని పారద్రోలండి . . . 59

4. అద్భుతంగా ఆలోచించడం ఎలా? 85

5. సృజనాత్మకంగా ఆలోచించడం, ఊహించడం ఎలా? 109

6. మీగురించి మీరేమనుకుంటారో అలాగే మీరు తయారవుతారు . 135

7. మీ చుట్టూ ఉండే వాతావరణాన్ని చక్కదిద్దుకోండి. 155

8. మీ భావాలని స్నేహితులుగా చేసుకోండి 175

9. మనుషుల గురించి మంచిగా ఆలోచించండి 201

10. పనిచెయ్యడాన్ని అలవాటు చేసుకోండి 220

11. ఓటమిని గెలుపుగా మార్చుకోవటం ఎలా? 242

12. ఎదగడానికి లక్ష్యాలని ఉపయోగించుకోండి 258

13. నాయకుడిలా ఆలోచించడం 280

ప్రస్తావన

ఇంత పెద్ద పుస్తకం ఎందుకు? గొప్ప ఆలోచనలు సృష్టించే అద్భుతాల గురించి ఇంత పెద్ద చర్చ ఎందుకు? ఈ ఏడాది కొన్ని వేల పుస్తకాలు అచ్చువుతాయి. మరి ఇంకో పుస్తకం ఎందుకు?

ఒక చిన్న నేపథ్యం చెప్పడానికి నాకు అనుమతివ్వండి.

చాలా ఏళ్ల క్రితం నేనొక్క గొప్ప సేల్స్ మీటింగ్‌లో ప్రత్యక్షంగా పాల్గొన్నాను. ఆ కంపెనీలో మార్కెటింగ్ వ్యవహారాల బాధ్యత వహించే వైస్ ప్రెసిడెంటు ఎంతో ఉత్సాహంగా కనిపించాడు. ఒక విషయాన్ని అందరికీ బాగా అర్థమయేలా అతను చెప్పాలనుకున్నాడు. వేదికమీద ఆయన పక్కనే ఆ సంస్థ తాలూకు ముఖ్యమైన ప్రతినిధి కూడా ఉన్నాడు. అతను చూసేందుకు చాలా సాధారణంగా ఉన్నాడు, గడచిన ఏడాదిలో 60,000 డాలర్ల కన్నా కొంచెం తక్కువగా సంపాదించుకున్నాడు. తక్కిన ప్రతినిధుల సగటు సంపాదన 12,000 డాలర్లు.

వైస్ ప్రెసిడెంటు అక్కడ ఉన్న బృందానికి ఒక సవాలు విసిరాడు. ఆయన ఏమన్నాడంటే: "హ్యారీని బాగా, జాగ్రత్తగా చూడండి, అతన్ని చూడండి! మీ దగ్గర లేనికి అతని దగ్గర ఏముంది? మీరందరూ సంపాదించిన దానికి అతను ఐదురెట్లు సంపాదించాడు, కానీ అతను మీకన్నా ఐదురెట్లు తెలివైనవాడా? లేదు, మేము మీ అందరికీ పెట్టిన పరీక్షల ఫలితాలు అలా అని చెప్పటం లేదు. నేను ఒకసారి చెక్ చేసి చూశాను. అతను తన డిపార్ట్‌మెంట్‌లో సాధారణమైన తెలివితేటలున్నవాడేనని తేలింది.

"ఇకపోతే హ్యారీ మీకన్నా ఐదురెట్లు ఎక్కువ కష్టపడి పనిచేశాడా? లేదు, రిపోర్టుల్లో అలా అని లేదు. నిజానికి, మీకన్నా అతనే ఎక్కువ సెలవులు తీసుకున్నాడు.

"పోనీ, హ్యారీకి అప్పజెప్పిన ప్రాంతాలు మెరుగైనవా? మళ్లీ, దానికీ 'కాదు' అనే జవాబు చెప్పాలి నేను. సగటు అకౌంట్లు ఒకలాగే ఉన్నాయి. అతను మీకన్నా ఎక్కువ చదువుకున్నాడా? ఆరోగ్యంగా ఉన్నాడా? లేదు. అతను అందరు సగటు మనుషుల్లాటి సామాన్యమైన వ్యక్తే. కానీ ఒక తేడా లేకపోలేదు.

"హ్యారీకీ, మీ అందరికీ ఉన్న ఒకే ఒక తేడా ఏమిటంటే, అతని ఆలోచనలు మీ ఆలోచనల కన్నా ఐదింతలు గొప్పవి," అన్నాడు వైస్ ప్రెసిడెంట్.

ఆ తరవాత ఆయన, మెదడు ఆకారాన్ని బట్టీ, అది ఎంత పెద్దది అనే దాన్నిబట్టీ కాక, ఒక వ్యక్తి ఆలోచనలు ఎంత పెద్దవి, ఎంత గొప్పవి అనేదాన్నిబట్టే అతని విజయం నిర్ధారణ అవుతుందని సోదాహరణంగా వివరించాడు.

అది చాలా ఆశ్చర్యపరిచే ఆలోచన. అది ఆ తరవాత నన్ను వదల్లేదు. నేను ఎక్కువ గమనించినకొద్దీ, ఇంకా ఎక్కువ మందితో మాట్లాడినకొద్దీ, విజయం వెనక ఉండే రహస్యాల్లోకి లోతుగా వెళ్ళి పరిశీలించినకొద్దీ, జవాబు మరింత తేటతెల్లమైంది. ఒక్కో వ్యక్తి గురించీ, వాళ్ల నేపథ్యం గురించీ తెలుసుకుంటూంటే, వాళ్ల బ్యాంక్ అకౌంట్లు, వాళ్ల సంతోషం అనే అకౌంట్లూ, జీవితంలో తృప్తిచెందడం అనే అకౌంట్లూ, వాళ్ల ఆలోచనల ఆకారాన్ని బట్టే ప్రమాణాన్ని సంతరించుకుంటాయని అర్థమైంది. నిజంగానే గొప్పగా ఆలోచించడం అద్భుతాలని సృష్టించగలదు.

"గొప్పగా ఆలోచించడం వల్ల ఇన్నిటిని సాధించగలిగితే, అందరూ అలా ఎందుకు ఆలోచించరు?" చాలాసార్లు నేనీ ప్రశ్నని ఎదుర్కొన్నాను. నా ఉద్దేశంలో ఆ ప్రశ్నకి సమాధానం ఇదే : మనకి తెలీదుగాని, మనమందరం, మన చుట్టూ ఉన్న ఆలోచనలవల్లే రూపొందుతాం. చాలామటుకు ఆ ఆలోచనలు చిన్నవిగా ఉంటాయే తప్ప, పెద్దవిగా ఉండవు. మీచుట్టూ ఒక రకమైన వాతావరణం ఉంది, అది మిమ్మల్ని వెనక్కి లాగుతూ ఉంటుంది, రెండో తరగతి ఆలోచనల వీధుల్లోకి మిమ్మల్ని తోసెయ్యాలని చూస్తూ ఉంటుంది. దాదాపు ప్రతిరోజూ మీతో ఎవరో ఒకరు అంటూనే ఉంటారు, "నాయకులకేం లోటులేదు, లోటల్లా వాళ్ల వెనకుండే అనుచరులే!" మరోలా చెప్పాలంటే, నాయకత్వం వహించటానికి అవకాశాలు కరువయాయి, ఇప్పటికే అనేక మంది నాయకులు తయారుగా ఉన్నారు, అందుకే మీరు ఒక సామాన్యుడిగా ఉంటూ సంతృప్తి చెందండి.

కానీ ఈ 'అనేకమంది నాయకులు' అనే ఆలోచన నిజమని అనిపించదు. ప్రతి వృత్తిలోనూ పేరుప్రతిష్ఠలు సంపాదించుకున్నవాళ్లు, "అసలు సమస్య, చెప్పిన మాట వినేవాళ్లే ఎక్కువమంది, ఆధిపత్యం చెలాయించేవాళ్లు తక్కువ" అని నాకు చెప్పినట్టే, మీకూ చెబుతారు.

ఈ చిన్నబుద్ధితో ఆలోచించే వాతావరణం ఇంకా చాలా అంటుంది. "ఏం జరగాలో అదే జరుగుతుంది", అంటుంది. మీ భవిష్యత్తు మీ అధీనంలో లేదని అంటుంది, "విధి" మాత్రమే అన్నిటినీ నిర్ణయిస్తుందని అంటుంది. అందుకని మీ కలల్ని మరిచిపొండి, మంచి ఇల్లు కొనాలన్న విషయం మరిచిపొండి, మీ పిల్లల్ని

పంపించాలనుకుంటున్న ఆ కాలేజీ గురించి మరిచిపొండి, ఇంకా బాగా జీవించాలనే కోరికని మరిచిపొండి. ఏ ప్రయత్నమూ చెయ్యద్దు. పడుకుని, మృత్యువు కోసం వేచి ఉండండి.

"విజయం కోసం మనం పెట్టే ఖర్చు, ఆ విజయంకన్నా ఎక్కువే" అనే వాక్యాన్ని వినని వాళ్లెవరు? ఏడో, పైకి చేరడానికి మీ ఆత్మనీ, మీ కుటుంబ జీవితాన్నీ, మీ అంతరాత్మనీ, జీవిత విలువలనీ అమ్ముకున్నట్టు! కానీ నిజానికి, విజయం ఎటువంటి త్యాగాన్నీ కోరదు. ముందుకి వేసే ప్రతీ అడుగుకీ మీరు లాభాన్నే పొందుతారు.

జీవితంలో శిఖరాలని అధిరోహించి అక్కడ స్థానాన్ని సంపాదించాలంటే దానికి విపరీతమైన పోటీని ఎదుర్కోవలసి ఉంటుందని కూడా మన చుట్టూ ఉండే వాతావరణం మనకి చెపుతుంది. కానీ అది నిజమా? ఏడాదికి 10,000 డాలర్లు దొరికే ఉద్యోగాలకి దరఖాస్తు పెట్టుకునేవాళ్లు, 50,000 డాలర్లు దొరికే ఉద్యోగానికి దరఖాస్తు పెట్టుకునే వాళ్లకన్నా 50 నుంచి 250 రెట్లు ఎక్కువ ఉంటారని ఉద్యోగాలకి మనుషులని ఎంపిక చేసే అధికారి ఒకతను, నాతో అన్నాడు. అంటే ఫస్ట్‌క్లాస్ ఎవెన్యూలోని పెద్దపెద్ద ఉద్యోగాలతో పోలిస్తే, సెకెండ్ క్లాస్ స్ట్రీట్‌లోని చిన్న ఉద్యోగాలకి కనీసం 50 యింతలు ఎక్కువ పోటీ ఉందని తెలుస్తోందన్నమాటేగా! అమెరికాలో ఉన్న ఫస్ట్‌క్లాస్ ఎవెన్యూ ఎక్కువ జనం లేని, ఎక్కువ నిడివిలేని ఒక చిన్న వీధి. అక్కడ గొప్ప ఆలోచనలు చేసే ధైర్యం ఉన్న మీలాంటి వాళ్లకోసం లెక్కలేనన్ని ఉద్యోగాలు ఎదురుచూస్తున్నాయి.

గొప్ప ఆలోచనలు సృష్టించే అద్భుతాలు అనేదాన్ని బలపరచే ప్రాథమిక సిద్ధాంతాలూ, ఊహలూ, ఉన్నతమైన వంశాలకి చెందినవారినించి వచ్చినవి. ఈ భూమిమీద ఇంతవరకూ జీవించిన అతిశ్రేష్ఠమైన, అతి ఉన్నతమైన వ్యక్తుల ఆలోచనలనుంచి వచ్చినవి. డేవిడ్ ప్రవక్త లాంటి గొప్ప భావాలున్న మహానుభావుడు, "ఒక వ్యక్తి మనసులో ఎటువంటి ఆలోచనలైతే ఉంటాయో అతను అలాగే రూపొందుతాడు," అని రాశాడు. మరో గొప్ప మేధావి ఎమర్సన్, "ఆలోచనలే ఈ ప్రపంచాన్ని పాలిస్తాయని గొప్ప మనీషి అయినవాడు గ్రహిస్తాడు," అంటాడు. పారడైజ్ లాస్ట్ అనే తన మహాకావ్యంలో మిల్టన్, "తనకంటూ ఒక స్థానం మనసుకి స్థిరంగా ఉంటుంది. అది స్వర్గాన్ని నరకంగానూ, నరకాన్ని స్వర్గంగానూ మార్చగలదు," అంటాడు. షేక్స్‌పియర్ వంటి గొప్ప మేధస్సు గల రచయిత, తనకున్న అద్భుతమైన గ్రహణశక్తితో, "ఈ లోకంలో మంచీ, చెడూ అనేది ఏదీ లేదు, మన ఆలోచనలే వాటిని అలా కనిపించేట్టు చేస్తాయి," అనే గొప్ప వాస్తవాన్ని చెప్పాడు.

కానీ దీనికి రుజువు మనకి ఎక్కడ దొరుకుతుంది? ఈ గొప్ప తాత్వికులు చెప్పింది నిజమా కాదా అని మనకెలా తెలుస్తుంది? న్యాయమైన ప్రశ్నే. రుజువు

కావాలంటే మనచుట్టూ ఉండే కొంతమంది జీవితాలని చూడాలి, విజయాన్ని సాధించడం ద్వారానూ, లక్ష్యాలని చేరుకోవడం ద్వారానూ, సంతోషాన్ని పొందడం ద్వారానూ, గొప్ప ఆలోచనలు *నిజంగానే* అద్భుతాలని సృష్టించగలవని వాళ్లు రుజువు చేస్తారు.

మేమిక్కడ పొందుపరిచిన సులభమైన చర్యలు పరీక్షకి నిలబడని సూత్రాలేమీ కావు. ఎవరో ఒక వ్యక్తి చేసిన ఊహలో, వెలిబుచ్చిన అభిప్రాయాలో కావు. జీవితంలో పరిస్థితులని ఎలా ఎదుర్కోవాలనే సమస్యకి అవి రూఢియైన సమాధానాలు. అవి విశ్వజనీనంగా అమలు చేసుకోవడానికి పనికివచ్చేవి. అవి పనికివస్తాయి, అద్భుతంగా పనిచేస్తాయి.

అసలు మీరు ఈ పేజీని చదువుతున్నారంటేనే మీకు ఇంకా గొప్ప విజయాలని సాధించాలనే ఆసక్తి ఉందని రుజువవుతోంది. మీ కోరికలని తీర్చుకోవాలని అనుకుంటున్నారు. జీవిత పరిమాణాన్ని మెరుగుపరుచుకుని, ఆనందంగా బతకాలనుకుంటున్నారు. మీరు పొందే అర్హత ఉన్న అన్ని మంచి విషయాలనీ ఈ జీవితం మీకు అందించాలని కోరుకుంటున్నారు. విజయం సాధించాలనే ఆసక్తి ఉండటం చాలా గొప్ప లక్షణం.

మీలో మరొక ప్రశంసనీయమైన గుణం ఉంది. ఈ పుస్తకం మీ చేతుల్లో ఉంది అంటే, మీరు వెళ్లాలని అనుకుంటున్న చోటికి తీసుకువెళ్లడానికి మీకు సాయపడగల పరికరాలు ఎక్కడున్నాయో వెతుక్కోవాలనే తెలివితేటలు మీలో ఉన్నాయన్నమాటే. దేన్ని నిర్మించటానికైనా – కార్లూ, వంతెనలూ, క్షిపణులూ – మనకి పరికరాలు కావాలి. చాలామంది, విజయవంతమైన జీవితాన్ని నిర్మించుకునేప్పుడు, తమకి సాయపడే పరికరాలుంటాయనే విషయాన్ని మర్చిపోతారు. మీరా విషయం మర్చిపోలేదు. అందుచేత, మీలో ఈ పుస్తకం వల్ల చేకూరగల లాభాన్ని గుర్తించటానికి అవసరమైన రెండు ప్రాథమిక గుణాలున్నాయి : మరిన్ని విజయాలని సాధించాలన్న కోరిక, ఆ కోరికని నిజం చేసుకునేందుకు అవసరమయే పరికరాలని గుర్తించే తెలివితేటలు.

గొప్ప ఆలోచనలు చెయ్యండి, మీరు గొప్పగా జీవించగలుగుతారు. సంతోషంతో గొప్పగా బతుకుతారు. లక్ష్యసాధనలతో గొప్పగా బతుకుతారు. గొప్ప సంపాదన మీదవుతుంది. గొప్ప స్నేహితులు దొరుకుతారు. గొప్ప గౌరవ మర్యాదలు దక్కుతాయి.

ఇక ఈ వాగ్దానాలు చాలు.

ఇప్పుడే మొదలుపెట్టండి, వెంటనే, మీ ఆలోచనలు మీకోసం ఎలాటి అద్భుతాలని సృష్టిస్తాయో తెలుసుకోండి. గొప్ప తాత్వికుడు డిజ్‌రేలీ వెలిబుచ్చిన ఈ ఆలోచనతో మొదలుపెట్టండి, "జీవితం చాలా చిన్నది, దాన్ని తుచ్ఛంగా గడపకండి."

●

ఈ పుస్తకం మీకోసం ఏం చేస్తుంది

ఈ పుస్తకంలోని ప్రతి అధ్యాయంలోనూ డజన్లకొద్దీ రోజువారీ జీవితంలో ఉపయోగించుకోగల ఆలోచనలూ, సాంకేతిక పద్ధతులూ, సిద్ధాంతాలూ మీకు కనబడతాయి. గొప్ప ఆలోచనలు చెయ్యడం అనే మహాద్భుత శక్తిని ఉపయోగించు కునేందుకు అవి మీకు తోడ్పడతాయి. అప్పుడు వాటి సాయంతో మీరు విజయాన్నీ, సంతోషాన్నీ, ఎంతో ఆర్తితో కోరుకుంటున్న సంతృప్తినీ పొందగలుగుతారు. ప్రతీ సాంకేతికపద్ధతికీ, వాస్తవ జీవితంలోంచి తీసుకున్న ఒక అనుభవం ఉదాహరణగా, ఎంతో నాటకీయంగా యివ్వబడింది. ఏం చెయ్యాలో తెలుసుకోవటమే కాకుండా, అంతకన్నా ముఖ్యమైనది, ఒక్కో సిద్ధాంతాన్నీ జీవితంలోని పరిస్థితులకీ, సమస్యలకీ ఎలా అన్వయించుకోవాలో కూడా మీరు స్పష్టంగా చూడగలుగుతారు. అయితే ఇప్పుడు ఈ పుస్తకం మీకోసం ఏం చేస్తుందో చూద్దాం; ఇది మీకు తెలియపరిచే విషయాలు యివిగో...

- *నమ్మకం అనే శక్తితో విజయం వైపుకి సాగండి   18*
- *గెలుపు మీదే అనే నమ్మకంతో దాన్ని సాధించండి   19*
- *అపనమ్మకాన్నీ అది సృష్టించే వ్యతిరేక శక్తులనీ ఓడించండి   22*
- *గొప్ప నమ్మకాల సాయంతో గొప్ప ఫలితాలని పొందండి   24*
- *మీ మనసుని సానుకూలమైన ఆలోచనలే చెయ్యనివ్వండి   27*
- *నమ్మకమనే శక్తిని అభివృద్ధి చేసుకోండి   30*
- *దృఢమైన ఒక విజయ నిర్మాణ పథకాన్ని రూపొందించుకోండి   31*
- *అపజయానికి దారితీసే సాకులు చెప్పటం అనే రోగానికి నివారణోపాయాలు వెతకండి   35*
- *ఆరోగ్యం పట్ల మీకున్న ధోరణి వెనుక దాగివున్న రహస్యాన్ని తెలుసుకోండి   37*
- *ఆరోగ్యం గురించి చెప్పే సాకులని ఓడించేందుకు నాలుగు సానుకూలమైన మెట్లు   41*

* ఉత్త తెలివితేటలకన్నా మీ ఆలోచనాశక్తి ఎందుకు ఎక్కువ ముఖ్యమో తెలుసుకోండి 42
* మీ మనసుని ఆలోచించేందుకు ఉపయోగించండి. సమాచారాన్ని సేకరించి ఉంచే గోదాములాగ కాదు 47
* మూడు సులభమైన మార్గాలలో తెలివితేటలు లేకపోవటం సాకుగా చెప్పటమనే రోగాన్ని నయం చేసుకోండి 48
* వయసు సమస్యని అధిగమించండి – "మరీ చిన్నవాళ్లమనీ," లేదా "మరీ ముసలి వాళ్లమనీ" అనకండి 49
* దురదృష్టాన్ని నిందించే రోగాన్ని జయించి అదృష్టాన్ని మీవైపుకి ఆకర్షించుకోండి 55
* భయాన్ని పోగొట్టి ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంచే క్రియాశీలతని ఉపయోగించుకోండి 59
* మీలో దాగి ఉన్న ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంపొందించుకోవటానికి మీ జ్ఞాపకశక్తిని వాడుకోండి 65
* ఇతరులని చూసి భయపడటం అనే ధోరణిని అధిగమించండి 71
* మీ అంతరాత్మని సంతృప్తిపరచి ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంచుకోండి 76
* ఆత్మవిశ్వాసంతో పనిచేస్తూ ఆత్మవిశ్వాసంతో ఆలోచనలు చెయ్యండి 79
* ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంపొందించుకుని, భయాన్ని పోగొట్టుకునే ఐదు సానుకూల పద్ధతులను నేర్చుకోండి 83
* మీ ఆలోచనల స్వరూపాన్ని బట్టే మీ విజయాన్ని అంచనా వేస్తారని తెలుసుకోండి 86
* మీ అసలు రూపాన్ని అంచనా వేసుకుని మీలో ఉండే విలువైన గుణాలేమిటో తెలుసుకోండి 87
* మీలోని గొప్పదనానికి అనుకూలమైన గొప్ప ఆలోచనలనే చెయ్యండి 89
* ఈ నిర్దుష్టమైన నాలుగు మార్గాల ద్వారా గొప్ప ఆలోచకునికి తగిన పదజాలాన్ని అభివృద్ధి చేసుకోండి 90
* భవిష్యత్తులో చెయ్యవలసినదాన్ని ఊహించుకోవటం ద్వారా గొప్ప ఆలోచనలు చెయ్యండి 91

* వస్తువులకీ, మనుషులకీ, మీకూ విలువలని ఆపాదించండి 98
* మీ ఉద్యోగాన్ని "గొప్ప ఆలోచనలు చెయ్యటం" అనే ధోరణితో చూడండి 99
* పనికిమాలిన విషయాలని అధిగమించి ముఖ్యమైన వాటిమీద దృష్టి పెట్టండి 102
* మిమ్మల్ని మీరు పరీక్షించుకోండి – మీ ఆలోచనలు నిజంగా గొప్పగా ఉన్నాయో లేదో తెలుసుకోండి 106
* పనులు సాధించుకోవటానికి సృజనాత్మకమైన ఆలోచనల ద్వారా, మెరుగైన మార్గాలని వెతకండి 109
* ఈ పని చెయ్యటం సాధ్యమే అని నమ్ముతూ సృజనాత్మకశక్తిని పెంపొందించుకోండి 110
* మెదడుని మొద్దుబారేట్టు చేసే సాంప్రదాయకమైన ఆలోచనలతో పోరాడండి 115
* మీలోని సృజనాత్మక శక్తిని నిద్రలేపి ఎక్కువ పనులు, మరింత మెరుగ్గా చెయ్యండి 116
* సృజనాత్మకతని పటిష్టం చేసుకునేందుకు మీ చెవులనీ మనసునీ తెరిచేందుకు ఈ మూడు తాళం చెవులనీ ఉపయోగించండి 117
* మీ ఆలోచనలను విస్తృతం చేసుకుని మనసుకి ప్రేరణ అందివ్వండి 118
* మీ ఆలోచనలని కార్యరూపంలో పెట్టుకుని అభివృద్ధి చేసుకోండి – అదే మీ ఆలోచనలకి ఫలితాలని ఇస్తుంది 120
* ముఖ్యమైన వ్యక్తిలా కనిపించండి, అది ముఖ్యమైన ఆలోచనలు చెయ్యటానికి సాయపడుతుంది 136
* మీరు చేసే పని ముఖ్యమని అనుకుని మీరు ముఖ్యమైన వ్యక్తిగా మారండి 141
* "మీ చేతులతోనే మిమ్మల్ని మీకే అమ్ముకునే" ప్రకటనని తయారుచేసుకోండి 150
* మీ ఆలోచనల్ని సరికొత్తగా మలుచుకుంటూ ఉండండి – ముఖ్యమైన వ్యక్తులు ఆలోచించేటట్టు ఆలోచించండి 152
* మీ చుట్టూ ఉండే వాతావరణం మీకు ఉపయోగపడేట్టుగా మలుచుకోండి 155
* మీకన్నా తక్కువ మనుషులు మిమ్మల్ని వెనక్కి లాగకుండా చూసుకోండి 160
* మీ ఉద్యోగ వాతావరణాన్ని బాగా నిర్వహించండి 163

* తీరిక సమయాల్లో మనసులోకి బోలెడంత వెలుతుర్ని నింపుకోండి 166
* విషంతో నిండిన ఆలోచనలని మీ దగ్గరకి రానివ్వకుండా దూరంగా తరి మెయ్యండి 170
* చేసే ప్రతిపనినీ అత్యుత్తమ శ్రేణిలో ఉండేట్టు చూసుకోండి 172
* మీరు కోరుకున్న వాటిని సాధించేందుకు తోడ్పడే ధోరణులని అలవరచు కోండి 177
* క్రియాశీలతతో, ఉత్సాహంగా పనిచెయ్యండి 180
* నిజమైన ఔత్సాహిక శక్తిని పెంపొందించుకోండి 182
* "మీరు ముఖ్యమైనవారు" అనే ధోరణిని పెంపొందించుకోండి 186
* "ముందు సేవ" అనే ధోరణితో ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించండి 195
* అవతలివాళ్లపట్ల సరైన ఆలోచనలతో వాళ్ల సహకారాన్ని పొందండి 201
* "మంచి స్వభావాన్ని" అలవరచుకుని, అందరూ ఇష్టపడే వ్యక్తిత్వాన్ని సంతరించు కోండి 203
* స్నేహాలని కలుపుకోవటంలో మీరే ముందుగా చేతులు కలపండి 206
* అందరి గురించీ మంచిగా ఆలోచించటం అనే పద్ధతిని అలవరచుకోండి 209
* మాట్లాడేప్పుడు ఉదారతని అభ్యసించి స్నేహితులని సంపాదించుకోండి 216
* ఓటమిని ఎదుర్కొన్నా, ఏదైనా కీడు జరిగినా, ఆలోచనలని మాత్రం గొప్పగానే ఉంచుకోండి 218
* పనిచెయ్యటం అలవాటు చేసుకోండి – పరిస్థితులు చక్కబడేదాకా మీరు వేచి ఉండక్కర్లేదు 220
* మీ ఆలోచనలని కార్యరూపంలో పెట్టేందుకు నిర్ణయించుకోండి 227
* భయాన్ని విడవటానికీ, ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పొందటానికీ, క్రియాశీలతని ఉపయోగించుకోండి 228
* మనసు చేసే పని రహస్యాన్ని తెలుసుకోండి 231
* ఇప్పుడు అనే అద్భుతాన్ని సొమ్ము చేసుకోండి 233
* "మాట్లాడు" అనే అలవాటుతో మిమ్మల్ని మీరు బలోపేతం చేసుకోండి 236
* ప్రత్యేకమైన పనికి మీరే ముందుగా శ్రీకారం చుట్టండి 237

* ఓటమి అనేది ఒక మానసిక స్థితి తప్ప మరేమీ కాదని తెలుసుకోండి 249
* ప్రతీ ఓటమినుంచీ ఎంతో కొంత తిరిగి పొందండి 249
* నిర్మాణాత్మకమైన ఆత్మవిమర్శ అనే శక్తిని ఉపయోగించుకోండి 251
* పట్టువిడవకుండా, ప్రయోగాలు చేస్తూ సానుకూలమైన ఫలితాలని పొందండి 253
* ప్రతీ పరిస్థితిలోనూ ఉండే మంచి పార్శ్వాన్ని వెతుక్కుని, నిరాశని దూరంగా తరిమెయ్యండి 255
* జీవితంలో మీ గమ్యం ఏమిటో స్పష్టంగా తెలుసుకోండి 257
* మీ పదేళ్ల లక్ష్యాన్ని నిర్మించుకునేందుకు ఈ పథకాన్ని అమలుచెయ్యండి 261
* విజయాన్ని హత్యచేసే ఐదు ఆయుధాలని దగ్గరకి రానివ్వకండి 265
* నిర్దుష్టమైన లక్ష్యాలని ఏర్పరచుకుని మీ శక్తిని ఇనుమడింపజేసుకోండి 268
* మీ పనులు సమకూరేందుకూ, మీరు ఎక్కువకాలం జీవించేందుకూ, సాయపడే లక్ష్యాలను ఏర్పరచుకోండి 269
* ఈ 30 రోజుల సంస్కరణ మార్గదర్శి సాయంతో మీ లక్ష్యాలని సాధించుకోండి 274
* భవిష్యత్తులో లాభాలు పొందేందుకు మీరు మీలోనే పెట్టుబడి పెట్టండి 276
* నాయకత్వానికి అవసరమైన నాలుగు సూత్రాలని నేర్చుకోండి 279
* మీరు ఆకట్టుకోవాలని అనుకునేవారి మనసుతో ఆలోచించే నేర్పుని వృద్ధి చేసుకోండి 283
* "మానవత కలిగి ఉండు" అనే ధోరణితో పని జరిపించుకోండి 286
* ప్రగతి గురించి ఆలోచించండి, ప్రగతిలో నమ్మకం ఉంచండి, ప్రగతికోసం ప్రయాస పడండి 292
* మీరు ప్రగతిశీలమైన ఆలోచనలు గలవారా కాదా అని తెలుసుకునేందుకు మిమ్మల్ని మీరు పరీక్షించుకోండి 297
* మీలో అత్యధికంగా ఉన్న ఆలోచనాశక్తిని కనిపెట్టండి 299
* జీవితంలోని అతికీలకమైన పరిస్థితుల్లో, గొప్ప ఆలోచనలు సృష్టించే అద్భుతాలని ఉపయోగించుకోండి 304

●

1

గెలుస్తానన్న విశ్వాసం మిమ్మల్ని గెలిపిస్తుంది

విజయం అంటే ఎన్నో అద్భుతమైన, సానుకూలమైన విషయాలన్నమాట. విజయం అంటే సొంత ఆస్తి : అందమైన ఒక ఇల్లు, సెలవులు, ప్రయాణాలు, కొత్త విషయాలు, ఆర్థిక భద్రత, పిల్లలకి వీలైనన్ని సదుపాయాలు అమర్చగలగటం. విజయం అంటే ప్రశంసని సంపాదించుకోవటం, నాయకత్వాన్ని చేజిక్కించుకోవటం, మీ వృత్తిలోనూ, సామాజిక జీవితంలోనూ, అందరూ మిమ్మల్ని గౌరవించటం. విజయం అంటే స్వేచ్ఛ : ఆందోళనల నుంచీ, భయాలనుంచీ, నిరాశా నిస్పృహలనుంచీ, ఓటమినుంచీ స్వేచ్ఛ. విజయం అంటే ఆత్మాభిమానం, జీవితంనుంచి నిరంతరం మరింత నిజమైన సంతోషాన్నీ, సంతృప్తినీ పొందుతూ ఉండటం. మీమీద ఆధారపడి ఉన్నవాళ్లకోసం మరింత శ్రమపడగలగటం.

విజయం అంటే గెలవటం.

విజయం – దేన్నైనా సాధించటం – అదే జీవిత లక్ష్యం!

ప్రతి మనిషీ విజయాన్ని కోరుకుంటాడు. ఈ జీవితం అందించగల అత్యుత్తమమైన వాటినే అందరూ కావాలనుకుంటారు. ఎవరికీ ఒక సామాన్యుడిలా బతుకుతూ జీవితం నత్తనడకలాగ సాగిపోతూ ఉండిపోవటం ఇష్టముండదు. ఎవరూ రెండో తరగతి వ్యక్తిలా ఉండాలనీ, బలవంతంగా అటువంటి జీవితం వైపుకి నెట్టబడాలనీ అనుకోరు.

విజయాన్ని నిర్మించే వివేకాన్ని ఎంతో వ్యావహారికంగా బైబిల్‌లో 'విశ్వాసం పర్వతాలని సైతం కదిలించగలదు' అనే వాక్యంలో చెప్పారు.

నమ్మండి, మనస్ఫూర్తిగా నమ్మండి, మీరు పర్వతాన్ని కదిలించగలరు, అని నమ్మండి, మీరు కదిలించగలుగుతారు. ఎక్కువమంది తాము పర్వతాలని కదిలించగలమని నమ్మరు, తత్ఫలితంగా ఎక్కువమంది ఆ పని చెయ్యలేరు.

అప్పుడప్పుడూ ఎవరైనా, " 'కొండా కదిలిపో' అన్నంతమాత్రాన మీరు కొండని కదిలించగలరు అనుకోవడం బుద్ధిలేనివాళ్ళు చేసే పని. అది అస్సలు సాధ్యంకాదు," అనటం మీరు వినే ఉంటారు.

కానీ ఇలా ఆలోచించేవాళ్ళు కోరికలనే నమ్మకాలనుకుని పొరబడుతున్నారు. ఐనా అదీ నిజమే, మీరు కోరుకున్నంత మాత్రాన కొండలు కదిలివెళ్ళిపోవు. మీరు కేవలం కోరిక సాయంతో హోటల్లోని ఎక్జెక్యూటివ్ గదుల్లో ఉండలేరు. అలాగే ఐదు బెడ్‌రూమ్‌లూ, మూడు బాత్రూమ్‌లూ ఉన్న ఇంట్లోకో, హెచ్చు సంపాదన వర్గంలోకో కోరికల సాయంతో చేరుకోలేరు. కోరుకున్నంత మాత్రాన నాయకత్వాన్ని చేజిక్కించుకోలేరు.

కానీ నమ్మకంతో కొండల్ని *కదిలించగలరు.* గెలుస్తానన్న విశ్వాసం ఉంటే *గెలవగలరు.*

నమ్మకం అనేది ఒక మహాద్భుతమో లేక రహస్య శక్తులతో కూడుకున్నదో కాదు.

నమ్మకం పనిచేసే తీరు ఇలా ఉంటుంది : నమ్మకం – "నేను చెయ్యగలనని నాకు కచ్చితంగా తెలుసు," – అనే ధోరణి, ఆ పనికి అవసరమైన శక్తినీ, నేర్పునీ మీలో ఉత్పత్తి చేస్తుంది. నేను చెయ్యగలను, అనే నమ్మకం మీకుంటే, ఎలా చెయ్యాలి అనే మార్గం అదే కనిపిస్తుంది.

దేశమంతటా ప్రతిరోజూ యువతీయువకులు కొత్త ఉద్యోగాలలో చేరుతూ ఉంటారు. వాళ్ళలో ప్రతి ఒక్కరూ ఏదో ఒక రోజున శిఖరానికి చేరుకోవటంలో ఉన్న ఆనందం ఏదో ఒకరోజు తనదవాలని కోరుకుంటూ ఉంటారు. కానీ వీళ్ళలో అధికశాతానికి ఆ స్థాయికి తీసుకెళ్ళే నమ్మకం అనేది కొరవడుతుంది. ఇక వాళ్ళు పైకి చేరుకోలేరు. ఎత్తుకి ఎక్కటం అసంభవం అని నమ్మే వీళ్ళు, గొప్ప ఎత్తులకి తీసుకెళ్ళే ఆ మెట్లని అసలు చూడలేరు. వాళ్ల ప్రవర్తన "సగటు" వ్యక్తి ప్రవర్తనలాగ ఉండిపోతుంది.

కానీ వీళ్ళలో కొద్దిమంది నిజంగా విజయాన్ని సాధించగలమని నమ్ముతారు. 'నేను పై శిఖరానికి చేరుకోబోతున్నాను' అనే వైఖరితో వాళ్ళు పనిని చేపడతారు. కావలసినంత నమ్మకంతో వాళ్ళు పైకి చేరుకుంటారు. తాము విజయాన్ని సాధించగలమనే నమ్మకంతో – అది అసాధ్యం కాదనే ఆలోచనతో – ఈ కుర్రకారు తమ పై అధికారులని జాగ్రత్తగా గమనిస్తూ, వాళ్లనుంచి నేర్చుకుంటారు. గెలిచేవాళ్లు సమస్యలని ఎలా ఎదుర్కొంటారో, నిర్ణయాలు ఏ విధంగా తీసుకుంటారో నేర్చుకుంటారు. విజయాన్ని సొంతం చేసుకున్నవాళ్ల ప్రవర్తననీ, వైఖరినీ వాళ్ళు గమనిస్తారు.

తను ఒక పనిని చెయ్యగలను అని నమ్మే వ్యక్తికి దాన్ని ఎలా చెయ్యాలి అనేది దానంతట అదే తెలిసిపోతుంది.

నాకు తెలిసిన ఒక యువతి, రెండేళ్ల క్రితం మొబైల్‌హోమ్స్ అమ్మటానికో ఏజెన్సీని స్థాపించాలని అనుకుంది. చాలామంది, ఆమె ఆ పని చెయ్యకూడదనీ – చెయ్యలేదనీ – సలహా ఇచ్చారు.

ఆమె దగ్గర అప్పటికి ఉన్న డబ్బు 3,000 డాలర్లకన్నా తక్కువ. ఆమె స్థాపించదల్చుకున్న ఏజెన్సీకి పెట్టుబడి పెట్టాలంటే కనీసం దానికి ఎన్నో రెట్లు ఎక్కువ డాలర్లు అవసరమవుతాయని కూడా ఆమెకి చెప్పారు.

"అసలు అక్కడ ఎంత పోటీ ఉందో చూడు. అంతేకాదు, మొబైల్ హోమ్స్ అమ్మటంలో నీకు అసలు అనుభవం ఎక్కడుంది, అలాంటిది ఆ వ్యాపారాన్ని కొనసాగించుదామను కుంటున్నావా?" అని ఆమెకి నూరిపోశారు.

కానీ ఆ యువతికి తనమీద తనకి నమ్మకం ఉంది, తను సాఫల్యం పొందగలనన్న నమ్మకం కూడా ఉంది. ఆమె వెంటనే తన దగ్గర పెట్టుబడి తగినంత లేదనీ, వ్యాపారంలో పోటీ కూడా విపరీతంగా ఉందనీ, తనకి అనుభవం కూడా ఏమీ లేదనీ ఒప్పేసుకుంది.

"కానీ, నేను సంపాదించిన సమాచారాన్ని బట్టి చూస్తే మొబైల్ హోమ్‌ల పరిశ్రమ బాగా విస్తృతమయ్యే సూచనలు కనిపిస్తున్నాయి. అంతేకాక, నేను పోటీ గురించి కూడా బాగా అధ్యయనం చేశాను. ఈ ట్రైలర్లని అమ్మే వ్యాపారం, ఈ ఊళ్లో అందరికన్నా నేనే బాగా చెయ్యగలనని నాకు తెలుసు. నేను కొన్ని పొరపాట్లు చేస్తాననీ నాకు తెలుసు, కానీ చాలా వేగంగా నేను పైస్థాయికి చేరుకుంటాను," అంది ఆమె.

ఆమె అలాగే చేరుకుంది. పెట్టుబడి సంపాదించటానికి ఏమాత్రం కష్టపడలేదు. ఎటువంటి సందేహాలకీ తావివ్వని ఆమె దృఢవిశ్వాసం చూసి ఆమె చెయ్యబోయే వ్యాపారంలో, ఇద్దరు పెట్టుబడిదార్లు ఆమెకి డబ్బిచ్చేందుకు ముందుకొచ్చారు. పూర్తి నమ్మకం అనే కవచంతో, ఆమె "అసాధ్యాన్ని" సాధించింది. ట్రైలర్లని తయారుచేసే ఒక వ్యక్తి దగ్గర, డబ్బు చెల్లించకుండా, కొన్ని అడ్వాన్సుగా తీసుకుంది.

పోయిన ఏడాది ఆమె 1,000,000 డాలర్లు ఖరీదు చేసే ట్రైలర్లని అమ్మింది.

"వచ్చే ఏడాది, బహుశా 2,000,000 డాలర్లు ఖరీదు చేసేవి అమ్మగలుగుతాను," అంది.

నమ్మకం, దృఢమైన నమ్మకం, ఒక పనిని ఎలా చెయ్యాలి, అనే ప్రశ్నకి జవాబులకి దారి చూపుతుంది. మీలో చెయ్యగలను, అనే నమ్మకం ఉన్నప్పుడు, అది అవతలివాళ్ల మనసుల్లో కూడా మీపట్ల విశ్వాసాన్ని కలిగిస్తుంది.

దాదాపు చాలామంది నమ్మకం మీద ఎక్కువగా ఆధారపడరు. కానీ కొందరు, అమెరికాలోని సక్సెస్‌ఫుల్ విల్‌లో నివసించేవాళ్లు ఆ పనిచేస్తారని విన్నాను! కొన్ని వారాల క్రితం నా స్నేహితుడు, స్టేట్ హైవే విభాగంలో పనిచేసే ఒక అధికారి, కొండని కదిలించిన అనుభవాన్ని నాతో పంచుకున్నాడు. అతను మిడ్‌వెస్ట్‌లోని ఒక ఊళ్లో ఉంటాడు.

ఆ స్నేహితుడు చెప్పిన ఉదంతం ఇదీ, "పోయిన నెల మా విభాగం, బోలెడన్ని ఇంజినీరింగ్ కంపెనీలకి నోటీసులు పంపింది. హైవే నిర్మాణం కార్యక్రమంలో భాగంగా ఎనిమిది వంతెనలని నిర్మించేందుకు అవసరమయ్యే డిజైన్లని ఒక కంపెనీకి అప్పగించే అధికారం మాకు ఇవ్వబడిందని, ఆ నోటీసుల సారాంశం. ఆ వంతెనల నిర్మాణానికి 5,000,000 డాలర్లు ఖర్చుపెట్టేట్టు నిశ్చయించారు. మేము ఎంపిక చేసిన ఇంజినీరింగ్ కంపెనీకి నాలుగుశాతం కమిషన్ దక్కుతుంది. ఆ కంపెనీ వేసే డిజైన్‌కి 200,000 డాలర్లు చెల్లిస్తారు.

"ఈ విషయం గురించి నేను ఇరవై ఒక్క ఇంజనీరింగ్ కంపెనీలతో మాట్లాడాను. వాటిలో నాలుగు పెద్ద కంపెనీలు వెంటనే తమ ప్రతిపాదనలని తెలియజేస్తామని అన్నాయి. మిగతా పదిహేడు కంపెనీలూ చిన్నవి, ఒక్కొక్క కంపెనీలోనూ ముగ్గురో, ఏడుగురో కన్నా ఎక్కువమంది ఇంజనీర్లు లేరు. ఈ ప్రణాళిక ఆకారాన్ని చూసే పదిహేడింటిలో పదహారుకంపెనీలు తారుకున్నాయి. ప్రణాళికని పరిశీలించి, తలలు అడ్డంగా ఆడించి, "ఇది మా ప్రాణానికి మరీ పెద్దది. చెయ్యగలమని మేము అనుకుంటే బావుండేది, కానీ ప్రయత్నించటం కూడా వ్యర్థమే,' అన్నారు.

"కానీ ఈ చిన్న కంపెనీలలో ముగ్గురే ఉన్న కంపెనీ ఒకటి, ప్రణాళికని క్షుణ్ణంగా పరిశీలించి, 'మేం చెయ్యగలం. మేం ప్రతిపాదనని మీముందుంచుతాం,' అన్నారు. ఆ పని చేసి, వంతెనల నిర్మాణానికి డిజైన్లు వేసే బాధ్యతని సొంతం చేసుకున్నారు."

'చెయ్యగలం' అన్న నమ్మకం ఉన్నవాళ్లు కొండలని కదిలించగలరు. 'కదిలించలేం' అనుకునేవాళ్లు కదిలించలేరు. నమ్మకం పనిచేసే శక్తిని రగిలిస్తుంది.

నిజానికి, ఈ వర్తమాన యుగంలో, నమ్మకమే, కొండలని కదిలించటం కన్నా పెద్ద పనులు చెయ్యగలుగుతోంది. అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైన విషయం – నిజానికి అదొక్కటే ముఖ్యమైనది – అంతరిక్షంలో మనం జరిపే పరిశోధనలు, అంతరిక్షాన్ని

మనం వశం చేసుకోగలం అనే నమ్మకమే. మనిషి అంతరిక్షంలో ప్రయాణం చెయ్యగలడనే దృఢమైన, చెదరని నమ్మకం లేకపోయినట్టయితే, మన శాస్త్రవేత్తలకి, ముందుకి పోయే ఆసక్తీ, ధైర్యం, ఉత్సాహం ఉండేవి కావు. క్యాన్సర్‌ని చికిత్స ద్వారా నయం చెయ్యచ్చు, అనే నమ్మకం, చివరికి దానికి చికిత్సని కనిపెట్టేట్టు చేస్తుంది. ప్రస్తుతం ఇంగ్లీష్ ఛానెల్ కింద సొరంగం నిర్మించి ఇంగ్లాండుని మిగతా భూఖండంతో జోడించటం గురించి ఆలోచనలు జరుపుతున్నారు. ఈ సొరంగాన్ని నిర్మించటం సాధ్యమేనా అనేది, బాధ్యతగల వ్యక్తులకి దాన్ని నిర్మించగలం అనే నమ్మకం ఉందా లేదా అనేదానిమీద ఆధారపడి ఉంటుంది.

గొప్ప ఫలితాల మీద నమ్మకం ఉంచటం అనేదే మనని ముందుకి నడిపించే శక్తి. అన్ని గొప్ప గ్రంథాల వెనకా, నాటకాల వెనకా, వైజ్ఞానిక రంగంలో జరిగిన అన్వేషణల వెనకా, ఆ శక్తే పనిచేస్తూ ఉంటుంది. విజయాన్ని సాధించిన ప్రతి వ్యాపారం వెనకా, చర్చి వెనకా, రాజకీయ వ్యవస్థ వెనకా, విజయం పట్ల నమ్మకమే ఉంటుంది. విజయం సాధించే వ్యక్తులకి కావలసిన, ఒకే ఒక అతిముఖ్యమైన ప్రాథమిక గుణం, విజయం సాధిస్తామన్న నమ్మకం.

నమ్మండి, విజయాన్ని సాధించగలమని నిజంగా నమ్మండి, అది మీకు దక్కుతుంది.

ఇన్నేళ్లుగా నేను, రకరకాల వ్యాపారాలలోనూ, వృత్తులలోనూ ఓటమి చవిచూసిన చాలామందితో, మాట్లాడాను. ఓటమికి ఎన్నో రకాల కారణాలనీ, సాకులనీ విన్నాను. ఓడిన వారితో మాట్లాడుతున్నప్పుడు, ఒక ముఖ్యమైన విషయం క్రమక్రమంగా తెలియవస్తుంది. చాలా అలవోకగా ఓడిన ఒక వ్యక్తి ఒక మాట అంటాడు, “నిజం చెప్పాలంటే, ఈ పని సాధ్యం అని నేననుకోలేదు,” లేదా “ఇంకా మొదలుపెట్టకముందే నా మనసులో ఎన్నో సందేహాలు తలెత్తాయి,” లేదా “అసలు, ఈ పని జరగకపోవటం చూసి నేనేమీ ఆశ్చర్యపోలేదు.”

“సరే, ప్రయత్నిస్తాను కానీ ఇది జరుగుతుందని అనుకోను,” అనే వైఖరి అపజయాలని సృష్టిస్తుంది.

అపనమ్మకం అనేది వ్యతిరేకతతో కూడుకున్న ఒక శక్తి. మనసులో అపనమ్మకాలూ, సందేహాలూ ఉన్నప్పుడు, ఆ అపనమ్మకాన్ని బలపరిచే “కారణాలని” అది ఆకర్షిస్తుంది. సందేహం, అపనమ్మకం, అసంకల్పితంగా ఓటమి లభించాలనే కోరికా, నిజంగా విజయాన్ని సాధించాలని కోరుకోకపోవటం, ఇవే చాలామటుకు ఓటమికి దారితీస్తాయి.

సందేహం గురించి ఆలోచిస్తే, ఓటమే.

విజయం గురించి ఆలోచిస్తే సాఫల్యమే.

ఒక యువ కథా రచయిత్రి, ఈ మధ్యనే తనకి ఒక రచయితగా ఉన్న గొప్ప కాంక్షల గురించి నాతో మాట్లాడింది. ఆమె పనిచేస్తున్న రంగంలో ప్రసిద్ధి చెందిన ఒక గొప్ప రచయిత పేరు మాటల్లో దొర్లింది.

"ఓహ్! ఆయన చాలా గొప్ప రచయిత, నేను ఆయనకున్నంత పేరు సంపాదించుకోగలనని అనుకోను," అందామె.

ఆమె ధోరణి నాకు చాలా నిరాశ కలిగించింది, ఎందుకంటే ఆమె చెప్పిన ఆ రచయితని నేను ఎరుగుదును. ఆయనకి అంత అద్భుతమైన తెలివితేటలు గాని, అవగాహన గాని, ఇంకే విధమైన గొప్ప ప్రతిభగాని లేవు. ఆయనకున్నదల్లా కేవలం గొప్ప ఆత్మవిశ్వాసం. తను అందరికన్నా ఉత్తమమైన రచయితలలో ఒకడినని ఆయన నమ్మకం, అందుకే ఆయన పనిచేసే విధానం, ప్రవర్తనా గొప్పగా ఉంటాయి.

నాయకుడైన వాణ్ణి గౌరవించటం మంచిదే. అతడినించి నేర్చుకోవటం కూడా మంచిదే. అతన్ని గమనించటం, అధ్యయనం చెయ్యటం మంచిదే. కానీ అతన్ని ఆరాధించకూడదు. అతనికన్నా మీరు బాగా చెయ్యగలరన్న నమ్మకాన్ని కలిగి ఉండండి. ఇంకా బాగా చేసి అతన్ని దాటి వెళ్ళిపోగలనని అనుకోండి. ఎవరైతే 'అతని తరవాతే నేను' అని అనుకుంటారో, వాళ్ళు ఎప్పటికీ అలా రెండోస్థానంలోనే ఉండిపోతారు.

దీన్ని ఇలా అర్థం చేసుకోటానికి ప్రయత్నించండి. నమ్మకం అనేది మనం జీవితంలో సాధించే పనులని క్రమబద్ధీకరించే థర్మోస్టాట్. సామాన్య స్థాయిలో పనిచేస్తూ గుర్తింపు లేకుండా ఉన్న ఒక వ్యక్తిని జాగ్రత్తగా అధ్యయనం చెయ్యండి. తనకి ఎక్కువ విలువలేదని అతను అనుకుంటాడు, అందుకే అతనికి కొంచమే లభిస్తుంది. పెద్దపెద్ద పనులు తను చెయ్యలేనని అనుకుంటాడు, అందుకే చెయ్యలేకపోతాడు. తను అంత ప్రాముఖ్యత లేనివాడినని అనుకుంటాడు, అందుకే అతను ఏది చేసినా అది ప్రాముఖ్యత లేనిదిగానే ఉండిపోతుంది. ఇక కాలం గడిచినకొద్దీ, తనమీద తనకి నమ్మకం లేకపోవటం అనేది, అతని నడకలోనూ, మాటలోనూ, పనిచేసే తీరులోనూ కనిపించటం మొదలుపెడుతుంది. తన థర్మోస్టాట్‌ని కొంచెం ముందుకి జరపక పోయినట్టయితే అతను కుంచించుకుపోతూ, ఇంకా చిన్నగా, తన దృష్టిలోనే చాలా చిన్నవాడుగా అయిపోతాడు. ఇక మనలో మనం ఏది చూసుకుంటామో, ఇతరులూ అదే చూడటం వల్ల, తన చుట్టూ ఉండేవాళ్ల దృష్టిలో కూడా అతను మరీ చిన్న మనిషిలాగే అయిపోతాడు.

ఇప్పుడు నిరంతరం ముందుకి సాగే మనిషికేసి చూడండి. తనకి ఎంతో అర్హత ఉందని అతను నమ్ముతాడు, అందుకే అతనికి అన్నీ అందుతాయి. పెద్దపెద్ద, కష్టమైన పనులు చెయ్యగలననే అతని నమ్మకం ఉంది, అందుకే అతను వాటిని చేస్తాడు. అతను చేసే అన్ని పనులూ, అతను ఇతరులతో ప్రవర్తించే విధం, అతని నడవడి, అతని ఆలోచనలు, అతని అభిప్రాయాలూ, అన్నీ "నేనొక వృత్తినిపుణుడిని. ఒక ముఖ్యమైన వ్యక్తిని," అనేట్టుగా ఉంటాయి.

తన ఆలోచనల బట్టే ఏ వ్యక్తైనా రూపొందుతాడు. గొప్ప నమ్మకాలని సొంతం చేసుకోండి. మీ థర్మోస్టాట్‌ని ముందుకి జరుపుకోండి. మీరు తప్పక విజయం సాధించగలరు అని దృఢంగా మనస్ఫూర్తిగా నమ్మి విజయంకోసం మీరు చెయ్యబోయే సంఘర్షణని మొదలు పెట్టండి.

చాలా ఏళ్ల క్రితం, డెట్రాయిట్‌లో కొందరు వ్యాపారస్థుల ముందు నేను ఉపన్యసించాక, నా దగ్గరకి వాళ్లలో ఒక వ్యక్తి వచ్చాడు. తనని తాను పరిచయం చేసుకుంటూ, "మీ ఉపన్యాసం నాకు చాలా నచ్చింది. కొద్ది నిమిషాలు సమయాన్ని నాకోసం కేటాయించగలరా? నా వ్యక్తిగత అనుభవాన్ని మీతో పంచుకోవాలని నాకు చాలా కోరికగా ఉంది," అన్నాడు.

కొన్ని నిమిషాల తరవాత మేమిద్దరం ఒక కాఫీ హోటల్లో కాఫీ, టిఫిను కోసం ఎదురుచూస్తూ, సుఖంగా కూర్చున్నాం.

"మీరీరోజు మనసుచేత మీకు ప్రతికూలంగా కాకుండా, అనుకూలంగా పని చేయించటం గురించి మాట్లాడిన విషయానికి, నాకు కలిగిన ఒక అనుభవం చక్కగా సరిపోతుంది. సాధారణ స్థాయినుంచి నన్ను నేను ఎలా పైకి తెచ్చుకున్నాననే విషయం గురించి నేనింతవరకూ ఎవరికీ చెప్పలేదు. కానీ అది మీకు చెప్పాలని అనుకుంటున్నాను," అన్నాడు ఆ వ్యక్తి.

"నాకు కూడా మీరు చెప్పేది వినాలని ఉంది," అన్నాను.

"అయితే వినండి, ఐదేళ్ల క్రితం వరకూ నేను ఇనప సామాన్లూ, అద్దకం రంగులూ తయారుచేసే ఉద్యోగంలో, అందరిలాగే మామూలు ఉద్యోగం చేసేవాడిని. ఏదో, జీవితం సాఫీగానే గడిచిపోతూ ఉండేది. కానీ పెద్ద గొప్పగా ఏమీ ఉండేది కాదు. మా ఇల్లు బాగా చిన్నదిగా ఉండేది, మేం కావాలనుకున్న వస్తువులు కొనుక్కునేందుకు సరిపోయినంత డబ్బుండేదికాదు. నా భార్య ఉత్తమురాలు, ఏనాడూ ఇది లేదు, అది లేదు అని గొడవ పెట్టేది కాదు. కానీ ఆమెని చూస్తే, ఈ జన్మకి నాకు రాసిపెట్టింది ఇంతే, అన్నట్టుగా ఉండేదే తప్ప, ఆనందం ఆమె మొహంలో ఎక్కడా కనబడేది కాదు.

లోలోపల నాకు కూడా అసంతృప్తి పెరిగిపోతూ ఉండేది. ఎంతో మంచిదైన నా భార్యనీ, ఇద్దరు పిల్లల్నీ సంతోషపెట్టలేక పోతున్నందుకు నేను చాలా బాధపడేవాడిని.

"కానీ ఈరోజు అవన్నీ పూర్తిగా మారిపోయాయి. ఇవాళ రెండెకరాల స్థలంలో మాకొక అందమైన కొత్త ఇల్లుంది-ఇక్కడికి ఉత్తర దిశగా, రెండు వందల కిలోమీటర్ల దూరంలో ఏడాదిలో ఎప్పుడు కావాలంటే అప్పుడు వెళ్లి ఉండేందుకు, ఒక క్యాబిన్ ఉంది. పిల్లల్ని మంచి కాలేజీకి పంపగలమా లేదా అనే విచారం ఇప్పుడింక లేదు. మా ఆవిడ కొత్త బట్టలు కొనుక్కున్నప్పుడల్లా ఏదో తప్పుచేసినట్టు బాధపడక్కర్లేదు. రాబోయే ఏసవిలో మేమందరం యూరప్‌కి విమానంలో వెళ్లి నెల రోజులు అక్కడంతా తిరిగి చూడబోతున్నాం. ఇప్పుడు మేం నిజంగా జీవిస్తున్నాం అనాలి."

"ఇదంతా ఎలా జరిగింది?" అని అడిగాను.

"మీరు ఈ రోజన్నారే, 'నమ్మకం అనే శక్తిని ఉపయోగించుకోవటం' అని, దానివల్లే నా జీవితంలో ఇదంతా జరిగింది. ఐదేళ్ల క్రితం డెట్రాయిట్‌లో ఇనప సామాన్లు, అద్దకం రంగులూ తయారుచేసే చోట ఉద్యోగానికి ఖాళీలున్నాయని తెలిసింది. అప్పుడు మేం క్లీవ్‌లాండ్‌లో ఉన్నాం. ఇంకొంచెం డబ్బు సంపాదించే ఉద్దేశంతో, అదేమిటో చూద్దామని అనుకున్నాను. ఒక ఆదివారం సాయంకాలం అవుతూండగా డెట్రాయిట్‌కి చేరుకున్నాను, కానీ ఇంటర్వ్యూ సోమవారం కాని జరగదు.

"రాత్రి భోజనం అయాక, నా హోటల్ గదిలో కూర్చునుండగా, ఎందుకో తెలీదుగాని, నా మీద నాకే రోత పుట్టింది. 'ఎందుకు నేనిలా మధ్యతరగతి పనికిరానివాడిగా ఉండిపోయాను? ఒక చిన్న అడుగు మాత్రమే ముందుకి తీసుకెళ్లే ఇలాంటి ఉద్యోగం కోసం నేనెందుకు ప్రయత్నిస్తున్నాను?" అని నన్ను నేనే ప్రశ్నించుకున్నాను.

"ఈరోజు వరకూ నేనెందుకు అలాంటి పని చేశానో. నాకైతే తెలీదు, కానీ హోటల్ గదిలో ఉండే కాయితం ఒకటి తీసుకుని ఒక ఐదుగురి పేర్లు దానిమీద రాశాను. వాళ్లందరూ నాకు చాలా ఏళ్లుగా బాగా తెలిసినవాళ్లు. ఉద్యోగ బాధ్యతల్లోనూ, డబ్బు సంపాదనలోనూ వాళ్లు నాకన్నా చాలా పైస్థాయిలో ఉన్నారు. వాళ్లలో ఇద్దరు నాతో పాటు పనిచేస్తూ ఉండేవాళ్లు, కానీ తరవాత వాళ్లు ఇంకామంచి విభాగాల్లోకి మారిపోయారు. మరో ఇద్దరు నాచేత పనిచేయించుకున్న వాళ్లు, ఇక ఆఖరివాడు నా బావమరిది.

"తరవాత- మళ్లీ నేనెందుకా పని చేశానో నాకు తెలీదు- నా ఐదుగురు

మిత్రుల్లోనూ నాలో లేని ప్రత్యేకత ఏముంది, అని నన్ను నేను ప్రశ్నించుకున్నాను. అంతేకాక వాళ్లకి నాకన్నా మంచి ఉద్యోగాలు కూడా దొరికాయి, ఎలా? తెలివితేటల విషయంలో, వాళ్లతో నన్ను నేను పోల్చి చూసుకున్నాను, కానీ నిజంగానే ఆ విషయంలో వాళ్లు నాకన్నా మెరుగైనవాళ్లని నాకు అనిపించలేదు. అలాగే చదువు విషయంలో కూడా వాళ్లు నాకన్నా ఎక్కువేమీ కాదు. నీతీ, నిజాయితీ, అలవాట్లు, ఆ విషయాల్లో కూడా వాళ్లు నా కన్నా మెరుగేమీ కాదు.

"చివరికి, అందరూ ఎప్పుడూ చెప్పుకుంటూ ఉంటారే, విజయానికి కావలసిన ఒక గుణం గురించి, దాని గురించి ఆలోచించాను, అదే, చొరవ గురించి. ఎంత ఇష్టం లేకపోయినా ఈ విషయం నేను ఒప్పుకోక తప్పలేదు. నాకన్నా బాగా బతుకుతున్న నా స్నేహితులకి ఉన్న చొరవకన్నా నాకు చాలా తక్కువగా ఉందని ఇప్పటివరకూ నేను గడపిన జీవితాన్ని చూసుకుంటే తెలిసింది.

"అప్పటికి తెల్లారగట్ల 3 గంటలైంది, కానీ నా బుర్ర ఇంకా చురుకుగానే పనిచెయ్యటం చూసి నాకే ఆశ్చర్యం వేసింది. నాలోని బలహీనతని నేను మొదటిసారి చూస్తున్నాను. నేను వెనక్కే ఉండిపోయానని తెలుసుకున్నాను. నాలోపల్లోపలికి ఆలోచిస్తూ వెళ్లిన తర్వాత నాకు చొరవ లేకపోవటానికి కారణం ఏమిటని వెతికి కనిపెట్టాను. దానికి కారణం, నాలో తగిన అర్హతలున్నాయని నేనెప్పుడూ నమ్మకపోవటమే.

"ఇక ఆ రాత్రంతా, నాకు ఊహ తెలిసినప్పట్నించీ, నాలో నాకు నమ్మకం లేకపోవటం అనేది నా మీద ఎలా అధికారం చెలాయించిందో గుర్తుచేసుకుంటూ కూర్చున్నాను. నా మనసు నాకు ప్రతికూలంగా పనిచేసేట్టు చేసుకున్నది నేనే. నేనెందుకు ముందుకు పోకూడదు అని కాకుండా, నేనెందుకు ముందుకు పోలేను అనే దాన్ని గురించే నా మనసుకి ఉపదేశాలిస్తూ వచ్చానని తెలుసుకున్నాను. నన్ను నేను తక్కువ ధరకి అమ్ముకున్నాను. నేను చేసిన ప్రతి పనిలోనూ నన్ను నేను తక్కువగా విలువకట్టటం అనేది అప్పుడు నాకు కనిపించటం మొదలుపెట్టింది. అప్పుడు నా బుర్రలో ఒక్క మెరుపు మెరిసింది. నాలో నాకు నమ్మకం ఉంటే తప్ప ఇతరులెవరికీ నామీద నమ్మకం కలగదు అనే విషయం నా కళ్లు తెరిపించింది.

"ఆ క్షణంలో 'ఇక నేనో రెండవ తరగతి మనిషినని అనుకోవటం ఇంతటితో ఆఖరు. ఇకనించీ నన్ను నేను చవకగా అమ్ముకోను," అని అనుకున్నాను.

"మర్నాడు పొద్దున్న కూడా నాలో ఇంకా ఆ విశ్వాసం అలాగే ఉంది. ఉద్యోగానికి ఇంటర్వ్యూకి వెళ్లినప్పుడు, నేను కొత్తగా సంపాదించుకున్న ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పరీక్షకి పెట్టాను. ఇంటర్వ్యూకి రాకముందు, ఇప్పుడు నాకొచ్చే జీతం కన్నా 750 డాలర్లో,

మరీ అయితే వెయ్యి డాలర్లో ఎక్కువ అడుగుదామనుకుని నిశ్చయించుకున్నాను. కానీ, నేను చాలా విలువైనవాడిని అని గ్రహించాక, దాన్ని 3,500 డాలర్లకి పెంచాను. నాకది దొరికింది. నేనలా చెయ్యటానికి కారణం, ఆ సుదీర్ఘమైన ఒక రాత్రిలో, నన్ను నేను విశ్లేషించుకుని, ఇంకా ఎక్కువ ధర పలికే గుణాలూ, అర్హతా నాలో ఉన్నాయని తెలుసుకున్నాను.

"ఆ ఉద్యోగంలో చేరిన రెండేళ్లలోనే నేనొక సక్సెస్‌ఫుల్ బిజినెస్‌మ్యాన్‌గా పేరు తెచ్చుకున్నాను. ఆ తరవాత వ్యాపారమాంద్యం నెలకొంది. అయినా దానివల్ల నా విలువ మరింత పెరిగింది, ఎందుకంటే ఇండస్ట్రీలో మంచి బిజినెస్ తెచ్చిపెట్టగల నేర్పు నాకుందని అందరూ గుర్తించారు. కంపెనీని మళ్లీ వ్యవస్థీకరించి, నాకు పెద్ద మొత్తంలో స్టాకులు యివ్వడంతో పాటు నా జీతం మరింత పెంచారు."

మిమ్మల్ని మీరు నమ్మండి, మంచి ఫలితాలు తప్పకుండా లభిస్తాయి.

✺

మీ మనసు "ఆలోచనలని తయారుచేసే ఒక కర్మాగారం." ఆ కర్మాగారంలో ఎప్పుడూ పనులు జరుగుతూనే ఉంటాయి. రోజూ లెక్కలేనన్ని ఆలోచనలు ఉత్పత్తి చెయ్యబడుతూ ఉంటాయి.

మీ ఆలోచనల కర్మాగారంలోని ఉత్పత్తి కార్యక్రమాల్ని ఇద్దరు పర్యవేక్షిస్తూ ఉంటారు. వాళ్లలో ఒకరిని మిస్టర్ విజయం అనీ, రెండోవారిని మిస్టర్ అపజయం అనీ అందాం. మిస్టర్ విజయం సానుకూలమైన ఆలోచనల ఉత్పత్తి విషయాన్ని పర్యవేక్షిస్తాడు. మీరు ఎందుకు సమర్థులు, ఎందుకు అర్హత గలవారు, మీరెందుకు ఒక పనిని చెయ్యగలరు, అనే కారణాల ఉత్పత్తి విషయం చూసుకుంటాడు.

రెండో పర్యవేక్షకుడు, మిస్టర్ అపజయం, వ్యతిరేకమైన, అడ్డుకునే ఆలోచనలని ఉత్పత్తి చేస్తాడు. ఒక పనిని మీరెందుకు చెయ్యలేరు, శక్తిహీనంగా ఎందుకు ఉన్నారు, మీలో సామర్థ్యం ఎందుకు కొరవడింది, అనే వాటికి కారణాలని ఇతను ఉత్పత్తి చేస్తాడు. "మీరెందుకు విఫలు లవుతారు" అనే ఆలోచనల పరంపరలని సృష్టించడం ఇతని ప్రత్యేకత.

మిస్టర్ విజయం, మిస్టర్ అపజయం, ఇద్దరూ చెప్పినమాట బాగా వినేవాళ్లే. ఒక ఆజ్ఞని వినగానే ఇద్దరూ వెంటనే అప్రమత్తులవుతారు. ఈ ఇద్దరిలో ఎవరికి ఆజ్ఞ జారీ చెయ్యాలన్నా, మనసులోనే వాళ్లకి ఒక చిన్న సైగ చేస్తే సరిపోతుంది. ఆ సైగ సానుకూలమైనదైతే మిస్టర్ విజయం ముందుకొచ్చి పని ప్రారంభిస్తాడు. అలాగే, వ్యతిరేకమైన సంకేతం మిస్టర్ అపజయాన్ని ముందుకు రప్పిస్తుంది.

మీకోసం ఈ ఇద్దరూ ఎలా పనిచేస్తారో చూడాలంటే, ఈ ఉదాహరణతో ప్రయత్నాన్ని మొదలుపెట్టండి. "ఈ రోజు చాలా దరిద్రంగా ఉంది," అని మీలో మీరు అనుకోండి. ఈ ఆలోచన మిస్టర్ అపజయాన్ని పని మొదలుపెట్టమని సైగ చేస్తుంది. మీరన్నది నిజమే అని రుజువు చేసేందుకు అతను కొన్ని వాస్తవాలని సృష్టిస్తాడు. ఈ రోజు మరీ వేడిగానో, మరీ చలిగానో ఉందని అతను మీకు చెపుతాడు, ఈ రోజు వ్యాపారం బాగా సాగదని అంటాడు. అమ్మకాలు విపరీతంగా పడిపోతాయనీ, ఇతరులు మీమీద చిర్రుబుర్రులాడతారనీ, మీకు జబ్బు చేస్తుందనీ, మీ భార్య పోట్లాడే మూడ్‌లో ఉంటుందనీ అంటాడు. మిస్టర్ అపజయం గొప్ప నైపుణ్యం గలవాడు. కొన్ని క్షణాల్లోనే మిమ్మల్ని తన వశం చేసుకుంటాడు. ఈ రోజు చాలా చెడ్డరోజు. మీరు గ్రహించే లోపలే, అది భయంకరమైన చెడ్డరోజై కూర్చుంటుంది.

కానీ మీలో మీరు, "ఈరోజు చాలా మంచిరోజు" అనుకోండి. వెంటనే ఆ సంకేతాన్ని అందుకుని మిస్టర్ విజయం ముందుకొచ్చి పనిలోకి దిగిపోతాడు. "ఇది ఒక అద్భుతమైన రోజు. వాతావరణం ఆహ్లాదకరంగా ఉంది. జీవితం చాలా బావుంది. ఈ రోజు మీరు కొంత పని చేసుకోగలుగుతారు," అంటాడు. అంతే ఆ రోజు నిజంగానే మంచిరోజవుతుంది.

ఇదేవిధంగా మిస్టర్ అపజయం, మీరు మిస్టర్ స్మిత్‌కి ఎందుకు అమ్మలేరో చూపిస్తాడు; మిస్టర్ విజయం మీచేత ఆ పని చేయిస్తాడు. మీరు తప్పకుండా ఓడిపోతారని మిస్టర్ అపజయం మిమ్మల్ని ఒప్పిస్తాడు, మిస్టర్ విజయం విజయాన్ని మీరు సాధించగలరనేదాన్ని చూపిస్తాడు. మిస్టర్ అపజయం టామ్‌కి వ్యతిరేకంగా ఒక అద్భుతమైన కేసుని తయారు చేస్తాడు, కానీ మిస్టర్ విజయం, మీకు టామ్ అంటే ఇష్టం అనేదానికి ఎన్నో కారణాలు మీముందుంచుతాడు.

ఇంక, ఈ ఇద్దరు పర్యవేక్షకుల్లో ఎవరికి మీరు ఎక్కువ పని కల్పిస్తే, వాళ్లు ఎక్కువ బలం పుంజుకుంటారు. మిస్టర్ అపజయానికి మీరు ఎక్కువ పని ఇస్తే అతను మరికొంతమంది పనివాళ్లని పనిలోకి తీసుకుని, మీ మనసులో ఎక్కువ స్థానాన్ని ఆక్రమిస్తాడు. కాలక్రమాన, అతను ఆలోచనల నిర్మాణ విభాగాన్ని మొత్తం తన అధీనంలోకి తీసుకుంటాడు, అప్పుడిక మీ మనసులోకొచ్చే ఆలోచనలన్నీ వ్యతిరేకతతో నిండినవే అయిపోతాయి.

మీరు చెయ్యాల్సిన ఒకే ఒక తెలివైన పని, మిస్టర్ అపజయాన్ని ఉద్యోగంలోంచి తీసెయ్యటమే. మీకు అతని అవసరం లేదు. మీరు ఏమీ చెయ్యలేరనీ, మీకు సామర్థ్యం లేదనీ, మీరు విజయాన్ని సాధించలేరనీ చెప్పటానికి అతను మీదగ్గర ఉండటం

మంచిది కాదు. మీరు వెళ్లాలనుకున్న చోటికి వెళ్లటానికి అతను సాయం చెయ్యలేదు, అందుకే అతన్ని బైటికి పంపెయ్యండి.

ఇరవైనాలుగ్గంటలూ మిస్టర్ విజయం చేతే పనులు చేయించుకోండి. మీ మనసులోకి ఏవైనా ఆలోచనలు వస్తే, మిస్టర్ విజయంకి పని అప్పజెప్పండి. మీరు విజయాన్ని ఎలా సాధించగలరో అతను మీకు చూపిస్తాడు.

రేపు ఈపాటికి ఇంకా 11,500 మంది వినియోగదార్లు అమెరికాలోకి ప్రవేశించి ఉంటారు.

జనాభా రికార్డు స్థాయిలో పెరుగుతోంది. రాబోయే పదేళ్లలో 35 మిలియన్ల మంది వచ్చి చేరతారని, అంచనా. అంటే ఇప్పుడు మన పెద్ద నగరాలు, న్యూయార్క్, షికాగో, లాస్ ఏంజెలిస్, డెట్రాయిట్, ఫిలడెల్ఫియాలో ఉండే మొత్తం జనాభాకి సమానమైన సంఖ్య అది, ఊహించండి!

కొత్త పరిశ్రమలు, కొత్త విజ్ఞానశాస్త్ర ఆవిష్కరణలు, విస్తరిస్తున్న మార్కెట్లు – అన్నీ అవకాశాలకి అనువైనవే. ఇది శుభవార్త. ఈ యుగంలో బతికుండటం నిజంగా మన అదృష్టం!

ప్రతి రంగంలోనూ పైస్థాయిలో పనిచేసేవాళ్లు తక్కువగా ఉన్నారనీ, వాళ్లకి డిమాండు ఎక్కువగా ఉందనీ, అన్ని సంకేతాలూ తెలుపుతున్నాయి. ఇతరులని ఆకట్టుకోవటంలో అమితమైన నేర్పుగలవాళ్లు, వాళ్లకి మార్గనిర్దేశం చేసేవాళ్లు, ఒక నాయకస్థానాన్నించి వాళ్లకి సేవలందించేవాళ్లు చాలా అవసరం. ఈ నాయక స్థానాలని భర్తీ చేసేవాళ్లందరూ వయోజనులు, లేదా ప్రస్తుతం యుక్త వయసులో ఉన్నవాళ్లు. వాళ్లలో మీరు కూడా ఒకరు.

కానీ ఇలాటివాళ్ల సంఖ్య పెరిగిపోవటం అనేది కచ్చితంగా జరిగినంత మాత్రాన, వ్యక్తిగతమైన విజయాన్ని సాధించినట్టు కాదు. చాలా కాలంగా అమెరికాలో ఇది కనిపిస్తూనే ఉంది. కానీ విహంగవీక్షణం వలన మనకి తెలియజేసేదేమిటంటే, కొన్ని లక్షల మంది, నిజానికి అధికసంఖ్యాకులు, ఎంత సంఘర్షణ చేసినప్పటికీ విజయాన్ని సాధించలేక పోతున్నారు. గత రెండు దశాబ్దాలుగా ఎప్పుడూ లేనంతగా అవకాశాలున్నప్పటికీ, అధికశాతం సామాన్యమైన స్థాయిలోనే ఉండిపోతున్నారు. ఇక రాబోయేది సమృద్ధితో కూడిన యుగం అని తెలుసుకుని, చాలామంది ఆందోళనపడుతూ, భయపడుతూ, తాము ఎటువంటి ప్రత్యేకతా లేనివాళ్లమనీ, ఎవరూ తమని గుర్తించరనీ, తాము చెయ్యదల్చుకున్న పనులు చెయ్యలేమనీ అనుకుంటూ బతుకును ఈడుస్తూ ఉంటారు. ఆ కారణంగా, వాళ్లకి తుచ్ఛమైన పురస్కారాలూ, చిన్న చిన్న సంతోషాలూ మాత్రమే లభ్యమవుతాయి.

అవకాశాలని పురస్కారాలుగా మార్చుకోగలవాళ్లు (మీరు కూడా అలాటివాళ్లలో ఒకరు అవాలని మనస్ఫూర్తిగా కోరుకుంటున్నాను. అలా కానట్టయితే మీరు అంతా అదృష్టానికే వదిలేసి, ఈ పుస్తకాన్ని గురించి పట్టించుకోరు.) తమంతట తామే విజయాన్ని సొంతం చేసుకోటానికి ఎటువంటి ఆలోచనలు చెయ్యాలో నేర్చుకుందామనుకునేవాళ్లు, తెలివైనవాళ్లు.

లోపలికి రండి. ఇంతకు మునుపెన్నడూ లేనంతగా విజయానికి దారితీసే తలుపులు మీకోసం బార్లా తెరిచి ఉన్నాయి. జీవితాన్నించి తమకి కావల్సినవాటిని తీసుకునే ఆ ప్రత్యేకమైన సమూహంలో మీరు కూడా చేరుతారని మీపేరు నమోదు చేసుకోండి.

విజయానికి మొదటి మెట్టు ఇది. అది ప్రాథమికమైనది. దాన్ని వద్దనుకోటానికి లేదు. మొదటి మెట్టు : మీలో మీకు నమ్మకం ఉండాలి, విజయాన్ని సాధించగలను, అనే నమ్మకం కలిగి ఉండండి.

నమ్మకశక్తిని అభివృద్ధి చేసుకోవటం ఎలా

నమ్మకశక్తిని సంపాదించి, బలోపేతం చేసుకునేందుకు గల మూడు మార్గాలు:

1. విజయం గురించి ఆలోచించండి, ఓటమి గురించి కాదు. పనిచేసే చోట, ఇంట్లోనూ, ఓటమి గురించి ఆలోచించే బదులు విజయం గురించి ఆలోచించండి. ఒక క్లిష్టమైన పరిస్థితిని ఎదుర్కోవలసి వచ్చినప్పుడు, ఇలా ఆలోచించండి, "నేను గెలుస్తాను", అంతేగాని "నేను బహుశా ఓడిపోతాను," అని కాదు. ఇంకొకరితో పోటీ చేసేప్పుడు, "అందరికన్నా ఉత్తమమైన వ్యక్తితో నేను సమానుడిని" అనుకోండి, "అతనితో నేనెక్కడ పోటీ చెయ్యగలను," అని కాదు. అవకాశం మీ ముందుకొచ్చినప్పుడు, "నేను చెయ్యగలను," అనుకోండి, "చెయ్యలేను," అని ఎప్పుడూ అనుకోవద్దు. "నేను విజయాన్ని సాధిస్తాను" అనే గొప్ప ఆలోచన మీ ఆలోచనావిధానాన్ని ఆక్రమించుకో నివ్వండి. విజయం గురించి ఆలోచిస్తే, విజయాన్ని అందించే ప్రణాళికలను మీ మనసు రూపొందించగలుగుతుంది. అపజయం గురించి ఆలోచిస్తే దీనికి విరుద్ధంగా జరుగుతుంది. ఓటమి గురించిన ఆలోచనలు అలాటి మరిన్ని ఆలోచనలని పుట్టించి, ఓటమిని కలగజేస్తాయి.
2. మీ గురించి మీకున్న అభిప్రాయం కన్నా మీరు మెరుగైనవారేనని తరచు గుర్తు చేసుకుంటూ ఉండండి. విజయాన్ని సాధించినవాళ్లు సూపర్‌మెన్ ఏమీ కారు. విజయానికి అసాధారణమైన తెలివితేటలు అవసరం లేదు. అంతేకాదు,

విజయం సాధించటంలో పెద్ద రహస్యమో, మర్మమో కూడా లేదు. అలాగే విజయం అదృష్టంమీద ఆధారపడి ఉండదు. విజయాన్ని సాధించేవాళ్లు తమమీదా, తాము చేసే పనిమీద నమ్మకాన్ని పెంచుకున్న మామూలు మనుషులే. ఎప్పుడూ – అవును, ఎప్పుడూ కూడా – మిమ్మల్ని మీరు తక్కువ అంచనా వేసుకోకండి.

3. గొప్ప నమ్మకాలని కలిగి ఉండండి. మీ విజయం మీ నమ్మకాన్ని బట్టే పెద్దదిగానో, చిన్నదిగానో ఉంటుంది. చిన్నచిన్న లక్ష్యాలని ఏర్పరచుకుంటే ఫలితాలు కూడా చిన్నవే ఉంటాయి. పెద్ద లక్ష్యాలని ఏర్పరచుకుని పెద్ద విజయాలని సాధించండి. ఇంకో విషయం కూడా గుర్తుంచుకోండి! పెద్ద ఆలోచనలూ, పెద్ద ప్రణాళికలూ సామాన్యంగా సులభంగా ఉంటాయి. కనీసం చిన్న ఆలోచనలు, ప్రణాళికల కన్నా కష్టమైనవి మాత్రం కాదు.

జనరల్ ఎలెక్ట్రిక్ కంపెనీ బోర్డు చెయిర్‌మన్, మిస్టర్ రాల్ఫ్ జె. కార్డినర్, ఒక లీడర్‌షిప్ సమావేశంలో ఇలా అన్నాడు : "నాయకత్వాన్ని కోరుకునే ప్రతి వ్యక్తీ, అది తనకోసం కావచ్చు లేదా కంపెనీ కోసం కావచ్చు, తనని తాను వృద్ధి చేసుకునే వ్యక్తిగత కార్యక్రమంలో పాల్గొనాలనే సంకల్పం చేసుకోవాలని మేం కోరుకుంటున్నాం. ఎవరూ ఎవరినీ అభివృద్ధి చెందమని ఆదేశించరు... ఒక వ్యక్తి తన ప్రత్యేక రంగంలో వెనకబడి ఉంటాడా ముందుకి పోతాడా అనేది, అతను ఆ పనిని ఎంత మనస్ఫూర్తిగా చేస్తాడనే దానిమీద ఆధారపడి ఉంటుంది. దీన్ని సాధించేందుకు సమయం, ప్రయత్నం, త్యాగం అవసరమవుతాయి. మీకోసం ఇంకొకరెవరో ఆపని చెయ్యలేరు."

మిస్టర్ కార్డినర్ చెప్పిన సలహా బావుంది, అమలు చెయ్యదగ్గది. దాని ప్రకారం జీవించండి. బిజినెస్ మేనేజ్‌మెంటులో, అమ్మకాలలో, ఇంజినీరింగ్‌లో, మతపరమైన కార్యాలలో, రచన, నటన, ఇంకా ఏ విధమైన లక్ష్యాలనైనా పొందాలనుకునేవాళ్లు అన్నిటికన్నా పైస్థాయికి చేరుకోవాలంటే, మనసుపెట్టి, నిరంతరం, *తనని తాను అభివృద్ధి చేసుకోవటం అనే ప్రణాళికని* చేపట్టాలి.

ఏ శిక్షణా కార్యక్రమమైనా – ఈ పుస్తకంలో ఉన్నది సరిగ్గా అదే – మూడు పనులు చెయ్యాలి. విషయాన్ని మీముందుంచాలి, అంటే ఏం చెయ్యాలో చెప్పాలి. రెండు, చేసే పద్ధతిని, అంటే ఎలా చెయ్యాలి అనేదాన్ని తెలియజేయాలి. ఇక మూడు, ఫలితాలని సాధించటం అనే అంతిమ పరీక్షకి మిమ్మల్ని గురిచెయ్యాలి.

విజయాన్ని సాధించటానికి మీ కార్యక్రమంలో చెయ్యవలసింది ఏమిటి అనేది, విజేతలైన వాళ్ల వైఖరీ, పనిచేసే విధానం ఆధారంగా తయారుచెయ్యబడుతుంది.

వాళ్లు తమని తాము ఏ విధంగా పనికి తగ్గట్టు మలుచుకుంటారు? అడ్డంకులని ఎలా అధిగమిస్తారు? ఇతరుల నుంచి గౌరవాన్ని ఎలా సంపాదించుకుంటారు? మామూలు మనుషులకన్నా వాళ్లు ఎందుకని భిన్నంగా ఉంటారు? వాళ్లెలా ఆలోచిస్తారు?

మీ అభివృద్ధి ప్రణాళికలోని ఎలా అనే అంశం పనిచేసే తీరుకి కొన్ని నిర్దేశాలని వరుసక్రమంలో అందిస్తుంది. ఇవి ప్రతి అధ్యాయంలోనూ కనిపిస్తాయి. ఈ నిర్దేశాలు పనికొస్తాయి. వాటిని పాటించి చూడండి, మీకే తెలుస్తుంది.

మరి ఈ శిక్షణలో అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైన భాగం, ఫలితాల మాటేమిటి? క్లుప్తంగా చెప్పాలంటే, ఈ శిక్షణా కార్యక్రమాన్ని మనసుపెట్టి, ప్రయత్నించి అమలుచేస్తే, ఇప్పుడు అసాధ్యమని తోచే విజయం, మీ సొంతం అవుతుంది. ఈ ప్రణాళికలోని విభిన్న భాగాలని విడదీసి చూసినప్పుడు, మీ వ్యక్తిగత శిక్షణా కార్యక్రమం మీకు వరసగా పురస్కారాలని అందిస్తుంది : మీ కుటుంబం నుంచి మరింత లోతైన గౌరవభావాన్ని బహుమతిగా అందుకుంటారు, మీ స్నేహితులనించీ, తోటి పనివారినించీ ప్రశంసలని సంపాదించుకుంటారు, ఇతరులకి పనికొస్తున్నాను, అనే భావం మీకు బహుమతిగా దొరుకుతుంది, గుర్తింపు పొందుతారు, హోదా వస్తుంది, ఎక్కువ సంపాదనా, హెచ్చు స్థాయి జీవితం పురస్కారాలుగా లభిస్తాయి.

మీకు మీరు స్వయంగా శిక్షణ ఇచ్చుకుంటారు. మీ గొంతుమీద కూర్చుని ఏం చెయ్యాలో, ఎలా చెయ్యాలో చెప్పేవాళ్లెవరూ ఉండరు. ఈ పుస్తకమే మీకు మార్గదర్శి, కానీ మిమ్మల్ని అర్థం చేసుకోవలసింది మీరే. ఈ శిక్షణని అమలుచెయ్యమని మిమ్మల్ని ఆజ్ఞాపించ వలసింది మీరే. మీ ప్రగతిని విలువకట్టవలసింది కూడా మీరే. ఎక్కడైనా పొరపాటు జరిగితే, దాన్ని సరిచేసుకోవలసింది కూడా మీరే. ఒక్క ముక్కలో చెప్పాలంటే, ఇంకా పెద్ద పెద్ద విజయాలని సాధించేందుకు మీకు మీరే శిక్షణ ఇచ్చుకుంటారన్నమాట.

మీ దగ్గర అన్ని వస్తువులూ సిద్ధంగా ఉన్న ఒక ప్రయోగశాల ఉంది. అందులో మీరు పనిచెయ్యచ్చు, చదువుకోవచ్చు. మీ ప్రయోగశాల మీచుట్టూ ఉంది. మీ ప్రయోగశాలలో ఉన్నది మనుషులు. ఈ ప్రయోగశాల, మనుషులు చెయ్యగల పనుల తాలూకు ఉదాహరణ లన్నిటినీ మీకు అందిస్తుంది. మీ సొంత ప్రయోగశాలలో మీరే ఒక శాస్త్రవేత్త అని అనుకున్న తరవాత, ఇక మీరు నేర్చుకోగల విషయాలకి అంతుండదు – ఇంకా వినండి, అక్కడ కొనటానికి ఏమీ ఉండదు. అద్దె చెల్లించక్కర్లేదు. ఎటువంటి ఫీజులూ ఉండవు. మీకు కావలసినప్పుడల్లా ఈ ప్రయోగశాలని మీరు ఉచితంగా వాడుకోవచ్చు.

మీ ప్రయోగశాలకి మీరే నిర్దేశకులు కావటం వల్ల, అందరు శాస్త్రవేత్తల్లాగే మీకు కూడా పరీక్షించాలనీ, ప్రయోగాలు చెయ్యాలనీ అనిపిస్తుంది.

జీవితమంతా మనచుట్టూ మనుషులు ఎప్పుడూ ఉన్నప్పటికీ, చాలామందికి మనుషులు ప్రవర్తించే తీరు అర్థం కాకపోవటం చాలా ఆశ్చర్యాన్ని కలిగిస్తుంది కదా? మనలో అధికశాతం గమనించటంలో శిక్షణ పొందరు. ఈ పుస్తకం తాలూకు ముఖ్యమైన ఉద్దేశాలలో ఒకటి, పరీక్షించటం అనే విద్యలో మీకు శిక్షణ ఇవ్వటం, మనుషుల ప్రవర్తనని అర్థం చేసుకునే పరిజ్ఞానాన్ని మీకు అందించటం. మిమ్మల్ని మీరు కొన్ని ప్రశ్నలు అడగాలని అనుకోవచ్చు, "జాన్ అంత పెద్ద విజయాలని ఎలా సాధించగలుగుతున్నాడు, టామ్ మాత్రం ఎందుకు మందకొడిగా ఉండిపోయాడు?" "కొంతమందికి ఎక్కువమంది స్నేహితులూ, మరికొందరికి తక్కువమంది స్నేహితులూ ఎందుకుంటారు?" "ఒక మనిషి చెప్పిన మాటని ఆనందంగా అంగీకరించేవాళ్లు, ఇంకొకరు అదే విషయాన్ని చెప్పినా ఎందుకు వినిపించుకోరు?"

ఒకసారి శిక్షణ పొందాక, మామూలు పరిశీలన అనే విధానం ద్వారా మీరు విలువైన పాఠాలు నేర్చుకుంటారు.

శిక్షణ పొందిన పరిశీలకుడిగా తయారయేందుకు మీకు సాయపడగల రెండు ప్రత్యేకమైన సలహాలు చెపుతాను వినండి. మీరు విశేషంగా అధ్యయనం చేసేందుకు అందరికన్నా ఎక్కువ విజయాన్ని సాధించిన వ్యక్తినీ, అందరికన్నా పెద్ద అపజయాన్ని పొందిన వ్యక్తినీ అధ్యయనం చెయ్యండి. ఆ తరవాత, ఈ పుస్తకం ముందుకి సాగినకొద్దీ, విజేతగా ఉన్న వ్యక్తి విజయం తాలూకు సూత్రాలని ఎంత క్షుణ్ణంగా పాటిస్తున్నాడో గమనించండి. ఈ రెండు పరస్పర విరుద్ధమైన ఉదాహరణలని అధ్యయనం చెయ్యటం వల్ల, ఈ పుస్తకంలో చెప్పిన వాస్తవాలని అనుసరించటంలో ఉన్న వివేకం ఎంత ఉపయోగకరమైనదో నిస్సందేహంగా మీకు తెలిసివస్తుంది.

ఒక్కొక్క వ్యక్తితోనూ మీరు పరిచయం చేసుకుంటూ పోతే విజయం తాలూకు సూత్రాలు ఎలా పనిచేస్తాయో తెలుసుకునే అవకాశం మీకు లభిస్తుంది. విజయంతో నిండిన పనులని ఒక అలవాటుగా చేసుకోవటమే మీ ధ్యేయం. ఎంత ఎక్కువ అభ్యాసం చేస్తే, అంత త్వరగా అది మీ స్వభావంలో విడదీయరాని భాగంగా మారి, మీరు కోరుకున్నట్టుగా పనిచెయ్య గలుగుతారు.

ఒక అభిరుచి కోసం దేన్నైనా పెంచే స్నేహితులు మనలో చాలామందికి ఉంటారు. వాళ్లు, "ఈ మొక్కలు పెరుగుతూంటే చూడటం చాలా ఉత్సాహంగా ఉంటుంది. ఎరువులకీ, నీళ్లకీ అవి ఎలా ప్రతిస్పందిస్తాయో ఒక్కసారి గమనించండి.

పోయిన వారం కన్నా ఇప్పుడు ఎంతఏపుగా తయారయాయో చూడండి," అనటం మనం చాలాసార్లు వింటాం.

ఆ మాట నిజమే, మనుషులు జాగ్రత్తగా ప్రకృతికి సహకరిస్తే లభించే ఫలితాలు చూస్తే ఒళ్లు పులకరించిపోతుంది. కానీ మీ అంతట మీరు జాగ్రత్తగా నిర్వహించుకునే ఆలోచనలని అధీనంలో ఉంచుకోవటం అనే కార్యక్రమానికి మీరు ఎలా ప్రతిస్పందిస్తారో గమనిస్తే, దానికి పదిరెట్లు ఎక్కువ సంతోషంతో ఉబ్బితబ్బిబ్బవుతారు. రోజురోజుకీ, నెలనెలకీ, మీరు మరింత ఆత్మవిశ్వాసాన్నీ, ప్రభావాన్నీ, విజయాన్నీ సాధించుకోవటం గమనిస్తే మీకు బలే సరదాగా అనిపిస్తుంది. మీరు విజయాన్నీ, ఫలితాలనీ సాధించే మార్గంలో ప్రయాణిస్తున్నారని తెలుసుకుంటే ఇచ్చే సంతృప్తిని ఏదీ, ఇంకేదీ, ఇవ్వలేదు. మీనుంచి మీరు వీలైనంత ఎక్కువ పొందటం కన్నా పెద్ద సవాలు మరొకటి ఏదీ ఉండదు.

●

2

సాకులు చెప్పటం అనే అపజయం జబ్బుని నయం చేసుకోండి

మనుషులు – విజయం గురించి ఆలోచిస్తూ దాన్ని సాధించే క్రమంలో మీరు అధ్యయనం చేసే విషయం అదే, మనుషులు. మీ జీవితంలో విజయాన్ని అందజేసే సూత్రాలని కనుగొనేందుకు, వాటిని జీవితానికి అన్వయించుకునేందుకు, మీరు మనుషులని అధ్యయనం చేస్తారు. ఇప్పటికిప్పుడే మొదలుపెట్టాలని అనుకుంటారు.

మీరు మనుషులని లోతుగా అధ్యయనం చేసినట్టయితే, జీవితంలో ఓడిపోయేవాళ్లు మనసులోని ఆలోచనలు మొద్దుబారటం అనే వ్యాధితో బాధపడుతూ ఉంటారని తెలుస్తుంది. ఈ వ్యాధిని మేం సాకులు చెప్పటం అనే వ్యాధి అంటాం. ప్రతీ ఓటమి వెనకా ఈ వ్యాధి ముదిరిన లక్షణాలుంటాయి. ఇక 'సగటు' మానవుల్లో ఈ వ్యాధి కొద్దోగొప్పో కనిపిస్తుంది.

ఈ సాకులు చెప్పటం అనే వ్యాధి, ఎన్నో విజయాలని సాధించిన వ్యక్తికీ, ఉన్నచోట కూడా నిలదొక్కుకోవటానికి కష్టపడే వ్యక్తికీ గల తేడాని వివరిస్తుందని మీరు తెలుసుకుంటారు. ఒక వ్యక్తి తను చేసే పనిలో ఎంత ఎక్కువ విజయాన్ని సాధిస్తే అంత తక్కువ సాకులు చెపుతాడని కూడా మీరు తెలుసుకుంటారు.

కానీ ఏ పనిలోనూ విజయాన్ని సాధించని వాళ్లూ, సాధించాలనే ఆలోచనలేని వాళ్లూ, తాము అలా ఎందుకు చెయ్యటం లేదో ఒక పెద్ద చేటభారతమంత సాకుల పట్టీని వల్లెవేస్తారు. చాలా సామాన్యమైన విజయాలని సాధించిన వాళ్లు, వాళ్లలా ఎందుకు తక్కువ ఫలితాలని సాధించవలసి వచ్చిందో, ఇంకా ఎక్కువ ఎందుకు సాధించలేకపోయారో, సాధించటం లేదో వెంటనే వివరాలతో సహా ఏకరువు పెడతారు.

విజేతలైన వారి జీవితాలని పరిశీలించి చూస్తే మీకు ఈ విషయం కనిపిస్తుంది: ఇలాంటి సామాన్యమైన వ్యక్తి చెప్పే సాకులన్నిటినీ విజేత కూడా చెప్పి ఉండవచ్చు, కానీ చెప్పడు.

తప్పించుకునే సాకులు తెలియని గొప్ప విజేతలైన వ్యాపార నిపుణులనీ, ఆర్మీ ఆఫీసర్లనీ, అమ్మకందార్లనీ, వృత్తి నిపుణులనీ, లేదా ఇంకే రంగంలోనైనా అగ్రగామిగా ఉన్నవారినీ నేను ఇంతవరకూ కలవలేదు, వాళ్లగురించి వినలేదు. రూజ్వెల్ట్ చచ్చుపడిపోయిన తన కాళ్లని సాకుగా చెప్పి ఉండవచ్చు; ట్రూమన్ తనకి కాలేజీ చదువు లేదని సాకు చెప్పి ఉండవచ్చు; "నాకు ప్రెసిడెంట్‌గా ఉండటానికి తగిన వయసు లేదు," అని కెన్నెడీ తప్పించుకుని ఉండచ్చు; జాన్సన్, ఐసెన్ హోవర్ తమకు గుండెపోటు ఉందని చెప్పి తప్పించుకుని ఉండచ్చు.

మిగతా జబ్బుల్లాగే, ఈ సాకు చెప్పే జబ్బుకి కూడా సరైన చికిత్స జరగకపోతే, అది ముదిరిపోతుంది. ఆలోచనలకి సంబంధించిన ఈ వ్యాధికి గురైన రోగి, మనసులో ఇలా అనుకుంటూ ఉంటాడు : "నేను చెయ్యవలసినంత బాగా పని చెయ్యటంలేదు. అవమానం పాలవకుండా ఉండేందుకు నేను దేన్ని సాకుగా చెప్పను? చూద్దాం; అనారోగ్యం? విద్యార్హతలు లేకపోవటం? వయసు మీద పడటం? వయసు సరిపోకపోవటం? దురదృష్టం? వ్యక్తిగతంగా నష్టపోవటం? భార్య? నా కుటుంబం నన్ను పెంచిన పద్ధతి?"

ఈ అపజయం అనే వ్యాధి బారిన పడ్డ రోగి, ఒక "మంచి" సాకుని ఎంచుకున్నాక, ఇక దానికే కట్టుబడి ఉంటాడు. ఆ తరవాత తనకీ, ఇతరులకీ తనెందుకు ముందుకి పోలేకపోతున్నాడో వివరించటానికి ఆ సాకుమీదే ఆధారపడతాడు.

ఇలా ఆ సాకుని చెప్పిన ప్రతిసారీ, అది ఆ రోగి మనసులో మరింతగా పాతుకుపోతూ ఉంటుంది. సానుకూలమైన ఆలోచనలు కాని, వ్యతిరేకతతో నిండిన ఆలోచనలుకాని, మళ్లీ మళ్లీ చెప్పటం అనే ఎరువుతో మరింత బలంగా పెరుగుతాయి. మొదట్లో తను చెప్పే సాకు అబద్ధమని రోగికి తెలుస్తుంది. కానీ దాన్ని ఎంత తరచుగా చెపితే, అది అంత నిజమనీ, తనకి విజయాన్ని సాధించగల సామర్థ్యం ఉండికూడా తను విజయాన్ని సాధించలేకపోవటానికి ఈ సాకే కారణమని అతనికి పూర్తి నమ్మకం కలుగుతుంది.

మీరు విజయాన్ని చేరుకోవటానికి చేసే ఆలోచనల కార్యక్రమంలోని మొదటి మెట్టు, అపజయం వ్యాధిని కలిగించే సాకులు చెప్పటం అనే క్రిమి మీకు సోకకుండా టీకాలు వేయించుకోవడం.

సామాన్యంగా అందరూ చెప్పే నాలుగు రకాల సాకులు

సాకులు చెప్పడం అనేది ఎన్నో రకాలుగా కనిపిస్తుంది. కానీ అన్నిటికన్నా భయంకరమైనది ఆరోగ్యాన్నీ, తెలివినీ, వయసునీ, అదృష్టాన్నీ సాకుగా చెప్పడం. ఇక ఈ నాలుగు రకాల వ్యాధులనించి మనని మనం రక్షించుకోడం ఎలాగో తెలుసుకుందాం.

1. "కానీ నా ఆరోగ్యం బాగాలేదు."

ఆరోగ్యాన్ని సాకుగా చూపించడం అనేది ఎప్పుడూ చెప్పే, "నాకు ఒంట్లో బావుండదు," నించి "నాకు ఫలానా రోగం ఉంది," అనేవరకూ, రకరకాలుగా ఉంటుంది.

"అనారోగ్యం" వెయ్యి రూపాలలో, ఒక వ్యక్తి చెయ్యాలనుకునే పనిని చెయ్యలేక పోవడానికీ, మరిన్ని పెద్ద బాధ్యతలు తీసుకోవడంలో విఫలమవడానికీ, ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించలేకపోవడానికీ, విజయాన్ని సాధించలేకపోవడానికీ, సాకుగా చూపించబడుతుంది.

ఈ అనారోగ్యం అనే సాకుతో లక్షలమంది బాధపడుతూంటారు. కానీ చాలామంది విషయంలో, అది సరైన సాకేనా? ఒక్క క్షణం ఆలోచించి చూడండి, గొప్ప విజయాలని సాధించిన అనేకమంది, ఆరోగ్యాన్ని సాకుగా చూపించగల స్థితిలో ఉండి కూడా చూపించలేదు కదా!

నా స్నేహితుల్లో డాక్టర్లూ, సర్జన్లూ వయోజనుల జీవితాలలో ఒక ఉత్తమమైన ఉదాహరణ అని చెప్పుకునేట్టుగా ఎవరూ ఉండరని అంటారు. అంటే, ప్రతి వ్యక్తిలోనూ శారీరకమైన లోటు ఏదో ఒకటి ఉంటుంది. చాలామంది పూర్తిగానో, కొంతవరకో అనారోగ్యాన్ని సాకుగా చూపిస్తారు, కానీ విజయం గురించి ఆలోచించేవాళ్లు మాత్రం అలా చెయ్యరు.

ఆరోగ్యం గురించి సరైన ధోరణినీ, తప్పయిన ధోరణినీ తెలియజేసే రెండు అనుభవాలు నాకు ఒకే రోజున కలిగాయి. అప్పుడే నేను క్లీవ్‌లాండ్‌లో ఒక ఉపన్యాసం ఇవ్వడం పూర్తిచేశాను. ఆ తరవాత ఒక వ్యక్తి – ముప్ఫైఏళ్లు ఉండచ్చు – నాతో విడిగా కొద్ది నిమిషాలు మాట్లాడాలని కోరాడు. నా ఉపన్యాసాన్ని మెచ్చుకున్నాడు కాని, "మీ ఆలోచనలు నాకు అంతగా పనికిరావని అనుకుంటా," అన్నాడు.

"విషయమేమిటంటే, నా గుండె సరిగ్గా పనిచెయ్యదు. నేనెప్పుడూ కాస్త జాగ్రత్తగా ఉండాలి," అన్నాడు. ఆ తరవాత తను నలుగురు డాక్టర్లకి చూపించుకున్నాననీ, తన జబ్బేమిటో ఒక్కరు కూడా చెప్పలేకపోయారనీ అన్నాడు. తనకి నేనివ్వగల సలహా ఏమిటని అడిగాడు.

"నాకు గుండె గురించి ఏమీ తెలీదు, కానీ ఒక సగటు మనిషిగా మీ స్థానంలో నేనుంటే, నేను చేసే మూడు పనులేమిటో చెపుతాను. ముందుగా అందరికన్నా మెరుగైన గుండె జబ్బుల నిపుణుడిని కలుసుకుంటాను. నన్ను పరీక్షించాక అతను ఏం చెపితే దాన్ని పూర్తిగా నమ్ముతాను. మీరు ఇప్పటికే నలుగురు డాక్టర్లని కలిశారు. ఒక్కరు కూడా మీ గుండెలో ఎటువంటి లోపాన్నీ చూడలేకపోయారు. మీరు ఈసారి కలుసుకోబోయే డాక్టరే ఆఖరివాడని నిశ్చయించుకోండి. ఒకవేళ మీ గుండెలో ఎటువంటి లోపమూ లేదేమో! కానీ మీరు దాన్ని గురించి అదేపనిగా ఆందోళనపడితే మీకు ప్రమాదకరమైన గుండెజబ్బు వచ్చే అవకాశం ఉంది. ఊరికే జబ్బు ఉందేమోనని ఎప్పుడూ వెతుకుతూ ఉంటే, నిజంగా ఆ జబ్బు మీకు పట్టుకోవచ్చు."

"ఇక రెండో విషయం, డా. షిండ్‌లర్ రాసిన, *'హౌ టు లివ్ 365 డేస్ ఎ యియర్' (సంవత్సరంలో 365 రోజులు ఎలా బతకాలి),* అనే గొప్ప పుస్తకాన్ని చదవండి. నాలుగింట మూడోవంతు రోగులకి ఎటువంటి శారీరకమైన రోగమూ ఉండదనీ, మానసికంగా రోగం ఉందని అనుకుంటూ ఉండడం వల్లే వాళ్లు ఆస్పత్రి పాలవుతారనీ, ఆ పుస్తకంలో అంటాడు డా. షిండ్‌లర్. ఒక్కసారి ఆలోచించండి, ముప్పాతిక వంతు రోగులు తమ భావావేశాలని అదుపులో పెట్టుకోగలిగినట్టయితే, ఇప్పుడు ఆరోగ్యంగా ఉండేవాళ్లు. డా. షిండ్‌లర్ పుస్తకాన్ని చదివి 'భావావేశాలని అదుపులో పెట్టుకోవడాన్ని' నేర్చుకోండి.

"మూడోది, చనిపోయేవరకూ బతుకుతాను, అని నేను నిర్ణయించుకుంటాను." చాలా ఏళ్లక్రితం నయంకాని క్షయరోగంతో బాధపడిన ఒక వకీలు స్నేహితుడి దగ్గర నేర్చుకున్న ఒక మంచి విషయాన్ని, అనవసరంగా బాధపడుతున్న ఈ వ్యక్తికి వివరంగా చెప్పడం మొదలు పెట్టాను. నా స్నేహితుడు కొన్ని నియమాలని పాటిస్తూ బతకవలసి వచ్చింది. కానీ అవి వకీలు పని చెయ్యకుండా అతన్ని ఆపలేకపోయాయి. అంతేకాదు, తన కుటుంబం పట్ల అన్ని బాధ్యతలూ చక్కగా నెరవేరుస్తూ, జీవితాన్ని ఆనందంగా గడిపాడు. ఈరోజు అతనికి డబ్భై ఎనిమిదేళ్లు. జీవితం గురించి అతను చెప్పేది ఇలా ఉంటుంది : "నేను చనిపోయేవరకూ బతికి ఉండబోతున్నాను. బతికి ఉండడాన్ని గురించీ, చనిపోవడం గురించీ నా ఆలోచనలు స్పష్టంగా ఉండేట్టు చూసుకుంటాను. ఈ భూమ్మీద ఉన్నంతకాలం నేను *బతికి ఉంటాను*. సగం సగంగా బతకడం ఎందుకు? చనిపోతానేమో అనే భయంతో మనిషి వెచ్చించే ఒక్కొక్క నిమిషమూ, అతను ఆ నిమిషంలో చనిపోయినట్టే లెక్క."

అంతవరకూ చెప్పాక, నేను అక్కడినించి కదలాల్సి వచ్చింది, డెట్రాయిట్‌కి వెళ్లే ప్లేను పట్టుకోవాల్సి ఉంది. ప్లేనెక్కాక నాకు కలిగిన రెండో అనుభవం మొదటిదానికన్నా

మంచి అనుభవం. ప్లేన్ టేకాఫ్ చేస్తున్నప్పుడు వచ్చిన చప్పుడు తగ్గిపోగానే నాకు 'టిక్‌టిక్' అనే చప్పుడు వినిపించింది. కొంచెం షాకు తిని నా పక్కన కూర్చున్న వ్యక్తికేసి చూశాను. ఎందుకంటే ఆ చప్పుడు అతని దగ్గర్నించే వస్తోందని అనిపించింది.

అతను హాయిగా నవ్వి, "ఓ! ఇది బాంబు కాదులెండి. నా గుండె చప్పుడు," అన్నాడు.

నా మొహంలో ఆశ్చర్యం చూసి, అతను జరిగిన విషయాన్ని నాకు చెప్పడం మొదలుపెట్టాడు.

కేవలం ఇరవైఒక్క రోజుల క్రితం అతని గుండెకి ఆపరేషన్ చేసి లోపల ఒక ప్లాస్టిక్ వాల్వ్ పెట్టారు. ఆ టిక్‌టిక్‌మనే చప్పుడు కొన్ని నెలలవరకూ కొనసాగుతుందని అన్నాడు. ఆ వాల్వ్ మీద కొత్త కణాలు పెరిగేవరకూ అది అలాగే ఉంటుందని చెప్పాడు. అతను మరి ఏం చెయ్యాలనుకుంటున్నాడని అడిగాను.

"ఓహ్! నాకు పెద్దపెద్ద ప్రణాళికలున్నాయి. మినెసోటాకి చేరుకోగానే న్యాయశాస్త్రం చదువుతాను. ఎప్పుడో ఒకప్పుడు ప్రభుత్వోద్యోగం చేపట్టాలన్నది నా కోరిక. కొన్ని నెలలు నేను ఎక్కువ శ్రమ పడకూడదని డాక్టర్లు సలహా ఇచ్చారు. కానీ ఆ తరవాత నేను ఒక కొత్త మనిషిగా మారిపోతాను!" అన్నాడతను.

చూశారా! ఆరోగ్య సమస్యలని ఎదుర్కొనేందుకు రెండు పద్ధతులు ఉన్నాయి. మొదటి వ్యక్తి, తన శరీరంలో ఎటువంటి రోగమూ లేకపోయినా, ఉందని కచ్చితంగా తెలీకపోయినా, దిగులుతో, నిస్పృహతో, ఓటమికి సిద్ధం అయిపోయాడు. పైగా తనింక ముందుకు పోలేనన్న భావాన్ని సమర్థించేవాళ్లకోసం ఎదురుచూస్తున్నాడు. రెండో వ్యక్తి, చాలా క్లిష్టమైన ఆపరేషన్ చేయించుకుని కూడా ఎంతో ఉత్సాహంతో, ఏమైనా చెయ్యాలనే కుతూహలాన్ని కనబరుస్తున్నాడు. ఆరోగ్యాన్ని గురించి ఆ ఇద్దరూ ఆలోచించే విధానంలోనే ఉంది తేడా అంతా!

ఆరోగ్యాన్ని సాకుగా చెప్పడం అనే అలవాటుతో నాకు ప్రత్యక్షంగా అనుభవాలు కలిగాయి. నాకు చక్కెరవ్యాధి ఉంది. నాకా వ్యాధి ఉందని తెలిసిన వెంటనే (దాదాపు 5,000 ఇంజెక్షన్లకి ముందు), "చక్కెర వ్యాధి శరీరానికి సంబంధించినది; కానీ దానివల్ల ఎక్కువ హాని కలిగేది దానిపట్ల వ్యతిరేక ధోరణి వల్లే. దాన్ని గురించి ఆందోళన పడితే చాలు, మీరు చిక్కుల్లో పడతారు," అని డాక్టర్లు నన్ను హెచ్చరించారు.

స్వాభావికంగానే, నాకు చక్కెర వ్యాధి ఉందని తెలిసినప్పట్నించీ ఆ వ్యాధి ఉన్న చాలామంది మనుషులతో నాకు పరిచయం అయింది. వాళ్లలో రెండు పూర్తి విభిన్న మనస్తత్వాలున్నవాళ్ల గురించి చెపుతాను, వినండి. వ్యాధి ఇంకా ప్రారంభదశలోనే

ఉన్న ఒక వ్యక్తి జీవచ్ఛవాల కోవకి చెందినవాడు. అతనికి వాతావరణం గురించి విపరీతమైన హడలు. అందుకే ఎప్పుడూ ఊలు దుస్తులు నిండా కప్పుకునే ఉంటాడు. అంటురోగాల గురించి భయపడుతూ, ఏమాత్రం జలుబు ఉన్నట్టు కనిపించినా, ఇక ఆ వ్యక్తిని దగ్గరకు రానివ్వడు. అలసిపోవటం గురించి కూడా అతనికి భయమే, అందుకే అతను ఏ పనీ చెయ్యడు. ఏం *జరుగుతుందో* అని భయపడడానికే తన మానసిక శక్తిని మొత్తం ఖర్చు చేస్తాడు. తన సమస్య "ఎంత భయంకరం" అనే సంగతి చెప్పి అందరికీ విసుగు తెప్పిస్తాడు. అతని అసలు రోగం చక్కెరవ్యాధి కాదు. ఆరోగ్యాన్ని సాకుగా చెప్పడం అనే వ్యాధితో అతను బాధపడుతున్నాడు. తనమీద తను జాలిపడుతూ రోగిష్టిగా తయారయాడు.

ఇతనికి పూర్తిగా విరుద్ధమైనవాడు ఒక ప్రచురణసంస్థకి డివిజన్ మేనేజర్‌గా పనిచేస్తున్నాడు. అతని వ్యాధి బాగా ముదిరిపోయింది, మొదట చెప్పిన వ్యక్తికన్నా ముప్ఫైరెట్లు ఎక్కువ ఇన్సులిన్ తీసుకుంటాడు. కానీ అతను అనారోగ్యంగా ఉండేందుకు బతకడం లేదు. జీవితాన్ని ఆనందంగా గడుపుతూ, చేసే పనిలో కూడా సంతోషాన్ని అనుభవిస్తున్నాడు. ఒకరోజు అతను నాతో ఇలా అన్నాడు : "ఇది నాకు ఇబ్బందిగా లేదని అనను. కానీ గడ్డం గీసుకోవడం కూడా ఇబ్బందే మరి! కానీ నేను దీన్ని గురించే ఆలోచిస్తూ మంచం పట్టబోవడం లేదు. ఇంజెక్షన్లు తీసుకునేప్పుడు కూడా ఇన్సులిన్‌ని కనిపెట్టినవాళ్లని మెచ్చుకుంటూ ఉంటాను."

నాకు మరో మంచి స్నేహితుడున్నాడు. కాలేజీలో పనిచేసే అతనికి నలుగురిలో బాగా పేరుంది. 1945లో యూరప్‌నించి, ఒక చేతిని పోగొట్టుకుని వచ్చాడు. అతనికి ఆ అంగవైకల్యం ఉన్నప్పటికీ, అతనెప్పుడూ నవ్వుతూ, అందరికీ సహాయం చేస్తూ ఉంటాడు. నాకు తెలిసిన చాలామందికన్నా ఎంతో గొప్ప ఆశావాది. ఒకరోజు తనకి ఒక చెయ్యి లేకపోవడం గురించి అతను నాతో చాలాసేపు మాట్లాడాడు.

"అది కేవలం ఒక చెయ్యి. నిజమే, ఒకటికన్నా రెండు చేతులుంటే ఎప్పుడూ మెరుగే. కానీ వాళ్లు నా చేతిని మాత్రమే నరికారు. నా ఆత్మస్థైర్యం నూరుశాతం చెక్కుచెదరకుండా అలాగే ఉంది. అందుకు నేనెంతో కృతజ్ఞుడిని," అన్నాడు.

మరో స్నేహితుడికి ఆపరేషన్ చేసి ఒక అవయవాన్ని తొలగించారు. అతను అద్భుతమైన గోల్ఫ్ ఆటగాడు. ఒకే ఒక చేత్తో గోల్ఫ్ బంతిని అంత చక్కగా కొట్టడం ఎలా అభ్యసించగలిగావని అతన్ని ఒకసారి అడిగాను. రెండుచేతులూ ఉన్న ఆటగాళ్లు కూడా నీ అంత బాగా ఆడలేరే, అన్నాను. అతను చెప్పిన జవాబు ఎంత లోతుగా ఉందో చూడండి, "సరైన ధోరణి, ఒక చెయ్యి ఉన్నవాడు – తప్పైన ధోరణి, రెండు చేతులూ ఉన్నవాళ్లని ప్రతిసారీ ఓడించగలుగుతాడని అనుభవం ద్వారా తెలుసుకున్నాను,"

అన్నాడు. సరైన ధోరణి ఉన్నవాడికి ఒక చెయ్యే ఉన్నా, రెండు చేతులు ఉండి కూడా తప్పైన ధోరణి కలవాళ్లని అతను ప్రతిసారీ ఓడించగలుగుతాడు. దీన్ని గురించి కొంచెం ఆలోచించండి. ఇది గోల్ఫ్‌కోర్స్‌లోనే కాదు, జీవితానికి సంబంధించిన ఏ సందర్భానికైనా పనికివస్తుంది.

ఆరోగ్యాన్ని సాకుగా చెప్పే వ్యాధిని నయం చేసేందుకు మీరు చెయ్యగల నాలుగు పనులు

ఆరోగ్యాన్ని సాకుగా చెప్పే వ్యాధికి వాక్సిన్‌గా పనిచేసే మందులో ఈ నాలుగు డోసులూ ఉంటాయి :

1. ఆరోగ్యం గురించి మాట్లాడనని చెప్పండి. ఒక అనారోగ్యాన్ని గురించి, అది మామూలుగా వచ్చే జలుబైనా సరే, మీరు ఎక్కువగా మాట్లాడినకొద్దీ అది మరింత ముదిరేట్టు తోస్తుంది. అనారోగ్యం గురించి మాట్లాడడం అనేది, కలుపుమొక్కలకి ఎరువులు వేసినట్టే ఉంటుంది. పైగా మీ ఆరోగ్యం గురించి మీరే మాట్లాడడం అనేది ఒక చెడు అలవాటు. అవతలివాళ్లకి అది విసుగుపుట్టిస్తుంది. అవతలి వ్యక్తికి మీరు ఎప్పుడూ మీగురించే ఆలోచించుకునే చాదస్తపు మనిషిలా కనిపిస్తారు. విజయాన్ని గురించి ఆలోచించే ధోరణి గలవాళ్లు 'అనారోగ్యం' గురించి చెప్పుకోవాలని సహజంగా ఉండే కోరికని జయిస్తారు. ఎవరికైనా బహుశా (బహుశా అనే మాటని మళ్లీ ఒకసారి నొక్కి చెపుతున్నాను) కాస్త సానుభూతి లభించవచ్చు, కానీ ఎప్పుడూ ఏదో ఒక అనారోగ్యాన్ని గురించి చెప్పుకునేవాళ్లకి గౌరవం, స్నేహం దొరకవు.
2. మీ ఆరోగ్యం గురించి ఆందోళనపడడానికి నిరాకరించండి. ప్రపంచ ప్రఖ్యాతి గాంచిన మేయో క్లినిక్ తాలూకా ఎమెరిటస్ కన్సల్టెంట్, డా॥ వాల్టర్ అల్వరేజ్ ఈ మధ్యనే ఒక చోట ఇలా రాశాడు, "నాకుండే విచారాలని కొంచెం అదుపులో ఉండడం నేర్చుకోమని నేనెప్పుడూ బతిమాలుతూ ఉంటాను. ఉదాహరణకి, నేనొక వ్యక్తిని పరీక్షించినప్పుడు (ఎనిమిది వేర్వేరు ఎక్స్‌రే పరీక్షల్లో అతని గాల్‌బ్లాడర్ (పిత్తాశయం)లో ఎటువంటి లోపమూ లేదని తేలినప్పటికీ, అతను నమ్మకం కలగక, అది రోగగ్రస్తమై ఉందని గాఢంగా నమ్మాడు), ఇక దానికి ఎక్స్‌రేలు తీయించుకోవద్దని అతన్ని బతిమాలాను. అలాగే గుండె గురించి ఆందోళనపడే కొన్ని వందలమందిని, ఎలెక్ట్రోకార్డియోగ్రామ్ (ఇ.సి.జి.) తీయించుకోవద్దని బతిమాలాను."
3. మీ ఆరోగ్యం ఈ మాత్రం బావున్నందుకు మనస్ఫూర్తిగా కృతజ్ఞత కలిగి

ఉండండి. మళ్లీ మళ్లీ చెప్పుకోదగిన పాత సామెత ఒకటుంది : "నేను ఒక కాళ్లులేని వ్యక్తిని కలిసేదాకా నా చెప్పులు అరిగిపోయి, చిరిగిపోయాయని నామీద నాకే జాలి కలిగేది".

"ఒంట్లో బాగాలేదు" అని అనే బదులు, కొంతైనా ఆరోగ్యంగా ఉన్నందుకు సంతోషించడం మేలు. అలా ఉన్నదానికి కృతజ్ఞత కలిగి ఉండడం అనేది, కొత్త నొప్పులూ, బాధలూ, నిజమైన రోగాలూ ఏర్పడకుండా ఉండడానికి ఒక శక్తివంతమైన టీకా.

4. "తుప్పుపట్టిపోవడం కన్నా అరిగిపోవడం మంచిది," అని తరచు గుర్తుచేసుకుంటూ ఉండండి. మీ జీవితం ఆనందించేందుకే. దాన్ని వృథా చెయ్యకండి. మిమ్మల్ని మీరు ఆస్పత్రి బెడ్ మీద ఊహించుకుంటూ, బతకటం మానెయ్యకండి.

2. "కానీ విజయాన్ని సాధించాలంటే మీకు తెలివితేటలు ఉండాలి."

తెలివి లేదనే సాకు చెప్పే వ్యాధి, లేదా, "నాకు తెలివితేటలు శూన్యం," అని చెప్పడం సామాన్యంగా అందరూ చెప్పేదే. అది ఎంత సామాన్యమైనదంటే, బహుశా మనచుట్టూ ఉండేవాళ్లలో 95 శాతం హెచ్చుతగ్గులుగా ఈ వ్యాధితో బాధపడుతూ ఉంటారు. ఇతర సాకు రోగాలలాగ కాకుండా, ఈ రకమైన వ్యాధితో బాధపడేవాళ్లు, మౌనంగా దీన్ని భరిస్తూ బతుకుతారు. ఎక్కువమంది నిర్భయంగా తమకి తెలివితేటలు లేవని అనుకుంటున్నట్టు పైకి చెప్పుకోరు. లోలోపలే దాన్ని గురించి ఆలోచిస్తూ బాధపడుతూ ఉంటారు.

తెలివితేటల విషయంలో మనలో చాలామందిమి రెండు ముఖ్యమైన పొరపాట్లు చేస్తాం:

1. మన మెదడుకి ఉండే శక్తిని తక్కువగా అంచనా వేస్తాం.
2. అవతలివ్యక్తి తెలివితేటల్ని ఎక్కువగా అంచనా వేస్తాం.

ఈ పొరపాట్ల వల్లే చాలామంది నష్టపోతూ ఉంటారు. సమస్యలు ఎదురైనప్పుడు వాటిని ఎదుర్కోవడం ఎలాగో వాళ్లకి తెలీదు, ఎందుకంటే దానికి "తెలివితేటలు అవసరం." కానీ ఎవరో ఒకరు, తెలివితేటల గురించి పట్టించుకోకుండా, ఉద్వేగాన్ని ఎగరేసుకుపోతారు.

నిజానికి మీరు ఎంత తెలివైనవారనేది ముఖ్యం కాదు, కాని ఉన్న తెలివిని ఎలా ఉపయోగించుకుంటారనేదే ముఖ్యం. మీ మెదడుకి ఉండే శక్తికన్నా మీ తెలివితేటలకి మార్గనిర్దేశం చేసే మీ ఆలోచనలే ఎక్కువ ముఖ్యమైనవి. ఈ విషయం ఎంతో

ముఖ్యమైనది కాబట్టి మళ్లీ ఒకసారి చెపుతాను : *మీకు ఎక్కువ తెలివితేటలు ఉన్నాయా లేదా అనేదానికన్నా, వాటికి మార్గనిర్దేశం చేసే మీ ఆలోచనలే ఎక్కువ ముఖ్యమైనవి.*

దేశంలోని అతిపెద్ద భౌతికశాస్త్రవేత్తల్లో ఒకరైన డా॥ ఎడ్వర్డ్ టెల్లర్‌ని ఎవరో, "మీ పిల్లలు శాస్త్రవేత్తలవాలని మీరు అనుకుంటున్నారా?" అని అడిగారు. దానికి ఆయన, "ఒక పిల్లో, పిల్లవాడో శాస్త్రవేత్త అవాలని అనుకుంటే వాడికి మెరుపువేగంతో కూడిన తెలివితేటలు ఉండక్కర్లేదు. అలాగే అద్భుతమైన జ్ఞాపకశక్తి కూడా ఉండనవసరం లేదు. స్కూల్లో ఫస్టుమార్కులు తెచ్చుకోవాలని కూడా ఏమీ లేదు. కావలసిందల్లా, వాడికి విజ్ఞానశాస్త్రంలో గొప్ప ఆసక్తి ఉండాలి," అని జవాబు చెప్పాడు.

విజ్ఞానశాస్త్రానికి కూడా ఆసక్తి, ఉత్సాహం కీలకమైన అంశాలు.

వ్యతిరేక ధోరణి, నిరాశ, సహకరించని స్వభావమూ ఉన్న వ్యక్తికి ఐక్యూ (తెలివితేటలు) 120 దాకా ఉండి, సానుకూలమైన, ఆశావాద దృక్పథం, సహకరించే గుణం ఉండే వ్యక్తికి ఐక్యూ 100 దాకే ఉన్నా కూడా, అతను ఎక్కువ డబ్బు, గౌరవం సంపాదించుకోగలుగుతాడు.

ఏదైనా ఒకదాన్నే అంటిపెట్టుకుని ఉండడం, ఒక పనిని చేపట్టి దాన్ని ముగించేదాకా వదలకుండా ఉండడం, పనికిరాని తెలివితేటలు కలిగి ఉండడం కన్నా ఎక్కువ లాభాన్ని చేకూరుస్తుంది. ఆ పనికిరాని తెలివితేటలు ఉన్నవాడు గొప్ప ప్రతిభ గలవాడైనా సరే.

పనిని చేసి ముగించడం అనేది 95 శాతం సామర్థ్యం.

పదేళ్ల తరవాత, పోయిన ఏడాది నా కాలేజీ స్నేహితుడిని ఒకణ్ణి కలిశాను. చక్ చాలా తెలివైన విద్యార్థి. మంచి మార్కులతో పాసయాడు. పోయినసారి వాడిని కలిసినప్పుడు, పశ్చిమ నెబ్రాస్కాలో సొంత వ్యాపారం మొదలుపెట్టడమే తన జీవితలక్ష్యమని నాతో చెప్పాడు.

చివరికి ఎటువంటి వ్యాపారం చేస్తున్నావని చక్‌ని అడిగాను.

"లేదు, నా అంతట నేను వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించలేదు. ఐదేళ్లక్రితం, అంతెందుకు ఏడాది క్రితం కూడా, ఈ సంగతి నేనెవరికీ చెప్పకపోయేవాణ్ణి. కానీ ఇప్పుడు దాన్ని గురించి మాట్లాడడానికి సిద్ధంగా ఉన్నాను.

"ఇప్పుడు వెనక్కి తిరిగి నేను కాలేజీలో చదువుకున్న చదువుని చూస్తే, వ్యాపారం చెయ్యాలనే ఆలోచన ఎందుకు పనికిరాదో అర్థమవుతోంది. అందులో ఉన్న లొసుగులు తెలిశాయి, చిన్నకారు వ్యాపారం ఎందుకు విఫలం అవుతుందో అర్థమైంది : 'దానికి బోలెడంత పెట్టుబడి కావాలి;' 'వ్యాపారం ఒడిదుడుకులు లేకుండా సాగాలి;' 'మీరు

తయారుచేసి అమ్మజూపే వస్తువులకి మంచి గిరాకీ ఉందా?' 'లోకల్ పరిశ్రమ బాగా నిలదొక్కుకుందా?' – ఇలాటివి ఎన్నో విషయాల గురించి ముందుగా నిర్ధారణ చేసుకోవాల్సి ఉంటుంది.

"నన్ను అన్నిటికన్నా ఎక్కువ బాధపెట్టే విషయం ఏమిటంటే, నాతో హైస్కూల్లో చదువుకున్న చాలామంది స్నేహితులకి ఎక్కువ తెలివితేటలుగాని, చివరికి కాలేజీ చదువుగాని లేదు, ప్రస్తుతం సొంత వ్యాపారాల్లో చక్కగా స్థిరపడ్డారు. కానీ నేనో, ఇంకా తచ్చాడుతూ, సరుకులని చేరవేసే ఓడలకి ఆడిటర్‌గా పనిచేస్తున్నాను. చిన్న వ్యాపారం కూడా విజయవంతం కాగలదు అని ఎవరైనా నాకు మరికొంత ధైర్యం చెప్పి ఉంటే, అన్ని రకాలుగానూ నేనీరోజు ఇంకా మెరుగ్గా ఉండేవాడిని." అన్నాడు చక్.

చక్‌కి స్వతహాగా ఉన్న తెలివితేటలకన్నా, దాన్ని ఒక దిశగా నడిపించిన ఆలోచనలే ఎక్కువ ముఖ్యమయాయి.

కొందరు ప్రతిభాసంపన్నులు ఎందుకు ఓటమిని చవిచూస్తారు? గొప్ప ప్రతిభావంతు డని చెప్పుకునే అర్హతగల ఒక వ్యక్తితో నేను చాలాకాలం సన్నిహితంగా మెలిగాను. అతనికి నిగూఢమైన తెలివితేటలుండేవి, ఫీ బేటా కప్పా అనే సంఘ సభ్యుడు. సహజంగా అపరిమితమైన తెలివితేటలు ఉన్నప్పటికీ, నాకు తెలిసిన చాలామంది ఓడిపోయిన వ్యక్తులలో అతను కూడా ఒకడు. అతను చాలా చిన్న ఉద్యోగం చేస్తున్నాడు (బాధ్యత అంటే అతనికి భయం). అతను అసలు పెళ్లే చేసుకోలేదు (చాలామటుకు పెళ్లిళ్లు విడాకుల్లోనే ముగుస్తాయి). అతనికి స్నేహితులు తక్కువ (మనుషులంటే అతనికి విసుగు). ఎటువంటి ఆస్తినీ అతను సంపాదించ లేదు (డబ్బు పోగొట్టుకుంటానేమోనని భయం). తనకున్న అద్భుతమైన తెలివితేటలని ఉపయోగించుకుని, విజయానికి మార్గాలు వెతకడానికి బదులు, అతను వాటిని దేన్నైనా సాధించటం ఎందుకు సాధ్యం కాదో నిరూపించేందుకు ఉపయోగిస్తాడు.

తెలివితేటలతో నిండిన అతని మెదడుని శాసించేవి వ్యతిరేకతతో కూడిన ఆలోచన లవడం చేత, అతను సమాజానికి ఏమీ లాభం చేకూర్చలేకుండా, దేనినీ సృష్టించలేకుండా తయారయాడు. ఆ ధోరణిని మార్చుకోగలిగితే, అతను ఎన్నో గొప్పపనులు సాధించగలుగు తాడు. గొప్ప విజేతగా రూపొందేందుకు కావలసిన తెలివితేటలు అతనికున్నాయి, కానీ ఆలోచించే శక్తే లేదు.

నాకు తెలిసిన మరో వ్యక్తి న్యూయార్క్ యూనివర్సిటీనించి పిహెచ్.డి. డిగ్రీ తీసుకున్నాక ఆర్మీలో చేరాడు. అతను ఆర్మీలో పనిచేసిన ఆ మూడేళ్లూ ఎలా గడిపాడు? ఆఫీసర్‌గా కాదు. సిబ్బంది పర్యవేక్షకుడిగా కాదు. అవేమీ చెయ్యకుండా మూడేళ్లూ ఆర్మీట్రక్‌ని నడిపాడు. ఎందుకని? ఎందుకంటే తోటి సైనికులతో అతనికి పడేది కాదు.

వాళ్ల పట్ల నిరసనభావం ఉండేది. ("నేను వాళ్లకన్నా గొప్పవాడిని"), ఆర్మీ పద్ధతులపట్లా, వ్యవహారాలపట్లా చిన్న చూపుండేది, ("వాళ్లు మూర్ఖులు"), క్రమశిక్షణంటే అయిష్టం ("అది మిగతా వాళ్లకేగాని, నాకు కాదు"), చివరికి అన్నిటిపట్లా, తనపట్ల కూడా వ్యతిరేకత ఉండేది ("ఈ బురదగుంటలోంచి బైటపడే ఉపాయాన్ని కనుక్కోలేని నేను ఉత్త మొద్దువెధవని).

ఇతన్ని ఎవరూ గౌరవించేవారు కాదు. అతనికున్న అపారజ్ఞానం మొత్తం వృధాగా ఎక్కడో అణిగిపోయి ఉండేది. అతని వ్యతిరేక స్వభావం అతన్ని ఎందుకూ పనికిరాకుండా చేసింది.

మీకున్న తెలివితేటలకన్నా, వాటిని సరైన మార్గాన పెట్టే ఆలోచనలే ఎక్కువ ముఖ్యమైన వని గుర్తుంచుకోండి. విజయానికి కావలసిన ఈ ప్రాథమిక సూత్రాన్ని పిహెచ్.డి. కూడా ఏమీ చెయ్యలేదు.

చాలా ఏళ్లక్రితం ఫిల్.ఎఫ్, అనే వ్యక్తితో నాకు మంచి స్నేహం ఏర్పడింది. అతను ఒక పెద్ద ప్రకటన సంస్థలో సీనియర్ ఆఫీసర్‌గా పనిచేసేవాడు. ఆ సంస్థలోని మార్కెటింగ్ రిసర్చికి అతను అధ్యక్షుడు. తన పనిని అతను బ్రహ్మాండమైన నేర్పుతో చేసేవాడు.

ఫిల్‌కి "మేధస్సు" ఉందా? అబ్బే అటువంటిదేమీ లేదు. పరిశోధన గురించిన సాంకేతిక పరిజ్ఞానం విషయానికొస్తే, అసలతనికి ఏమీ తెలీదనే అనాలి. అతను కాలేజి చదువు కూడా దాటలేదు (కాని అతనితో పనిచేసేవాళ్లందరికీ కాలేజి డిగ్రీలున్నాయి). అదీగాక రిసర్చిని గురించిన సాంకేతిక పరిజ్ఞానం తనకి ఉన్నట్టు ఫిల్ ఎప్పుడూ నటించేవాడు కాదు. మరైతే ఫిల్ ఏడాదికి 30,000 డాలర్లు దబాయించి మరీ తీసుకునేందుకు అతనికి సహాయపడినది ఏమిటి? అతని కింద పనిచేసేవాళ్లలో ఒక్కరికి కూడా ఏడాదికి 10,000 డాలర్ల జీతం కూడా వచ్చేది కాదే?

కారణం ఇదీ : ఫిల్ "మానవుల" ఇంజనీరు. అతను వందశాతం సానుకూలత గల వ్యక్తి. అవతలివాళ్లు నిరాశ చెందినప్పుడు ఫిల్ వాళ్లకి ఉత్సాహం కలిగించగలిగేవాడు. అతను ఎప్పుడూ ఉత్సాహంగా ఉండేవాడు. ఆ ఉత్సాహాన్ని అవతలివాళ్లలో కూడా పుట్టించేవాడు; అతను మనుషులని అర్థం చేసుకునేవాడు. ఏం చేస్తే వాళ్లకి ఉత్సాహం కలుగుతుందో అతను నిజంగా అర్థం చేసుకోవడం వల్ల, వాళ్లంటే అతనికి ఇష్టం కలిగేది.

తెలివితేటల కొలబద్ద మీద ఎక్కువ మార్కులు తెచ్చుకున్నవారికన్నా ఫిల్ తను పనిచేసే కంపెనీకి మూడింతలు విలువైనవాడిలాగ కనిపించేవాడు. ఎందుకంటే,

అతనికి గొప్ప తెలివితేటలు ఉన్నాయని కాదు, ఆ ఉన్న తెలివితేటల్ని ఎలా ఉపయోగించుకోవాలో అతనికి తెలిసినందువల్లే.

కాలేజీలో చేరిన వందమందిలో యాభై కన్నా తక్కువమంది డిగ్రీ సంపాదించుకో గలుగుతారు. నాకీ విషయం వెనక ఉన్న రహస్యాన్ని తెలుసుకోవాలని కుతూహలం కలిగి, ఒక పెద్ద యూనివర్సిటీలో విద్యార్థులకి ప్రవేశాన్ని కల్పించే ఒక అధికారిని అడిగాను.

"తెలివితేటలు లేకపోవడం కారణం కాదు. తగిన సామర్థ్యం లేనివాళ్లకి మేం సీట్లివ్వం. డబ్బు కూడా ప్రశ్న కాదు. కాలేజీ చదువుకయే ఖర్చు భరించే శక్తి ఉన్న విద్యార్థులందరూ ఆ పని చెయ్యచ్చు. అసలు కారణం వాళ్ల వైఖరి. తమకి చదువు చెప్పే ప్రొఫెసర్లు నచ్చలేదనీ, సబ్జెక్టులు ఇష్టం లేదనీ, తోటి విద్యార్థులు సరిగ్గా లేరనీ చెప్పి, ఎంతమంది చదువు మానేసి వెళ్లిపోతారో చెపితే మీరు ఆశ్చర్యపోతారు," అన్నాడాయన.

అదే కారణం – వ్యతిరేకతతో కూడిన ఆలోచనలు – చాలామంది జూనియర్ అధికారులకి పై అధికారుల స్థానం ఎందుకు లభించదో స్పష్టం చేస్తుంది. చిరచిరలాడే స్వభావం, వ్యతిరేక ధోరణి, నిస్పృహ, తక్కువగా అంచనా వెయ్యడం వల్లే తప్ప, తెలివితేటలు లేకపోవడం అనేది కొన్నివేలమంది యువ అధికారులని ముందుకి పోకుండా ఆపడం లేదు. ఒక అధికారి నాతో, "కొత్తగా ఉద్యోగంలో చేరినవాళ్లని చాలా అరుదుగా, తెలివితేటలు లేవనే కారణంగా నిరాకరించడం జరుగుతుంది. చాలావరకూ వాళ్ల ధోరణే దానికి కారణం," అన్నాడు.

ఒక బీమా కంపెనీ ఒకసారి నన్ను ఒక పనికి నియమించింది. బీమాపాలసీల అమ్మకాలలో పైస్థాయిలో ఉండే 25 శాతం ఏజెంట్లు 75 శాతం అమ్మగలుగుతూ ఉన్నప్పుడు, కింది స్థాయిలోని 25 శాతం ఏజెంట్లు 5 శాతం పాలసీలని మాత్రమే ఎందుకు అమ్మగలుగు తున్నారో కనుక్కోమన్నారు.

కొన్నివేల వ్యక్తిగత ఫైళ్లని జాగ్రత్తగా పరిశీలించాను. వాళ్లకి సహజంగా ఉండే తెలివితేటల్లో ఎటువంటి తేడా లేదని ఆ పరిశీలన వల్ల నిస్సందేహంగా వెల్లడైంది. అంతేకాక, వాళ్లకున్న విద్యార్హతల్లో ఉండే తేడాలకీ, అమ్మకాలలో విజయాన్ని సాధించడానికీ సంబంధమేదీ కనబడలేదు. బాగా విజయవంతమైనవారికీ, ఘోరంగా ఓటమి చవిచూసినవారికీ కనిపించిన తేడా, వాళ్ల వైఖరిలోనే ఉందనీ లేదా వాళ్ల ఆలోచనావిధానంలో ఉందనీ చివరికి తేలింది. పై స్థాయిలో ఉండేవాళ్లు అరుదుగా ఆందోళనకి గురయారు, ఎక్కువ ఉత్సాహాన్ని ప్రదర్శించారు, మనుషుల్ని మనస్ఫూర్తిగా ప్రేమించారు.

మనకి సహజంగా ఉండే సామర్థ్యాన్ని పెంచటం మనవల్లకాదు, కానీ మనకున్న సామర్థ్యాన్ని ఉపయోగించుకునే విధానాన్ని మార్చడం మనవల్ల అవుతుంది.

జ్ఞానమే శక్తి - దాన్ని మీరు నిర్మాణాత్మకంగా ఉపయోగించుకుంటే.

తెలివితేటలని సాకుగా చెప్పటానికి దగ్గర సంబంధం ఉన్న మరో గుణం జ్ఞానాన్ని గురించి తప్పుగా ఆలోచించడం. మనం తరచు, జ్ఞానమే శక్తి, అనే మాట వింటూ ఉంటాం. కానీ ఇది పూర్తిగా నిజం కాదు. జ్ఞానానికి శక్తిని ఇవ్వగల సామర్థ్యం ఉంది. దాన్ని సరిగ్గా ఉపయోగించుకున్నప్పుడే జ్ఞానం శక్తిగా మారుతుంది. అంతేకాదు, ఆ ఉపయోగించుకోవడం అనేది నిర్మాణాత్మకంగా కూడా ఉండాలి.

ప్రసిద్ధ శాస్త్రవేత్త ఐన్‌స్టీన్ గురించి ఒక కథ ఉంది. ఆయన్ని ఎవరో ఒకసారి, ఒక మైలులో ఎన్ని అడుగులుంటాయని అడిగారుట. "నాకు తెలీదు. ఏ మంచి పరామర్శ గ్రంథాన్ని తిరగేసినా రెండునిమిషాల్లో దొరికే సమాచారాన్ని నా బుర్రలో ఎందుకు అనవసరంగా నింపుకోవడం?" అని జవాబిచ్చాడట ఆయన.

ఐన్‌స్టీన్ మనకి ఒక గొప్ప పాఠాన్ని నేర్పాడు. మన బుర్రని సమాచారంతో ఒక గోడౌన్ లాగ నింపడం కన్నా, దాన్ని *ఆలోచించేందుకు* ఉపయోగించడమే ముఖ్యమని ఆయన అనుకున్నాడు.

ఒకసారి హెన్రీ ఫోర్డ్ చికాగో *ట్రిబ్యూన్‌*తో ఒక నిందారోపణ కేసులో ఇరుక్కున్నాడు. *ట్రిబ్యూన్* ఆయన్ని 'అజ్ఞాని' అని అంది. దానికి జవాబుగా ఫోర్డ్, "నిరూపించండి," అన్నాడు.

ట్రిబ్యూన్ ఆయన్ని డజన్లకొద్దీ తేలికైన ప్రశ్నలు వేసింది. ఉదాహరణకి, "బెనెడిక్ట్ ఆర్నాల్డ్ ఎవరు?" "విప్లవపోరాటం ఎప్పుడు జరిగింది?" లాంటివి. అసలు స్కూలుకే వెళ్లి చదువుకోని ఫోర్డ్ వాటికి జవాబులు చెప్పలేకపోయాడు.

చివరికి ఆయనకి కోపం వచ్చి, "నాకు ఈ ప్రశ్నలకి జవాబులు తెలీవు, కానీ వీటికి జవాబులు చెప్పగల వ్యక్తిని ఐదునిమిషాల్లో మీముందు హాజరుపరచగలను," అన్నాడు.

హెన్రీఫోర్డ్‌కి రకరకాల సమాచారాన్ని సేకరించాలన్న ఆసక్తి ఉండేదికాదు. ప్రతి పెద్ద కార్యనిర్వాహకుడికీ తెలిసిన విషయాలన్నీ ఆయనకి తెలుసు : మెదడుని సమాచరంతో ఒక గ్యారేజిలాగ నింపడానికి బదులు, ఆ సమాచారాన్ని ఎలా, ఎక్కడ సంపాదించాలో తెలుసుకోవడం ముఖ్యం.

సమగ్ర విషయసేకరణ చేసే వ్యక్తి విలువ ఎంత? ఈ మధ్యనే నేను నా స్నేహితుడొకడితో చాలా ఆసక్తికరంగా గడిపాను. అతను ఒక కంపెనీకి అధ్యక్షుడు.

ఆ కంపెనీ చిన్నదే అయినా చాలా వేగంగా అభివృద్ధి చెందుతోంది. ఆ రోజు సాయంత్రం టీవీలో ఒక పాప్యులర్ క్విజ్ కార్యక్రమం వస్తోంది. ప్రశ్నలకి సమాధానాలు చెపుతున్న వ్యక్తి ఎన్నో వారాలుగా నిలదొక్కుకుని ఉన్నాడు. ఏ విషయం గురించి అడిగినా టక్కున జవాబులు చెప్పేస్తున్నాడు. అయినా ఆ ప్రశ్నల్లో చాలా ప్రశ్నలు పనికిమాలినవే.

అర్జెంటీనాలో ఉండే ఏదో పర్వతం గురించి వేసిన కష్టమైన ప్రశ్నకి అతను సమాధానం చెప్పగానే, నా స్నేహితుడు నాకేసి చూసి, "ఈ శాల్తీ నా దగ్గర పనిచెయ్యడానికి ఒప్పుకుంటే నేనెంత జీతం ఇస్తానని మీరనుకుంటున్నారు?" అని అడిగాడు.

"ఎంత?" అన్నాను.

"300 డాలర్ల పైన ఒక్క సెంటు కూడా ఇవ్వను – వారానికి కాదు, నెలకి కాదు, జీవితాంతం. నేనతన్ని సరిగ్గా అంచనా వేశాను. ఆ 'నిపుణుడు' ఆలోచించలేడు. కేవలం గుర్తుంచుకోగలడు. మానవ ఎన్‌సైక్లోపీడియా అన్నమాట. 300 డాలర్లకి నాకు చాలా మంచి ఎన్‌సైక్లోపీడియా సెట్టు దొరుకుతుంది. నిజం చెప్పాలంటే, అంత జీతం కూడా ఎక్కువేనేమో! అతను చెప్పే జవాబుల్లో తొంభైశాతం 2 డాలర్లకి దొరికే సామాన్య విజ్ఞాన పుస్తకంలో ఉంటాయి.

"నా చుట్టూ సమస్యలని పరిష్కరించే వాళ్లుండాలి, కొత్త ఆలోచనలు చెయ్యగలిగే వాళ్లు ఉండాలి. కలలుకని, ఆ తరవాత వాటిని తాము చేసే పనుల్లో వ్యావహారికంగా ఉపయోగించుకో గలిగేవాళ్లు నాకు కావాలి; ఆలోచనలు చెయ్యగలిగే వ్యక్తి నాకు డబ్బు సంపాదించి పెట్టి, తను కూడా సంపాదించుకోగలడు; విషయసేకరణ చేసే వ్యక్తికి అది సాధ్యం కాదు," అన్నాడు నా స్నేహితుడు.

తెలివితేటల్ని సాకుగా చెప్పడం అనే వ్యాధి నివారణకి మూడు మార్గాలు

తెలివితేటల్ని సాకుగా చెప్పడం అనే వ్యాధిని నయం చేసేందుకు మూడు సులభమైన మార్గాలు ఇవీ :

1. మీ తెలివితేటల్ని ఎప్పుడూ తక్కువగా అంచనా వెయ్యకండి. అదే విధంగా అవతలి వ్యక్తి తెలివితేటల్ని కూడా ఎక్కువగా అంచనా వెయ్యద్దు. మీలోని నేర్పునీ, ప్రతిభనీ తక్కువచేసి చూడద్దు. మీలో ఉండే మంచి గుణాల మీద ధ్యాస ఉంచండి. మీలో ఉండే గొప్ప ప్రతిభ ఏమిటో వెతికి తెలుసుకోండి. ఒక విషయం గుర్తుపెట్టుకోండి, మీలో ఐక్యూ (తెలివితేటలు) ఎంత ఎక్కువ ఉందనేది ముఖ్యం కాదు.

2. రోజూ అనేకమార్లు ఇలా గుర్తుచేసుకుంటూ ఉండండి, "నా తెలివితేటలకన్నా నా వైఖరి ఎక్కువ ప్రధానమైనది." ఇంట్లోనూ, పనిచేసేచోటా సానుకూలమైన ధోరణినే అలవరచు కోండి. ఏ పనైనా చెయ్యగలగడానికి గల కారణాలని వెతకండి గాని, చెయ్యలేక పోవడానికి కాదు. "నేను గెలుస్తున్నాను" అనే వైఖరిని పెంపొందించుకోండి. మీ తెలివితేటలని సృజనాత్మకమైన సానుకూల ప్రయోజనాలకోసం వాడుకోండి. మీరు ఓడిపోతారని నిరూపించడంకోసం కాకుండా, వాటిని మీరు గెలిచేందుకు మార్గాలని వెతుక్కోవడానికి ఉపయోగించుకోండి.

3. విషయాలని కంఠతా పట్టడం కన్నా ఆలోచనాసామర్థ్యం ఎక్కువ విలువగలదని గుర్తుంచుకోండి. కొత్త ఆలోచనలని సృష్టించి వికసింపజేయటానికీ, పనులు చెయ్యడానికి కొత్తవీ, మెరుగైనవీ అయిన మార్గాలని వెతుక్కునేందుకు మీ బుద్ధిని ఉపయోగించు కోండి. మిమ్మల్ని మీరిలా ప్రశ్నించుకోండి, "నేను నా బుద్ధికౌశలాన్ని చరిత్రని సృష్టించేందుకు ఉపయోగిస్తున్నానా, లేక కేవలం ఇతరులు సృష్టించిన చరిత్రని నమోదు చేసేందుకు ఉపయోగిస్తున్నానా?

3. "ఏమీ లాభం లేదు. నాకు వయసు మించి పోయింది (లేక నాకు వయసు చాలదు)."

వయసు సాకుగా చెప్పడం అనేది, ఎప్పటికీ వయసు సరియైనది కాదని చెప్పే, అపజయాన్ని కలిగించే వ్యాధి, ఇది సులభంగా గుర్తించగల రెండు రూపాల్లో ఉంటుంది : "నాకు వయసు పెరిగిపోయింది" అనేది ఒకటీ, "నాకు వయసు చాలదు," అనేది మరొకటీ.

కొన్ని వందలమంది, అన్ని రకాల వయసుల వాళ్లూ, తమ పనులు చాలా మామూలు స్థాయిలో ఉండడాన్ని ఈ విధంగా సమర్థించుకుంటారు : "ఇప్పుడు కొత్తగా ఏమైనా చెయ్యడానికి నాకు వయసు ముదిరిపోయింది (లేదా వయసు చాలదు). నా వయసనే అడ్డంకి వల్ల నేను చెయ్యాలనుకున్నదీ, చేసే సామర్థ్యం ఉన్నదీ, నేను చెయ్యలేకపోతున్నాను.

చేసే పనికి తమ "వయసు తగినదే"నని అనుకునేవాళ్లు ఎంత తక్కువగా ఉంటారో చూస్తే నిజంగా ఆశ్చర్యం వేస్తుంది. ఇది దురదృష్టకరం. కొన్ని వేలమందికి మంచి అవకాశాలని అందుకునే మార్గాన్ని ఈ సాకు మూసివేసింది. తమ వయసు సరైనది కాదు అని అనుకోవడం వల్ల వాళ్లసలు ప్రయత్నమే చెయ్యకుండా ఊరుకుంటారు.

"నాకు వయసు మించిపోయింది" అనే రకమైన సాకు అన్నిటికన్నా చాలా

సాధారణంగా అందరూ చెప్పే సాకు. ఈ వ్యాధి చాపకింది నీరులా పాకుతుంది. టీవీలో చూపించే కథల్లో ఒక పెద్ద ఆఫీసర్, కంపెనీ మూసివెయ్యడంతో, తన ఉద్యోగాన్ని పోగొట్టుకుంటాడు. అతని వయసు మించిపోవడం వల్ల అతనికి మరో ఉద్యోగం దొరకదు. కొన్ని నెలలపాటు అతను ఉద్యోగం వేటలో గడుపుతాడు, కానీ దొరకదు. చివరికి, ఆత్మహత్య చేసుకుందామనే ఆలోచనలో కొంతకాలం కొట్టుమిట్టాడతాడు, కానీ ఆఖరికి పనిలేకుండా ఉండడం కూడా బాగానే ఉంటుందని తనని తాను ఓదార్చుకుంటాడు.

"40 ఏళ్లకే అంత నీరసపడిపోయారేమిటి?" అనే విషయం మీద రాయబడ్డ నాటికలూ, పత్రికా వ్యాసాలూ చాలా ప్రజాదరణని పొందుతాయి. అలా జరగటానికి వాటిలో వాస్తవికత ఉండడం కారణం కాదు. ఆందోళనతో నిండి ఏదో ఒక సాకు కోసం ఎదురుచూస్తూ ఉండే మనసులకి అవి ఊరట కలిగిస్తాయి కనక.

వయసు సాకుగా చెప్పడం అనే వ్యాధికి చికిత్స ఏమిటి?

వయసు సాకుగా చెప్పడం అనే ఈ వ్యాధి నయం చెయ్యచ్చు. కొన్నేళ్ల క్రితం అమ్మకాల్లో శిక్షణనిచ్చే కార్యక్రమాన్ని నేను నడిపాను. ఈ వ్యాధిని తగ్గించేందుకూ, అసలు రాకుండా చేసేందుకు టీకాలుగా పనికొచ్చే ఒక మందుని నేను ఆ శిక్షణా కార్యక్రమం నడిపేటప్పుడు కనుక్కున్నాను.

ఆ శిక్షణా కార్యక్రమానికి సెసిల్ అనే ఒక విద్యార్థి హాజరయాడు. నలభైయేళ్ల సెసిల్, ఒక నిర్మాణ సంస్థలో ప్రతినిధిగా పనిచెయ్యడానికి, ఉద్యోగం మారదామనుకున్నాడు, కానీ అలాటి పనిచెయ్యడానికి తనకి వయసు మించిపోయిందని అభిప్రాయపడ్డాడు. "ఎంతైనా, మళ్లీ మొదట్నించీ మొదలుపెట్టాల్సి ఉంటుంది. అలా చేసేందుకు నా వయసు మించిపోయింది. నాకిప్పుడు నలభైయేళ్లు!" అన్నాడతను.

అతని "ముసలి వయసు" సమస్య గురించి నేను సెసిల్‌తో చాలాసార్లు మాట్లాడాను. నేను పాతమందునే వాడి, "నువ్వు ఎన్నేళ్లవాడినని అనుకుంటే నీకు అన్నేళ్లే," అన్నాను. కానీ అది ఎంతమాత్రం పనిచెయ్యలేదు. (మరీ తరచుగా జనం "కానీ నాకు వయస్సు మించి పోయినట్టు అనిపిస్తోంది!" అని జవాబిస్తారు.)

చివరికి నేను ఒక పద్ధతిని కనిపెట్టాను, అది పనిచేసింది. ఒక రోజు శిక్షణ అయిపోయాక, దాన్ని నేను సెసిల్ మీద ప్రయోగించి చూశాను. "సెసిల్, ఒక వ్యక్తి ఉత్పాదనా సామర్థ్యం ఏ వయసులో మొదలవుతుంది?" అని అడిగాను.

రెండు క్షణాలు ఆలోచించి, "ఓ! బహుశా ఇరవైయేళ్లకి అనుకుంటాను," అన్నాడు సెసిల్.

"సరే, మరి ఉత్పాదనా సామర్థ్యం తగ్గిపోయేది?"

"ఆరోగ్యం చక్కగా ఉంటే, చేసే పని అతనికి నచ్చినదైతే, డెబ్భై యేళ్లు వచ్చినా మనిషి సామర్థ్యం తగ్గదు," అన్నాడు సెసిల్.

"సరే, చాలామంది డెబ్భైయేళ్లు దాటాక కూడా సామర్థ్యాన్ని కోల్పోరు. కానీ నువ్వన్నదే నిజం అనుకుందాం, అంటే ఇరవైయేళ్ల వయసునించి డెబ్భైయేళ్లవరకూ మనిషి చక్కగా పనిచెయ్యగలడు. అంటే యాభైయేళ్లపాటు, అర్థశతాబ్దం అన్నమాట! సెసిల్, నీకింకా నలభై యేళ్లే. అంటే నువ్వు ఎన్నేళ్లు చక్కగా పనిచేసినట్టు?"

"ఇరవై యేళ్లు," అన్నాడతను.

"ఇంకా ఎన్నేళ్లు మిగిలున్నాయి?"

"ముప్పై," అన్నాడు.

"అంటే సెసిల్, నువ్వు ఇంకా సగం దూరం కూడా చేరుకోలేదు; నువ్వు సమర్థంగా పనిచెయ్యగల యాభైయేళ్లలో నువ్వు వాడుకున్నది నలభైశాతం మాత్రమే!" అన్నాను.

నేను సెసిల్‌కేసి చూశాను. అతనికి నేను చెప్పేది అర్థమయిందని గ్రహించాను. వయసు సాకుగా చెప్పడం అనే అతని వ్యాధి నయమైపోయింది. తనకి ముందుముందు మంచి అవకాశాలని ఉపయోగించుకుని విజయాన్ని సాధించేందుకు ఇంకా వయసుందని అతను తెలుసుకున్నాడు. "నాకు ఇప్పటికే వయసు మించిపోయింది" అనే ఆలోచనలోంచి బైటపడి "నేనింకా చిన్నవాణ్ణే" అనే ఆలోచనని చెయ్యడం మొదలుపెట్టాడు. మన వయసెంత అనేది ముఖ్యం కాదని సెసిల్‌కి అర్థం అయింది. వయసు పట్ల ఒక వ్యక్తికి ఉండే ఆలోచనా ధోరణే దాన్ని ఒక వరంగానో అడ్డుగోడగానో మారుస్తుంది.

వయసుని సాకుగా చెప్పడం అనే వ్యాధిని నయం చేసుకుంటే, ఒకప్పుడు అన్ని ద్వారాలూ పూర్తిగా మూసుకుపోయాయని అనుకున్న మీకు కొత్త అవకాశాలకి మార్గాలు కనిపించడం మొదలవుతుంది. నా బంధువు ఒకతను ఎన్నో ఏళ్లు రకరకాల పనులు చేస్తూ గడిపాడు, అమ్మకాలు చేశాడు, సొంతంగా వ్యాపారం చేశాడు, బ్యాంకులో పనిచేశాడు, కానీ తను నిజంగా చెయ్యాలనుకుంటున్న పనేమిటో అతను తెలుసుకోలేకపోయాడు. చివరికి, తనకి ఉన్న ఒకే ఒక కోరిక మతాచార్యుడిగా అవడం అని అతను తేల్చుకున్నాడు. కానీ కాస్త ఆలోచిస్తే ఆ పని చెయ్యడానికి తనకి వయసు మించిపోయిందనిపించింది. ఎంతైనా తనకి నలభై ఐదేళ్లు వచ్చేశాయనీ, ముగ్గురు చిన్నపిల్లలున్నారనీ, డబ్బు కూడా ఎక్కువ కూడబెట్టలేకపోయాననీ అనుకున్నాడు.

కానీ అదృష్టవశాత్తూ తను తన ఆలోచనలని అదుపులో పెట్టుకుని, "నలభైఐదేళ్లు నిండితే నిండాయి, నేను మతాచార్యుడిగా అయి తీరతాను," అని గట్టిగా నిశ్చయించుకున్నాడు.

అతని దగ్గర టన్నులకొద్దీ నమ్మకం తప్ప ఇంకేమీ లేకపోయింది. ఆ నమ్మకం ఆసరాతోనే విస్కాన్సిన్‌లోని మినిస్టీరియల్ శిక్షణ కార్యక్రమంలో పేరు నమోదు చేయించుకున్నాడు. ఐదేళ్ల తరవాత అతను ఇల్లినాయ్ చర్చిలో మతాచార్యుడిగా చేరి తన చిరకాలవాంఛ నెరవేర్చు కున్నాడు.

వయసు పైబడిందా? లేదు. అతనికింకా ఇరవైయేళ్లు ఆ పనిలోనే కొనసాగేంత వయసుంది. నేను ఈ మధ్యనే ఇతనితో మాట్లాడాను. "నేను నలభైఐదేళ్ల వయసులో ఆ రోజు ఆ గొప్ప నిర్ణయం తీసుకుని ఉండకపోయినట్టయితే, ఇక జీవితాంతం బాధపడుతూ ముసలితనాన్ని చేరుకునేవాడిని. కానీ ఈ రోజు పాతికేళ్లక్రితం ఉన్నట్టుగా, ఉత్సాహంగా, యువకుడిలా జీవిస్తున్నాను," అన్నాడతను నాతో.

అంతేకాదు, చూడటానికి కూడా అతను వయసు తక్కువున్నట్టే కనిపించాడు. వయసుని సాకుగా చెప్పడం అనేది మానేసిన తరవాత, సహజంగా కలిగే పరిణామం, యౌవనంలోని ఆశాభావం, స్ఫూర్తి. వయసు అడ్డంకి అనుకునే భయాలని పోగొట్టుకున్న తరవాత, మీ జీవన పరిమాణం పెరగడమే కాక మీరు విజయాలని కూడా సాధించగలుగుతారు.

వయసుని సాకుగా చెప్పడం అనే వ్యాధిని నివారించడం గురించి నాతో ఒకప్పుడు విశ్వవిద్యాలయంలో పనిచేసిన ఒక తోటి ఉద్యోగస్థుడు ఒక ఆసక్తికరమైన విషయాన్ని చెప్పాడు. 1920లలో హార్వర్డ్ విశ్వవిద్యాలయం నుంచి బిల్ పట్టా పుచ్చుకున్నాడు. ఇరవై నాలుగేళ్లు షేర్‌మార్కెట్లో బ్రోకర్‌గా పనిచేశాడు. అప్పుడతని సంపాదన ఒక మోస్తరుగా బాగానే ఉండేది. ఆ తరవాత కాలేజీలో ప్రొఫెసర్‌గా పనిచెయ్యాలని బిల్ నిశ్చయించుకున్నాడు. అతని స్నేహితులు, అది మరీ కష్టమైన పనసీ, చాలా కష్టపడి చదవాల్సి ఉంటుందనీ అతన్ని హెచ్చరించారు. కానీ బిల్‌కి తను అనుకున్నది సాధించాలన్న పట్టుదల బాగా మనసులో నాటుకుపోయింది. ఇల్లినాయ్ యూనివర్సిటీలో పేరు నమోదు చేయించుకున్నాడు. అప్పుడతని వయసు యాభైఒకటి. యాభైఐదేళ్లకల్లా డిగ్రీని సంపాదించుకున్నాడు. ఈ రోజు ఫైన్ లిబరల్ ఆర్ట్స్ కాలేజీలో బిల్ ఆర్థికశాస్త్ర విభాగానికి ఛైర్మన్‌గా ఉన్నాడు. అతను చాలా సంతోషంగా కూడా ఉన్నాడు. "ఇంకా నా జీవితంలో మూడోవంతు కాలం మిగిలుంది. దాన్ని చక్కగా ఉపయోగించుకుంటాను," అంటాడు బిల్.

వృద్ధాప్యం అనేది ఓటమిని కలిగించే ఒక వ్యాధి. మిమ్మల్ని అది వెనక్కి పట్టి ఉంచకుండా దాన్నే మీరు ఓడించండి.

ఒక వ్యక్తి మరీ చిన్నవాడని ఎప్పుడనాలి? "నాకు వయసు చాలదు" అనే సాకు చెప్పే వ్యాధి కూడా ఎక్కువ హానినే కలగజేస్తుంది. దాదాపు ఏడాది క్రితం జెర్రీ అనే ఇరవైమూడేళ్ల యువకుడు ఒక సమస్యతో నా దగ్గరకొచ్చాడు. జెర్రీ ఒక చక్కటి యువకుడు. ఆర్మీలో ప్యారా ట్రూపర్‌గా కొన్నాళ్లు ఉండి, కాలేజీలో చేరాడు. కాలేజీకి వెళుతూ, మరోపక్క భార్యనీ, కొడుకునీ పోషించేందుకు ఒక పెద్ద ట్రాన్స్‌ఫర్ ఎండ్ స్టోరేజ్ కంపెనీలో అమ్మకాలపని చేపట్టాడు. కాలేజీలోనూ, కంపెనీ ఉద్యోగంలోనూ అతను చాలా బాగా రాణించాడు.

కానీ ఈ రోజు జెర్రీ దిగాలుపడి ఉన్నాడు. "డాక్టర్ ష్వార్జ్, నాకొక సమస్య వచ్చిపడింది. నేను పనిచేస్తున్న కంపెనీ నాకు సేల్స్ మేనేజర్ ఉద్యోగం ఇస్తామని అంటోంది. అంటే ఎనిమిది మంది అమ్మకందార్లకి నేను పర్యవేక్షకుడిగా ఉండాలి," అన్నాడు.

"కంగ్రాచ్యులేషన్స్, చాలా మంచి వార్త చెప్పావు! కానీ నువ్వు దిగులుగా కనిపిస్తున్నా వేమిటి?" అన్నాను.

"అసలు సమస్య ఏమిటంటే, నేను పర్యవేక్షించవలసిన ఆ ఎనిమిదిమందీ నాకన్నా పెద్దవాళ్లు. వయసు తేడా ఏడేళ్లనించీ ఇరవై ఒకటి దాకా ఉంది. మీరు నాకేం సలహా ఇస్తారు? ఈ పని నావల్ల అవుతుందా?"

"జెర్రీ! మీ కంపెనీలోని జనరల్ మేనేజర్ నీ వయసు ఈ పనికి సరిపోతుందనే అనుకుని ఉంటాడు, లేకపోతే నీకీ బాధ్యత అప్పగించడు కదా? నేను చెప్పే మూడు విషయాలని గుర్తుంచుకో, అప్పుడు అన్నీ సవ్యంగా జరుగుతాయి. మొదటిది, వయసు గురించి పట్టించుకోకు. ఒకప్పుడు పొలాల్లో పనిచేసే రోజుల్లో ఒక చిన్న కుర్రాడు కూడా ఒక మగాడు చేసే పనిని తను చెయ్యగలనని నిరూపించి చూపించినప్పుడు మగవాడిననిపించుకున్నాడు. అతను ఎన్ని పుట్టినరోజులు జరుపుకున్నాడన్నది లెక్కలోకి రాలేదు. అదే నీకు కూడా వర్తిస్తుంది. ఒక సేల్స్ మేనేజర్ ఉద్యోగాన్ని చెయ్యగలనని నువ్వు రుజువు చేసి చూపించినట్టయితే, నీకు ఆ పనికి తగినంత వయసు ఉన్నట్టే అనుకోవాలి.

"రెండో విషయం, నీకు కొత్తగా సంక్రమించిన "హోదా"ని ఎప్పుడూ దుర్వినియోగం చెయ్యద్దు. నీకింద పనిచేసే అమ్మకందార్లతో మర్యాదగా ప్రవర్తించు. వాళ్ల సలహాలని తీసుకో. ఒక టీమ్‌కెప్టెన్ కోసం తాము పనిచేస్తున్నామే కాని, ఒక

నిరంకుశుడికి కాదనే భావన వాళ్లకి రానియ్యి. ఇలా పని చేస్తే వాళ్లు నీకు సమస్యలు కల్పించకుండా సహకరిస్తారు."

"మూడో విషయం, నీకన్నా పెద్దవాళ్లు నీకింద పనిచెయ్యడం అనేదానికి అలవాటు పడు. అన్ని రంగాలలోనూ నాయకత్వం వహించేవాళ్లు, తమకింద పనిచేసేవాళ్లు, తమకన్నా ఎక్కువ వయసున్న వాళ్లనే విషయాన్ని ఎప్పుడో ఒకప్పుడు తెలుసుకుంటారు. అందుకే వయసులో నీకన్నా పెద్దవాళ్లు నీకింద పనిచెయ్యడానికి నువ్వు అలవాటు పడు. రాబోయే కాలంలో అది నీకు చాలా ఉపకరిస్తుంది. ఎందుకంటే పోనుపోను నీకు ఇంకా పెద్ద అవకాశాలు రావచ్చు.

"ఇక ఒక సంగతి గుర్తుంచుకో, జెర్రీ! నువ్వు కోరుకుంటే తప్ప నీ వయసు నీ పనికి ఎప్పుడూ అడ్డంకి అవదు." అన్నాను.

ఈరోజు జెర్రీ తన పని చక్కగా చేస్తున్నాడు. అతనికి ట్రాన్స్‌పోర్టేషన్ వ్యాపారం చాలా బాగా నచ్చింది. ఇక కొన్నేళ్లకి తనే సొంతంగా ఒక వ్యాపారం ప్రారంభించాలనే ఆలోచనలో ఉన్నాడతను.

యుక్తవయస్కులు తక్కువ వయసు తమకి నష్టం కలిగిస్తుందని అనుకున్నప్పుడే దాని వల్ల నష్టపోతారు. కొన్ని ఉద్యోగాలకి "ఎక్కువ" శారీరకమైన పరిపక్వత అవసరమవుతుందని అందరూ అనడం మనం తరచు వింటూ ఉంటాం. ముఖ్యంగా బీమాలూ, హామీపత్రాలూ అమ్మే ఉద్యోగాలకి. మనం చెప్పే పనికిమాలిన మాటల్లో మదుపు పెట్టేవాళ్లకి బాగా నమ్మకం కలగాలంటే, మనకి పండుజుట్టో, లేక బట్టతలో ఉండాలిట. కానీ అసలు మీకు ఉండవలసింది మీరు చేసే పనిలో చక్కటి సామర్థ్యం. మీరు చేసే పని గురించి మీకు మంచి అవగాహన ఉండి, మనుషులని అర్థం చేసుకోగల నేర్పు ఉంటే, ఆ పనిని చేసే పరిపక్వత మీలో ఉన్నట్టే. సామర్థ్యానికీ, వయసుకీ నిజానికి ఎటువంటి సంబంధమూ లేదు. ఒకవేళ పనిలో గుర్తింపు పొందేందుకు మీకు వయసు ఎక్కువగా ఉండాలని మీకు మీరే నచ్చజెప్పుకుంటే, ఇక ఎవరూ ఏమీ చెయ్యలేరు.

చాలామంది యుక్తవయస్కులు, తమ వయసే తమని ముందుకి పోకుండా ఆపుతోందని అనుకుంటారు. ఇక వయసుని, లేదా మరేదైనా విషయాన్ని కారణంగా చూపించి, మీ సంస్థలోనే పనిచేసే మరో వ్యక్తి తన ఉద్యోగం పోతుందేమోననే భయంవల్లో, అభద్రతాభావం వల్లో మీరు ముందుకి పోకుండా, ఆపవచ్చు.

కానీ కంపెనీలో ముఖ్యులైన వాళ్లు అలా చెయ్యరు. మీరు చక్కగా నిర్వహించగల బాధ్యతనే వాళ్లు మీకు అప్పగిస్తారు. మీలో సామర్థ్యమూ, సానుకూల వైఖరీ ఉందని తెలియజేస్తే మీ యుక్తవయసు ఒక యోగ్యతగా భావించబడుతుంది :

వయసుని సాకుగా చూపే వ్యాధికి చికిత్స ఏమిటో మళ్లీ ఒకసారి నెమరేసుకుందాం:

1. మీకు ఇప్పుడున్న వయసు గురించి సానుకూలమైన భావాలు కలిగి ఉండండి. "నేను ఇంకా యుక్తవయస్కుడినే" అనుకోండి తప్ప, "నాకిప్పటికే వయసు మించిపోయింది" అనుకోకండి. కొత్త అవకాశాలకోసం ఎదురుచూస్తూ, ఉత్సాహంతో యౌవనాన్ని అనుభవించండి.
2. మీకింకా ఎంతకాలం పనిచేసే ఓపిక ఉందో లెక్కవేసి చూసుకోండి. ఒక విషయం గుర్తుంచుకోండి, ముప్ఫైయేళ్ల వ్యక్తికి ఇంకా 80 శాతం జీవితం మిగిలుంది. యాభైయేళ్ల వ్యక్తికి 40 శాతం మిగిలుంది – ఆ 40 శాతం అన్నిటికన్నా మంచి అవకాశాలని అందించేటటువంటిది. నిజానికి, అందరూ అనుకునేదానికన్నా జీవితం ఇంకా నిడుపైనది.
3. భవిష్యత్తుని మీరు నిజంగా చెయ్యదల్చుకునే పనులకే వినియోగించండి. మీ మనసులో వ్యతిరేక భావాలు తలెత్తి, మరీ ఆలస్యం అయిపోయింది అనుకున్నప్పుడే, నిజంగా ఆలస్యం అయిందనుకోవాలి. "నేను ఎన్నో ఏళ్లక్రితమే ప్రారంభించి ఉండవలసింది," అనే ఆలోచనని రానివ్వకండి. అది ఓడే వాళ్ల ఆలోచన. దానికి బదులు, "నేనిప్పుడే మొదలుపెట్టబోతున్నాను, ఇంకా అసలు జీవితం ముందే ఉంది," అని అనుకోండి. విజయాన్ని సాధించేవాళ్లు అలాగే ఆలోచిస్తారు.

4. "కానీ నా సంగతి వేరు; దురదృష్టం ఎప్పుడూ నన్నే వరిస్తుంది."

ఈ మధ్యనే నేనొక ట్రాఫిక్ ఇంజినీరు హైవేమీద వాహనాల భద్రత గురించి మాట్లాడడం విన్నాను. ట్రాఫిక్ దుర్ఘటనలలో యేటా 40,000 మందికి పైగా ప్రాణాలు పోగొట్టుకుంటున్నారని అతను చెప్పాడు. అతని ఉపన్యాసంలోని ముఖ్యాంశం నిజంగా ప్రమాదం జరగడం అనేది ఏదీ ఉండదు అన్నదే మనం దుర్ఘటన అనేది మనిషి వల్ల కానీ, యంత్రం వల్ల గాని పొరపాటు జరగడం, లేదా రెండూ కలగలిసి చేసే పొరపాటు వల్ల గాని అయి ఉంటుందన్న అభిప్రాయాన్ని అతను వెలిబుచ్చాడు.

స్థూలంగా మేధావులు యుగయుగాలుగా చెప్పిన విషయాన్నే ఈ ట్రాఫిక్ నిపుణుడు కూడా చెప్పాడు : *ప్రతిదానికీ ఒక కారణం ఉంటుంది.* అకారణంగా ఏదీ జరగదు. ఈరోజు బైట మనకి కనిపిస్తున్న వాతావరణం ప్రమాదవశాత్తూ ఏర్పడింది కాదు. దానికి కొన్ని ప్రత్యేకమైన కారణాలున్నాయి. మరి మనిషికి సంబంధించిన విషయాలు మాత్రం దీనికి భిన్నంగా ఉంటాయని అనుకోనవసరం లేదు.

కానీ ఎవరో ఒకరు "దురదృష్టాన్ని" తిట్టుకోడం వినకుండా మీరు ఒకరోజు

కూడా గడపలేరు. అదే విధంగా ఎవరైనా విజయాన్ని సాధించినప్పుడు మరొకరి ఆ విజయానికి "అదృష్టాన్ని" ఆపాదించడం కూడా మీరు దాదాపు ప్రతి రోజూ వింటూనే ఉంటారు.

ఈ అదృష్టం అనే సాకుకి జనం ఎలా బలైపోతారో ఒక ఉదాహరణ చెప్పి మీకు వివరిస్తాను. ఈ మధ్యనే నేను ముగ్గురు యువ కార్యనిర్వాహకులతో కలిసి మధ్యాన్న భోజనం చేశాను. అంతక్రితం రోజే వాళ్ల గ్రూపుకి చెందిన జార్జ్.సి. అనే వ్యక్తికి పెద్ద ప్రమోషన్ రావటం మా సంభాషణలోని ముఖ్యమైన విషయం అయింది.

జార్జ్‌కే ప్రమోషనెందుకు వచ్చింది? మిగిలిన ముగ్గురూ రకరకాల కారణాలని తవ్వి తీశారు : అదృష్టం, పలుకుబడి, అవతలి వ్యక్తిని ఉబ్బెయ్యడం, జార్జ్ భార్య, ఆమె బాస్‌ని ఆకాశానికెత్తేసి పొగడడం, అసలు సంగతి తప్ప మిగతావన్నీ. అసలు సంగతేమిటంటే జార్జ్‌కి వీళ్లకన్నా ఎక్కువ అర్హత ఉంది. అతను పని మెరుగ్గా చేశాడు. కష్టపడి పనిచేశాడు. అతనిది ఆకట్టుకునే వ్యక్తిత్వం.

కంపెనీలోని సీనియర్ ఆఫీసర్లు ఈ నలుగురిలో ప్రమోషన్‌కి ఎవరు ఎక్కువ అర్హులని నిర్ణయించేందుకు చాలా కాలం బాగా ఆలోచించారన్న సంగతి కూడా నాకు తెలుసు. పై అధికారులు ముఖ్యమైన కార్యనిర్వాహకులని ఎంచుకునేప్పుడు, చీటీలు తీసి పేర్లు నిర్ధారణ చెయ్యరనే సంగతి నిరాశపడిన నా ముగ్గురు మిత్రులూ గ్రహించి ఉండవలసింది.

యంత్రపరికరాలని తయారుచేసే ఒక కంపెనీలో అమ్మకాల నిర్వాహకుడిగా పనిచేసే వ్యక్తితో ఈ మధ్యనే, అదృష్టాన్ని సాకుగా చెప్పడం ఎంత హాని చేస్తుందనే విషయాన్ని చర్చించాను. ఆ సమస్య అతన్ని ఉత్తేజపరిచి, తనకి కలిగిన ఒక అనుభవాన్ని అతను నాకు చెప్పాడు.

"దాన్ని ఆ పేరుతో పిలవడం నేనింత వరకూ వినలేదు. కానీ ప్రతి అమ్మకాల నిర్వాహకుడు కుస్తీ పట్టవలసి వచ్చే పెద్ద సమస్యల్లో అది కూడా ఒకటి. మీరు చెపుతున్న దానికి ఒక మంచి ఉదాహరణ నిన్న మా కంపెనీలో జరిగిన సంఘటనే.

"దాదాపు నాలుగ్గంటలు అవుతూండగా, అమ్మకందార్లలో ఒక అతను, 1,12,000 డాలర్ల ఖరీదుచేసే యంత్ర పరికరాల ఆర్డరు పట్టుకు వచ్చాడు. మరో అమ్మకందారు, అప్పుడు అక్కడే ఉన్నాడు. అతను చాలా చిన్న ఆర్డర్లు తెస్తాడు, అదే అతను ఒక పెద్ద సమస్యగా మారడానికి కారణం. జాన్ శుభవార్త చెప్పడం విని, ఈర్ష్యతో అతన్ని అభినందిస్తూ, "ఊం జాన్! మళ్లీ అదృష్టం నిన్ను వరించింది!" అన్నాడు.

"ఈ బలహీనుడైన అమ్మకందారు, జాన్‌కి అంత పెద్ద ఆర్డర్ రావడంలో అదృష్టం పాత్ర ఏమీ లేదని ఒప్పుకోడానికి ఇష్టపడడు. ఆ వినియోగదారుని ఒప్పించేందుకు జాన్ చాలా కాలంగా ప్రయత్నిస్తున్నాడు. కొన్ని నెలలపాటు విడవకుండా అక్కడ ఒక అరడజను మందితో అతను మాట్లాడుతూ వస్తున్నాడు. కొన్ని రాత్రులు నిద్రలేకుండా గడిపి, వాళ్లకి లాభం చేకూరాలంటే తను ఏం చెయ్యాలో ఆలోచించి కచ్చితంగా తెలుసుకున్నాడు. ఆ తరవాత కంపెనీలోని ఇంజినీర్లతో మాట్లాడి ఆ పరికరాల ప్రాథమిక డిజైన్లని తయారు చేయించాడు. జాన్ అదృష్టవంతుడేం కాదు. జాగ్రత్తగా, ప్రణాళిక వేసుకుని ఒక పనిని ఓపిగ్గా చెయ్యడాన్ని మీరు అదృష్టం అంటే అది వేరే విషయం."

జనరల్ మోటర్స్‌ని పునర్వ్యవస్థీకరించడానికి అదృష్టాన్ని ఆశ్రయిస్తే? ఎవరు ఏ పని చెయ్యాలో, ఎవరు ఎక్కడ ఉండాలో అదృష్టం నిర్ణయిస్తే దేశంలోని వ్యాపారాలన్నీ బోర్లా పడతాయి. జనరల్ మోటర్స్‌ని పూర్తిగా అదృష్టం మీద ఆధారపడి మళ్లీ వ్యవస్థీకరించాల్సి వస్తే ఏమవుతుందో ఊహించండి. దానికోసం అక్కడి ఉద్యోగస్థులందరి పేర్లనీ చీటీలమీద రాసి, ఒక పీపాలో వెయ్యాలి. మొదట ఎవరి పేరున్న చీటీ వస్తుందో వాళ్లు ప్రెసిడెంటవుతారు; రెండో పేరు కార్యనిర్వాహక వైస్ ప్రెసిడెంట్, అలాగే మిగతా అందరూనూ.

బుద్ధిలేని పని అనిపించడం లేదూ? మరి అదృష్టం అలాగే పనిచేస్తుంది.

ఏ వృత్తిలోనైనా పైకి వెళ్లినవాళ్లు – అది బిజినెస్ మేనేజ్‌మెంట్ కావచ్చు, అమ్మకాలు కావచ్చు, న్యాయవ్యవస్థ కావచ్చు, ఇంజినీరింగ్ కావచ్చు, నటన కావచ్చు, ఇంకేదైనా కావచ్చు – అక్కడికి చేరుకోవడానికి కారణం వాళ్లలో గొప్ప ధోరణి ఉండడం, కష్టపడి పనిచెయ్యడం మీదే తమ ధ్యాస ఉంచడం.

అదృష్టాన్ని సాకుగా చెప్పడం అనే దాన్ని రెండు రకాలుగా అధిగమించండి.

1. కారణం – కార్యం అనే సూత్రాన్ని అంగీకరించండి. ఇంకొకళ్ల విషయంలో "అదృష్టం" లాగ కనబడేదాన్ని మళ్లీ ఒకసారి జాగ్రత్తగా చూడండి. అప్పుడు అక్కడ పనిచేసింది ఆ వ్యక్తిని అదృష్టం వరించేందుకు సన్నాహం, ప్రణాళిక, విజయాన్ని కలగజేసే ఆలోచనలే అనీ, అసలు కారణాలనీ మీరు తెలుసుకుంటారు. అదే విధంగా "దురదృష్టం"లాగ కనిపించేదాన్ని మళ్లీ ఒకసారి చూడండి. అక్కడ మీకు కొన్ని నిర్దిష్టమైన కారణాలు కనిపిస్తాయి. మిస్టర్ విజయం ఓటమిని చవిచూస్తాడు; కానీ గుణపాఠం నేర్చుకుని లాభం పొందుతాడు. కానీ మిస్టర్ సామాన్యుడు ఓడిపోతే, అతను నేర్చుకోవడంలో విఫలమవుతాడు.

2. ఊరికే ఊహాలోకంలో విహరించకండి. విజయాన్ని సాధించడానికి ఎటువంటి ప్రయత్నమూ చెయ్యకుండా ఉండే మార్గాల కోసం వెతుకుతూ, కలలుకంటూ, మీ మెదడుకున్న శక్తిని వృధా చెయ్యకండి. కేవలం అదృష్టం సాయంతో ఎవరూ విజయాన్ని సాధించలేరు. విజయాన్ని సాధించాలంటే దాన్ని కలగజేసే పనులు చెయ్యాలి, అటువంటి సూత్రాలమీద పట్టు సాధించాలి. ప్రమోషన్లకీ, విజయాలకీ, జీవితంలో మంచిని సంపాదించుకోడానికీ, అదృష్టం మీద ఆధారపడకండి. అదృష్టం ఇటువంటి మంచి విషయాలని అందించే విధంగా రూపొందించబడలేదు. దానికి బదులు, మిమ్మల్ని విజేతగా తీర్చిదిద్దగల గుణాలనీ, లక్షణాలనీ మీలో పెంపొందించుకోండి.

•

3

ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంపొందించుకుని భయాన్ని పారద్రోలండి

“ఊరికే ఊహించుకుంటున్నావు, విచారించద్దు. ఇందులో భయపడేందుకేమీ లేదు,” అని స్నేహితులు చెబితే అది మంచి ఉద్దేశంతోనే చెబుతున్నారని అనుకోండి.

కానీ భయానికి ఇచ్చే ఈ మందు నిజంగా పనిచెయ్యదని మనకి తెలుసు. కొన్ని క్షణాలు ఆ మెత్తటి మాటలు మనకి భయంనించి ఊరటని కలిగించవచ్చు, ఒక్కోసారి కొన్నిగంటల పాటు భయం మనని బాధపెట్టకపోవచ్చు. కానీ, “అది-కేవలం-మీ-ఊహ” అనే వైద్యం నిజంగా విశ్వాసాన్ని పెంచి, భయాన్ని పోగొట్టదు.

అవును, భయం వాస్తవమైనది. దాన్ని ఓడించేముందు, దాని ఉనికిని గుర్తించాల్సిన అవసరం మనకి ఉంటుంది.

ఈ రోజుల్లో భయాలన్నీ దాదాపు మనస్సుకి సంబంధించినవే. ఆందోళన, ఒత్తిడి, చికాకు, గాభరా అన్నీ సవ్యంగా లేని వ్యతిరేక ఊహలనించే పుడతాయి. కానీ భయం ఎక్కడి నించి పుడుతుందో తెలుసుకున్నంత మాత్రాన దాన్ని నయం చెయ్యడం సాధ్యం కాదు. మీ శరీరంలోని ఒక భాగంలో ఏదైనా రోగం ఉందని తెలుసుకున్నాక ఒక డాక్టరు అంతటితో ఆగడు. ఆ రోగానికి కారణమైన క్రిములని నాశనం చెయ్యడానికి ప్రయత్నిస్తాడు.

“అంతా-కేవలం-మీ-ఊహ” అనే వైద్యం, అసలు భయమే లేదని అనుకుంటుంది. కానీ భయం ఉంటుంది. భయం వాస్తవమైనది. విజయానికి అతిపెద్ద శత్రువు భయం. అవకాశాన్ని ఉపయోగించుకుని ముందుకి పోకుండా అది ఆపుతుంది; భయం శారీరక శక్తిని హరిస్తుంది; భయం అసలు మనుషులని రోగులుగా మారుస్తుంది, శరీరంలోని అంగాలమీద దుష్పరిణామాన్ని చూపుతుంది,

జీవనావధిని తగ్గిస్తుంది; మీరు మాట్లాడాలని అనుకునేప్పుడు అది మీ నోటిని మూసేస్తుంది.

భయం-నిశ్చయించుకోలేకపోవడం, ఆత్మవిశ్వాసం కొరవడడం - మనకింకా ఆర్థికమాంద్యం ఎందుకుందో వివరిస్తుంది. లక్షలమంది ఎక్కువగా ఏమీ సాధించలేకపోవడం, ఆనందంగా ఉండకపోవడం భయం వల్లే అని తెలుస్తుంది.

నిజంగానే, భయం చాలా శక్తివంతమైనది. ఏదో ఒక రకంగా భయం, జనాన్ని జీవితాన్నించి తాము కోరుకునేది సాధించకుండా చేస్తుంది.

అన్ని రకాల భయమూ, వివిధ పరిమాణాల్లో ఉండే భయమూ, ఒక మానసిక రోగం వంటిది. శరీరానికి వచ్చిన రోగాన్ని నయం చేసినట్టే ఈ మానసిక రోగాలని కూడా నయం చెయ్యవచ్చు. దానికి ఒక ప్రత్యేకమైన పద్ధతిలో చికిత్స జరగాలి.

చికిత్సకి ముందు మిమ్మల్ని మీరు సిద్ధం చేసుకునే ప్రక్రియలో భాగంగా మీరొక వాస్తవాన్ని నమ్మాలి : ఆత్మవిశ్వాసం అనేది ఎలాటిదైనా దాన్ని సంపాదించి వృద్ధి చేసుకోవలసిందే. ఎవరూ పుట్టుకతోనే ఆత్మవిశ్వాసాన్ని కలిగి ఉండరు. ఆత్మవిశ్వాసంతో వెలిగిపోయే మీ పరిచితులందరూ, ఆందోళనని జయించి, అన్నిచోట్లా, అన్ని సమయాల్లోనూ నిశ్చింతగా ఉండేవాళ్ళు, ఆత్మవిశ్వాసాన్ని కష్టపడి సంపాదించుకున్నవాళ్లే.

మీరు కూడా ఆ పని చెయ్యచ్చు. ఈ అధ్యాయం అదెలాగో తెలియజేస్తుంది.

రెండవ ప్రపంచయుద్ధకాలంలో నౌకాదళంలో కొత్తగా చేరినవారందరికీ ఈత వచ్చి ఉండాలనీ, లేదా వాళ్లు ఈదడం నేర్చుకోవాలనీ, ఒక నియమం ఉండేది. దానికి కారణం, ఈత వస్తే ఏదో ఒకనాడు వాళ్లు సముద్రంలో కలిగే ఆపదనించి బైటపడి ప్రాణాలు దక్కించుకోగలుగుతారనే ఉద్దేశం.

కొత్తగా చేరిన ఈతరానివాళ్లని క్లాసులకి పంపి ఈత నేర్చుకోమన్నారు. ఈ శిక్షణ కలిగించే అనుభవాలని ఎన్నిటినో నేను గమనించాను. ఆరోగ్యంతో నిండిన యువకులు కొన్ని అడుగుల లోతు మాత్రమే ఉన్న నీళ్లని చూసి భయపడడం నాకు తమాషాగా అనిపించేది. ఆ శిక్షణలో ఒక భాగం నీళ్లలోకి గెంతడం-పైనించి దూకి మునగడం కాదు - అది కూడా ఆరడుగుల ఎత్తున ఉన్న ఒక బోర్డు మీదినించి ఎనిమిది అడుగుల లోతు నీళ్లలోకి గెంతడం. శిక్షణ పొందే వాళ్లు అలా గెంతడం చూడడానికి నిపుణులు ఒడ్డున నిలబడేవాళ్లు.

లోతుగా ఆలోచిస్తే ఆ దృశ్యం చాలా బాధ కలిగించేదనే అనాలి. ఆ యువకులు ప్రదర్శించిన భయం చాలా వాస్తవమైనది. కానీ వాళ్లకీ, ఆ భయాన్ని ఓడించడానికీ మధ్య ఉన్నది కింద ఉన్న నీళ్లలోకి పడడం మాత్రమే. ఒకటి రెండుసార్లు, ఆ

యువకులని "ప్రమాద వశాత్తూ" నీళ్లలోకి తోసెయ్యడం కూడా నేను చూశాను. దాని పర్యవసానం : భయం ఓడిపోవడమే.

ఈ సంఘటన, కొన్నివేలమంది నౌకాదళంలో ఉండేవాళ్లకి పరిచయమైనదే. ఇది ఒకే ఒక విషయాన్ని నిరూపిస్తుంది : చర్య అనేది భయాన్ని పోగొడుతుంది. సందిగ్ధ స్థితి, వాయిదా వెయ్యడం లాంటివి భయానికి ఎరువులాగ పనికివస్తాయేతప్ప ఇంకేమీ చెయ్యవు.

ఈ వాక్యాన్ని వెంటనే విజయానికి పనికివచ్చే నియమాల పుస్తకంలో రాసేసుకోండి : *చర్య భయాన్ని పోగొడుతుంది.*

అవును, చర్య భయాన్ని నివారిస్తుంది. చాలా నెలల క్రితం, నలభైయో పడిలో అప్పుడే అడుగుపెట్టిన ఒక కార్యనిర్వాహకుడు, ఏవో సమస్యల్లో ఇరుక్కుని నా దగ్గరకొచ్చాడు. ఒక పెద్ద వ్యాపారసంస్థలో అతను బాధ్యతగల అధికారిగా పనిచేస్తూ కొనుగోళ్ల వ్యవహారాన్ని చూస్తున్నాడు.

ఎంతో ఆందోళనగా, "నా ఉద్యోగం పోతుందేమోనని చాలా భయంగా ఉంది. ఇక ఎక్కువకాలం ఈ సంస్థలో నన్ను ఉండనివ్వరని అనిపిస్తోంది," అంటూ తన సమస్యని వివరించాడు.

"ఎందుకు?" అన్నాను.

"పరిస్థితి అంతా నాకు ఎదురుతిరిగినట్టు అనిపిస్తోంది. నా విభాగంలో అమ్మకం తాలూకు లెక్కలు గత సంవత్సరం నించీ ఏడుశాతం తగ్గాయి. అది చాలా ఘోరం, ఎందుకంటే మా సంస్థ తాలూకు మొత్తం అమ్మకాలు ఆరుశాతం పెరిగాయి. ఈ మధ్యన నేను కొన్ని తప్పు నిర్ణయాలు తీసుకున్నాను. అందుకని మా కంపెనీ ముందుకు పోతుంటే, దానితో సమానంగా నేను కూడా ముందుకి పోవటంలేదని మా వ్యాపార సరుకుల మేనేజర్ వేలెత్తి చూపించాడు.

"ఇంత బాధ నాకు మునుపెన్నడూ కలగలేదు. నా పనిమీద నాకున్న పట్టు సడలింది, అది కనిపిస్తూనే ఉంది. నా కింద పనిచేసేవాళ్లకి అది అర్థం అవుతోంది. అమ్మకాలు చేసే సిబ్బందికి కూడా తెలిసిపోతోంది. మిగతా కార్యనిర్వాహకులకి ఎలాగూ నేను కిందికి దిగజారుతున్నానని తెలుస్తూనే ఉంది. ఒక కొనుగోలుదారు, ముఖ్యమైన కొనుగోలుదార్లందరూ పాల్గొంటున్న సభలో బాహాటంగా నా పనిలో కొంత తన విభాగానికి అప్పగిస్తే బావుంటుందని కూడా సూచించాడు. 'దానివల్ల సంస్థకి డబ్బెక్కువ వస్తుంది,' అని అన్నాడు. చుట్టూ జనం నిలబడి నేనెప్పుడు మునిగిపోతానా అని వేచి చూస్తున్నట్టనిపిస్తోంది నాకు," అన్నాడు.

ఆ కార్యనిర్వాహకుడు అలా చాలాసేపు తన దుస్థితి గురించి చెపుతూనే ఉన్నాడు. చివరికి నేనే అతని మాటలకి అడ్డు తగిలి, "దీన్ని గురించి మీరేం చేస్తున్నారు? ఈ పరిస్థితిని బాగుచేసేందుకు మీరు చేస్తున్న ప్రయత్నం ఏమిటి?" అని అడిగాను.

"ఊఁ! నేను పెద్దగా చెయ్యగలిగిందేమీ కనిపించడం లేదు, అంతా సర్దుకుంటుందని ఆశించడం తప్ప," అన్నాడతను.

అతనన్న మాటలు విని, "నిజం చెప్పండి, ఉత్త ఆశించడం సరిపోతుందా?" అని అడిగాను. అతను నా ప్రశ్నకి జవాబిచ్చేంత వ్యవధి ఇవ్వకుండా ఒక్క క్షణం ఆగి, మరో ప్రశ్న వేశాను, "మీరు ఆశించే విషయాన్ని సమర్థించేందుకు ఏమైనా చెయ్యచ్చు కదా?"

"ఊఁ, చెప్పండి!" అన్నాడతను.

"సరే, మీ విషయంలో రెండు రకాలుగా మీరు స్పందించవచ్చు. మొదటిది, ఈరోజు మధ్యాహ్నానికల్లా ఆ అమ్మకాలు పెరిగేట్టు చూడడం. నిజాన్ని మనం ఒప్పుకోవలసిందే. మీ అమ్మకాలు దిగజారడానికి ఏదో కారణం ఉండాలి. ఆ కారణాన్ని వెతికి పట్టుకోండి. మీ సరుకులు అంత మందకొడిగా అమ్ముడుపోతున్నందుకు, వాటిని అమ్మేందుకు మీరు ప్రత్యేకమైన చర్యని చేపట్టాలి. అప్పుడే కొత్త సరుకు కొనే అవకాశం మీకు లభిస్తుంది. బహుశా మీ అరల్లో వస్తువులని కొత్త పద్ధతిలో అమర్చవచ్చేమో చూడండి. మీకింద పనిచేసే అమ్మకందార్లు మరింత ఉత్సాహంతో పనిచేస్తే ఫలితం ఉంటుందేమో. మీ అమ్మకాలు పెరిగేందుకు ఏం చెయ్యాలో నేను ఇదమిద్ధంగా చెప్పలేను, కానీ మీరు ఏదో ఒకటి చెయ్యాలని మాత్రం చెప్పగలను. అసలు మీ సరుకుల మేనేజర్‌తో మీరు విడిగా మాట్లాడడం మంచిదని నా ఉద్దేశం. అతను మిమ్మల్ని ఉద్యోగంలోంచి తీసెయ్యాలని బహుశా నిర్ణయించేసి ఉండచ్చు, కానీ అతనితో మాట్లాడి, అతని సలహా తీసుకున్నట్టయితే, మీరు నిలదొక్కుకునేందుకు అతను తప్పక మీకు సహాయం ఇస్తాడు. మీ పైనున్న అధికారులకి మీరు సమస్యకి పరిష్కారం కనుక్కుంటారన్న నమ్మకం కలిగితే చాలు. ఎందుకంటే, మీ స్థానంలో మరొకర్ని నియమించడం అనేది కంపెనీ దృష్టిలో ఖర్చుతో కూడుకున్న పని."

నేను మళ్లీ ఇలా అన్నాను, "కొనుగోళ్ల విషయంలో మీకింద పనిచేసేవాళ్లని అప్రమత్తం చెయ్యండి. మునిగిపోతున్నవాడిలా ప్రవర్తించడం మానండి. మీచుట్టూ ఉన్నవాళ్లకి మీరింకా బతికే ఉన్నారన్న సంగతి తెలియజేయండి."

అతని కళ్లల్లో మళ్లీ ధైర్యం కనిపించింది. "మీరు నన్ను రెండు రకాలుగా స్పందించమని అన్నారు. మరి రెండోది ఏమిటి?" అని అడిగాడు.

"రెండోరకం ప్రతిస్పందన ఏమిటంటే, మీరు ఒక బీమా పాలసీ తీసుకోవచ్చు, లేదా వ్యాపారంలో మీకున్న ఒకరిద్దరు మంచిస్నేహితులతో, మీరు మరో కంపెనీలో దొరికిన ఉద్యోగం గురించి ఆలోచిస్తున్నానని చెప్పడం, అది మీరు ప్రస్తుతం ఉన్న ఉద్యోగం కన్నా మంచిదనే నమ్మకంతోనే సుమండీ!"

"కానీ మీరు బాగా ప్రయత్నించి, అమ్మకాలని పెంచగలిగితే మీ ఉద్యోగానికేమీ ఢోకా ఉండదనే నా నమ్మకం. కానీ ఎందుకైనా మంచిదనుకుని మరోచోట ఉద్యోగావకాశాలని స్థిరపరుచుకోండి. ఒక విషయం గుర్తుంచుకోండి, ఏ ఉద్యోగమూ లేకుండా ఉండడంకన్నా, ఉద్యోగంలో ఉంటూ మరో ఉద్యోగాన్ని సంపాదించుకోవడం తేలిక."

రెండురోజులక్రితం సమస్యలతో ఒకప్పుడు నా దగ్గరకి వచ్చిన అదే వ్యక్తి నాకు ఫోన్ చేశాడు.

"మీతో మాట్లాడాక నేనో నిర్ణయం తీసుకున్నాను. ఎన్నో మార్పులు చేశాను. కానీ అన్నిటికన్నా ముందు, నా అమ్మకందార్ల విషయంలో మార్పులు చేశాను. ఒకప్పుడు వారానికి ఒకసారి వాళ్లందర్నీ పిలిచి మీటింగు పెట్టేవాణ్ణి. కానీ ఇప్పుడు రోజూ ఉదయాన్నే అందర్నీ సమావేశపరుస్తున్నాను. వాళ్లందర్నీ నిజంగానే ఉత్సాహపరచగలుగుతున్నాను. నాలోని స్ఫూర్తిని చూడగానే వాళ్లు కూడా కష్టపడి పనిచేసేందుకు సిద్ధపడ్డారు. నేను మళ్లీ ఎప్పుడు చురుగ్గా పని మొదలుపెడతానా అని వాళ్లు కూడా ఎదురుచూస్తూ ఉండిపోయారు.

"ఇప్పుడు అంతా సవ్యంగా నడుస్తోంది. ఏడాది క్రితం కన్నా నా అమ్మకాలు పోయిన వారం మెరుగ్గా ఉన్నాయి. పైగా కంపెనీ సగటు అమ్మకాలతో పోలిస్తే చాలా మెరుగ్గా ఉన్నాయి.

"అన్నట్టు, మీకు నేను మరో శుభవార్త చెప్పాలి. మీతో మాట్లాడాక నాకు రెండు సంస్థలనించి పిలుపు వచ్చింది. నేను సంతోషించడం సహజమే. కానీ ఇక్కడ అంతా బాగా సాగుతోంది కాబట్టి వాళ్లిద్దరికీ నేను వాళ్ల కంపెనీల్లో చేరనని చెప్పేశాను," అన్నాడతను.

కఠినమైన సమస్యలని ఎదుర్కోవలసి వచ్చినప్పుడు, మనం ఊబిలో కూరుకుపోయినట్లు ఉండిపోతాం. ఏమైనా చేస్తే తప్ప బైటపడలేం. ఆశ అనేది ఒక ప్రారంభం మాత్రమే. కానీ విజయాలు సాధించాలంటే ఆశకి ప్రయత్నం కూడా తోడవాలి.

ప్రయత్నం అనే సూత్రాన్ని అమలు చెయ్యండి. ఈసారి మీకు ఏదైనా పెద్ద

భయంకాని, చిన్న భయంకాని కలిగినప్పుడు, నిలదొక్కుకోండి. ఆ తరవాత ఈ కింది ప్రశ్నకి జవాబు వెతుక్కోండి : నా భయాన్ని జయించడానికి నేనేం చెయ్యాలి?

భయాన్ని వేరుపరచి చూడండి. ఆ తరవాత తగిన చర్యని తీసుకోండి.

భయానికి కొన్ని ఉదాహరణలూ, వాటిని నివారించేందుకు చేయదగిన పనులూ కింద ఇస్తున్నాను.

వివిధ రకాల భయాలు	**చేయవలసిన పనులు**
1. వ్యక్తిగత స్వరూపం గురించి సిగ్గు పడడం.	దాన్ని మెరుగుపరుచుకోండి. మంగలి షాపుకో బ్యూటీ క్లినిక్‌కో వెళ్లండి. జోళ్లకి పాలిష్ పెట్టండి. బట్టలు ఉతికి ఇస్త్రీ చేసుకోండి. ఒక్క మాటల్లో చెప్పాలంటే, చూడడానికి చక్కగా ఉండేలా తయారవండి. దీనికి కొత్త బట్టలే ఉండాలని నియమం లేదు.
2. ఒక ముఖ్యమైన వినియోగదారుని పోగొట్టుకుంటామేమో అనే భయం.	ఇంకా మంచి సేవలని అందించేందుకు రెండింతలు కృషి చెయ్యండి. వినియోగదారులు మీమీద విశ్వాసాన్ని కోల్పోవడానికి గల కారణాలని సరిదిద్దుకోండి.
3. పరీక్ష తప్పుతామనే భయం.	ఆందోళనపడే సమయాన్ని చదువుకోవడానికి కేటాయించండి.
4. మీ అదుపులో లేని విషయాల గురించి భయం.	మీ ధ్యాసని ఇతరుల భయాన్ని పోగొట్టడం మీద మళ్లించండి. ప్రార్థించండి.
5. మీరు అదుపు చెయ్యలేనివి మీకు శారీరకంగా హాని చేస్తాయనే భయం – ఉదాహరణకి, పెనుతుఫాను, అదుపు తప్పిన విమానం.	మీ ధ్యాసని పూర్తిగా వేరే విషయాల మీదికి మళ్లించండి. ఆవరణలోకి వెళ్లి కలుపు మొక్కలని పీకి పారెయ్యండి. మీ పిల్లలతో ఆడుకోండి. సినిమాకి వెళ్లండి.
6. ఇతరులు ఏమనుకుంటారో, ఏమంటారో అనే భయం.	మీరు చెయ్యదల్చుకున్న పని సరైనదనే అని రూఢిపరుచుకోండి. తరవాత దాన్ని చెయ్యండి. పనికొచ్చే పనులు చేసేవాళ్లెవరూ విమర్శకి గురి కాకుండా ఉండలేరు.
7. డబ్బు మదుపు పెట్టడం, ఇల్లు కొనడం. గురించి భయం.	అన్ని వివరాలనీ క్షుణ్ణంగా పరిశీలించండి. ఆ తరవాత నిర్ణయం తీసుకోండి. ఆ నిర్ణయానికి కట్టుబడి ఉండండి. మీరు తీసుకున్న నిర్ణయం సరైనదేనని నమ్మండి.
8. మనుషులని చూసి భయపడడం.	వాళ్లని సరైన దృక్కోణంతో చూడండి. అవతలి వ్యక్తి కూడా దాదాపు మీలాంటి మరో మనిషే అనే విషయాన్ని గుర్తుంచుకోండి.

ఈ కింది రెండు పద్ధతులని అనుసరించి మీ భయాన్ని పోగొట్టుకుని విశ్వాసాన్ని సంపాదించుకోండి.

1. మీ భయాన్ని వేరుపరచండి. అదేమిటో స్పష్టంగా తెలుసుకోండి. తరవాత మీకు భయాన్ని కలిగించే విషయం ఫలానాది అని నిర్ణయించుకోండి.
2. తరవాత పనిలోకి దిగండి. ఎటువంటి భయానికైనా ఏదో ఒక రకమైన చర్య ఉంటుంది.

ఒక విషయాన్ని గుర్తుంచుకోండి, వెనకాడడం భయాన్ని పెంచుతుంది, భూతద్దంలో చూపిస్తుంది. వెంటనే దాన్ని వదిలించుకునే ప్రయత్నం చెయ్యండి. స్పష్టమైన నిర్ణయం తీసుకోండి.

ఆత్మవిశ్వాసం లేమికి సరిగా ఏదీ గుర్తుండకపోవడమే అసలు కారణం అనాలి.

మీ మెదడుకీ బ్యాంకుకీ చాలా దగ్గర పోలిక ఉంది. మీ "మెదడు బ్యాంకు"లో ప్రతిరోజూ మీరు ఆలోచనలని జమచేస్తూ ఉంటారు. జమచేసిన ఈ ఆలోచనలు అన్నీ కలిసి మీ జ్ఞాపకంగా రూపుదాలుస్తాయి. మీరు తీరిగ్గా కూర్చుని ఆలోచించినా, ఏదైనా సమస్యని ఎదుర్కొన్నా, మీరు మీ జ్ఞాపకాల బ్యాంకుని, "దీన్ని గురించి ఇంతకుముందే నేను తెలుసుకున్నది ఏమిటి?" అని అడుగుతారు.

మీ జ్ఞాపకాల బ్యాంకు తనంతట తనే ఈ ప్రశ్నకి ఈ పరిస్థితికి సంబంధించిన విభిన్న సమాచారాలని జవాబు రూపంలో అందిస్తుంది. ఈ సమాచారమంతా ఇంతక్రితం మీరు మీ మెదడులో జమచేసినదే. అంటే, ప్రధానంగా మీలో కొత్త ఆలోచనలు తలెత్తడానికి ముడి సరుకుని అందించేది మీ జ్ఞాపకాలే అన్నమాట.

మీ జ్ఞాపకాల బ్యాంకులో టెల్లర్ (డబ్బు లెక్కలు చూసే వాడు) చాలా నమ్మకస్తుడు. మిమ్మల్ని ఎప్పుడూ మోసం చెయ్యడు. అతని దగ్గరకెళ్లి, "మిస్టర్ టెల్లర్, మిగతా వాళ్లందరి కన్నా నేను హీనుణ్ణని నిరూపించేందుకు ఇంతకు ముందు బ్యాంకులో జమ చేసిన ఆలోచనలని దయచేసి నాకిప్పించండి," అని మీరు అడిగితే, అతను, "తప్పకుండా, సార్! ఈ ప్రయత్నంలో రెండు సార్లు మీరు ఎలా ప్రయత్నించి దెబ్బతిన్నారో గుర్తు చేసుకుంటారా? మీరు ఏమీ సాధించలేరని ఆరో క్లాసులో మీ టీచర్ చెప్పినది గుర్తుంది కదా... మీ తోటి పని వాళ్లు మీ గురించి చెప్పుకునే మాటల్ని మీరు అనుకోకుండా వినడం గుర్తుంది కదా... గుర్తు చేసుకోండి..." అంటూ చెప్పుకుపోతాడు.

మీ చేతకాని తనం గురించి మీ మెదడుని తవ్వుకుంటూ, పాత విషయాలని గుర్తు చేస్తూ ఉంటాడు.

కానీ మీ జ్ఞాపకాల టెల్లర్‌ని మీరు ఇలా అడిగారనుకుందాం : “మిస్టర్ టెల్లర్, నేనొక నిర్ణయం తీసుకోలేక సతమతమవుతున్నాను. నాకు ధైర్యాన్నివ్వగల ఆలోచనలని నాకందివ్వ గలరా?”

దీనికి కూడా మిస్టర్ టెల్లర్, “తప్పకుండా సార్!” అనే అంటాడు. కానీ ఈసారి, మీరు ఇంతకు ముందు జమ చేసిన ఆలోచనలలో, మీరు సాఫల్యం పొందడానికి పనికివచ్చే వాటిని మాత్రమే అందజేస్తాడు. “ఇటువంటి పరిస్థితిలోనే ఇంతక్రితం ఎంత అద్భుతంగా విజయం సాధించారో గుర్తు తెచ్చుకోండి... మిస్టర్ స్మిత్ మీలో ఎంత నమ్మకం ఉంచాడో జ్ఞాపకం తెచ్చుకోండి... మీ మంచి స్నేహితులు మీ గురించి ఏమన్నారో గుర్తు చేసుకోండి... గుర్తుకు తెచ్చుకోండి...”

మిస్టర్ టెల్లర్ అద్భుతంగా స్పందిస్తూ, మీరు జమ చేసుకున్న ఆలోచనల్లో మీరు కోరుకున్నవాటిని మీకు అందిస్తాడు. ఎంతైనా అది మీ బ్యాంకు.

విశ్వాసాన్ని పెంపొందించుకోవడానికి మీ జ్ఞాపకాల బ్యాంకుని నేర్పుతో ఉపయోగించు కుంటూ మీరు చెయ్యవలసిన ప్రత్యేకమైన పనులు రెండు ఉన్నాయి.

1. ***మీ జ్ఞాపకాల బ్యాంకులో సానుకూలమైన ఆలోచనలు మాత్రమే జమ చెయ్యండి.*** ఒక విషయాన్ని మనం నిస్సంకోచంగా ఒప్పుకుని తీరాలి : ప్రతి ఒక్కరూ ఎన్నో బాధాకరమైన, సిగ్గుపడాల్సిన, నిరుత్సాహపరిచే పరిస్థితులని ఎదుర్కోవలసి ఉంటుంది. కానీ ఓటమి పాలయేవారూ, విజేతలూ వీటిని ఎదుర్కొనే పద్ధతులు పూర్తిగా విరుద్ధంగా ఉంటాయి. ఓటమి పాలయేవారు వాటిని చూసి బాధపడతారని అనాలి. వాళ్ళు బాధాకరమైన పరిస్థితుల గురించే ఆలోచిస్తూ ఉండి, తమ జ్ఞాపకాలలో వాటినే మొట్టమొదట జమ చేస్తారు. వాటిమీదినించి తమ మనసుని వాళ్ళు మళ్ళించుకోరు. రాత్రి నిద్రపోయేముందు కూడా వాళ్ల మనసులో చివరిగా తలెత్తే ఆలోచన దాన్ని గురించే.

మరోవైపు, విశ్వాసంతో విజయాన్ని సాధించేవాళ్ళు, “రెండో ఆలోచన లేకుండా,” ఉంటారు. విజేతలు జ్ఞాపకాల బ్యాంకులో సానుకూలమైన ఆలోచనలని జమ చెయ్యడంలో విశేషమైన నేర్పుని సాధిస్తారు.

ప్రతిరోజూ ఉదయాన్నే మీరు ఆఫీసుకి వెళ్లేముందు మీ కారు ఇంజన్‌లో రెండు గుప్పెళ్లు మట్టిపోస్తే ఇక ఆ కారు ఎలా పనిచేస్తుంది? ఆ మంచి ఇంజన్ కాస్తా పాడై కూర్చుంటుంది, మీరు కోరుకున్నట్టు అది పనిచెయ్యలేదు. వ్యతిరేకమైన, చికాకు కలిగించే ఆలోచనలు మీ మనసులో పేరుకున్నట్టయితే మీ మనసు కూడా అదే విధంగా పాడైపోతుంది. మీ మనసు అనే మోటార్‌ని వ్యతిరేకమైన ఆలోచనలు

అనవసరంగా అరగదీస్తాయి. అవి ఆందోళననీ, నిరాశనీ, న్యూనతాభావాన్నీ కలిగిస్తాయి. మిగతా వాళ్లందరూ ముందుకి సాగిపోతూంటే మీ కారు మాత్రం రోడ్డువారనే నిలిచి ఉండిపోతుంది.

ఒక పని చెయ్యండి : మీ ఆలోచనలతో మీరు ఒంటరిగా ఉన్నప్పుడు – మీరు కారు నడుపుతున్నప్పుడో, భోంచేస్తున్నప్పుడో – ఆనందాన్నిచ్చే, సానుకూలమైన అనుభవాలని నెమరువేసుకోండి. మంచి ఆలోచనలని మీ జ్ఞాపకాల బ్యాంకులో జమ చెయ్యండి. దీనివల్ల విశ్వాసం పెరుగుతుంది. "నేను నిజంగా చాలా హాయిగా ఉన్నాను," అనే భావాన్ని మీకు కలిగిస్తుంది. అది మీ శరీరాన్ని కూడా సవ్యంగా పనిచేయిస్తుంది.

మీకొక అద్భుతమైన యోచన చెపుతాను. సరిగ్గా నిద్రపోయేముందు, మంచి ఆలోచనలని మీ జ్ఞాపకాల బ్యాంకులో జమ చెయ్యండి. మీకు జరిగిన మంచిని తలుచుకోండి. మీరు కృతజ్ఞత తెలియజేయవలసిన ఎన్నో మంచి విషయాలని మననం చేసుకోండి : మీ భర్తో, భార్యో, మీ పిల్లలో, స్నేహితులో, మీ ఆరోగ్యమో, అలాటివి. ఆ రోజు ఇతరులు చేసిన మంచి పనులని గుర్తుచేసుకోండి. మీ చిన్నచిన్న విజయాలనీ, సాధించిన ఫలితాలనీ గుర్తుచేసుకోండి. మీరు బతికి ఉన్నందుకు ఎందుకు ఆనందం కలుగుతోంది అనే దానికి గల కారణాలని ఒకసారి తరచి చూసుకోండి.

2. ***మీ జ్ఞాపకాల బ్యాంకునుంచి కేవలం సానుకూలమైన ఆలోచనలని తీసుకోండి.*** చాలా ఏళ్లక్రితం చికాగోలో మనస్తత్వ శాస్త్ర వైద్యులతో కలిసి నేను పనిచేశాను. వాళ్లు ఎన్నో రకాల కేసుల్ని తీసుకునేవాళ్లు, కానీ ఎక్కువగా వైవాహిక సమస్యలకి సంబంధించిన కేసులూ, పరిస్థితులకి తగినట్టు మనఃప్రవృత్తిని సర్దుకుపోవలసిన కేసులూ తీసుకునే వాళ్లు. అవన్నీ మనసుకి సంబంధించిన విషయాలే.

ఒకరోజు ఆ సంస్థ ముఖ్యుడితో, తీవ్ర మానసిక రుగ్మతతో బాధపడుతూ పరిస్థితులకి సర్దుకుపోలేని వారికి సాయం చేసేందుకు ఆయన చేసే వైద్య పద్ధతులని గురించి మాట్లాడు తూండగా ఆయన ఒక మాటన్నాడు : వీళ్లంతా ఒక పనిచేస్తే నాలాంటివాళ్ల సాయం వీళ్లకి అవసరం లేకపోను, ఆ సంగతి మీకు తెలుసా?"

"ఏమిటది?" అని అడిగాను ఆత్రుతగా.

"చాలా సులభమైన పని; మనసులో వ్యతిరేకమైన ఆలోచనలు రాక్షసరూపం పొందక ముందే వాటిని నాశనం చెయ్యడం."

తనే మళ్లీ అన్నాడు, "నేను సాయం చేసేందుకు ప్రయత్నించే చాలామంది ఒక భయంకరమైన మానసిక స్థితికి లోనైనవాళ్లే. వాళ్లు తమ మనసుల్లో భయంకరమైన ఆలోచనల సంగ్రహాలయం నెలకొల్పుకున్నారు. వివాహానికి సంబంధించిన సమస్యల విషయంలో, ఉదాహరణకి, 'హనీమూన్ భూతం' కారణం. పెళ్లి చేసుకున్న జంటలో ఇద్దరికీ గాని, ఎవరో ఒకరికి గాని వాళ్ల 'హనీమూన్' అనుకున్నంత సంతృప్తికరంగా జరగలేదు. ఆ జ్ఞాపకాన్ని పాతిపెట్టడానికి బదులు దాన్ని గురించే కొన్ని వందల సార్లు అదే పనిగా ఆలోచించి, సవ్యంగా ఉండవలసిన వివాహ సంబంధానికి దాన్ని ఒక బ్రహ్మాండమైన అడ్డంకిగా తయారుచేసు కున్నారు. పెళ్లైన ఏ ఐదేళ్లకో, పదేళ్లకో వాళ్లు నా సలహాకోసం వస్తారు.

"సామాన్యంగా, నా దగ్గరకొచ్చే వాళ్లకి అసలు సమస్య ఎక్కడుందో అర్థం కాదు. వాళ్ల సమస్యకి మూలకారణం వెతికి వాళ్లకి చెప్పడం నా పని. దాన్ని వివరించి అదెంత పనికిమాలినదో తెలియజెయ్యడం కూడా నా బాధ్యతే."

"దాదాపు ఎటువంటి దుఃఖసంఘటనైనా మానసిక భూతంలా తయారుచెయ్యడం సులభమే," నా స్నేహితుడు చెప్పుకుపోయాడు, "ఉద్యోగం పోవడం, ప్రేమలో వైఫల్యం, మదుపు పెట్టడంలో తప్పు చెయ్యడం, యుక్తవయసులో ఉన్న పిల్లల ప్రవర్తనవల్ల నిరుత్సాహం చెందడం – ఇటువంటి రాక్షసులని నాశనం చేసేందుకు నేను సామాన్యంగా జనానికి సాయం చేస్తాను."

మాటిమాటికీ గుర్తుతెచ్చుకోవడం అనే ఎరువు వేసి పెంచితే, ఎటువంటి వ్యతిరేకమైన ఆలోచనైనా మనసులో పెనుభూతంగా రూపుదిద్దుకుని, విశ్వాసాన్ని ముక్కలు చేసి, తీవ్రమైన మానసిక సమస్యలకి దారితియ్యగలదనే విషయం స్పష్టంగా తెలుస్తోంది.

కాస్మోపాలిటన్ పత్రికలోని "ద డ్రైవ్ టువర్డ్స్ సెల్ఫ్ డిస్ట్రక్షన్" అనే ఒక వ్యాసంలో ఏలిస్ మల్కాహే అనే రచయిత్రి, 30,000 మంది కన్నా ఎక్కువమంది అమెరికన్లు ఏటా ఆత్మహత్య చేసుకుంటారనీ, మరో 1,00,000 మంది ఆత్మహత్య ప్రయత్నాలు చేస్తారనీ రాసింది. ఆమె ఇంకా ఇలా అంది, "అంతకన్నా మందగించిన వేగంతో, అంత స్పష్టంగా లేని పద్ధతుల్లో, కొన్ని లక్షలమంది తమ ప్రాణాలు తామే తీసుకుంటున్నారనే భయంకరమైన సత్యం నిరూపించ బడింది. ఇంకా కొంతమంది తమ శరీరాలని కాకుండా తమ ఆత్మలని చంపుకుంటున్నారు. నిరంతరం తమకి తాము కించపరుచుకోడానికీ, శిక్షించుకోడానికీ, తక్కువచేసి చూపించు కోడానికి రకరకాల మార్గాలని వెతుక్కుంటున్నారు."

ఒక రోగి "మనసునీ ఆత్మనీ చంపుకోకుండా" మనస్తత్వ శాస్త్ర వైద్యుడైన నా స్నేహితు డొకడు, తనెలా సాయపడ్డాడో చెప్పాడు. "ఆ రోగికి ముప్పైఆరేళ్ల పైనే ఉంటాయి. ఆమెకి ఇద్దరు పిల్లలు. అందరికీ అర్థమయే భాషలో చెప్పాలంటే ఆమె మానసికంగా బాగా కుంగిపోయి ఉంది. తన జీవితంలో అప్పటివరకూ గడిచిన సంఘటనలన్నీ బాధాకరమైనవేనని ఆమె నమ్మింది. తను స్కూల్లో గడిపిన కాలం, పెళ్లి, పిల్లలు పుట్టడం, తను నివసించిన ప్రదేశాలూ, అన్నీ ఆమెలో వ్యతిరేకమైన ఆలోచనలనే రేకెత్తించాయి. తను నిజంగా ఆనందాన్ని ఎప్పుడు అనుభవించిందో గుర్తుకు రావడం లేదని తనే ఒప్పుకుంది. ఇక గతంలో విషయాల గురించి ఉన్న జ్ఞాపకాలే వర్తమానం మీద ప్రభావాన్ని చూపిస్తాయి కాబట్టి, ఆమె నిస్పృహనీ, చీకటినీ తప్ప మరేమీ చూడలేకపోయింది.

"నేనొక చిత్రాన్ని ఆమెకి చూపించి, అందులో తనకి ఏం కనిపిస్తోందని అడిగినప్పుడు, 'ఈరోజు రాత్రి ఉరుములతో పిడుగులతో కూడిన తుఫాను రాబోతోందని అనిపిస్తోంది,' అని చెప్పింది. ఆ చిత్రం గురించి ఇంతవరకూ నేను విన్న మాటలన్నిటిలోకీ, ఆమె చెప్పింది అమితమైన విషాదంతో కూడుకున్నది." (అది ఒక పెద్ద తైలవరణ చిత్రం. అందులో ఎగుడు దిగుడు శిలలతో ఉన్న సముద్రపు ఒడ్డున, క్షితిజం దగ్గరగా సూర్యుడు చిత్రించబడి ఉన్నాడు. ఆ చిత్రకారుడు చాలా తెలివిగా దాన్ని చిత్రించాడు. సూర్యుడు ఉదయిస్తున్నాడనైనా అనుకోవచ్చు, అస్తమిస్తున్నాడననైనా అనుకోవచ్చు. ఆ చిత్రంలో ఒక వ్యక్తి చూసేది అతని వ్యక్తిత్వాన్ని గురించి తెలియజేస్తుందని ఆ మనస్తత్వ నిపుణుడు నాతో అన్నాడు. ఎక్కువమంది అది సూర్యోదయం అనే అంటారు. కానీ నిరాశకి లోనై, మానసికంగా దెబ్బతిన్నవాళ్లు సామాన్యంగా అది సూర్యాస్తమయమనే అంటారు.)

"ఒక మనోరోగ నిపుణుడిగా, ఒక వ్యక్తి జ్ఞాపకాలలో ఉన్నదాన్ని నేను మార్చ లేను. కానీ రోగి సహకరిస్తే, అతను తన గతాన్ని కొత్త వెలుగులో చూసేందుకు సాయపడగలను. అటువంటి చికిత్సనే ఆమెకి కూడా చేశాను. తన గతం గురించి అంతా నిరాశాజనకంగానే లేదనీ, అందులో సంతోషం, ఆనందం కూడా ఉన్నాయనీ ఆమె తెలుసుకునేట్టు చేసేందుకు నేనామెకి సాయం చెయ్యడానికి శాయశక్తులా ప్రయత్నించాను. ఆరునెలల తరవాత ఆమెలో మార్పు కనిపించింది. ఆ దశలో ఆమెకి ఒక ప్రత్యేకమైన పనిని అప్పజెప్పాను. ప్రతిరోజూ తను ఆనందంగా ఉన్నందుకు గల మూడు నిర్దిష్టమైన కారణాల గురించి ఆలోచించి, వాటిని రాసిపెట్టుకోమన్నాను. ఆ తరవాత గురువారం మళ్లీ ఆమె నాదగ్గరకొచ్చినప్పుడు, ఆమె రాసిన కారణాల సూచికని ఆమెతో కలిసి చదివేవాణ్ణి. ఈ చికిత్సని నేను మూడునెలలపాటు

కొనసాగించాను. ఆమె కోలుకున్న తీరు నాకు చాలా తృప్తిగా అనిపించింది. ఇవాళ ఆ స్త్రీ తన పరిస్థితులకి చక్కగా సర్దుకుపోతోంది. సానుకూల మనస్తత్వాన్ని అలవరచుకుని మామూలుగా అందరిలాగే ఆనందంగా ఉంటోంది."

ఈ స్త్రీ తన జ్ఞాపకాల బ్యాంకులోంచి వ్యతిరేకమైన జ్ఞాపకాలని తీసుకోవడం మానేశాక కోలుకోవడం మొదలుపెట్టింది.

మానసిక సమస్య చిన్నదైనా, పెద్దదైనా, ఒక వ్యక్తి వ్యతిరేకతతో నిండిన జ్ఞాపకాలని గుర్తుచేసుకోవడం మానేసి సానుకూలమైన జ్ఞాపకాలని తన జ్ఞాపకాల బ్యాంకునించి తీసుకోవడం మొదలుపెట్టాకనే అతని రోగం నయం కావడం ప్రారంభ మవుతుంది.

భూతాలని మనసులో విశ్వరూపం దాల్చనివ్వకండి. జ్ఞాపకాల బ్యాంకునించి బాధా కరమైన జ్ఞాపకాలని బైటికి తియ్యడాన్ని నిరాకరించండి. ఏ రకమైన అనుభవాలని గుర్తుచేసు కోవాలనుకున్నా, వాటిలోగల మంచినే తల్చుకోండి; చెడుని మర్చిపోండి. దాన్ని పాతిపెట్టండి. ఒకవేళ వ్యతిరేకమైన ఆలోచనలు చేస్తున్నారని అనిపిస్తే, మీ మనసుని పూర్తిగా దానిమీద నించి మరోవైపుకి మళ్లించండి.

ఇంకొక ముఖ్యమైన ప్రోత్సాహకరమైన విషయాన్ని కూడా చెప్పాలి. మీ మనసు బాధాకరమైన విషయాలని మీరు మర్చిపోవాలనే అనుకుంటుంది. మీరు సహకరిస్తే చాలు, బాధాకరమైన జ్ఞాపకాలు క్రమంగా వడిలిపోతాయి. మీ జ్ఞాపకాల బ్యాంకులోని టెల్లర్ వాటిని కొట్టివేస్తాడు.

ప్రసిద్ధి గాంచిన ప్రకటనల మనస్తత్వవేత్త, డా. మెల్విన్ ఎస్. హాట్‌విక్, మనకున్న జ్ఞాపకశక్తి గురించి చెపుతూ, 'ఆనందమైన భావాలు తలెత్తింపజేసినప్పుడు, ఆ ప్రకటన ఎక్కువ రోజులు గుర్తుండిపోయే అవకాశముంటుంది. కానీ అదే బాధాకరమైన భావాలని రేకెత్తిస్తే, పాఠకుడుకాని, శ్రోతకాని ఆ ప్రకటనలో ఉండే సందేశాన్ని మర్చిపోతాడు. మనం కోరుకున్నదానికి అది విరుద్ధంగా ఉన్నప్పుడు, దాన్ని మనం గుర్తుంచుకోవాలని అనుకోం,' అంటాడు.

ఒక్కమాటలో చెప్పాలంటే, మనం గుర్తుంచుకోకూడదు అనుకున్నట్టయితే బాధ కలిగించే విషయాలని మర్చిపోవడం సులభమే. మీ జ్ఞాపకాల బ్యాంకులోంచి సానుకూలమైన ఆలోచనలని మాత్రమే తీసుకోండి. మిగతావాటిని క్షీణించిపోనివ్వండి. అప్పుడిక మీ విశ్వాసం, ఈ ప్రపంచమంతా మీ అధీనంలో ఉందనే భావన, హఠాత్తుగా పైకెగసిపోతుంది. వ్యతిరేకమైన, ఆత్మన్యూనతని కలిగించే జ్ఞాపకాలని గుర్తుచేసుకోడానికి నిరాకరిస్తే, భయాన్ని జయించడంలో మీరు ఒక పెద్ద అడుగు ముందుకి వేస్తారు.

జనం మరొకర్ని చూసి ఎందుకు భయపడతారు? పరాయివాళ్ల మధ్య ఉన్నప్పుడు బిడియాన్ని ఎందుకు అనుభవిస్తారు? ఈ బిడియం వెనక ఉన్నదేమిటి? దాన్ని గురించి మనమేం చెయ్యగలం?

అవతలివాళ్లని చూసి భయపడటమనేది ఒక పెద్ద భయం. కానీ దాన్ని జయించేందుకు ఒక మార్గం ఉంది. ఆ భయాన్ని జయించాలంటే అవతలివారిని మీరు సరైన దృష్టితో చూడాలి.

చెక్క సామాన్ల కర్మాగారాన్ని బ్రహ్మాండంగా నడుపుతున్న నా స్నేహితుడొకడు, తను జనాన్ని సరిగ్గా అంచనా వెయ్యడం ఎలా నేర్చుకున్నాడో చెప్పాడు. అతను చెప్పినది చాలా ఆసక్తికరంగా అనిపించింది.

“రెండో ప్రపంచయుద్ధమప్పుడు సైన్యంలో చేరకముందు, నాకు ఎవర్ని చూసినా విపరీతమైన భయం వేసేది. అప్పట్లో నేనెంత సిగ్గరినో, బిడియస్తుడినో చెపితే మీరు నమ్మరు. నాకన్నా మిగిలినవాళ్లందరూ చాలా తెలివైనవాళ్లని అనుకునేవాడిని. నాలో శారీరకంగానూ, మానసికంగానూ ఉండిన లోటుపాట్ల గురించి ఆందోళన పడేవాడిని. నేను ఓడిపోటానికే పుట్టాననుకునేవాడిని.

“కానీ అదృష్టవశాత్తూ, ఎలాగో చెప్పలేనుగాని, ఆర్మీలో ఉంటున్నప్పుడు ఇతరులని చూసి భయపడటమనేది పోయింది. 1942–43లలో, ఆర్మీ అదేపనిగా యువకులని సైన్యంలోకి తీసుకుంటున్న సమయంలో, ఒక పెద్ద భర్తీకేంద్రంలో నన్ను మెడికల్ ఆఫీసర్‌గా నియమించారు. రోజుల తరబడి నేను వైద్యపరీక్షలు చెయ్యటంలో వాళ్లకి సాయం చేశాను. కొత్తగా చేరిన యువకులని చూసినకొద్దీ మనుషులంటే నాకుండే భయం తగ్గిపోసాగింది.

“ఆ యువకులందరూ, వందల సంఖ్యలో, పూర్తిగా నగ్నంగా నిలబడి ఉంటే, దాదాపు అందరూ ఒకేలా కనిపించారు నాకు. అన్నట్టు, లావాటివాళ్లూ, సన్నగా ఉన్నవాళ్లూ, పొడుగువాళ్లూ, పొట్టివాళ్లూ ఉన్నారనుకోండి, కానీ అందరూ సందిగ్ధంలో పడ్డట్టూ, ఒంటరిగా ఉన్నట్టూ కనిపించారు. కొన్నాళ్ల క్రితం వరకూ వాళ్లందరూ తమ తమ వృత్తుల్లో పైకొస్తున్న ఆఫీసర్లు, కొందరు రైతులు, కొందరు అమ్మకందార్లు, కొందరు కార్మికులు, మరికొందరు ఏ పనిలోనూ స్థిరంగా ఉండలేనివారు. కొన్నాళ్ల క్రితం వాళ్లు రకరకాల పనుల్లో ఉండే మనుషులు. కానీ భర్తీ కేంద్రంలో మాత్రం వాళ్లందరూ ఒకే రకమైనవారు.

“అప్పుడే నేను ఒక ముఖ్యమైన విషయాన్ని అర్థం చేసుకున్నాను. మనుషుల్లో ఉన్న వైవిధ్యాలకన్నా వాళ్లలో ఉండే సమానతలే చాలా ఎక్కువ అనేది నాకర్థమయింది.

అవతలి వ్యక్తి దాదాపు నాలాటివాడేనని నేను కనిపెట్టాను. అతనికి రుచికరమైన తిండి ఇష్టం, తన కుటుంబానికీ, స్నేహితులకీ దూరంగా ఉండటం అతనికి బాధని కలిగిస్తుంది, అతనికి ముందుకి పోవాలని ఉంటుంది, అతనికి సమస్యలుంటాయి, అతను విశ్రాంతిని కోరుకుంటాడు. అందుచేత, అవతలి మనిషి కూడా నాలాటివాడే అయితే, అతన్ని చూసి భయపడటంలో అర్థం లేదు."

చెప్పండి, అతని మాటల్లో పస ఉందా లేదా? అవతలి మనిషి కూడా నాలాటివాడే అయినప్పుడు అతన్ని చూసి భయపడాల్సిన అవసరం లేదు.

మనుషులని అంచనా వెయ్యడానికి రెండు మార్గాలున్నాయి, అవేమిటో చూద్దాం.

1. ***అవతలి వ్యక్తిని అంచనా వెయ్యడంలో సమతూకాన్ని పాటించండి.*** మనుషులతో వ్యవహరించేటప్పుడు రెండు విషయాలని గుర్తుంచుకోండి : ఒకటి, అవతలి వ్యక్తి ముఖ్యమైనవాడు. మళ్లీ ఒకసారి చెబుతున్నాను, అతను ముఖ్యమైనవాడు. ప్రతి మనిషీ అంతే. కానీ ఇంకో విషయం కూడా గుర్తుంచుకోండి : మీరు కూడా ముఖ్యమైనవారే. అందుచేత ఒక వ్యక్తిని కలుసుకున్నప్పుడు, "మేమిద్దరం ముఖ్యమైనవాళ్లం, మా ఇద్దరికీ సంబంధించినదీ, లాభం చేకూర్చేదీ అయిన విషయాన్ని గురించి చర్చించేందుకు ఒకచోట చేరాం," అనేదాన్ని తప్పకుండా మీ మనసులో ఉంచుకోండి.

రెండు నెలల క్రితం, ఒక వ్యాపారవేత్త నాకు ఫోన్ చేసి, కొన్నాళ్ల కిందట నేను సిఫార్సు చేసిన యువకుడిని తను పనిలోకి తీసుకున్నానని చెప్పాడు. "అతను నన్ను ఎలా ఆకట్టుకో గలిగాడో మీకు తెలుసా?" అని అడిగాడతను. "ఎలా?" అని అడిగాను. "అతని ప్రవర్తనే నన్ను ఆకట్టుకుంది. దాదాపు అందరూ ఉద్యోగంకోసం నాదగ్గరకొచ్చినప్పుడు కొంత భయంతో లోపలికి అడుగుపెడతారు. నేను వినడానికి ఇష్టపడతానని వాళ్లు అనుకున్న జవాబులే చెబుతారు. ఒకరకంగా చెప్పాలంటే, ఉద్యోగం కోసం దరఖాస్తు పెట్టేవాళ్లలో చాలామంది ముష్టివాళ్లలాగ ప్రవర్తిస్తారు – అంటే ఏ ఉద్యోగం ఇచ్చినా ఒప్పుకుంటారు, వాళ్లకి ప్రత్యేకమైన ఇష్టాయిష్టాలేవీ ఉండవు.

"కానీ మిస్టర్ జి. ప్రవర్తించిన తీరు భిన్నంగా ఉంది. అతను నామీద గౌరవం చూపించాడు, కానీ ముఖ్యమైన విషయమేమిటంటే అతనికి తనమీద తనకి గౌరవం ఉంది. ఇంకా ఏం చేశాడో తెలుసా? నేనతన్ని ఎన్ని ప్రశ్నలు వేశానో అతను కూడా నన్ను అన్ని ప్రశ్నలూ వేశాడు. అతను పిరికిపంద కాదు. అతను నిజమైన మగాడు, పనికొచ్చే మనిషి," అన్నాడతను.

ఇలా పరస్పరం గౌరవించుకోవడం అనే ధోరణి పరిస్థితిని సమంగా ఉంచుతుంది. మీ ఆలోచనల్లో అవతలి వ్యక్తికి మీకన్నా మరీ ప్రాముఖ్యం ఉండదు.

అవతలి వ్యక్తి మిమ్మల్ని భయపెట్టేంత పెద్దగా, ముఖ్యమైనవాడిగా కనిపించచ్చు. కానీ ఒక విషయం గుర్తుంచుకోండి, ఎలాటి వాడైనప్పటికీ, అతను కూడా మీకున్నలాటి అభిరుచులూ, కోరికలూ, సమస్యలూ ఉన్నవాడే.

2. ***అర్థం చేసుకోవడం అనే ధోరణిని అలవరచుకోండి.*** మిమ్మల్ని కరవొచ్చేట్టూ, గద్దించేట్టూ, తప్పులు ఎంచేట్లూ, తక్కువచేసి మాట్లాడుతున్నట్టూ, కనిపించేవాళ్లు తరచు ఎదురవుతూనే ఉంటారు. అటువంటి వాళ్లని ఎదుర్కోవడానికి మీరు సిద్ధంగా ఉండకపోతే మీ విశ్వాసాన్ని ఘోరంగా దెబ్బతీసి, మీరు పూర్తిగా ఓడిపోయారని మీకు అనిపించేట్టు చెయ్యగలరు. కొందరు పెద్దవాళ్లకి కూడా తమకి ఉన్న కొద్ది హోదానీ అవతలివాళ్లని పీడించడానికే వాడుకోవడం ఒక అలవాటు. అటువంటివాళ్లని ఎదిరించే శక్తి మీకు అవసరం.

కొన్ని నెలల క్రితం, మెంఫిస్‌లోని ఒక హోటల్ రిజర్వేషన్ డెస్క్ దగ్గర, ఇటువంటి వాళ్లతో ఎలా వ్యవహరించాలి, అనే దానికి ఒక చక్కని ఉదాహరణ చూశాను.

అప్పుడు సాయంకాలం ఐదుగంటలైందేమో, హోటల్ కొత్త అతిథుల పేర్లు రిజిస్టర్ చేసుకోవడంలో బిజీగా ఉంది. నా ముందున్న వ్యక్తి ఆజ్ఞాపిస్తున్న గొంతుతో తన పేరు క్లర్క్‌కి చెప్పాడు. “యెస్ సర్, మిస్టర్ ఆర్., ఒక మంచి సింగిల్ రూము ఉంచాం, మీకోసం,” అన్నాడు క్లర్క్.

“సింగిల్ రూమా? నేను డబుల్ రూముకి కదా ఆర్డరిచ్చాను?” అని అరిచాడా వ్యక్తి.

క్లర్క్ చాలా వినయంగా, “ఒక్కసారి చూస్తానుండండి, సర్!” అంటూ ఫైల్లోంచి అతని రిజర్వేషన్ వివరాలున్న కాయితాన్ని బైటికి తీసి, “క్షమించండి సర్! మీ టెలిగ్రాంలో సింగిల్ రూము కావాలనే ఉంది. ఒకవేళ ఖాళీ ఉండి ఉంటే డబుల్ రూముని మీకు సంతోషంగా కేటాయించేవాడినే. కానీ ప్రస్తుతం ఒక్కటి కూడా ఖాళీ లేదు,” అన్నాడు.

అతిథికి కోపం వచ్చింది, “ఆ కాయితం ముక్కలో ఏముందో నాకనవసరం. నాకు డబుల్‌రూము కావాలి!” అన్నాడు.

ఆ తరవాత “నేనెవరో నీకు తెలుసా?” అనే ధోరణిలో మాట్లాడడం ప్రారంభించి, “నీ ఉద్యోగం ఊడగొడతాను, చూస్తూండు ఏం చేస్తానో!” అన్నాడు.

అతని తిట్ల తుఫానుకి తట్టుకుంటూ సందు దొరగ్గానే ఆ క్లర్క్, "సర్, మీరు మమ్మల్ని క్షమించాలి! మీరిచ్చిన సూచనల మేరకే మేం మీకు రూము కేటాయించాం," అన్నాడు.

చివరికి ఆ అతిథి, "నువ్వు నీ హోటల్లో అన్నిటికన్నా మంచి గదులు ఇచ్చినా ఈ హోటల్లో నేనుండబోవడం లేదు. దీన్ని ఎంత ఘోరంగా నడుపుతున్నారో ఇప్పుడు తెలిసింది!" అంటూ హుటాహుటిన బైటికెళ్ళిపోయాడు.

అందరి ముందు ఒక వ్యక్తి అన్ని దుర్భాషలకి గురవడం, అవమానించబడడం చూసి చాలా కాలమైంది. అందుకని ఆ క్లర్క్ బాగా బాధపడి ఉంటాడని అనుకుంటూ నేను రిజిస్ట్రేషన్ బల్ల దగ్గరకి నడిచాను. కానీ ఆశ్చర్యంగా అతను నాకు గది కేటాయించే క్రమంలో నేను జీవితంలో ఎన్నడూ విననంత ఆప్యాయంగా, "గుడ్ ఈవినింగ్, సర్!" అని పలకరించాడు. "ఒక్క క్షణం క్రితం నువ్వు వ్యవహరించిన తీరు చూసి నిన్ను ప్రశంసించకుండా ఉండలేక పోతున్నాను. నీలో కోపాన్ని అణుచుకునే శక్తి అద్భుతం!" అన్నాను.

"కానీ, సర్! అటువంటి వ్యక్తి మీద నేను కోపం తెచ్చుకోకూడదు కదండీ. అసలు మీరు గమనిస్తే, అతనికి నా మీద కోపం లేదు. నేనొక బలిపశువుని, అంతే. పాపం ఆయనకీ ఆయన భార్యకీ మధ్య గొడవలు ఉండి ఉండచ్చు, లేదా ఆయన వ్యాపారం దెబ్బతిని ఉండచ్చు, లేక ఆయన న్యూనతాభావంతో బాధపడుతూ, దీన్నొక అవకాశంగా వాడుకున్నాడేమో. అతనిలో ఉన్న ఒత్తిడిని వదిలించుకునేందుకు, నేనొక సాధనంగా ఉపయోగపడి ఉంటాను."

క్లర్క్ మళ్ళీ ఇలా అన్నాడు, "అసలు ఆయన మనిషి చాలా మంచివాడేనేమో. చాలా మంది మంచిగానే ఉంటారు."

లిఫ్టులవైపు నడుస్తూ, అనుకోకుండా క్లర్క్ అన్న వాక్యాన్ని పైకే నేను కూడా అనుకోవడం గమనించాను, "అసలు ఆయన మనిషి మంచివాడేనేమో. చాలా మంది మంచిగానే ఉంటారు."

మీమీదికి ఈసారి ఎవరైనా యుద్ధానికి వచ్చినప్పుడు, ఆ రెండు చిన్న వాక్యాలని గుర్తుంచుకోండి. మీ ఆయుధాలని బైటికి తియ్యకండి. ఇటువంటి పరిస్థితుల్లో గెలుపు మీ పక్షాన ఉండాలంటే, అవతలి వ్యక్తిని తన కోపాన్నంతా వెళ్ళగక్కనిచ్చి, ఆ తరవాత దాన్ని గురించి మర్చిపోండి.

చాలా ఏళ్లక్రితం, విద్యార్థుల పరీక్షాపత్రాలు దిద్దుతూండగా, ఒక పేపరు చూసి నేను చాలా బాధపడ్డాను. ఆ పేపరు రాసిన కుర్రాడు క్లాస్‌లో పాఠాల గురించి జరిగిన

చర్చల్లోనూ, టెస్టులలోనూ చాలా చురుకైనవాడిలా ప్రవర్తించాడు. కానీ పరీక్షాపత్రం మాత్రం మరో విధంగా ఉంది. అతను అందరికన్నా ఎక్కువ మార్కులు తెచ్చుకుని క్లాసులో ప్రథమస్థానాన్ని సంపాదించుకుంటాడనుకున్నాను. కానీ పరీక్షాపత్రంలో మార్కులు మిగతా అందరికన్నా తక్కువ వచ్చాయి. అటువంటి సందర్భాల్లో ఎప్పుడూ చేసినట్టే, నా కార్యదర్శికి చెప్పి ఆ కుర్రాడిని పిలిపించాను. చాలా అర్జెంటు విషయం మాట్లాడాలనీ, నా ఆఫీసుకి రమ్మనీ చెప్పమన్నాను.

పాల్ డబ్ల్యు. కాసేపటికి వచ్చాడు. ఏదో భయంకరమైన అనుభవం ఇంతకుముందే పొందినవాడిలా కనిపించాడు. అతను సుఖంగా కూర్చున్నాక, "ఏం జరిగింది, పాల్? నువ్వు ఇలాటి పేపరు రాస్తావని నేనెప్పుడూ అనుకోలేదు," అన్నాను.

పాల్ నోటంట మాట రావడానికి సమయం పట్టింది. అతను ఎంతో అవస్థలో ఉన్నట్టు కనిపించాడు. చివరికి తన పాదాలవైపు చూస్తూ, "సార్, నేను కాపీ చెయ్యడం మీరు చూశాక, నేను పూర్తిగా అయోమయంలో పడిపోయాను. దేనిమీదా ధ్యాస నిలవలేదు. కానీ నన్ను నమ్మండి, నిజంగా యూనివర్సిటీలో చేరాక నేను కాపీ చేసింది అదే మొదటిసారి. నాకు ఎలాగైనా 'ఏ' గ్రేడు తెచ్చుకోవాలనిపించింది. అందుకే మోసం చేసేందుకు ప్రయత్నించాను," అన్నాడు.

ఆ కుర్రవాడు బాగా కదిలిపోయినట్టు కనిపించాడు. కానీ మాట్లాడడం మొదలుపెట్టాక, ఇక ఆగడం అతనివల్ల కాలేదు," బహుశా మీరు నన్ను డిస్మిస్ చెయ్యమని సిఫార్సు చేస్తారేమో! యూనివర్సిటీ రూల్సు ప్రకారం ఎవరైనా విద్యార్థి తప్పుడు పనులు చేస్తే, మోసాలు చేస్తే శాశ్వతంగా బైటికి పంపించేస్తారు కదా!" అన్నాడు.

ఇక పాల్ ఆ సంఘటన తన కుటుంబాన్ని ఎలా అవమానం పాలు చేస్తుందో, తన జీవితాన్ని ఎలా నాశనం చేస్తుందో, ఇంకా ఏమేమి చెడు ప్రభావాలని సృష్టించ బోతోందో చెప్పసాగాడు. చివరికి నేను, "ఇక ఆపు. స్థిమితపడు. నన్నొక విషయం చెప్పనీ. నువ్వు కాపీ కొట్టడం నేను చూడలేదు. నువ్విప్పుడు ఇక్కడికి వచ్చి నాకు చెప్పేదాకా నీకు ఇబ్బంది కలిగించిన విషయం అదేనని నాకు తెలీదు. కానీ నువ్వలా చేసినందుకు నాకు బాధగా ఉంది, పాల్!" అన్నాను.

"పాల్, ఒక సంగతి చెప్పు! నీకు ఈ యూనివర్సిటీ నేర్పే చదువునించి నువ్వేం లాభం ఆశిస్తున్నావు?" అన్నాను నేనే మళ్లీ.

అప్పటికతను కాస్త కుదుటపడ్డాడు. కొంతసేపు ఆగి, "డాక్టర్! నేను ముఖ్యంగా నేర్చుకోవాలనుకుంటున్నది, ఎలా జీవించాలి అనే విషయం. కానీ నేను చాలా ఘోరంగా విఫలం అవుతున్నట్టు అనిపిస్తోంది," అన్నాడు.

"మనం ఎన్నో రకాలుగా నేర్చుకుంటాం. ఇప్పుడు నీకు కలిగిన అనుభవం నించి నువ్వు గెలిచేందుకు పాఠం నేర్చుకోవచ్చని అనుకుంటాను," అన్నాను.

"నువ్వు ఆ రోజు చేసిన మోసం వల్ల నీ అంతరాత్మ నిన్ను చాలా బాధపెట్టింది. దానివల్ల నీలో అపరాధం చేశానన్న భావన తలెత్తి నీ ఆత్మవిశ్వాసాన్ని దెబ్బతీసింది. ఆ విషయం గురించి మాట్లాడగానే నీ మనసు ముక్కలైంది.

"పాల్, చాలాసార్లు తప్పొప్పుల భావాన్ని నైతిక దృష్టితో, లేదా ధార్మిక దృష్టితో చూడడం జరుగుతుంది. ఇప్పుడు నువ్వొక విషయాన్ని అర్థం చేసుకోవాలి. నేను నీకిప్పుడు ఉపదేశం ఇవ్వడానికో, తప్పొప్పుల గురించి ఉపన్యాసం ఇవ్వడానికో నిన్ను పిలిపించలేదు. కానీ ఆచరణకి సంబంధించి ఇది ఎలాటిదో చూద్దాం. నీ అంతరాత్మకి విరుద్ధంగా నువ్వే పని చేసినా, నీకు అపరాధం చేశాననే భావం కలుగుతుంది. ఇదే నీ ఆలోచనలకి అడ్డుగోడగా నిలుస్తుంది. నువ్వు సరిగ్గా ఆలోచించలేవు, ఎందుకంటే నీ మనసు, 'నేను పట్టుబడతానా? నేను పట్టుబడతానా?' అని అడుగుతూ ఉంటుంది.

"పాల్, 'ఏ' గ్రేడు తెచ్చుకోవాలనే కోరికతో నువ్వొక తప్పు చేశావు, అది తప్పని తెలిసి చేశావు. జీవితంలో ఎన్నోసార్లు 'ఏ' గ్రేడు సంపాదించుకోవాలనే తీవ్రమైన కోరికతో, నీ అంతరాత్మకి విరుద్ధమైన పనులు చేసే పరిస్థితి రావచ్చు. ఉదాహరణకి, ఒక వస్తువుని ఎలాగైనా అమ్మాలనే ప్రయత్నంలో కొనుగోలుదారుని కావాలనే నువ్వు తప్పుదారి పట్టించచ్చు. ఆ పనిలో విజయాన్ని కూడా సాధించచ్చు. కానీ దానివల్ల ఏం జరుగుతుందో చూద్దాం. తప్పు చేశానన్న భావన నిన్ను పట్టుకుంటుంది. రెండోసారి ఆ కొనుగోలుదారు కనబడితే నీకు ఇబ్బందిగానూ, కంగారుగానూ ఉంటుంది. 'అతనికి నేను మోసం చేసినట్టు తెలిసిపోయిందా?' అని అనుకుంటావు. నువ్వు చెప్పే విషయం మీద దృష్టి నిలపలేకపోవడం వల్ల అతన్ని ఆకట్టుకోలేకపోతావు. బహుశా రెండోసారి, మూడోసారి, నాలుగోసారి, ఇంకా ఎన్నోసార్లు అమ్మకాలు చెయ్యలేక పోతావు. కాలక్రమాన అమ్మకాలు చేసేందుకు నువ్వు అనుసరించే పద్ధతులు నీ అంతరాత్మని బాధపెట్టడం వల్ల, నువ్వు బోలెడంత డబ్బు నష్టపోతావు."

ఇంకా పాల్‌తో సంభాషణ కొనసాగిస్తూ, ఒక వ్యాపారస్థుడు గాని, వృత్తిలో ఉండే వ్యక్తి గాని మరో స్త్రీతో తనకున్న ప్రేమ వ్యవహారం తాలూకు రహస్యం తన భార్యకి తెలిసి పోతుందేమోనని విపరీతంగా భయపడడం వల్ల తన పనిని ఎలా పాడుచేసుకుంటాడో చెప్పాను. "ఆమెకి తెలిసిపోతుందా?" అనే సందేహం ఆ వ్యక్తి ఆత్మవిశ్వాసాన్ని నెమ్మది నెమ్మదిగా ఎంత దెబ్బతీస్తుందంటే, అతను ఇంటా బైటా కూడా సరిగ్గా పనిచెయ్యలేకపోతాడు.

చాలామంది నేరస్థులు పట్టుపడడానికి సాక్ష్యాధారాలు కారణం కాదనీ, వాళ్ళు అపరాధ భావంతో, భయంభయంగా ప్రవర్తించడమేననీ పాల్‌కి నేను గుర్తుచేశాను. వాళ్ల అపరాధ భావమే వాళ్లమీద అనుమానం కలగజేస్తుంది.

మనందరిలోనూ సరిగ్గా ప్రవర్తించాలనీ, సరైన ఆలోచనలే చెయ్యాలనీ, సవ్యమైన పనులే చెయ్యాలనీ కోరిక ఉంటుంది. ఆ కోరికకి విరుద్ధంగా వెళ్లినప్పుడు, మన అంతరాత్మకి క్యాన్సర్ సోకుతుంది. ఈ క్యాన్సర్ పెరిగిపెరిగి మన ఆత్మవిశ్వాసాన్ని తినేస్తుంది. "నేను పట్టుపడతానా? వాళ్లకి తెలిసిపోతుందా? నేను తప్పించుకో గలుగుతానా?" అని మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకునే పరిస్థితి వచ్చే పనేదీ మీరు చెయ్యకండి.

అది మీ విశ్వాసాన్ని దెబ్బతీయాల్సి వచ్చేట్టయితే 'ఏ' గ్రేడు సంపాదించే ప్రయత్నం చెయ్యకండి.

పాల్‌కి నేను చెప్పింది అర్థం అయిందని చెప్పడానికి నేను సంతోషిస్తున్నాను. సరైన పనిచెయ్యడంవల్ల దొరికే విలువల గురించి అతను తెలుసుకున్నాడు. ఆ తరవాత అతన్ని మళ్లీ ఒకసారి అదే పరీక్ష రాయమని సలహా ఇచ్చాను. "మరి నన్ను డిస్‌మిస్ చెయ్యడం గురించి ఏం చేశారు?" అని అతను నన్ను అడిగినప్పుడు, "కాపీ కొట్టడం గురించి యూనివర్సిటీ నియమాలేమిటో నాకు తెలుసు. కానీ ఇలా ఏవో కొన్ని తప్పుపనులు చేసిన విద్యార్థులందర్నీ మేం డిస్‌మిస్ చేస్తూ పోతే, సగం మంది ప్రొఫెసర్లు ఉద్యోగాలు వదిలి వెళ్లవలసి వస్తుంది. ఇక తప్పు పనులు చెయ్యాలని ఆలోచన వచ్చిన విద్యార్థులందర్నీ డిస్‌మిస్ చేస్తే, యూనివర్సిటీ మూసెయ్యాల్సిందే.

"అందుకని, ఈ సంఘటనని నేను పూర్తిగా మర్చిపోబోతున్నాను. కానీ నువ్వు నాకోసం ఒక పనిచెయ్యాలి."

"సంతోషంగా చేస్తాను," అన్నాడతను.

నేను నా పుస్తకాల అర దగ్గరకి నడిచి, నా సొంత కాపీ, 'ఫిఫ్టీ ఇయర్స్ విత్ ద గోల్డెన్ రూల్', అనే పుస్తకాన్ని తీసి, "పాల్, దీన్ని చదివి నాకు వెనక్కిచ్చెయ్యి. ఈ పుస్తకంలో జె.సి. పెన్నీ స్వయంగా, తను సరైన పద్ధతిలో జీవించి అమెరికాలోని అతి ధనవంతుల్లో ఒకడెలా అయాడో రాశాడు," అన్నాను.

సరైన ప్రవర్తన నీ అంతరాత్మని సంతృప్తిపరుస్తుంది. అది ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంపొంది స్తుంది. తప్పని తెలిసీ చేసే పనులవల్ల రెండు రకాల నష్టాలు కలుగుతాయి. మొదటిది, మనలో అపరాధభావం చోటుచేసుకుని, అది ఆత్మవిశ్వాసాన్ని హరిస్తుంది.

రెండోది, అవతలివాళ్లు రేపోమాపో మన గురించి తెలుసుకుంటారు. మనమీద వాళ్లకున్న నమ్మకం పోతుంది.

సరైన పనులు చేసి ఆత్మవిశ్వాసాన్ని కాపాడుకోండి. *విజయాన్ని గురించి ఆలోచించడం* అంటే అదే.

ఇరవైఐదుసార్లు మళ్లీమళ్లీ చదవదగిన మనస్తత్వానికి సంబంధించిన ఒక సూత్రం ఉంది. అది మీలో పూర్తిగా నిండిపోయేదాకా దాన్ని చదవండి : *ఆత్మవిశ్వాసంతో ఆలోచించాలంటే ఆత్మవిశ్వాసంతో ప్రవర్తించండి.*

అప్లైడ్ సైకాలజీ అనే ప్రసిద్ధి చెందిన తన పుస్తకంలో డా. జార్జ్.డబ్ల్యు. క్రేన్ ఇలా అంటాడు, "చలనాలు భావాలకన్నా ముందు పుడతాయి. రెండోవాటిని మీరు ప్రత్యక్షంగా అదుపు చెయ్యలేరు, మీ చలనాల ద్వారా, చర్యల ద్వారా మాత్రమే వాటిని నియంత్రించడం సాధ్యం... సామాన్యంగా జరిగే దుర్ఘటనలని (వైవాహిక జీవితంలో అపార్థాలు, కష్టాలూ) తప్పించుకునేందుకు మనస్తత్వశాస్త్రానికి సంబంధించిన వాస్తవాల పట్ల అప్రమత్తంగా ఉండండి. ప్రతిరోజూ సరైన పనులు చేస్తూ ఉన్నట్టయితే, త్వరలోనే అటువంటి భావాలే మీలో ఏర్పడతాయి! మీరూ మీ జీవితభాగస్వామి, ప్రేమించుకున్నప్పుడు చేసినట్టు ముద్దు పెట్టు కోవడం, నిజాయితీగా ఒకర్నొకరు పొగడడం, ఇంకా ఇటువంటి చిన్న చిన్న మర్యాదలు పాటిస్తే, మీరింక ప్రేమ అనే భావన గురించి బెంగపడక్కర్లేదు. నిజంగా అవతలి వ్యక్తి పట్ల అనురక్తి అనే భావాన్ని కలిగి ఉండనట్టయితే, అనురక్తి ఉన్నట్టు ఎక్కువకాలం ప్రవర్తించడం సాధ్యపడదు."

మనస్తత్వవేత్తలు శారీరక చర్యలని మార్చుకోవడం ద్వారా మనం మన ధోరణిని మార్చుకోవచ్చని అంటారు. ఉదాహరణకి, మీరు చిరునవ్వు నవ్వడం మొదలుపెడితే మరింత నవ్వాలని అనిపిస్తుంది. మీరు ఒంగిపోకుండా నిటారుగా నిలబడితే, మీరు మరింత గొప్పవారన్న భావన కలుగుతుంది. ఇక వ్యతిరేకతకి సంబంధించినంత వరకు నొసలు చిట్లించి చూడండి, ఇంకా విసుగు చెందాలని అనిపిస్తుంది.

అదుపులో పెట్టుకున్న శారీరక చర్యలు భావాలని మార్చగలవని సులభంగా రుజువు చెయ్యచ్చు. తమని తాము పరిచయం చేసుకునేందుకు బిడియపడే వాళ్లు, తమ బిడియాన్ని ఆత్మవిశ్వాసంగా మార్చుకునేందుకు ఒకేసారి మూడు పనులు చేస్తే చాలు : మొదటిది, అవతలి వ్యక్తి చేతిని పట్టుకుని గట్టిగా నొక్కడం, రెండోది, నేరుగా అతని వైపు చూడడం, మూడోది, "మిమ్మల్ని కలుసుకోవడం నాకు చాలా సంతోషంగా ఉంది," అనడం.

ఈ మూడు చర్యలూ అప్రయత్నంగా, వెంటనే మీ బిడియాన్ని పారదోల్తాయి. ధైర్యంగా చేసే చర్య ధైర్యమైన ఆలోచనలకి తావిస్తుంది.

అందుచేత ఆత్మవిశ్వాసంతో ఆలోచించాలంటే, ఆత్మవిశ్వాసంతో ప్రవర్తించండి. మీరెలా భావించాలనుకుంటున్నారో, అలా ప్రవర్తించండి. కింద ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంచేందుకు పనికొచ్చే ఐదు రకాల అభ్యాసాలు ఇస్తున్నాను. వీటిని జాగ్రత్తగా చదవండి. ఆ తరవాత జాగ్రత్తగా వాటిని అభ్యసించడానికి ప్రయత్నించి మీ ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంచుకోండి.

1. ***ఎప్పుడూ అన్నిట్లోనూ ముందుండడానికి ప్రయత్నించండి.*** సభల్లోనూ, చర్చిల్లోనూ, క్లాసులోనూ, మరో రకమైన సమావేశాల్లోనూ వెనకసీట్లు ముందుగా ఎలా నిండిపోతాయో గమనించారా? "మరీ అందరి దృష్టిలోనూ పడకుండా ఉండాలని, "జనం వెనకగా ఉండే సీట్ల వైపుకే ఎగబడతారు. అలా అందరి దృష్టిలో పడకుండాలని వాళ్ళు అనుకోడానికి వాళ్లలో ఆత్మవిశ్వాసం లోపించడమే కారణం.

ముందు వరసలో నిటారుగా కూర్చోడం వల్ల ఆత్మవిశ్వాసం పెరుగుతుంది. దాన్ని అభ్యసించండి. ఇకనించీ ముందువరసకి వీలైనంత దగ్గరగా కూర్చోడానికి ప్రయత్నించండి. ముందు కూర్చోవడం వల్ల అందరి దృష్టీ మీ మీద పడచ్చు, కానీ విజయం సాధించడం విషయానికొస్తే విశిష్టంగా కనిపించకూడనిదంటూ ఏమీ లేదని గుర్తుంచుకోండి.

2. ***అవతలి వ్యక్తి కళ్లల్లోకి చూడడం అభ్యసించండి.*** ఒక వ్యక్తి తన కళ్లని ఎలా ఉపయోగిస్తాడనేది మనకి అతని గురించి ఎంతో చెపుతుంది. మీ కళ్లలోకి చూడని వ్యక్తి గురించి సహజంగానే మీ మనసులో ప్రశ్నలు తలెత్తుతాయి. "అతను దాక్కోడానికి ఎందుకు ప్రయత్నిస్తున్నాడు? దేన్ని చూసి భయపడుతున్నాడు? నన్ను మోసంచేసే ఉద్దేశం ఇతనికి ఉందా? నా దగ్గర ఏదైనా రహస్యం దాస్తున్నాడా?"

సామాన్యంగా నేరుగా కళ్లల్లోకి చూడలేకపోవడం అనేది రెండు విషయాలని తెలియ జేస్తుంది. ఒకటి, "నీ ముందు నేను బలహీనుడినని నాకనిపిస్తోంది. నీకన్నా నేను తక్కువ వాడినని అనిపిస్తోంది. నువ్వంటే నాకు భయం," అనడం. లేదా, "నాలో తప్పు చేశానన్న భావన ఉంది. నేను చేసిన ఒక పనో, లేదా నేను చేసిన ఒక ఆలోచనో నీకు తెలియడం నాకిష్టంలేదు. నీ కళ్లతో కళ్లు కలిపితే నా మనసులో ఏముందో నీకు స్పష్టంగా తెలిసిపోతుందని నా భయం," అనడం.

అవతలి వ్యక్తి కళ్లల్లోకి చూడకపోతే మీరు మీ గురించి మంచి అభిప్రాయం కలగ జేయలేరు. “నాకు భయంగా ఉంది. నాకు ఆత్మవిశ్వాసం లేదు,” అంటారన్నమాట. అవతలి వ్యక్తి కళ్లల్లోకి చూడడం ద్వారా ఈ భయాన్ని పారదోలండి.

అవతలి వ్యక్తి కళ్లల్లోకి చూస్తున్నారంటే, “నేను నిజాయితీపరుణ్ణి, మనసులో ఏమీ దాచుకోను. మీకు చెప్పే విషయాన్ని నేను కూడా నమ్ముతాను. నాకు భయం లేదు, ఆత్మవిశ్వాసం ఉంది,” అంటున్నారని అతనికి చెబుతారన్నమాట.

మీ కళ్లని మీకోసం పని చెయ్యనివ్వండి. అవతలి వ్యక్తి కళ్లల్లోకి సూటిగా చూడండి. అది మీకు ఆత్మవిశ్వాసాన్ని ఇవ్వడమే కాక, అవతలి వ్యక్తికి మీమీద నమ్మకం కలిగేట్టు చేస్తుంది.

3. ***నడకవేగాన్ని 25 శాతం పెంచండి.*** నా చిన్నతనంలో కౌంటీసీట్ (టౌనుకి) వెళ్లడం అనేది నాకొక పండగలా ఉండేది. చిన్న చిన్న పనులన్నీ చేసేశాక, మేమందరం మళ్లీ కారెక్కేవాళ్లం. మా అమ్మ తరచు, “డేవీ, మనం ఇక్కడ కూర్చుని దారివెంట వచ్చేపోయేవాళ్లని చూద్దాం,” అనేది.

అమ్మకి ఆటలంటే గొప్ప సరదా. “అతన్ని చూశావా, అతన్ని బాధపెట్టే విషయం ఏమై ఉంటుందంటావు?” అనో, “అక్కడ కనిపిస్తున్నావిడ ఇప్పుడేం చెయ్య బోతూందంటావు?” అనో, “ఆ మనిషిని చూడు, పూర్తిగా అయోమయంలో ఉన్నట్టుగా లేదూ?” అనేది.

మనుషులు నడవడం, అటూ ఇటూ కదలడం చూడడం అనేది చాలా సరదాగా ఉందని అనిపించేది. సినిమాలకన్నా చాలా చవక కూడాను (తరవాత నాకు తెలిసింది ఏమిటంటే, అందుకోసమే అమ్మ ఈ ఆటని సృష్టించింది), పైగా దాన్నించి నేర్చుకోవడానికి ఎంతో ఉండేది.

ఇప్పటికీ నడిచే మనుషులని నేను గమనిస్తూ ఉంటాను : కారిడార్లలో, లాబీలలో, పేవ్‌మెంట్లమీద, మనుషులు కదిలే పద్ధతిని గమనించి అప్పుడప్పుడూ మనుషుల ప్రవర్తనని అధ్యయనం చేస్తూ ఉంటాను.

బద్ధకంగా కనిపించే అంగవిన్యాసాలనీ, కాళ్లీడుస్తూ నడవడాన్నీ మనస్తత్వవేత్తలు మనుషులకి తమమీద తమకున్న అయిష్టతకి ముడిపెడతారు. ఆ అయిష్టత ఒక్కోసారి చేసే పనిమీదా, చుట్టూ ఉన్నవారి పట్లా కూడా ఉండవచ్చంటారు. కానీ మనస్తత్వవేత్తలు ఇంకో విషయం కూడా చెబుతారు, అంగవిన్యాసాలనీ, కదిలే వేగాన్ని మార్చుకుంటే వైఖరిలో కూడా మార్పు వస్తుందని వాళ్లంటారు. గమనిస్తే, శరీరం చేసే చర్యలు మనసు చేసే చర్యల ఫలితమే అని మీరు తెలుసుకోగలుగుతారు. విపరీతంగా

కుంగిపోయినవాళ్లూ, ఘోరంగా దెబ్బ తిన్నవాళ్లూ, కాళ్లీడ్చుకుంటూ, తడబడుతూ ముందుకి వెళ్తారు. వాళ్లలో ఆత్మవిశ్వాసం శూన్య మవుతుంది.

సగటు మనుషుల నడక "సగటు"గా ఉంటుంది. వాళ్ల వేగం కూడా "సామాన్యం"గా ఉంటుంది. "నామీద నాకు అంత గర్వమేమీ లేదు," అన్నట్టు కనిపిస్తారు వాళ్లు.

ఇక మూడోరకం వాళ్లుంటారు. ఈ రకం మనుషులకి ఆత్మవిశ్వాసం విపరీతంగా ఉంటుంది. సామాన్యంగా అందరూ నడిచేదానికన్నా వీళ్లు వేగంగా నడుస్తారు. వాళ్లది పరుగుతో కూడిన నడకలా ఉంటుంది. "నేనొక ముఖ్యమైన చోటికి వెళ్లవలసి ఉంది, ముఖ్యమైన పనిమీద వెళ్తున్నాను. అంతేకాదు, ఇంకో పదిహేను నిమిషాలలో నేను చెయ్యబోయే పనిలో నేను విజయాన్ని సాధించబోతున్నాను," అని వాళ్ల నడక లోకమంతటికీ చాటి చెపుతుంది.

ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంపొందించుకునేందుకు, 25 శాతం వేగంగా నడవడం అనే పద్ధతిని ఉపయోగించుకోండి. భుజాలని వెనక్కి లేపి, తలెత్తి, కొంచెం వేగంగా ముందుకి కదలండి, ఆత్మవిశ్వాసం పెరగడం గమనించండి.

ఒక్కసారి ప్రయత్నించి చూడండి.

4. ***స్పష్టంగా మాట్లాడడాన్ని అభ్యసించండి.*** రకరకాల మనుషులతో పనిచేసి ఉండడం వల్ల, చిన్నా, పెద్దా సమూహాలలో మనుషులు ఎలా ప్రవర్తిస్తారని గమనిస్తూ ఉండడం వల్ల నేనొక విషయం తెలుసుకున్నాను. చాలామంది, ఎంతో గ్రహణశక్తీ, సహజమైన సామర్థ్యం ఉండి కూడా, చర్చలు జరిగేప్పుడు బిర్రబిగుసుకుపోయి, పాల్గొనలేకపోతారు. అందరితోపాటు చర్చల్లో పాల్గొని మాట్లాడాలని కోరిక లేక కాదు. ఆత్మవిశ్వాసం కొరవడుతుంది, అంతే.

చర్చల్లో పాల్గొనలేని అటువంటివాడు, "నా అభిప్రాయం బహుశా పనికిమాలినది. నేనేదైనా మాట్లాడితే, అందరూ నన్నొక మూర్ఖుడికింద జమ కడతారేమో. నేనేమీ మాట్లాడకుండా ఉంటే సరిపోతుంది. పైగా ఇక్కడున్నవాళ్లకి నాకన్నా ఎక్కువ తెలిసి ఉండచ్చు. నేనెంత అజ్ఞానినో అందరికీ తెలియటం నాకిష్టంలేదు," అనుకుంటాడు.

మాట్లాడడంలో కృతకృత్యుడు కాలేని ప్రతిసారీ ఆ వ్యక్తి తను మరింత అసమర్థుడిననీ, మిగతావాళ్లకన్నా తక్కువవాడిననీ అనుకుంటాడు. తరచు అతను మనసులోనే ఒక ప్రతిజ్ఞ చేసుకుంటాడు (దాన్ని నిలుపుకోలేనని అతనికి తెలుసు) "ఈసారి" నేను మాట్లాడతానని అనుకుంటాడు.

ఇది చాలా ముఖ్యం : మాట్లాడలేకపోవడం అనేది జరిగిన ప్రతిసారీ ఆత్మ విశ్వాసానికి సంబంధించి కొంత విషాన్ని అతను మింగుతాడు. తనమీద తనకి నమ్మకం మరింత సన్నగిల్లుతుంది.

కానీ సానుకూల దృష్టితో చూస్తే, ఎక్కువ మాట్లాడినకొద్దీ, ఆత్మవిశ్వాసం పెరుగుతుంది. మరోసారి అవకాశం వచ్చినప్పుడు మాట్లాడడం సులభమవుతుంది. స్పష్టంగా మాట్లాడండి. అది ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంచే విటమిన్.

ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంచే ఈ సూత్రాన్ని ఉపయోగించుకోండి. మీరు పాల్గొనే సభ లన్నిటిలో మాట్లాడడానికి అవకాశం దొరికితే మాట్లాడండి. ప్రతి వ్యాపార సమావేశం లోనూ కమిటీ మీటింగుల్లోనూ, సామాజిక సభల్లోనూ స్పష్టంగా, ఏదో ఒకటి మీ అంతట మీరు మాట్లాడండి. మౌనంగా ఉండకండి. అభిప్రాయం చెప్పండి, సలహా ఇవ్వండి, ప్రశ్నించండి. ఆఖరికి మాట్లాడకండి. అసలు మీరే చర్చని మొదలుపెట్టండి, మొట్టమొదటి అభిప్రాయం మీదే అయేట్టు చూసుకోండి.

మూర్ఖుడిలా కనిపిస్తానేమో అనే విచారాన్ని పక్కన పెట్టండి. మీరలా కనిపించరు. మీతో ఏకీభవించని వాళ్లెంతమంది ఉంటారో, ఏకీభవించేవాళ్లు కూడా అంతేమంది ఉండే అవకాశం ఉంది. “నేను ధైర్యం చేసి మాట్లాడనా?” అని మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోడం మానండి.

దాని బదులు చర్చలో పాల్గొనేవాళ్లలో ముఖ్యమైన వ్యక్తి దృష్టిని ఆకర్షించి, మీరు మాట్లాడగల అవకాశాన్ని చేజిక్కించుకోండి.

మాట్లాడడంలో విశేషమైన శిక్షణనీ, అనుభవాన్నీ పొందాలనుకుంటే, మీకు దగ్గర్లో ఉండే టోస్ట్‌మాస్టర్ క్లబ్బుకెళ్లి, బహిరంగ సభల్లో మాట్లాడడం ఎలాగో నేర్చుకోండి. అవతలి వ్యక్తితో మాట్లాడగల నేర్పుని పొందేందుకు కొన్నివేలమంది ఒక పద్ధతి ప్రకారం దాన్ని నేర్చుకుని తమ ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంపొందించుకున్నారు.

5. ***మనస్ఫూర్తిగా నవ్వండి :*** చిరునవ్వు తమకి బలాన్నిస్తుందని ఎవరైనా అనడం అందరూ ఎప్పుడో ఒకప్పుడు వినే ఉంటారు. ఆత్మవిశ్వాసం లేమికి చిరునవ్వు అద్భుతమైన మందని వాళ్లకి చాలాసార్లు చెప్పడం జరిగింది. అయినా చాలామంది దీన్ని నమ్మరు, ఎందుకంటే భయం వేసినప్పుడు వాళ్లు ఎన్నడూ నవ్వే ప్రయత్నం చెయ్యలేదు.

ఒక చిన్న పరీక్ష చేసి చూసుకోండి. ఓడిపోయానని అనుకుంటూ అదే సమయంలో హాయిగా నవ్వడానికి ప్రయత్నించండి. మీరలా చెయ్యలేరు. నోరారా నవ్వితే మీలో ఆత్మవిశ్వాసం పెరుగుతుంది. అది భయాన్ని పోగొడుతుంది, విచారాన్ని తరిమేస్తుంది, విషాదాన్ని తుడిచిపారేస్తుంది.

కానీ మనస్ఫూర్తిగా నవ్వితే అది మీ చెడు భావాలని మాత్రమే పారదోలదు, ఇంకా చాలా చేస్తుంది, అవతలివారికి మీపట్ల ఉన్న విరోధాన్ని కరిగించేస్తుంది, అది కూడా తక్షణమే. మీరు మనస్ఫూర్తిగా, హాయిగా నవ్వితే ఇక అవతలి వ్యక్తికి మీ మీద కోపం ఉండే అవకాశం లేదు. దీనికి ఉదాహరణగా, ఈ మధ్యనే నాకు జరిగిన ఒక అనుభవాన్ని చెప్పాలనుకుంటున్నాను. నాలుగురోడ్ల కూడలిలో ఎర్రలైటు పచ్చగా మారేందుకు నేను ఆగాను. ఢాం! నా వెనకనున్న కారు డ్రైవర్ బ్రేక్‌మీదినించి కాలు కిందికి జారనిచ్చి నా కారు వెనకాల ఉన్న బంపర్‌ని పరీక్షకి గురిచేశాడు. నేను నా కారు అద్దంలోంచి అతను కారులోంచి దిగడం చూశాను. నేను కూడా దిగాను. నా నియమాలన్నీ పూర్తిగా మర్చిపోయి అతనితో వాగ్యుద్ధానికి సిద్ధమయాను. నా తిట్లతో అతన్ని అవమానపరచాలని అప్పుడు నాకనిపించిందని ఒప్పుకుంటున్నాను.

కానీ అదృష్టవశాత్తూ నాకా అవకాశం చిక్కే లోపల, అతను నాదగ్గరకొచ్చి, చిరునవ్వు నవ్వి, ఎంతో నిజాయితీ నిండిన గొంతుతో, "మిత్రమా, నేను అలా చెయ్యాలనుకోలేదు, నన్ను నమ్మండి," అన్నాడు. ఆ నవ్వులో, అతని మాటల్లో చాలా నిజాయితీ కనిపించింది, నా మనసు కరిగిపోయింది. "ఫరవాలేదు, ఎప్పుడూ జరిగేదే!" అని ఏదో గొణిగాను. రెప్పపాటు కన్నా తక్కువ సమయంలో నా శత్రుత్వం స్నేహంగా మారిపోయింది.

మనసారా నవ్వండి, "మళ్లీ ఆనందంతో నిండిన కాలం వచ్చింది," అనిపిస్తుంది. కానీ మనసారా నవ్వండి. అరకొర నవ్వు నమ్మకాన్ని కలిగించదు. పళ్లు కనిపించేట్టు నవ్వండి. ఆ పెద్ద నవ్వు పూర్తి నమ్మకాన్ని కలిగిస్తుంది.

"అవును, కానీ నాకు భయం వేసినప్పుడో, కోపంగా ఉన్నప్పుడో నవ్వాలనిపించదు," అనే మాటలు చాలాసార్లు విన్నాను.

నిజమే, అనిపించదు. ఎవరూ అలా చెయ్యరు. ఇక్కడ మీరు చెయ్యవలసిందేమిటంటే, "నేను నవ్వబోతున్నాను," అని గట్టిగా అనుకోవాలి.

ఆ తరవాత నవ్వండి.

నవ్వడం అనే శక్తిని వృద్ధి చేసుకోండి.

ఈ కింద చెప్పిన ఐదు ప్రక్రియలనీ మీకోసం ఉపయోగించుకోండి.

1. ప్రయత్నం చేస్తే భయం పోతుంది. భయాన్ని వేరుచేసి దాన్ని పోగొట్టేందుకు సరైన ప్రయత్నం చెయ్యండి. నిష్క్రియత్వం – ఒక పరిస్థితి గురించి ఏమీ చెయ్యకుండా ఉండడం – భయాన్ని పెంచి ఆత్మవిశ్వాసాన్ని నశింపజేస్తుంది.

2. మీ జ్ఞాపకాల బ్యాంకులో సానుకూలమైన ఆలోచనలని మాత్రమే జమచేసేందుకు విపరీతంగా కృషి చెయ్యండి. మిమ్మల్ని తక్కువచేసి చూపించే వ్యతిరేకమైన ఆలోచనలని మీ మనసులో భూతాల్లాగ పెరగనివ్వకండి. బాధాకరమైన సంఘటనలనీ, పరిస్థితులనీ గుర్తుచేసుకునేందుకు నిరాకరించండి.

3. మనుషులని సరైన దృష్టితో చూడండి. జనం అందరూ ఒకే రకంగా, చాలా మటుకు ఒకే రకంగా ఉంటారనీ, వాళ్లలో తేడాలు తక్కువనీ గుర్తుంచుకోండి. అవతలి వ్యక్తి గురించి అంచనా వేసేప్పుడు సమతూకాన్ని పాటించండి. అతనూ మీలాగే ఒక మనిషి. అర్థం చేసుకునే వైఖరిని అలవరచుకోండి. చాలామంది అరుస్తారు, కానీ కరిచేవాళ్లు తక్కువే.

4. మీ అంతరాత్మ దేన్ని సరైనదని చెపుతుందో దాన్నే చెయ్యడం అభ్యసించండి. ఇది మీలో విషపూరితమైన అపరాధభావం చోటుచేసుకోకుండా ఆపుతుంది. సరైన పని చెయ్యడం అనేది విజయాన్ని సాధించేందుకు ఆచరణయోగ్యమైన ఒక నియమం.

5. మీ అణువణువూ, "నాకు ఆత్మవిశ్వాసం ఉంది, నిజంగానే ఉంది," అనేట్టు చూసుకోండి. దైనందిన కార్యక్రమంలో కింద చెప్పిన చిన్న చిన్న ఉపాయాలని అమలు చెయ్యండి :

ముందు వరసలో కూర్చోండి
కళ్లల్లోకి సూటిగా చూడండి
25 శాతం వేగంగా నడవండి
స్పష్టంగా మాట్లాడండి
మనసారా నవ్వండి.

●

4

అద్భుతంగా ఆలోచించడం ఎలా

ఈ మధ్యనే నేనొక రిక్రూట్‌మెంట్ స్పెషలిస్ట్‌తో మాట్లాడాను. దేశంలోని అతిపెద్ద పరిశ్రమల సంస్థల్లో ఒకదానికి ఉద్యోగులని ఎంపికచేసే పని చేస్తుందామె. ప్రతి యేడూ నాలుగునెలలపాటు కాలేజీలన్నిటికీ వెళ్లి, ఆఖరి సంవత్సరం చదువుతున్న విద్యార్థులని తన కంపెనీలో కార్యనిర్వాహకులుగా శిక్షణ పొందేందుకు ఎంపిక చేస్తుందామె. ఆమె మాట్లాడిన వాళ్లు ప్రవర్తించిన తీరు ఆమెను నిరాశపరిచినట్లు ఆమె మాటల్లో కనిపించింది.

"దాదాపు ఒక రోజుకి నేను ఎనిమిది నుంచి పన్నెండుమంది సీనియర్ విద్యార్థులని ఇంటర్వ్యూ చేస్తాను. వాళ్లందరూ తమ క్లాసుల్లో మొదటి ముప్ఫైమందిలో ఉన్నవాళ్లే. అందరికీ కొద్దోగొప్పో మా దగ్గర ఉద్యోగం చెయ్యాలని ఉంటుంది. ఈ ఇంటర్వ్యూలలో ఎవరిని తీసుకోవాలనే విషయానికొస్తే మేం ముఖ్యంగా చూసేది, ఒక్కొక్కరిలోనూ ప్రేరణాశక్తి ఎంతుందనేది. కొన్నేళ్లలో ఒక విద్యార్థి గాని, విద్యార్థిని గాని, ముఖ్యమైన ప్రణాళికని చేపట్ట గలరా, బ్రాంచి ఆఫీసుని నడపగలరా, లేక మరే రకంగానైనా కంపెనీకి ప్రయోజనకరమైన పెద్ద పనేదైనా చెయ్యగలరా, అనేది తెలుసుకోవాలని ప్రయత్నిస్తాం.

"నేను మాట్లాడేవాళ్లలో చాలామందికి వ్యక్తిగతంగా ఉండే లక్ష్యాలు నాకు తృప్తినివ్వలేదు. ఒక విషయం చెపితే మీరు ఆశ్చర్యపోతారు, మా కంపెనీ అందించే రిటైర్‌మెంట్ ప్లాన్ గురించి ఇరవైరెండేళ్ల వయసులో ఉన్న ఎంతమంది ఆసక్తి కనబరిచారో తెలుసా! ఇక వాళ్లు ఎక్కువగా అడగడానికి ఇష్టపడే మరో ప్రశ్న, 'నాకు ఎక్కువగా తిరిగే పని ఇస్తారా?' అని. చాలామంది దృష్టిలో *'విజయం'* అనేది *'భద్రత'*కి పర్యాయపదం. మరి, మా కంపెనీని అలాటి వాళ్ల చేతుల్లో పెట్టే ధైర్యం మాకుంటుందా?

"ఈ రోజుల్లో యువతీయువకులు మరీ అంత సంప్రదాయబద్ధంగా, భవిష్యత్తు

గురించి అంత ఛాందసంగా, సంకుచిత దృష్టితో ఎందుకుంటారో నాకర్థం కాదు. అవకాశాలని విస్తృతపరుచుకోవడం గురించి ప్రతిరోజూ మనకి సంకేతాలు కనిపిస్తూనే ఉన్నాయి. మన జనాభా వేగంగా పెరుగుతోంది. ఇప్పటివరకూ ముందుకి దూసుకుంటూ పోవడానికి అమెరికాకి ఎప్పుడైనా అవకాశం వచ్చిందా అంటే, అది ప్రస్తుతం ఈ సమయంలోనే."

ఇంతమంది జనం ఇంత చిన్నచిన్న ఆలోచనలు చేస్తున్నారంటే బోలెడంత సంపాదన తెచ్చిపెట్టే ఉద్యోగాలకి మీరనుకున్న దానికంటే చాలా తక్కువ పోటీ ఉందనే అర్థం.

విజయానికి సంబంధించినంత వరకూ మనుషులని అంగుళాలలో, పౌన్లలో, కాలేజీ డిగ్రీల్లో, కుటుంబ నేపథ్యం వగైరాల్లో కొలవరు; వాళ్ల ఆలోచనల స్వరూపాలబట్టే వాళ్లని కొలుస్తారు. మనం ఎంత గొప్ప ఆలోచనలు చేస్తామన్న దానిబట్టే మనం సాధించే విజయాలు కూడా ఉంటాయి. ఇక మన ఆలోచనలని పెద్దవిగా ఎలా చేసుకోవాలో చూద్దాం.

"నాలోని అతిపెద్ద బలహీనత ఏది?" అని మిమ్మల్ని మీరెప్పుడైనా ప్రశ్నించుకున్నారా? బహుశా తనని తాను తక్కువ చేసి చూసుకోవడం అనేదే మనిషికున్న అతిపెద్ద బలహీనత అనాలి – అంటే చవగ్గా అమ్ముడుపోవడం. ఇది లెక్కలేనన్ని రకాలుగా బైటపడుతూ ఉంటుంది. జాన్ వార్తాపత్రికలో ఒక ఉద్యోగం తాలూకు ప్రకటన చూస్తాడు : సరిగ్గా అలాటి ఉద్యోగం కావాలనే అతను అనుకుంటున్నాడు. కానీ అతను దాన్ని గురించి ఏమీ చెయ్యడు. ఎందుకంటే, "నాకు ఆ ఉద్యోగాన్ని సంపాదించుకునే అర్హత లేదు, మరెందుకు ప్రయత్నించడం?" అనుకుంటాడు. ఇక జిమ్‌కి జోన్‌ని కలుసుకోవాలని ఉంటుంది, కానీ అతనామెకి ఫోన్ చెయ్యడు, ఎందుకంటే తను ఆమె స్థాయికి చాలనని అనుకుంటాడు.

తను తయారుచేసిన వస్తువుని మిస్టర్ రిచర్డ్‌కి అమ్మితే బావుంటుందని టామ్ అనుకుంటాడు, కానీ టామ్ ఫోన్ చెయ్యడు. మిస్టర్ రిచర్డ్ చాలా గొప్పవాడనీ, తనని ఎందుకు కలుసుకుంటాడనీ, టామ్ అనుకుంటాడు. పీట్ ఒక ఉద్యోగానికి దరఖాస్తుని నింపుతున్నాడు. అందులో ఒక ప్రశ్న, "ఎంత జీతం కావాలని మీరు ఆశిస్తున్నారు?" దానికి పీట్ చాలా తక్కువ మొత్తం రాస్తాడు. అంతకన్నా ఎక్కువ జీతం కావాలని అడిగే అర్హత తనకి లేదని అనుకుంటాడు.

కొన్ని వేల ఏళ్లుగా తత్వవేత్తలు ఒక మంచి సలహా ఇస్తూ వచ్చారు : నిన్ను నువ్వు తెలుసుకో. కానీ మన చుట్టూ ఉన్నవాళ్లని చూస్తూ నీలోని లోటుపాట్లని మాత్రమే

తెలుసుకో అని దీన్ని అర్థం చేసుకున్నట్టు కనబడుతుంది. తమలోని దోషాలనీ, లోటుపాట్లనీ, అసమర్థతనీ అంచనా వేసుకుంటూ వీళ్లందరూ తమని తాము విలువ కడుతూంటారు.

మనలో ఉండే అసమర్థతని తెలుసుకోవడం మంచిదే, దానివల్ల మనలో మెరుగుపరుచు కోవలసిన విషయాలేవో మనకి తెలుస్తుంది. కానీ మనకి మనలోని లోటుపాట్లు మాత్రమే కనిపిస్తే, మనం పప్పులో కాలేసినట్టే. మన విలువ బాగా తగ్గిపోతుంది.

మీ నిజమైన సామర్థ్యాన్ని తెలుసుకోవడానికి కొన్ని సూచనలు ఇస్తున్నాను. కార్య నిర్వాహకులకీ, అమ్మకందార్లకీ ఇచ్చే శిక్షణా కార్యక్రమాల్లో వీటిని నేను ఉపయోగించాను. ఇవి పనికి వస్తాయి :

1. మీకున్న ఐదు ముఖ్యమైన గుణాలేమిటో నిర్ణయించండి. నిష్పక్షపాతంగా నిజం చెప్పగల స్నేహితుడి సాయంతో ఆ పని చెయ్యండి. అది మీ భార్యో, మీ పై అధికారో, ప్రొఫెసరో కావచ్చు. ఎవరైనా సరే నిజాయితీగా తమ అభిప్రాయం చెప్పగల తెలివైన వ్యక్తి అయితే చాలు. (ఈ గుణాలలో ముఖ్యంగా చదువుసంధ్యలు, అనుభవం, సాంకేతిక నైపుణ్యం, రూపురేఖలు, సాఫీగా సాగే కుటుంబ జీవితం, వైఖరులు, వ్యక్తిత్వం, చొరవ అనేవి ఉంటాయి.)
2. తరవాత, ఒకొక్క గుణం కిందా, మీకు తెలిసిన ముగ్గురు వ్యక్తుల పేర్లు రాయండి. వాళ్లు జీవితంలో పెద్ద పెద్ద విజయాలని సాధించినవారై ఉండాలి, కానీ మీలో ఉన్నంత ఎక్కువగా ఈ గుణం వాళ్లలో లేకుండా ఉండాలి.

ఈ పని చేసి ముగించాక, ఎంతోమంది విజేతలతో పోలిస్తే కనీసం ఒక గుణంలోనైనా, మీరు ఎక్కువ అర్హత గలవారని తెలుసుకుంటారు.

నిజాయితీగా ఆలోచిస్తే మీరు రాగల నిర్ధారణ ఒకటే ఒకటి : మీరు అనుకుంటున్న దానికన్నా మీరు ఎక్కువ గొప్పవారు. అందుకని మీ గొప్పదనానికి తగ్గట్టుగా మీరు ఎదగండి, మీ ఆలోచనలని పెరగనివ్వండి! ఎప్పుడూ, ఎప్పుడూ, ఎప్పుడూ, మిమ్మల్ని మీరు తక్కువగా అంచనా వేసుకోకండి!

"కదలనిది" అనడానికి బదులు "స్థిరమైనది" అనీ, "అమ్మాయిలతో పరిహాసాలాడే వాడు" అనకుండా "సరసుడు" అనీ అనేవాళ్లు తమ భాషాజ్ఞానాన్ని ప్రదర్శించడానికి అలా అంటున్నారని మనం అనుకోవచ్చు. కానీ అటువంటి వ్యక్తులకి గొప్ప ఆలోచనలు చేసేవారికి ఉండే భాషాజ్ఞానం ఉందని అనచ్చా. బహుశా లేదేమో. అవతలి వ్యక్తి అర్థం చేసుకోవడానికి అవస్థ పడేంత పెద్దపెద్ద, ఆర్భాటమైన పదాలు వాడేవాళ్లు, సామాన్యంగా

తమ గొప్పదనాన్ని చాటుకోవాలనే అలా చేస్తారు. అలా గొప్పలు చెప్పుకునేవాళ్ల ఆలోచనలు సాధారణంగా చిన్నవిగా ఉంటాయి.

ఒక వ్యక్తి వాడే పదాలు ఎంత పెద్దవి, వాటి సంఖ్య ఎంత పెద్దది అనేది అతని భాషా జ్ఞానాన్ని తెలపదు. అసలు ముఖ్యమైనది, భాషా జ్ఞానానికి సంబంధించిన ముఖ్యమైన ఒకేఒక విషయం, మాట్లాడే వ్యక్తి ఆలోచనల మీదా, అవతలివారి ఆలోచనలమీదా ఆ పదాలు చూపించే ప్రభావం.

ఒక ముఖ్యమైన విషయం చెబుతాను : *మనం పదాలలోగాని, పదబంధాలలో గాని ఆలోచించం. మనం చిత్రాల రూపంలో, ఊహల రూపంలో ఆలోచిస్తాం.* పదాలు మన ఆలోచనలకి ముడిసరుకు. పలికినప్పుడుగాని, చదివినప్పుడుగాని, మనసు అనే ఆ అద్భుతమైన పరికరం, దానంతట అదే విన్న దానిని మనసులో చిత్రాలుగా మార్చుకుంటుంది. ప్రతి పదమూ, ప్రతి పదబంధమూ, సృష్టించే మానసిక చిత్రాల్లో కొద్ది తేడా ఉంటుంది. ఎవరైనా మీతో, “జిమ్ ఎన్నో విడిభాగాలూ, అంతస్తులూ ఉన్న కొత్త ఇల్లు కొన్నాడు” అనగానే మీ మనసులో ఒక చిత్రం ఏర్పడుతుంది. కానీ, “జిమ్ ఒక ర్యాంచ్ హౌస్ (ఫార్మ్ హౌస్) కొన్నాడు” అనగానే ఆ చిత్రం తాలూకు రూపం మారిపోతుంది. వస్తువులని వర్ణించేందుకు మనం ఉపయోగించే పదాలబట్టి మనసులో చిత్రాలు ఏర్పడతాయి.

దీన్ని మరో కోణం నించి చూద్దాం. మీరు మాట్లాడేప్పుడుగాని, చదివేప్పుడుగాని, ఒక రకంగా చెప్పాలంటే, మీరు అవతలి వ్యక్తి మనసులో సినిమా చూపించే ప్రొజెక్టర్‌లా పని చేస్తారన్నమాట. మీరు సృష్టించే చిత్రాలే మీరూ, అవతలివాళ్లూ ఎలా స్పందిస్తారో నిర్ణయిస్తాయి.

మీరు ఒక బృందానికి, “మనం విఫలమయామని చెప్పడానికి విచారిస్తున్నాను,” అని చెప్పారనుకోండి. అప్పుడు వాళ్లు ఏం చూస్తారు? “విఫలం” అనే మాట అందించే ఓటమినీ, నిరాశనీ, విషాదాన్నీ చూస్తారు. కానీ దానికి బదులు మీరు, “మనం మరో రకంగా ప్రయత్నిస్తే ఫలితం దక్కుతుందనుకుంటాను,” అన్నారనుకోండి, వినేవాళ్లకి ఉత్సాహం కలిగి, మళ్లీ ప్రయత్నించేందుకు సిద్ధపడతారు.

“మనకి ఒక సమస్య ఎదురైంది,” అన్నారనుకోండి, అవతలివారి మనసుల్లో, కష్టమైన, ఇబ్బందికరమైన సమస్యని పరిష్కరించాలనే చిత్రం సృష్టిస్తారు. అలా అనకుండా, “మనం ఒక సవాలుని ఎదుర్కోవాలి,” అంటే సరదాగా, ఆటలాగా, సంతోషంగా చెయ్యవలసిన ఒక పని తాలూకు చిత్రం వాళ్ల మనసుల్లో ఏర్పడుతుంది.

ఒక బృందానికి, “మనకి బోలెడంత ఖర్చయింది,” అంటే వెనక్కి తిరిగిరాని

పెద్ద మొత్తం వాళ్లకి కనిపిస్తుంది. అది చాలా బాధపడాల్సిన విషయమే. అదే, "మనం బోలెడంత మొత్తాన్ని మదుపు పెట్టాం," అంటే తరవాతెప్పుడో రాబోయే లాభాలని, ఒక సంతోషకరమైన దృశ్యాన్ని, వాళ్లు చూస్తారు.

అసలు విషయం ఏమిటంటే, పెద్ద ఆలోచనలు చేసేవాళ్లు, సానుకూలతనీ, ఆశావాదాన్నీ, భవిష్యత్తు గురించిన ఉత్సాహాన్నీ కలగజేస్తారు. ఆ భావన తమ మనసుల్లోనేకాక ఇతరుల మనసుల్లో కూడా కలిగేట్టు చూస్తారు. *గొప్ప ఆలోచనలు చెయ్యాలంటే, మనం గొప్ప, సానుకూలమైన మానసిక చిత్రాలని సృష్టించే పదాలనీ, పదబంధాలనీ ఉపయోగించాలి.*

ఈ కింద ఎడమవైపు చిన్న, వ్యతిరేకమైన నిస్పృహ కలిగించే ఆలోచనలని రేకెత్తించే వాక్యాంశాలనీ, కుడివైపున అదే పరిస్థితిలో గొప్ప ఆలోచనలని, సానుకూలమైన రీతిలో ప్రకటించే వాక్యాంశాలనీ ఇస్తున్నాను.

వీటిని చదివేప్పుడు మిమ్మల్ని మీరిలా ప్రశ్నించుకోండి : "నేను మనసులో ఎటువంటి చిత్రాలని చూస్తున్నాను?"

	చిన్న వ్యతిరేకమైన రూపాలని మనసులో సృష్టించే పదబంధాలు	పెద్ద సానుకూలమైన రూపాలని మనసులో సృషించే పదబంధాలు
1.	ఏం లాభం లేదు, మనం దెబ్బతిన్నాం.	ఇంకా మనం దెబ్బతినలేదు. ప్రయత్నిస్తూనే ఉందాం. ఇదో కొత్త కోణం.
2.	నేనొకసారి ఆ వ్యాపారంలో దెబ్బతిన్నాను. మళ్లీ ఎన్నడూ దాని జోలికి పోను.	నేను దివాలా తీశాను కానీ అది నా తప్పే. మళ్లీ ప్రయత్నిస్తాను.
3.	నేను ప్రయత్నించాను కాని ఆ వస్తువు అమ్ముడుపోలేదు. జనానికి అది అక్కర్లేదు.	ఇంతవరకూ నేనీ వస్తువుని అమ్మలేకపోయాను. కానీ ఇది మంచిదని నాకు తెలుసు. దాన్ని అమ్మడానికి పనికొచ్చే ఉపాయాన్ని వెతికి కనుక్కుంటాను.
4.	మార్కెట్టు వస్తువులతో నిండిపోయింది. ఊహించి చూడండి, 75 శాతం సామాను ఇప్పటికే అమ్ముడై పోయింది. దీనిలోంచి బైటపడడమే మంచిది.	ఊహించి చూడండి. 25 శాతం సామాను ఇంకా అమ్ముడు పోలేదు. నేను తప్పకుండా ప్రయత్నిస్తాను. ఇదో పెద్ద అవకాశం!
5.	వాళ్ల ఆర్డర్లు చాలా తక్కువగా ఉన్నాయి. వాళ్ల పేర్లు తీసెయ్యండి.	వాళ్లు చాలా తక్కువ సామానుకి ఆర్డరిస్తున్నారు. వాళ్లకి అవసరమైన వస్తువులని అమ్మేందుకు మనం ఒక కొత్త ప్రణాళికని తయారుచెయ్యాలి.

6.	మీ కంపెనీలో పై స్థాయికి వెళ్లడానికి ఐదేళ్లు పడుతుందంటే, అది నా దృష్టిలో చాలా ఎక్కువ సమయం. నేను మీ కంపెనీలో చేరబోవడంలేదు.	ఐదేళ్లు మరీ ఎక్కువేం కాదు. ఆలోచించు, అంటే ముప్పైయేళ్ల పాటు నేను పైస్థాయిలో ఉద్యోగం చేస్తానన్నమాట.
7.	ఈ పోటీలో వాళ్లకి అన్నీ లాభాలుగానే కనిపిస్తున్నాయి. వాళ్లతో పోటీపడి నేను అమ్మకాలు ఎలా చెయ్యగలననుకుంటున్నారు?	పోటీ చాలా బలంగా ఉంది. కాదనలేను, కానీ లాభాలన్నీ ఎప్పుడూ ఒకరి పక్షానే ఉండవు. మనందరం కలిసి ఆలోచిద్దాం. వాళ్లని వాళ్లు ఆడే ఆటలోనే చిత్తు చేద్దాం.
8.	ఎవరికీ ఆ వస్తువు అవసరం ఎన్నటికీ ఉండబోదు.	ప్రస్తుతం దానికున్న రూపంలో అది అమ్ముడుపోకపోవచ్చు. కానీ మనం కొన్ని మార్పులూ చేర్పులూ చెయ్యచ్చేమో ఆలోచిద్దాం.
9.	ఆర్థికమాంద్యం వచ్చేదాకా ఆగి ఆ తరవాత షేర్లు కొందాం.	మనం ఇప్పుడే మదుపుపెడదాం. సమృద్ధి వస్తుందని ఆశిద్దాం తప్ప ఆర్థికమాంద్యం వస్తుందని కాదు.
10.	ఈ ఉద్యోగానికి నా వయసు మరీ తక్కువ (ఎక్కువ).	వయసు తక్కువ (ఎక్కువ) అవడం లాభదాయకమని స్పష్టంగా తెలుస్తోంది.
11.	ఇది పనిచెయ్యదని నేను నిరూపిస్తాను ఉండండి. మనసులో ఏర్పడే రూపం : చీకటి, ఉదాసీనత, నిరాశ, విషాదం, ఓటమి.	ఇది పని చేస్తుందని నేను నిరూపించగలను. మనసులో ఏర్పడే రూపం : వెలుగుతో నిండినది, ఆశ, సాఫల్యం, సరదా, విజయం.

గొప్ప ఆలోచనలు చేసేవారి భాషా పరిజ్ఞానాన్ని వృద్ధి చేసుకునే నాలుగు మార్గాలు

కింద ఇస్తున్న నాలుగు మార్గాలు గొప్ప ఆలోచనలు చేసేవారి భాషాపరిజ్ఞానాన్ని వృద్ధి చేసుకునేందుకు పనికివస్తాయి.

1. మీ భావాలని ప్రకటించేందుకు పెద్ద, సానుకూలమైన, సంతోషాన్ని వ్యక్తం చేసే పదబంధాలని వాడండి. ఎవరైనా, "ఎలా ఉన్నారు?" అని అడిగినప్పుడు, "నేను బాగా అలసిపోయాను (నాకు తలనొప్పిగా ఉంది, ఈ రోజు శనివారం అయితే బావుండేది, ఒంట్లో అంత బాగాలేదు)," అని జవాబిస్తే, మీకు ఇంకా ఘోరంగా అనిపిస్తుంది. "ఎలా ఉన్నారు?" అనే ప్రశ్నకి, "దివ్యంగా ఉన్నాను! ధన్యవాదాలు, మరి మీరెలా ఉన్నారు?" అనండి. లేదా, "బ్రహ్మాండంగా" ఉన్నాను అనో "చాలా బాగా ఉన్నాను," అనో జవాబు చెప్పండి. అవకాశం దొరికినప్పుడల్లా 'బ్రహ్మాండంగా ఉన్నానని' చెబుతూ ఉండండి, అప్పుడు మీకు చాలా బావున్నట్టూ, గొప్పగా ఉన్నట్టూ అనిపిస్తుంది. మీ గురించి అందరూ, 'అతనెప్పుడూ చాలా హాయిగా ఉన్నాననంటూ ఉంటాడు,' అని అనుకోనివ్వండి. మీకు అప్పుడు ఎక్కువ మంది స్నేహితులు దొరుకుతారు.

2. ఇంకొకరి గురించి వర్ణించేందుకు ఆనందాన్నీ, సంతోషాన్నీ, శుభాన్నీ తెలియజేసే మాటలనే మాట్లాడండి. మీ స్నేహితుల గురించీ, పరిచితుల గురించీ ఎప్పుడూ గొప్పగా, సానుకూలంగా మాట్లాడడమే నియమంగా పెట్టుకోండి. ఎక్కడో ఉన్న మూడో వ్యక్తి గురించి ఎవరితోనైనా మాట్లాడేప్పుడు, “అతను నిజంగానే చాలా మంచివాడు,” “అతను చాలా అద్భుతంగా పనిచేసి పైకొస్తున్నాడని విన్నాను,” లాంటి మాటలతో అతన్ని పొగడడం గుర్తుంచుకోండి. అవతలివ్యక్తిని నిందించేటటువంటి మాటలు మాట్లాడకుండా ఉండడానికి ఎక్కువ జాగ్రత్త తీసుకోండి. ఎప్పుడో ఒకప్పుడు, మీరన్న మాటలు ఆ వ్యక్తికి చేరతాయి. అలా మాట్లాడడం వల్ల మీ గురించి అతను తక్కువగా అనుకునే అవకాశముంటుంది.
3. ఇతరులని ప్రోత్సహించేందుకు సానుకూలమైన భాషని ఉపయోగించండి. అవకాశం దొరికినప్పుడల్లా అవతలి వ్యక్తిని పొగడండి. అందరూ పొగడ్త కోసం తహతహలాడేవాళ్లే. మీ భార్యనికానీ భర్తనికానీ కనీసం రోజుకి ఒక్కసారైనా పొగడండి. మీతో కలిసి పనిచేసేవాళ్లని గమనించి ప్రశంసించండి. మనస్ఫూర్తిగా పొగడడం అనేది విజయాన్ని చేకూర్చే ఒక సాధనం. దాన్ని ఉపయోగించండి! మళ్లీ మళ్లీ, చాలాసార్లు, దాన్ని ఉపయోగించండి. అవతలి వ్యక్తి అందచందాలనీ, చేసే పనినీ, సాధించిన విజయాలనీ, కుటుంబాన్నీ ప్రశంసించండి.
4. మీరు వేసే ప్రణాళికలని ఇతరులకి చెప్పేటప్పుడు సానుకూలమైన మాటలనే ఉపయోగించండి. “మీకో మంచి వార్త. మనకి మంచి అవకాశం నిజంగా లభించబోతోంది...” అనే మాటలు వినగానే, జనం మనసులో తళతళలు మొదలవుతాయి. కానీ “మనకి ఇష్టం ఉన్నా లేకపోయినా, మనం ఈ పని చెయ్యవలసిందే,” అనే మాటలు మనసులో విసుగెత్తించే, మందకొడి ఆలోచనలని రేకెత్తించి, జనం అదే విధంగా స్పందిస్తారు. విజయం లభిస్తుందని మాట ఇస్తే వినేవాళ్ల కళ్లలో మెరుపులు చూడగలుగుతారు. విజయం దొరుకుతుందన్న నమ్మకం కలిగిస్తే మీకు అందరూ సహకరిస్తారు. హర్మ్యాలు నిర్మించండి, సమాధులు తయారుచెయ్యద్దు!

ఏం చెయ్యగలరో చూడండి, ఉన్న అవకాశాలని మాత్రమే చూడకండి అవకాశాలని చూడండి, వాస్తవాలని కాదు

పెద్ద ఆలోచనలు చేసేవాళ్లు ఉన్నదాన్ని మాత్రమే కాకుండా, చెయ్యగలదాన్ని చూడడంలో తమకి తాము శిక్షణ ఇచ్చుకుంటారు. ఈ విషయాన్ని వివరించేందుకు కింద నాలుగు ఉదాహరణలని ఇస్తున్నాను.

1. ***స్థిరాస్తికి విలువని ఆపాదించేది ఏది?*** గ్రామీణ ఆస్తుల విషయాలలో ప్రత్యేకమైన నైపుణ్యం సాధించిన వ్యక్తి, ఏదీ లేని చోట ఏదో ఒకటి కనిపించేట్టు చేసేందుకు మనకి మనం ఎలా శిక్షణ ఇచ్చుకోవాలో చూపిస్తాడు.

నా స్నేహితుడు నాతో, "ఈ చుట్టుపక్కల గ్రామాల్లోని ఆస్తంతా దాదాపుగా పాడుపడి ఎవరినీ ఆకర్షించేట్టు కనబడదు. నేను కొనుగోలుదార్లకి ఉన్నదాన్ని ఉన్నట్టుగా అమ్మజూపను. నా విజయానికి అదే రహస్యం," అన్నాడు.

ఇంకా అతను ఇలా అన్నాడు, "ఒక స్థలాన్ని (ఫార్మ్‌ని) ఎలా తయారుచేసే వీలుందో ఆ విధంగా నేను నా అమ్మకాల ప్రణాళికని తయారుచేసుకుంటాను. 'ఒక స్థలంలో ఇన్ని ఎకరాల నేల ఉంది, ఇన్ని ఎకరాల అడవి ఉంది, ఊరినించి ఇది ఇంత దూరం ఉంది,' అని కొనుగోలుదారుకి చెప్పడం వల్ల అతను ఉత్సాహం చూపించి, ఆ భూమిని కొనడు. కానీ అదే నేలతో అతను ఏం చెయ్యగలుగుతాడనేది, ఒక కచ్చితమైన ప్రణాళిక ద్వారా చూపిస్తే, అతను దాన్ని కొనడం తథ్యం. ఒక్క నిమిషం, అదెలాగో ఇప్పుడే నేను మీకు చూపిస్తాను."

అతను తన బ్రీఫ్‌కేస్ తెరిచి, ఒక ఫైలుని బైటికి తీశాడు. "ఇది కొత్తగా మా లిస్టులో చేర్చబడిన నేల. ఇది కూడా చాలావరకూ మిగిలినవాటిలాటిదే. నగరం నడిబొడ్డునించి ఇది నలభైమూడు మైళ్ల దూరాన ఉంది. ఇల్లు పాడుపడిపోయింది. ఐదేళ్లుగా దాన్ని చూసే నాథుడు లేడు. ఇక నేనేం చేశానో చెబుతాను. ఆ స్థలంలో నేను పోయినవారం రెండురోజులు పూర్తిగా గడిపాను, దాన్ని బాగా అధ్యయనం చేశాను. అక్కడి నేలమీద చాలాసార్లు నడిచాను. ఆ చుట్టుపక్కల ఉన్న స్థలాలని చూశాను. ప్రస్తుతం తయారుగా ఉన్నా రహదారులనీ, తయారవుతున్న రహదారులనీ దృష్టిలో పెట్టుకుని ఆ స్థలాన్ని అధ్యయనం చేశాను. 'ఈ స్థలం ఎందుకు పనికొస్తుంది?' అని నన్ను నేను ప్రశ్నించుకున్నాను.

"నాకు మూడు జవాబులు దొరికాయి. అవేమిటో చూడండి," అంటూ అతను వాటిని నాకు చూపించాడు. ఒక్కొక్క ప్రణాళికా చక్కగా టైపు చేయబడి, సమగ్రంగా ఉన్నట్టు కనిపించింది. ఒక ప్రణాళికలో ఆ స్థలాన్ని గుర్రపు స్వారీల శాలగా తయారుచెయ్యడం బావుంటుందని ఉంది. ఆ ఆలోచన ఎందుకు మంచిదో కూడా ప్రణాళికలో రాసి ఉంది : పెరుగుతున్న నగరం, జనం ఆరుబైట సమయం గడిపేందుకు ఎక్కువ ఇష్టపడుతున్నారు, సరదాగా గడపడానికి డబ్బు ఎక్కువగా ఉంటోంది, రోడ్లు బావున్నాయి. ఒక పెద్ద గుర్రపుశాల నిర్మించడానికి ఆ స్థలం ఎందుకు అనువైనదో, ఎక్కువ సంఖ్యలో గుర్రపుస్వారీలు డబ్బు ఎలా సంపాదించి పెట్టగలవో కూడా ఆ ప్రణాళికలో ఉంది. మొత్తం ప్రణాళిక సమగ్రంగానూ,

నమ్మదగ్గదిగానూ ఉంది. ఆ ప్రణాళిక ఎంత స్పష్టంగా, నమ్మదగ్గదిగా ఉందంటే నాకు ఒక డజనుమంది చెట్లమధ్యనించి స్వారీ చెయ్యడం "కనబడింది".

అదే విధంగా ఈ ఉత్సాహవంతుడైన సేల్స్‌మాన్ మరొక సమగ్రమైన ప్రణాళికని కూడా తయారుచేశాడు – అది చెట్లు పెంచడం. ఇక మూడోది చెట్లతోబాటు కోళ్లఫార్మ్‌కి పనికివచ్చే ప్రణాళిక.

"ఇప్పుడు నేను నా కొనుగోలుదార్లతో మాట్లాడేప్పుడు, ఇప్పుడు ఉన్న పరిస్థితిలో ఆ స్థలాన్ని కొనడం మంచిదని వాళ్లని ఒప్పించాల్సిన పనిలేదు. ఈ స్థలాన్ని డబ్బు సంపాదించి పెట్టగల ఒక ప్రతిపాదనగా వాళ్ల కళ్లముందు ఉంచడానికి ప్రయత్నిస్తాను. వాళ్లు ఆ దృష్టితో చూసేందుకు సాయపడతాను.

"మరిన్ని స్థలాలని, మరింత వేగంగా అమ్మడమే కాక, స్థిరాస్తిని అమ్మడంలో మారిన ఊహాచిత్రాన్ని వాళ్లకి నేను చూపించే పద్ధతి ఇంకో రకంగా కూడా నాకు లాభాన్ని చేకూరుస్తుంది : నా పోటీదార్లకన్నా నేను ఎక్కువ ధరకి స్థలాన్ని అమ్మగలుగుతాను. ఎకరాలకి మాత్రమే డబ్బు చెల్లించడం కన్నా ఆ ఎకరాలకి ఒక ఆలోచన కూడా తోడైనప్పుడు, దానికి జనం ఎక్కువ డబ్బు చెల్లించేందుకు ముందుకి రావడం సహజమే. అందువల్లే స్థలాలు కొనేందుకు నాదగ్గరకి రావడానికి ఇష్టపడతారు. ప్రతి అమ్మకానికీ నాకు దక్కే కమిషన్ కూడా ఎక్కువుంటుంది."

ఇందులో నీతి ఏమంటే : ఒక వస్తువుని ఉన్నదున్నట్టుగా చూడద్దు. వాటిని ఎలా మార్చవచ్చో చూడండి. ఊహించడం అనేది ప్రతిదానికీ అదనపు విలువని చేరుస్తుంది. పెద్ద ఆలోచనలు చేసే వ్యక్తి భవిష్యత్తులో ఏం చెయ్యగలనని ఆలోచిస్తాడే తప్ప, వర్తమానంలోనే ఉండిపోడు.

2. ***ఒక కొనుగోలుదారు విలువ ఎంత?*** ఒక డిపార్ట్‌మెంట్ స్టోర్ కార్యనిర్వాహక అధికారిణి, అమ్మకాలని నిర్వహించే మేనేజర్ల మీటింగులో మాట్లాడుతూ, "నేను కొంత పాతకాలం దాన్ని అయివుండచ్చు, కానీ కొనుగోలుదార్లు మళ్లీ మళ్లీ మన దగ్గరకి రావాలంటే వాళ్లతో స్నేహంగా, మర్యాదగా మసలుకోవాలని అనుకునేవాళ్ల కోవకి చెందినదాన్ని. ఒకరోజు నేను మన స్టోర్‌లో నడిచి వెళ్తూండగా ఒక అమ్మకందారు కొనుగోలుదారుతో వాదనకి దిగటం విన్నాను. ఆ కొనుగోలుదారు చాలా కోపంగా వెళ్లిపోయాడు.

"ఆ తరవాత, ఆ అమ్మకందారు మరొకరితో, "1.98 డాలర్లు విలువ చేసే వస్తువుని కొనే వ్యక్తి కోసం నాకున్న సమయాన్నంతా వెచ్చించి, అతనికి కావల్సిన వస్తువుకోసం మొత్తం దుకాణాన్ని తలకిందులు చెయ్యటం నావల్లకాదు. ఆ కొనుగోలు దారు కోసం అంత శ్రమపడటం అనవసరం.' అంటున్నాడు.

"నేనక్కణ్ణించి వెళ్ళిపోయాను. కానీ అతనన్నమాట నా మనసులో నాటుకుంది. మన దుకాణంలోని అమ్మకందార్లు కొనుగోలుదార్లని 1.98 డాలర్ల కోవకి చెందినవారుగా ముద్ర వేయడం చాలా ఆలోచించవలసిన విషయమని నాకనిపించింది. అప్పటికప్పుడే ఈ రకం ఆలోచనలని మార్చాలని నిర్ణయించుకున్నాను. నా ఆఫీసుగదిలోకి వెళ్ళి మన రిసెర్చి డైరెక్టర్‌ని పిలిపించి, ఒక సగటు కొనుగోలుదారు మన దుకాణంలో పోయిన యేడు ఎంత ఖర్చు పెట్టాడో చూసి చెప్పమని అడిగాను. అతను చెప్పిన అంకె నన్ను సైతం ఆశ్చర్యపరిచింది. మన పరిశోధన డైరెక్టర్ అంచనా ప్రకారం, జాగ్రత్తగా లెక్కలు వేసి చూసిన తరవాత, మా సంస్థలో సగటు కొనుగోలుదారు పెట్టిన ఖర్చు 362 డాలర్లని తేలింది.

"ఆ తరవాత నేను చేసిన పని, పర్యవేక్షకులందర్నీ సమావేశపరిచి, ఈ విషయం వాళ్ళకి వివరించటం. ఒక కొనుగోలుదారు అసలు విలువ ఏమిటో అప్పుడు నేను వాళ్ళకి చూపించాను. ఒక కొనుగోలుదారు విలువని ఒకేఒక కొనుగోలు ఆధారంగా అంచనా వెయ్యకూడదనీ, సంవత్సరం పొడుగూతా అతను ఎంత ఖర్చుపెట్టాడనే దాన్ని బట్టి చూడాలనీ వాళ్ళకి అర్థమయేట్టు చెప్పాక, కొనుగోలుదార్ల పట్ల అమ్మకందార్ల వైఖరి మెరుగుపడింది."

ఈ దుకాణంలోని కార్యనిర్వాహకురాలు లేవనెత్తిన అంశం ఎటువంటి వ్యాపారానికైనా సరిపోతుంది. వ్యాపారం మళ్ళీ మళ్ళీ జరిగితేనే లాభాలు వస్తాయి. తరచు, ప్రారంభంలో ఎన్నో అమ్మకాలు జరిగినప్పటికీ లాభాలు అసలు ఉండనే ఉండవు. ఈరోజు కొనుగోలుదార్లు ఏం కొంటున్నారనేది కాకుండా, రాబోయే కాలంలో వాళ్ళు ఎంత ఖర్చుపెట్టగలుగుతారనేది చూడండి.

కొనుగోలుదార్లకి ఎంత ఎక్కువ విలువ ఇస్తే వాళ్ళు అంత ఎక్కువగానూ, తరచుగానూ మీ దగ్గరకి వస్తారు. వాళ్ళకి తక్కువ విలువ ఇస్తే వాళ్ళని మరోచోటికి పంపించినట్టవుతుంది. ఈ విషయానికి అతికినట్టు సరిపోయే ఒక ఉదాహరణ మీతో పంచుకుంటాను, ఒక విద్యార్థి ఫలానా రెస్టారెంటులో తను మళ్ళీ మళ్ళీ తినడానికి ఎందుకు వెళ్ళాడో నాకు చెప్పడానికి ఒక సంఘటనని వర్ణించాడు.

"ఒకరోజు లంచ్ తినేందుకు ఒక కొత్త రెస్టారెంటుకు వెళ్దామని అనుకున్నాను. దాన్ని రెండువారాల క్రితం కొత్తగా తెరిచారు. పైసాపైసా జాగ్రత్త చెయ్యాల్సిన పరిస్థితి ప్రస్తుతం నాది. అందుకే నేను వస్తువులని కొనేప్పుడు చాలా జాగ్రత్తగా ఉంటాను. మాంసాహారం ఉన్న విభాగంలో ఒక కోడికూర నాకు బావుందనిపించింది. దాని ధర 39 సెంట్లని రాసి ఉంది.

"డబ్బులు చెల్లించే కౌంటర్ దగ్గరకి వెళ్ళి నిలబడేసరికి డబ్బు తీసుకునే మనిషి నా ట్రేకేసి చూసి, 1 డాలరు 9 సెంట్లు చెల్లించమంది. నేను ఎంతో మర్యాదగా, మళ్లీ ఒకసారి లెక్క చూడమనీ, నా లెక్కన 99 సెంట్లే అయిందనీ ఆమెతో అన్నాను. నావైపు అసహనంగా చూసి, మళ్లీ లెక్క చూసింది. కోడికూర ధరలో తేడా వచ్చింది. 39 సెంట్లకి బదులు 49 సెంట్లు వేసింది. అప్పుడు నేను ఆమెతో, కోడికూర ధర 39 సెంట్లని రాసి ఉందని అన్నాను.

"అంతే ఆమె సహనం కోల్పోయింది! 'అక్కడ ఏం రాసి ఉందో నాకనవసరం. దీని ధర 49 సెంట్లు. చూడండి, ఈ రోజు ధరల లిస్టు నా దగ్గరుంది. అక్కడెవరో తప్పుధర రాసి పెట్టారు. మీరు 49 సెంట్లు చెల్లించాల్సిందే!' అంది.

"అసలు అది 39 సెంట్లు అయినందుకే, ఆ కోడికూరను నేను ఎంచుకున్నానని ఆమెకి అర్థమయేట్టు చెప్పటానికి ప్రయత్నించాను. అది 49 సెంట్లయి ఉంటే నేను ఇంకేమైనా తీసుకునేవాడిని.

"నా మాటకి ఆమె చెప్పిన జవాబు, 'మీరు 49 సెంట్లు చెల్లించండి, అంతే.' నేను చెల్లించాను, ఎందుకంటే అక్కడ ఎక్కువసేపు నిలబడి గొడవ చెయ్యడం నాకిష్టం లేకపోయింది. కానీ ఆ క్షణాన్నే, ఇక ఎన్నడూ ఈ రెస్టారెంటులో తినను, అని నిశ్చయించుకున్నాను. నెలకి 250 డాలర్లదాకా నేను లంచ్‌కోసం ఖర్చుపెడతాను. అందులో ఒక్క పెన్నీ కూడా వాళ్లకి వెళ్లలేదన్నది మాత్రం నిజం."

దూరదృష్టి లేకపోవడాన్ని ఈ ఉదాహరణ చూపిస్తోంది. ఆ మనిషి పదిసెంట్ల తేడా కోసం, 250 డాలర్లు సంపాదించే అవకాశాన్ని పోగొట్టుకుంది.

3. ***గుడ్డి పాలవాడు.*** అవకాశాల పట్ల కొన్నిసార్లు మనుషులు గుడ్డిగా ఎలా ఉంటారో చూస్తే ఆశ్చర్యం వేస్తుంది. కొన్నేళ్ల క్రితం పాలమ్మే ఒక యువకుడు పాలు అమ్మడం కోసం మా ఇంటికొచ్చాడు. మేం మరొకరి దగ్గర పాలు తీసుకుంటున్నామనీ, అక్కర్లేదనీ చెప్పాను. పక్కింటికి వెళ్లి ఆవిడని అడగమని సలహా ఇచ్చాను.

"ఆవిడతో మాట్లాడటం అయింది. కానీ వాళ్లు రెండ్రోజులకొకసారి ఒక లీటరు పాలు మాత్రమే తీసుకుంటారుట. అంత తక్కువ పాలకోసం ఇక్కడికి రావడం నాకు నష్టం," అన్నాడతను.

"అయుండచ్చు, కానీ ఆవిడతో మాట్లాడేప్పుడు, ఒక నెలరోజుల్లో ఆ ఇంట్లో ఎక్కువ పాలు అవసరమవచ్చనే విషయం, నువ్వు గమనించలేదా? ఆ ఇంట్లోకి మరో కొత్త ప్రాణి రాబోతోంది. దానికి బోలెడన్ని పాలు కావలసి వస్తాయి," అన్నాను నేను పాలబ్బాయితో.

ఆ పాలబ్బాయి ఒక్క క్షణం నిర్ఘాంతపోయి, "కళ్లుండీ గుడ్డివాళ్లలాగ కొందరు ఎలా ప్రవర్తిస్తారో!" అన్నాడు.

రెండ్రోజులకొకసారి లీటలు పాలు కొనే ఆ కుటుంబం, ఇవాళ ఏడులీటర్ల పాలు ఇంకో దూరదృష్టి ఉన్న పాలబ్బాయి దగ్గర కొనడం మొదలుపెట్టారు. అప్పుడు పుట్టిన ఆ పిల్లవాడికి ఇద్దరు తమ్ముళ్లూ, ఒక చెల్లెలూ పుట్టారనీ, ఇంకొన్నాళ్లలో మరో పాపాయి ఆ ఇంట్లో పుట్టబోతోందనీ విన్నాను.

మనం ఎంత గుడ్డిగా ప్రవర్తిస్తాం? అందుకే, ఏది సాధ్యమో చూడాలిగాని ప్రస్తుతం ఉన్నదాన్ని కాదు.

అమర్యాదగా ప్రవర్తిస్తూ, క్లాసులో వెనకబడుతూ, ఒక పద్ధతీపాడూలేని అల్లరి పిల్లాడుగా జిమ్మీని ఉన్నదున్నట్టు చూసే స్కూల్ టీచర్ జిమ్మీ బాగుపడడానికి సాయ పడలేదు. కానీ జిమ్మీని ప్రస్తుతం ఉన్న రూపంలో కాకుండా, వాడు ఎలా తయారయే అవకాశం ఉందో చూడగల టీచర్ ఫలితాలని సాధించగలదు.

తాగుబోతులూ, తిరుగుబోతులూ ఎక్కువగా ఉండే ప్రాంతాల గుండా కారులో వెళ్లేవాళ్లకి, ఎక్కువ తాగుడుకి బానిసలై నాశనమైపోయిన జనమే కనిపిస్తారు. కానీ కొంతమంది శ్రద్ధ గలవాళ్లకి అక్కడ మరేదో కనిపిస్తుంది; ధ్వంసమైపోయి తిరిగి బాగుపడిన పౌరులు కనిపిస్తారు. వాళ్లు అలాటివాళ్లని చూడగలరు కాబట్టే, చాలామందిని మళ్లీ మామూలు మనుషుల్లా తీర్చిదిద్దే పనిలో విజయాన్ని సాధిస్తారు. వాళ్లకి మంచి పునరావాసం కల్పించ గలుగుతారు.

4. ***మీ విలువ ఎంత అనేదాన్ని నిర్ధారించేది ఏది?*** కొన్ని వారాల క్రితం ఒక శిక్షణా కార్యక్రమం ముగిశాక, ఒక యువకుడు నన్ను కలవటానికి వచ్చాడు. కొన్ని నిమిషాలు నాతో మాట్లాడేందుకు అనుమతి కోరాడు. ఇప్పుడు ఏ ఇరవైఆరేళ్లో ఉన్న ఆ యువకుడు చిన్నప్పుడు చాలా దీనస్థితిలో ఉండడం నాకు తెలుసు. అంతేకాక, యుక్తవయసులో అతనిమీద కష్టాల పర్వతం విరిగిపడింది. తన భవిష్యత్తుని దృఢంగా చేసుకునేందుకు అతను నిజంగా ప్రయత్నం చేస్తున్నాడన్న విషయం కూడా నాకు తెలుసు.

కాఫీ తాగుతూ, మేమిద్దరం అతని ముఖ్యమైన సమస్యని ఎలా పరిష్కరించాలనే విషయం గురించి త్వరగా ఒక నిర్ణయానికి వచ్చాం. భౌతిక అవసరాలు తీర్చే సాధనాలు లేనివాళ్లు భవిష్యత్తు గురించి ఎలా ఆలోచించాలనే విషయాన్ని మేమిద్దరం చర్చించాం. అతను చెప్పిన జవాబులు, స్పష్టంగా, చక్కగా ఉన్నాయి.

"బ్యాంకులో నా దగ్గర 200 డాలర్లకన్నా తక్కువ డబ్బుంది. క్లర్కు పనిచేస్తూ నేను ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించలేకపోతున్నాను, అలాగే అది ఎక్కువ బాధ్యతతో కూడుకున్న ఉద్యోగం కూడా కాదు. నా కారు నాలుగేళ్ల నాటిది, నేనూ నా భార్యా రెండో అంతస్తులోని ఒక ఇరుకు గదిలో ఉంటున్నాం.

"కానీ ప్రొఫెసర్! నా లేమి నన్ను ముందుకి వెళ్లకుండా ఆపే అడ్డం కాకూడదని తీర్మానించుకున్నాను." అన్నాడతను.

అతనన్నమాట నాకు పూర్తిగా అర్థం కాలేదు, అందుకే వివరంగా చెప్పమని ఉత్సాహ పరిచాను.

"అయితే వినండి," అంటూ చెప్పుకొచ్చాడతను, "ఈ మధ్యన మనుషులని బాగా తరచి చూస్తున్నాను. దాంతో నేనొక సంగతి గమనించాను. తమ దగ్గర ఎక్కువ లేనివాళ్లు, ప్రస్తుతం తామెలా ఉన్నారో చూసుకుంటారు. వాళ్లు చూసేది అంతవరకే. వాళ్లు భవిష్యత్తుని చూడరు. ఘోరమైన వర్తమానాన్ని మాత్రమే చూస్తారు.

"మా పొరుగింటాయన దీనికి మంచి ఉదాహరణ. ఆయన ఎప్పుడు చూసినా తను తక్కువ సంపాదన ఇచ్చే ఉద్యోగం చేస్తున్నానని అంటూ ఉంటాడు, ఇంట్లో వాడుకున్న నీళ్లు బైటికి పోవడంలేదని గునుస్తాడు, ఇంకెవరినో అదృష్టం వరించిందనీ, డాక్టర్ బిల్లులు పేరుకు పోతున్నాయనీ అంటూ ఉంటాడు. ఎంత తరచు తను పేదవాడినని గుర్తు చేసుకుంటాడంటే, ఇక భవిష్యత్తులో ఎప్పటికీ పేదవాడిగానే ఉండిపోతానని నిశ్చయించుకుంటున్నట్టు ఉంటాడు. ఇక జీవితాంతం, శిథిలావస్థలో ఉన్న ఆ ఇంట్లోనే ఉండిపోవాలనీ, అది తనకి విధించబడిన శిక్ష అనీ అనుకున్నట్టు ప్రవర్తిస్తాడు."

నా స్నేహితుడు చాలా నిజాయితీగా, మనసులోని మాట చెపుతున్నాడు. ఒక్క క్షణం ఆగి, "నేను ఇప్పుడు ఉన్న పరిస్థితిని యథాతథంగా చూసుకుంటే పాతకారు, తక్కువ జీతం, చవకబారు గది, తినడానికి కేవలం హాంబర్గర్లూ – నేను నిరుత్సాహపడక తప్పదు. ఒక అనామకుడే నాకు కనబడతాడు, జీవితాంతం నేను అనామకుడిగానే *ఉండిపోతాను.*

"ఇంకొన్ని సంవత్సరాలలో నేను ఉండబోయే రూపంలో నన్ను నేను చూసుకుంటాను. ఒక గుమస్తాగా కాక, ఒక ఆఫీసరుగా నన్ను నేను ఊహించుకుంటాను. నాకొక ఇరుకు కొంప కనిపించదు, ఊరి శివార్లలో ఒక అందమైన ఇల్లు కనిపిస్తుంది. నన్ను నేను అలా చూసుకున్నప్పుడు, నేను ఇంకా గొప్పగా కనిపించి, పెద్ద ఆలోచనలు చెయ్యగలుగుతాను. అది ఎంతో లాభిస్తోందని చెప్పేందుకు నాకు కావలసినంత స్వీయ అనుభవం ఉంది." అన్నాడు.

మనకి మనం విలువ ఆపాదించుకునేందుకు ఇది ఒక అద్భుతమైన ఉపాయం కదూ? మంచి జీవితాన్ని అందుకునే రహదారి మీద ప్రయాణం చేస్తున్నాడు ఈ యువకుడు. విజయానికి కావలసిన మూలసూత్రాన్ని ఇతను క్షుణ్ణంగా నేర్చుకున్నాడు: ఒక మనిషి దగ్గర ఏముందనేది ముఖ్యం కాదు. అతను ఎంత ఎక్కువ సాధించేందుకు ప్రయత్నిస్తున్నాడనేదే లెక్కలోకి తీసుకోవాలి.

ప్రపంచం మనకి అతికించే ధర తాలూకు కాయితం, మనం మనకి అతికించుకునే దానికి సమానంగానే ఉంటుంది.

ఉన్నదాన్ని కాకుండా, ఉండగలదాన్ని చూసే శక్తిని పెంపొందించుకోవడం ఎలా అనేది తెలుసుకోవడానికి కొన్ని సూచనలు. వీటిని నేను "విలువని పెంచే అభ్యాసం" అని అంటాను.

1. ఉన్నవాటికి విలువని పెంచే అభ్యాసం కొనసాగించండి. స్థిరాస్తి గురించి నేను ఇచ్చిన ఉదాహరణని గుర్తుపెట్టుకోండి. "ఈ గదికి గాని, ఇంటికి గాని, వ్యాపారానికి గాని ఉన్న 'విలువని పెంచేందుకు' నేనేం చెయ్యాలి?" అని మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోండి. వస్తువుల విలువని పెంచే ఆలోచనలకోసం వెదకండి. దేనికైనా – అది ఖాళీ స్థలం కావచ్చు, ఇల్లు కావచ్చు, వ్యాపారం కావచ్చు, దాన్ని ఉపయోగించుకునే ఆలోచనల బట్టే దాని విలువ ఉంటుంది.
2. మనుషులకి విలువని పెంచే అభ్యాసం చెయ్యండి. విజయ ప్రపంచంలో మీరుపైకి వెళ్లే కొద్దీ మీ ఉద్యోగం "మనుషుల అభివృద్ధి"కి పనికి వచ్చేదిగా తయారవుతుంది. "నా కింద పని చేసేవాళ్లకి ఉన్న "విలువని పెంచేందుకు" నేనేం చెయ్యాలి. వాళ్లు మరింత బాగా పని చేసేందుకు నేనేవిధంగా సాయం చెయ్యాలి?" అని మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోండి. ఒక వ్యక్తిలోని ఉత్తమమైన సామర్థ్యాన్ని వెలికి తీసేందుకు ముందుగా మీరు దాన్ని ఊహించి చూడాలనే సంగతి గుర్తుంచుకోండి.
3. మీకు మీరు ఎక్కువ విలువని జోడించుకోండి. ప్రతిరోజూ మిమ్మల్ని మీరే ఇంటర్వ్యూ చేసుకోండి. "ఇవాళ నన్ను నేను మరింత విలువైన మనిషిగా మార్చుకునేందుకు ఏం చెయ్యాలి?" అని ప్రశ్నించుకోండి. మీరు ఇప్పుడు ఉన్నట్టుగా కాక, మరో విధంగా ఎలా ఉండగలరో ఊహించుకోండి. మీలో దాగి ఉన్న విలువలని పొందేందుకు అవసరమైన మార్గాలు వాటంతట అవే మీకు తడతాయి. ప్రయత్నించి చూడండి, అంతే.

ఒక మధ్యరకం ప్రింటింగ్ కంపెనీని అరవైమందితో నడుపుతున్న రిటైర్డ్ మనిషి

ఒకాయన తన వారసుడిని తనెలా ఎంచుకున్నాడో నాకు చెప్పాడు, ఆయనే ఆ కంపెనీకి యజమానీ, మేనేజరూ.

“ఐదేళ్ల క్రితం నా ఆఫీసు పనులూ, జమా ఖర్చుల లెక్కలూ చూసేందుకు నాకొక అకౌంటెంట్ కావల్సి వచ్చాడు. నేను ఆ పనికి నియమించిన హ్యారీ అనే యువకుడు కేవలం ఇరవై ఆరేళ్లవాడు. అతనికి ప్రింటింగ్ బిజినెస్ గురించి కొంచెం కూడా తెలీదు, కానీ అతని రికార్డు మాత్రం అతను మంచి అకౌంటెంటని చూపించింది. అయినా సంవత్సరన్నర క్రితం, నేను రిటైరయాక, అతన్ని కంపెనీకి ప్రెసిడెంటునీ, జనరల్ మేనేజర్‌నీ చేశాను.

“వెనక్కి తిరిగి చూసుకుంటే, మిగతా అందరికన్నా అతను విలక్షణంగా కనిపించడానికి అతనిలో ఉండిన ఒక గుణమేనని అనిపిస్తోంది. కంపెనీ గురించి అతనికి నిజమైన ఆసక్తీ, ఉత్సాహమూ ఉండేవి. కేవలం చెక్కులు రాయడం, జమా ఖర్చుల లెక్కలు రాయడంతో సరిపెట్టుకునే వాడు కాదు. మిగతావాళ్లకి ఏ చిన్న సాయం చేసే అవకాశం కనిపించినా అతను వెంటనే నడుం బిగించి రంగంలోకి దిగేవాడు.

“హ్యారీ మా కంపెనీలో చేరిన యేడాది లోపల కొంత మంది ఉద్యోగులు పనిమానేసి వెళ్లిపోయారు. అప్పుడు హ్యారీ అదనపు ప్రయోజనాల ప్రణాళికని ఒకదానిని తయారు చేసి నా దగ్గరకి తీసుకొచ్చాడు. దాన్ని అమలు చేస్తే తక్కువ ఖర్చుతో మొత్తం అమ్మకాలు చెయ్యొచ్చని సూచించాడు. ఆ సూచన పని చేసింది.

“హ్యారీ ఇంకా చాలా పనులు చేశాడు. వాటివల్ల ఒక్క అతని విభాగానికి మాత్రమే కాకుండా మొత్తం వ్యాపారానికి లాభాలు చేకూరాయి. మా ఉత్పత్తి విభాగానికి సంబంధించిన ఖర్చు గురించి బాగా అధ్యయనం చేసి వివరాలన్నిటినీ ఒక చోట కూర్చాడు. 30,000 డాలర్లు ఖర్చుపెట్టి కొత్త యంత్రాంగాన్ని ఏర్పాటు చేస్తే ఎంత లాభం పొందగలమో నాకు చూపించాడు. ఒకసారి మా అమ్మకాలు విపరీతంగా పడిపోయాయి. హ్యారీ మా సేల్స్‌మేనేజర్ దగ్గరకెళ్లి, ‘నాకు మన వ్యాపారానికి సంబంధించిన అమ్మకాల విభాగం గురించి అంతగా తెలీదు, అయినా మీకు సాయపడేందుకు ప్రయత్నించనివ్వండి,’ అన్నాడు. మేనేజర్ సమ్మతించాడు. మేం మరిన్ని ఉద్యోగాలని అమ్మేందుకు హ్యారీ ఎన్నో కొత్త ఆలోచనలు మాముందుంచాడు.

“ఎప్పుడు మా కంపెనీలో ఒక కొత్త ఉద్యోగి చేరినా, తను చేసే పనిలో అతనికి వెసులుబాటుగా ఉండేందుకు, హ్యారీ అతనికి సాయం చేసేవాడు. మొత్తం కంపెనీ చేపట్టే వ్యవహారాలలో అతనికి నిజంగానే ఆసక్తి ఉండేది.

"నేను రిటైరైనాక, సహజంగానే నా స్థానాన్ని భర్తీ చేసేందుకు హ్యారీ తప్ప నాకింకెవరూ కనబడలేదు.

"కానీ నన్ను అపార్థం చేసుకోవద్దు. హ్యారీ నాకు వారసుడిగా అవాలని ఎప్పుడూ ప్రయత్నించలేదు. అతను అన్ని విషయాల్లో జోక్యం కల్పించుకునే రకం కాదు. అతని ఉత్సాహం అవతలివాళ్లని ఆకట్టుకునేందుకు చేసిన నటన కాదు. అతను ఎవరినీ వెన్నుపోటు పొడవలేదు, అలాగే అందరికీ ఆజ్ఞలు జారీ చేస్తూ అధికారం చెలాయించ లేదు. అతను కేవలం అందరికీ సాయం చేసేవాడు. కంపెనీలోని ప్రతి విషయమూ తనకి సంబంధించినదే అన్నట్టు ప్రవర్తించాడు, అంతే! కంపెనీ వ్యాపారాన్ని తన వ్యాపారంగా భావించాడు."

మనమందరం హ్యారీ దగ్గర ఒక పాఠం నేర్చుకోవచ్చు. "నేను నాపని చేస్తున్నాను, అది చాలు," అనే ధోరణి చిన్న ఆలోచనలనీ, వ్యతిరేక వైఖరినీ తెలియ జేస్తుంది. పెద్ద ఆలోచనలు చేసేవాళ్లు అందరితో కలిసి పనిచెయ్యాలని అనుకుంటారు, జయమో, అపజయమో అందరితో సమానంగా పంచుకుంటారు, ఒంటరిగా కాదు. వీలైనంత సాయం అందిస్తారు, దానికి వెంటనే కాని, తరవాత గాని ప్రతిఫలం అందకపోయినా సరే. తన విభాగానికి సంబంధించని సమస్యని గురించి, "అది నా సమస్య కాదు, దాన్ని గురించి వాళ్లే ఆలోచించుకుంటారు," అంటూ చేతులు దులిపేసుకునే వ్యక్తి పైస్థాయికి చేరుకునే ధోరణి లేనివాడనే అనాలి.

పెద్ద ఆలోచనలు చేసే వ్యక్తిగా తయారవడానికి అభ్యాసం చెయ్యండి. కంపెనీకి సంబంధించిన వ్యవహారాలని మీ వ్యవహారాలే అనుకోండి. బహుశా పెద్ద పెద్ద కంపెనీలలో పనిచేసే చాలా కొద్దిమందికి మాత్రమే తమ కంపెనీ గురించి నిజమైన, నిస్వార్థమైన ఆసక్తి ఉంటుంది. అందుకే, చాలా కొద్దిమందిని మాత్రమే గొప్ప ఆలోచనలు చేసేవాళ్లని అంటాం కదా! ఈ కొద్దిమందికే కాలక్రమాన, ఎక్కువ బాధ్యత గల, అందరికన్నా ఎక్కువ జీతాలు దొరికే ఉద్యోగాల రూపంలో బహుమతి లభిస్తుంది.

తమలో ఎంతో సామర్థ్యం ఉన్నప్పటికీ, చాలామంది తాము సాధించదల్చుకున్నది అందుకునే మార్గంలో చిన్నవీ, పనికిమాలినవీ అయిన అడ్డంకులని రానిస్తారు. నాలుగు ఉదాహరణలు చూద్దాం.

1. చక్కటి ఉపన్యాసం చెయ్యడానికి అవసరమైనది ఏది?

చక్కగా బహిరంగోపన్యాసం చేసే "సామర్థ్యం" ఉంటే బావుండుననే కోరిక దాదాపు ప్రతి ఒక్కరికీ ఉంటుంది. కానీ చాలా మందికి ఆ కోరిక నెరవేరదు. ఎక్కువమంది బహిరంగోపన్యాసం ఇవ్వడంలో కృతకృత్యులు కాలేకపోతారు.

ఎందుకు? కారణం చాలా చిన్నదే : ఎక్కువ మంది పెద్ద విషయాలనీ, ముఖ్యమైన విషయాలనీ వదిలేసి, చిన్న చిన్న పనికిమాలిన విషయాల గురించే మాట్లాడడం మీద దృష్టి ఉంచుతారు. ఒక ఉపన్యాసం ఇవ్వడానికి సిద్ధపడే ముందు, మనుషులు తమకి తాము కొన్ని హెచ్చరికలు చేసుకుంటారు, అంటే, "నేను నిటారుగా నిలబడాలని గుర్తుంచుకోవాలి," "అటూ ఇటూ కదులుతూ, చేతులు ఊరికే ఆడించకూడదు," "శ్రోతలకి నేను రాసి ఉంచుకున్న కాయితాన్ని కనబడనివ్వకూడదు," "వ్యాకరణ దోషాలు లేకుండా చూసుకోవాలి ముఖ్యంగా సర్వనామాలు ఉపయోగించేప్పుడు జాగ్రత్తగా ఉండాలి," "టై సరిగ్గా ఉండేలా చూసుకోవాలి," "గట్టిగా మాట్లాడాలి, కానీ అరిచినట్టు కాదు," మొదలైనవి.

ఇక, మాట్లాడడానికి లేచినప్పుడు ఇటువంటి వక్త విషయంలో ఏం జరుగుతుంది? తను ఏం చెయ్యకూడదనే దాన్ని గురించి చాంతాడంత పొడవున్న పట్టీ తయారుచేసుకోవడం వల్ల అతనికి భయం వేస్తుంది. మాట్లాడే విషయం అవకతవకగా తయారవుతుంది. మనసులో తనని తాను ఇలా ప్రశ్నించుకోవడం మొదలుపెడతాడు, "నేనేమైనా తప్పుచేశానా?" ఒక్క ముక్కలో చెప్పాలంటే అతను ఘోరంగా ఉపన్యసిస్తాడు. అలా ఎందుకు జరిగిందంటే, అతను పనికిమాలిన, చిన్న విషయాల మీద ధ్యాస ఉంచాడు. మంచి వక్తకి అవసరమైన ముఖ్యమైన అంశాలను పట్టించుకోకపోవడం వల్ల విఫలమయాడు. ఒక మంచి వక్తకి ఉండవలసిన లక్షణాలు : తను మాట్లాడే *విషయం గురించి పరిజ్ఞానం, దాన్ని అందరికీ చెప్పాలన్న తీవ్రమైన ఆకాంక్ష.*

ఒక మంచి వక్తని నిర్ణయించేది అతను నిటారుగా నిలబడ్డాడా లేదా, వ్యాకరణ శుద్ధంగా మాట్లాడాడా లేదా అనేది కాదు, అతను చెప్పదల్చుకున్న విషయాలు శ్రోతలకి అర్థమయాయా లేదా అనేదే ముఖ్యం. చాలామంది గొప్ప వక్తలలో చిన్న చిన్న లోటుపాట్లు ఉంటాయి; కొంతమందికి గొంతు బావుండదు. అమెరికాలోని అత్యధిక ప్రజాదరణ పొందిన కొందరు గొప్ప వక్తలు "అలా చెయ్యద్దు, ఇలా చెయ్యద్దు" అనే వ్యతిరేక ధోరణిలో నేర్పే వక్తృత్వ శిక్షణా కార్యక్రమాల్లో సాఫల్యాన్ని సాధించలేరు.

అయినప్పటికీ ఈ మంచి వక్తలందరిలోనూ ఒక గుణం సమానంగా ఉంటుంది: చెప్పటానికి వాళ్ల దగ్గర విషయం ఉంటుంది, తాము చెప్పేది జనం వినాలనే తీవ్రమైన ఆకాంక్ష వారికి ఉంటుంది.

బహిరంగోపన్యాసకుడిగా తయారయే మార్గంలో పనికిమాలిన అడ్డంకులని రానివ్వకండి.

2. పోట్లాటలకి కారణం ఏమిటి?

ఎప్పుడైనా ఒక్క క్షణం ఆగి, పోట్లాటలకి కారణం ఏమిటని మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకున్నారా? నూటికి తొంభైతొమ్మిదిసార్లు పోట్లాటలు ప్రారంభమయేది అనవసరమైన, ప్రాముఖ్యం లేని ఇటువంటి చిన్న విషయాలలోనే : జాన్ కొద్దిగా అలిసిపోయి ఇల్లు చేరుకుంటాడు, కొంచెం విసుగ్గా ఉంటాడు. భోజనం కూడా అతని విసుగుని పోగొట్టలేక పోతుంది, అప్పుడిక అతను తప్పులు ఎన్నడం మొదలుపెడతాడు. జోన్‌కి కూడా ఆ రోజు ఏదీ సవ్యంగా జరగదు, అందుకని ఆమె తనని తాను సమర్థించుకుంటూ, "తిండికోసం కేటాయించిన బడ్జెట్టుతో ఇంతకన్నా గొప్పగా ఏం చెయ్యగలుగుతాను?" లేదా, "మిగతా అందరిలాగా నా దగ్గర కూడా మంచి స్టవ్ ఉంటే ఇంతకన్నా బాగానే వండేదాన్ని," అంటుంది. దాంతో జాన్ అహం దెబ్బ తింటుంది, "ఏయ్, జోన్, డబ్బు లేక కాదు; నీకు ఇల్లు మేనేజ్ చెయ్యడం తెలీదు, అంతే!" అంటాడు.

ఇంక అంతే, వాళ్లు దాడి ప్రారంభిస్తారు! శాంతి నెలకొనే లోపల, ఇద్దరూ రకరకాలుగా నిందించుకుంటారు. అత్తగారి తరఫువాళ్లూ, దాంపత్య జీవితం, డబ్బు, పెళ్లికి ముందూ, తరవాతా చేసుకున్న వాగ్దానాలూ, ఇంకా ఎన్నో విషయాలు ఈ పోట్లాటలోకి వస్తాయి. యుద్ధ భూమిలోంచి ఇద్దరూ విపరీతమైన ఒత్తిడితోనూ, ఉద్రేకంతోనూ తప్పుకుంటారు. రాజీ కుదరదు, రెండోసారి ఇంకా భయంకరమైన యుద్ధం చెయ్యడం కోసం, ఇరుపక్షాలూ మరిన్ని ఆయుధాలని సమకూర్చుకోవడంలో నిమగ్నమవుతారు. చిన్న విషయాలు, పనికిమాలిన విషయాలు, వాగ్వివాదానికి దారితీస్తాయి. అందుకని, పోట్లాటలు జరగకుండా చూడడానికి, పనికిమాలిన విషయాలని పట్టించుకోకండి.

ఇందుకు పనికొచ్చే ఒక కిటుకు చెపుతాను : ఎవరినైనా తప్పుపట్టేముందు, నిందించే ముందు, కోప్పడేముందు, లేదా మిమ్మల్ని మీరు సమర్థించుకునే క్రమంలో ఇతరుల మీద దాడిచేసేముందు, మిమ్మల్ని ఇలా ప్రశ్నించుకోండి, "ఇది నిజంగా అంత ముఖ్యమా?" చాలా మట్టుకు అది ముఖ్యమైన విషయం కాదు, మీరు పోట్లాట తలెత్తకుండా చూడచ్చు.

మిమ్మల్ని మీరు ఒక ప్రశ్న వేసుకోండి, "అతను ఇల్లంతా సిగరెట్టు పీకలు పారేసినా, టూత్‌పేస్టుకి మూతపెట్టడం మర్చిపోయినా, ఇంటికి ఆలస్యంగా వచ్చినా, అది పట్టించు కోవలసినంత ముఖ్యమైన విషయమా?"

"అతను కొంచెం డబ్బు దుబారా చేసినా, నాకు ఇష్టంలేనివాళ్లని ఇంటికి పిలిచినా, అది నిజంగా అంత ముఖ్యమైన విషయమా?"

వ్యతిరేకంగా ప్రవర్తించాలని మీకు అనిపించినప్పుడల్లా మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోండి, "నిజంగా అది అంత ముఖ్యమా?" ఆ ప్రశ్న ఇంట్లో చక్కటి వాతావరణం నెలకొనడానికి పనికి వస్తుంది. మీరు ఉద్యోగం చేసే ఆఫీసులో కూడా అది ఉపయోగపడుతుంది. ఇంటికెళ్లేప్పుడు మీ కారుని దాటి ఇంకో కారు వేగంగా వెళ్లినప్పుడు కూడా అది పనికి వస్తుంది. జీవితంలో పోట్లాటలు తలెత్తగల ఎటువంటి పరిస్థితిలోనైనా ఈ ప్రశ్న మీకు ఉపయోగపడుతుంది.

3. జాన్‌కి అందరికన్నా చిన్న ఆఫీసుగది ఇచ్చారు, దానితో అతను పనికిరాకుండా పోయాడు.

చాలా ఏళ్ల క్రితం, ప్రకటన సంస్థలో మంచి లాభాలని ఇవ్వగల ఉద్యోగాన్ని ఒక యువకుడు పోగొట్టుకోవడం చూశాను. అతనలా చెయ్యడానికి కారణం, అతనికి అంతగా ప్రాముఖ్యత లేని ఆఫీసు పని దొరకడమే.

సమానమైన హోదా గల నలుగురు యువకులకి కొత్త ఆఫీసుగదులు కేటాయించారు. నలుగురూ కార్యనిర్వాహకులుగా పనిచేస్తున్నారు. ఆ నాలుగు ఆఫీసుగదుల్లో మూడు ఒకే ఆకారమూ, అలంకరణా గలవి, నాలుగోది మాత్రం ఆ మూడిటికన్నా చిన్నది, అలంకరణ కూడా అంత గొప్పగా లేనిది.

జె.ఎమ్.కి ఆ నాలుగో గది ఇచ్చారు. దాంతో అతని అహం బాగా దెబ్బతింది. వెంటనే, తన పట్ల వాళ్లు పక్షపాతం చూపించారన్న భావన అతనికి కలిగింది. వ్యతిరేకమైన ఆలోచనలు, రోషం, దుఃఖం, ఈర్ష్య, అన్నీ పెరిగిపోయాయి. జె.ఎమ్.కి తాను అసమర్థుడినని అనిపించ సాగింది. అందుకని తన కూడా పనిచేసే కార్య నిర్వాహకులతో అతను విరోధం పెట్టుకోసాగాడు. వాళ్లకి సహకరించడానికి బదులు, వాళ్లు చేసే ప్రయత్నాలన్నిటినీ కించపరచడం మొదలుపెట్టాడు. పరిస్థితులు మరింత దుర్భరంగా తయారయాయి. మూడు నెలల తరవాత జె.ఎమ్. ఎంతగా దిగజారి పోయాడంటే మేనేజ్‌మెంట్‌కి అతన్ని పనిలోంచి తీసెయ్యడం తప్ప వేరే దారి లేకపోయింది.

ఒక చిన్న విషయాన్ని గురించి తక్కువ రకం ఆలోచన చెయ్యడం వల్ల జె.ఎమ్. దెబ్బ తిన్నాడు. తనని మిగతావాళ్లకన్నా తక్కువగా చూస్తున్నారనే భావనతో తొందర పడడం వల్ల, కంపెనీ చాలా త్వరగా అభివృద్ధి చెందుతోందనీ, ఆఫీసుకి కావలసిన స్థలం తగ్గిపోతోందనీ అతను గమనించలేకపోయాడు. ఆఫీసు గదులని కేటాయించిన కార్యనిర్వాహకుడికి బహుశా ఏ గది చిన్నదనే సంగతి తెలిసి కూడా ఉండకపోవచ్చేమో నని, ఆగి ఆలోచించలేదు జాన్! జె.ఎమ్. తప్ప ఆ సంస్థలో మరెవరూ అతని ఆఫీసుగది

అతని విలువని చాటుతుందని అనుకోలేదు. చిన్న ఆలోచనలు చేస్తే, మీ పేరు మీ విభాగం లిస్టులో చివరిగా రాశారనీ, ఆఫీసు నోటీసులోని ఆఖరి కార్బన్‌కాపీ మీ చేతికి వచ్చిందనీ, ఇలాటి చిన్న చిన్న ప్రాముఖ్యం లేని విషయాలు మీ మనసుని బాధించవచ్చు. పెద్ద ఆలోచనలు చెయ్యండి, అప్పుడు ఇలాటి చిన్న విషయాలు మిమ్మల్ని ముందుకి పోకుండా ఆపవు.

4. నత్తి లాంటిది కూడా ప్రాముఖ్యం లేని ఒక అంశం మాత్రమే.

అమ్మకందారులో మిగతా ముఖ్యమైన గుణాలన్నీ ఉంటే, అమ్మకం చేసే సమయంలో అతనికున్న నత్తి ఒక అంశం మాత్రమేనని ఒక అమ్మకాల కార్యనిర్వాహకుడు నాతో అన్నాడు.

"నాకొక స్నేహితుడున్నాడు. అతను కూడా నాలాగ అమ్మకందారే. అతనికి అందరినీ ఏడిపించడమంటే సరదా. కానీ అతను పరిహాసానికి అనే మాటలు ఒక్కోసారి నవ్వు తెప్పించవు. కొన్నినెలలక్రితం ఒక యువకుడు నా ఈ స్నేహితుడికి ఫోన్ చేసి, సేల్స్‌లో ఉద్యోగం ఇప్పించమని అడిగాడు. అతనికి బాగా నత్తి ఉంది. వెంటనే నా స్నేహితుడికి నన్ను ఏడిపించాలన్న ఆలోచన వచ్చింది. అందుకని, ప్రస్తుతం తనకి సేల్స్‌మాన్ అవసరం లేదనీ, తన స్నేహితుడికి (అంటే నాకు) అవసరం ఉందనీ ఆ యువకుడికి చెప్పాడు. ఆ తరవాత నా స్నేహితుడు నాకు ఫోన్ చేసి, ఆ యువకుడి గురించి ఎంత పొగిడాడో ఏం చెప్పను! నాకు ఎటువంటి అనుమానమూ రాలేదు, అందుకని, "వెంటనే అతన్ని నా దగ్గరకి పంపించు!" అన్నాను.

"అరగంట తరవాత ఆ యువకుడు నా ఆఫీసులోకి వచ్చాడు. అతను మూడు మాటలు కూడా మాట్లాడకముందే నా స్నేహితుడు అతన్ని నా దగ్గరికి పంపడానికి ఎందుకు అంత తొందరపడ్డాడో నాకర్థమైంది. 'నే-నే-ను జా-జాక్-అర్-ని. ఫలానా ఆయన నన్ను మి-మి-మీ దగ్గ-దగ్గరకి ఉ-ఉ-ఉద్యోగం కోసం పంపాడు.' అంటూ ఒక్కొక్క అక్షరమూ అతికష్టం మీద పలకగలిగాడు. 'ఇతను వాల్‌స్ట్రీట్‌లో ఒక డాలరు నోటుని 90 సెంట్లకి కూడా అమ్మలేని రకం,' అనుకున్నాను మనసులో. నాకు నా స్నేహితుడిమీద కోపం వచ్చింది, కానీ నిజంగానే ఆ యువకుడి మీద జాలి కూడా వేసింది. అందుకని కనీసం అతన్ని మర్యాదకి కొన్ని ప్రశ్నలు వేస్తూ, అతన్ని ఉపయోగించుకోలేకపోవడానికి సరైన సాకులని ఎలా చెప్పాలో కూడా నిర్ణయించు కున్నాను.

"కానీ అతనితో మాట్లాడినకొద్దీ, అతను మూర్ఖుడు కాదని అర్థం అయింది. అతను తెలివైనవాడే. చాలా చక్కగా వ్యవహరించాడు, కానీ అతనికి ఉన్న నత్తిని నేను పట్టించుకోకుండా ఉండలేకపోయాను. ఆఖరికి, ఒకే ఒక ప్రశ్న అడిగి ఆ ఇంటర్వ్యూని

ముగిద్దామని అనుకున్నాను." అమ్మకాలు చెయ్యగలరనే నమ్మకం మీకు ఎలా కలిగింది?"

" 'నేను త్వ-త్వరగా నేర్చుకోగలను, నా-నా-నాకు జనం అంటే ఇష్టం, మీ కంపెనీ మంచిదని అ-అ-అనుకుంటున్నాను, నా-నాకు డ-డ-డబ్బు సంపాదించాలని ఉ-ఉ-ఉంది. ఇక, నా-నాకు న-నత్తి ఉ-ఉ-ఉన్న మాట నిజమే, కానీ అది నా-నాకు ఇబ్బంది. అ-అ- అనిపించదు, మ-మరి ఇ-ఇ-ఇతరులకి అ-అది ఎందుకు ఇ-ఇ-ఇబ్బంది కలిగించాలి?' అన్నాడతను.

"అతని జవాబు విన్నాక ఒక అమ్మకందారుకి ఉండాల్సిన ముఖ్యమైన గుణాలన్నీ అతనిలో ఉన్నాయని నాకు అర్థమైంది. అప్పటికప్పుడు అతనికి ఒక అవకాశం ఇవ్వాలని నిర్ణయించాను. మీకో విషయం తెలుసా? అతను యిప్పుడు ఎంతో చక్కగా పనిచేస్తున్నాడు!"

ఒక వ్యక్తిలో ముఖ్యమైన గుణాలన్నీ ఉన్నప్పుడు, నత్తి ఉన్నా కూడా అది అతను చేసే పనికి అడ్డంకి కాని చిన్న విషయమే అవుతుంది.

పనికిమాలిన చిన్న విషయాలని గురించి ఆలోచించడంలో మీకు సాయపడగల మూడు ప్రక్రియలని అభ్యసించండి.

1. మీ చూపుని ముఖ్యమైన లక్ష్యం మీదే కేంద్రీకరించండి. మనం చాలాసార్లు అమ్మకం చెయ్యలేని సేల్స్‌మాన్ తన మేనేజర్‌కి సంజాయిషీ ఇచ్చుకున్నట్టు, "అవును, కానీ నేను కొనుగోలుదారుకి అతను పొరబడుతున్నాడని ఒప్పించేందుకు నిజంగానే కష్టపడ్డాను," అంటాం. అమ్మకాలు చేసేప్పుడు మన ముందుండే ముఖ్యమైన లక్ష్యం అమ్మకాలలో విజయాన్ని సాధించడం, వాగ్వివాదాలలో కాదు.

పెళ్లి విషయానికొస్తే, శాంతి, సంతోషం, కలతలు లేకపోవడం అనేది లక్ష్యం. పోట్లాటల్లో ఎవరిది పైచెయ్యి అనేదీ, "నేను నీకు ఈ విషయం ముందే చెప్పి ఉండాల్సింది," అనడం కాదు.

కింది ఉద్యోగులతో కలిసి పనిచెయ్యడంలో అసలు లక్ష్యం, వాళ్ల సామర్థ్యాన్ని పూర్తిగా అభివృద్ధి చెయ్యడం, వాళ్లు చేసే చిన్న చిన్న తప్పుల్ని పట్టించుకుని గొడవ చెయ్యడం కాదు.

పొరుగువారితో కలిసికట్టుగా ఉండాలంటే, పరస్పరం మర్యాదగానూ, స్నేహం గానూ మెలగడం ముఖ్యమైన లక్ష్యం. అప్పుడప్పుడూ రాత్రిపూట మొరుగుతుందని వాళ్ల కుక్కని మునిసిపాలిటీ వాళ్లకి అప్పజెప్పడం కాదు.

ఆర్మీ వాళ్ల మాటలలో చెప్పాలంటే, చిన్న పోరాటాన్ని గెలిచి, పెద్ద యుద్ధంలో ఓడిపోవడం కన్నా చిన్న పోరాటంలో ఓడిపోయి, పెద్ద యుద్ధాన్ని గెలవడం మంచిది.

మీ దృష్టిని అసలు విషయం మీదే కేంద్రీకరించాలని తీర్మానించుకోండి.

2. వ్యతిరేకతతో ఉద్రేకపడే ముందు, "ఇది నిజంగా ముఖ్యమైనదేనా" అని మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోండి. "నేనిలా ఇంతగా మథనపడిపోవాల్సినంత పెద్ద విషయమా?" చిన్న విషయాల గురించి పడే మథనని నివారించడానికి దీనికి మించిన మందు లేదు. గడ్డు పరిస్థితులు ఎదురైనప్పుడు, "నిజంగా ఇది అంత పెద్ద విషయమా?" అని అనుకుంటే, కనీసం 90 శాతం పోట్లాటలూ, కొట్లాటలూ జరగనే జరగవు.

3. చిన్న విషయాల ఉచ్చులో పడకండి. ఉపన్యాసాలు ఇచ్చేప్పుడూ, సమస్యలని పరిష్కరించేప్పుడూ, ఉద్యోగులతో చర్చించేప్పుడూ, ముఖ్యమైన విషయాలనే మనసులో ఉంచుకోండి, నిజంగా మార్పు అవసరం అనుకున్న వాటి గురించి ఆలోచించండి. పైపై విషయాలలోకి వెళ్లి ఉక్కిరిబిక్కిరి అవకండి. ముఖ్యమైన విషయాల మీద దృష్టి కేంద్రీకరించండి.

మీ ఆలోచనల పరిమాణాన్ని కొలిచే ఈ పరీక్షలో ఉండే అంశాలని ఒకసారి చదివి చూసుకోండి.

కింద ఇచ్చిన పట్టికలో ఎడమవైపు సాధారణంగా ఎదురయే పరిస్థితుల లిస్టు ఉంది. ఆ పరిస్థితిని చిన్న ఆలోచనలున్నవాళ్లూ, పెద్ద ఆలోచనలు చెయ్యగలవాళ్లూ ఎలా చూస్తారు అనేది మధ్యలోనూ, కుడిపక్కన ఉండే వరసలలోనూ ఇచ్చాము. మిమ్మల్ని మీరు పరీక్షించుకోండి. ఆ తరవాత మీరు వెళ్లదల్చుకున్న చోటికి ఏది మిమ్మల్ని తీసుకెళ్తుంది, అనేదాన్ని నిశ్చయించు కోండి. చిన్న ఆలోచనలా, పెద్ద ఆలోచనలా?

ఒకే పరిస్థితి, ప్రవర్తించవలసిన తీరులు రెండు, పూర్తిగా భిన్నమైనవి. ఎంచుకోవలసింది మీరే.

పరిస్థితి	చిన్న ఆలోచనలున్న వ్యక్తి ప్రవర్తించే తీరు	పెద్ద ఆలోచనలున్న వ్యక్తి ప్రవర్తించే తీరు
ఖర్చుల వివరాలు	1. ఖర్చుల్లో కోతపెట్టి సంపాదన పెంచుకునే మార్గాలు వెతుకుతారు.	1. ఎక్కువ సరుకులు అమ్మి సంపాదన పెంచుకునే మార్గాలు వెతుకుతారు.

సంభాషణ	2. తన స్నేహితుల గురించీ, ఆర్థికవ్యవస్థ గురించీ, కంపెనీ గురించీ, పోటీ గురించీ వ్యతిరేకభావాలు వ్యక్తం చేస్తారు.	2. తమ స్నేహితుల గురించీ, కంపెనీ గురించీ, పోటీ గురించీ సానుకూలమైన భావాలు వ్యక్తం చేస్తారు.
ప్రగతి	3. ఉద్యోగాల్లోంచి మనుషులని తీసెయ్యడం, లేదా ప్రస్తుత స్థితిని కొనసాగిస్తారు.	3. అభివృద్ధిని నమ్ముతారు.
భవిష్యత్తు	4. భవిష్యత్తు గొప్పగా ఉండేటట్టు కనిపించదు.	4. భవిష్యత్తు ఇంకా ఆశా వహంగా ఉంటుందని అనుకుంటారు.
పని	5. పని ఎగ్గొట్టేందుకు మార్గాలు వెతుకుతారు.	5. మరిన్ని పనులు, మరిన్ని మార్గాలు వెతుకుతారు, ముఖ్యంగా ఇతరులకి సాయపడతారు.
పోటీ	6. సాధారణమైన వాళ్లతో పోటీ చేస్తారు.	6. అందరికన్నా మిన్నగా ఉన్నవాళ్లతో పోటీ చేస్తారు.
బడ్జెట్ సమస్యలు	7. అవసరాలని తగ్గించుకుని డబ్బు ఆదా చేసేందుకు మార్గాలు వెతుకుతారు.	7. సంపాదన పెంచుకుని మరిన్ని అవసరమైన వస్తువులు కొనే ప్రయత్నం చేస్తారు.
లక్ష్యాలు	8. కింది స్థాయి లక్ష్యాలని ఏర్పరచుకుంటారు.	8. పై స్థాయి లక్ష్యాలని ఏర్పరచుకుంటారు.
లక్ష్యాలపై దృష్టి	9. తక్కువ కాలపరిధిలో చెయ్యగల లక్ష్యాలనే ఎంచుకుంటారు.	9. దీర్ఘకాలిక లక్ష్యాలని సాధించడంలో మునిగిపోతారు.
భద్రత	10. భద్రత గురించిన సమస్యలలో పడి కొట్టు మిట్టాడుతూ ఉంటారు.	10. భద్రత అనేది విజయానికి సహచరి అని నమ్ముతారు.

సాహచర్యం	11. తన చుట్టూ చిన్న ఆలోచనలు చేసేవారిని స్నేహితులుగా స్వీకరిస్తారు.	11. పెద్ద పెద్ద, ప్రగతి శీలమైన ఆలోచనలు గలవారితో సాహచర్యం చేస్తారు.
పొరపాట్లు	12. చిన్న తప్పులని భూతద్దంలో చూస్తారు. వాటిని పెద్ద సమస్య లుగా మారుస్తారు.	12. పనికిమాలిన పొరపాట్లని పట్టించుకోరు.

గుర్తుంచుకోండి, పెద్ద ఆలోచనలు చెయ్యడం అన్ని విధాలుగానూ లాభిస్తుంది!

1. మిమ్మల్ని మీరు తక్కువ అంచనా వేసుకోవద్దు. మీ విలువ మీరే తగ్గించుకోవడం అనే నేరం చెయ్యకుండా దాన్ని అధిగమించండి. మీలోని మంచి గుణాలమీద దృష్టి ఉంచండి. మీరు మీ గురించి అనుకుంటున్న దానికన్నా మీరు మెరుగైనవారే.

2. పెద్ద ఆలోచనలు చేసేవాళ్ల పదజాలాన్ని ఉపయోగించండి. ఆనందాన్నిచ్చే, ఉత్సాహపరిచే పెద్ద పెద్ద మాటలు మాట్లాడండి. విజయాన్నీ, ఆశనీ, ఆనందాన్నీ, సంతోషాన్నీ ఇవ్వగల మాటలని ఉపయోగించండి; ఓటమి, వైఫల్యం, విషాదం లాంటి బాధాకరమైన భావాలని వ్యక్తపరిచే మాటలని ఉపయోగించ కండి.

3. మీ దృష్టిని విస్తృతం చేసుకోండి. ఎలా ఉండవచ్చో చూడండి, ఎలా ఉందో చూడకండి. విషయాలకీ, మనుషులకీ, మీకూ విలువని పెంచే అభ్యాసాన్ని చేపట్టండి.

4. మీ ఉద్యోగం గురించి గొప్పగా ఆలోచించండి. మీరు ప్రస్తుతం చేస్తున్న ఉద్యోగం చాలా ముఖ్యమైనదని మనస్ఫూర్తిగా అనుకోండి. మీకు రాబోయే పదోన్నతి, ప్రస్తుతం మీకున్న ఉద్యోగం గురించి మీరు ఏమనుకుంటున్నారో అనే దానిమీద ఆధారపడి ఉంటుంది.

5. చిన్న చిన్న విషయాలని గురించి ఆలోచించకండి. మీ ధ్యాసని పెద్ద లక్ష్యాలమీద కేంద్రీకరించండి. చిన్న విషయాల వలయంలో చిక్కుకునే ముందు, "ఇది నిజంగా ముఖ్యమైనదా?" అని మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోండి.

పెద్ద ఆలోచనలతో పెద్దగా పెరగండి!

•

5

సృజనాత్మకంగా ఆలోచించడం, ఊహించడం ఎలా?

సృజనాత్మకంగా ఆలోచించడం అనే విషయాన్ని గురించి సామాన్యంగా అందరికీ ఉండే అపోహని, ముందుగా తొలగించాల్సి ఉంది. తర్కానికి నిలవని ఏదో ఒక కారణం చేత, విజ్ఞానం, ఇంజినీరింగు, కళలు, రచనా వ్యాసంగం అనేవి మాత్రమే నిజమైన సృజనాత్మక పనులనే ముద్ర వేసుకున్నాయి. సృజనాత్మకమైన ఆలోచనలంటే విద్యుచ్ఛక్తిని కనుక్కోవడం, పోలియోకి వాక్సిన్‌ని కనుక్కోవడం, లేదా ఒక నవల రాయడం, రంగుల టెలివిజన్‌ని రూపొందించడం అని చాలామంది అభిప్రాయపడతారు.

నిజమే, ఇటువంటి వాటిని సాధించడం సృజనాత్మకమైన ఆలోచనలకి నిదర్శనమే. అంతరిక్షం మీద విజయాన్ని సాధించేందుకు వేసిన ఒక్కొక్క ముందుడుగూ సృజనాత్మకమైన ఆలోచనల ఫలితమే, చాలా గొప్ప ఆలోచనలు. కానీ సృజనాత్మకంగా ఆలోచించడం అనేది కేవలం కొన్ని పనులకే పరిమితం కాదు. అలాగే అది అద్భుతమైన తెలివితేటలున్న వాళ్ల సొత్తు కూడా కాదు.

సరే, మరైతే సృజనాత్మకంగా ఆలోచించడం అంటే ఏమిటి?

తక్కువ సంపాదన గల ఒక కుటుంబం తమ కొడుకుని ఒక పెద్ద విశ్వవిద్యాలయానికి పంపేందుకు ఒక ప్రణాళిక వేస్తుంది. అది సృజనాత్మకమైన ఆలోచనే.

తమ వీధిలో చెత్తాచెదారంతో నిండిన ఒక జాగాని ఒక కుటుంబం ఆ వీధంతటికీ అందమైన స్థలంగా తీర్చిదిద్దుతుంది. సృజనాత్మకంగా ఆలోచంచడం అంటే అదే.

ఒక చర్చ్ ఫాదర్ ఆదివారం సాయంకాలం చర్చికి వచ్చేవారి సంఖ్య రెండింతలు చేసేందుకు ఒక ఉపాయాన్ని అమలు చేస్తాడు. అది సృజనాత్మకతే.

రికార్డులని రాసి ఉంచే పద్ధతిని మరింత సులభం చేసేందుకు మార్గాలని వెతకడం, "జగమొండి" అయిన కొనుగోలుదారుకి సరుకు అమ్మడం, పిల్లలని నిర్మాణాత్మక పనుల్లో మునిగి ఉండేట్టు చెయ్యడం, ఉద్యోగులు తమ పనిని నిజంగా ప్రేమించేట్టు చెయ్యడం, లేదా "ఏదైనా ఒక" పోట్లాటని నివారించడం – ఇవన్నీ కూడా ఆచరణయోగ్యమైన రోజువారీ సృజనాత్మకమైన ఆలోచనలకి ఉదాహరణలే.

సృజనాత్మకంగా ఆలోచించడం అంటే, దేన్నైనా మరింత బాగా చేసేందుకు మార్గాలు వెతకడం అని అర్థం. అన్ని రకాల విజయాలు – ఇంట్లో, పనిలో, సంఘంలో – విజయానికి దక్కే బహుమతులు పనులని మరింత మెరుగ్గా చెయ్యడం మీదే ఆధారపడి ఉంటాయి. మనలోని సృజనాత్మకంగా ఆలోచించగల సామర్థ్యాన్ని వికసింపజేసి, బలోపేతం చేసుకోడానికి మనం ఏం చెయ్యాలో ఇప్పుడు చూద్దాం.

మొదటి మెట్టు : దీన్ని చెయ్యడం సాధ్యమని నమ్మండి. ఒక ముఖ్యమైన వాస్తవం : ఏమి చెయ్యాలన్నా, ముందు మనం దాన్ని చెయ్యగలమనే నమ్మకం మనకి ఉండాలి. ఒక పనిని చెయ్యడం సాధ్యమేననే నమ్మకం, దాన్ని చేసేందుకు తగిన మార్గాన్ని కనుక్కునేందుకు మన బుద్ధికి దోహదం చేస్తుంది.

నేను శిక్షణ ఇచ్చే తరగతుల్లో సృజనాత్మకమైన ఆలోచనల గురించి విశదీకరించేందుకు నేను తరచు ఈ ఉదాహరణని చెపుతూ ఉంటాను : క్లాసులో ఉన్నవాళ్లని, "రాబోయే ముప్ఫై ఏళ్లలో జైళ్లని అసలు లేకుండా చెయ్యొచ్చు అని మీలో ఎంతమంది నమ్ముతున్నారు?" అని అడుగుతాను.

ప్రతిసారీ అందరూ నిర్ఘాంతపోతారు. తాము ప్రశ్నని సరిగ్గా వినలేదనో, లేదా నిజంగానే ఒక మతిలేని వాడు ఏదో వాగుతున్నాడనో అనుకుంటారు. అందుకని, నేను ఒక్క క్షణం ఆగి మళ్లీ, "రాబోయే ముప్ఫై ఏళ్లలో జైళ్లని అసలు లేకుండా చెయ్యొచ్చు అని మీలో ఎంతమంది నమ్ముతున్నారు?" అని అడుగుతాను.

నేను పరిహాసానికి ఆ ప్రశ్న అడగలేదన్న నమ్మకం కలిగాక, ఎవరో ఒకరు కోపంగా, "అంటే మీ ఉద్దేశం ఆ హంతకులనీ, దొంగలనీ, నేరస్థులనీ, ఊరిమీదికి వదిలెయ్యాలనా? అలా చేస్తే ఏమవుతుందో మీకు తెలీదా? మనలో ఎవరూ సురక్షితంగా ఉండలేరు. మనకి జైళ్లు ఉండడం అవసరమే," అంటారు నాతో.

ఆ తరవాత అందరూ నోళ్లు విప్పుతారు :

"జైళ్లు లేకపోతే న్యాయవ్యవస్థ కూలిపోతుంది."

"కొందరు నేరస్థులుగా పుడతారు."

"అసలు నన్నడిగితే, మనకి మరిన్ని జైళ్లు అవసరం."

"ఈ రోజు ఉదయం పేపర్లో ఒక హత్య గురించి పడింది, మీరు చదివారా?"

ఇక అందరూ అలా తమ తమ అభిప్రాయాలు చెపుతూ పోతారు. మనకి జైళ్లు ఎందుకుండాలి అనే దాన్ని గురించి సరైన కారణాలు నాకు చెపుతారు. ఒకరైతే, జైళ్లు మనకి అవసరం అనే దానికి కొత్తరకం కారణం చెప్పారు, అప్పుడే పోలీసులకీ, జైల్లో గార్డులకీ ఉద్యోగాలు దొరుకుతాయిట.

జైళ్లని లేకుండా చెయ్యడం ఎందుకు వీలుకాదో "రుజువు చేసేందుకు" వాళ్లకి పది నిమిషాల సమయం ఇచ్చాక, నేను వాళ్లతో, "సరే ఇప్పుడు మీకొక విషయం చెప్పాలి. జైళ్లు లేకుండా చెయ్యడం అనే సమస్యని నేను ప్రస్తావించినది, ఒక వాస్తవాన్ని చెప్పడానికి," అంటాను.

"మీలో ఒక్కొక్కరూ జైళ్లని ఎందుకు తొలగించకూడదో వివరించడానికి ఎన్నో కారణాలు చెప్పారు. మీరు నాకు మరో సాయం చేస్తారా? కొంచెంసేపు, ఇంకొంచెం గట్టిగా ప్రయత్నించి మనం జైళ్లని తొలగించగలం అనే నమ్మకాన్ని మీకు మీరు కలిగించుకోగలరా?"

ఆ ప్రయోగంలో ఉత్సాహంగా పాలుపంచుకుంటూ, అందరూ ఈ వ్యవహారమేమిటో చూద్దాం అనే ధోరణిలో, "ఓ, అలాగే, సరదాకి అలా చేద్దాం!" అంటారు. "మరి, జైళ్లని తొలగించవచ్చు అని నమ్మినట్టయితే, దాన్ని ఎలా ప్రారంభించాలి?" అని అడుగుతాను.

సలహాలు మొదట నెమ్మదిగా బైటపడతాయి. ఎవరో కొంచెం జంకుతూ, "యువకుల కోసం మరిన్ని కేంద్రాలు తెరిస్తే నేరాలు తగ్గుతాయనుకుంటా," అంటారు.

కొద్ది సేపట్లోనే, నా అభిప్రాయాన్ని గట్టిగా ఖండించిన నా తరగతిలోనివాళ్లు, ఎంతో ఉత్సాహంగా ఆలోచించడం మొదలుపెట్టారు.

"పేదరికాన్ని నిర్మూలించేందుకు ప్రయత్నించాలి. నేరాలు సామాన్యంగా తక్కువ సంపాదన గల వర్గాన్నించే వస్తాయి."

"పరిశోధనలు జరపండి, నేరం చెయ్యగల సంభావ్యత ఉన్నవారిని, వాళ్లు నేరాలు చేసేలోపలే, గుర్తించండి."

"కొన్ని రకాల నేరస్థులని నయం చేసేందుకు, వైద్య చికిత్సలను అభివృద్ధి చెయ్యాలి."

"చట్టాన్ని అమలుపరిచే అధికారులకి సానుకూలమైన పద్ధతిలో నేరస్థులని సంస్కరించేట్టుగా శిక్షణ నివ్వాలి."

జైళ్లని నిర్మూలించేందుకు వాళ్లు చెప్పిన డెబ్బై ఎనిమిది సలహాలనీ నేను రాసి పెట్టు కున్నాను. వాటిలో ఇవి కొన్ని మాత్రమే.

మీకు నమ్మకం కలిగితే, దాన్ని ఆచరణలో పెట్టేందుకు మీ మనసే మార్గాలని వెతుక్కుంటుంది.

ఈ ప్రయోగం వల్ల మనకి తెలిసినది ఒక్కటే : *ఒక పని అసాధ్యం అని మీరు నమ్మితే, మీ మనసు, అది ఎందుకు అసాధ్యమో నిరూపించేందుకు కష్టపడి ప్రయత్నిస్తుంది. కానీ ఏమైనా చెయ్యడం సాధ్యమేనని మీరు నమ్మినట్టయితే, నిజంగా నమ్మినట్టయితే, మీ మనసు కష్టపడి ప్రయత్నించి అది నెరవేరే మార్గాలని మీ ముందుంచుతుంది.*

ఒక పని చెయ్యడం సాధ్యమేనని నమ్మకం సృజనాత్మక పరిష్కారాలకి బాట వేస్తుంది. ఒక పని అసాధ్యం అనుకోవడం వినాశానికి దారితీసే ఆలోచన. ఈ సూత్రం చిన్నా, పెద్దా, అన్ని పరిస్థితులకీ వర్తిస్తుంది. శాశ్వతమైన ప్రపంచశాంతిని నెలకొల్పడం సాధ్యమేనని మనస్ఫూర్తిగా నమ్మని రాజకీయ నాయకులు, దాన్ని నెలకొల్పలేకపోతారు, ఎందుకంటే శాంతిస్థాపనకి అవసరమైన మార్గాల గురించి వాళ్లు ఆలోచించలేరు. వ్యాపారాలలో మాంద్యం తప్పనిసరి అని నమ్మే ఆర్థికవేత్తలు, దాన్ని దెబ్బతీసే వ్యాపార విధానాలని సృష్టించలేకపోతారు.

అదే విధంగా, ఒక వ్యక్తిని ఇష్టపడాలి అనుకుంటే, అటువంటి మార్గాలని మీరు వెతుక్కో *గలుగుతారు.*

వ్యక్తిగత సమస్యలకి పరిష్కారాలు కనిపెట్టాలని అనుకుంటే, మీరు వాటిని కనిపెట్ట *గలుగుతారు.*

ఒక కొత్త, పెద్ద ఇంటిని కొనగలను అనే నమ్మకం మీలో ఉంటే, దాన్ని కొనే ఉపాయాలని ఆలోచించ*గలుగుతారు.*

నమ్మకం అనేది సృజనాత్మక శక్తిని విడుదల చేస్తుంది. అపనమ్మకం ఆటంకాలని సృష్టిస్తుంది.

నమ్మండి, అప్పుడు మీరు నిర్మాణాత్మకంగా ఆలోచించగలుగుతారు.

మీరు అనుమతిస్తే మీ మనసు దారిని సృష్టిస్తుంది. రెండేళ్ల క్రితం ఒక యువకుడు మంచి భవిష్యత్తు ఉండే ఉద్యోగం వెతకడానికి నా సాయం కోరాడు.

అతను సరుకులని పోస్టు ద్వారా పంపే కంపెనీలో క్లర్క్‌గా పనిచేసేవాడు. ఆ ఉద్యోగంలో తనకి మంచి భవిష్యత్తు లేదని అతనికి అనిపించింది. అతను గతంలో సాధించినదేమిటో, భవిష్యత్తులో ఏం చెయ్యదల్చుకున్నాడో తెలుసుకుందామని, అతనితో మాట్లాడాను. అతన్ని గురించి కొంత తెలుసుకున్నాక, "మీరు ఇంకా మంచి ఉద్యోగం సంపాదించుకుని, బాధ్యతాయుతమైన స్థాయిలో పనిచేస్తూ పైకి పోవాలని కోరుకోవడం చూసి నేను మిమ్మల్ని అభినందించకుండా ఉండలేకపోతున్నాను. కానీ మీరు కోరుకుంటున్న ఉద్యోగంలో ప్రవేశించటానికి ఈ రోజుల్లో కాలేజీ డిగ్రీ అవసరం అవుతుంది. మీరు మూడు సెమిస్టర్లు పూర్తిచేసినట్టున్నారు. మీరు కాలేజీ డిగ్రీ పూర్తి చెయ్యడం మంచిది. రెండేళ్లలో మీరది ముగించగలరు. ఆ తరవాత మీరు తప్పకుండా కోరుకున్న ఉద్యోగాన్ని సంపాదించుకోగలుగుతారు. మీరు కోరుకున్న కంపెనీలో పనిచెయ్యగలుగుతారు.

"అవును, కాలేజి చదువు నాకు సాయపడుతుందని తెలుసు. కానీ నేను మళ్లీ వెనక్కి వెళ్లి చదువుకోవడం అసంభవమనిపిస్తోంది," అన్నాడతను.

"అసంభవమా? ఎందుకని?" అని అడిగాను.

"ఒకటేమో, నాకిప్పుడు ఇరవైనాలుగేళ్లు. అదీగాక, నా భార్యకి మరో రెండు నెలల్లో ఇంకో పిల్లో, పిల్లవాడో పుట్టబోతున్నాడు. నా సంపాదనతో అతికష్టం మీద ఇల్లు గడుస్తోంది. ఉద్యోగం వదల్లేను కాబట్టి చదువుకోడానికి నాకు సమయం దొరకదు. అది అసంభవం, అంతే!" అన్నాడతను.

ఆ యువకుడు నిజంగానే డిగ్రీ పూర్తిచెయ్యడం అసంభవమని తనని తాను నమ్మించు కున్నాడు.

అప్పుడు నేనతనితో, "చదువు పూర్తి చెయ్యడం అసంభవమని మీరు అనుకున్నట్టయితే, అది అసంభవమే అవుతుంది. కానీ, అదే సాధ్యమని మీరు నమ్మితే, విశ్వవిద్యాలయానికి మళ్లీ వెళ్లగలనని అనుకుంటే, పరిష్కారం దానంతట అదే దొరుకుతుంది.

"నేను మిమ్మల్ని ఒక పని చెయ్యమంటున్నాను. మళ్లీ చదువుకోడం మొదలు పెడతానని నిశ్చయించుకోండి. ఆ ఒక్క ఆలోచన మీ మిగతా ఆలోచనలన్నిటినీ వెనక్కి పెట్టెయ్యగలగాలి. ఆ తరవాత ఆలోచించండి, చదువుకుంటూనే మీ కుటుంబాన్ని ఎలా పోషించడం అనేదాన్ని గురించి మనసు పెట్టి ఆలోచించండి. ఒక రెండు వారాల తరవాత మళ్లీ రండి. మీరు ఎటువంటి ఉపాయాలు కనిపెట్టారో వచ్చి నాకు చెప్పండి,"

ఆ యువకుడు రెండు వారాల తరవాత మళ్లీ వచ్చాడు.

"మీరు చెప్పిన సలహా గురించి బాగా ఆలోచించాను. మళ్లీ కాలేజీకి వెళ్లాలని నిశ్చయించుకన్నాను. అన్ని కోణాలనించీ ఇంకా నేనీ సమస్యని పరిశీలించలేదు. కానీ ఏదో ఒక పరిష్కారాన్ని కనుక్కుంటాను," అన్నాడు.

అతను పరిష్కారాన్ని కనుక్కున్నాడు.

ఒక వాణిజ్యసంస్థ అందించే స్కాలర్‌షిప్‌ని సంపాదించుకున్నాడు. దాంతో అతని ఫీజు, పుస్తకాలూ ఇతర ఖర్చులకి డబ్బు సమకూడింది. క్లాసులకి హాజరు అయేందుకు తను పనిచేసే సమయాన్ని మార్చుకున్నాడు. అతని ఉత్సాహమూ, మెరుగైన జీవితాన్ని భవిష్యత్తులో అందిస్తానని అతను తన భార్యకి కలిగించిన నమ్మకమూ, ఆమె అతనికి సహకరించేలా చేశాయి. ఇద్దరూ కలిసి ఖర్చులకి అవసరమైన బడ్జెట్‌నీ, సమయాన్నీ కేటాయించేందుకు సృజనాత్మకమైన మార్గాలని కనుక్కున్నారు.

పోయిన నెల, డిగ్రీ అతని చేతికొచ్చింది. అది వచ్చిన మర్నాడే ఒక పెద్ద సంస్థలో మేనేజ్‌మెంట్ ట్రైనీగా పనిచేసేందుకు వెళ్లాడు.

సంకల్పం ఉంటే మార్గం అదే కనిపిస్తుంది. ఇది చెయ్యడం సాధ్యమే అని నమ్మండి. సృజనాత్మకమైన ఆలోచనకి అదే మూలం. నమ్మకం ద్వారా సృజనాత్మక శక్తిని పెంపొందించు కునేందుకు ఈ కింది సలహాలు మీకు పనికివస్తాయి :

1. మీ ఆలోచనల్లోంచీ, పదజాలంలోంచి అసాధ్యం అనే మాటని తొలగించండి. అసాధ్యం అనేది ఓటమిని సూచించే పదం. "ఇది సాధ్యం కాదు," అనే ఆలోచన మీరు అనుకునేది నిజమేనని నిరూపించే ఆలోచనా పరంపరని కలగజేస్తుంది.
2. మీరు చెయ్యదల్చుకున్నదీ, చెయ్యలేకపోయినదీ, ఏదైనా ప్రత్యేకమైన పని ఉంటే దాన్ని గురించి ఆలోచించండి. దాన్ని మీరు చెయ్యగలగడానికి గల కారణాలన్నిటినీ ఒక పట్టికగా రాయండి. మనలో చాలామందిమి కోరికలని కొరడాతో ఛెళ్లుమనిపిస్తూ, వాటిని దెబ్బతీస్తాం, ఎందుకంటే, మన దృష్టంతా ఆ పని ఎందుకు చెయ్యలేము అనే విషయం మీదే ఉంటుంది. కానీ నిజానికి మనం చెయ్యవలసిన ఒకే ఒక పని – మనం దాన్ని ఎందుకు చెయ్యగలం అనే కారణం మీద ధ్యాస పెట్టడం.

ఈ మధ్యనే ఒక వార్తాపత్రికలో దాదాపు అన్ని స్టేట్స్‌లోనూ కౌంటీస్ సంఖ్య విపరీతంగా పెరిగిపోయిందని చదివాను. ప్రయాణానికి గుర్రబ్బళ్లు ముఖ్యమైన వాహనాలుగా ఉండే సమయంలో, మొట్టమొదటి కారు నిర్మాణం అయేందుకు కొన్ని

దశాబ్దాల క్రితం, ఈ కౌంటీల సరిహద్దులు నిర్ణయించబడ్డాయన్న విషయాన్ని ఆ వ్యాసం ఎత్తిచూపింది. కానీ ఈరోజు, వేగంగా వెళ్లే కార్లూ, మంచి రోడ్లూ తయారైన తరవాత, రెండు మూడు కౌంటీలని కలిపి ఒకటిగా ఎందుకు చెయ్యకూడదో అర్థం కావడం లేదు. దీనివల్ల సేవలకి సంబంధించిన వృథా శ్రమని తగ్గించి, పన్ను కట్టేవాళ్లకి తక్కువ డబ్బుకి మెరుగైన సేవలు అందించడం సాధ్యమవుతుంది.

ఈ వ్యాసకర్త తను అనుకోకుండా ఒక గొప్ప ఆలోచన చేశానని అనుకున్నాడు. అందుకని యాదృచ్ఛికంగా ఒక ముప్పైమందిని ఇంటర్వ్యూ చేసి వాళ్ల అభిప్రాయాలని సేకరించాడు. ఆని ఫలితం : తక్కువ ఖర్చుకి మెరుగైన స్థానిక ప్రభుత్వాన్ని అందించ గలదైనప్పటికీ, వాళ్లలో ఒక్కరు కూడా ఆ రచయిత ఆలోచన మంచిదని అనలేదు.

సంప్రదాయబద్ధమైన ఆలోచనా విధానానికి అదొక ఉదాహరణ. సంప్రదాయ బద్ధంగా ఆలోచించే మనిషి మెదడు మొద్దుబారిపోయి ఉంటుంది. అతనిలా అనుకుంటాడు, గత వందేళ్లుగా ఇది ఇలాగే ఉంది. అందుకని ఇదే మంచిది, ఇది ఇలాగే ఉండాలి. దాన్ని మార్చి ఎందుకు ఇబ్బంది కొనితెచ్చుకోవడం?"

"సగటు" మనుషులు ఎప్పుడూ ప్రగతిని అసహ్యించుకుంటూనే ఉన్నారు. ప్రకృతి మనకి నడకనీ, గుర్రాలనీ ఉపయోగించుకోమని నిర్దేశించింది కనుక మోటర్‌కార్లు వద్దని చాలామంది ప్రతిఘటించారు. ఏరోప్లేను చాలామందికి చాలా ఘోరమైనదిగా కనిపించింది. పక్షుల కోసం "ప్రత్యేకించబడిన" ప్రాంతంలోకి వెళ్లే "హక్కు" మనిషికి లేదు. ఎంతోమంది "యథాపూర్వస్థితి వాదులు" (Status-quoers) అంతరిక్షంలో మనిషి ప్రవేశించడం తప్పనే అంటారు.

డా. వోన్ బ్రౌన్ ఒక ప్రసిద్ధ క్షిపణుల నిపుణుడు, ఈ మధ్యనే ఇటువంటి ఆలోచనా ధోరణిని ఖండిస్తూ ఇలా అన్నాడు, "తాను వెళ్లాలని అనుకున్న ప్రదేశం మనిషికి చెందుతుంది."

1900 ప్రాంతాల్లో, ఒక అమ్మకాల అధికారి, అమ్మకాలకి సంబంధించిన ఒక "శాస్త్రీయ" సిద్ధాంతాన్ని కనిపెట్టాడు. దానికి బోలెడంత ప్రాచుర్యం లభించి, చివరికి అది పాఠ్యపుస్తకాలల్లో కూడా చోటుచేసుకుంది. ఆ సిద్ధాంతం ఏమిటంటే : దేన్నైనా అమ్మేందుకు అన్నిటికన్నా ఉత్తమమైన మార్గం ఒకటుంటుంది. ఆ ఉత్తమమైన మార్గాన్ని కనుక్కోండి. ఆ తరవాత ఆ మార్గాన్ని విడిచిపెట్టద్దు.

అదృష్టవశాత్తూ ఈ వ్యక్తి పనిచేస్తున్న కంపెనీలో, సరైన సమయానికి కొత్త నేతృత్వం ఏర్పడి ఆ సంస్థ ఆర్థికంగా దెబ్బతినకుండా కాపాడింది.

రాష్ట్రంలోని అతిపెద్ద సంస్థల్లో ఒక సంస్థ ఇ.ఐ.డు పాంట్ డి నెమర్స్.

అధ్యక్షుడుగా ఉన్న క్రాఫోర్డ్ హెచ్. గ్రీన్‌వాల్ట్ దృష్టికోణం ఈ అనుభవానికి విరుద్ధంగా ఉంది. కొలంబియా విశ్వవిద్యాలయంలో ఒకసారి ఉపన్యసిస్తూ మిస్టర్ గ్రీన్‌వాల్ట్, "...ఒక పనిని చక్కగా చెయ్యడానికి అనేక మార్గాలుంటాయి - నిజానికి ఆ పని ఎంతమంది చేస్తారో, అన్ని మార్గాలుంటాయి," అన్నాడు.

నిజం చెప్పాలంటే, ఏ పనిని చెయ్యడానికైనా అన్నిటికన్నా ఉత్తమమైన మార్గం ఒక్కటే ఉండదు. ఒక అపార్ట్‌మెంట్‌ని అలంకరించేందుకూ, తోటలో గడ్డిని పరిపించేందుకూ, అమ్మకం చేసేందుకూ, పిల్లలని పెంచేందుకూ, వంటకం వండేందుకూ ఒకే ఒక అత్యుత్తమమైన పద్ధతి ఉండదు. సృజనాత్మకమైన ఆలోచనలు ఉన్నవాళ్లకి అనేక మార్గాలు కనిపిస్తాయి.

మంచులో ఏదీ పెరగదు. సంప్రదాయపరమైన ఆలోచనలతో మన మెదడుని మొద్దుబారేట్టు చేసుకుంటే, కొత్త ఆలోచనలు మొలకెత్తవు. వీలైనంత త్వరగా ఈ కింది విధంగా పరీక్షించి చూడండి. ఈ కింద చెప్పిన ఆలోచనలని ఎవరికైనా చెప్పి, వాళ్ల ప్రతిస్పందనని గమనించండి.

1. చాలాకాలంగా ప్రభుత్వ గుత్తాధిపత్యంలో ఉన్న తపాలా వ్యవస్థని ప్రైవేటు సంస్థల పరం చెయ్యాలి.
2. దేశాధ్యక్షుడిని ఎన్నుకోవడం నాలుగేళ్లకొకసారి కాకుండా రెండేళ్లకో, ఆరేళ్లకో ఒకసారి ఉండాలి.
3. సరుకులమ్మే దుకాణాలు, ఉదయం 9 నుంచి సాయంత్రం 5-30 దాకా కాకుండా మధ్యాన్నం 1 గంట నుంచి రాత్రి 8 గంటలవరకూ తెరిచి ఉంచాలి.
4. పదవీవిరమణ వయసుని డెబ్భైకి పెంచాలి.

ఈ ఆలోచనలు సరైనవా, ఆచరణయోగ్యమైనవా కాదా అనేది ఇక్కడ ప్రశ్న కాదు. ఒక వ్యక్తి ఇలాటి ప్రతిపాదనలకి ఎలా స్పందిస్తాడనేదే ముఖ్యమైన విషయం. అతను నవ్వేసి (బహుశా 95 శాతం నవ్వుతారు) ఈ ఆలోచనని పట్టించుకోకపోతే అతను సంప్రదాయపరమైన పక్షవాతంతో బాధపడుతున్నాడనే అనాలి. కానీ ఇరవై మందిలో ఒకరైనా, "ఈ ఆలోచన ఆసక్తికరంగా ఉందే; ఇంకా కాస్త వివరంగా చెప్పండి," అన్నట్టయితే అతనిలో సృజనాత్మకత ఉన్నదనే అర్థం.

సృజనాత్మకమైన వ్యక్తిగత విజయాన్ని సాధించాలనుకునే వాళ్లకి సాంప్రదాయ పద్ధతిలో ఆలోచించడమనేది పెద్ద శత్రువు. సాంప్రదాయ పద్ధతిలో ఆలోచించడం మీ మనసుని మొద్దుబారేట్టు చేసి, మీ ప్రగతికి అడ్డుపడి, సృజనాత్మక శక్తిని వికసింపజేసుకోవడానికి ఆటంకంగా తయారవుతుంది. దాన్ని ఎదుర్కొనే మూడు మార్గాలని కింద పేర్కొంటున్నాను:

1. ఆలోచనలని గ్రహించండి. కొత్త ఆలోచనలకి స్వాగతం పలకండి. "ఇది పనిచెయ్యదు," "ఈ పని చెయ్యడం సాధ్యం కాదు," "ఇది పనికి రాదు," "ఇది బుద్ధిలేని ఆలోచన," వంటి ఆలోచనలని అడ్డగించే వాటిని నాశనం చెయ్యండి.

   ఒక బీమా కంపెనీలో పెద్ద ఆఫీసరుగా పనిచేస్తున్న నా స్నేహితుడు ఒకతను నాతో ఒకసారి, "నేను చేసే పనిలో నేనే అందరికన్నా తెలివైనవాడిని అన్నట్టుగా నేను ప్రవర్తించను. కానీ బీమా పరిశ్రమలో నేనే గొప్ప 'స్పాంజి'నని అనుకుంటాను. వీలైనన్ని మంచి ఆలోచనలని ఆహ్వానించడమే పనిగా పెట్టుకుంటాను," అన్నాడు.

2. ప్రయోగాలు చేసే వ్యక్తిగా తయారవండి. ఎప్పుడూ వాడుకగా చేసే పనిని కొత్తదారి పట్టించండి. కొత్త రెస్టారెంట్లకీ, కొత్త థియేటర్లకి వెళ్లండి, కొత్త పుస్తకాలు చదవండి, కొత్త స్నేహితులను సంపాదించుకోండి; ఆఫీసుకి వెళ్లేప్పుడు ఎప్పుడైనా కొత్త దారిన వెళ్లండి. ఈ ఏడాది సెలవులకి కొత్తచోటికి వెళ్లండి, ఈ శనాదివారాలలో ఏదైనా పనిని కొత్తరకంగా చెయ్యండి.

   మీరు చేసే పని పంపిణీ రంగంలో అయితే, ఉత్పత్తి గురించీ, అకౌంటింగ్, ఆర్థిక సంబంధమైన విషయాలు, వ్యాపారానికి సంబంధించిన ఇతర అంశాలూ, అన్నిట్లోనూ ఆసక్తిని పెంచుకోండి. ఇది మీకు విస్తృతిని కల్పించి, ఇంకా ఎక్కువ బాధ్యతలని చేపట్టేందుకు మిమ్మల్ని సిద్ధం చేస్తుంది.

3. ముందుకి వెళ్లండి, వెనకడుగు వెయ్యద్దు. "నేను మునుపు పనిచేసినచోట ఈ పని అలాగే చేసేవాళ్లం, అందుకని ఇక్కడ కూడా అలాగే చెయ్యాలి," అనకుండా, ఈ పనిని మేం "నేను మునుపు పనిచేసిన చోట చేసినదానికన్నా మెరుగ్గా ఎలా చెయ్యగలుగుతాం?" అనండి. వెనక్కి మళ్లించే వెనకబడ్డ ఆలోచనలని మాని, ముందుకి నడిపించే, పురోగతిని సాధించే ఆలోచనలు చెయ్యండి. మీరు చిన్నప్పుడు వార్తాపత్రికలని చేరవెయ్యడానికో, ఆవుపాలు పిండడానికో, పొద్దున్నే 5.30కి లేచేవారని, మీ పిల్లలని కూడా అలాగే చెయ్యమని అనడం సరైన పని కాదు.

ఒకవేళ ఫోర్డ్ మోటర్ కంపెనీ మేనేజ్‌మెంట్ ఇలా ఆలోచించడం మొదలుపెడితే ఏం జరుగుతుందో ఊహించండి, "ఈ ఏడాది మేం అత్యుత్తమమైన మోటారు కార్లని నిర్మించాం. ఇక దీనిని మెరుగుపరచడం అసాధ్యం. అందుచేత, ఇకమీదట ఇంజినీరింగ్ ప్రయోగాలకీ, డిజైనింగ్ కార్యకలాపాలకీ శాశ్వతంగా స్వస్తి చెప్పేస్తున్నాం." బ్రహ్మాండమైన ఫోర్డ్ మోటార్ కంపెనీ కూడా ఇటువంటి వైఖరిని అవలంబిస్తే వేగంగా కుంచించుకు పోతుంది.

విజేతలు, విజయవంతమైన వ్యాపారంలాగే, ఇటువంటి ప్రశ్నలతో జీవిస్తూ ఉంటారు: "నా పనితనాన్ని ఇంకా మెరుగుపరుచుకోవాలంటే ఏం చెయ్యాలి? ఇంకా బాగా ఎలా పని చెయ్యగలను?"

క్షిపణులని నిర్మించడం నుంచి, పిల్లల్ని పెంచడం వరకూ, సమగ్రమైన పరిపూర్ణతని సాధించడం మనిషికి సాధ్యం కాదు. అంటే దాని అర్థం, ఇంకా చేసే పనిని మరింత మెరుగ్గా చేసేందుకు వీలుందన్నమాట. విజేతలకి ఈ సంగతి తెలుసు, వాళ్లు నిరంతరం ఇంకా బాగా పనిచెయ్యడానికి మార్గాలు వెతుకుతూ ఉంటారు. (గమనిక : విజయం సాధించే వ్యక్తి, "నేను ఈ పనిని ఇంకా బాగా చెయ్యగలనా?" అని అడగడు. తను చెయ్యగలనని అతనికి తెలుసు. అందుకని అతను అదే ప్రశ్నని ఇలా అడుగుతాడు, "దీన్ని ఇంకా బాగా ఎలా చెయ్య గలుగుతాను?")

కొన్ని నెలల క్రితం, ఒకప్పటి నా విద్యార్థిని, నాలుగో హార్డ్‌వేర్ దుకాణాన్ని తెరిచింది. ఆమె వ్యాపారంలో అడుగుపెట్టి నాలుగేళ్లే అయింది. ఆమె తన వ్యాపారం ప్రారంభించింది, కేవలం 3,500 డాలర్లతో. కానీ అంత తక్కువ పెట్టుబడితో మొదలుపెట్టి, బలమైన పోటీకి తట్టుకుంటూ, అంత తక్కువ వ్యవధిలో అంత పైకి వెళ్లడం గొప్ప విజయమే అనాలి.

ఆమె సాధించిన పురోగతికి అభినందిద్దామని ఆమె కొత్తగా తెరిచిన దుకాణానికి ఈ మధ్యనే వెళ్లాను.

మిగతా వ్యాపారస్థులందరూ ఒక దుకాణాన్ని బాగా నడపడానికే అవస్థ పడుతూంటే, మీరు మూడు దుకాణాలని విజయవంతంగా నడపడమేకాక, నాలుగో దుకాణాన్ని కూడా ఎలా తెరవగలిగారని మాటల సందర్భంలో అడిగాను.

"నిజంగా నేను కష్టపడి పనిచేశాను. కానీ పెందలాడే నిద్రలేవటం, పొద్దుపోయేవరకూ పనిచెయ్యడం మాత్రమే నాలుగో దుకాణం తెరిచేందుకు దోహదం చెయ్యలేదు. నేను చేసే వ్యాపారంలో అందరూ కష్టపడే పనిచేస్తారు. నా విజయానికి కారణం అని నేను అనుకునేది, "వారం వారం పనిని మెరుగుపరచుకునేందుకు నేను చేపట్టే కార్యక్రమం."

"మెరుగుపరచుకునేందుకు వారం వారం కార్యక్రమమా? వినడానికి బావుందే! అదెలా సాధ్యం?" అని అడిగాను.

"అదేం పెద్ద విషయం కాదు. ఒక్కొక్క వారం గడిచినకొద్దీ నేను మరింత బాగా పనిచేసేందుకు తోడ్పడే ఒక ప్రణాళిక, అంతే, అంటూ ఆమె చెప్పుకుపోయింది.

"నా ముందాలోచనని సవ్యంగా నడిపించేందుకు, నా పనిని నేను నాలుగు

అంశాలుగా విభజించాను : వినియోగదారులు, ఉద్యోగులు, వ్యాపారసామగ్రి, పదోన్నతి. వారమంతా నేను నోట్సు రాసుకుని, నా వ్యాపారాన్ని మెరుగుపరుచుకునే ఆలోచనలని రాసి ఉంచు కుంటాను.

"తరవాత, ప్రతి సోమవారం సాయంత్రం నేను రాసిపెట్టుకున్న ఆలోచనలని సమీక్షించు కునేందుకూ, పనికొచ్చేవాటిని వ్యాపారంలో ఉపయోగించుకోవడం ఎలాగో నిర్ణయించు కునేందుకూ నాలుగుగంటల సమయం కేటాయిస్తాను.

"ఆ నాలుగు గంటల వ్యవధిలో, నా దృష్టిని బలవంతంగా నేను చేసిన కృషిమీద కేంద్రీకరిస్తాను. ఊరికే, ఇంకా ఎక్కువమంది నా దుకాణంలో కొనుగోలు చేస్తే బావుంటుందని, ఆశించను. అందుకు బదులుగా, నన్ను నేనిలా ప్రశ్నించుకుంటాను, 'మరింత మంది కొనుగోలుదార్లని ఆకర్షించేందుకు నేనేం చెయ్యగలను?', 'ఎప్పుడూ నా కొట్లోనే కొనుగోలు చేసేట్టుగా వినియోగదార్లకి నమ్మకం ఎలా కలిగించగలను?'"

తన మొదటి మూడు దుకాణాలనీ విజయవంతం చేసేందుకు తను లెక్కలేనన్ని చిన్న చిన్న మార్పులు ఎలా చేసిందో వివరించిందామె : అంటే సరుకులని తను దుకాణంలో అమర్చిన విధానం, అమ్మకాల గురించి సలహాలనిచ్చే పద్ధతి, ముగ్గురిలో ఇద్దరు కొనుగోలుదార్లు వస్తువులని కొనే ఉద్దేశంతో రాకపోయినా వాళ్లచేత వాటిని కొనిపించిన విధానం, సమ్మె వల్ల ఉద్యోగాలు పోగొట్టుకున్న తరుణంలో తన దుకాణానికి వచ్చే కొనుగోలుదార్ల కోసం తను ప్రవేశపెట్టిన క్రెడిట్ మీద వస్తువులు యిచ్చే విధానం, అమ్మకాలు మందకొడిగా సాగిన సమయంలో తను ప్రవేశపెట్టిన పోటీల విధానం.

"నన్ను నేనిలా ప్రశ్నించుకుంటాను, 'నా సరుకులని అమ్మజూపే క్రమంలో నేను ఇంకా బాగా ఎలా పనిచెయ్యగలను?' అప్పుడు నాకు కొత్త ఆలోచనలు వస్తాయి. ఒకే ఒక ఉదాహరణ మీకు చెప్పాలనుకుంటున్నాను. నాలుగు వారాల క్రితం, ఇంకా ఎక్కువ మంది యుక్తవయస్కులు నా దుకాణానికి వచ్చేట్టు చెయ్యాలన్న ఆలోచన నాకు వచ్చింది. నేనిలా అనుకున్నాను, పిల్లలని నా దుకాణానికి రప్పించాలంటే, వాళ్ల తలిదండ్రులని కూడా ఆకర్షించే విధంగా నా దుకాణం ఉండాలి. దాన్ని గురించి బాగా ఆలోచించాను, అలా ఆలోచిస్తూ ఉంటే నాకొక విషయం తట్టింది : నాలుగునుంచి ఎనిమిదేళ్ల వయసున్న పిల్లలకోసం పిల్లలకి క్రెడిట్ కార్డులతో ఇచ్చే కొన్ని బొమ్మలని దుకాణంలో పెడితే బావుంటుందనిపించింది. ఆ ఆలోచన బాగా పనిచేస్తోంది! ఆ బొమ్మలు ఆక్రమించేది చాలా తక్కువచోటు, కానీ నాకు వాటిమీద మంచి లాభం వస్తోంది. అసలు ముఖ్యమైన విషయం ఏమిటంటే, బొమ్మలు ఉండడం వల్ల నా దుకాణానికి వచ్చేవాళ్ల సంఖ్య పెరిగింది.

"నన్ను నమ్మండి, మెరుగ్గా పనిచేసేందుకు వారం వారం నేను వేసే ప్రణాళికలు

ఫలితాన్నిస్తున్నాయి. నేను చేసేది కేవలం, 'ఇంకా బాగా పని చెయ్యాలంటే నేనేం చెయ్యాలి?' అని నన్ను నేను మనస్ఫూర్తిగా ప్రశ్నించుకోవటమే. ఆ ప్రశ్నకి నాకు జవాబులు దొరుకుతున్నాయి. లాభనష్టాల లెక్కలు మరింత చక్కగా ఉండేందుకు నేను వేసే ప్రణాళిక పనిచెయ్యకపోవడం అనేది, ఎప్పుడోకాని జరగదు.

"వ్యాపారం విజయవంతమయేట్టు చెయ్యడంలో నేనింకో విషయం కూడా నేర్చుకున్నాను. వ్యాపారరంగంలోకి వెళ్దామనుకునే ప్రతి వ్యక్తీ దాన్ని తెలుసుకోవడం అవసరం."

"ఏమిటది?" అని అడిగాను.

"వినండి, మీరు దేన్నైనా మొదలుపెట్టేటప్పుడు మీకెంత తెలుసు అనేది అంత ముఖ్యం కాదు. మీరు తలుపులని తెరిచాక, ఎంత నేర్చుకుంటారు, ఆ నేర్చుకున్నదాన్ని ఎలా ఉపయోగించుకుంటారు అనేదే అన్నిటికన్నా ముఖ్యం."

నిరంతరం తామూ ఇతరులూ అందుకోదల్చుకున్న ఎత్తులని పెంచుకుంటూ పోయేవాళ్లకే విజయం దక్కుతుంది. నైపుణ్యాన్ని మెరుగుపరుచుకునేందుకు వెతికేవాళ్లూ, తక్కువ ధరకి ఎక్కువ ఉత్పత్తి చెయ్యగలవాళ్లూ, తక్కువ శ్రమతో ఎక్కువ పని చెయ్యగలవాళ్లూ విజేతలుగా తయారవుతారు. 'నేను ఇంకా బాగా చెయ్యగలను' అని అనుకునే వాళ్లకోసం గొప్ప విజయాలు నిర్దేశించబడతాయి.

జనరల్ ఎలక్ట్రిక్ వారి నినాదం, "ప్రగతి మా ఉత్పత్తులలో అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది."

మీరు కూడా ప్రగతిని మీ అతిముఖ్యమైన ఉత్పత్తిగా ఎందుకు చేసుకోకూడదు?

నేను ఇంకా బాగా చెయ్యగలను అనే తత్వం అద్భుతాలని సృష్టించగలదు. "నేను దీన్ని ఇంకా బాగా ఎలా చెయ్యగలను?" అని మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకున్నప్పుడు మీలోని సృజనాత్మక శక్తి మేల్కొంటుంది. పనులని మెరుగ్గా చేసే మార్గాలు తమంతటతామే మీకు తెలిసివస్తాయి.

నేను ఇంకా బాగా చెయ్యగలను అనే ఆలోచనా ధోరణిని కనిపెట్టి, పెంపొందించు కునేందుకు మీకు సాయపడగల దైనందిన అభ్యాసం ఏమిటో చెపుతాను.

ప్రతిరోజూ పని ప్రారంభించే ముందు, పది నిమిషాల సమయం దీని గురించి ఆలోచించేందుకు కేటాయించండి, "ఇవాళ నేను నిన్నటికన్నా బాగా పని చెయ్యాలంటే ఎలా?" "నా కింద పనిచేసేవాళ్లని ఉత్సాహపరచడానికి ఇవాళ నేనేం చెయ్యాలి?" "నా కొనుగోలుదార్ల కోసం ప్రత్యేకంగా నేను ఏం చెయ్యాలి?" "నా వ్యక్తిగతమైన నేర్పుని ఎలా పెంపొందించు కోవాలి?" అని ప్రశ్నించుకోండి.

ఈ అభ్యాసం చాలా సరళమైనది. కానీ అది పనికొస్తుంది. ప్రయత్నించి చూస్తే, ఎన్నో ఘనవిజయాలని పొందేందుకు అవసరమైన ఎడతెగని సృజనాత్మకమైన మార్గాలు మీకు కనిపిస్తాయి.

నేనూ, నా భార్యా ఒకానొక దంపతులని కలుసుకున్నప్పుడల్లా మా సంభాషణ "ఉద్యోగం చేసే భార్యల" మీదికి మళ్లుతుంది. మిసెస్.ఎస్ పెళ్లికి ముందు చాలా ఏళ్లు పనిచేసింది. ఆవిడకి తన ఉద్యోగం నిజంగానే నచ్చింది.

"కానీ ప్రస్తుతం నా పిల్లలిద్దరూ స్కూలుకెళ్తున్నారు, ఇంటికి సంబంధించిన వ్యవహారాలు చూసుకోవాలి, వంట చెయ్యాలి. నాకు తీరిక దొరకడం లేదు," అంటుందావిడ.

ఒక ఆదివారం సాయంత్రం మిస్టర్ ఎస్, భార్యా, పిల్లలూ కారు ప్రమాదానికి గురయారు. ఆవిడా, పిల్లలూ స్వల్ప గాయాలతో బైటపడ్డారు, కానీ మిస్టర్ ఎస్ వెన్నెముక దెబ్బతిని శాశ్వతంగా అతను వికలాంగుడైపోయాడు. ఇప్పుడిక మిసెస్ ఎస్.కి ఉద్యోగం చెయ్యడం తప్పనిసరి అయింది.

ఆ ప్రమాదం జరిగిన ఎన్నో నెలలకి ఆమెని కలుసుకున్నప్పుడు, తన కొత్త బాధ్యతలకి ఎంత చక్కగా సర్దుకుపోతోందో చూసి, మేం చాలా ఆశ్చర్యపోయాం.

"ఇంటి పనీ, ఆఫీసు పనీ ఇంత బాగా నిర్వహించుకోగలుగుతానని ఆరునెలల క్రితం నేను కలలో కూడా అనుకోలేదు, తెలుసా! కానీ ప్రమాదం జరిగాక, నేను ఎలాగోలాగ తీరిక కల్పించుకోవలసిందే అని నిశ్చయించుకున్నాను. నా నైపుణ్యం వంద శాతం పెరిగిందంటే నమ్మండి! ఇంతక్రితం నేను చేస్తూండిన పనులు చాలామటుకు అనవసరంగా చేశానని తెలుసుకున్నాను. ఆ తరవాత పిల్లలు నాకు సాయం చెయ్యగలరనీ, చెయ్యాలని అనుకుంటున్నారనీ తెలిసింది. సమయాన్ని ఆదా చేసేందుకు ఎన్నో మార్గాలు కనిపించాయి – తక్కువసార్లు దుకాణాలకి వెళ్లడం, టీవీ చూడడం తగ్గించడం, ఫోన్‌లో మాట్లాడడం తగ్గించడం, కాలం వెళ్లబుచ్చే అలాంటివన్నిటినీ తగ్గించడం."

ఈ అనుభవం మనకి ఒక పాఠాన్ని నేర్పుతుంది : సామర్థ్యం అనేది ఒక మానసిక స్థితి. మనం ఎంత చెయ్యగలం అనేది, మనం ఎంత చెయ్యగలమని అనుకోవడం మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. మీరు నిజంగా ఎక్కువ పని చెయ్యగలనని అనుకుంటే, మీ మనసు సృజనాత్మకంగా ఆలోచించి మీకు మార్గాలని చూపెడుతుంది.

"పని సామర్థ్యం" గురించి తన వ్యక్తిగత అనుభవాన్ని యువకుడైన ఒక బ్యాంక్ ఆఫీసరు ఇలా చెప్పాడు :

"మా బ్యాంకులో పనిచేసే ఆఫీసర్లలో ఒకతను హఠాత్తుగా ఉద్యోగం వదిలి వెళ్లిపోయాడు. దానివల్ల మా విభాగం చిక్కుల్లో పడింది. పని మానేసి వెళ్లిన వ్యక్తి ముఖ్యమైన సీట్లో పనిచేసేవాడు, అతను వదిలి వెళ్లిన సగం పనిని వాయిదా వెయ్యటమో, చెయ్యకుండా వదిలెయ్యటమో కుదరని పని.

"అతను వెళ్లిపోయిన మర్నాడు, మా విభాగం తాలూకు వైస్‌ప్రెసిడెంట్ నన్ను రమ్మని కబురుపెట్టాడు. నా గ్రూపులో పనిచేసే మిగతావాళ్లతో తను ఆసరికే మాట్లాడాననీ, ఆ వెళ్లిపోయిన వ్యక్తి చేస్తూ ఉండిన పనిని, ఇంకో వ్యక్తి ఆ సీట్లోకి వచ్చి చేరేవరకూ, మేమందరం పంచుకుని చెయ్యటం వీలవుతుందా అని అడగటానికే మమ్మల్ని పిలిపించానని అతను నాకు చెప్పాడు. మిగతా వాళ్లలో ఎవరూ మావల్ల కాదని స్పష్టంగా చెప్పలేదు, కానీ ప్రతిఒక్కరూ, తమ పనిలో మెడ లోతుకి కూరుకుపోయి ఉన్నామనీ, ఆ పనిని అత్యవసరంగా ముగించాల్సి ఉందనీ అన్నారు. మీరేమన్నా ఆ పేరుకుపోయిన పనిలో కొంత చెయ్యటానికి ముందుకు రాగలరా అని ఆలోచిస్తున్నాను," అన్నాడాయన నాతో.

"నేను ఉద్యోగం చేసిన అన్ని సంవత్సరాలలో, ఒక అవకాశం లాంటిది చేతికొస్తున్నట్టు కనిపించినప్పుడు దాన్ని వదులుకోవటం లాభించదన్న సంగతి నేర్చుకున్నాను. అందుకని వెళ్లిపోయిన మనిషి చెయ్యవలసిన మిగతా పనినీ, నేను చెయ్యవలసిన పనినీ వీలైనంత చక్కగా చెయ్యటానికి ప్రయత్నిస్తానని మాటిచ్చాను. వైస్ ప్రెసిడెంటు సంతోషించాడు.

"నేను చాలా పెద్ద పనిని తలకెత్తుకున్నానన్న అవగాహనతో నేను అతని ఆఫీసు గదిలోంచి బైటికొచ్చాను. ఈ అదనపు బాధ్యత మీద పడకుండా చాకచక్యంగా తప్పించుకున్న మా విభాగంలోని మిగతా ఇద్దరిలాగే నాకు కూడా పని ఒత్తిడి ఎక్కువగానే ఉంది. కానీ రెండు పనులనీ సవ్యంగాచేసే మార్గం కనుక్కోవాలని నేను తీర్మానించుకున్నాను. ఆవేళ మధ్యాన్నం నా పని ముగించి, ఆఫీసు మూసేశాక, కూర్చుని నాలో ఉండే సామర్థ్యాన్ని ఎలా పెంపొందించుకోవాలా అని ఆలోచించాను. ఒక పెన్సిల్ తీసుకుని నా మనసులోకి వచ్చిన ఆలోచనలనన్నిటినీ కాయితం మీద రాశాను.

"కొన్ని మంచి యోచనలు తట్టాయి, తెలుసా? ఉదాహరణకి, నాకు ఒక రోజులో వచ్చే ఫోన్‌కాల్సన్నిటినీ ఒక గంటసేపటికి కుదించమనీ ఫోన్ చెయ్యాల్సిన వాళ్లందరికీ ఒక గంట సమయం కేటాయించమనీ, సామాన్యంగా పదిహేను నిమిషాలు తీసుకునే నా సమావేశాలని పదినిమిషాలకి తగ్గించమనీ, నేనిచ్చే డిక్టేషనంతా ఒకే సమయంలో పూర్తిచెయ్యమనీ నా సెక్రెటరీకి చెప్పాను. అంతేకాదు,

నా కార్యదర్శి కూడా చాలా ఉత్సాహంగా, నా పనిలో ఎక్కువ సమయం తీసుకునే అంశాలని తనే చూసుకోసాగింది.

"నేను ప్రస్తుతం చేస్తున్న ఉద్యోగంలో రెండేళ్లుగా పనిచేస్తున్నాను. నిజంగా చెపుతున్నాను, నేను చేసే పనిలో ఇన్నాళ్లూ ఎంత చేతకానితనం చోటుచేసుకుందో చూస్తే నాకే ఎంతో ఆశ్చర్యంగా ఉంది.

"ఒక్క వారం లోపల, నేను రెండు రెట్లు ఉత్తరాలని డిక్టేట్ చెయ్యటం మొదలుపెట్టాను, 50 శాతం ఎక్కువ ఫోన్‌కాల్స్‌ని అందుకోసాగాను, 50 శాతం ఎక్కువ సమావేశాలకి హాజరు కాసాగాను. పైగా ఇవన్నీ ఏమాత్రం అదనపు శ్రమ లేకుండా చేశాను.

"మరో రెండు వారాలు గడిచాయి. వైస్ ప్రెసిడెంట్ మళ్లీ నన్ను పిలిచాడు. చక్కగా పని చేసినందుకు అభినందించాడు. బ్యాంకు లోపలా, బైటా ఆ ఉద్యోగానికి సరిపోయే వ్యక్తి కోసం ఎంతో వెతికాననీ, ఇంతవరకూ ఎవరూ దొరకలేదనీ కూడా అన్నాడు. ఆ తరవాత, బ్యాంకు కార్యనిర్వాహక కమిటీతో తను మాట్లాడి వాళ్లని ఒప్పించాననీ, నేను చేస్తున్న రెండు ఉద్యోగాలనీ ఒకటిగా కలిపేసి, వాటిని నాకే అప్పజెప్పబోతున్నారనీ, నాకు మరింత ఎక్కువ జీతం కూడా ఇవ్వటానికి నిశ్చయించారనీ అతను నాకు చెప్పాడు.

"నేను ఎంత పని చెయ్యగలను అనేది నేను ఎంత పని చెయ్యగలనని అనుకోవటం మీద ఆధారపడి ఉంటుందని నాకు నేను నిరూపించుకున్నాను.

సామర్థ్యం నిజంగానే ఒక మానసిక స్థితి.

ప్రతిరోజూ, వేగంగా కదిలే వ్యాపార ప్రపంచంలో ఇలా జరుగుతూనే ఉంటుం దనుకుంటా. బాస్ ఒక ఉద్యోగిని పిలిచి, ఒక ప్రత్యేకమైన పనిని చేసి ముగించాల్సి ఉంటుందని చెపుతాడు. ఆ తరవాత ఆయన, "నీకు చాలా పని ఉందని నాకు తెలుసు, కానీ ఈ పని కూడా నువ్వు చెయ్యగలవా?" అని అడుగుతాడు. చాలా తరచుగా ఆ ఉద్యోగి, "క్షమించాలి, ప్రస్తుతం పనితో తలమునకలుగా ఉన్నాను. మీరు చెప్పిన పనిచెయ్యగల స్థితిలో ఉంటే బాగానే ఉండేది, కానీ నాకిప్పుడు అసలు తీరికే లేదు," అని జవాబు చెపుతాడు.

అటువంటి పరిస్థితుల్లో బాస్ కూడా ఆ ఉద్యోగిని ఏమీ అనలేడు, ఎందుకంటే అది "అదనపు బాధ్యత," అవుతుంది. కానీ ఆ పని ఎలాగైనా పూర్తి అవాలని బాస్‌కి తెలుసు, కానీ మిగతా ఉద్యోగులంత తీరిక లేకుండా ఉంటూ కూడా ఈ అదనపు భారాన్ని స్వీకరించగల వ్యక్తి కోసం, అలాటి వ్యక్తి దొరికేదాకా, బాస్ వెతుకుతూనే ఉంటాడు. అలా స్వీకరించే ఉద్యోగే ముందుకి దూసుకుపోగలుగుతాడు.

వ్యాపారంలో, ఇంట్లో, సంఘంలో మీరు చేసేది *బాగా* చెయ్యండి (మీ పని నాణ్యతని మెరుగుపరుచుకోండి) మీరు చేసే పనిని ఇంకా ఎక్కువగా చెయ్యండి (మీ పని పరిమాణాన్ని పెంచండి) అనే రెండూ కలిస్తే ఇక విజయం మీదే.

ఎక్కువ పనిని ఇంకా మెరుగ్గా చేస్తే లాభమే అనే నమ్మకం మీకు కలిగిందా? అయితే ఈ కింద చెప్పిన రెండు మార్గాలనీ అనుసరించండి :

1. ఎక్కువ పని చేసే అవకాశాన్ని ఉత్సాహంగా అందిపుచ్చుకోండి. ఒక కొత్త బాధ్యతని చేపట్టమని అడిగారంటే దాన్ని పొగడ్త అనుకోండి. చేసే పనిలో మరింత పెద్ద బాధ్యతని స్వీకరించడం వల్ల మీకు గుర్తింపు పెరుగుతుంది, అలాగే మీకు దక్కే విలువ ఎక్కువ అని కూడా తెలుస్తుంది. మీ ఇరుగుపొరుగువాళ్లు ఏదైనా పౌరసంబంధమైన విషయంలో మిమ్మల్ని ప్రతినిధిగా ఎంచుకుంటామని అంటే, అంగీకరించండి, మీరు సంఘంలో నాయకత్వం గల వ్యక్తిగా గుర్తించ బడతారు.

2. ఆ తరవాత, "ఇంకా ఎక్కువ పని ఎలా చెయ్యగలను?" అనే విషయం మీద దృష్టి కేంద్రీకరించండి. సృజనాత్మకమైన సమాధానాలు అవే తడతాయి. వాటిలో కొన్ని మీరు ప్రస్తుతం చేస్తున్న పనిని మరింత ప్రణాళికాబద్ధంగా, చక్కగా నిర్వహించమని చెపుతాయి, రోజువారీ పనులని మరింత తెలివిగా, తక్కువ సమయంలో ఎలా చెయ్యవచ్చో చెపుతాయి, లేదా అంత ముఖ్యం కాని పనులని పూర్తిగా వదిలెయ్యమని చెపుతాయి. కానీ మళ్లీ చెపుతున్నాను, ఇంకా ఎక్కువ పనిచేసే మార్గం మీకు తప్పక దొరుకుతుంది.

నామట్టుకు నేను ఈ భావనని ఒక సిద్ధాంతంగా స్వీకరించాను : ఏదైనా పని అయేట్టు చూడాలంటే దాన్ని పనిలో నిండా మునిగి ఉన్న వ్యక్తికి ఇవ్వండి. బోలెడంత తీరిక ఉన్న వాళ్లతో కలిసి ముఖ్యమైన ప్రణాళికల విషయంలో పనిచెయ్యటానికి నేను ఒప్పుకోను. నేను చాలా బాధాకరమైన అనుభవాల ద్వారా, బోలెడంత నష్టపోయి తెలుసుకున్నదేమిటంటే, బోలెడంత తీరిక ఉన్న మనిషి మీతో కలిసి పనిచేసేందుకు పనికిరాడు.

విజేతలైన, సామర్థ్యం గల వాళ్లందరూ, నాకు తెలిసి, పనిలో క్షణం తీరిక లేకుండా ఉన్నవాళ్లే. వాళ్లతో కలిసి నేనేదైనా ప్రణాళికని ప్రారంభించినప్పుడు, దాన్ని సంతృప్తికరంగా చేసి ముగిస్తామని నాకు తెలుసు.

ఎన్నోసార్లు అనుభవం ద్వారా నేను నేర్చుకున్నది, పనిలో మునిగి ఉన్న వ్యక్తే ఫలితాలని అందించగలడు, అనేది. "కావలసినంత తీరిక ఉన్న" మనుషులతో కలిసి పనిచేసినప్పుడు తరచు నేను నిరాశకు లోనయేవాడిని.

ముందుకే పోవాలనుకునే వ్యాపార కార్యనిర్వాహకులు, "మేము ఇంకా ఎక్కువ ఫలితాలని సాధించేందుకు ఏం చెయ్యాలి?" అని నిరంతరం అడుగుతూనే ఉంటారు. అందుకే మిమ్మల్ని మీరు, "నేను మరిన్ని ఎక్కువ ఫలితాలని సాధించేందుకు ఏం చెయ్యాలి?" అని ప్రశ్నించుకోకూడదూ? అప్పుడు మీ మనసు సృజనాత్మకంగా దారి చూపుతుంది.

విభిన్న వర్గాలకి చెందిన వ్యక్తులని నేను చేసిన వందలాది ఇంటర్వ్యూలలో నేను ఒక విషయాన్ని కనిపెట్టాను : వ్యక్తి ఎంత గొప్ప స్థాయిలో ఉంటే అతను మిమ్మల్ని అంత ఎక్కువగా మాట్లాడమని ప్రోత్సహిస్తాడు; తక్కువస్థాయివాడు అయినకొద్దీ ఆ వ్యక్తి మీకు ఉపదేశం ఇవ్వాలని అనుకుంటాడు.

గొప్పవాళ్లు వినడానికి మాత్రమే ఇష్టపడతారు.

తక్కువ స్థాయి వాళ్లు మాట్లాడటానికే ఇష్టపడతారు.

ఇది కూడా గుర్తుంచుకోండి : పై స్థాయి నాయకులందరూ, వాళ్లు ఏ రంగానికి సంబంధించినవారైనా సరే, సలహాలని తీసుకోడంలోనే ఎక్కువ సమయాన్ని వెచ్చిస్తారే తప్ప ఇవ్వడానికి కాదు. పై హోదాలో ఉండే వ్యక్తి ఏదైనా నిర్ణయం తీసుకునే ముందు, "మీకు ఏమనిపిస్తోంది?" అని అడుగుతాడు. "నా పరిస్థితిలో మీరే గనక ఉంటే ఏం చేస్తారు?" అనీ, "మీ సలహా ఏమిటి?" అనీ, "నా ఆలోచన గురించి మీ అభిప్రాయం ఏమిటి?" అనీ అడుగుతాడు.

దీన్ని ఇంకో కోణంనించి చూడండి : లీడరు అనేవాడు నిర్ణయాలు తీసుకునే ఒక మానవ యంత్రం. ఇక, దేన్నైనా తయారుచెయ్యాలంటే, మీ దగ్గర ముడిసరుకు ఉండాలి. సృజనాత్మకమైన నిర్ణయాలు తీసుకోవాలంటే, ముడిసరుకుగా పనికివచ్చేవి ఇతరుల ఆలోచనలూ, సలహాలూ. కానీ, అవతలివాళ్లు మీకు తయారుచేసి సిద్ధంగా ఉంచిన పరిష్కారాలు సూచిస్తారని అనుకోవద్దు. అసలు మిగతావాళ్ల అభిప్రాయాలని అడిగి తెలుసుకోవడానికి అది ముఖ్యకారణం కాదు. ఇతరులు చెప్పే ఆలోచనలు మీ ఆలోచనలకి దారిచూపి, మీ మనసులో మరింత సృజనాత్మకతని రగిలించేందుకు తోడ్పడతాయి.

ఈ మధ్యనే ఒక కార్యనిర్వాహకుల మేనేజ్‌మెంట్ సెమినార్‌లో శిక్షకుడిగా నేను పాల్గొన్నాను. ఆ సెమినార్ పన్నెండు సమావేశాలుగా విభజింపబడి సాగింది. ఒకొక్క సమావేశంలోనూ ముఖ్యమైన అంశం, "నాకు ఎదురైన మేనేజ్‌మెంటు సమస్యల్లో అన్నిటికన్నా క్లిష్టమైన దాన్ని నేను త్వరగా ఎలా పరిష్కరించగలిగాను," అనే విషయం మీద ఒక కార్యనిర్వాహకుడి ఉపన్యాసం.

తొమ్మిదో సమావేశంలో ఒక కార్యనిర్వాహకుడు మాట్లాడవలసి వచ్చింది. ఒక పెద్ద పాల ఉత్పత్తి కంపెనీకి అతను వైస్ ప్రెసిడెంటు. అతను తన ఉపన్యాసాన్ని మిగతా వారికన్నా విభిన్నంగా అందించాడు. తను సమస్యని ఎలా పరిష్కరించాడో చెప్పడానికి బదులు, అతను ఉపన్యసించబోయే విషయం, "నాకు ఎదురైన అతిక్లిష్టమైన మేనేజ్‌మెంట్ సమస్యని పరిష్కరించుకునేందుకు సాయం కావాలి," అని ప్రకటించాడు. త్వరత్వరగా తన సమస్య ఏమిటో చెప్పేసి, అక్కడ ఉన్నవాళ్లని, దాన్ని పరిష్కరించేందుకు సలహాలు ఇవ్వమని అడిగాడు. తనకు లభించిన సలహాలన్నిటినీ అతను నమోదు చేయించాడు, ఆ గదిలో అతనితోబాటు ఒక స్టెనోగ్రాఫర్‌ని కూడా కూర్చోబెట్టుకుని, అందరూ చెప్పిన విషయాలని అక్షరం పొల్లుపోకుండా రాయించాడు.

సమావేశం ముగిశాక నేను అతన్ని కలిసి, అరుదైన అతని పద్ధతిని మెచ్చుకున్నాను. దానికి అతను, "ఈ సమావేశంలో కొంతమంది చాలా తెలివైన వాళ్లున్నారు. అందుకే కొన్ని ఆలోచనలని నేను కూడా సంపాదించుకుందామని అలా చేశాను. నా సమస్యని పరిష్కరించు కునేందుకు వాళ్లల్లో ఎవరైనా నాకు సూచన ఇవ్వగలరేమో అని అనిపించింది," అన్నాడతను.

గమనిక : ఈ నిర్వాహకుడు తన సమస్యని చెప్పి అవతలివాళ్లు చెప్పేది విన్నాడు. అలా చెయ్యడం వల్ల తను నిర్ణయం తీసుకునేందుకు అవసరమైన ముడిసరుకుని సంపాదించు కున్నాడు. అదనపు లాభం ఏం దొరికిందంటే, వాళ్లకి కూడా చర్చలో పాల్గొనే అవకాశం దొరికినందువల్ల సమావేశానికి హాజరైన మిగతా కార్యనిర్వాహకులు చర్చని చక్కగా ఆస్వాదించారు.

విజయవంతమైన వ్యాపారాలు, వినియోగదారుల గురించి పరిశోధనలు చేసేందుకు బోలెడంత డబ్బు మదుపు పెడతాయి. ఒక వస్తువు రుచి, నాణ్యత, ఆకారం, రూపురేఖల గురించి అందరినీ అడుగుతారు. తయారుచేసిన వస్తువుని అమ్ముడుపోయేట్టు చెయ్యడానికి అందరూ చెప్పేది వింటే కొన్ని కచ్చితమైన అభిప్రాయాలు కలుగుతాయి. ఉత్పత్తిదారుడు ఇచ్చే ప్రకటనల్లో ఆ వస్తువు గురించి వినియోగదారులకి ఏం చెప్పాలో కూడా అతనికి తెలుస్తుంది. ఉత్పత్తులని అమ్మాలంటే, అమ్మకాలు బాగా సాగాలంటే, వీలైనంత మందినించి అభిప్రాయాలు సేకరించాలి. అప్పుడు ఆ వస్తువుని తయారుచెయ్యడం, దాన్ని మార్కెట్లో అమ్మకానికి పెట్టడం లాంటివి కొనుగోలుదార్లకి నచ్చే విధంగా ఉండేట్టు చూడాలి.

ఒక ఆఫీసులో ఈ మధ్యనే నేనొక బోర్డుమీద ఈ వాక్యాలని చూశాను : "జాన్ బ్రౌన్‌కి, జాన్ బ్రౌన్ కొనదల్చుకున్నది అమ్మాలంటే, వాటిని మీరు జాన్ బ్రౌన్ కళ్లతో చూడాలి." ఇక జాన్ బ్రౌన్ దృష్టిని మీరు తెలుసుకోవాలంటే, జాన్ బ్రౌన్ చెప్పేది వినడం ఒక్కటే మార్గం.

మీ చెవులు మాటలని గ్రహించే కవాటాలు. సృజనాత్మక శక్తిగా మార్చుకోవడానికి వీలైన ముడిసరుకుని అవి మీ మెదడుకి అందిస్తాయి. చెప్పడం ద్వారా మనం ఏమీ నేర్చుకోము. కానీ అడగడం, వినడం ద్వారా మనం నేర్చుకునే వాటికి అంతంటూ ఉండదు.

అడగడం, వినడం ద్వారా మీలోని సృజనాత్మకతని బలపరుచుకునేందుకు ఈ కింద చెప్పిన మూడు దశల కార్యక్రమాన్ని చేపట్టేందుకు ప్రయత్నించండి :

1. అవతలి వాళ్లని మాట్లాడమని ప్రోత్సహించండి. వ్యక్తుల మధ్య సంభాషణల్లో గాని, సమూహాల మధ్య సమావేశాల్లో గాని, ఇతరులని మాట్లాడించేందుకు, "మీ అనుభవం గురించి చెప్పండి...", "దీన్ని గురించి ఏం చేద్దామంటారు?", "ఇందులో కీలకమైన అంశం ఏమిటని మీ ఉద్దేశం?" వంటి చిన్నచిన్న ప్రశ్నలు వెయ్యండి. అవతలి వాళ్లని మాట్లాడమని ప్రోత్సహించండి, అప్పుడు మీకు రెండింతలు లాభం కలుగుతుంది : మీలో సృజనాత్మకమైన ఆలోచనలు కలిగేందుకు ఉపయోగించుకోగల ముడిసరుకు దొరుకుతుంది, అది గాక మీరు స్నేహితులని సంపాదించుకుంటారు. ఇతరులు మిమ్మల్ని ఇష్టపడాలంటే, వాళ్లు మీతో మాట్లాడేట్టు చెయ్యడం కన్నా మంచి పద్ధతి మరొకటి లేదు.

2. మీ అభిప్రాయాలని ప్రశ్నల రూపంలో పరీక్షకి పెట్టండి. మీ ఆలోచనలని ఇతరుల చేత సాఫీగానూ, మెరుగ్గానూ తయారుచేయించుకోండి. 'ఈ సలహా గురించి మీరేమను కుంటున్నారు.' అనే ధోరణిలో మాట్లాడండి. వితండవాదాన్ని అవలంబించకండి. ఒక కొత్త ఆలోచనని, ఎవరో ముందుతరంవాళ్లు బంగారుపళ్లెంలో పెట్టి మీకు అందించి నట్టుగా, దాన్ని ప్రకటించకండి. ముందు మీకు మీరుగా కొంత పరిశోధన చెయ్యండి. దానికి మీ తోటివారు ఎలా స్పందిస్తారో గమనించండి. అలా చేస్తే, చివరికి మీకే ఒక మంచి అభిప్రాయం దొరికే అవకాశం ఉంటుంది.

3. అవతలివాళ్లు చెప్పే దానిమీద ధ్యాస పెట్టండి. వినడం అనేది కేవలం మీరు నోరు మూసుకుని ఉండడం కాదు. వినడం అంటే అవతలి వ్యక్తి చెప్పేదాన్ని మీ మెదడులోకి పంపించడం. ఒక్కోసారి అసలేమీ వినిపించుకోకపోయినా కొందరు వింటున్నట్టు నటిస్తారు. అవతలి వ్యక్తి మాటలు ఒక్క క్షణం ఆపితే తాము మాట్లాడడానికి ఎదురుచూస్తూ ఉంటారు. అవతలి వ్యక్తి చెప్పే మాటలు జాగ్రత్తగా విని, వాటికున్న విలువని అంచనా వెయ్యండి. మెదడుకి కావలసిన ఆహారాన్ని సంపాదించుకునేందుకు అదే మార్గం.

వ్యాపార రంగంలో సీనియర్ కార్యనిర్వాహకులుగా పనిచేసేవారికోసం ఉన్నతస్థాయి మేనేజ్‌మెంట్ శిక్షణనిచ్చేందుకు పెద్దపెద్ద విశ్వవిద్యాలయాలు మరిన్ని ముందుకొస్తున్నాయి. ఈ కార్యక్రమాల వల్ల కార్యనిర్వాహకులకి సిద్ధంచేసి ఉంచిన సూత్రాలలాంటివి దొరికి, తమ వ్యాపారాన్ని మరింత సమర్థంగా నడిపేందుకు వీలుండబోదని, మద్దతునిచ్చే స్పాన్సర్ల ఉద్దేశం. దానికి బదులుగా, కొత్త ఆలోచనలని ఇతరులతో పంచుకునేందుకు చర్చించేందుకూ దొరికే అవకాశం లభించడమే వాళ్లకి దొరికే లాభం అని వాళ్లనుకుంటారు. ఈ కార్యక్రమాలలో చాలా వాటికి శిక్షణ పొందేందుకు కార్యనిర్వాహకులు కాలేజి హాస్టల్లో ఉండాల్సి వస్తుంది. దానివల్ల హాస్టల్లో కూడా ఇష్టాగోష్టిలాగ కార్యనిర్వాహకులు చర్చించుకునే అవకాశం దొరుకుతుంది. ఒక్కమాటలో చెప్పాలంటే, ఈ కార్యనిర్వాహకులకి ఎక్కువ లాభం చేకూరేది ఇటువంటి ప్రేరేపణల వల్లే.

ఏడాది క్రితం, అట్లాంటాలోని ఒక సేల్స్ మేనేజ్‌మెంట్ స్కూల్లో ఒక వారంరోజులపాటు రెండు సమావేశాలకి నేను అధ్యక్షత వహించాను. దాన్ని స్పాన్సర్ చేసింది నేషనల్ సేల్స్ ఎక్జిక్యూటివ్స్, ఇన్క్. కొన్ని వారాలు గడిచాక, ఆ స్కూలుకి హాజరైన సేల్స్ కార్యనిర్వాహకులలో ఒకరి దగ్గర పనిచేస్తున్న ఒక అమ్మకందారుని కలిశాను, అతను నా స్నేహితుడు.

"మా కంపెనీని మరింత బాగా నడిపేందుకు మా సేల్స్ మేనేజర్‌కి మీ స్కూల్లోవాళ్లు మంచి శిక్షణ నిచ్చారు, అతను ఎన్నో మార్పులు చేశాడు," అన్నాడు నా స్నేహితుడు. నాకు కుతూహలం కలిగి, అతను చేసిన మార్పులేమిటని అడిగాను. అతను గబగబా చాలా విషయాలు ఏకరువు పెట్టాడు – నష్టపరిహారం చెల్లించే విధానంలో మార్పు తీసుకొచ్చాడు, నెలకి ఒకసారి కాకుండా సేల్స్ మీటింగులు రెండుసార్లు నిర్వహిస్తున్నాడు, కొత్త బిజినెస్ కార్డులు, కాయితాలు, పెన్నులూ వగైరా కొనిపిచ్చాడు, అమ్మకాలు చేసే ప్రదేశాలని మళ్లీ ఒకసారి పునశ్చరణ చేశాడు – వీటిల్లో ఒక్కటి కూడా శిక్షణా కార్యక్రమంలో మేం ప్రత్యేకంగా సూచించలేదు. ఆ సేల్స్ మేనేజర్‌కి ఈ ఆలోచనలన్నీ సిద్ధంచేసి ఇచ్చినవి కావు. కానీ, అతనికి అంతకన్నా విలువైనదే దొరికింది, తన సంస్థకి మాత్రమే పనికివచ్చే ఆలోచనలని అతను ప్రేరణ ద్వారా పొందగలిగాడు.

అవతలివాళ్లు చెప్పిన ఆలోచనల వల్ల ప్రేరణ పొంది ఒక విజయవంతమైన వ్యాపారాన్ని ఎలా నడపగలిగాడో, పెయింట్లు తయారుచేసే కంపెనీలో అకౌంటెంట్‌గా పనిచేసే ఒక కుర్రాడు నాకు చెప్పాడు.

"నాకు రియల్ ఎస్టేట్ వ్యాపారంలో పైపై ఆసక్తి కన్నా ఎక్కువ ఏమీ ఉండేది

కాదు. చాలా ఏళ్లుగా నేను అకౌంటెంటుగానే స్థిరపడ్డాను. నా వృత్తికే అంటి పెట్టుకుని ఉండిపోయాను. ఒకరోజు స్థిరాస్తులకి సంబంధించిన వ్యాపారం చేసే నా స్నేహితుడొకడు నగరంలోని స్థిరాస్తి వ్యాపారుల లంచ్‌కి నన్ను ఆహ్వానించాడు.

"ఆ రోజు ఈ నగరం పెరుగుదలని చూసిన ఒక మధ్యవయస్కుడు ఉపన్యసించాడు. "రాబోయే ఇరవై ఏళ్లు" అనే విషయం మీద ఆయన మాట్లాడాడు. నగరంలోని ప్రాంతం ఊరి శివార్లలో ఉన్న పొలాల వరకూ విస్తరిస్తుందని ఆయన అంచనా వేశాడు. 'మర్యాదస్తులకి సరిపోయే' పొలాలు, అంటే రెండు నుంచి ఐదు ఎకరాలు ఉండే భూములకి ఎప్పుడూ లేనంత గిరాకీ పెరుగుతుందని కూడా అన్నాడు. అంత మాత్రం భూమి ఉంటేనే వ్యాపారస్థుడు, పెద్ద ఉద్యోగి, ఒక ఈతకొలను, గుర్రాలు, తోట లాంటివి తన ఇంట్లో ఏర్పరచుకో గలుగుతాడనీ, ఎందుకంటే వాటికి ఆమాత్రం జాగా అవసరమనీ ఆయన అన్నాడు.

"ఆయన మాట్లాడిన విషయాలు నన్ను నిజంగా ప్రేరేపించాయి. ఆయన వర్ణించిన విషయాలు సరిగ్గా నేను కోరుకుంటున్నవే. ఆ తరవాత కొన్నాళ్లు నేను నా స్నేహితులని, ఐదెకరాల ఎస్టేట్‌కి యజమాని అవటం గురించి వాళ్ల అభిప్రాయాలు అడిగి తెలుసుకున్నాను. ప్రతి ఒక్కరూ, 'అరె, బలే బావుంటుంది!' అన్నారు.

"నేను దాన్ని గురించే ఆలోచించటం కొనసాగించి, ఆ ఆలోచనని లాభంగా ఎలా మార్చుకోవచ్చా అని ఒక నిర్ణయానికి రావటానికి ప్రయత్నించాను. చివరికి ఒకరోజు నేను కారులో ఆఫీసుకి వెళ్తూండగా నాకు దానికి సమాధానం దొరికింది – ఒక పొలాన్ని కొని దాన్ని ఎస్టేట్లుగా విభజిస్తేనో? ఒకే పెద్ద జాగా కన్నా దాన్ని ముక్కలుగా విభజిస్తే దాని విలువ పెరుగుతుందని నేను అర్థం చేసుకున్నాను.

"నగరం నడిబొడ్డునుంచి ఇరవైరెండు మైళ్ల దూరంలో, వట్టిపోయిన యాభై ఎకరాల పొలం నాకు కనిపించింది. దాని ధర 8,500 డాలర్లు. దాన్ని కొన్నాను. మూడోవంతు ధర మాత్రమే ముందుగా చెల్లించి, మిగతాది వాయిదాల పద్ధతిలో చెల్లిస్తానని ఆ పొలం సొంతదారుకి చెప్పాను.

" ఆ తరవాత చెట్లు లేని చోట దేవదారు మొలకలని నాటాను. అలా ఎందుకు చేశానంటే తన వ్యాపారం గురించి క్షుణ్ణంగా తెలిసిన ఒక ఎస్టేట్ వ్యాపారి, 'ఈ రోజుల్లో జనం చెట్లు ఉండాలంటున్నారు, అది కూడా బోలెడన్ని చెట్లు!' అని నాకు చెప్పాడు.

"నేను అమ్మే నేలని కొనడానికి వచ్చేవాళ్లు, కొన్ని ఏళ్లలో ఎస్టేటు మొత్తం దేవదారు వృక్షాలతో నిండిపోతుందనేది చూడాలనే నేనా పనిచేశాను.

"ఆ తరవాత ఒక పర్యవేక్షకుడిని పిలిపించి ఆ యాభై ఎకరాల నేలనీ ఐదేసి ఎకరాలు వచ్చేట్టు, పది భాగాలు చేయించాను.

"అప్పుడిక నేను అమ్మేందుకు సిద్ధపడ్డాను. ఊళ్లో ఉన్న యువ కార్యనిర్వాహకుల చిరునామాలన్నీ పోగుచేసి, అందరికీ నేనే స్వయంగా ఎస్టేట్ అమ్మకాల గురించి ప్రకటనలు పంపి, ప్రచారం చేసుకున్నాను. నగరంలో 3,000 డాలర్లకి చిన్న స్థలం దొరుకుతుందనీ, అదే ధరతో వాళ్లు ఒక ఎస్టేట్‌ని కొనగలుగుతారనీ వివరించాను. సుఖసౌఖ్యాలతో జీవించేందుకూ, తమ సరదాలన్నీ తీర్చుకునేందుకూ నేను అమ్మే స్థలాలు ఎలా పనికివస్తాయో వివరించాను.

"ఆరు వారాలలో, కేవలం సాయంత్రాలూ, శనాదివారాలూ పనిచేస్తూ ఆ పది స్థలాలనీ అమ్మేశాను. నాకు వచ్చిన మొత్తం, 30,000 డాలర్లు. నేలతో కలిపి, ప్రకటనలకీ, పర్యవేక్షకుడికీ, చట్టరీత్యా చెల్లించవలసిన డబ్బుకీ, నాకు అయిన ఖర్చు 10,400 డాలర్లు. లాభం : 19,600 డాలర్లు.

"నాకు చక్కటి లాభం దొరికింది. నేను తెలివైన మనుషుల ఆలోచనలని విని గ్రహించడమే దానికి కారణం. నా వృత్తికి ఎటువంటి సంబంధమూ లేని ఆ వ్యక్తులని ఆ రోజు లంచ్‌లో కలుసుకుని ఉండకపోతే, లాభం చేసుకునే ఈ ప్రణాళిక నా బుర్రలోకి ఎప్పటికీ వచ్చేదే కాదు," అన్నాడు.

మెదడుకి ప్రేరణ కలిగించుకునేందుకు ఎన్నో మార్గాలున్నాయి, కానీ ఒక రెండు మార్గాలని మీరు మీ జీవితంలో భాగంగా చేసుకోవచ్చు.

మొదటిది, మీ వృత్తిరంగంతో సంబంధం ఉండి మీకు ప్రేరణ కలిగించగల వేరే వృత్తిలోని వ్యక్తులని తరచు కలుస్తూ ఉండండి. విజేతలు కావాలని కోరుకునే వాళ్లతో భుజం భుజం రాసుకోండి – మనసులు కూడా.

"ఇవాళ మధ్యాన్నం – సభలో నేనొక గొప్ప విషయాన్ని తెలుసుకున్నాను," అనో, "నిన్న మీటింగ్ జరుగుతున్నప్పుడు నాకొక ఆలోచన వచ్చింది..." అనో తరచు ఎవరో ఒకరు అనడం నేను వింటూనే ఉంటాను. గుర్తుంచుకోండి, మెదడు తనని తాను మాత్రమే తినడం మొదలు పెడితే త్వరగా పోషణలేక బలహీనమైపోతుంది, పురోగతి సాధించే సృజనాత్మకమైన ఆలోచనలు చెయ్యలేకపోతుంది. ఇతరులనించి అందే ప్రేరణ మెదడుకి అద్భుతమైన ఆహారం.

రెండోది మీ వృత్తితో సంబంధం లేని ఒక బృందంతో కలిసి వాళ్లతో సమావేశాల్లో పాలుపంచుకోండి. ఇతర ఉద్యోగాలలో ఆసక్తి గల మనుషులతో సంబంధం పెట్టుకుంటే మీ ఆలోచనాపరిధి విస్తృతం అవడమే కాక, చర్చించే

విషయం తాలూకు అన్ని కోణాలనీ మీరు చూడగలుగుతారు. మీ వృత్తి రంగానికి సంబంధించిన వారితో తరచు కలుస్తూ ఉంటే, మీ ఉద్యోగంలో మీరు చేసే ఆలోచనలకి ఎంత ప్రేరణ లభిస్తుందో గమనిస్తే మీరు ఆశ్చర్యపోతారు.

యోచనలు మీ ఆలోచనల ఫలితాలు. కానీ వాటిని సరైన మార్గంలో పెట్టి లాభం పొందేందుకు పనికొచ్చేట్టు మలుచుకోవాలి.

ప్రతి సంవత్సరం సింధూర వృక్షాలు ఒక పెద్ద అడవిని పెంచేందుకు సరిపోయేటన్ని ఫలాలనిస్తాయి. అయినా ఇన్ని వేల గింజలనుంచి బహుశా ఏ ఒకటో రెండో గింజలు మాత్రమే చెట్లుగా మొలుస్తాయి. ఉడతలు చాలామటుకు గింజలని నాశనం చేస్తాయి. అంతేకాక, కింద నేల రాయిలా గట్టిగా ఉండడంతో, మిగతా గింజలు మొలకెత్తేందుకు అనువుగా ఉండదు.

ఆలోచనలు కూడా అంతే. చాలా అరుదుగా అవి ఫలిస్తాయి. ఆలోచనలు త్వరగా నశించిపోతాయి. మనం జాగ్రత్తగా ఉండకపోతే, ఉడతలు (వ్యతిరేకమైన ఆలోచనలు చేసేవాళ్ళు) వాటిలో చాలావాటిని నాశనం చేసేస్తాయి. ఆలోచన పుట్టినప్పటినించీ పనులు మరింత బాగా చెయ్యడానికి ఆచరణలో పెట్టేవరకూ వాటిని జాగ్రత్తగా కాపాడాలి. మీ ఆలోచనలని సరైన దారిలో పెట్టి అభివృద్ధి చేసుకునేందుకు ఈ కింది మూడు మార్గాలను అవలంబించండి :

1. ఆలోచనలు ఎగిరిపోకుండా చూసుకోండి. వాటిని రాసి ఉంచుకోండి. రోజూ ఎన్నో మంచి ఆలోచనలు పుడుతూ ఉంటాయి, కానీ వాటిని కాయితం మీదికి ఎక్కించకపోవడం వల్ల త్వరగా చచ్చిపోతాయి. జ్ఞాపకం అనేది చాలా బలహీనమైన బానిస. సరికొత్త ఆలోచనలని భద్రపరచడానికీ, పెంచి పోషించడానికీ దానికి బలం సరిపోదు. ఒక నోటుపుస్తకం దగ్గరుంచుకోండి, లేదా కొన్ని చిన్న చిన్న కార్డులు దగ్గర పెట్టుకోండి. మీకు ఏదైనా ఆలోచన రాగానే దాన్ని రాసెయ్యండి. ఎక్కువగా ప్రయాణాలు చేసే నా స్నేహితుడొకాయన ఒక బోర్డుకి కాయితాలు క్లిప్ చేసి పక్కనుంచుకుంటాడు. ఏదైనా ఆలోచన రాగానే కాయితంమీదికి ఎక్కించేస్తాడు. ఎక్కువ ఊహాశక్తీ, సృజనాత్మకత ఉన్నవాళ్లకి ఏ క్షణాన్నైనా ఒక మంచి ఆలోచన తట్టచ్చనీ, అది ఎక్కడైనా మొలకెత్తచ్చనీ తెలుసు. ఆలోచనలని విడిచిపెట్టకండి; అలా చేస్తే మీ ఆలోచనలిచ్చే ఫలితాలని నాశనం చేసినవారవుతారు. వాటిని కంచెవేసి కాపాడుకోండి.

2. తరవాత, మీ ఆలోచనలని సమీక్షించుకోండి. వాటిని ఒక ఫైల్లో ఉంచి, దాన్ని అందుబాటులో ఉంచుకోండి. అది ఒక పెద్ద అలమార కావచ్చు, లేదా

సొరుగులోని అర కావచ్చు. ఒక జోళ్ల పెట్టె ఐనా పరవాలేదు. కానీ ఒక ఫైలు తయారుచేసుకుని, తరచు దాన్ని, మీ ఆలోచనల గోదాముని పరీక్షించుకుంటూ ఉండండి. మీ ఆలోచనలని మళ్లీ ఒకసారి పరిశీలించినప్పుడు, వాటిలో ఎన్నో ఆలోచనలు, సకారణంగానే, పనికిమాలినవిగా తోస్తాయి. వాటిని వదిలించుకోండి. కానీ ఆలోచన ఏమాత్రం పనికివచ్చేదిగా అనిపించినా, దాన్ని అట్టే పెట్టుకోండి.

3. యోచనని పెంచి పోషించుకోండి, వికసింపజేసుకోండి. దాన్ని గురించి ఆలోచించండి. సంబంధం ఉన్న మిగతా ఆలోచనలతో దాన్ని జోడించండి. మీ యోచనతో పోలినవి ఎక్కడ కనబడినా ఆ పుస్తకాలు చదవండి. అన్ని కోణాలనించీ పరీక్షించండి. ఆ తరవాత, అనువైన సమయం చూసుకుని, దాన్ని మీకోసం, మీ ఉద్యోగంలో, మీ భవిష్యత్తులో ఉపయోగించుకోండి.

ఒక భవన నిర్మాతకి ఒక కట్టడాన్ని కట్టేందుకు కొత్త ఆలోచన వచ్చినప్పుడు, అతను ముందుగా దాని డ్రాయింగు గీస్తాడు. సృజనాత్మకత గల ప్రకటనకర్త, టీవీ ప్రకటనకి ఏదైనా కొత్త ఆలోచన వచ్చినప్పుడు, దాన్ని అతను ఒక కథలాగ అల్లి, పూర్తయాక అది ఎలా ఉంటుందో తెలిసేందుకు కొన్ని చిత్రాలు కూడా తయారు చేసుకుంటాడు. యోచనలున్న రచయితలు ముందుగా ఒక చిత్తుప్రతిని తయారు చేసుకుంటారు.

గమనిక : మీ యోచనకి ఒక రూపం ఇచ్చి కాయితం మీద పెట్టండి. దీనికి రెండు అతిమంచి కారణాలున్నాయి. యోచనకి స్పష్టమైన రూపం దొరికితే, మీరు దాన్ని చూడ గలుగుతారు, దానిలోని లోటుపాట్లు కనిపిస్తాయి. దాన్ని మెరుగుపరిచే మార్గాలు కూడా కనిపిస్తాయి. అప్పుడు కూడా, యోచనలని ఎవరికైనా "అమ్మాలి" : వినియోగదారులు, ఉద్యోగులు, బాస్, స్నేహితులు, క్లబ్బులో తోటి సభ్యులు, పెట్టుబడిదారులు – ఎవరో ఒకరు మీ యోచనని "కొనాలి"; లేకపోతే దానికి ఎటువంటి విలువా ఉండదు.

ఒక ఏడాది వేసవికాలంలో ఇద్దరు జీవితబీమా అమ్మకందార్లు నన్ను కలిశారు. ఇద్దరూ నాచేత జీవితబీమా చేయిద్దామని వచ్చారు. అవసరమైన మార్పులు చేసి, కొత్త ప్లాన్‌తో వస్తామని ఇద్దరూ నాకు చెప్పారు. మొదటి వ్యక్తి నాకు కేవలం మాటల్లో తనేం చెయ్యదల్చుకున్నదీ చెప్పాడు. నాకు కావలసినదేమిటో నోటిమాటగా చెప్పాడు. కానీ కొంచెంసేపటికే నేను అయోమయంలో పడ్డాను. అతను పన్నుల విషయం, రకరకాల ఎంపికల విషయం, సోషల్ సెక్యూరిటీ విషయం, బీమా కార్యక్రమంలోని ఎన్నో

సాంకేతిక అంశాల విషయం చెప్పాడు. నిజం చెప్పాలంటే, అతను నాకు బీమా పాలసీ అమ్మలేకపోయాడు, నేను అక్కర్లేదని అన్నాను.

రెండో వ్యక్తి ఇంకో రకమైన మార్గాన్ని ఎన్నుకున్నాడు. తన సిఫార్సులన్నిటినీ అతను రాసి తీసుకొచ్చాడు. వివరాలన్నిటినీ బొమ్మలరూపంలో గీసి తెచ్చాడు. అతను చెప్పినది నాకు త్వరగానూ, సులభంగానూ అర్థమైంది, ఎందుకంటే దాన్ని నేను కళ్లారా చూడగలిగాను. అతను తన పాలసీని నాకు అమ్మాడు.

మీ యోచనలని అమ్ముడుపోయే విధంగా తయారుచెయ్యడానికి నిర్ణయించు కోండి. కేవలం మాటల్లో చెప్పే యోచన కన్నా, ఒక చిత్రంగా గాని, రాతప్రతి రూపంలో గాని ఉండే ఆలోచనలకి ఎక్కువ అమ్ముడుపోయే శక్తి ఉంటుంది.

ఈ ఉపాయాలని ఉపయోగించి సృజనాత్మకంగా ఆలోచించండి

1. చెయ్యడం సాధ్యమేనని నమ్మండి. ఒక పని చెయ్యగలను అని మీరు నమ్మితే, మీ మనసు ఆ పని చేసేందుకు మార్గాలని వెతికి పట్టుకుంటుంది. పరిష్కారం ఉందని నమ్మడమే పరిష్కారానికి దారితీస్తుంది.

   "అసాధ్యం", "పనికిరాదు", "చెయ్యలేము", "ప్రయత్నించి లాభం లేదు" అనే వాటిని మీ ఆలోచనల నించీ, మాట్లాడే భాషనుంచీ తొలగించండి.

2. సంప్రదాయం మీ మెదడుని మొద్దుబారేట్టు చెయ్యకుండా చూసుకోండి. కొత్త ఆలోచనలని ఆహ్వానించండి. ప్రయోగాలు చెయ్యండి. కొత్త మార్గాలని అనుసరించేందుకు ప్రయత్నించండి. మీరు చేసే ప్రతి పనిలోనూ ప్రగతిని కోరుకోండి.

3. ప్రతిరోజూ మిమ్మల్ని మీరు ఇలా ప్రశ్నించుకోండి, "నేను ఇంతకన్నా బాగా ఎలా చెయ్యగలుగుతాను?" మిమ్మల్ని మీరు మెరుగుపరుచుకునేందుకు ఒక హద్దంటూ లేదు. "నేను ఇంతకన్నా బాగా ఎలా చెయ్యగలుగుతాను?" అని మీరు ప్రశ్నించుకుంటే మంచి సమాధానాలు వాటంతటవే మీ ముందుకొస్తాయి. ప్రయత్నించి చూడండి.

4. "నేను ఎక్కువ పని ఎలా చెయ్యగలను?" అని ప్రశ్నించుకోండి. సామర్థ్యం అనేది ఒక మానసిక స్థితి. మిమ్మల్ని మీరు ఇలా ప్రశ్నించుకోవడం వల్ల మీ మనసు తెలివైన దగ్గర దారుల్ని వెతుక్కోగలదు. వ్యాపారంలో విజయాన్ని సాధించే కలయిక : మీరు చేసే పనిని మరింత మెరుగ్గా చెయ్యడం (మీ ఫలితాల నాణ్యతని పెంచండి), చేసే పనిని మరింత ఎక్కువగా చెయ్యండి (మీ ఫలితాల పరిమాణాన్ని పెంచండి).

5. ప్రశ్నించడం, వినడం అభ్యసించండి. అడగండి, వినండి, అప్పుడిక మంచి నిర్ణయాలు తీసుకోవడానికి సరైన ముడిసరుకు మీకు దొరుకుతుంది. గుర్తుంచుకోండి : గొప్పవాళ్లు వినడం మీద గుత్తాధిపత్యాన్ని సాధిస్తారు; తక్కువ రకం వాళ్లు మాట్లాడడం మీదే గుత్తాధిపత్యాన్ని సాధిస్తారు.

6. మీ మనసుని విస్తరింపజేయండి. ప్రేరణ పొందండి. మీలో కొత్త భావాలనీ పనిచేయటంలో కొత్త విధానాలనీ రేకెత్తించగలవాళ్లతో సాహచర్యం చెయ్యండి. రకరకాల వృత్తులకి సంబంధించినవారితోనూ, రకరకాల సామాజిక ఆసక్తి గలవారితోనూ కలవండి.

●

6

మీ గురించి మీరేమనుకుంటారో అలాగే మీరు తయారవుతారు

మనిషి ప్రవర్తన చాలా ఆశ్చర్యకరంగా ఉంటుందనేది స్పష్టంగా తెలుస్తూనే ఉంది. ఒక అమ్మకందారు ఒక వ్యక్తిని, "చెప్పండి సార్! ఏం కావాలి?" అంటూ పలకరించి, ఇంకొక వ్యక్తిని పూర్తిగా ఎందుకు పట్టించుకోడు? లేక, ఒక స్త్రీకి తలుపు తెరిచి పట్టుకునే వ్యక్తి మరొక స్త్రీకి ఎందుకలా చెయ్యడు? ఒక ఉద్యోగి తన పై ఆఫీసర్లలో ఒకరు చెప్పే పనిని ఎప్పుడూ చేస్తూ, మరో అధికారి చెప్పిన పనిని విసుక్కుంటూ, అయిష్టంగా ఎందుకు చేస్తాడు? అలాగే ఒకరు చెప్పే మాటని ఎంతో శ్రద్ధగా వినే మనం మరో వ్యక్తి చెప్పేది ఎందుకు వినం?

మీ చుట్టూ ఒకసారి దృష్టి సారించండి. కొందరు "హే మ్యాక్!" "హే బడ్డీ" అనే పలకరింపులని అందుకుంటే మరికొంతమంది, ఎంతో ముఖ్యమైనవాళ్లుగా గుర్తింపబడి, "యెస్, సార్!" లాంటి మర్యాదలని అందుకుంటారు. గమనించండి. కొంతమంది విశ్వాసాన్నీ, నమ్మకాన్నీ, మెచ్చుకోలునీ సంపాదించుకోగలుగుతారు కానీ మరికొందరు దాన్ని సంపాదించు కోలేరు.

ఇంకా జాగ్రత్తగా గమనిస్తే, అలా ఎక్కువ గౌరవాన్ని సంపాదించగల వ్యక్తులు గొప్ప విజేతలని కూడా మీకు తెలుస్తుంది.

దీనికి ఏమని సంజాయిషీ ఇవ్వాలి? దాన్ని వదబోస్తే ఒక్క మాటలో చెప్పచ్చు: *ఆలోచించడం*. ఆలోచించడమే అలా జరిగేట్టు చేస్తుంది. *మనలో మనం దేన్ని* చూస్తామో ఇతరులు కూడా దాన్నే చూస్తారు. మనం ఎటువంటి ఆదరణకి అర్హులమని మనం అనుకుంటామో, అటువంటిదే మనకి దక్కుతుంది.

ఆలోచించడమే అలా జరిగేట్టు చేస్తుంది. తను ఎంత యోగ్యుడైనప్పటికీ ఒక

వ్యక్తి తను పనికిమాలినవాడినని అనుకుంటే, అతను పనికిమాలినవాడే. ఎందుకంటే, ఆలోచించడం అనేదే మనం చేసే పనులని నియంత్రిస్తుంది. ఒక వ్యక్తి తను పనికిమాలినవాడినని అనుకుంటే, అతను అలాగే ప్రవర్తిస్తాడు, ఈ భావనని ఎటువంటి పైపూతలు గాని, ముసుగులు గాని, బుకాయింపులు గాని ఎక్కువ కాలం దాచలేవు. తను ముఖ్యమైనవాడు కాదు అని అనుకునే వ్యక్తి, ముఖ్యమైనవాడు కాదు.

మరోవైపు, ఒక పనికి తాను యోగ్యత గలవాడనుకునే వ్యక్తి, నిజంగా *యోగ్యుడే.*

ముఖ్యమైన వ్యక్తిగా మనం గుర్తించబడాలంటే, ముఖ్యమైన వాళ్లమని మనం *అనుకోవాలి, నిజంగా* అలా అనుకోవాలి; అప్పుడు ఇతరులు కూడా అలాగే అనుకుంటారు. ఈ విషయంలో పనిచేసే తర్కం ఇదే :

మీ ఆలోచనలే మీ ప్రవర్తనని నిర్ధారిస్తాయి.

మీ పట్ల ఇతరులు ఎలా ప్రతిస్పందిస్తారని నిర్ణయించేది, మళ్లీ మీ ప్రవర్తనే!

విజయానికి మీరు చేపట్టే వ్యక్తిగత కార్యక్రమాలన్నిటిలోనూ విభిన్న దశలున్నట్టే, మర్యాద సంపాదించుకోవడం అనేది నిజానికి చాలా సులభం. ఇతరులనించి గౌరవాన్ని సంపాదించుకునేందుకు, మీకు దాన్ని పొందే అర్హత ఉందని ముందు మీరు అనుకోవాలి. మీపట్ల మీకు గౌరవం ఎక్కువ ఉన్న కొద్దీ, ఇతరులు మిమ్మల్ని ఎక్కువ గౌరవిస్తారు. ఈ సూత్రాన్ని పరీక్షించి చూసుకోండి. తిరుగుబోతులూ, తాగుబోతులూ మీకు గౌరవభావాన్ని కలిగించగలరా? లేదు కదా! ఎందుకని? ఎందుకంటే, వాళ్లకి తమమీద తమకే గౌరవం ఉండదు. ఆత్మగౌరవం లేకపోవడం వల్ల వాళ్లు తమని తాము మరింతగా దిగజారే స్థితికి తీసుకెళ్తూ ఉంటారు.

ఆత్మగౌరవం మనం చేసే ప్రతిపనిలోనూ కనిపిస్తుంది. ఆత్మగౌరవాన్ని పెంపొందించుకుని ఇతరులనించి మరింత గౌరవాన్ని పొందేందుకు మనం అవలంబించవలసిన కొన్ని కచ్చితమైన పద్ధతుల గురించి ఇప్పుడు చూద్దాం.

ముఖ్యమైన వ్యక్తిలా కనబడండి – దానివల్ల మీరు ముఖ్యమైనవారని మీకు అనిపిస్తుంది.

నియమం : గుర్తుంచుకోండి, మీ రూపురేఖలు "మాట్లాడతాయి." అవి మీ గురించి సానుకూలమైన సందేశాలు ఇచ్చేట్టు చూసుకోండి. మీరు ఎలాటి వ్యక్తిలా కనబడాలనుకుంటున్నారో అలాగే కనబడుతున్నారని రూఢి చేసుకునేదాకా ఇంట్లోంచి కాలు బైటపెట్టకండి.

అచ్చులో వచ్చిన అన్ని ప్రకటనల్లోకీ నిజాయితీ గలది, "సరైన దుస్తులు వేసుకోండి. వేసుకోకుండా ఉంటే లాభం లేదు!" అనే నినాదం. దీన్ని స్పాన్సర్ చేసినవాళ్లు, ది అమెరికన్ ఇన్‌స్టిట్యూట్ ఆఫ్ మెన్స్ అండ్ బాయిస్ వేర్. ఈ నినాదాన్ని పటం కట్టించి అమెరికాలోని ప్రతీ ఆఫీసులోనూ, బాత్రూమ్‌లోనూ, బెడ్‌రూమ్‌లోనూ, స్కూల్‌రూమ్‌లోనూ పెట్టాలి. ఒక ప్రకటనలో ఒక పోలీసువాడు మాట్లాడుతూ ఇలా అంటాడు :

తప్పు చేసిన కుర్రవాడు ఎవరని తెలుసుకోవడానికి అతని రూపురేఖలు చూస్తే చాలు..నిజమే, అది అన్యాయమే, కానీ అదే వాస్తవం : జనం ఈ రోజుల్లో ఒక యుక్తవయస్కుడిని అతని రూపాన్ని బట్టే అంచనా వేస్తారు. ఇక ఒకసారి ఆ కుర్రాడి మీద ముద్ర వేశాక, అతన్ని గురించి వాళ్ల అభిప్రాయాన్ని మార్చడం, అతని పట్ల వాళ్ల ధోరణిని మార్చడం చాలా కష్టం. మీ అబ్బాయికేసి చూడండి, వాడిని వాడి టీచర్ కళ్లతో, మీ పొరుగువారి కళ్లతో చూడండి. వాడి రూపంగాని, వాడు వేసుకునే బట్టలు గాని వాళ్లకి మీ అబ్బాయిపట్ల తప్పుడు అభిప్రాయాన్ని కలిగిస్తాయా? వాడు చూడడానికి చక్కగా ఉండాలనీ, ఎక్కడికి వెళ్లినా సరైన బట్టలు వేసుకుని వెళ్తున్నాడనీ మీరు జాగ్రత్త పడుతున్నారా?

అయినా ఈ ప్రకటన ముఖ్యంగా పిల్లలకోసమని తయారుచేసినది. కానీ దీన్ని పెద్దవాళ్లకి కూడా అన్వయించుకోవచ్చు. పై వాక్యాలలో 'వాడు'కి బదులు 'మీరు' అని, 'వాడిని'కి బదులు 'మిమ్మల్ని' అనీ, 'టీచర్'కి బదులు 'పై అధికారి' అనీ, 'పొరుగువారు'కి బదులు 'తోటి ఉద్యోగులు' అనీ మార్చి వాక్యాన్ని మళ్లీ చదవండి. మిమ్మల్ని మీరు మీ పై అధికారుల కళ్లతోనూ, మీ తోటి ఉద్యోగుల కళ్లతోనూ చూసుకోండి.

శుభ్రంగా ఉండడానికి ఎక్కువ ఖర్చు పెట్టక్కర్లేదు. పై నినాదాన్ని అక్షరాలా పాటించండి. దాన్ని ఈ విధంగా అర్థం చేసుకోండి : "సరైన దుస్తులు వేసుకోండి; దానివల్ల ఎప్పుడూ లాభమే." గుర్తుంచుకోండి : ముఖ్యమైన వ్యక్తిలా కనిపించండి, ఎందుకంటే అప్పుడు మీరు ముఖ్యమైనవారని మీరు అనుకోగలుగుతారు.

దుస్తులని స్ఫూర్తినిచ్చే సాధనంగానూ, ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంచే పరికరంగానూ వాడుకోండి. ఫైనల్ పరీక్షలకోసం చివరి క్షణంలో చదివే చదువు గురించి ఒక ముసలి సైకాలజీ ప్రొఫెసర్ తన విద్యార్థులకి ఇలా సలహా ఇచ్చేవాడు : "ఈ ముఖ్యమైన పరీక్షకి మంచి డ్రస్సు వేసుకుని రండి. కొత్త టై కొనుక్కోండి. మీ సూటుని ఇస్త్రీ చేయించుకోండి. జోళ్లని పాలిష్ చేసుకోండి. చురుగ్గా కనిపిస్తే అది చురుగ్గా ఆలోచించేందుకు సాయపడుతుంది."

ఆ ప్రొఫెసర్‌కి మనస్తత్వశాస్త్రం బాగా తెలుసు. అందులో అనుమానమేమీ పెట్టుకోకండి. కనిపించే మీ శరీరం మీలోని మనసుమీద ప్రభావం చూపిస్తుంది. బైటికి మీరెలా కనిపిస్తున్నారనేది, మీరు మనసులో ఏమాలోచిస్తున్నారు, ఎలాటి అనుభూతి చెందుతున్నారు అనేదానిమీద ప్రభావం చూపుతుంది.

అందరు మగపిల్లలకీ "హ్యాట్ స్టేజ్" అనే ఒక దశ ఉంటుందని విన్నాను. అంటే వాళ్లు ఏ వ్యక్తిలా తమ వ్యక్తిత్వాన్ని మలుచుకోవాలని అనుకుంటారో, వాళ్ల హ్యాట్‌ని వాడి తమని తాము వాళ్లతో పోల్చుకుంటారు. మా అబ్బాయి, డేవీకి సంబంధించిన ఒక హ్యాట్ సంఘటన నాకెప్పటికీ గుర్తుండిపోతుంది. ఒకరోజు వాడు ఎలాగైనా సరే లోన్‌రేంజర్ అవాలని చాలా పట్టుపట్టాడు. కానీ వాడి దగ్గర లోన్‌రేంజర్ హ్యాట్ లేదు.

దానికి బదులు ఇంకో రకమైన హ్యాట్‌ని వాడమని ఎంతో నచ్చజెప్పటానికి ప్రయత్నించాను. "కానీ, నాన్నా, లోన్‌రేంజర్ హ్యాట్ పెట్టుకోకపోతే నేను లోన్‌రేంజర్‌లా ఆలోచించలేను కదా?" అని వాడు అభ్యంతరం చెప్పాడు.

చివరికి నేనే వాడి మాట విని వాడికి లోన్‌రేంజర్ హ్యాట్ కొనిచ్చాను. ఆ తరవాత ఆ హ్యాట్ పెట్టుకుని వాడు లోన్‌రేంజర్ అయిపోయాడని వేరే చెప్పాలా?

నాకు తరచు ఆ సంఘటన గుర్తుకొస్తూ ఉంటుంది, ఎందుకంటే ఆలోచనలమీద బాహ్యరూపం చూపించే ప్రభావం గురించి అది తెలుపుతుంది. ఆర్మీలో పనిచేసిన ఎవరైనా సరే, యూనిఫార్మ్ వేసుకున్నాకనే ఒక సైనికుడు, సైనికుడిలా ఆలోచిస్తాడనీ, అనుభూతి చెందుతాడనీ చెప్పగలుగుతారు. ఒక స్త్రీ పార్టీకెళ్లేట్టుగా దుస్తులు అలంకరించుకున్నప్పుడే ఆమెకి పార్టీకి వెళ్లాలనిపిస్తుంది.

అదే విధంగా, ఒక కార్యనిర్వాహక అధికారి, తన ఉద్యోగానికి తగినట్టు డ్రస్ చేసుకున్నప్పుడే అతనికి తన హోదా అనుభవంలోకి వస్తుంది. ఒక అమ్మకందారు ఈ విషయాన్ని నాకిలా వివరించాడు : "నేను సమృద్ధిని సాధించినట్టు నాకనిపించడం లేదు – నేను పెద్ద ఎత్తున అమ్మకాలు సాగించాలంటే మరి నాకలా అనిపించాలి – నేను సమృద్ధిని సాధించే వ్యక్తిలా కనిపించకపోతే అది సాధ్యం కాదు."

మీ బాహ్యరూపం మీతో మాట్లాడుతుంది; కానీ అది ఎదుటివారితో కూడా మాట్లాడుతుంది. ఇతరులు మీ గురించి ఏమనుకుంటున్నారనేది అదే నిర్ణయిస్తుంది. సిద్ధాంతపరంగా చూస్తే, అవతలివాళ్లు ఒక వ్యక్తి దుస్తులని కాదు, అతని తెలివితేటల్ని చూడాలి అనే మాటవినడానికి బాగానే ఉంటుంది. కానీ ఆ మాట విని మోసపోకండి. అందరూ మీరు బైటికి కనబరిచే రూపాన్ని చూసే మిమ్మల్ని అంచనా వేస్తారు. ఇతరులు మిమ్మల్ని విలువ కట్టడానికి మొట్టమొదటి ఆధారం మీ రూపమే. అదే విధంగా మొదటిసారి పడే ప్రభావం ఎప్పటికీ అలాగే ఉండిపోతుంది.

ఒక సూపర్ మార్కెట్లో ఒకరోజు నేను ఒక బల్లమీద గింజలు లేని ద్రాక్ష పళ్ల ధర, ఒక పౌండుకి 15 సెంట్లని రాసి ఉండడం చూశాను. మరో బల్ల మీద చూడడానికి అలాగే కనిపిస్తున్న ద్రాక్షపళ్లున్నాయి. వాటిని పోలిథీన్ బ్యాగులలో పెట్టారు. వాటి ధర 2 పౌండ్లకి 35 సెంట్లని రాసి ఉంది.

తూకం వేసే అతన్ని, "15 సెంట్ల ద్రాక్షలకీ 35 సెంట్ల ద్రాక్షలకీ ఏమిటి తేడా?" అని అడిగాను.

"తేడా పోలిథినే. పోలిథిన్ సంచుల్లో ఉండే ద్రాక్షలు మా కొట్లో రెండురెట్లు ఎక్కువ అమ్ముడుపోతాయి. చూడడానికి అవి అందంగా ఉంటాయి," అన్నాడతను.

మిమ్మల్ని మీరు ఈసారి 'అమ్మదల్చుకున్నప్పుడు' ఆ ద్రాక్షపళ్లని గుర్తుచేసుకోండి. సరైన 'ప్యాకింగ్'లో ఉంటే అమ్ముడుపోగల అవకాశాలు ఎక్కువగా ఉంటాయి – పైగా ధర కూడా ఎక్కువ పలుకుతుంది.

చెప్పొచ్చేదేమిటంటే : మీరు ఎంత అందంగా కనిపిస్తే జనం మిమ్మల్ని అంతగా ఆదరిస్తారు.

రెస్టారెంట్లలో, బస్సుల్లో, కిక్కిరిసి ఉండే లాబీలలో, దుకాణాలలో, ఆఫీసుల్లో ఎవరికి ఎక్కువ గౌరవం, మర్యాదా లభిస్తుందో రేపొక్కసారి గమనించండి. మనుషులు ఇతరులని చూసినప్పుడు వెంటనే అసంకల్పితంగానే వాళ్లని అంచనా వేస్తారు, దానికి తగ్గట్టే వాళ్లతో ప్రవర్తిస్తారు.

కొందర్ని చూసినప్పుడు, 'ఒరే మ్యాక్' లేదా అలాటిదే మరొకటి అనాలనిపిస్తుంది. అదే మరొకర్ని చూసినప్పుడు "యెస్, సార్!" అనే ధోరణి కనబరుస్తాం.

అవును, ఒక వ్యక్తి స్వరూపం, వేషభాషలూ తప్పకుండా మాట్లాడతాయి. చక్కగా తయారైనవాళ్లు సానుకూలమైన స్పందనలు పంపిస్తారు. "ఇదుగో, ఈయన ముఖ్యమైన వ్యక్తి, తెలివితేటలూ, డబ్బూ ఉన్నవాడు, నమ్మదగిన వాడు. ఈయనని గౌరవంగా చూడాలి, అభిమానించాలి, నమ్మాలి. ఈయనకి ఆత్మగౌరవం ఉంది, అందుకే నేను కూడా గౌరవిస్తాను," అనిపిస్తుంది.

అస్తవ్యస్తంగా తయారైన వ్యక్తి వ్యతిరేకమైన స్పందనలని కలిగిస్తాడు. "ఇతను జీవితంలో ఓడిపోయినట్టున్నాడు. దేన్నీ పట్టించుకోడు, అసమర్థుడు, ఏ ప్రాముఖ్యమూ లేనివాడు. సగటు మానవుడు. అతనికి ప్రత్యేకమైన విలువ ఇవ్వనవసరం లేదు. అతనితో ఇష్టమొచ్చినట్టు ప్రవర్తించచ్చు," అనిపిస్తుంది.

"మీ రూపురేఖలని గౌరవించుకోండి" అని నేనింతగా నా శిక్షణా కార్యక్రమాల్లో ఎందుకు చెపుతానంటే, దాదాపు ప్రతిసారీ నన్ను చాలామంది, "మీరు చెప్పేది

నిజమే. మంచి దుస్తులు వేసుకుని చక్కగా కనబడడం ముఖ్యమే. కానీ నేను సరైన దుస్తులు వేసుకుని, అందరూ నన్ను గౌరవంగా చూడాలనుకుంటే ఆ బట్టలు కొనే ఆర్థిక పరిస్థితి నాకు ఉండద్దా?" అడుగుతారు.

ఆ ప్రశ్న విని చాలామంది ఆశ్చర్యపోతారు. నన్ను కూడా అది చాలాకాలం వెంటాడి బాధపెట్టింది. కానీ దానికి జవాబు చెప్పడం చాలా తేలిక : రెండింతలు ఖర్చుపెట్టి, కొనదల్చుకున్న వాటిలో సగమే కొనండి. ఈ జవాబుని మీ మనసులో ముద్రించుకోండి. తరవాత దాన్ని ఆచరణలో పెట్టండి. ఈ సిద్ధాంతాన్ని టోపీలకీ, సూట్లకీ, జోళ్లకీ, మేజోళ్లకీ, ఓవర్‌కోటులకీ – మీరు తొడుక్కునే ప్రతి బట్టకీ అన్వయించుకోండి. మీ దుస్తులకి సంబంధించినంత వరకూ, సంఖ్యకన్నా నాణ్యత ముఖ్యం. ఈ సూత్రాన్ని అనుసరిస్తే, మీ మీద మీకున్న గౌరవమూ, ఇతరులు మీ మీద చూపించే గౌరవమూ తారాజువ్వలా పైకి వెళ్తుంది. అంతేకాక, రెండింతలు ఖర్చుపెట్టి కొనదల్చుకున్న వాటిలో సగమే కొన్నప్పుడు, డబ్బు విషయంలో కూడా మీరు ముందున్నారనే విషయం అర్థమవుతుంది. ఎందుకంటే :

1. మీ దుస్తులు మామూలు కన్నా రెండింతల కాలం మన్నుతాయి, ఎందుకంటే అవి రెండింతలు నాణ్యత గలవి. పైగా అవి చక్కగా ఉన్నంతకాలమూ వాటి "నాణ్యత" కూడా కనబడుతూ ఉంటుంది.
2. మీరు కొన్న దుస్తుల ఫ్యాషన్ కూడా ఎక్కువ రోజులు చెలామణీలో ఉంటుంది. మంచి బట్టలు ఎప్పుడూ అంతే.
3. మీకు మంచి సలహాలు అందుతాయి. 200 డాలర్లు ఖరీదు చేసే సూట్ అమ్మే దుకాణదారు, 100 డాలర్లు ఖరీదుచేసే సూట్ అమ్మేవాడికన్నా, మీకు నప్పే సూట్ ఎంచుకోవడానికి మీకు సహాయపడడంలో ఎక్కువ ఆసక్తి కనబరుస్తాడు.

గుర్తుంచుకోండి : మీ దుస్తులు మీతో మాట్లాడతాయి, ఎదుటివారితో కూడా మాట్లాడతాయి. "ఇతను ఆత్మగౌరవం ఉన్న వ్యక్తి. ముఖ్యమైన వ్యక్తి. ఇతనితో అదే విధంగా వ్యవహరించండి," అని మీ దుస్తులు అనేట్టుగా చూసుకోండి.

మీరు వీలైనంత చక్కగా కనబడడం అనేది మీరు ఇతరుల కోసం చేసే పని, *కానీ ఇంకా ముఖ్యంగా, మీకోసం మీరు చేసే పని.*

మీ గురించి మీరేమనుకుంటారో అదే మీరు. మీ దుస్తులు మీరు మిగతావాళ్లకన్నా తక్కువవారని అనుకుంటే, మీరు తక్కువవారే. వీలైనంత చక్కగా కనబడేందుకు ప్రయత్నించండి, అప్పుడు మీరు వీలైనంత చక్కగా ఆలోచించి, చక్కగా ప్రవర్తించ గలుగుతారు.

మీరు చేసే పని ముఖ్యమని అనుకోండి

ఇటికలు పేర్చే ముగ్గురు పనివాళ్ల గురించి ఒక కథ తరచు చెప్పుకుంటూ ఉంటాం. వాళ్ల ముగ్గురి ప్రవర్తనలోనూ, పనిచేసే వైఖరిలోనూ ఉండే తేడా గురించి చెప్పే ఆ గొప్ప కథని మళ్లీ ఒకసారి చెప్పుకుందాం.

మొదటి పనివాడిని ఎవరో "ఏం చేస్తున్నావు?" అని అడిగితే, అతను "ఇటికలు పేరుస్తున్నాను," అని జవాబు చెపుతాడు. రెండోవాడు, "గంటకి 9-30 డాలర్లు సంపాదిస్తున్నాను," అంటాడు. ఇక మూడో పనివాడు, "నేనా? నేను ఈ ప్రపంచంలోకెల్లా పెద్ద చర్చిని నిర్మిస్తున్నాను," అని జవాబిస్తాడు.

ఈ కథ, ఆ సంఘటన తరవాత ఆ పనివాళ్లు ఏమయారో మనకి చెప్పదు. కానీ ఏమయుంటారని మీ ఉద్దేశం? బహుశా మొదటి పనివాళ్లిద్దరూ జీవితాంతం ఇటికలు పేరుస్తూనే ఉండిపోయి ఉంటారు. వాళ్లకి ముందుచూపు లేదు. చేసేపనిమీద గౌరవం లేదు. వాళ్ల వెనక, వాళ్లని ముందుకి తోసే ఎటువంటి శక్తీ లేదు. వాళ్లు విజేతలు కాలేరు.

కానీ ఇటికలు పేర్చే మూడో పనివాడు, ఒక గొప్ప చర్చిని నిర్మిస్తున్నానని అనుకున్నాడు. అతను ఇటికలు పేర్చే పనికి మాత్రమే పరిమితమై ఉండిపోలేదని మీరు పందెం కాయచ్చు. అతను బహుశా ఏ ఫోర్‌మనో అయుండే అవకాశం ఉంది, కాంట్రాక్టరో, ఇంకా చెప్పాలంటే వాస్తుశిల్పి కూడా అయి ఉండే అవకాశం ఉంది. అతను ముందుకి వెళ్లాడు, పైకి వెళ్లాడు. ఎందుకు? ఎందుకంటే ఆలోచనలు దాన్ని సాధ్యం అయేట్టు చేస్తాయి. తను చేసే పనిలో తనని తాను అభివృద్ధి చేసుకునేందుకు అతని ఆలోచనా విధానాలు మూడో పనివాడికి పనికి వచ్చాయి.

పని గురించి ఒక వ్యక్తి ఆలోచించే విధానం అతన్ని గురించీ, మరింత బాధ్యత చేపట్టేందుకు అతనికి గల సామర్థ్యం గురించీ ఎంతో తెలియజేస్తుంది.

ఉద్యోగాలకోసం మనుషులని ఎంపికచేసే ఒక కంపెనీలో పనిచేసే నా స్నేహితుడొకడు ఈ మధ్యనే నాతో ఒక సంగతి చెప్పాడు : "వినియోగదారుడికోసం పనిచెయ్యడానికి దరఖాస్తు పెట్టుకున్న అభ్యర్థులని మేం ఇంటర్వ్యూ చేసేప్పుడు, ఎప్పుడూ కూడా మేం చూసేది, ప్రస్తుతం అతను చేస్తున్న ఉద్యోగం గురించి అతను ఏమనుకుంటున్నాడనేదే. అందులో ఏవో కొన్ని అంశాలు మాత్రం తనకి నచ్చక పోయినప్పటికీ ఒక అభ్యర్థి తను ప్రస్తుతం చేస్తున్న ఉద్యోగం ముఖ్యమైనదేనని అనుకున్నట్టయితే అతను మాకు నచ్చుతాడు.

"ఎందుకని? జవాబు చాలా సరళమైనది : అభ్యర్థికి తను ప్రస్తుతం చేస్తున్న

ఉద్యోగం ముఖ్యమైనదని అనిపిస్తే, అతను బహుశా చేపట్టబోయే ఉద్యోగం గురించి కూడా గొప్పగానే అనుకుంటాడు. ఒక వ్యక్తికి ఉద్యోగం పట్ల ఉండే గౌరవానికీ, అతను ఆ ఉద్యోగంలో పనిచేసే తీరుకీ ఒక అద్భుతమైన సంబంధం ఉంటుందని మేం తెలుసుకున్నాం."

మీ దుస్తులలాగే, మీరు చేసే పని గురించి మీరేమనుకుంటున్నారనేది, మీ పై అధికార్లకీ, మీ తోటి ఉద్యోగులకీ, మీ కింద పనిచేసేవారికి – నిజం చెప్పాలంటే మీతో సంపర్కం పెట్టుకున్నవారందరికీ – మీ గురించి తెలియజేస్తుంది.

కొన్ని నెలల క్రితం పరికరాలని తయారుచేసే కంపెనీకి పర్సనల్ డైరెక్టర్‌గా ఉంటున్న నా స్నేహితుడితో ఎన్నో గంటలు గడిపాను. మేం "మనుషులని నిర్మించడం" గురించి మాట్లాడుకున్నాం. తన "పర్సనల్ ఆడిట్ సిస్టమ్" గురించి నాకు వివరించి, దాన్నించి ఏం నేర్చుకున్నాడో అతను నాకు చెప్పాడు.

"ఉత్పత్తి చెయ్యని ఎనిమిదివందల మంది మా కంపెనీలో ఉన్నారు," అని అతను చెప్పడం ప్రారంభించాడు. "మా పర్సనల్ ఆడిట్ సిస్టమ్‌లో, నా అసిస్టెంటూ, నేనూ కలిసి ఆరునెలలకొకసారి ప్రతీ ఉద్యోగినీ ఇంటర్వ్యూ చేస్తాం. అలా చెయ్యడంలో మా ఉద్దేశం సులభంగానే అర్థమవుతుంది. అతను చేసే పనిలో మేం ఏ విధంగా సహాయపడగలమో తెలుసుకోవడమే మా ఉద్దేశం. ఇది చాలా మంచి పద్ధతి అని మేం అనుకుంటున్నాం. ఎందుకంటే మా దగ్గర పనిచేసే ప్రతి ఉద్యోగీ మాకు ముఖ్యమైన వాడే, అలా కాకపోతే అతను మా కంపెనీలో జీతానికి పనిచెయ్యడు.

"మేము ఏ ఉద్యోగినీ సూటిగా ఏమీ ప్రశ్నించకుండా ఉండేట్టు జాగ్రత్త పడతాం. తను ఏం మాట్లాడాలనుకుంటున్నాడో చెప్పమని అతన్ని ప్రోత్సహిస్తాం. అతను నిజాయితీగా చెప్పే అభిప్రాయాలని వినడమే మా ధ్యేయం. ఒక్కొక్క ఇంటర్వ్యూ ముగిసిన తరవాత, ఉద్యోగంలోని నిర్దిష్ట అంశాల పట్ల ఉద్యోగి వైఖరిని బట్టి అతన్ని అంచనా వేసి దాన్ని ఒక ఫార్మ్‌లో రాసి ఉంచుకుంటాం.

"ఇక దీని ద్వారా నేను ఏం నేర్చుకున్నానో చెపుతాను. మా దగ్గర ఉద్యోగం చేసేవాళ్లు రెండు వర్గాలకి చెందుతారు, ఒకటి 'ఎ', రెండోది 'బి'. ఈ విభజన వాళ్లు తమ ఉద్యోగం గురించి ఏమనుకుంటున్నారనే దాన్నిబట్టి జరుగుతుంది.

" 'బి' వర్గంలోని వాళ్లు సామాన్యంగా ఉద్యోగం తాలూకు భద్రత గురించీ, కంపెనీ రిటైర్‌మెంట్ ప్లాన్ల గురించీ, సిక్‌లీవ్‌ల పాలసీ గురించీ, నిర్ణీత సమయం తరవాత ఓవర్‌టైమ్ చేస్తే లభించే సెలవుల గురించీ, బీమా కార్యక్రమాలని మెరుగుపరిచేందుకు మేం చేపట్టా లనుకుంటున్న పథకాల గురించీ, నిరుడు మార్చి

నెలలో లాగే ఈ ఏడాది కూడా మార్చి నెలలో ఓవర్‌టైమ్ చెయ్యాల్సి ఉంటుందా, అని అడుగుతారు. తమ ఉద్యోగంలో నచ్చని విషయాల గురించి కూడా వాళ్లు చాలా ఎక్కువగా మాట్లాడతారు. అంటే తమతో కలిసి పనిచేసేవాళ్లలో తమకి నచ్చని అంశాల గురించీ, అవీ. 'బి' వర్గంలోని వాళ్లు, వీళ్లలో ఉత్పత్తికి సాయపడని 80 శాతం కూడా ఉంటారు, తమ ఉద్యోగాన్ని చెయ్యక తప్పని శిక్షలాగ భావిస్తారు.

" 'ఎ' వర్గంలోని వ్యక్తి తన ఉద్యోగాన్ని విభిన్నమైన కళ్లద్దాల్లోంచి చూస్తాడు. తన భవిష్యత్తు అతనికి ముఖ్యం. ఇంకా త్వరగా ముందుకి వెళ్లడానికి నిర్దిష్టమైన సలహాలని కోరుకుంటాడు. తనకి మానించి ఒక అవకాశాన్ని తప్ప మరింకేమీ కోరడు. 'ఎ' వర్గం వాళ్లు విశాలమైన దృక్పథం గలవాళ్లు. వ్యాపారాన్ని మెరుగుపరిచేందుకు వాళ్లు సలహాలిస్తారు. ఆఫీసులో మేం తీసుకునే ఇంటర్వ్యూలు నిర్మాణాత్మకమైనవని వాళ్లు అనుకుంటారు. కానీ 'బి' వర్గం వాళ్లు మా పర్సనల్ ఆడిట్ సిస్టమ్ కేవలం తమ అభిప్రాయాలని మార్చేందుకు చేసే ఒక కార్యక్రమమని అనుకుంటారు. అందుకే అది త్వరగా ముగిసిపోవటానికని ఎదురుచూస్తూ ఉంటారు.

"ఇక, వైఖరులని అర్థం చేసుకుని, ఉద్యోగంలో విజయం సాధించడం మీద అవి ఎలాటి ప్రభావాన్ని చూపిస్తాయో తెలుసుకునేందుకు నేనొక మార్గాన్ని ఎంచుకున్నాను. ప్రమోషన్లకీ, జీతాలు పెంచటానికీ, ప్రత్యేకమైన అధికారాలకీ సంబంధించిన సిఫార్సులన్నిటినీ, ఉద్యోగులపై నుండే పర్యవేక్షకుడు నాకు పంపిస్తాడు. దాదాపు ప్రతిసారీ సిఫార్సు చెయ్యబడిన వ్యక్తి 'ఎ' వర్గానికి చెందినవాడే అయి ఉంటాడు. అలాగే, ప్రతిసారీ కచ్చితంగా, సమస్యలన్నీ వచ్చేది 'బి' వర్గం నుంచే.

"నా ఉద్యోగంలో నేను ఎదుర్కొనే అతిపెద్ద సవాలు, 'బి' వర్గానికి చెందిన వాళ్లని 'ఎ'లోకి పంపేందుకు ప్రయత్నించడం. అది సులభం కాదు, ఎందుకంటే, ఒక వ్యక్తి తను చేసే పని ముఖ్యమని అనుకోనంతకాలం, దాన్ని గురించి సానుకూలంగా ఆలోచించనంత కాలం, అతనికి సాయపడడం సాధ్యం కాదు," అని చెప్పి ముగించాడతను.

మీ గురించి మీరేమనుకుంటున్నారు అనే దానికీ, మీ ఆలోచనాశక్తి మిమ్మల్ని ఎలా తయారుచేస్తుందనేదానికీ ఇది ఒక్క చక్కటి ఉదాహరణ. మీరు బలహీనులనీ, పనికిరానివారనీ, ఓడిపోతారనీ, రెండోక్లాసు (తక్కువ సామర్థ్యం గల) వారనీ అనుకున్నారో, ఇక అంతే మీరు సామాన్యులుగానే ఉండిపోవలసి వస్తుంది.

కానీ అందుకు విరుద్ధంగా, నేను ముఖ్యమైనవాడిని, నాకు సామర్థ్యం ఉంది, నేను ఫస్ట్‌క్లాస్ *(ఎంతో సామర్థ్యంగల)* పనివాడిని, నా పని ముఖ్యమైనది అనుకోండి. ఇలా ఆలోచిస్తే మీరు నేరుగా విజయాన్ని చేరుకుంటారు.

మీరు కోరుకున్నది పొందడానికి అసలు కీలకం మీ గురించి మీరు సానుకూలంగా ఆలోచించుకోవడమే. ఇతరులు మీ సామర్థ్యాన్ని అంచనా వేసేందుకు నిజంగా వాళ్లు ఆధారపడేది మీరు చేసే పనులమీదే. ఇక మీరు చేసే పనులని అదుపు చేసేవి మీ ఆలోచనలే.

మీ గురించి మీరు ఏమనుకుంటారో మీరు అలాగే తయారవుతారు.

కొన్ని క్షణాలు మీరే సూపర్‌వైజర్‌నని అనుకుని, వీళ్లలో ఎవరిని ప్రమోషన్‌కి సిఫార్సు చేస్తారు అని మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోండి :

1. ఆఫీసర్ బైటికెళ్లిన సమయంలో, పత్రికలు చదువుకుంటూ కాలక్షేపం చేసే సెక్రటరీనా? లేక తన పై ఆఫీసర్ వచ్చేలోపల చిన్న చిన్న పనులు చేసిపెట్టి అతను మరింత ఎక్కువ ఫలితాలని సాధించేట్టు సాయపడే సెక్రెటరీనా?
2. "ఏం పరవాలేదు, నేనెప్పుడైనా మరో ఉద్యోగాన్ని వెతుక్కోగలను. నా పనితీరు వాళ్లకి నచ్చకపోతే, ఉద్యోగం వదిలి వెళ్లిపోతాను," అనే ఉద్యోగినా? లేక విమర్శని తనకి మంచి చేసేదిగా భావించి, నిజాయితీగా మరింత బాగా పనిచేసేందుకు ప్రయత్నించే ఉద్యోగినా?
3. "అబ్బే, నేను వాళ్లేం చెబితే అదే చెయ్యాలండీ. మీకేం కావాలో చూసి రమ్మని వాళ్లు నన్ను పంపారు," అనే అమ్మకందారునా? లేక "మిస్టర్ బ్రౌన్! చెప్పండి, మీకే విధంగా సాయపడగలను?" అనే అమ్మకందారునా?
4. "నీతో నిజం చెపుతున్నాను, ఈ ఉద్యోగం నాకు నచ్చలేదు. పై అధికారులు నా ప్రాణం తీస్తున్నారు. అసలు చాలాసార్లు వాళ్లేమంటున్నారో కూడా నాకు అర్థం కాదు!" అని తన కింది ఉద్యోగితో అనే ఫోర్మన్‌నా? "ఏ పనిలోనైనా నచ్చని అంశాలు తప్పకుండా ఉంటాయి. కానీ ఒక విషయం మాత్రం మీకు నేను నమ్మకంగా చెప్పగలను. మనపై అధికారులు చాలా మంచివాళ్లు. ఎప్పుడూ వాళ్లు మన పక్షానే ఉంటారు," అని చెప్పే సూపర్‌వైజర్‌నా?

ఇక జీవితాంతం ఉద్యోగంలో కొందరు ఒకే స్థాయిలో ఎందుకు ఉండిపోతారో తెలుస్తూనే ఉంది కదా? వాళ్ల ఆలోచనలే వాళ్లని ఎక్కడ వేసిన గొంగళి అక్కడే, అన్నట్టు ఉంచేస్తాయి.

ఒక ప్రకటనల సంస్థలో పనిచేసే కార్యనిర్వాహకుడు ఒకతను నాతో, తమ ఏజెన్సీ అనుభవం లేని కొత్త ఉద్యోగులకి 'మొదటి అవకాశం' కలిగించే అనిబద్ధ శిక్షణనొకదాన్ని ఎలా ఇస్తోందో చెప్పాడు.

"మా కంపెనీ పాలసీ ఏమిటంటే, మొట్టమొదట ఒక యువకుడికి పోస్ట్‌మ్యాన్‌గా శిక్షణ ఇవ్వడం. సామాన్యంగా శిక్షణ పొందే యువకుడు కాలేజీ విద్యార్థి అయి ఉంటాడు. అంటే మా ఉద్దేశం, ఒక ఆఫీసునించి మరో ఆఫీసుకి పోస్టు తీసుకెళ్లడానికి నాలుగేళ్ల కాలేజి చదువు అవసరమని కాదు. ఒక ఏజెన్సీకి పనిచెయ్యదల్చుకున్న వ్యక్తి ఎన్ని రకాల పనులు చెయ్యాల్సి వస్తుందో అతనికి తెలియజేయడానికే మేం అటువంటి శిక్షణనిస్తాం. అతను పనిచెయ్యడం బాగా నేర్చుకున్నాక అతనికి ఒక ప్రత్యేకమైన పనిని అప్పజెపుతాం.

"ఇక, ఒక్కోసారి, మేం పోస్టుమ్యాన్ పనితో ఎందుకు శిక్షణని ప్రారంభిస్తున్నామో అతనికి వివరంగా చెప్పాక కూడా, కొందరు యువకులకి అలాటి పనిచెయ్యడం చిన్నతనంగానూ, అవమానంగానూ అనిపిస్తుంది. అలా జరిగినప్పుడు మేం ఆ పనికి సరైన వ్యక్తి ఎంచుకోలేదని మాకు అర్థమవుతుంది. పోస్ట్‌మ్యాన్ పని చెయ్యడం ముఖ్యమైన పనులకి మొదటిమెట్టనీ, అవసరమనీ గ్రహించని కుర్రవాడికి మా కంపెనీలో భవిష్యత్తు లేదనే అర్థం" అని చెప్పి ముగించాడతను.

ఒక నిర్దిష్టమైన స్థాయిలో ఒక వ్యక్తి ఏం చెయ్యగలడు? అనే ప్రశ్నకి కార్యనిర్వాహకులు జవాబు చెప్పేముందు *తను యిప్పుడున్న స్థాయిలో ఎటువంటి పనిచేస్తున్నాడు?* అన్న ప్రశ్నకు ముందు సమాధానం చెబుతుంటారు.

ఇక్కడ ఒక మంచి, స్పష్టమైన, సులభమైన తర్కం ఉంది. మీరు ఈ పుస్తకంలో ముందుకి వెళ్లేముందు దీన్ని కనీసం ఐదుసార్లు చదవండి :

తను చేసే పని ముఖ్యమైనదని అనుకునే వ్యక్తి ఆ పనిని మరింత మెరుగ్గా చేసేందుకు మనస్సులో సంకేతాలని స్వయంగా పొందుతాడు; ఇక మరింత బాగా చెయ్యడం అంటే మరిన్ని పదోన్నతులు, ఎక్కువ సంపాదన, ఎక్కువ గౌరవం, ఎక్కువ సంతోషం.

చిన్న పిల్లలు తలిదండ్రులనించి వారి ధోరణులనీ, అలవాట్లనీ, భయాలనీ, ఇష్టాయిష్టాలనీ ఎంత త్వరగా నేర్చుకుంటారో మనందరికీ తెలుసు. ఆ ఇష్టాయిష్టాలు తిండి గురించి కావచ్చు, ప్రత్యేకమైన అలవాట్లు కావచ్చు, మతపరమైన, రాజకీయపరమైన అభిప్రాయాలు కావచ్చు, మరో రకమైన ప్రవర్తన కావచ్చు. పిల్లలు తమ తలిదండ్రులు, ఇంట్లో ఉండే పెద్దవాళ్లూ ఎలా ఆలోచిస్తారో దాన్ని ప్రతిబింబిస్తూ జీవిస్తారు; ఎందుకంటే వాళ్లు అనుకరణ ద్వారా నేర్చుకుంటారు.

పెద్దవాళ్లు కూడా అంతే! ఇతరులని అనుకరించడం అనేది అందరూ జీవితాంతం చేసే పనే. తమ నాయకులనీ, అధికారులనీ అనుకరిస్తారు; వాళ్ల ఆలోచనలమీదా ప్రవర్తన మీదా వీళ్ల ప్రభావం కనిపిస్తుంది.

దీన్ని మీరు సులభంగా తెలుసుకోవచ్చు. మీ స్నేహితుడినీ, అతని పై అధికారినీ గమనించండి, వాళ్లిద్దరి ఆలోచనల్లోనూ, ప్రవర్తనలోనూ వున్న పోలికలని చూడగలుగుతారు.

మీ స్నేహితుడు తన బాస్‌నో, తోటి ఉద్యోగులలో ఎవరైనా ఒకరినో అనుకరించే పద్ధతులు ఇలా ఉంటాయి : యాస, పదాల ఎంపిక, అతను సిగరెట్టు తాగే పద్ధతి, కొన్ని ముఖకవళికలు, అలవాట్లు, దుస్తుల ఎంపిక, కార్ల గురించి ఇష్టాయిష్టాలు. ఇవి కాక ఇంకా బోలెడన్ని సామ్యాలు ఉంటాయి.

అనుకరణకి గల శక్తిని గమనించాలంటే తమ "చీఫ్" పట్ల ఉద్యోగుల వైఖరిని చూడండి. పై అధికారి భయంతో ఉన్నా, ఒత్తిడిలో ఉన్నా, ఆందోళనగా ఉన్నా, అతనితో సన్నిహితంగా కలిసి పనిచేసేవాళ్లు కూడా అటువంటి ధోరణినే ప్రదర్శిస్తారు. కానీ అదే అధికారి అత్యధికమైన ఉత్సాహంతోనూ, సంతోషంతోనూ ఉన్నప్పుడు, అతని కింది ఉద్యోగులు కూడా అదే విధంగా ఉంటారు.

ఇక్కడ గమనించవలసిన అంశం : *మన ఉద్యోగాల పట్ల మనకి ఎటువంటి ధోరణి ఉంటుందో, అదే రకమైన ధోరణి మన కింది ఉద్యోగులకి వాళ్ల పనుల పట్ల ఉంటుంది.*

మన కింది ఉద్యోగులకి తమ ఉద్యోగం పట్ల ఉండే వైఖరి, మనకి మన ఉద్యోగం పట్ల ఉండే వైఖరిని ప్రతిబింబిస్తుంది. మనం చూపించే ఆధిక్యతగాని, బలహీనతగాని, మన కింద పనిచేసేవాళ్ల ప్రవర్తనలో కనిపిస్తుందని గుర్తుంచుకోవాలి. ఒక పిల్లవాడు తన తలిదండ్రుల వైఖరిని ప్రతిబింబించటంలాటిదే ఇదీను.

విజయాన్ని సాధించేవాళ్లలో ఉండే ఒకే ఒక గుణం గురించి ఆలోచించండి : ఉత్సాహం. ఉత్సాహవంతుడైన అమ్మకందారు మీచేత దుకాణంలోని వస్తువులని కొనిపించేందుకు ఎలా ఉత్సాహపరుస్తాడో ఎప్పుడైనా గమనించారా? అదే విధంగా ఉత్సాహంగా మాట్లాడే ఉపదేశకుడు గాని, మరే వక్త గాని శ్రోతలని ఉత్సాహపరుస్తూ, చైతన్యవంతుల్ని ఎలా చేస్తాడో ఎప్పుడైనా గమనించారా? మీరు ఉత్సాహంగా ఉంటే మీచుట్టూ ఉన్నవాళ్లకి కూడా ఉత్సాహం కలుగుతుంది.

అయితే ఆ ఉత్సాహాన్ని పెంపొందించుకోవడం ఎలా? దీనికి ముఖ్యంగా చెయ్యవలసింది చాలా సులభమైన పని : ఉత్సాహంగా ఆలోచించండి. మీ మనసులో ఆశావాదంతో నిండిన ప్రగతిశీలతని నిర్మించుకుని, "ఇది అద్భుతంగా ఉంది, దీన్ని చేసేందుకు నేను 100 శాతం సిద్ధంగా ఉన్నాను," అనుకోండి.

మీ ఆలోచనల బట్టే మీ వ్యక్తిత్వం ఉంటుంది. ఉత్సాహాన్ని గురించి ఆలోచిస్తే మీరు ఉత్సాహంగా ఉంటారు. మంచి నాణ్యతగల ఫలితాలని సాధించాలంటే, మీరు పూర్తిచేయాలను కున్న పనిలో ఉత్సాహాన్ని పెంచుకోండి. మీరు చూపించే ఉత్సాహం మిగతావాళ్లకి కూడా అంటుకుంటుంది. అప్పుడు మీకు అతిమెరుగైన ఫలితాలు దొరుకుతాయి.

కానీ, అదే వ్యతిరేక భావాలతో మీరు ఒక కంపెనీని డబ్బు విషయంలో గాని, సరుకుల విషయంలో గాని, సమయాన్ని వెచ్చించే విషయంలో గాని, మరేవైనా చిన్న చిన్న విషయాలలో గాని "మోసం" చేసినట్టయితే, మరి ఇంక మీ కింద పనిచేసేవాళ్ల దగ్గర్నించి మీరేం ఎదురు చూడగలరు? మీరు ప్రతిరోజూ ఆలస్యంగా వచ్చి, త్వరగా వెళ్లిపోతూంటే, ఇక మీ "సిబ్బంది" ఏం చేస్తుందని అనుకుంటున్నారు?

పైగా మనం మన ఉద్యోగాల గురించి మంచిగా ఆలోచించడానికి మనని ప్రేరేపించే అసలు విషయం, మన కింద పనిచేసేవాళ్లు తమ ఉద్యోగాల గురించి మంచిగా ఆలోచించాలన్నదే. మనకిందివాళ్లు మనకి ఇచ్చిన రిపోర్టుల బట్టే, మన పై అధికారులు మనం చేసే పని నాణ్యతనీ, పరిమాణాన్నీ అంచనా వేస్తారు.

దీన్ని ఇంకో రకంగా అర్థం చేసుకోండి : మీరు మీ విభాగంలో సేల్స్ మేనేజర్ పదవికి ఎలాటివారిని ఎన్నుకుంటారు? ఒక బ్రాంచి సేల్స్ మేనేజర్ దగ్గర పనిచేసే అమ్మకందార్లు ఉత్తమస్థాయి ఫలితాలని అందించినప్పుడు, ఆ సేల్స్ మేనేజర్నా? లేక సామాన్యమైన ఫలితాలని అందించే అమ్మకందార్లపై ఆధిపత్యం వహించే సేల్స్ మేనేజర్నా. అదే విధంగా ప్రొడక్షన్ మేనేజర్గా ప్రమోషన్ పొందడానికి మీరు ఎటువంటి వారిని సిఫార్సు చేస్తారు? తన విభాగం అనుకున్న ఫలితాలని సాధించిందని చూపించే సూపర్వైజర్నా, లేక ఫలితాలని సాధించడంలో బాగా వెనకబడి ఉన్న విభాగానికి సూపర్వైజర్గా పనిచేస్తున్న వ్యక్తినా?

ఇతరులచేత మీకోసం మరింత ఎక్కువ పనిచేయించేందుకు పనికొచ్చే రెండు సలహాలు ఇవిగో :

1. ఎప్పుడూ మీ ఉద్యోగం పట్ల సానుకూల వైఖరినే ప్రదర్శించండి, అప్పుడే మీకింద పనిచేసేవాళ్లు సరైన ఆలోచనలని చెయ్యగలుగుతారు.
2. ప్రతిరోజూ ఉద్యోగం చేసేందుకు ఆఫీసుకి వెళ్లగానే, "నేను ఇతరులు అనుకరించేందుకు అన్ని విధాలా తగిన వాడినా? నాకున్న అలవాట్లన్నీ నా కింది ఉద్యోగులలో నేను చూసేందుకు ఇష్టపడేట్టుగా ఉన్నాయా?" అని మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోండి.

ప్రతిరోజూ అనేకసార్లు మిమ్మల్ని మీరు ఉత్సాహపరచుకుంటూ ఉండండి.

చాలాకాలం క్రితం ఒక కార్ల అమ్మకందారు, విజయాన్ని సాధించేందుకు తను కనిపెట్టిన ఒక పద్ధతి గురించి నాకు చెప్పాడు. దానిలో పస ఉందని నాకనిపించింది. అదేమిటో చదవండి.

"నా ఉద్యోగంలో చాలాభాగం, అంటే రోజుకి రెండు గంటలు, కార్లు కొనదల్చుకున్నవారికి ఫోనులు చేసి కార్ల వివరాలు చెప్పి కార్లని చూపించటానికి సమయాన్ని కేటాయించటం. మూడేళ్ల క్రితం నేను మొదటిసారి కార్లు అమ్మడం మొదలుపెట్టినప్పుడు, ఇది నాకొక పెద్ద సమస్యగా పరిణమించింది. నేను సిగ్గుపడేవాణ్ణి, భయపడేవాణ్ణి, ఫోన్‌లో మాట్లాడేప్పుడు నా గొంతులో ఆ రెండు భావాలూ పలికేవని నాకు తెలుసు. నేను ఫోను చేసిన వ్యక్తులు, "మాకు వాటిలో ఆసక్తి లేదు," అని ఫోన్ పెట్టెయ్యడం చాలా సులభంగా జరిగిపోయేది.

"ప్రతి సోమవారం ఉదయం, మా సేల్స్ మేనేజర్ సేల్స్ మీటింగ్ ఏర్పాటు చేసేవాడు. ఆ మీటింగ్ చాలా ప్రేరణ కలిగించేట్టుగా ఉండేది, నాకు అది చాలా బాగా అనిపించేది. ఇంకా చెప్పాలంటే, మిగతా రోజులకన్నా సోమవారాలు నేను కార్ల గురించి ఎక్కువమందికి వివరించేవాణ్ణి. కానీ అసలు బాధ ఏమిటంటే ఆ ఉత్సాహం మంగళవారానికల్లా చప్పబడి పోయి, ఆ తరవాత వారమంతా అసలుండేది కాదు.

"అప్పుడు నాకొక ఆలోచన వచ్చింది. సేల్స్ మేనేజర్ నాకు ఉత్సాహాన్ని కలిగించగా లేనిది, నేనే నాకు ఉత్సాహాన్ని ఎందుకు కలిగించుకోకూడదని నాకనిపించింది. ఫోన్‌కాల్స్ చేసే ముందు నాతో నేను ఉత్సాహంగా మాట్లాడుకోవచ్చు కదా! అనుకుని ఆరోజే ప్రయత్నించి చూడాలని అనుకున్నాను. ఎవరికీ చెప్పకుండా కార్లు ఉండే చోటికి వెళ్లి ఒక ఖాళీ కారులో కూర్చున్నాను. ఆ తరవాత ఎన్నో నిమిషాలసేపు నాలో నేనే మాట్లాడుకున్నాను. 'నేనొక మంచి అమ్మకందారుని, అందరికన్నా ఎక్కువ కార్లని నేనే అమ్మబోతున్నాను. నేను మంచికార్లని మంచి బేరాలకి అమ్ముతాను. నేను ఫోన్ చేసేవాళ్లకి ఆ కార్ల అవసరం ఉంది, వాటిని నేను వాళ్లకి అమ్మబోతున్నాను,' అని మనసులో అనుకున్నాను.

"ఈ స్వయంస్ఫూర్తి ప్రారంభించడం మొదటినుంచి బాగా లాభించింది. నాకు ఎంత బాగా అనిపించిందంటే, ఆ ఫోన్లు చెయ్యడానికి నేనింక భయపడలేదు. నిజానికి ఫోన్లు చెయ్యాలని నాకు అనిపించసాగింది. ఖాళీ కార్లుండే చోటికి వెళ్లి, ఒక కార్లో కూర్చుని నన్ను నేను ఉత్సాహపరచుకునే అవసరం రాలేదు. అయినా నేనా పద్ధతిని ఉపయోగిస్తూనే ఉంటాను. ఒక నంబర్ డయల్ చేసేముందు, నేను చాలా పైస్థాయికి

చెందిన సేల్స్‌మ్యాన్‌ననీ, నాకు ఫలితాలు తప్పక దక్కుతాయనీ అనుకుంటాను. అలాగే జరుగుతుంది.”

ఈ ఉపాయం బావుంది కదూ? ఉన్నతస్థానంలో ఉండదల్చుకుంటే, అలా ఉన్నట్టుగా అనుకోవాలి. మీకు మీరు ఉత్సాహంగా ఒక చిన్న ఉపన్యాసం లాంటిది ఇచ్చి చూసుకోండి, మీకు ఎంత గొప్పగా, ఎంత స్ఫూర్తితో నిండినట్టుగా అనిపిస్తుందో.

ఈ మధ్యనే నేను ఇచ్చిన ఒక శిక్షణా కార్యక్రమంలో, ఒక్కొక్కరినీ “నేనే నాయకుడినైతే” అనే విషయం మీద పదిహేను నిమిషాలు మాట్లాడమని అన్నాను. శిక్షణలో పాల్గొన్న ఒక విద్యార్థి ఘోరంగా మాట్లాడాడు. అతని కాళ్లూ, చేతులూ విపరీతంగా వణకసాగాయి. తను ఏం మాట్లాడదల్చుకున్నాడో కూడా మర్చిపోయాడు. ఒక ఐదారు నిమిషాలు తడబడుతూ ఏదో చెప్పి, బాగా ఓడిపోయినవాడిలా చతికిల బడిపోయాడు.

ఆ రోజు తరగతి అయిపోయాక అతన్ని పిలిచి మర్నాడు ఒక పదిహేను నిమిషాలు ముందుగా రమ్మని చెప్పి పంపేశాను.

మర్నాడు, అతను ఇచ్చి మాట ప్రకారం, పదిహేను నిముషాలు ముందొచ్చాడు. క్రితం రోజు అతనిచ్చిన ఉపన్యాసం గురించి ఇద్దరం కూర్చుని తాపీగా చర్చించాం. ఉపన్యాసం ఇచ్చేందుకు సరిగ్గా ఐదు నిమిషాల క్రితం అతను మనసులో ఏమనుకున్నాడో గుర్తుతెచ్చుకుని సరిగ్గా చెప్పమని నేనతన్ని అడిగాను.

“హూఁ! నాకెంత భయం వేస్తోందో అన్న ఆలోచన తప్ప మరే ఆలోచనా నా మనసులోకి రాలేదు. నేను చవటదద్దమ్మలా ఏమీ మాట్లాడలేకపోతానని నాకు తెలిసిపోయింది. నా ఉపన్యాసం ఎంతమాత్రం బావుండదు, అనిపించింది. ‘అసలు నాయకుడు అవడం గురించి మాట్లాడడానికి నాకేం అర్హత ఉంది?’ అని ఆలోచిస్తూ ఉండిపోయాను. నేనేం చెప్పదల్చుకున్నానో గుర్తు తెచ్చుకునేందుకు ప్రయత్నించాను, కానీ ఓడిపోతానన్న ఆలోచన తప్ప మరే ఆలోచనా నా బుర్రలోకి రాలేదు,” అన్నాడతను.

“అదుగో, నీ సమస్యకి జవాబు అక్కడే ఉంది. మాట్లాడడానికి లేచి నిలబడేముందే నిన్ను నువ్వు చావబాదుకున్నావు. ఓడిపోతావని నిన్ను నువ్వు నమ్మించుకున్నావు. మరలాటప్పుడు నీ ఉపన్యాసం సరిగ్గా లేకపోవడంలో ఆశ్చర్యమేముంది? ధైర్యాన్ని కూడగట్టుకోవడానికి బదులు భయాన్ని మూట కట్టుకున్నావు.

“ఇక, యివాళిటి సాయంకాలం సమావేశం మరో నాలుగు నిమిషాల్లో ప్రారంభం కాబోతోంది. నిన్ను ఒక పని చెయ్యమని అడుగుతున్నాను. ఈ మూడు

నాలుగు నిమిషాలూ నువ్వు నీకు ఉత్సాహం కలిగించుకునేందుకు ప్రయత్నించు. ఖాళీగా ఉన్న ఆ గది చూశావా, హాలుకి అటువైపు ఉంది, అక్కడికెళ్లి, 'ఇవాళ నేను గొప్ప ఉపన్యాసం ఇవ్వబోతున్నాను. నా దగ్గర విషయం ఉంది. దాన్ని నేను చెప్పాలి, వాళ్లు వినాలి,' అని నీ మనసుకి చెప్పు. ఆ వాక్యాలని మళ్లీ మళ్లీ మననం చేసుకో, గట్టిగా, పూర్తి నమ్మకంతో. ఆ తరవాత కాన్ఫరెన్స్ గదిలోకి వచ్చి మళ్లీ ఒకసారి ఉపన్యసించు," అని అతనికి బాగా అర్థమయేట్టు చెప్పాను.

అతనిలో వచ్చిన తేడా చూడడానికి మీరు అప్పుడు అక్కడ ఉండి ఉంటే బావుండేది. ఆ కొద్దిసేపు, తనకి తానుగా ఉత్సాహపరుచుకునేందుకు తను చేసిన ప్రయత్నం వల్ల, అతను బ్రహ్మాండమైన ఉపన్యాసం ఇవ్వగలిగాడు.

మరి యిందులో నీతి ఏమిటి : మిమ్మల్ని మీరు ప్రశంసించుకుని స్ఫూర్తిని పొందడం అభ్యసించండి. తక్కువ చేసుకుని మిమ్మల్ని మీరు శిక్షించుకోటానికి ప్రయత్నించవద్దు.

మీగురించి మీరేమనుకుంటారో మీరు అలాగే తయారవుతారు. మీ గురించి ఎక్కువగా ఆలోచిస్తే మీరు చక్కగా పైకొస్తారు.

"మిమ్మల్ని మీకు అమ్ముకోవడం" అనే వ్యాపార ప్రకటనని తయారుచేసుకోండి. ఒక్క క్షణం ఆగి, అమెరికాలో అన్నిటికన్నా ఎక్కువ జనాదరణ పొందిన వస్తువుల్లో ఒకటైన కోకాకోలా గురించి ఆలోచించండి. ప్రతిరోజూ మీ చెవులూ, కళ్లూ చాలాసార్లు కోక్ గురించి ఎన్నో మంచి విషయాలని తెలుసుకుంటాయి. కోకాకోలా తయారుచేసేవాళ్లూ నిరంతరం దాన్ని మీకు అమ్మే ప్రయత్నం చేస్తూనే ఉంటారు. దానికి కారణం లేకపోలేదు. దాన్ని వాళ్లు మీకు మళ్లీ మళ్లీ అమ్మడానికి ప్రయత్నించనట్టయితే, కోక్ గురించి మీకున్న ఆసక్తి క్రమంగా తగ్గిపోయి, పూర్తిగా చల్లబడిపోతుంది. అప్పుడు దాని అమ్మకాలు పడిపోతాయి.

కానీ కోకాకోలా కంపెనీ అలా జరగనివ్వదు. వాళ్లు మళ్లీ మళ్లీ, పదే పదే, మీకు కోక్‌ని అమ్మడానికి ప్రయత్నిస్తూనే ఉంటారు.

రోజూ మనం జీవచ్ఛవాల్లా బతుకు ఈడ్చేవాళ్లని చూస్తూనే ఉంటాం. వాళ్లు ఏ పనిలోనూ ఫలితాలని సాధించలేరు. అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైన ఉత్పత్తి, అది స్వయంగా వాళ్లే, దాని మీద వాళ్లకి ఆత్మగౌరవం లేదు. వాళ్లు దేన్నీ పట్టించుకోరు. వాళ్లు తాము చాలా బలహీనులమని అనుకుంటూ ఉంటారు. తమకి ఎటువంటి అస్తిత్వమూ లేదనుకోవడం వల్ల, వాళ్లకి నిజంగానే అది లేకుండా పోతుంది.

అటువంటి జీవచ్ఛవం లాంటి మనిషి తనకి తానే అమ్ముడైపోవాలి. తను చాలా

పైస్థాయికి చెందినవాడినని అతనికి అనిపించాలి. అతనికి తనలో నిజమైన నమ్మకం ఉండాలి.

టామ్ స్టేలీ అనే యువకుడు గొప్ప విజయాలని, అతివేగంగా సాధిస్తున్నాడు. అతను ప్రతిరోజూ రోజుకి మూడుసార్లు తనని తనకి అమ్ముకుంటాడు. "టామ్ స్టేలీ 60 సెకన్ల వ్యాపార ప్రకటన" అని దానికతను పేరు కూడా పెట్టుకున్నాడు. తనకి మాత్రమే సంబంధించిన ఒక ప్రకటనని ఎప్పుడూ తన పర్సులో వెంట ఉంచుకుంటాడు. అందులో అక్షరాలా ఏముందో చూడండి :

టామ్ స్టేలీ, ఇతనే టామ్ స్టేలీ – ముఖ్యమైన, నిజంగానే ఒక ముఖ్యమైన వ్యక్తి. టామ్, నువ్వు గొప్ప ఆలోచనాపరుడివి, అందుకే గొప్ప ఆలోచనలు చెయ్యి. ప్రతిదాన్ని గురించీ గొప్పగా ఆలోచించు. ఏ పనినైనా గొప్ప సామర్థ్యంతో చెయ్యగల శక్తి నీకు ఉంది, అందుకే సమర్థంగా పనిచెయ్యి.

టామ్, నీకు సంతోషం మీద, ప్రగతి మీద, సమృద్ధి మీద నమ్మకం ఉంది.

అందుకని : సంతోషం గురించి మాట్లాడు
ప్రగతిని గురించి మాత్రమే మాట్లాడు
సమృద్ధిని గురించి మాత్రమే మాట్లాడు.

నీలో మంచి చొరవ ఉంది, టామ్, చాలా చొరవ ఉంది.

అందుచేత ఆ ఉత్సాహంతో పనిచెయ్యి. ఏదీ నిన్ను ఆపలేదు, టామ్.

టామ్ నీలో ఉత్సాహం ఉంది. దాన్ని బైటికి ప్రదర్శించు.

నువ్వు చక్కగా ఉంటావు, టామ్, నీ ప్రవర్తన కూడా చక్కగా ఉంటుంది. అలాగే ఉండు.

టామ్ స్టేలీ, నిన్న నువ్వు చాలా గొప్పవాడిలా కనిపించావు, రేపు ఇవాళ్టికన్నా మరింత గొప్పగా కనిపించబోతున్నావు. ఇక కొనసాగించు టామ్. ముందుకి వెళ్లు.

తను మరింత విజయాన్ని సాధించడానికీ, ఇంత హుషారుగా ఉండటానికీ, తన దగ్గరున్న ఆ వ్యాపార ప్రకటనే కారణమంటాడు, టామ్. "నన్ను నాకు అమ్ముకోవడం ప్రారంభించకముందు, నేను ప్రతివాడితోనూ పోల్చి చూసుకుని, వాళ్లందరికన్నా నేను పనికిమాలినవాడినని అనుకునేవాడిని. ఇప్పుడు విజయాన్ని ఎలా సాధించాలో తెలుసుకున్నాను, సాధిస్తున్నాను. ఇక మీదట కూడా నేనెప్పుడూ విజయాలనే సాధిస్తాను."

"మిమ్మల్ని మీకు అమ్ముకోవడం" అనే వ్యాపార ప్రకటనని ఎలా తయారు

చేసుకోవాలో చూద్దాం. ముందుగా మీలోని సామర్థ్యాలని ఎంచుకోండి, మీలోని గొప్ప గుణాలని గుర్తించండి. "నాలో ఉన్న అత్యుత్తమ గుణాలు ఏవి?" అని ప్రశ్నించుకోండి. మీ గురించి వర్ణించడానికి సిగ్గుపడకండి.

తరవాత, వాటిని మీ మాటల్లో ఒక కాయితం మీద రాసుకోండి. మీ వ్యాపార ప్రకటనని మీకోసం రాసుకోండి. టామ్ స్టేలీ ప్రకటనని మళ్లీ చదవండి, అతను టామ్‌తో ఎలా మాట్లాడతాడో గమనించండి. మీతో మీరు మాట్లాడండి. స్పష్టంగా, నిర్మొహమాటంగా మాట్లాడండి. మీ ప్రకటనని గురించి మాట్లాడేప్పుడు మీ *గురించి* తప్ప ఇంకెవరి గురించీ ఆలోచించకండి.

మూడోది, ఒంటరిగా ఉన్నప్పుడు రోజుకొకసారైనా మీ ప్రకటనని *గట్టిగా* పైకే చదవండి. దీన్ని అద్దం ముందు చేస్తే మరింత ఫలితం ఉంటుంది. మీ మొత్తం శరీరంతో అభ్యసించండి. బలంగా, సంకల్పంతో మీ ప్రకటనని మళ్లీ ఒకసారి చదవండి. మీ రక్తం మీ శరీరంలో వేగంగా ప్రవహించేట్టు చెయ్యండి. మీలో ఉత్సాహం ఉరకలు వెయ్యాలి.

నాలుగోది, మనసులోనే మీ ప్రకటనని రోజూ చాలాసార్లు చదువుకోండి. ఏదైనా సాహసకృత్యం చెయ్యాల్సి వచ్చినప్పుడు, ఆ పని చేసేముందు ఒకసారి దాన్ని చదువుకోండి. నిరాశ చెందిన ప్రతిసారీ దాన్ని చదువుకోండి. ఎప్పుడూ కూడా మీ ప్రకటన మీకు అందుబాటులో ఉండేట్టు చూసుకుంటూ, దాన్ని ఉపయోగించుకోండి.

ఇంకో విషయం, చాలామంది, బహుశా అందరూ ఇలా విజయాన్ని సాధించే పద్ధతిని చూసి "ఎగతాళి" చెయ్యచ్చు. అలా ఎందుకు జరుగుతుందంటే, ఆలోచనలని సరైన మార్గంలో పెడితే విజయం లభిస్తుందన్న నమ్మకం వాళ్లకి ఉండదు. కానీ, దయచేసి, సామాన్యమైన తెలివితేటలు గలవారి మాటల్ని వినిపించుకోకండి. మీరు సామాన్యమైన వ్యక్తి కాదు. "మిమ్మల్ని మీకు అమ్ముకోవడం" అనే సూత్రం గురించి మీకేమాత్రం అనుమానం ఉన్నా, మీకు తెలిసినవాళ్లలో అందరికన్నా ఎక్కువ విజయాన్ని సాధించిన వ్యక్తి అభిప్రాయాన్ని అడిగి తెలుసుకోండి. అతన్ని అడిగాకే, మిమ్మల్ని మీకు అమ్ముకోవడం ప్రారంభించండి.

మీ ఆలోచనల స్థాయిని పెంచుకోండి. ముఖ్యమైన వ్యక్తుల్లాగ ఆలోచించండి.

మీ ఆలోచనల స్థాయిని పెంచుకుంటే, మీరు చేసే పనుల స్థాయి పెరుగుతుంది. దీనివల్ల మీకు విజయం లభిస్తుంది. ముఖ్యమైన వ్యక్తుల్లాగ ఆలోచించి మీరు మరిన్ని ఫలితాలని పొందేందుకు సాయపడగల ఒక సులువైన మార్గం మీకు చెపుతాను. ఈ కింది వివరాలని మార్గదర్శకంగా తీసుకోండి.

నేనెలా ఆలోచిస్తున్నాను? మీ జవాబులని సరిచూసుకోండి.

పరిస్థితి	మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోండి
1. నేను ఆందోళన పడినప్పుడు	ముఖ్యమైన వ్యక్తి ఐనవాడు దీన్ని గురించి ఆందోళన పడతాడా? నాకు తెలిసిన గొప్ప విజేత ఎవరైనా దీనివల్ల మనశ్శాంతి కోల్పోతాడా?
2. ఒక యోచన	ఈ యోచన వచ్చినప్పుడు ఒక ముఖ్యమైన వ్యక్తి ఏం చేస్తాడు?
3. నా రూపురేఖలు, దుస్తులు	ఆత్మగౌరవం అత్యధికంగా ఉన్న మనిషిలా నేను కనిపిస్తున్నానా?
4. నా భాష	విజేతలు ఉపయోగించే భాషని నేను ఉపయోగిస్తున్నానా?
5. నేను చదివే పుస్తకాలు	ముఖ్యమైన వ్యక్తి వీటిని చదువుతాడు?
6. సంభాషణ	విజేతలైనవారు దీన్ని గురించి చర్చిస్తారా?
7. నేను కోపం తెచ్చుకున్నప్పుడు	ఒక ముఖ్యమైన వ్యక్తి నాలాగా ఈ విషయానికి కోపం తెచ్చుకుంటాడా?
8. నా హాస్యం	ఇటువంటి హాస్యాన్ని ముఖ్యమైన వ్యక్తి ప్రదర్శిస్తాడా?
9. నా ఉద్యోగం	ఒక ముఖ్యమైన వ్యక్తి తన ఉద్యోగం గురించి ఎదుటివాళ్లతో ఏం చెపుతాడు?

ఈ ప్రశ్నని మీ మనసులో తాపడం చేసుకోండి "ఒక ముఖ్యమైన వ్యక్తి ఇలాగే ప్రవర్తిస్తాడా?" మిమ్మల్ని మీరు మరింత గొప్పగా, మరింత విజేతలుగా తయారు చేసుకోడానికి ఈ ప్రశ్నని ఉపయోగించుకోండి.

క్లుప్తంగా చెప్పాలంటే, ఇవి గుర్తుంచుకోండి :

1. ముఖ్యమైన వ్యక్తిలా కనిపించండి; అది మీరు ముఖ్యమని మిమ్మల్ని ఆలోచించేట్టు చేస్తుంది. మీ వేషధారణ మీతో మాట్లాడుతుంది. అది మీలో ఉత్సాహాన్ని మేల్కొలిపి, ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంచుతుందని నమ్మండి. మీ బాహ్యారూపం ఇతరులతో కూడా మాట్లాడుతుంది. అది, "ఇతను ఒక ప్రముఖ వ్యక్తి : తెలివైన వాడు, సాఫల్యాన్ని సాధించినవాడు, నమ్మకస్తుడు," అని అనేట్టు చూసుకోండి.

2. మీరు చేసే పని ముఖ్యమైనదని అనుకోండి. అలా ఆలోచిస్తే, ఆ పనిని ఇంకా బాగా చేసేందుకు పనికివచ్చే సూచనలని మీ మనసు మీకు అందిస్తుంది. మీరు చేసే పని ముఖ్యమని మీరనుకుంటే, మీ కింద పనిచేసే ఉద్యోగులు తమ పని కూడా ముఖ్యమని అనుకుంటారు.
3. రోజూ చాలాసార్లు మిమ్మల్ని మీరు ఉత్సాహపరుచుకోండి. "మిమ్మల్ని మీకు అమ్మడం" అనే వ్యాపార ప్రకటనని తయారుచేసుకోండి. అవకాశం దొరికి నప్పుడల్లా మీరు గొప్ప సామర్థ్యం గలవారని గుర్తుచేసుకుంటూ ఉండండి.
4. జీవితంలో ఎదురయే అన్ని పరిస్థితుల్లోనూ, మిమ్మల్ని మీరు ఇలా ప్రశ్నించు కోండి, "ఒక ప్రముఖ వ్యక్తి ఇలా ఆలోచిస్తాడా?" మీకు దొరికిన జవాబుకి తలఒగ్గండి.

●

7

మీ చుట్టూ ఉండే వాతావరణాన్ని చక్కదిద్దుకోండి

మీ మనసు ఒక అద్భుతమైన యంత్రం. అది ఒక రకంగా పనిచేసినప్పుడు, మిమ్మల్ని ఒక గొప్ప విజయం వైపు ముందుకి తీసుకువెళ్లగలదు. కానీ అదే మనసు విభిన్న మార్గంలో పనిచేసినప్పుడు, ఘోరమైన పరాజయానికి కూడా గురిచెయ్యగలదు.

మనసు అనే పరికరం ఈ సృష్టిలోకంతటికీ సున్నితమైన, చలించే గుణం కలది. ఇప్పుడు మనసు ఫలానా విధంగా ఆలోచించడం అనేది ఎందువల్ల జరుగుతుందో చూద్దాం. లక్షల మంది తినే ఆహారం గురించి అప్రమత్తులై ఉంటారు. మనది కేలరీలు లెక్కపెట్టే దేశం. కొన్ని లక్షల డాలర్లు విటమిన్లకీ, ఖనిజాలకీ, ఇతర పోషక అనుబంధాలకీ మనం ఖర్చుచేస్తాం. అలా ఎందుకు చేస్తామో కూడా మనందరికీ తెలుసు. పోషకాల గురించి పరిశోధనలు చేసి, మనం శరీరానికి అందించే ఆహారం ప్రభావం, శరీరం ప్రతిబింబిస్తుందని తెలుసుకున్నాం. శరీర ధారుడ్యం, రోగనిరోధక శక్తి, శరీర పరిమాణం – ఇక మనం ఎన్నేళ్లు బతుకుతాం అనేది కూడా మనం తినే ఆహారం మీద చాలామటుకు ఆధారపడి ఉంటుంది.

శరీరానికి అందించే ఆహారాన్ని బట్టే అది ఉంటుంది. అదే విధంగా, మనసు కూడా దానికి మనం అందించే ఆహారాన్ని బట్టే ఉంటుంది. మనసుకి కావలసిన ఆహారం ప్యాకేజీలలో దొరకదు, దాన్ని మీరు దుకాణాలలో కొనలేరు. మనసుకి ఆహారం మీ చుట్టూ ఉండే వాతావరణమే, మిమ్మల్ని ప్రభావితం చేసే లక్షలాది విషయాలు – అవి మీకు తెలిసో తెలియకో మీ మనసుమీద ప్రభావం చూపుతాయి. మనం మనసుకి అందించే ఆహారాన్ని బట్టి మన అలవాట్లూ, ధోరణి, వ్యక్తిత్వమూ ఏర్పడతాయి. మనలో ప్రతి ఒక్కరికీ వికాసం చెందే సామర్థ్యం కొద్దో గొప్పో ఉంటుంది. కానీ ఆ సామర్థ్యాన్ని ఎంతవరకూ అభివృద్ధి చేసుకున్నాం, ఏ విధంగా అభివృద్ధి చేసుకున్నాం అనేది మనసుకి మనం అందించే ఆహారాన్ని బట్టి ఉంటుంది.

శరీరం తను తీసుకునే ఆహారాన్ని ప్రతిబింబించినట్టే, మనచుట్టూ ఉండే వాతావరణం అందించే ఆహారం మన మనసుల్లో ప్రతిబింబిస్తుంది.

అమెరికాలో కాకుండా మరేదైనా దేశంలో మీరు పెరిగి పెద్దవారయుంటే మీరు ఎలాటి వ్యక్తిగా రూపొంది ఉండేవారో ఎప్పుడైనా ఆలోచించారా? మీరు ఎటువంటి ఆహారాన్ని ఇష్టపడేవారు? దుస్తుల గురించి మీ ఇష్టాలు వేరుగా ఉండేవా? మీకు ఎంతో ఇష్టమైన వినోద కార్యక్రమం ఏది? మీరు ఏ పనిచేస్తూ ఉండేవారు? మీ మతం ఏమై ఉండేది?

అవును, ఈ ప్రశ్నలకి మీరు కచ్చితమైన జవాబులు ఇవ్వలేరు. కానీ మరోదేశంలో పుట్టి ఉంటే మీరు భౌతికంగా వేరే విధంగా ఉండేవారు. ఎందుకని? ఎందుకంటే వేరే రకమైన వాతావరణం మీమీద తన ప్రభావం చూపి ఉంటుంది. సామెత చెప్పినట్టు, నాలుగు రోజులు కలిసి తిరిగితే వారు వీరవుతారట! మీ చుట్టూ ఉండే వాతావరణమే మిమ్మల్ని తయారుచేస్తుంది.

బాగా గుర్తుంచుకోండి. వాతావరణం మనని తీర్చిదిద్దుతుంది, మన ఆలోచనలకి రూపం ఇస్తుంది. ఇతరులనించి గ్రహించని మీకుండే ఒకే ఒక అలవాటుని పేర్కొనండి, చిన్న చిన్న విషయాలు, మన నడక, దగ్గే పద్ధతి, కప్పుని పట్టుకునే విధానం; మనం ఇష్టపడే సంగీతం, సాహిత్యం, వినోదం, దుస్తులు - ఇవన్నీ చాలామటుకు మనం ఉండే వాతావరణం నుంచే అలవడతాయి.

ఇంకా ముఖ్యమైనది, మీ ఆలోచనలకుండే పరిమాణం, మీ లక్ష్యాలు, మీ ధోరణి, చివరికి మీ మొత్తం వ్యక్తిత్వం, వాతావరణాన్ని బట్టే ఏర్పడతాయి.

వ్యతిరేకమైన ఆలోచనలు గలవారితో ఎక్కువకాలం కలిసిమెలిసి ఉంటే మనం కూడా అలాటి ఆలోచనలే చేస్తాం; తుచ్ఛమైన మనుషులతో దగ్గర సంబంధాలు మనలో కూడా తుచ్ఛమైన అలవాట్లని కలగజేస్తాయి. దీనికి విరుద్ధంగా, గొప్ప యోచనలున్న వారితో సాహచర్యం చేస్తే మన ఆలోచనల స్థాయి పెరుగుతుంది; అభ్యుదయాన్ని కోరుకునేవారితో స్నేహం చేస్తే మనకి కూడా అభ్యుదయేచ్ఛ కలుగుతుంది.

ఈ రోజు మీరు అనే వ్యక్తి, అంటే మీ వ్యక్తిత్వం, కోరికలూ, ప్రస్తుతం జీవితంలో మీకున్న హోదా, అవన్నీ చాలావరకూ మీ మానసిక వాతావరణం తాలూకు ఫలితాలేనని నిపుణు లందరూ ఏకగ్రీవంగా అంగీకరిస్తున్నారు. అదే విధంగా భవిష్యత్తులో మీరు ఎలాటి వ్యక్తిగా - అంటే ఏడాది, ఐదేళ్లు, పదేళ్లు, ఇరవైఏళ్ల తరవాత ఉండబోతున్నారో, ఆ మీ వ్యక్తిత్వాన్ని నిర్ణయించేది పూర్తిగా మీ వాతావరణమే అని కూడా నిపుణులు అంగీకరిస్తున్నారు.

నెలలూ, ఏళ్లూ గడుస్తున్న కొద్దీ మీరు మారతారు. అది ఎలా అనేది మీ భవిష్యత్తులో మీ చుట్టూ ఉండే వాతావరణాన్ని బట్టి, మీరు స్వయంగా మీ మనసుకి అందించే ఆహారాన్ని బట్టి ఉంటుంది. భవిష్యత్తులో వాతావరణం మనకి తృప్తినీ, సమృద్ధినీ కలగజేయాలంటే మనం ఏం చెయ్యగలమో ఇప్పుడు చూద్దాం.

విజయాన్ని సాధించేందుకు మిమ్మల్ని మీరు సమాయత్తం చేసుకోండి.

ఒక గొప్ప కార్యాన్ని సాధించడం మనకి అందుబాటులో లేని విషయం అని అనుకోవడం, గొప్ప విజయాలని సాధించేందుకు అన్నిటికన్నా పెద్ద అడ్డంకి. మనని అణచిపెట్టే ఎన్నో శక్తులు మన ఆలోచనలని సాధారణస్థాయివైపు తీసుకుపోవడం వల్లే మనలో ఇలాటి ధోరణి తలెత్తుతుంది.

ఈ అణచిపెట్టే శక్తులని అర్థం చేసుకునేందుకు, మన చిన్నతనంలోకి ఒకసారి తొంగిచూద్దాం. చిన్నపిల్లలుగా ఉన్నప్పుడు, మనమందరం గొప్ప లక్ష్యాలని సాధించాలని అనుకుంటాం. మరీ చిన్నపిల్లలుగా ఉన్నప్పుడే, అజ్ఞాతంగా ఉన్నవాటిని గెలవాలనీ, నేతలుగా తయారవాలనీ, గొప్ప ప్రాముఖ్యతగల స్థానాలని సంపాదించుకోవాలనీ, మనకి ఉత్సాహాన్నీ, స్ఫూర్తినీ ఇచ్చే పనులు చెయ్యాలనీ, డబ్బూ, పేరూ సంపాదించుకోవాలనీ – ఒక్క వాక్యంలో చెప్పాలంటే అన్నిట్లో ముందుండాలనీ, అందరికన్నా గొప్పవాళ్లుగానూ, మెరుగ్గానూ తయారవాలనీ మనకి కోరిక కలగడం ఆశ్చర్యపడాల్సిన విషయం. అంతేకాక, అజ్ఞానం వల్ల ఇలాటి లక్ష్యాలని సాధించే మార్గం చాలా సాఫీగా ఉంటుందని కూడా మనం అనుకున్నాం.

కానీ జరిగిందేమిటి? మన లక్ష్యాలని సాధించేందుకు పనిచెయ్యగల వయసొచ్చేసరికి, ఎన్నో రకాల అణచివేసే శక్తులు పనిచెయ్యడం ప్రారంభించాయి.

అన్నివైపులనించీ, "కలలు కనడం మూర్ఖత్వం," అనీ, మన ఆలోచనలు, "పనికిమాలినవి, బుద్ధిలేనివి, తెలివితక్కువవి" అనీ, "పైకి వెళ్లాలంటే డబ్బుండాలి," అనీ, "ఎవరు ముందుకి పోతారనేది వారి అదృష్టమే నిర్ణయిస్తుంది," లేదా "నీకు పలుకుబడి ఉన్న స్నేహితులన్నా ఉండాలి," అనీ, "నీకు వయసు మించిపోయింది, వయసు చాలదు," అనీ అందరూ అనడం వినిపిస్తుంది.

"నువ్వు ముందుకి పోలేవు కాబట్టి అనవసరంగా ప్రయాసపడద్దు", అని అదే పనిగా ఊదరగొట్టేవాళ్లు చుట్టూ ఉండడంవల్ల, చాలామంది మూడు వర్గాల్లోకి ఇమిడిపోతారు.

మొదటివర్గం : పూర్తిగా దాసోహం అనేవాళ్లు. మనలో అధికసంఖ్యాకులకి నిజంగా విజయాలని సాధించే సామర్థ్యం తమలో లేదనీ, ప్రత్యేకమైన ప్రతిభ ఉన్న

కొందరు అదృష్టవంతులకి మాత్రమే ఆ సామర్థ్యం ఉంటుందనీ చాలా గాఢమైన నమ్మకం ఉంటుంది. ఇలాటివాళ్లని మీరు సులభంగా గుర్తుపట్టచ్చు. తమ స్థాయి గురించి చాలా తార్కికంగా వివరించడానికి వీళ్లు ఎంత దూరమైనా వెళ్తారు. పైగా తాము చాలా "సంతోషంగా" ఉన్నామని తెలియజేసేందుకు చాలా ప్రయత్నిస్తారు.

చాలా తెలివైన యువకుడు, వయసు ముప్పైరెండు, ఒక భద్రతగల సామాన్యమైన ఉద్యోగంలో తనని తాను స్థిరపరచుకుని ఉన్న వ్యక్తి, ఈ మధ్యనే తను చేసే ఉద్యోగం అంత సంతృప్తికరంగా ఎందుకుందో నాకు చెప్పేందుకు కొన్ని గంటలు ఖర్చు చేశాడు. అతను తనని తాను బాగానే సమర్థించుకున్నాడు, కానీ ఆ సమర్థన ఉత్త అబద్ధమని అతనికి కూడా తెలుసు. అతనికి నిజంగా ఎటువంటి ఉద్యోగం కావాలంటే, ఆ ఉద్యోగంలో కష్టపడి పనిచేసి, తను చేసే పనిలో ముందుకి పోవాలనీ, పైకి పోవాలనీ అతనికుంది. అయినా "బోలెడన్ని అణచివేసే శక్తులు" పెద్ద పెద్ద పనులు చేసే సామర్థ్యం అతనికి లేదని అతన్ని నమ్మించాయి.

మాటిమాటికీ ఉద్యోగాలు మారుతూ అవకాశం కోసం వెతుక్కునే బాపతు అసంతృప్తితో బాధపడే రకం మనుషులకి, ఈ వర్గం పూర్తిగా మరో కొసన ఉంది. ఒకే మూసలో పని చెయ్యడమే మంచిదని మిమ్మల్ని మీరు నమ్మించుకోవడం రెండువైపులా తెరిచిఉన్న సమాధి లాంటిదని అంటారు. దిక్కు తెలియకుండా తిరగడం, ఏదో విధంగా అవకాశం రాకపోతుందా అనుకోవడం, హఠాత్తుగా అది వచ్చి కాళ్లదగ్గర పడుతుందని ఆశించడం లాగే ఈ ధోరణి కూడా పనికిమాలినది.

రెండో వర్గం : ఒక కాలు ఇటూ ఒక కాలు అటూ పెట్టుకుని ఉండేవాళ్లు. ఈ రెండో వర్గం విజయం గురించి ఎంతో ఆశతో జీవితంలోకి అడుగుపెట్టే వయస్కుల సమూహం. ఇందులో తక్కువ మంది ఉంటారు. వీళ్లు భవిష్యత్తు కోసం తమని తాము సిద్ధం చేసుకుంటారు. పనిచేస్తారు. ప్రణాళికలు వేసుకుంటారు. కానీ ఒక పది పదకొండేళ్ల తరవాత, అడ్డంకులు రావడం మొదలుపెడతాయి, పైస్థాయి ఉద్యోగాలకి పోటీ చాలా దారుణంగా కనిపిస్తుంది. అప్పుడు వీళ్లు ఇంతకన్నా గొప్ప విజయాలు సాధించేందుకు ప్రయత్నించడం అనవసరమని నిశ్చయించుకుంటారు.

వాళ్లు తమని తాము ఇలా సమర్థించుకుంటారు, "మామూలుగా కన్నా మేం ఎక్కువ జీతమే తెచ్చుకుంటున్నాం, వాళ్లకన్నా బాగా బతుకుతున్నాం, మరింక ఒళ్ళు హూనం చేసుకోవడం ఎందుకు?"

నిజానికి ఈ వర్గానికి కొన్ని భయాలు పట్టుకున్నాయి : ఓటమి అంటే భయం, సమాజం తిరస్కరిస్తుందన్న భయం, అభద్రతాభావం, తమ దగ్గర ఉన్నదాన్ని కోల్పోతామన్న భయం. తాము అస్త్రసన్యాసం చేసేశామని బాగా తెలియడంతో, వీళ్లకి

సంతృప్తి కరవవుతుంది. ఈ వర్గంలో ఎంతోమంది తెలివైనవాళ్లూ, ప్రతిభావంతులూ ఉంటారు కాని లేచి నిలబడే ధైర్యం లేనందువల్ల వాళ్ల జీవితం నత్తనడకగా సాగుతుంది.

మూడో వర్గం : ఎన్నడూ అస్త్రసన్యాసం చెయ్యనివాళ్లు. మొత్తం మనుషుల్లో 2-3 శాతం వాళ్లు మాత్రమే ఈ వర్గంలోకి వస్తారు. నిరాశకి లోనుకాకుండా, అణచివేసే శక్తులకి తల వంచకుండా, నత్తనడకలాటి జీవితానికి సర్దుకుపోకుండా బతుకుతారు వీళ్లు. వీళ్లు విజయమే తమ ఊపిరిగా బతికే రకం. వీళ్లు ఎంతో ఎక్కువ విజయాలని సాధించడం వల్ల అందరికన్నా ఆనందంగా ఉంటారు. గొప్ప అమ్మకందార్లుగా, పైస్థాయి కార్యనిర్వాహకులుగా, గొప్ప నాయకులుగా, తాము ఎంచుకున్న రంగంలో విజయాలని సాధిస్తారు వీళ్లు. జీవితం వీళ్లకి స్ఫూర్తితో నిండి ఉన్నట్టు కనిపిస్తుంది. సార్థకతనీ, సంతోషాన్నీ వీళ్లు మనస్ఫూర్తిగా అనుభవిస్తారు. ప్రతిరోజు కోసం, కొత్త మనుషులతో పరిచయాల కోసం, వీళ్లు వేచి ఉంటారు. జీవించడం అనేది వీళ్లకి ఒక సాహసకృత్యంలా కనిపిస్తుంది.

మనం మనసులోని మాటని ఒప్పుకుందాం. మనందరికీ ఈ మూడో వర్గంలో ఉండాలనే ఉంటుంది. ఏటా కొత్త విజయాలని సాధిస్తూ, ప్రయత్నిస్తూ ఫలితాలని సాధిస్తూ బతకాలని ఉంటుంది.

ఈ వర్గంలో చేరి స్థిరపడేందుకు, మన చుట్టూ ఉండే అణచివేసే శక్తులని మనం ఎదుర్కోవాలి. మొదటి రెండు వర్గాలవాళ్లూ మీకు తెలియకుండానే మిమ్మల్ని వెనక్కి ఎలా లాగి ఉంచుతారో అర్థం చేసుకునేందుకు, ఈ కింది ఉదాహరణని చూడండి.

మీ స్నేహితుల్లో "సాధారణమైన తెలివితేటలు" ఉన్నవాళ్లకి మీరు ఎంతో నిజాయితీగా, "ఏదో ఒకరోజు నేనీ కంపెనీకి వైస్ ప్రెసిడెంట్ అవుతాను," అని చెప్పారనుకుందాం.

అప్పుడేమవుతుంది? మీ స్నేహితులు మీరామాట హాస్యానికి అంటున్నారని అనుకుంటారు. ఒకవేళ మీరు చెప్పేది నిజమని నమ్మినా, "అరె, పిచ్చివాడా! నువ్వు నేర్చుకోవలసింది ఇంకా చాలా ఉంది," అంటారు.

మీ వెనకాల బహుశా మీకు మతిస్థిమితం లేదని అనుకున్నా అనుకుంటారు.

ఇక, ఇదే మాటని మీరు మీ కంపెనీ ప్రెసిడెంట్ దగ్గర, అంతే నిజాయితీతో చెప్పారనుకోండి, అతను ఎలా స్పందిస్తాడు? ఒకటిమట్టుకు కచ్చితంగా చెప్పచ్చు : అతను నవ్వడు, మీకేసి తదేకంగా చూసి తనని తాను ఇలా ప్రశ్నించుకుంటాడు : "నిజంగా ఇతనికి ఆ ఉద్దేశం ఉందా?"

కానీ, మళ్లీ చెపుతున్నాను, అతను నవ్వడు.

ఎందుకంటే గొప్ప వ్యక్తులు గొప్ప ఆశయాలని ఎగతాళి చెయ్యరు.

లేదా, మీరు మామూలు జనానికి, ఒక ఖరీదైన ఇల్లు కొందామనుకుంటున్నానని చెప్పారనుకోండి, వాళ్లు మిమ్మల్ని ఎగతాళి చెయ్యచ్చు. ఎందుకంటే అది అసంభవమని వాళ్ల ఉద్దేశం. కానీ మీ ఆలోచనని, ఒక ఖరీదైన ఇంట్లో ఉండే పెద్దమనిషికి చెప్పి చూడండి, అతనేమీ ఆశ్చర్యపోడు. అది అసాధ్యం కాదని అతనికి తెలుసు. ఎందుకంటే దాన్ని అతను అప్పటికే సాధించాడు.

గుర్తుంచుకోండి : *ఒక పని చెయ్యడం అసంభవమని మీతో అనేవాళ్లు సామాన్యంగా పరాజయానికి గురైనవాళ్లే అయి ఉంటారు. విజయాలని సాధించడం విషయంలో సామర్థ్యం చాలా తక్కువగా ఉన్నవాళ్లో, మహా అయితే చాలా కొద్దిస్థాయిలో సామర్థ్యం ఉన్నవాళ్లో అయి ఉంటారు.* ఇటువంటివాళ్ల అభిప్రాయాలు విషంతో నిండి ఉండే అవకాశం ఉంది.

ఒకపని మీరు చెయ్యలేరని మిమ్మల్ని నమ్మించేందుకు ప్రయత్నించే వారిని ఎదుర్కోవడానికి ఆయుధాలని సమకూర్చుకోండి. వ్యతిరేకతతో కూడుకున్న సలహాలని సవాళ్లుగా తీసుకుని మీరాపని చెయ్యగలరని రుజువు చేసి చూపించండి.

ఈ విషయంలో విపరీతమైన జాగ్రత్తని పాటించండి : వ్యతిరేకతతో నిండిన ఆలోచనలున్న "వ్యతిరేకులు" మీరు విజయాన్ని సాధించడం కోసం చేసే ఆలోచనలని పాడుచెయ్యకుండా చూసుకోండి. వ్యతిరేకులు అంతటా ఉంటారు, ఇతరులు సానుకూలంగా ముందుకి పోయే ప్రయత్నాలని చెడగొట్టటమే వీళ్ల పని, అందులోనే వాళ్లకి ఆనందం ఉన్నట్టు కనిపిస్తుంది.

కాలేజీలో ఉండగా రెండు సెమిస్టర్లలో నేను డబ్ల్యు.డబ్లు.తో స్నేహం చేశాను. అతనొక మంచి స్నేహితుడు, మీ దగ్గర డబ్బు లేనప్పుడు సర్దడం, చిన్న చిన్న విషయాలలో మీకు సాయపడడం చేసే రకం. ఇంత నమ్మకంగా ఉండే డబ్ల్యు.డబ్ల్యు. జీవితం పట్ల వంద శాతం విసుగుతోనూ, చేదైన భావాలతోనూ ఉండేవాడు. భవిష్యత్తు గురించీ, అవకాశాల గురించీ అతనికి ఎప్పుడూ నిస్పృహే. అతను అసలు సిసలు వ్యతిరేకుడు.

ఆరోజుల్లో ఒకానొక వార్తాపత్రికలో కాలమ్ రాసే ఒక రచయిత్రి వ్యాసాలు నేను చాలా ఉత్సాహంగా చదువుతూ ఉండేవాడిని. ఆ రచయిత్రి ఆశ, సానుకూల ధోరణి, అవకాశాలు జీవితంలో ఎంత ముఖ్యమో చెప్పేది. నేను ఆ కాలమ్ చదవడం చూసినా, లేక నేనా వ్యాసాల గురించి ప్రస్తావించడం విన్నా, డబ్ల్యు. డబ్ల్యు. వెంటనే ఆవేశం

తెచ్చుకుని, "అబ్బ, దాన్ని గురించి చెప్పకు దేవ్ ! మొదటి పేజీ చదువు. నువ్వు జీవితం గురించి తెలుసుకోవలసిన విషయాలన్నీ ఉండేది ఆ పేజీలోనే. బలహీనులకోసం, చక్కెర గుళికల్లాంటివి వడ్డిస్తూ త్వరగా డబ్బు సంపాదించేందుకు ప్రయత్నిస్తారు, కాలమ్‌లు రాసేవాళ్లు," అనేవాడు.

మా చర్చలు జీవితంలో ముందుకి పోవడం గురించి సాగినప్పుడు, డబ్ల్యు. డబ్ల్యు. వెంటనే డబ్బు సంపాదించుకునే తన సూత్రాలతో సిద్ధంగా ఉండేవాడు. అతని మాటల్లోనే చెపుతాను, వినండి : "దేవ్, ఈ రోజుల్లో డబ్బు సంపాదించడానికి ఉన్నవి మూడే మార్గాలు; ఒకటి : డబ్బున్న ఆడదాన్ని పెళ్లిచేసుకోవడం ; రెండు : చట్టపరమైన పద్ధతిలో చక్కగా దొంగతనం చెయ్యడం; మూడు : పలుకుబడి ఉన్న సరైన వ్యక్తులతో పరిచయం పెంచుకోవడం."

డబ్ల్యు. డబ్ల్యు. తన సూత్రాన్ని ఎప్పుడూ ఉదాహరణలతో సమర్థించుకునేవాడు. వార్తాపత్రికలోని మొదటి పేజీకే పరిమితమై, వెయ్యిమందిలో ఒక లేబర్ లీడర్ యూనియన్‌కి సంబంధించిన డబ్బుని కాజేసి, ఎలా తప్పించుకున్నాడో చెప్పేవాడు. ఎంతో అరుదైన ఒక వివాహం, పళ్లు కోసి అమ్ముకునేవాడు ఒక లక్షాధికారి అమ్మాయిని పెళ్లిచేసుకున్నాడనే వార్త అతని కళ్లకే కనిపించేది. అలాంటి వార్తలకోసమే అతను వెతికేవాడు. అతనికి తెలిసిన ఒక వ్యక్తికి తెలిసిన మరో వ్యక్తికి ఒక గొప్ప వాడితో పరిచయం ఉంది. ఆ పరిచయాన్ని పురస్కరించుకుని ఈ మొదటి వ్యక్తి పెద్ద కమీషన్ కొట్టేసి ధనవంతుడై పోయాడని చెప్పేవాడు.

డబ్ల్యు. డబ్ల్యు. నాకన్నా చాలా ఏళ్లు పెద్దవాడు. తను చదివే ఇంజనీరింగ్ కోర్సులో అతను అద్భుతమైన గ్రేడ్స్ తెచ్చుకునేవాడు. నేను అతన్ని నా అన్నలా అనుకునేవాడిని. విజయాన్ని గురించి నాకు స్వతహాగా ఉండే నమ్మకాలని వదిలేసి, వ్యతిరేకతగల అతని తత్వాన్ని దాదాపు సొంతం చేసుకునేంతగా అతనికి దగ్గరయ్యాను, ప్రమాదంలో చిక్కుకునేవాడినే!

అదృష్టవశాత్తూ, డబ్ల్యు.డబ్ల్యు. తో ఒక సాయంకాలం దీర్ఘంగా చర్చించాక, నేను నిలదొక్కుకున్నాను. నేను ఓటమి చెప్పేమాటలు వింటున్నానని గ్రహించాను. నన్ను తన దారికి మళ్లించేందుకు అతను అంతగా ప్రయత్నించడం లేదనీ, తనకి తాను నచ్చజెప్పుకోడానికే అతను మాట్లాడుతున్నాడనీ నాకనిపించింది. ఆ రోజునుంచీ నేను డబ్ల్యు. డబ్ల్యు. ని విభిన్న కోణం నించి, ప్రయోగానికి పనికొచ్చే చిట్టెలుక లాగ చూడసాగాను. అతను చెప్పేది వినిపించుకోకుండా, అతన్ని లోతుగా గమనించసాగాను. అతను ఆరకంగా ఎందుకు ఆలోచిస్తున్నాడా అని అర్థం చేసుకునేందుకు ప్రయత్నించాను. అటువంటి ఆలోచనా ధోరణి అతన్ని ఎక్కడికి తీసుకువెళ్తుందో, అని అనుకున్నాను. వ్యతిరేకమైన నా స్నేహితుడిని వ్యక్తిగత ప్రయోగానికి వాడుకున్నాను.

గత పదకొండేళ్లుగా నేను డబ్ల్యు. డబ్ల్యు. ని కలవలేదు. కానీ మా ఇద్దరికీ తెలిసిన స్నేహితుడొకడు కొన్ని నెలల క్రితం అతన్ని కలిశాడు. డబ్ల్యు. డబ్ల్యు. వాషింగ్‌టన్‌లో ఒక డ్రాఫ్ట్స్ మ్యాన్‌గా, అతి తక్కువ జీతానికి పనిచేస్తున్నాడు. అతనేమన్నా మారాడా అని నా స్నేహితుడిని అడిగాను.

"లేదు, అసలు మార్పంటూ ఏమైనా ఉంది అంటే, మునుపటికన్నా ఘోరంగా తయారయ్యాడు. దానివల్ల అతను చాలా అవస్థలు పడుతున్నాడు. అతనికి నలుగురు పిల్లలు, అతనికొచ్చే జీతం సరిపోవడం లేదు. అసలు తనకున్న తెలివి తేటలకి ఇంతకి నాలుగింతలు సంపాదించే సామర్థ్యం డబ్ల్యు. డబ్ల్యు. కి ఉంది. ఆ తెలివితేటల్ని ఉపయోగించుకోవడం అతనికి తెలియాలి, అంతే," అన్నాడతను.

ఇటువంటి వ్యతిరేకతత్వం కలవారు అంతటా ఉంటారు. నన్ను దాదాపు జారి పడేట్టు చేసిన డబ్ల్యు. డబ్ల్యు. లాంటివారు పాపం మనకి మంచి చెయ్యాలన్న ఆలోచనతోనే వ్యతిరేకిస్తారు. కానీ కొందరు అసూయపరులంటారు. తాము అసమర్థులమని అనుకోవడం వల్లే మిమ్మల్ని ఒక సాధారణ వ్యక్తిగా తయారుచేసేందుకు ప్రయత్నిస్తారు.

చాలా అప్రమత్తంగా ఉండాలి మీరు, వ్యతిరేకులని బాగా గమనించండి. మీరు విజయానికి వేసుకునే ప్రణాళికలని వాళ్లు పాడు చెయ్యకుండా చూసుకోండి.

వంతుల వారీగా ఎవరో ఒకరి కారులో అందరూ కలిసి వెళ్లడం ఎందుకు మానెయ్యవలసి వచ్చిందో ఈ మధ్యనే ఒక యువ ఉద్యోగి నాకు చెప్పాడు. "వాళ్లలో ఒక వ్యక్తి ఎప్పుడూ, ప్రతిరోజూ, మేం ఎంత దరిద్రగొట్టు కంపెనీకి పనిచేస్తున్నామో చెప్పేవాడు. మేనేజ్‌మెంట్ ఏం చేసినా అతనికి అందులో తప్పే కనిపించేది. తన సూపర్‌వైజర్ దగ్గర్నించి పై అధికారి వరకూ అందరిపట్లా అతనికి వ్యతిరేకతే ఉండేది. కంపెనీ తయారుచేసి అమ్మే వస్తువులు బావుండవు అనేవాడు. కంపెనీ తీసుకున్న ప్రతి నిర్ణయంలోనూ అతనికి ఏదో ఒక లోటు కనిపించేది. అతని దృష్టిలో, అసలు అన్నిట్లోనూ ఏదో ఒక లోటు ఉంటూనే ఉండేది.

"ప్రతి రోజూ ఉదయం ఆఫీసుకి చేరుకునే సమయానికి నేను విపరీతమైన ఒత్తిడికి గురై కీ ఇచ్చి వదిలేసినట్టు ఉండేవాణ్ణి. అలాగే రాత్రిళ్లు ముప్పావుగంట సేపు ఆరోజు ఏవేవి సరిగ్గా జరగలేదో, దాన్ని గురించి అతని ఉపదేశాలూ, ప్రేలాపనలూ వినడంతో ఇల్లు చేరేసరికి విపరీతమైన నిరాశా, నిస్పృహ కమ్ముకునేవి. ఆఖరికి, నా బుర్ర పనిచేసి, నేను మరో కారుని ఎంచుకుని, వాళ్లతో ఆఫీసుకి వెళ్లడం మొదలుపెట్టాను. దాని వల్ల గొప్ప తేడా వచ్చింది. ప్రస్తుతం నావెంట వచ్చేవాళ్లు ప్రతి నాణానికీ రెండు పక్కలుంటాయని అర్థం చేసుకున్న వాళ్లే."

ఆ యువకుడు తన వాతావరణాన్ని మార్చుకున్నాడు. తెలివైన కుర్రాడు, కదూ?

దీన్ని గురించి పొరబడకండి. మీ స్నేహితులని బట్టి అందరూ మీ గురించి అభిప్రాయం ఏర్పరచుకుంటారు. ఒకే జాతి పక్షులన్నీ ఒకచోటే చేరతాయి. మనతో కలిసి పనిచేసే వాళ్లందరూ ఒకే రకంగా ఉండరు. కొందరి స్వభావం వ్యతిరేకించడం అయితే కొందరిది సానుకూల స్వభావం. కొందరు "తప్పనిసరి కాబట్టి" పనిచేస్తారు; ఇంకొందరు ఏదో సాధించాలనే కాంక్షతో పనిచేస్తారు. కొందరు ఉద్యోగులు బాస్ ఏంచేసినా, ఏం చెప్పినా వెక్కిరిస్తారు; ఇంకొందరు తామరాకు మీద నీటిబొట్టులా, మంచి నాయకులు అయ్యేముందు, మంచి అనుచరులుగా ఉండడం ముఖ్యమని అర్థం చేసుకుంటారు.

మనం ఎటువంటి వారితో సాహచర్యం చేస్తామనే దాని ప్రభావం నేరుగా మన ఆలోచనల మీద ఉంటుంది. మీరు ఉండే సమూహం సవ్యమైన ఆలోచనలు చేసేదిగా ఉండేట్టు జాగ్రత్త పడండి.

మీరు పనిచేసేచోట గోతులు తవ్వే వాళ్లుంటారు, వాటిలో పడకుండా జాగ్రత్తగా ఉండండి. ప్రతి వర్గంలోనూ, తమ సామర్థ్యం ఎంత తక్కువో తెలిసిన కొంతమంది ఉంటారు. దాన్ని మనసులోనే దాచి పెట్టుకుని మీరు ముందుకెళ్లకుండా అడ్డుపడేందుకు వాళ్లు ప్రయత్నిస్తూ ఉంటారు. చాలా మంది గొప్ప పనులు సాధించాలనుకునేవాళ్లు ఎగతాళికి గురయ్యారు, వాళ్లు మరింత సామర్థ్యంతో, మరింత ఎక్కువ పనిని చెయ్యడానికి ప్రయత్నించి బెదిరింపులని కూడా ఎదుర్కొన్నారు. ఈ విషయాన్ని మనం ఒప్పుకోక తప్పదు. కొంతమంది అసూయవల్ల, మిమ్మల్ని అవమానపరచాలని చూస్తారు. మీరు పైకి వెళ్లేందుకు ప్రయత్నించడమే దీనికి కారణం.

ఇది సామాన్యంగా ఫ్యాక్టరీలలో ఎక్కువగా జరుగుతూ ఉంటుంది. ఉత్పత్తిని వేగంగా పెంచేందుకు కష్టపడి పనిచేసే వ్యక్తిని అతని తోటి ఉద్యోగస్తులు ద్వేషిస్తారు. ఆఫీసర్ల స్కూలుకి వెళ్లాలనుకునే యువ సైనికుడు ఆర్మీలో ఇటువంటి దాన్ని ఎదుర్కొంటాడు. వ్యతిరేక మనస్తత్వం గల కొందరు ఆ యువకుణ్ణి ఎగతాళి చేసి, అవమానిస్తారు.

వ్యాపార రంగంలో కూడా ఇది కనిపిస్తుంది. అర్హత లేని కొంతమంది ముందుకి పోలేక, ఇతరులకి అడ్డంకులు కల్పిస్తారు.

మీరు హైస్కూళ్లలో ఇలాంటివి జరగడం తరచూ చూసే ఉంటారు. తనకి దొరికిన అవకాశాలని సద్వినియోగం చేసుకుంటూ, చక్కగా చదువుకుని మంచి

మార్కులు తెచ్చుకునే తమ క్లాస్‌మేట్‌ని గెలిచెయ్యడమే పనిగా పెట్టుకునే కొందరు పోకిరీ కుర్రాళ్లు ఉంటారు. కొన్ని సార్లు, ఇది తరచు జరగడం బాధాకరం, తెలివైన కుర్రాడు విపరీతమైన ఎగతాళికి గురై, తెలివి కలిగి ఉండడం మంచిది కాదు అనే నిర్ధారణకి రావడం జరుగుతూ ఉంటుంది.

అటువంటి వ్యతిరేక ధోరణి ఉన్న వాళ్లు మీ దరిదాపుల్లో ఉంటే, వాళ్లని పట్టించుకోకండి.

మీకు మొదట్లో అనిపించినట్టుగా, మీ మీద వాళ్లు విసిరే మాటలు వ్యక్తిగతమైనవి కావు. అవి మిమ్మల్ని ఉద్దేశించి అన్నవి కావు. అలా మాట్లాడేవాళ్లు ఓటమినీ, నిరాశనీ చవిచూసి తమ మనసులోని భావాలని ఆ విధంగా బైటపెడతారు.

వ్యతిరేక మనస్తత్వంగల వాళ్లు మిమ్మల్ని వాళ్ల స్థాయికి దిగజార్చకుండా జాగ్రత్త పడండి. బాతు వీపు మీదినించి జారిపోయే నీటిలాగ, వాళ్ల మాటల్ని జారిపోనివ్వండి. ప్రగతి గురించి ఆలోచించే వాళ్లతోనే అంటిపెట్టుకుని ఉంటూ, వాళ్లతోబాటు పైకి వెళ్లండి.

సరిగ్గా ఆలోచిస్తే చాలు, మీరా పని చెయ్యగలుగుతారు !

ఒక విషయంలో జాగ్రత్తగా ఉండాలి : మీకు సలహా ఇచ్చేది ఎవరు అనే విషయంలో జాగ్రత్త పడండి. చాలా సంస్థల్లో ఉచిత సలహాలిచ్చే వాళ్లు ఎంతో మంది ఉంటారు. వాళ్లకి "అన్ని వ్యవహారాలూ తెలుసు" అందుకే మిమ్మల్ని కూడా తమలో ఒకరిగా చేర్చుకోవాలని తెగ ఆరాటపడిపోతూ ఉంటారు. ఒకసారి కొత్తగా చేరిన ఒక తెలివైన కుర్రాడికి ఆఫీసు పనుల గురించి ఇటువంటి ఉచిత సలహాదారు చెప్పే సలహాలు నా చెవిన పడ్డాయి. అతనేమన్నాడంటే, "ఇక్కడ చక్కగా పని చెయ్యాలనుకుంటే ఎవరి దారికీ అడ్డుపడకూడదు. నీ గురించి తెలిసిందంటే చాలు, నీ మీద మరింత పని బాధ్యతని మోపుతారు. ముఖ్యంగా మిస్టర్. జెడ్ (విభాగాధ్యక్షుడు) కి దూరంగా ఉండు. నీకు పని తక్కువగా ఉందని తెలిస్తే నీకు బోలెడంత పని చెపుతాడు...."

ఈ ఉచిత సలహాదారు ఆ కంపెనీలో దాదాపు ముప్పై ఏళ్లుగా పనిచేస్తున్నాడు. అయినా అందరికన్నా కింది స్థాయిలోనే ఉన్నాడు. కంపెనీలో పైకి పోవాలని అనుకుంటున్న యువకుడికి పాపం ఎటువంటి సలహాదారు దొరికాడు !

అన్నీ తెలిసిన వాళ్ల సలహానే తీసుకోవాలన్న నియమం పెట్టుకోండి

విజయాన్ని సాధించేవాళ్లు అందరికీ అందుబాటులో ఉండరు, అనే తప్పుడు అభిప్రాయం బాగా ప్రచారంలో ఉంది. అసలు నిజం ఏమిటంటే వాళ్లు అలాటివాళ్లు కారు. నిజానికి ఎక్కువ విజయాలని సాధించిన వారే వినయంగానూ, ఇతరులకి

సాయం చెయ్యాలన్న ఉద్దేశంతోనూ ఉంటారు. వాళ్లకి తాము చేసే పనిలోనూ, విజేతలు కావాలనే కోరికలోనూ, నిజమైన ఆసక్తి ఉండబట్టే, తాము పదవీ విరమణ చేశాక ఇంకెవరైనా ఆ పనిని చక్కగా కొనసాగించాలని అనుకుంటారు. "భవిష్యత్తులో గొప్పవాళ్లు అవాలని" అనుకునేవాళ్లే ఎవరికీ అందుబాటులో ఉండకుండా, దూరదూరంగా ఉంటారు.

ఒక కార్యనిర్వాహకురాలు ఈ విషయాన్ని ఈ విధంగా వివరించింది, "నేను ఎప్పుడూ పనిలో తలమునకలై ఉంటాను, కానీ నా ఆఫీసు గది తలుపుకి 'నా పనికి విఘ్నం కలిగించద్దు' అనే బోర్డు ఉండదు. అందరికీ సలహాలివ్వడం నేను చేసే ముఖ్యమైన పనుల్లో ఒకటి. కంపెనీలో అందరికీ ఏదో ఒక రకమైన ప్రామాణికమైన శిక్షణ ఇస్తాం. కానీ వ్యక్తిగతమైన సలహాలు ఇవ్వడం, లేదా నా భాషలో చెప్పాలంటే, 'బోధించడం', అనేది అవసరమైతే అందరికీ దొరకుతుంది.

"కంపెనీకి సంబంధించిన సమస్యతోనో, వ్యక్తిగతమైన సమస్యతోనో నా దగ్గరకి వచ్చేవాళ్లకి సాయం చేసేందుకు నేనెప్పుడూ ఇక్కడ సిద్ధంగా ఉంటాను. ఎవరైనా సరే తన ఉద్యోగం గురించి గాని, కంపెనీలోని ఇతర ఉద్యోగాలతో దానికి గల సంబంధాన్ని గురించి గాని తెలుసుకోవాలన్న కుతూహలం చూపిస్తే, అలాటి వ్యక్తికి సాయం చెయ్యడం నాకు అన్నిటికన్నా ఇష్టం.

"కానీ, నిజంగా సలహాల కోసం నా దగ్గరకి రాని వాళ్లకి సలహాలిస్తూ కాలాన్ని వృథాచెయ్యడం నాకిష్టం లేకపోవడానికి సరైన కారణాలే ఉన్నాయనుకుంటా," అని ఆవిడ చెప్పడం ముగించింది.

మీ మనసులో ప్రశ్నలు తలెత్తినప్పుడు **ఉన్నతస్థాయిలో** ఉండే వాళ్ల దగ్గరకే వెళ్లండి. ఓడిపోయిన వాళ్ల దగ్గర సలహాలు తీసుకోవడం, క్యాన్సర్ నయం చేసుకునేందుకు నకిలీ వైద్యుడి దగ్గరకి వెళ్లడం లాంటిదే.

చాలా మంది కార్యనిర్వాహకులు ఈ రోజుల్లో కీలకమైన స్థానాలకి ఉద్యోగాలు ఎంపిక చేసేటప్పుడు, ముందు వాళ్ల భార్యలని ఇంటర్వ్యూ చెయ్యనిదే వాళ్లకా ఉద్యోగాలు ఇవ్వరు. ఒక సేల్స్ ఎక్జిక్యూటివ్ నాకు వివరంగా చెప్పాడు, "నేను ఉద్యోగం ఇవ్వబోయే సేల్స్‌మ్యాన్‌కి తన కుటుంబం మద్దతు ఉందని నాకు కచ్చితంగా తెలియాలి. సహకరించే కుటుంబం, అతను ప్రయాణాలు చెయ్యాల్సి వస్తే వద్దనకూడదు, పని గంటలు అస్తవ్యస్తంగా ఉన్నా ఏమీ అనకూడదు, ఇలాటి మిగతా ఎన్నో ఇబ్బందులన్నిటినీ భరించాలి. అమ్మకందార్లకి ఈ ఇబ్బందులు ఉంటాయి. అటువంటి ఒడిదుడుకులతో నిండిన అతని ఉద్యోగానికి కుటుంబం సర్దుకుపోవాలి."

ఒక వ్యక్తి శనాది వారాలలోనూ, సాయంకాలం ఆరునుంచి రాత్రి తొమ్మిది వరకూ ఎలా గడుపుతాడనేది, ఉదయం తొమ్మిది నించి సాయంకాలం ఆరు వరకూ అతను చేసే పనిమీద ప్రభావం చూపుతుందని ఈ రోజుల్లో ఎగ్జిక్యూటివ్స్‌కందరికీ తెలుసు. ఉద్యోగం చెయ్యని ఆ కొన్ని గంటల్లో నిర్మాణాత్మకంగా బతికే వ్యక్తి, ఒక నిరాసక్తమైన కుటుంబ వాతావరణంలో బతికే వ్యక్తికన్నా ఎక్కువ ఫలితాలని పొందగలుగుతాడు.

సాంప్రదాయ పద్ధతిలో జాన్, మిల్టన్ అనే ఇద్దరు సహోద్యోగులు, శనాదివారాలని ఎలా గడుపుతారో చూద్దాం. అదే విధంగా ఆఖరికి దానివల్ల కలిగే ఫలితాలు కూడా చూద్దాం.

శనాదివారాలు జాన్‌కి దొరికే మానసిక ఆహారం ఇలా ఉంటుంది : సామాన్యంగా, ఒక రోజు సాయంత్రం, జాగ్రత్తగా ఎంచుకున్న, ఆసక్తికరమైన స్నేహితులతో గడుపుతాడు. రెండో రోజు సాయంత్రం బైటికెళ్తాడు : ఏ సినిమాకో, సాంఘిక కార్యక్రమాల్లో పాల్గొనడానికో, స్నేహితుడింటికో వెళ్తాడు. జాన్ శనివారం ఉదయం బాయ్ స్కౌట్ పనిలో గడుపుతాడు. మధ్యాహ్నం బజారు పనులూ, ఇంట్లో పనులూ చేస్తాడు. తరచు ఏదైనా ఒక ప్రత్యేకమైన ప్రణాళిక వేసుకుని పనిచేస్తాడు. ప్రస్తుతం పెరట్లో ఒక వసారా కడుతున్నాడు. ఆదివారాలు జాన్, అతని కుటుంబం కలిసి ఏదైనా ప్రత్యేకమైన పనిచేస్తూ గడుపుతారు. ఈ మధ్యనే ఒక ఆదివారం వాళ్లు ఒక కొండమీదికి ఎక్కారు; ఇంకో ఆదివారం మ్యూజియంకి వెళ్లారు. ఒక్కోసారి దగ్గర్లో ఉన్న పల్లెటూరికి కారులో వెళ్తారు. ఎందుకంటే త్వరలోనే జాన్‌కి అక్కడ స్థలం కొనాలనే కోరిక ఉంది.

ఆదివారం సాయంకాలాలు ప్రశాంతంగా గడుపుతారు. జాన్ సామాన్యంగా పుస్తకం చదువుకుంటూనో, తాజా వార్తలు వింటూనో గడుపుతాడు.

ఒక్క ముక్కలో చెప్పాలంటే, జాన్ శనాదివారాలు చక్కగా ప్లాన్ చేసుకుని ఆ ప్రకారం గడుపుతాడు. అతనికుండే బోలెడన్ని సరదాలు అతన్ని తాజాగా ఉంచుతూ, చికాకునీ, విసుగునీ దగ్గరకి రానివ్వవు. జాన్‌కి బోలెడంత మానసికమైన సూర్యరశ్మి దొరుకుతుంది.

మిల్టన్ మానసిక ఆహారం జాన్ ఆహారమంత సమతూకంగా ఉండదు. అతను శనాదివారాలు ఎలా గడపాలనేది ప్లాన్ చేసుకోడు. శుక్రవారం రాత్రికే మిల్టన్ బాగా "అలసిపోయి ఉంటాడు." అయినా అతను మొక్కుబడి తీర్చుకున్నట్టు, "ఈ రోజు ఏమైనా చెయ్యాలని ఉందా?" అని తన భార్యని అడుగుతాడు. కానీ అంతటితో ఆ ప్లాను ఆగిపోతుంది. వాళ్లు చాలా అరుదుగా ఎవరినైనా ఇంటికి ఆహ్వానిస్తారు, అంతే

అరుదుగా ఇతరులు వాళ్లని ఇంటికి రమ్మని పిలుస్తారు. శనివారం ఉదయం మిల్టన్ ఆలస్యంగా నిద్రలేస్తాడు. ఆ తరవాత రోజంతా ఏదో ఒక పని చేస్తూ గడిపేస్తాడు. శనివారం రాత్రి మిల్టన్ కుటుంబసభ్యులతో కలిసి సినిమాకన్నా వెళ్తాడు, లేదా టీవీ చూస్తాడు ("చేసేందుకు ఇంకేముంది?"). ఆదివారం ఉదయమంతా మిల్టన్ పక్కమీదే గడుపుతాడు. మధ్యాన్నం వాళ్లు కారులో బిల్‌నీ మేరీనీ కలుసుకునేందుకు వెళ్తారు, లేదా బిల్, మేరీ వాళ్లని కలుసుకోవడానికి వస్తారు. (మిల్టన్, అతని భార్య తరచు కలుసుకునేది బిల్‌నీ మేరీనీ మాత్రమే.)

మిల్టన్ శనాదివారాలని విసుగ్గానే గడిపేస్తాడు. ఆదివారం సాయంకాలం అయేసరికల్లా, మిల్టన్ కుటుంబసభ్యులు ఒకరితో ఒకరు పోట్లాడుకోవడం మొదలు పెడతారు, ఎందుకంటే, నాలుగ్గోడలమధ్యనే ఉండడం వల్ల వాళ్లకి చిర్రెత్తుకొస్తుంది. కొట్టుకోవడం, జుట్టూ జుట్టూ పట్టుకోవడాలు ఉండవు కాని, గంటలు గంటలు మానసికంగా యుద్ధం చెయ్యడం మొదలుపెడతారు.

మిల్టన్ శనాదివారాలు నీరసంగా, విసుగ్గా గడుస్తాయి. అతనికి మానసికమైన సూర్యరశ్మి దొరకదు.

మరి ఇక ఈ రెండు ఇళ్లలోని వాతావరణమూ జాన్ మీదా మిల్టన్ మీదా ఎలాటి ప్రభావాన్ని చూపిస్తుంది? ఒకటి రెండు వారాల్లో పెద్ద తేడా ఏమీ కనబడకపోవచ్చు. కానీ నెలలూ, సంవత్సరాలూ గడిచేకొద్దీ దీని ప్రభావం చాలా తీవ్రంగా ఉంటుంది.

జాన్ వాతావరణం అతనికి కొత్త స్ఫూర్తిని ఇస్తుంది, కొత్త ఆలోచనలని ఇస్తుంది, అతని ఆలోచనలని సరైన మార్గంలో పెడుతుంది. బలమైన మాంసాహారం తినే క్రీడాకారుడిలా ఉంటాడతను.

మిల్టన్ జీవించే వాతావరణం అతన్ని మానసికంగా పస్తులకి గురిచేస్తుంది. అతని ఆలోచనలు కుంటుపడతాయి. చక్కెరగుళికలూ, బీరూ తాగి బతికే క్రీడాకారుడిలా తయా రవుతాడతను.

ఈ రోజు జాన్, మిల్టన్ ఒకే స్థాయిలో ఉండచ్చు, కానీ కాలక్రమాన వాళ్లిద్దరిమధ్యా కొన్ని నెలల్లోనే పెద్ద తేడా కనబడడం మొదలుపెడుతుంది. జాన్ బాగా ముందుకి పోతాడు.

పైపైన చూసేవాళ్లు, "మిల్టన్ కన్నా జాన్ పరిస్థితి మెరుగ్గా ఉన్నట్టుందే!" అంటారు.

కానీ అన్నీ తెలిసిన మేం, పనిచెయ్యడంలో ఆ ఇద్దరి మధ్యా ఉన్న తేడా, వాళ్లు మానసికంగా తీసుకున్న ఆహారం వల్లనే అని వివరిస్తాం.

ధాన్యం పండించే ప్రతి రైతుకీ, ఎరువు బాగా వేస్తే పంట ఏపుగా పెరుగుతుందని తెలుసు. మంచి ఫలితాలు కావాలనుకుంటే ఆలోచనలకి కూడా అదనపు పోషకాలని అందించడం అవసరం.

నేనూ నా భార్యా, మరో ఐదుగురు దంపతులతో కలిసి, పోయిన నెల, ఒక డిపార్ట్‌మెంట్ స్టోర్ కార్యనిర్వాహకుడితోనూ, అతని భార్యతోనూ, ఎంతో ఆనందంగా ఒక సాయంత్రం గడిపాం. అందరూ వెళ్లాక, నేనూ నా భార్యా మరికొంతసేపు అక్కడే ఉన్నాం. అందువల్ల నాకు బాగా తెలిసినవాడు కావడంతో మమ్మల్ని ఆహ్వానించిన ఆ కార్యనిర్వాహకుడిని, సాయంత్రమంతా నా మనసులో ఉండిన ప్రశ్న అడిగాను, "ఈ రోజు చాలా అద్భుతంగా గడిపాం, కానీ ఒక విషయం నన్ను ఆశ్చర్యపరిచింది. ఈ రోజు మీ ఇంట్లో మరికొంతమంది మీలాంటి దుకాణాల కార్యనిర్వాహకులని కలుసుకుంటానని అనుకున్నాను. కానీ మీరు పిలిచిన అతిథులందరూ వేర్వేరు రంగాలకి చెందినవారు – ఒక రచయిత, ఒక డాక్టర్, ఒక ఇంజనీర్, ఒక అకౌంటెంట్, ఒక టీచర్!" అన్నాను.

ఆయన నవ్వి, "లేదు, అప్పుడప్పుడూ వ్యాపారవేత్తలని కూడా పిలుస్తాం. కానీ వేరే వృత్తులు చేసుకుంటూ జీవించేవాళ్లని కలవడం, నాకూ, హెలెన్‌కీ చాలా సేదతీరినట్టు ఉంటుంది. మా రంగంలో ఉన్నవాళ్లనే పిలిస్తే మాకు బాగా తెలిసిన, మూస వాతావరణంలో ఉన్నట్టే అనిపిస్తుంది.

"అంతే కాదు, నా వ్యాపారం మనుషులకి సంబంధించింది. ప్రతిరోజూ వివిధ వృత్తులకి సంబంధించిన కొన్ని వేలమంది మా దుకాణానికి వస్తారు. మనుషుల గురించి నేను ఎంత ఎక్కువగా తెలుసుకోగలిగితే, అంటే వాళ్ల ఆలోచనలూ, అభిరుచులూ, దృక్కోణాలూ అంత చక్కగా వాళ్లకి అవసరమైన సరుకులని అమ్మ గలుగుతాను," అన్నాడు.

మీ సామాజిక వాతావరణాన్ని అతి చక్కగా తయారుచేసుకోవడానికి మీరు "ఏం చెయ్యాలి" అనేదానికి కొన్ని సులభమైన సూచనలు :

1. కొత్త వాళ్లని కలుస్తూ ఉండండి. ఒకే చిన్న సమూహంతో ఎప్పుడూ కలుస్తూ ఉండిపోతే, విసుగు, అనాసక్తి, అసంతృప్తి తలెత్తుతాయి; అంతేకాక ముఖ్యమైన సంగతి ఇంకొకటి కూడా ఉంది. విజయాలని సంపాదించుకోవాలనే కార్యక్రమానికి, మనుషులని అర్థం చేసుకోవడంలో నైపుణ్యాన్ని సాధించడం కూడా అవసరమని గుర్తుంచుకోండి. ఒక చిన్న సమూహంలోని వ్యక్తులని మాత్రం అర్థం చేసుకోవడం ద్వారా, మనుషుల గురించి సమాచారాన్నంతా

తెలుసుకోవాలని ప్రయత్నించడం, ఒక చిన్న పుస్తకం చదివి మొత్తం గణితశాస్త్రాన్ని ఔపోసన పట్టడం లాంటిది.

కొత్త వాళ్లతో స్నేహం చెయ్యండి. కొత్త సంస్థల్లో చేరండి, మీ సామాజిక పరిధిని పెంచుకోండి. రకరకాల మనుషులు, ఇతర విషయాలలోలాగే, జీవితానికి రుచినీ, సుగంధాన్నీ చేకూర్చి, విస్తారాన్ని కలిగిస్తారు. అది ఒక మంచి మానసిక ఆహారం.

2. మీ ఆలోచనలకు విభిన్నమైన దృక్కోణాలుగల వాళ్లని స్నేహితులుగా ఎంచుకోండి. ఈ ఆధునిక యుగంలో, సంకీర్ణమైన ఆలోచనలున్న వ్యక్తికి భవిష్యత్తు లేదు. నాణానికి ఉన్న రెండు పక్కలనీ చూడగలవాడినే బాధ్యతగల, ముఖ్యమైన పదవులు ఆకర్షిస్తాయి. మీరు రిపబ్లికన్ అయితే, మీ స్నేహితులలో కొందరైనా డెమొక్రాట్లు ఉండేట్టు చూసుకోండి, మీరు డెమొక్రాట్లయితే రిపబ్లికన్లతో స్నేహం చెయ్యండి. రకరకాల మతవిశ్వాసాలున్న వాళ్లతో స్నేహం చెయ్యండి. మీకు విరుద్ధంగా ఉండేవారితో సాహచర్యం చెయ్యండి. కానీ వాళ్లు నిజంగా మంచి సామర్థ్యం గల వాళ్లని రూఢి చేసుకోండి.

3. తుచ్ఛమైన, అనవసరమైన విషయాలని పట్టించుకోని స్నేహితులనే ఎంచుకోండి. మీ ఇల్లు ఎన్ని చదరపు అడుగులో, మీ ఇంట్లో ఏమేమి వస్తువులున్నాయో పట్టించుకునే వాళ్లూ, మీ ఆలోచనలలోనూ, మీరు మాట్లాడే మాటలలోనూ ఎటువంటి ఆసక్తినీ కనబరచనివాళ్లూ, సామాన్యంగా తుచ్ఛమైన ఆలోచనలున్న వాళ్లే. మీ మానసిక వాతావరణాన్ని కాపాడుకోండి. సానుకూలమైన విషయాలలో ఆసక్తి గల స్నేహితులనే ఎంచుకోండి, మీరు విజయాన్ని సాధించడం చూడాలని నిజంగా కోరుకునే స్నేహితులనే ఎంచుకోండి. మీ ప్రణాళికలనీ, ఆదర్శాలనీ బలపరిచి, ఉత్సాహాన్ని నింపే స్నేహితుల కోసం వెతకండి. అలా చెయ్యకుండా పనికిమాలిన ఆలోచనలు చేసే వాళ్లని ప్రాణ స్నేహితులుగా చేసుకుంటే, మీరు కూడా కాలక్రమాన వాళ్లలాగే తయారవుతారు.

మన దేశంలో అందరికీ విషం గురించి మంచి అవగాహన ఉంది – అంటే, శరీరంలోకి ప్రవేశించే విషం గురించి.

ప్రతి రెస్టారెంటూ ఆహారపదార్థాలలో విషక్రిములు చేరకుండా జాగ్రత్త పడుతుంది. ఒకటి రెండు కేసులు అలాటివి కనిపిస్తే చాలు, ఆ రెస్టారెంటుకి ఇక జనం రారు. శరీరానికి హాని చేసే విషాలనించి జనాన్ని కాపాడేందుకు బండెడు చట్టాలు మనకి ఉన్నాయి. మనం విషాలని అన్నిటికన్నా ఎత్తైన అరలో పెడతాం – పెట్టాలి –

అవి పిల్లలకి అందకుండా ఉండాలని. శరీరంలో విషం ప్రవేశించకుండా ఉండేందుకు మనం ఏమైనా చెయ్యడానికి సిద్ధంగా ఉంటాం. అలా చెయ్యడం మంచిదే.

కానీ ఇంకో రకం విషం ఉంది, అది ప్రచ్ఛన్నంగా ఉండే మానసిక హాని చేసే విషం. అందరూ దాన్ని "వ్యర్థ ప్రసంగం" అనే పేరుతో పిలుస్తారు. ఆలోచనల్లో చేరే విషానికి శరీరంలో చేరే విషంతో పోలిస్తే రెండు రకాల తేడాలుంటాయి. అది మనసుని బాధిస్తుంది, శరీరాన్ని కాదు. మరో తేడా, అది స్పష్టంగా కనిపించదు, సూక్ష్మంగా ఉంటుంది. విషానికి గురయే వ్యక్తికి ఆ సంగతి తెలీదు.

ఆలోచనల్లోని విషం సూక్ష్మంగా ఉంటుంది, కానీ అది "పెద్ద" పనులు చెయ్యగలదు. మన ఆలోచనల పరిమాణాన్ని కుదించి, పనికిమాలిన, తుచ్ఛమైన విషయాలమీద మనసుని కేంద్రీకరించేట్టు చేస్తుంది. మన ఆలోచనలని వక్రమార్గం పట్టించి, మనుషుల గురించి తప్పుడు అభిప్రాయాలని కలిగిస్తుంది. ఎందుకంటే అది వాస్తవాలని వికృతంగా మార్చివేస్తుంది, దానివల్ల, మనం ఎవరి గురించి వ్యర్థ ప్రసంగాలు చేశామో, ఆ వ్యక్తిని కలిసినప్పుడు మనలో అపరాధ భావాన్ని కలగజేస్తుంది. ఆలోచనల్లో విషం ప్రవేశిస్తే సరిగ్గా ఆలోచించడం అనేది సున్నా శాతానికి చేరుకుని వందశాతం తప్పుడు ఆలోచనలు మనసుని ఆక్రమిస్తాయి.

ఎంతోమంది అభిప్రాయపడ్డట్టుగా, ఆడవాళ్లకి మాత్రమే వ్యర్థ ప్రసంగం చేసే హక్కేమీ జన్మతః దక్కలేదు. ప్రతిరోజూ, ఎందరో మగవాళ్లు కూడా, పాక్షికంగా విషపూరితమైన వాతావరణంలో జీవిస్తారు. ప్రతిరోజూ వేలకొద్దీ వ్యర్థప్రసంగాల పండగలు మగవాళ్లు జరుపుకుంటూనే ఉంటారు. వాళ్లు మాట్లాడుకునే కబుర్లు, "బాస్ వైవాహిక జీవితానికో, ఆర్థిక సమస్యలకో", "వ్యాపారంలో బిల్ ముందుకి పోయేందుకు చేసే రాజకీయాలకో", "జాన్‌కి బహుశా బదిలీ అవుతుందనే సంగతికో", "టామ్ పట్ల కంపెనీ ప్రత్యేకమైన ప్రేమ చూపించడానికి గల కారణాలకో", "ఆ కొత్త మనిషికి ఉద్యోగం ఎందుకిచ్చారనే చర్చకో" సంబంధించినవై ఉంటాయి. వ్యర్థ ప్రసంగాలు ఎలా ఉంటాయో చూడండి : "ఏయ్, ఇప్పుడే ఒక విషయం విన్నాను... లేదు, ఏం... ఊ, నాకది ఆశ్చర్యాన్నేం కలిగించటంలేదు... అతనికలా జరుగుతుందని నాకు ముందే తెలుసు... ఆc, అయినా ఇది రహస్యం..."

సంభాషణ మన మానసిక వాతావరణంలోని ఒక పెద్ద భాగం. కొన్ని రకాల సంభాషణలు ఆరోగ్యకరమైనవి. అవి మిమ్మల్ని ఉత్సాహపరుస్తాయి. వసంత రుతువులోని లేత ఎండలో షికారుకి వెళ్లినంత హాయినిస్తాయి అవి. కొన్ని సంభాషణలు మీరు విజేత అనే భావాన్ని మీకు కలిగిస్తాయి.

కానీ ఇంకో రకమైన సంభాషణ విషపూరితమైన కిరణాల మేఘం గుండా నడిచిన అనుభూతిని కలిగిస్తుంది. అది మిమ్మల్ని ఉక్కిరిబిక్కిరి చేస్తుంది. అనారోగ్యంగా ఉన్నట్టు బాధ కలిగిస్తుంది. అది మిమ్మల్ని ఓడిపోయేట్టు చేస్తుంది.

వ్యర్థ ప్రసంగం అనేది మనుషుల గురించి చేసే వ్యతిరేక సంభాషణ. ఈ విషానికి గురైన మనిషి, అటువంటి ఆలోచనలకి బలవుతున్నానని తెలుసుకోలేక, చాలా ఆనందిస్తాడు. అవతలి వ్యక్తి గురించి చెడుగా మాట్లాడడం అనే విషపూరితమైన ఆనందాన్ని అతను పొందుతున్నట్టు తోస్తుంది. విజేతల దృష్టిలో తను రోజురోజుకీ దిగజారుతున్నాననీ, వాళ్లు తనని ఇష్టపడడం లేదనీ, నమ్మడం లేదనీ అతను తెలుసుకోలేడు.

బెంజమిన్ ఫ్రాంక్లిన్ గురించి నా స్నేహితులూ, నేనూ మాట్లాడుతూండగా, ఇలాటి విషానికి బానిస అయిపోయిన ఒక వ్యక్తి అక్కడికి వచ్చాడు. మేం మాట్లాడుతున్న విషయమేమిటో తెలుసుకోగానే, వ్యర్థప్రలాపం చెయ్యడంలో ఆరితేరిన ఆ మనిషి, ఫ్రాంక్లిన్ వ్యక్తిగత జీవితంలోని ఎన్నో 'ఇంపైన' విషయాలని వ్యతిరేక ధోరణిలో చెప్పడం ప్రారంభించాడు. బహుశా ఫ్రాంక్లిన్ వ్యక్తిత్వంలో అటువంటి అంశాలు ఉండడం నిజమే కావచ్చు. పద్దెనిమిదో శతాబ్దంలో గొప్పవాళ్లని అపఖ్యాతి పాలు చేసేందుకు అచ్చయే పత్రికలు ఉండి ఉంటే, ఆయన ఆ పత్రికల్లోకి ఎక్కేవాడేనేమో. కానీ అసలు సంగతేమిటంటే, మేం చర్చించుకుంటున్న విషయానికీ, ఫ్రాంక్లిన్ వ్యక్తిగత జీవితానికీ ఎటువంటి సంబంధమూ లేదు. మాకు బాగా పరిచయం ఉన్న వ్యక్తి విషయం ఆ సమయంలో చర్చించకుండా ఉన్నందుకు నేను సంతోషించాను.

మనుషుల గురించి మాట్లాడడమా? అవును, కానీ సానుకూల అంశాలనే ప్రస్తావించండి.

ఒక విషయం ఇక్కడ స్పష్టం చెయ్యాలి : సంభాషణలన్నీ వ్యర్థ ప్రసంగాలు కావు. పోచికోలు కబుర్లు చెప్పుకోవడం, బాతాఖానీ వేసుకోవడం, లేదా తమ వ్యాపారం గురించో, వృత్తి గురించో మాట్లాడుకోవడం లాంటివి కూడా ఉంటాయి, ఒక్కోసారి అవి అవసరం కూడా. అవి నిర్మాణాత్మకంగా ఉంటే వాటివల్ల ప్రయోజనం కూడా ఉంటుంది. మీలో వ్యర్థ ప్రసంగం చేసే గుణం ఉందో లేదో తెలుసుకునేందుకు ఈ కింది ప్రశ్నలకి జవాబులు చెప్పండి :

1. నేను ఇతరుల గురించి అపవాదులు ప్రచారం చేస్తానా?
2. ఎప్పుడూ అవతలి వ్యక్తి గురించి మంచే చెపుతానా?
3. అపఖ్యాతి గురించి ఇతరులు చెప్పే వివరాలు వినడానికి ఇష్టపడతానా?

4. వాస్తవాల ఆధారంగానే నేను అవతలి వ్యక్తి గురించి అభిప్రాయం ఏర్పరచుకుంటానా?
5. ఇతరులు నా దగ్గరకి వచ్చి పుకార్లు చెప్పడాన్ని నేను ప్రోత్సహిస్తానా?
6. "ఎవరికీ చెప్పద్దు" అనే మాటలతో నేను నా సంభాషణని మొదలుపెడతానా?
7. రహస్యాలని నేను గోప్యంగా ఉంచుతానా?
8. ఇతరుల గురించి నేను మాట్లాడే మాటలకి నాలో అపరాధభావం తలెత్తుతుందా?

దీనికి సరైన సమాధానాలేమిటో చెప్పక్కర్లేదనుకుంటా.

ఈ ఆలోచన మీద ఒక్క క్షణం ధ్యాసని నిలపండి : ఒక గొడ్డలి తీసుకుని మీ పక్కింట్లోని బల్లలనీ, కుర్చీలనీ ముక్కలు చెక్కలు చేసినంత మాత్రాన మీ ఇంట్లో ఉండే బల్లలూ, కుర్చీలూ అందంగా కనిపించవు; అలాగే మాటల తూటాలతోనూ, గొడ్డళ్ళతోనూ ఎదుటి వ్యక్తి మీద దాడి చేస్తే, మీరుగాని, నేనుగాని వాళ్ళకన్నా మెరుగైనవాళ్ళుగా మారలేం.

ఎప్పుడూ ఉన్నతస్థాయిలోనే ఉండండి : అన్ని విషయాలలోనూ, మీరు చేసే అన్ని పనుల్లోనూ, మీరు కొనే వస్తువులూ, అందుకునే సేవల విషయంలో కూడా, ఈ అద్భుత నియమాన్ని పాటించండి. షరతులేవీ లేని ఈ నియమాన్ని రుజువు చేసేందుకు, శిక్షణ తరగతిలో ఉండే విద్యార్థులని, డబ్బు పొదుపు చేసే క్రమంలో తెలివితక్కువగా నష్టపోయిన సందర్భాలేవైనా ఉంటే చెప్పమని అడిగాను. వాళ్ళు చెప్పిన కొన్ని జవాబులని కింద ఇస్తున్నాను:

"ఊరూ పేరూ లేని ఒక దుకాణంలో తక్కువధరకి ఒక సూటు కొన్నాను. మంచి బేరం దొరికిందనుకున్నాను. కానీ ఆ సూటు ఏమీ బాలేదు."

"నా కారుకి ఒక ఆటోమేటిక్ ట్రాన్స్‌మిషన్ కావలసి వచ్చింది. పక్క సందులోని గేరేజికి దాన్ని తీసుకెళ్ళాను. అతను పెద్ద దుకాణదారు కన్నా తక్కువధరకి ఆ పని చేసిపెడతానన్నాడు. "కొత్త" ట్రాన్స్‌మిషన్ 1,800 మైళ్ళు మాత్రమే పనిచేసింది. గేరేజి యజమాని దాన్ని మరమ్మతు చెయ్యననేశాడు."

"నెలలపాటు డబ్బు ఆదా చేసేందుకు ఒక చెత్త హోటల్లో తింటూ వచ్చాను. హోటలు శుభ్రంగా లేదు, పదార్థాలు బాగాలేవు, సర్వీసు విషయానికొస్తే...దాన్నసలు సర్వీస్ అనలేం, ఇక అక్కడికొచ్చే వాళ్ళందరూ పనీపాటా లేకుండా తిరిగే సోమరిపోతులే. ఒకసారి నా స్నేహితుడొకడు ఊళ్ళో ఉండే ఒక మంచి రెస్టారెంటుకి తనతో లంచ్‌కి రమ్మని పిలిచాడు. అతను బిజినెస్‌మ్యాన్ లంచ్‌కి ఆర్డరిస్తే, నేనూ అదే ఆర్డరిచ్చాను. అక్కడ నా బల్ల మీదికి వచ్చిన పదార్థాలని చూసి ఆశ్చర్యపోయాను, మంచి ఆహారం,

సర్వీసు బావుంది, వాతావరణం బావుంది, నేనింతకుముందు చెల్లించిన ధరకన్నా కొంచెం హెచ్చు, అంతే. నేనొక పెద్ద గుణపాఠం నేర్చుకున్నాను."

ఇంకా చాలా జవాబులు వచ్చాయి. "చవగ్గా వచ్చిన" అకౌంటెంటు చేత పని జరిపించుకున్నందుకు బ్యూరో ఆఫ్ ఇంటర్నల్ రెవెన్యూతో చిక్కుల్లో ఇరుక్కున్నానని ఒకరు చెప్పారు; ఇంకో అతను తక్కువ ఫీజు తీసుకునే డాక్టర్ దగ్గరుకెళ్లి అతను రోగనిర్ధారణ సరిగ్గా చెయ్యలేదని తెలుసుకున్నాడు. ఇంటి మరమ్మతుల విషయంలో చవకరకం వస్తువులు వాడడం, చవక హోటళ్లకి వెళ్లడం, చవగ్గా దొరికే వస్తువులనీ, సేవలనీ ఎంచుకోవడం వల్ల కలిగిన నష్టాల గురించి మరికొంత మంది చెప్పారు.

కానీ, నేను చాలాసార్లు ఇలాటివాళ్లు చెప్పే కారణాలు విన్నాను, "అంత ఖర్చు చేసే స్థోమత మాకు లేదు," అంటారు వాళ్లు. దీనికి ఒకే ఒక జవాబుంది : ఇంకోలా చెయ్యడం సరైన పద్ధతి కాదు. ఉన్నతస్థాయిలోనే ఉండడం కాలక్రమాన మీకు లాభాన్నే కలిగిస్తుంది. అయినప్పటికీ నాణ్యత తక్కువున్న చెత్తాచెదారాన్ని పోగుచెయ్యడం కన్నా మంచి నాణ్యతగల కొన్నిటిని మాత్రమే కూడబెట్టడం మంచి పద్ధతి. ఉదాహరణకి, ఒక మాదిరి చెప్పులు మూడు జతలు కొనడం కన్నా, నాణ్యమైన ఒక జతని కొనుక్కోవడం మంచిది.

జనం మీ గుణాలకే విలువనిస్తారు, ఒక్కోసారి తమకే తెలీకుండా కూడా కావచ్చు. నాణ్యత గురించిన ప్రవృత్తిని వికసింపజేసుకోండి. దానివల్ల లాభం ఉంటుంది. చాలా మట్టుకు, తక్కువ రకం కన్నా ఇది ఖరీదైనదేమీ కాదనీ, నిజానికి తక్కువ ఖర్చుపెట్టాల్సి వస్తుందనీ మీరు తెలుసుకుంటారు.

మీ చుట్టూ ఉండే వాతావరణం మీకు విజయాన్ని చేకూర్చేట్టు చూసుకోండి.

1. మీ చుట్టూ ఉండే వాతావరణం గురించి అప్రమత్తంగా ఉండండి. శరీరాన్ని ఆహారం పోషించినట్టే, మనసుకి లభించే ఆహారం కూడా దాన్ని పోషిస్తుంది.
2. మీ చుట్టూ ఉండే వాతావరణం మీకు పనికిరానిదిగా కాక, పనికివచ్చేదిగా ఉండేట్టు చూసుకోండి. అణచివేసే శక్తులని, అంటే మీరాపని చెయ్యలేరు అనే ధోరణిలో మాట్లాడే వ్యతిరేక స్వభావం ఉన్నవాళ్లు, మీ ఆలోచనలని ఓటమివైపుకి మళ్లించకుండా జాగ్రత్త పడండి.
3. తుచ్ఛమైన ఆలోచనలున్న వాళ్లకి, మిమ్మల్ని ముందుకి పోకుండా ఆపేందుకు ప్రయత్నించే అవకాశం ఇవ్వకండి. అసూయాపరులు, మీరు తడబడుతూ నడిస్తే సంతోషిస్తారు. వాళ్లకి ఆ అవకాశం ఇవ్వకండి.

4. విజేతలనించి మీకు అవసరమయే సలహాలని పొందండి. మీ భవిష్యత్తు ప్రధానం. దాన్ని ఉచిత సలహాలిచ్చేవారికి ఇచ్చి, ప్రమాదం కొని తెచ్చుకోకండి. వాళ్లు ఓటమికి సజీవ రూపాలు.
5. మానసికంగా బోలెడంత సూర్యరశ్మిని అనుభవించండి. కొత్త సమూహాలని కలవండి. కొత్త విషయాలని, ప్రేరణ కలిగించే విషయాలని కనిపెట్టండి.
6. ఆలోచనల విషాన్ని మీ వాతావరణం నుంచి బైటికి విసిరెయ్యండి. వ్యర్థ ప్రసంగాలకి దూరంగా ఉండండి. మనుషుల గురించి మాట్లాడండి కానీ, సానుకూల పక్షం వైపే మొగ్గుచూపండి.
7. చేసే ప్రతిపనీ ఉన్నతస్థాయిలో ఉండేట్టు చూసుకోండి. ఇంకే రకంగానూ ప్రవర్తించడం మీకు మంచిది కాదు.

●

8

మీ భావాలని స్నేహితులుగా చేసుకోండి

మీరు మనసులని చదవగలరా? మనసులని చదవడం మీరు అనుకుంటున్న దానికన్నా సులభమే. బహుశా మీరెప్పుడూ అలా ఆలోచించి ఉండరు, కానీ మీరు ఇతరుల మనసులని రోజూ చదువుతూ ఉంటారు, వాళ్లు కూడా మీ మనసుని చదువుతూ ఉంటారు.

మనకి అదెలా సాధ్యం? అది మనం అసంకల్పితంగా చేస్తాం, అవతలి వ్యక్తి ఆలోచనలని బేరీజు వేస్తాం.

ఆ పాట గుర్తుంది కదా, "ప్రేమిస్తున్నానని చెప్పేందుకు భాషతో పనిలేదు!" కొన్నేళ్ల క్రితం బింగ్ క్రాస్‌బీ అనే వ్యక్తి దానికి బాగా పేరు తెచ్చాడు. పైకి ఎంతో సరళంగా కనిపించే ఆ పాటలో అమలుపరిచేందుకు వీలైన మనస్తత్వశాస్త్రం మొత్తం ఉంది. ప్రేమిస్తున్నానని చెప్పేందుకు మీకు భాష అవసరం లేదు. ప్రేమించిన వాళ్లెవరికైనా ఈ విషయం అనుభవంలోకి వచ్చే ఉంటుంది.

"నాకు నువ్వంటే ఇష్టం" అనడానికి కూడా భాష అక్కర్లేదు. అలాగే, "నాకు నువ్వంటే రోత", "నువ్వు చాలా ముఖ్యమైన వ్యక్తివని లేదా ప్రాముఖ్యం లేని వ్యక్తివని నా ఉద్దేశం", "నాకు నువ్వంటే అసూయ", అని చెప్పేందుకు కూడా భాష అక్కర్లేదు. "నాకు నా ఉద్యోగం నచ్చింది", "నాకు తోచటం లేదు", "నాకు ఆకలిగా ఉంది", అనేవి చెప్పడానికి మాటలు ఉపయోగించక్కర్లేదు. ఏమాత్రం చప్పుడు చెయ్యకుండా జనం మాట్లాడగలరు.

మనం ఎలాటి ఆలోచనలు చేస్తున్నామనేది మన చేష్టల్లో కనిపిస్తుంది. వైఖరులు మనసు తాలూకు అద్దాలు. అవి ఆలోచనలని ప్రతిబింబింప జేస్తాయి.

ఒక బల్ల దగ్గర కూర్చున్న వ్యక్తి మనసుని మీరు చదవగలరు. అతని ముఖకవళికలనీ, శరీరంలో కలిగే కదలికలనీ చూసి, తన ఉద్యోగం గురించి అతను

ఏమనుకుంటున్నాడో చెప్పచ్చు. అమ్మకందార్ల మనసుల్లో ఏముందో తెలుసుకోవచ్చు. విద్యార్థులు, భార్య, భర్త, – ఎవరి మనసునైనా ఇట్టే చదివెయ్యచ్చు – అసలు మీరు చదువుతారు.

సినిమాల్లోనూ, టీవీలోనూ ఏటికేడాది ఎక్కువ జనం కావాలని కోరుకునే గొప్ప నైపుణ్యం గల నటీనటులు, ఒక రకంగా చెప్పాలంటే అసలు నటులే కారు, వాళ్లు తమ పాత్రలని అభినయించరు, తమ గుర్తింపుని కోల్పోయి, తాము అభినయించే పాత్రల భావాలనీ, ఆలోచనలనీ సొంతం చేసుకుంటారు. వాళ్లలా చెయ్యక తప్పదు. లేకపోతే వాళ్లు నటిస్తున్న విషయం తెలిసిపోయి, వాళ్ల రేటింగ్ పడిపోతుంది.

వైఖరులు ఉత్త బైటికి కనిపించడమే కాదు, వాటికి సంబంధించి ఇంకా చాలా విషయాలున్నాయి. వాటి "ధ్వని" కూడా వినిపిస్తూ ఉంటుంది. ఒక సెక్రటరీ, "గుడ్ మార్నింగ్, షూ మేకర్స్ ఆఫీసునించి మాట్లాడుతున్నాను," అన్నప్పుడు కేవలం ఆ ఆఫీసు గురించే చెప్పదామె. ఆ నాలుగు మాటల్లోనే ఆమె, "నాకు మీరు నచ్చారు. మీరు ఫోన్ చేస్తున్నందుకు సంతోషం. మీరు ముఖ్యమైన వారనుకుంటాను. నాకు నా ఉద్యోగం అంటే ఇష్టం," అంటుంది.

కానీ ఇంకో సెక్రటరీ అవే మాటలు ఉపయోగించినప్పటికీ, "మీరు నాకు ఇబ్బంది కలిగిస్తున్నారు. మీరు ఫోన్ చెయ్యకుండా ఉండి ఉంటే బావుండేది. నా ఉద్యోగం నాకు విసుగు పుట్టిస్తోంది, నాకు ఇబ్బంది కలిగించేవాళ్లంటే నాకు ఇష్టం ఉండదు," అని అంటుంది.

ముఖకవళికల బట్టీ, గొంతులో పలికే ధ్వనిని బట్టీ, మాట్లాడే తీరుని బట్టీ మనం అవతలివారి ధోరణిని గ్రహిస్తాం. అలా ఎందుకు జరుగుతుందో చూద్దాం. మానవజాతి చరిత్ర చాలా ప్రాచీనమైనది. మనం ఈ రోజు వాడుతున్న మాట్లాడే భాషని పోలిన భాష ఈ మధ్యనే తయారైనది. ఎంత ఆధునికమైనదంటే, కాలం అనే బ్రహ్మాండమైన గడియారంలో మనం భాషని వికసింపజేసింది ఈ రోజు ఉదయమే అని అనచ్చు. కొన్ని లక్షల సంవత్సరాల కాలం, మనుషులు, గుర్రుమనడం, మూలగడం, నిట్టూర్చడం వంటివే చేస్తూ బతికేశారు.

అంటే కొన్ని లక్షల సంవత్సరాలు మనుషులు శరీర కదలికలతోనూ, ముఖకవళికల తోనూ, ధ్వనులతోనూ ఒకరితో ఒకరు మాట్లాడుకున్నారే తప్ప, మాటలు ఉపయోగించలేదు. ఈనాటికీ మనం మన భావాలనీ, వైఖరినీ, ఆలోచనలనీ, అవతలి వ్యక్తి పట్ల మనకున్న అభిప్రాయాలనీ అదే విధంగా తెలియజేస్తాం. శరీరాల స్పర్శ కాక, శరీర కదలికలు ముఖ కవళికలు, ధ్వనులు ఉపయోగించే మనం

శిశువులతో మన భావాలని పంచుకుంటాం. ఇక ఆ పసివాళ్లకి ఎవరి భావాలు నిజమైనవో, ఎవరు నటిస్తున్నారో తెలుసుకునే అద్భుతశక్తి ఉంటుంది.

నాయకత్వం అనే విషయం గురించి సాధికారంగా మాట్లాడగల ఎర్విన్ హెచ్. షెల్‌కి అమెరికాలో చాలా గొప్ప పేరుంది. "ఏదైనా సాధించాలంటే, సౌకర్యాలూ, సామర్థ్యం కన్నా కూడా మరేదో కావాలన్న విషయం స్పష్టంగా తెలుస్తోంది. ఈ గొలుసుకట్టులో జోడించవలసిన ఆ అంశం, ఆ ప్రేరకశక్తి, ఏమిటో మీరు తెలుసు కోవాలనుకుంటే, దానిని ఒక్క మాటలో వివరించవచ్చు – అదే ధోరణి. మన ధోరణి సరిగ్గా ఉన్నట్టయితే, మన సామర్థ్యం అత్యున్నత స్థాయికి చేరుకుని, మంచి ఫలితాలు తప్పనిసరిగా లభిస్తాయి," అంటాడాయన.

ధోరణి వల్ల తప్పకుండా తేడా వస్తుంది. సరైన ధోరణి ఉన్న అమ్మకందార్లు తమ కోటాని దాటిపోతారు; సరైన ధోరణి ఉంటే విద్యార్థులు మంచి మార్కులు తెచ్చుకుంటారు; సరైన ధోరణి సంతోషకరమైన వైవాహిక జీవితానికి దారిచూపిస్తుంది. సరైన ధోరణి ఇతరులతో సత్సంబంధాలని నెలకొల్పుతుంది, ఒక నాయకుడిగా ఎదగడానికి మీకు దోహదం చేస్తుంది. పరిస్థితి ఏదైనా, మీకు సరైన ధోరణి ఉంటే మీరు విజయాన్ని సాధిస్తారు.

ఈ కింద చెప్పిన మూడు వైఖరులనీ అభివృద్ధి చేసుకోండి. మీరే పని చేసినా అవి మీ వెంటే స్నేహితుల్లా ఉండేట్టు చేసుకోండి.

1. నేను *క్రియాత్మకంగా (చురుగ్గా)* ఉన్నాను అనే ధోరణిని వికసింపజేసుకోండి.
2. మీరు ముఖ్యమైన వారు, అనే ధోరణిని పెంపొందించుకోండి.
3. ముందు సేవ, అనే ధోరణిని పెంపొందించుకోండి.

ఇక అదెలా చెయ్యాలో చూద్దాం.

చాలా ఏళ్ల క్రితం, నేను కాలేజీలో రెండో ఏడాది చదువుతూండగా, అమెరికాదేశ చరిత్ర నేర్పే క్లాసులో నా పేరు రాయించాను. ఆ క్లాసు నాకింకా స్పష్టంగా గుర్తుంది. దానికి కారణం నేను అమెరికాదేశ చరిత్ర గురించి ఎక్కువగా నేర్చుకోవడం కాదు, విజయాన్ని సాధిస్తూ జీవించడానికి అవసరమైన ప్రాథమిక సూత్రాన్ని నేనక్కడే నేర్చుకున్నాను; *అవతలివాళ్లని పనిచేసేందుకు పురికొల్పేముందు, మీరు ఉత్సాహంగా పనిలోకి దిగాలి.*

చరిత్ర క్లాసు చాలా పెద్దదిగా ఉండేది. విసనకర్ర ఆకారంలో ఉండే ఆడిటోరియంలో ఆ క్లాసు జరిగేది. మా ప్రొఫెసర్ మధ్యవయస్కుడు. ఆయన బాగా క్షుణ్ణంగా చదువుకునే ఉండాలి, అయినా పాపం మొద్దులా ఉండేవాడు. చరిత్రని జీవంతో

నిండిన ఒక అద్భుతమైన విషయంలా కాకుండా, ఆ ప్రొఫెసర్ మందకొడిగా ఒక వాస్తవం తర్వాత మరొకటి వల్లిస్తూ పోయేవాడు. అంత ఆసక్తికరమైన విషయాన్ని అంత భయంకరమైన విసుగుపుట్టించేట్టు ఎలా చెప్పేవాడో చాలా ఆశ్చర్యపడాల్సిన విషయమే. కానీ ఆ పని ఆయన చేసి చూపించాడు.

విసుగు పుట్టించే ఆ ప్రొఫెసర్ గారి ధోరణి విద్యార్థులమీద ఎలాటి ప్రభావం చూపించేదో మీరు ఊహించగలరు. విద్యార్థులు కొందరు కబుర్లు చెప్పుకునేవాళ్లు, కొందరు నిద్రపోయేవాళ్లు, అది ఆయన చెయ్యి దాటిపోయేసరికి, బెంచీల మధ్య తిరుగుతూ, విద్యార్థులు కబుర్లు చెప్పుకోకుండా చూడడానికీ, నిద్రలో జోగుతున్నవాళ్లని లేపడానికీ ఆయన ఇద్దరు మనుషులని నియమించాడు.

ఎప్పుడైనా, ప్రొఫెసర్ మాట్లాడడం ఆపి, వేలితో బెదిరిస్తూ, "నేను మిమ్మల్ని హెచ్చరిస్తున్నాను. నేను చెప్పేది మీరు శ్రద్ధగా వినాలి. మాట్లాడడం ఆపెయ్యాలి, అంతే నే చెప్పదల్చుకున్నది!" అనేవాడు. కానీ ఇది ఆయన విద్యార్థులమీద కాస్తంత ప్రభావం కూడా చూపేది కాదు. ఎందుకంటే వాళ్లలో చాలామంది తమ ప్రాణాలని పణంగా పెట్టి కొన్ని నెలల క్రితమే యుద్ధాలలో ద్వీపాల మీదా, సైనిక విమాన దళంలోనూ పనిచేసిన అనుభవజ్ఞులు.

ఎంతో గొప్ప, అద్భుతమైన అనుభవంగా రూపుదిద్దుకోవలసిన ఆ చదువు విసుగెత్తించే ప్రహసనంలా తయారవడం చూసి, నా మనసులో ఒక ప్రశ్న అదే పనిగా జవాబు కోసం విలవిల్లాడసాగింది, "ఈ విద్యార్థులు ప్రొఫెసర్ చెప్పే మాటలు ఎందుకు వినడం లేదు?"

నాకు జవాబు దొరికింది.

ప్రొఫెసర్ చెప్పే విషయంలో విద్యార్థులు ఆసక్తి కనబరచకపోవడానికి, ఆయనకే తను చెప్పే విషయంలో ఆసక్తి లేకపోవడమే కారణం. ఆయనకి చరిత్రంటే విసుగొచ్చింది, అది అందరికీ కనిపించింది. *అవతలి వ్యక్తిని చైతన్యవంతుడిని చెయ్యాలంటే, అతనిలో ఉత్సాహాన్ని రేకెత్తించాలంటే, ముందు మీరు ఉత్సాహంగా ఉండాలి.*

కొన్ని వందల వేరువేరు పరిస్థితుల్లో ఈ సూత్రాన్ని చాలా ఏళ్లుగా నేను పరీక్షకి పెట్టాను. అది ఎప్పుడూ నిజమనే తేలింది. ఉత్సాహం లేని వ్యక్తి అవతలి వాళ్లల్లో దాన్ని వికసింప జేయలేడు. కానీ ఉత్సాహంతో ఉన్న వ్యక్తి తొందరగా దాన్ని ఇతరులకి అందిస్తాడు.

ఉత్సాహంగా ఉండే అమ్మకందారు కొనుగోలుదార్లు ఉత్సాహంగా ఉండరేమోనని భయపడక్కర్లేదు. ఉత్సాహంగా పాఠాలు చెప్పే టీచర్ పిల్లలకి ఆసక్తి కలిగించలేనేమోనని విచారించక్కర్లేదు. మతబోధకుడు ఉత్సాహంతో నిండి ఉంటే, శ్రోతలు నిద్రమొహాలతో ఉంటారని బాధపడక్కర్లేదు.

ఉత్సాహం దేన్నైనా 1,100 శాతం మెరుగుపరచగలదు. రెండేళ్లక్రితం నేను పాలుపంచుకునే ఒక వ్యాపారంలోని ఉద్యోగులు రెడ్‌క్రాస్‌కి 94.35 డాలర్లు దానం చేశారు. ఈ ఏడాది, అదే జీతం తెచ్చుకుంటున్న ఆ ఉద్యోగులే దగ్గర దగ్గర 1,100 డాలర్లు దానం చేశారు, అంటే 1,000 శాతం పెరుగుదల అన్నమాట.

94.35 డాలర్ల దానం పోగుచేసిన కెప్టెన్‌కి పూర్తిగా ఉత్సాహం లోపించింది. అతను, "ఈ సంస్థ పనికొచ్చేదేనని ఆశిస్తున్నాను"; "నాకు దానితో ప్రత్యక్షంగా సంబంధం ఎప్పుడూ లేదు"; "అది చాలా పెద్ద సంస్థ, ఎందరో ధనవంతుల దగ్గర అది చందాలు పోగుచేస్తుంది, అందుచేత మనం ఇచ్చే డబ్బు పెద్దగా లెక్కలోకి రాదనుకుంటాను," "మీకు వీలైతే చందా ఇచ్చేందుకు నన్ను కలవండి," లాంటి మాటలు మాట్లాడాడు. రెడ్‌క్రాస్‌లో చేరాలనీ, పెద్దెత్తున దానం చెయ్యాలనీ ఎవరికీ అనిపించేట్టు అతను ఏమీ చెయ్యలేదు.

ఈ ఏడాది చందాలు పోగుచేసిన కెప్టెన్ విభిన్నమైన తరహా వ్యక్తి. ఎక్కడైనా ఘోర విపత్తులు జరిగినప్పుడు రెడ్‌క్రాస్ వెంటనే ఎలా సాయం అందించడానికి ముందుకొస్తుందో చెప్పడానికి అతను ఎన్నో సంఘటనలని ఉదాహరణలుగా చెప్పాడు. రెడ్‌క్రాస్ అందరూ ఇచ్చే చందాల మీద ఎలా ఆధారపడి పనిచేస్తుందో చూపించాడు. తమ పక్కింటి వ్యక్తి ఆపదలో చిక్కుకున్నప్పుడు ఎంత డబ్బు ఇవ్వాలనుకుంటారో, అంతే ఇవ్వమని ఉద్యోగులని ప్రేరేపించాడు. "చూడండి రెడ్‌క్రాస్ ఎలాటి సాయం చేస్తుందో!" అన్నాడు. గమనించండి, అతను బిచ్చం అడగలేదు. "ప్రతి ఒక్కరూ ఇంత మొత్తం, ఇన్ని డాలర్లు, ఇవ్వాలి" అని అతను అనలేదు. అతను చేసిందల్లా రెడ్‌క్రాస్ చేసే పని ఎంత ముఖ్యమైనదో ఉత్సాహంగా వివరించటం. సహజంగానే అతనికి ఫలితం దక్కింది.

మూతపడేందుకు సిద్ధంగా ఉన్న ఒక క్లబ్బుగాని, సంస్థగాని మీకు తెలుసనుకోండి. దాన్ని మళ్లీ బతికించేందుకు కావల్సినది ఉత్సాహం ఒక్కటే అనుకుంటా.

మనం ఎంత ఉత్సాహాన్ని అందిస్తామనే దాన్నిబట్టే ఫలితాలు ఉంటాయి.

ఉత్సాహం అంటే కేవలం, "ఓహ్, చాలా గొప్పగా ఉంది," అనడమే. ఎందుకో తెలుసుకుందాం.

ఔత్సాహిక శక్తిని అభివృద్ధి చేసుకునేందుకు మీకు తోడ్పడగల మూడు మార్గాలని కింద ఇస్తున్నాను.

1. లోతుకి వెళ్లండి. ఈ చిన్న పరీక్ష చేసి చూసుకోండి. మీకు ఆసక్తి లేని రెండు విషయాలని గురించి ఆలోచించండి – అది పేకాట కావచ్చు, కొన్ని రకాల సంగీతం కావచ్చు, ఆటలు కావచ్చు. ఇప్పుడు మిమ్మల్ని మీరు ఇలా ప్రశ్నించు కోండి, "వీటి గురించి నాకు నిజంగా తెలిసినది ఎంత?" వందసార్లలో ఒకసారి బహుశా మీ జవాబు, "ఎక్కువగా ఏమీ తెలీదు," అనే అయి ఉంటుంది.

నేనొక నిజాన్ని మీతో పంచుకుంటున్నాను, చాలా ఏళ్లవరకూ నాకు నైరూప్య కళలో ఆసక్తి ఉండేది కాదు. ఏదో గీతలని అడ్డదిడ్డంగా గీశారని అనుకునేవాడిని. ఆఖరికి నైరూప్య కళని ఇష్టపడే ఒక స్నేహితుడు దాన్ని నాకు వివరించేదాకా నా అభిప్రాయం అలాగే ఉండేది. నిజంగా, ఇప్పుడు దాని లోతుల్ని తెలుసుకున్నాక, అది నాకు అద్భుతంగా కనబడుతోంది.

ఉత్సాహాన్ని పెంపొందించుకునేందుకు కీలకాన్ని అందించే విషయం : మీకు ఎక్కువ ఉత్సాహాన్ని కలిగించని విషయం గురించి మరింత తెలుసుకోండి.

మీకు గండుతుమ్మెదలంటే ఆసక్తి ఉండకపోవచ్చు. కానీ మీరు వాటిని అధ్యయనం చేస్తే, అవేం చేస్తాయో, మిగతా తుమ్మెదలతో అవి ఎలా బంధుత్వాన్ని కొనసాగిస్తాయో, వాటి పునరుత్పత్తి ఎలా జరుగుతుందో, చలికాలంలో అవి ఎక్కడ ఉంటాయో, తుమ్మెదల గురించి మీరు వీలైనంత సమాచారాన్ని సేకరించినట్టయితే, త్వరలోనే మీకు వాటి మీద నిజంగా ఆసక్తి కలగడాన్ని మీరు గమనిస్తారు.

మరింత లోతుగా విషయంలోకి చొచ్చుకుపోవడం అనే పద్ధతి ద్వారా ఉత్సాహాన్ని ఎలా పెంపొందించుకోవచ్చో శిక్షణ పొందేవాళ్లకి తెలియజేయడం కోసం, నేను అప్పుడప్పుడూ గ్రీన్‌హౌస్‌ని ఉదాహరణగా చెపుతాను. పైకి ఊరికే అడుగుతున్నట్టు కనిపిస్తాను కాని, విద్యార్థులని కావాలనే, "మీలో ఎవరికైనా గ్రీన్ హౌస్‌లని నిర్మించి అమ్మాలనే ఆసక్తి ఉందా?" అని అడుగుతాను. కానీ ఒక్కసారి కూడా నా ఈ ప్రశ్నకి 'ఉంది' అనే జవాబు రాలేదు. అప్పుడు నేను గ్రీన్ హౌస్ గురించి రెండు మూడు విషయాలు ప్రస్తావిస్తాను : జీవన ప్రమాణం పైకి వెళ్లినకొద్దీ మనుషులు అవసరం లేని వాటి గురించి ఆసక్తిని ఎలా పెంచుకుంటారో, వాళ్లకి గుర్తు చేస్తాను. మిసెస్ అమెరికా, తను సొంతంగా అపురూపమైన పెద్ద రేకులుండే పూల చెట్లనీ, నారింజరంగు పూలచెట్లనీ పెంచడానికి ఎంత సరదా పడుతుందో కదా అని

అంటాను. కొన్ని వేలమంది, కుటుంబాలతో సహా, తమకోసం ఇంట్లోనే ఈతకొలనులను కట్టుకోగలిగి నప్పుడు, లక్షలమంది గ్రీన్‌హౌస్‌లు కట్టుకోగలరు, ఎందుకంటే స్విమ్మింగ్ పూల్స్ కన్నా ఇవి చవక, అనే విషయాన్ని వాళ్లకి తెలియజేస్తాను. 600 డాలర్ల ఖరీదు చేసే గ్రీన్‌హౌస్‌ని యాభై కుటుంబాలలో ఒక కుటుంబానికి అమ్మగలిగితే, గ్రీన్‌హౌస్‌లు కట్టే వ్యాపారంలో 600 మిలియన్ల డాలర్లు సంపాదించచ్చు. అదే సమయంలో మొక్కలు, విత్తనాలు అమ్మే 250 మిలియన్ల డాలర్ల పరిశ్రమని కూడా అభివృద్ధి చేసుకోవచ్చు.

ఇందులో ఉన్న ఇబ్బందల్లా ఒక్కటే, పది నిమిషాలముందు గ్రీన్‌హౌస్‌ల గురించి ఎటువంటి స్పందనా లేకుండా రాళ్లలా ఉన్న విద్యార్థులు, ఇప్పుడు ఎంత ఉత్సాహంగా తయారవుతారంటే, ఇక ఆ విషయాన్ని వదిలి తరువాతి విషయానికి వెళ్లేందుకు ఒప్పుకోరు.

మరింత లోతుగా విషయాన్ని పరిశీలించడం అనే పద్ధతిని ఉపయోగించి మనుషుల పట్ల ఉత్సాహాన్ని కూడా రేకెత్తించవచ్చు. అవతలి వ్యక్తి గురించి మీకు వీలైనంత సమాచారాన్ని సేకరించండి. అతనేం చేస్తాడు, అతని కుటుంబం ఎటువంటిది, అతని నేపథ్యం ఏమిటి? అతని ఉద్దేశాలూ, ఆకాంక్షలూ ఏమిటి? అని తెలుసుకోండి. అప్పుడు అతని పట్ల మీకు ఆసక్తీ, ఉత్సాహమూ పెరుగుతాయి. ఇంకా లోతుకి వెళ్లండి, బహుశా మీకొక అద్భుతమైన వ్యక్తి కనబడచ్చు.

ఈ లోతుగా పరిశీలించడం అనేది కొత్త ప్రదేశాల పట్ల ఉత్సాహాన్ని పెంచు కునేందుకు కూడా ఉపయోగపడుతుంది. చాలా ఏళ్ల క్రితం నా స్నేహితులు కొందరు డెట్రాయిట్ నించి ఫ్లోరిడాస్టేట్ మధ్యలో ఉండే ఒక చిన్న బస్తీకి వెళ్లాలని అనుకున్నారు. వాళ్లు మంచి వయసులో ఉన్నారు. తమ వ్యాపారాన్ని మూసేసి, స్నేహితులకి వీడ్కోలు చెప్పి, వెళ్లిపోయారు.

ఆరు వారాల తరవాత వాళ్లు మళ్లీ వెనక్కొచ్చేశారు. కారణం ఉద్యోగం దొరక్కపోవడం కాదు. వాళ్లు చెప్పిన కారణం మరోటి, "చిన్న బస్తీలో బతకడం మావల్ల కాలేదు. పైగా మా స్నేహితులందరూ డెట్రాయిట్‌లో ఉన్నారు. మేం వెనక్కి రాక తప్పలేదు," అన్నారు వాళ్లు.

ఆ తరవాతెప్పుడో వాళ్లతో మాట్లాడినప్పుడు, ఫ్లోరిడాలోని ఆ చిన్న ఊరు వాళ్లకెందుకు నచ్చలేదో నాకు అర్థమైంది. అక్కడున్న కొద్దికాలంలో వాళ్లు అక్కడి మనుషులని పైపైనే చూశారు, అక్కడి చరిత్రని గురించి కూడా చూచాయగానే తెలుసుకున్నారు. వాళ్ల భవిష్యత్తేమిటో, అక్కడి జనం ఎలాటివారో లోతుగా పరిశీలించ లేదు. వాళ్ల శరీరాలు ఫ్లోరిడాకి వెళ్లాయి, కాని మనసుల్ని డెట్రాయిట్‌లోనే వదిలేశారు.

నేను చాలామంది కార్యనిర్వాహకులతో, ఇంజనీర్లతో, అమ్మకందార్లతో మాట్లాడాను. వాళ్లు పనిచేసే కంపెనీలు వాళ్లని వేరే చోటికి బదిలీ చెయ్యాలనుకోవడం, దానికి వాళ్లు ఇష్టపడకపోవడం వల్ల వాళ్లకి ఉద్యోగాలలో సమస్యలు తలెత్తుతాయి. "నేను చికాగోకి వెళ్లి అక్కడ పనిచెయ్యడాన్ని ఊహించను కూడా లేను", (లేక చికాగో బదులు అది శాన్‌ఫ్రాన్సిస్కో, అట్లాంటా, న్యూయార్క్, మియామీ, ఏదైనా కావచ్చు) అనేది రోజుకి ఎన్నోసార్లు వినిపిస్తూ ఉంటుంది.

కొత్త ప్రదేశం పట్ల ఆసక్తిని పెంచుకునేందుకు ఒక మార్గం ఉంది. ఏం లేదు, ఆ కొత్త ప్రాంతంలో ఉండే మనుషుల జీవితాల లోతుల్ని పరిశీలించడం. వాళ్ల గురించి ఎంత ఎక్కువ తెలుసుకోగలిగితే అంత తెలుసుకోండి. వాళ్లతో కలిసిమెలిసి బతకండి. మొదటిరోజునించే, మీరు కూడా అక్కడి మనుషులే అనుకుంటూ, అలాగే మెలగండి. ఇలా చేస్తే ఆ కొత్త ప్రదేశం మీద మీకు ఆసక్తి పెరుగుతుంది.

ఈరోజు కొన్ని లక్షలమంది అమెరికన్లు స్టాక్ మార్కెట్లో డబ్బు మదుపుపెడుతున్నారు. కానీ మరోపక్క ఇంకా ఎన్నో లక్షలమందికి స్టాక్ మార్కెట్టు పట్ల బొత్తిగా ఆసక్తి లేదు. అలా జరగడానికి కారణం, వాళ్లకి స్టాక్ మార్కెట్ గురించి తెలీదు, అదెలా పనిచేస్తుందో అమెరికన్ వ్యాపారం ఏరోజుకారోజు ఎలా ప్రేమించబడుతోందో తెలీదు.

దేన్ని గురించైనా ఉత్సాహం తెచ్చుకోవాలంటే, అది మనుషులో, ప్రదేశాలో, విషయాలో, ఏవైనా సరే, వాటి లోతుల్లోకి వెళ్లి వెతకాలి.

లోతుగా వెళ్లండి, అప్పుడు మీకు ఉత్సాహం కలుగుతుంది. ఈసారి మీకు ఇష్టం లేని పని చెయ్యాల్సి వచ్చినప్పుడు ఈ సూత్రాన్ని అమలుచెయ్యండి. ఈసారి మీకు తోచటం లేదని అనిపించినప్పుడు ఈ సూత్రాన్ని అమలుచెయ్యండి. మీరు లోతుల్ని వెతికితే చాలు, అక్కడ మీకు ఆసక్తి దొరుకుతుంది.

2. *మీరు చేసే పనులన్నిట్లోనూ జీవం ఉట్టిపడాలి.* మీరు చేసే ప్రతి పనిలోనూ, మాట్లాడే ప్రతి మాటలోనూ, మీలోని ఉత్సాహమో, నిరుత్సాహమో కనిపిస్తూనే ఉంటుంది. మీరిచ్చే షేక్‌హ్యాండ్‌లో ఉత్సాహాన్ని నింపండి. షేక్‌హ్యాండిచ్చేప్పుడు అవతలి వ్యక్తి చేతిని ఊపండి. మీ చెయ్యి అవతలి వ్యక్తి చేతిని గట్టిగా పట్టుకున్నప్పుడు, అది "మీతో పరిచయం అవడం నాకు చాలా సంతోషాన్నిస్తోంది," అన్నట్టుగా ఉండాలి. ఏదో మర్యాదకి, భయపడుతూ షేక్‌హ్యాండివ్వడం కన్నా అసలు ఇవ్వకుండా ఉండడమే మంచిది. అలాటి షేక్‌హ్యాండ్ వల్ల అవతలి వ్యక్తి మీ గురించి, "ఏమిటి ఇతను? చచ్చిన చేపలా

ఉన్నాడు? ఏమాత్రం ఉత్సాహం, జీవం లేదు!" అనుకునే అవకాశం ఉంది. అలా జీవంలేని షేక్‌హ్యాండ్ ఇచ్చే ఎన్నో విజయాలని సాధించిన వ్యక్తికోసం వెతకండి. అలాటి మనిషి కనబడేందుకు ఎన్నో సంవత్సరాల కాలం ఎదురుచూడాలేమో!

మీ చిరునవ్వులో జీవకళ ఉట్టిపడాలి. కళ్లతో నవ్వండి. కృత్రిమంగా పెదవులకి అంటించుకున్నట్టుండే, రబ్బర్‌లాటి నవ్వు ఎవరికీ ఇష్టం ఉండదు. నవ్వేటప్పుడు, *నిజంగానే* నవ్వండి. కొన్ని పళ్లు కనబడనివ్వండి. మీ పళ్లు అందంగా ఉండకపోవచ్చు, కానీ అది అంత ముఖ్యం కానే కాదు. మీరు నవ్వేప్పుడు అవతలివాళ్లు మీ పళ్లని గమనించరు. స్నేహం, ఉత్సాహంతో నిండిన ఒక వ్యక్తిత్వాన్ని, తాము ఇష్టపడే ఒక వ్యక్తిని చూస్తారు.

మీరు "ధన్యవాదాలు" తెలిపేప్పుడు కూడా ఉత్సాహం చూపించండి. మామూలుగా, ఏ భావమూ లేకుండా తెలిపే "ధన్యవాదాలు" దాదాపు అర్థంలేని శబ్దం లాంటిదే. అది కేవలం ఒక అభివ్యక్తి. అది అవతలి వ్యక్తిలో ఎటువంటి భావాన్నీ కలిగించదు. అది ఫలితాలని సాధించదు. మీరు "ధన్యవాదాలు" తెలిపేటప్పుడు అది "మీకు అనేక ధన్యవాదాలు," అన్నట్టుగా ఉండాలి.

మీ మాటల్లో జీవశక్తిని నింపండి. *హౌ టు టాక్ వెల్* (చక్కగా మాట్లాడడం ఎలా) అనే తను రాసిన పుస్తకంలో, సంభాషణలో నిపుణుడుగా పేరు గాంచిన, డా. జేమ్స్ ఎఫ్. బెండర్ ఇలా అంటాడు, "మీరు అనే "గుడ్‌మార్నింగ్" నిజంగా మంచిదేనా? మీరు చెప్పే "అభినందనలు!" నిజంగా ప్రోత్సహిస్తున్నట్టు ఉంటాయా? "ఎలా ఉన్నారు?" అనే మీ ప్రశ్నలో అవతలి వ్యక్తి పట్ల ఆసక్తి కనిపిస్తుందా? మీరు అనే మాటలకి నిజాయితీ అనే రంగులనద్దే అలవాటు మీకు గనక ఉంటే, మీరు మాట్లాడేప్పుడు అవతలివాళ్లు శ్రద్ధగా వినడం మీకు కనిపిస్తుంది."

తను మాట్లాడే మాటల్లో నమ్మకాన్ని కలిగి ఉండే వ్యక్తి వెంట జనం చాలాకాలం ఉంటారు. మీ మాటల్లో జీవాన్ని నింపండి. ఒక క్లబ్బులో మాట్లాడినా, కొనుగోలుదారుతో మాట్లాడినా, మీ పిల్లలతో మాట్లాడినా, మీరు మాట్లాడే మాటల్లో ఉత్సాహం ఉండేలా చూసుకోండి. ఉత్సాహంతో నిండిన ఒక ధర్మోపదేశం కొన్నినెలలవరకూ, ఏళ్ల వరకూ గుర్తుండిపోతుంది, కానీ అదే ఉత్సాహం లేనప్పుడు, మళ్లీ ఆదివారం వచ్చేలోపల, అంటే 168 గంటల్లోనే, అందరూ మర్చిపోతారు.

ఇక మీ మాటల్లో జీవం నింపితే, మీలో కూడా దానంతటదే ఉత్సాహం నిండుతుంది. వెంటనే ఇలా ప్రయత్నించి చూడండి. గట్టిగా, బలమంతా ఉపయోగించి,

"ఈ రోజు నాకు అద్భుతంగా అనిపిస్తుంది!" అనండి. నిజం చెప్పండి, అలా అనక ముందున్న దానికన్నా ఇప్పుడు మీకు ఎక్కువ సంతోషంగా లేదూ? పూర్తిగా మీలో సజీవశక్తిని నింపుకోండి.

ఉత్సాహంగా ఉండండి. మీరు చేసే ప్రతి పనీ, మీరు మాట్లాడే ప్రతి మాటా ఇతరులు మీ గురించి, "ఇతను ఎంత ఉత్సాహంగా ఉన్నాడో!" అనుకునేలా ఉండాలి. వాళ్లు "ఇతను తను చెప్పేది నమ్ముతున్నాడు," "ఇతను బాగా పైకి వెళ్తాడు," అని అనాలి.

3. మంచి వార్తల్ని ప్రచారం చెయ్యండి. మీకూ, నాకూ ఇలాంటి అనుభవాలు చాలా సార్లు కలిగే ఉంటాయి, హఠాత్తుగా ఎవరో వచ్చి, "నేనొక మంచి వార్త చెప్పాలి," అంటారు. అప్పుడు అక్కడున్న వాళ్లందర్నీ అతను వందశాతం పూర్తిగా ఆకట్టుకుంటాడు. మంచి వార్త కేవలం ఆకట్టుకోవడమే కాదు, అది అందరికీ సంతోషాన్నిస్తుంది. మంచి వార్త ఉత్సాహాన్ని పెంచుతుంది. మంచి వార్త వింటే జీర్ణశక్తి కూడా మెరుగవుతుంది.

మంచి వార్తలు చెప్పేవాళ్లకన్నా చెడు వార్తలని ప్రచారం చేసేవాళ్లే ఎక్కువ అని, మీరు అదే దారిన వెళ్లకండి. చెడు వార్తలని ప్రచారం చేసి ఎవరూ ఒక స్నేహితుణ్ణి సంపాదించు కోలేదు, డబ్బు సంపాదించుకోలేదు, దేన్నీ సాధించలేదు.

మంచి వార్తలని మీ కుటుంబ సభ్యులకి చెప్పండి. ఈ రోజు జరిగిన మంచి విషయాలని వాళ్లకి చెప్పండి. మీకు వినోదాన్నీ, ఆనందాన్నీ కలిగించిన విషయాలని గుర్తు చేసుకుని బాధాకరమైన వాటిని కప్పిపెట్టెయ్యండి. మంచి వార్తలని ప్రచారం చెయ్యండి, చెడు వార్తలని ప్రచారం చెయ్యడం నిరుపయోగం. దానివల్ల మీ కుటుంబానికి ఆందోళన, భయం కలగడం తప్ప ఇంకే ప్రయోజనమూ ఉండదు. ప్రతిరోజూ కొంత వెలుగుని ఇంట్లోకి తీసుకురండి.

పిల్లలు ఎంత అరుదుగా వాతావరణం గురించి అసంతృప్తి వెల్లడి చేస్తారో ఎప్పుడైనా గమనించారా? వ్యతిరేకతతో నింపిన వార్తా పటాలం, ఇబ్బంది కలిగించే ఉష్ణోగ్రతల గురించి వాళ్లకి తెలియజేసేదాకా వాళ్లు వేసవి ఎండని పట్టించుకోరు. బైట వాతావరణం ఎలా ఉన్నప్పటికీ, దాన్ని గురించి మంచిగా మాట్లాడడమే అలవరచుకోండి. వాతావరణం గురించి అసంతృప్తి వెల్లడి చెయ్యడం వల్ల మీరు మరింత బాధపడడమే కాకుండా ఇతరులకి కూడా దాన్ని వ్యాపించేట్టు చేస్తారు.

మీ అనుభూతి గురించి మంచి విషయాలు ప్రసారం చెయ్యండి. "నాకు చాలా అద్భుతంగా అనిపిస్తోంది," అనే వ్యక్తిగా తయారవండి. వీలైనప్పుడల్లా "నాకు చాలా

అద్భుతంగా అనిపిస్తోంది," అన్నారంటే మీకు చాలా హాయిగా ఉంటుంది. అదే విధంగా, "నాకు చాలా ఘోరంగా అనిపిస్తోంది, అబ్బ!" అన్నారంటే చాలు, మీకింకా బాధ ఎక్కువ అవుతుంది. మనకి ఎలా అనిపిస్తోంది అనేది చాలామట్టుకు, మనకెలా అనిపిస్తోందని మనం ఆలోచిస్తామనేదానిమీద ఆధారపడి ఉంటుంది. ఇంకో విషయం కూడా గుర్తుంచుకోండి, అందరికీ ఉత్సాహంతో ఉరకలు వేస్తూ ఉండే వాళ్లతోనే ఉండాలనిపిస్తుంది. ఎప్పుడూ అసంతృప్తిగా, జీవచ్ఛవాల్లా బతికేవాళ్లకి దగ్గరవాలని ఎవరికీ ఉండదు.

మీతో కలిసి పనిచేసేవాళ్లకి మంచి వార్తలని ప్రసారం చెయ్యండి. వాళ్లని ప్రోత్సహించండి, అవకాశం దొరికినప్పుడల్లా వాళ్లని పొగడండి. కంపెనీ చేసే మంచి పనుల గురించి వాళ్లకి చెప్పండి. వాళ్ల సమస్యలని చెవి ఒగ్గి వినండి. సాయపడండి. అందరికీ ప్రోత్సాహాన్నందించి వాళ్ల సహకారాన్ని సంపాదించుకోండి. వాళ్లు చేసే పనికి వెన్నుతట్టి అభినందించండి. వాళ్లని నిరాశపడద్దని చెప్పండి. వాళ్లూ ఫలితాలని సాధించగలరన్న నమ్మకం మీకుందని వాళ్లకి తెలియజేయండి. ఆందోళనలని పారదోలడం అలవరచుకోండి.

మీరు సరైన మార్గంలో ఉండేందుకు క్రమం తప్పకుండా ఈ చిన్న పరీక్ష చేసుకుని చూసుకోండి. మీరు ఒక మనిషిని వదిలి వెళ్లేప్పుడు, "నాతో మాట్లాడడం వల్ల ఈ వ్యక్తికి నిజంగా మనసు తేట పడిందా?" అని మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోండి. ఈ స్వయం శిక్షణ ఫలితాలనిస్తుంది. దీన్ని మీ కింద పనిచేసే ఉద్యోగులతో మాట్లాడే సమయంలోనూ, మీ సహోద్యోగులతో గాని, మీ కుటుంబ సభ్యులతో గాని, కొనుగోలుదార్లతో గాని, కేవలం పరిచయం మాత్రమే ఉన్న మనుషులతో గాని మాట్లాడేప్పుడూ, దీన్ని అమలు చెయ్యండి.

నాకున్న ఒక అమ్మకందారు స్నేహితుడు నిజంగా మంచి వార్తలు ప్రసారం చేస్తూ ఉంటాడు. అతను తన కొనుగోలుదార్లకి ప్రతి నెలా ఫోన్ చేసి, ఏదో ఒక మంచి వార్త చెప్పడమే పనిగా పెట్టుకున్నాడు.

ఉదాహరణలు : "మీకున్న మంచి స్నేహితుల్లో ఒకరిని పోయిన వారం కలిశాను. అతను మిమ్మల్ని అడిగినట్టు చెప్పమన్నాడు." "నేనిక్కడికొచ్చాక ఈ కొద్ది వ్యవధిలో ఎన్నో గొప్ప సంఘటనలు జరిగాయి. పోయిన నెల 350,000 మంది కన్నా ఎక్కువ పిల్లలు పుట్టారు. పిల్లలు ఎంత ఎక్కువుంటే మీకూ నాకూ అంత లాభం, మన వ్యాపారం ఇంకా జోరందు కుంటుంది."

సామాన్యంగా బ్యాంక్ ప్రెసిడెంట్లందరూ చాలా బింకంగా, ఎటువంటి

భావోద్వేగాలూ లేకుండా ఉండి, ఆప్యాయత కనబరచరని మనమందరం అనుకుంటాం. కానీ ఒక బ్యాంక్ ప్రెసిడెంటు అలాంటివాడు కాదు. ఎవరు ఎప్పుడు ఫోన్ చేసినా, ఆయన, "గుడ్ మార్నింగ్! ఈ ప్రపంచం అద్భుతంగా ఉంది. మీకు కొంత బ్యాంకు డబ్బుని అప్పుగా యివ్వమంటారా?" అని పలకరించడం ఆయనకి చాలా ఇష్టం. ఒక బ్యాంకర్ అలా చెయ్యకూడదు కదూ? కొందరు అలా అనుకోవచ్చు, కానీ నేను మీకొక సంగతి చెప్పాలి. ఆ ప్రెసిడెంటు మరెవరో కాదు, సౌత్‌ఈస్ట్‌లో ఉండే బ్యాంకులన్నిటిలోకీ పెద్దదైన సిటిజెన్స్ అండ్ సదర్న్ బ్యాంక్ ప్రెసిడెంటు, మిల్స్ లేన్, జూనియర్.

మంచి వార్తకి మంచి ఫలితాలు దొరుకుతాయి. దాన్ని ప్రసారం చెయ్యండి.

బ్రష్‌లు తయారుచేసే ఒక కంపెనీ ప్రెసిడెంటుని కలిసేందుకు నేను ఈ మధ్యనే వెళ్లాను. అతనికోసం వచ్చినవాళ్లు కూర్చునే కుర్చీకి ఎదురుగా ఉండేట్టు ఆయన ఒక నీతివాక్యాన్ని ఫ్రేములో బిగించి తన బల్ల మీద ఉంచాడు. ఆ వాక్యం ఏమిటో తెలుసా? "నాకు ఏదైనా మంచిమాట చెప్పండి, లేదా ఏమీ చెప్పకండి." నేను ఆయన్ని అభినందించాను. ఆ వాక్యం జనాన్ని ఆశావాదులుగా ఉండమని ప్రోత్సహించేదిగా ఉందనీ, చాలా తెలివితేటలతో చెప్పిన వాక్యమనీ అన్నాను.

ఆయన నవ్వి, "అది ఆ విషయాన్ని గుర్తు చేసేందుకు చాలా ఉపయోగకరంగా ఉంటుంది. కానీ నేను కూర్చున్నచోటినించి చూస్తే, దీనికి మరింత ప్రాధాన్యత ఉన్నట్టనిపిస్తుంది," అంటూ దాన్ని తనవేపుకి తిప్పుకున్నాడు, దాని వెనకభాగాన్ని నాకు కనిపించే విధంగా పెట్టాడు. అందులో ఇలా రాసి ఉంది, "వాళ్లకి ఒక మంచి మాట చెప్పండి లేదా ఏమీ చెప్పకండి."

మంచి వార్తలని ప్రసారం చేస్తే మీలో చురుకుతనం పెరుగుతుంది, మీకు సంతోషంగా ఉంటుంది. మంచి వార్తలు ప్రసారం చేస్తే అవతలి వ్యక్తి కూడా సంతోషిస్తాడు.

"మీరు చాలా ముఖ్యమైన వారు," అనే ధోరణిని పెంపొందించుకోండి.

ఇది అత్యధిక ప్రాధాన్యత గల ఒక వాస్తవం. అతను ఇండియాలో ఉన్నా, ఇండియానా పోలీస్‌లో ఉన్నా, అజ్ఞాని అయినా, మహామేధావి అయినా, నాగరికుడైనా, అనాగరికుడైనా, యువకుడైనా, ముసలివాడైనా, ప్రతి ఒక్కరి కోరికా ఒకటే. తను చాలా ముఖ్యుడని అందరూ అనుకోవాలని ఉంటుంది.

దీన్ని గురించి బాగా ఆలోచించండి. అందరూ, అవును అందరూ – మీ పక్కింటతను, మీరు, మీ భార్య, మీ బాస్, అందరికీ సహజంగానే "ఫలానా మనిషి" అనే గుర్తింపు కావాలని అనిపిస్తుంది. తను ముఖ్యుడుగా గుర్తింపబడాలనే ఆకాంక్ష

మనిషికుండే కోరికలన్నిటిలోకీ బలమైనది, జీవశాస్త్రానికి సంబంధించని ఈ 'ఆకలి' అన్నిటికన్నా ఎక్కువ బలవత్తరమైనది.

ప్రకటనా రంగంలో విజయాన్ని సాధించినవారికి ఖ్యాతి, విశిష్టత, గుర్తింపు కోసం జనం పాకులాడతారని బాగా తెలుసు. అమ్మకాలని ఉత్పత్తి చేసే ప్రకటనలు ఇలా ఉంటాయి: "తెలివైన, యౌవనంలో ఉన్న గృహిణుల కోసం;" "విలక్షణమైన అభిరుచి ఉన్నవాళ్ళు ఉపయోగించేది..."; "మీకు ఎప్పుడూ అత్యుత్తమమైనదే కావాలి;" "ఇతరులు అసూయపడేలా ఉండండి;" "ఇతర స్త్రీలు అసూయపడేట్టు, పురుషులు ఆకర్షించబడేట్టు ఉండదల్చుకున్న స్త్రీల కోసం." ఇలాంటి ప్రకటనలన్నీ నిజానికి చెప్పదల్చుకున్నది, "ఈ వస్తువుని కొంటే, మీరు ముఖ్యమైన వర్గంలోకి చేరిపోతారు," అని.

ఆ తహతహనీ, ఆకలినీ, మీరు సంతృప్తిపరిస్తే అది మిమ్మల్ని విజయం వైపుకి ముందుకి తీసుకెళ్తుంది. విజయానికి పనికి వచ్చే పరికరాలున్న పెట్టెలో అది ముఖ్యమైన సామగ్రి. కానీ (ముందుకి పోయేముందు ఈ వాక్యాన్ని మళ్ళీ ఒకసారి చదవండి.) "మీరు ముఖ్యమైన వారు" అనే ధోరణిని కనబరచటం వల్ల ఫలితాలు లభించినప్పటికీ, దానికి ఖర్చేమీ ఉండనప్పటికీ, చాలా కొద్దిమంది మాత్రమే దాన్ని ఉపయోగించుకుంటారు. అలా ఎందుకు జరుగుతుందో ఇక్కడ కొంచెం వివరించాల్సిన అవసరం ఉంది.

తాత్విక దృష్టితో చూస్తే, మన మతాలూ, చట్టాలూ, మన సంస్కృతి మొత్తం ఒక వ్యక్తి ప్రాధాన్యత అనే నమ్మకం మీద ఆధారపడి ఉన్నాయి.

ఉదాహరణకి, మీరు మీ సొంత విమానంలో ఎటో వెళ్తూ ఉండగా ఒక కొండ ప్రాంతంలో విమానం పడిపోయిందని అనుకుందాం. ఆ ప్రమాదం జరిగిందని తెలిసిన వెంటనే మిమ్మల్ని వెతికేందుకు పెద్దెత్తున సన్నాహాలు జరుగుతాయి. ఎవరూ కూడా, "అతను అంత ముఖ్యమైన వ్యక్తా?" అని అడగరు. మీరు ఒక మనిషి అని తప్ప మీగురించి ఇంకేమీ తెలియకపోయినా, హెలికాప్టర్లూ, ఇతర ఎయిర్‌క్రాఫ్ట్‌లూ, నేలమీద నడిచే సిబ్బందీ, మీకోసం వెతకడం ప్రారంభిస్తాయి. మీరు దొరికేదాకా, లేదా ఇంక దొరకరని ఆశ వదులుకునే దాకా, వేలకొద్దీ డాలర్లు ఖర్చుచేసి, వాళ్ళు మీకోసం వెతుకుతారు.

ఒక చిన్న పిల్లో పిల్లాడో అడవిలో తప్పిపోయినా, బావిలో పడిపోయినా, లేదా మరేదైనా ప్రమాదంలో చిక్కుకున్నా, ఆ పిల్లవాడు "ముఖ్యమైన కుటుంబానికి చెందినవాడా కాదా" అనేది ఎవరూ పట్టించుకోరు. వాడిని కాపాడేందుకు వీలైనంత ప్రయత్నం చేస్తారు, ఎందుకంటే పిల్లల్లో ప్రతిఒక్కరూ ముఖ్యమైన వాళ్ళే.

జీవరాసులన్నిటిలోనూ మనిషి అనే జీవి అరుదైనవాడు. పది మిలియన్ల జీవుల్లో ఒక మనిషి ఉంటాడనేది ఊహాగానం కాదనే అనుకుంటా. దేవుడు వేసిన పథకంలో మనిషికి ప్రాధాన్యత ఉంది.

ఇక ఇప్పుడు మనం దీన్ని ఆచరించడం ఎలాగో చూద్దాం. చాలామంది తమ ఆలోచనలని తాత్విక చర్చనించి రోజువారీ పరిస్థితులకేసి మళ్లించినప్పుడు, దురదృష్టవశాత్తూ, వ్యక్తి ప్రాధాన్యత గురించి ఆకాశ హర్మ్యాల్లో కూర్చుని వాళ్లు చేసిన ఆలోచనలని మర్చిపోతారు. రేపు మీరు అందరూ ఎలా ప్రవర్తిస్తారో ఒకసారి గమనించండి. "మీరు అనామకులు; మీరు లెక్కలోకి రారు; నా దృష్టిలో మీకు ఎంతమాత్రం విలువ లేదు," అనేట్టుగా ఉంటుంది వాళ్ల ధోరణి.

"మీరు ముఖ్యమైన వ్యక్తి" అనే ధోరణి చెలామణి అవడానికి ఒక కారణం ఉంది. సామాన్యంగా అందరూ ఎదుటి వ్యక్తిని చూసి," ఇతను నాకోసం ఏమీ చెయ్యలేదు. అందుచేత ఇతను ముఖ్యమైన వాడు కాదు," అనుకుంటారు.

కానీ సరిగ్గా అక్కడే అందరూ పప్పులో కాలేస్తారు. ఆ అవతలి వ్యక్తి, అతని హోదా, సంపాదనా ఏదైనప్పటికీ, మీ దృష్టిలో ముఖ్యుడే. దానికి రెండు బ్రహ్మాండమైన కారణాలున్నాయి.

మొదటిది అవతలి వ్యక్తి ముఖ్యమైన వాడనే భావన మీరు వాళ్లకి కలిగేట్టు ప్రవర్తిస్తే, వాళ్లు మీకోసం ఏమైనా చేస్తారు. చాలా ఏళ్ల క్రితం, డెట్రాయిట్‌లో, ప్రతి ఉదయం నేను ఒకే బస్సు పట్టుకుని ఆఫీసుకి వెళ్లేవాడిని. ఆ బస్సు డ్రైవర్ కొంచెం ముసలివాడు, ఎప్పుడూ విసుక్కుంటూ ఉండేవాడు. చాలాసార్లు, బహుశా కొన్ని వందలసార్లు, బస్సు ఎక్కేందుకు ఆత్రుతతో రోడ్డువార చేతులు ఊపుతూ నిలబడ్డ వాళ్ల కోసం, వాళ్లు అరుస్తున్నా, పరిగెత్తుకొచ్చి తలుపు దగ్గర నిలబడాలని ప్రయత్నిస్తున్నా ఆగకుండా, డ్రైవర్ బస్సుని ముందుకి నడపడం చూశాను. చాలా నెలలు అతన్ని గమనించాక, ఒకే ఒక ప్రయాణీకుడికి ఆ డ్రైవర్ ప్రత్యేకమైన మర్యాద చూపిస్తున్నాడని తెలిసింది నాకు. ఆ ప్రయాణీకుడికి చాలాసార్లు అతను అలాటి మర్యాద చూపించాడు. అతని కోసం డ్రైవర్ వేచి ఉండేవాడు.

ఎందుకలా చేసేవాడు? ఎందుకంటే ఈ ప్యాసెంజర్, డ్రైవర్‌కి తను చాలా ముఖ్యమైన వాడనే భావాన్ని కలిగించాడు. ప్రతి ఉదయమూ డ్రైవర్ అతన్ని, "గుడ్‌మార్నింగ్, సర్!" అని పలకరించేవాడు. ఒక్కోసారి ఆ ప్యాసెంజర్ డ్రైవర్‌కి దగ్గరగా కూర్చుని, "మీది చాలా బాధ్యత గల ఉద్యోగం," "ప్రతిరోజూ ఈ ట్రాఫిక్‌లో నడిపేందుకు చాలా ఓపికా, నేర్పూ కావాలి," "మీరు సమయాన్ని బాగా పాటిస్తారు," లాంటి మాటలు అంటూ ఉంటాడు. దాంతో ఆ డ్రైవర్‌కి 180 ప్రయాణీకులతో నిండి

ఉన్న జెట్ విమానాన్ని తను నడుపుతున్నంత గొప్పగా అనిపించింది. అందుకే దానికి ప్రతిగా అతను ఆ ప్యాసెంజర్‌కి ప్రత్యేకమైన మర్యాద చూపించేవాడు.

"చిన్న" మనుషులకి తాము గొప్పవాళ్లు అనే భావన కలిగించడం వల్ల లాభం ఉంటుంది.

ఈరోజు అమెరికా మొత్తంమీద వేల సంఖ్యలో ఉన్న ఆఫీసుల్లో, సెక్రెటరీలు అమ్మకందార్లు ఎక్కువ అమ్మటానికీ, లేదా అమ్మకాలు తగ్గించడంలోనూ సాయం చేస్తున్నారు. ఆ సాయం చెయ్యడం అనేది, అమ్మకందార్లు సెక్రెటరీల పట్ల ఎలా ప్రవర్తిస్తున్నారనే దాన్ని బట్టి ఉంటోంది. మీరు ఎవరికైనా తాను ముఖ్యమైన వ్యక్తిని అనిపింపజేస్తే, అతను మీగురించి పట్టించు కుంటాడు. అలా మీ గురించి పట్టించుకునేవాడు మీకోసం మరింత పనిచేస్తాడు.

కొనుగోలుదార్లు మీ దగ్గర ఎక్కువ సరుకులు కొంటారు, మీకింది ఉద్యోగులు మీకోసం మరింత కష్టపడి పనిచేస్తారు, మీ సహోద్యోగులు మీకు సహకరించడానికి వెనకాముందూ ఆలోచించరు, మీ బాస్ మీకు మరింత సాయం చేస్తాడు.

"గొప్ప"వాళ్లు తమ గురించి మరింత గొప్పగా అనుకుంటే, మనకి లాభం ఉంటుంది. గొప్పగా ఆలోచించే వ్యక్తి అవతలి వ్యక్తికుండే అత్యుత్తమ సామర్థ్యాన్ని బట్టి వాళ్లకి విలువ నిస్తాడు.

అవతలి వ్యక్తి ముఖ్యమైన వాడని అతనికి అనిపించేట్టు చెయ్యడానికి గల రెండో ముఖ్య ఉద్దేశం : అవతలి వారికి తాము ముఖ్యమైన వారని అనిపింపజేస్తే, మీరు కూడా ముఖ్యమైన వారని మీకు అనిపిస్తుంది.

లిఫ్ట్‌లో నన్ను కొన్ని నెలలపాటు "పైకీ కిందికీ" తీసుకెళ్లిన మనిషి ధోరణి, నిలువెల్లా తాను ఏమాత్రం ముఖ్యమైన వ్యక్తి కాదన్నట్టుగా ఉండేది. ఆమెకి యాభైఏళ్లు ఉండచ్చు, చూసేందుకు ఆకర్షణీయంగా ఉండేది కాదు. ఇక తను చేసే పని ఆమెకి ఎటువంటి స్ఫూర్తినీ ఇవ్వటం లేదనేది స్పష్టంగా తెలుస్తూనే ఉంది. తాను ముఖ్యమైన వ్యక్తిగా గుర్తింపబడాలనే కోరిక పూర్తిగా తీరకుండా పోయిందనేది కూడా తెలుస్తూనే ఉంది. నెలల తరబడి ఎటువంటి గుర్తింపుకీ, ప్రాధాన్యతకీ నోచుకోకుండా అలాగే జీవిస్తున్నామనే నమ్మకంతో బతుకుతున్న లక్షలమందిలో ఆమె కూడా ఒకర్తె.

నేను ఆమె లిఫ్ట్‌లో ప్రతిరోజూ "పైకీ, కిందికీ" వెళ్లేవాళ్లలో ఒకడుగా అయిన కొన్నాళ్లకి, ఆమె తన జుట్టు కొత్త రకంగా కత్తిరించుకుందన్న సంగతిని గమనించాను. అదేమీ పెద్ద ఆకర్షణీయంగా లేదు. బహుశా ఇంట్లోనే చేయించుకుని ఉండాలి. కానీ ఆమె జుట్టు కత్తిరించుకున్నది మాత్రం నిజం, పైగా అది ఆమెకి బాగా నప్పింది.

అందుచేత నేనామెతో, "మిస్. ఎస్ (గమనిక : నేనామె పేరు తెలుసుకున్నాను), మీరు జుట్టుని కొత్త రకంగా కత్తిరించుకున్నట్టున్నారు, చాలా బావుంది," అన్నాను. ఆమె మొహం సంతోషంతో ఎర్రబడింది, "థాంక్యూ, సర్!" అంటూ తరవాతి అంతస్తులో లిఫ్ట్‌ని ఆపడం దాదాపు మర్చిపోబోయింది. నేను అభినందించడం ఆమెకి నచ్చింది.

మర్నాడు ఉదయం నేను లిఫ్ట్‌లోకి అడుగుపెట్టగానే ఏమైందనుకున్నారు? "గుడ్‌మార్నింగ్ డాక్టర్ ష్వార్జ్!" అనడం వినబడింది. ఇంతకుముందు లిఫ్ట్ నడిపే ఆ స్త్రీ ఎవరినీ పేరుపెట్టి పిలవడం నేను వినలేదు. ఆ తరవాత కూడా ఆ బిల్డింగులో నేను పనిచేసినన్నాళ్లూ నన్ను తప్ప ఆమె ఇంకెవర్నీ పేరుపెట్టి పిలవడం వినలేదు. నేను లిఫ్ట్‌లో పనిచేసే ఆమె ముఖ్యమైన వ్యక్తి అనే భావన ఆమెకి కలగజేశాను. ఆమెని మనస్ఫూర్తిగా అభినందించి, పేరుపెట్టి పిలిచాను.

నేనామెకి తను ముఖ్యమైన మనిషి అనే భావన కలిగించడం వల్లే నన్ను కూడా ఆమె ప్రత్యేకంగా గుర్తించడం మొదలుపెట్టింది.

మనని మనం మోసగించుకోవద్దు. తాము ముఖ్యమైన వాళ్లమనే భావన మనసులో లోతుగా ఉండనివాళ్లు ఎప్పటికీ సామాన్యమైన వ్యక్తులుగానే మిగిలిపోతారు. మళ్లీ మళ్లీ ఈ విషయాన్ని బాగా మనసులో నాటుకునేలా చెప్పాలి : *విజయాన్ని సాధించాలంటే మీరు ముఖ్యమైనవారని మీకు అనిపించాలి. ఇతరులు ముఖ్యమైనవాళ్లని వాళ్లకి తెలియజేయడంలో సాయం చేస్తే, మీకు కూడా మీరు ముఖ్యమైనవారు, అనే సంతృప్తి దొరుకుతుంది. ప్రయత్నించి చూడండి.* అదెలా చెయ్యాలో చెపుతాను :

1. పొగడటాన్ని అభ్యసించండి. మీకోసం ఇతరులు చేసేది మీకెంత ఆనందాన్ని కలిగిస్తోందో వాళ్లకి తెలియజేయండి. చెయ్యకేం చేస్తారు, చెయ్యాల్సిందే, అని ఎవరిగురించీ, ఎప్పుడూ కూడా అనుకోవద్దు. పొగడ్తకి స్నేహంతో నిండిన, నిజాయితీ గల చిరునవ్వు కూడా జోడించండి. చిరునవ్వు ఇతరులని మీరు గుర్తిస్తున్నారనీ, వాళ్ల పట్ల దయతో మెలుగుతున్నారనీ తెలియజేస్తుంది.

పొగడ్తని ఉపయోగించేప్పుడు, మీరు ఇతరులమీద ఏ విధంగా ఆధారపడి ఉన్నారనేది వాళ్లకి తెలియజేయండి. ఎంతో నిజాయితీతో, "జిమ్, నువ్వే లేకపోతే మేమేం చేసి ఉండేవాళ్లమో,"లాంటి మాటలు, అవతలి వ్యక్తి మీకు కావలసినవాడనే భావాన్ని కలగజేస్తుంది. అలాటి భావన కలిగినప్పుడు వాళ్లు మరింత ఎక్కువగా మీకోసం పనిచేస్తారు.

పొగడ్తకి, మనస్ఫూర్తిగా, వ్యక్తిగతమైన అభినందనలని జోడించి అందించండి.

అభినందనలు మనుషులకి ఎప్పుడూ కొత్త జీవితాన్ని అందిస్తాయి. రెండేళ్ల పసివాడైనా, ఇరవైఏళ్ల యువకుడైనా, తొమ్మిదేళ్ల పిల్లవాడైనా, తొంభైఏళ్ల వృద్ధుడైనా పొగడ్తకోసం అందరూ తహతహలాడతారు. తను చక్కగా పనిచేస్తున్నానన్న దిలాసా ప్రతిఒక్కరూ ఎదురు చూస్తారు. తను ముఖ్యమైన వ్యక్తినని అందరూ అనుకోవాలని అందరికీ ఉంటుంది. ఏవో పెద్ద పెద్ద విజయాలు సాధిస్తేనే పొగడాలని అనుకోకండి. చిన్న విషయాలకి కూడా పొగడ్తని అందించండి : వాళ్ల రూపం, రోజువారీగా చేసే పని, వాళ్ల ఆలోచనలూ, వాళ్లు మనస్ఫూర్తిగా చేసే ప్రయత్నాలూ. మీకు తెలిసినవాళ్లెవరైనా ఏదైనా సాధిస్తే, వాళ్లకి స్వయంగా చిన్న ఉత్తరం రాయండి. ప్రత్యేకంగా ఫోన్ చెయ్యడమో, స్వయంగా వెళ్లి వాళ్లని కలవడమో చెయ్యండి.

మీ మానసిక శక్తిని, "చాలా ముఖ్యమైన వాళ్లు", "ముఖ్యమైన వాళ్లు", "ప్రాముఖ్యం లేనివాళ్లు", అంటూ వర్గీకరించేందుకు వృధా చెయ్యకండి. అలా ఎవరినీ మినహాయించి చూడద్దు. ఒక వ్యక్తి, చెత్త పారబోసేవాడైనా, ఒక కంపెనీకి వైస్‌ప్రెసిడెంటయినా, అతను మీ దృష్టిలో ముఖ్యమైనవాడే అవాలి. ఎవరితోనైనా అతను రెండో తరగతి వ్యక్తిలా ప్రవర్తిస్తే మీకు మంచి ఫలితాలు దొరకవు.

2. *మనుషులని పేరుపెట్టి పిలవడం అలవాటు చేసుకోండి.* గడుసైన ఉత్పాదకులు ఏటా ఎక్కువ బ్రీఫ్‌కేసులని, పెన్సిళ్లని, బైబిళ్లని, ఇంకా వందలాది వస్తువులని ఎక్కువగా అమ్మేందుకు ఆ వస్తువు మీద కొనుగోలుదార్ల పేరు ముద్రిస్తారు. అందరికీ పేరుతో పిలిపించుకోవడం ఇష్టం. పేరుపెట్టి పిలిచినప్పుడు అవతలి వ్యక్తి పొంగిపోతాడు.

రెండు ముఖ్యమైన విషయాలు మీరు గుర్తుంచుకోవాలి. అవతలి వ్యక్తి పేరు సరిగ్గా ఉచ్చరించండి, రాసేప్పుడు కూడా అతని పేరు తప్పుల్లేకుండా రాయండి. అలా చెయ్యక పోయినట్టయితే, మీరు అతన్ని గుర్తించడం లేదనీ, అతను ముఖ్యమైన వాడని మీరు అనుకోవడం లేదనీ, అతనికి అనిపిస్తుంది.

మరో ముఖ్యమైన విషయం : మీకు అంతగా పరిచయం లేని వాళ్లతో మాట్లాడేప్పుడు, పేరుకి ముందు సరైన పదాన్ని, శ్రీ అనో శ్రీమతి అనో, అనండి. ఆఫీస్ బాయ్‌ని జోన్స్ అని పిలవడం కన్నా మిస్టర్ జోన్స్ అని పిలిస్తే అతనికి నచ్చుతుంది. మీ కింది ఉద్యోగికి కూడా అదే వర్తిస్తుంది. అసలు వ్యక్తి ఏ స్థాయికి చెందినవాడయినా వాళ్లకి అదే బావుంటుంది. ఈ చిన్న అదనపు 'బిరుదులు' అవతలివాళ్లు తాము ఎంతో ముఖ్యమైనవాళ్లమని అనుకోడానికి చాలా బాగా పనికొస్తాయి.

3. *కీర్తి కోసం వెంపర్లాడకండి, దాన్ని ఇతరులకి కట్టబెట్టండి.* ఈ మధ్యనే ఒక

కంపెనీ ఏర్పాటుచేసిన ఒక కార్యక్రమానికి నేను అతిథిగా వెళ్లాను. రాత్రి డిన్నర్ తరవాత, ఆ కంపెనీ తాలూకు అమ్మకాల వ్యవహారం చూసే వైస్ ప్రెసిడెంట్, ఇద్దరు జిల్లా స్థాయి మేనేజర్లకి బహుమతి ప్రదానం చేశాడు. ఆ ఇద్దరిలో ఒకరు మొగ, ఇంకోరు ఆడ. గత ఏడాది ఆ ఇద్దరి అమ్మకం సంస్థలూ రికార్డు సృష్టించాయి. ఆ తరవాత వైస్‌ప్రెసిడెంట్ ఆ ఇద్దరినీ, అక్కడున్న వాళ్లకి తాము అంత అసాధారణమైన ఫలితాలని ఎలా సాధించారో చెరి పదిహేను నిమిషాలు ఉపన్యాసం ఇచ్చి తెలియజేయమన్నాడు.

మొదటి జిల్లా స్థాయి మేనేజర్ (అతను మూడు నెలల క్రితమే మేనేజర్‌గా చేరాడనీ, అందువల్ల తమ సంస్థ విజయానికి కొంతవరకే అతను బాధ్యుడనీ నాకు తరవాత తెలిసింది) లేచి నిలబడి, తను ఆ రికార్డుని ఎలా సాధించాడో వివరించాడు.

తను ప్రయత్నించడం వల్ల, కేవలం తన ప్రయాసవల్లే అమ్మకాలు పెరిగాయని అన్నాడతను. "నేను ఈ పదవిని చేపట్టగానే నేను ఫలానా పనిచేశాను"; "అంతా గందరగోళంగా, అవకతవకగా ఉంటే, నేనే దాన్ని సరిదిద్దాను;" "అది అంత సులభమని అనిపించలేదు, కానీ నేను ఆ పరిస్థితిని అదుపులో పెట్టి, దిగజారిపోకుండా పట్టి ఉంచాను," లాంటి వాక్యాలు అతని ఉపన్యాసం నిండా వినిపించాయి.

అతను మాట్లాడుతున్న కొద్దీ అతని బృందంలోని అమ్మకందార్ల మొహాల్లో కోపం పెరగడం నేను గమనించాను. జిల్లా స్థాయి మేనేజర్ తన గురించి గొప్పలు చెప్పుకునేందుకు మిగతావాళ్లనందరినీ ఉపేక్షించాడు. అమ్మకాలని పెంచేందుకు దోహదం చేసిన, వాళ్ల శ్రమని అతను గుర్తించనేలేదు.

ఆ తరవాత రెండో మేనేజర్ చిన్న ఉపన్యాసం ఇవ్వడానికి లేచి నిలబడింది. కానీ ఆవిడ పూర్తిగా భిన్నమైన ధోరణిలో మాట్లాడింది. ముందుగా, తన సంస్థ సాధించిన ఈ విజయానికి కారణం తనకింది ఉద్యోగులు మనసుపెట్టి కష్టపడి పనిచెయ్యడమే అని చెప్పింది. ఆ తరవాత ఆమె ఒక్కొక్కళ్లనీ లేచి నిలబడమని వాళ్లని పేరుపేరునా అభినందించింది.

ఈ తేడాని గమనించండి; మొదటి మేనేజర్ వైస్‌ప్రెసిడెంట్ చేసిన పొగడ్తని పూర్తిగా తనమీదే దుబారాగా ఖర్చుచేశాడు. అలా చెయ్యడం వల్ల, అతని సిబ్బందికి కోపం వచ్చింది. అతని కింద పనిచేసిన అమ్మకందార్లు నిరుత్సాహానికి గురయారు. రెండో ఆమె తనకి అందిన పొగడ్తని ఇతరులకి పంచింది. దానివల్ల మరింత మంచి జరిగే అవకాశం ఉంటుంది. ఈ మేనేజర్‌కి డబ్బులాగే, పొగడ్త కూడా మదుపు పెడితే లాభాలు వస్తాయన్న విషయం తెలుసు. విజయానికి లభించిన పొగడ్తని అమ్మకందార్లకి అందిస్తే వచ్చే ఏడాది వాళ్లు మరింత బాగా కష్టపడి పనిచేస్తారని ఆమెకి తెలుసు.

గుర్తుంచుకోండి, పొగడ్తకి మంచి శక్తి ఉంటుంది. మీ పై అధికారి మీకు అందించే ప్రశంసని మదుపు పెట్టండి. దాన్ని మీకింది ఉద్యోగులకి అందిస్తే మరింత కష్టపడి ఫలితాలని సాధించేందుకు అది ప్రోత్సాహాన్ని అందిస్తుంది. పొగడ్తని పంచుకున్నప్పుడు, మీ కింది ఉద్యోగులకి వాళ్ల విలువని మీరు గుర్తించారన్న సంగతి అర్థమవుతుంది.

రోజువారీగా చెయ్యగల ఒక అభ్యాసం ఆశ్చర్యకరమైన ఫలితాలని ఇస్తుంది. ప్రతిరోజూ మిమ్మల్ని మీరు, "నా భార్యా కుటుంబమూ సంతోషంగా ఉండడానికి ఇవాళ నేనేం చెయ్య గలను?" అని ప్రశ్నించుకోండి.

ఇది వినడానికి చాలా సాధారణంగా కనిపించచ్చు, కానీ ఇది అద్భుతంగా పనిచేస్తుంది. ఒక సాయంత్రం, అమ్మకాల శిక్షణా కార్యక్రమంలో భాగంగా, "అమ్మకాలలో విజయాన్ని సాధించేందుకు ఇంట్లో వాతావరణాన్ని నిర్మించుకోడం" అనే అంశంపై చర్చిస్తున్నాను. ఒక విషయాన్ని వివరించేందుకు, అక్కడున్న అమ్మకందార్లని (అందరూ పెళ్లైనవాళ్లే), "క్రిస్మస్‌నీ, పెళ్లిరోజునీ, పుట్టినరోజునీ, వదిలేస్తే మీరు పోయినసారి ఒక ప్రత్యేకమైన కానుక ఇచ్చి మీ భార్యని ఆశ్చర్యపరచింది ఎప్పుడు?" అని అడిగాను.

వాళ్ల జవాబులు నాకు కూడా విస్మయాన్ని కలిగించేట్టు ఉన్నాయి. ముప్పైఐదుమంది అమ్మకందార్లలో, గత నెలరోజుల్లో ఒకే ఒక వ్యక్తి అలా కానుకని ఇచ్చి భార్యని ఆశ్చర్యానికి గురిచేశాడు. వాళ్లలో చాలామంది "మూడునెలలో, ఆరునెలలో" అయి ఉంటుందన్నారు. మూడొంతుల కన్నా ఎక్కువమంది "గుర్తులేదు" అని జవాబు చెప్పారు.

ఊహించండి! వాళ్లలో కొంతమంది తమని తమ భార్యలు ఈ మధ్య కిరీటం పెట్టుకున్న రాజుగారిలాగ ఎందుకు చూడడం లేదా అని ఆశ్చర్యపోతున్నారు!

బాగా ఆలోచించి కానుక ఇవ్వడం గురించి ఆ అమ్మకందార్లకి అర్థం అయేట్టు చెప్పాలని అనుకున్నాను. మర్నాడు సాయంత్రం క్లాసు ముగియడానికి ముందు, ఒక పువ్వులమ్మే వ్యక్తిని అక్కడికి రమ్మని చెప్పాను. అతన్ని నా క్లాసులోని అమ్మకందార్లకి పరిచయం చేసి వాళ్లతో ఇలా అన్నాను : "అనుకోకుండా ఏదైనా తీసుకెళ్లి ఇంట్లో వాళ్లకిస్తే ఇంటి వాతావరణం ఎంత మెరుగ్గా తయారవుతుందో మీలో ప్రతి ఒక్కరూ తెలుసుకోవాలన్నది నా కోరిక. నేనీ పూలమ్మే అబ్బాయితో మాట్లాడి, మీలో ఒక్కొక్కరికీ ఒక పెద్ద కాడతో ఉన్న ఒక ఎర్రగులాబీని 50 సెంట్లకి అమ్మేట్టు కుదుర్చుకున్నాను. ఇక మీ దగ్గర 50 సెంట్లు లేకపోయినా, లేదా మీ భార్యకోసం అంత డబ్బు ఖర్చుపెట్టడం అనవసరమని మీరనుకున్నా, (అది విని అందరూ నవ్వారు) నేనే

ఆమెకోసం ఒక పువ్వు కొనిస్తాను. నేను మిమ్మల్ని అడిగేది ఒకటే, మీరీ రోజు మీ భార్యలకోసం ఒక గులాబిపువ్వుని తీసుకెళ్లి ఇవ్వండి, రేపొచ్చి ఏం జరిగిందో నాకు చెప్పండి.

"కానీ, ఒక విషయం, ఈ గులాబిపువ్వుని మీరెలా కొనగలిగారో ఆమెకి చెప్పద్దు."

వాళ్లకి అర్థమైంది.

ఒక్కరు వదలకుండా అందరూ మర్నాడు పొద్దున్న కేవలం 50 సెంట్లు ఖర్చుపెట్టి తమ భార్యలకి ఎంత ఆనందాన్ని అందివ్వగలిగారో చెప్పారు.

మీ కుటుంబం కోసం తరచు ఏమైనా చెయ్యండి. అది మరీ ఖరీదైనది కానక్కర్లేదు. అసలు ఆ ఆలోచన మీకు వచ్చిందనేదే అక్కడ ముఖ్యం. మీ కుటుంబం పట్ల మీ ఆసక్తి మిగతా అన్నిటికన్నా ఎక్కువ అని తెలియజేయడమే ప్రధానం.

మీ కుటుంబాన్ని మీ జట్టులో కలుపుకోండి. ముందుగా ప్రణాళిక వేసుకుని వాళ్లపట్ల శ్రద్ధ చూపించండి.

ఈ రోజుల్లో పనిలో నిండా మునిగిపోయి ఎవరికీ కూడా తమ కుటుంబ సభ్యులతో సమయం గడిపేందుకు తీరిక దొరుకుతున్నట్టు కనిపించదు. కానీ ముందుగా ప్లాన్ చేసుకుంటే, తీరిక దొరుకుతుంది. ఒక కంపెనీ వైస్ ప్రెసిడెంట్, తను వేసుకున్న ప్లాన్ చక్కగా పనిచేస్తోందని నాతో అన్నాడు :

"నా ఉద్యోగం చాలా బాధ్యతతో కూడుకున్నది. బోలెడంత ఆఫీసు పనిని రోజూ రాత్రి ఇంటికి తెచ్చుకొనే తప్పనిసరి పరిస్థితి నాది. కానీ నేను నా కుటుంబాన్ని ఉపేక్షించలేను, ఎందుకంటే నా జీవితంలో అది నాకు అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది. అసలు నేనింత కష్టపడి పనిచెయ్యడానికి కారణమే నా కుటుంబం. నా కుటుంబంతో గడుపుతూ కూడా నా పనిని చేసుకునేందుకు అనువుగా నేనొక కార్యక్రమాన్ని తయారు చేసుకున్నాను. ప్రతిరోజూ రాత్రి 7:30 నించి 8:30 వరకూ నేను నా ఇద్దరు పిల్లలతో గడుపుతాను. వాళ్లతో ఆటలాడతాను, కథలు చదివి వినిపిస్తాను, బొమ్మలేస్తాను, వాళ్లడిగే ప్రశ్నలకి జవాబులు చెపుతాను – వాళ్లకి ఏం కావలిస్తే అది చేస్తాను. నా పిల్లలతో ఒక గంటసేపు గడిపాక, వాళ్లకి తృప్తిగా ఉండడమే కాక, నాకు కూడా 100 శాతం సేద తీరినట్టు తాజాగా అనిపిస్తుంది. 8:30 కల్లా వాళ్లు పడుకునేందుకు వెళ్లిపోతారు, అప్పుడు నేను రెండు గంటలసేపు పని చేసుకునేందుకు కూర్చుంటాను.

"10:30కి పనిచెయ్యడం ఆపేసి, ఆ తరవాత గంటసేపు నా భార్యతో గడుపుతాను. మేం పిల్లల విషయం, ఆమె రోజంతా చేసిన పనుల గురించి,

భవిష్యత్తులో మేం చెయ్యబోయే పనుల గురించి మాట్లాడుకుంటాం. ఈ గంటసేపూ, ఎటువంటి అంతరాయం లేకుండా గడపడం అనేదానితో ఆరోజు గడిచిపోవడం చాలా అద్భుతంగా అనిపిస్తుంది.

“అదే విధంగా ఆదివారాలు కూడా పూర్తిగా కుటుంబం కోసమే కేటాయిస్తాను. రోజంతా వాళ్లదే. నేను పద్ధతి ప్రకారం వేసుకున్న ఈ కార్యక్రమం వల్ల కుటుంబ సభ్యులకి నాతో గడపడం అనే సంతృప్తి దొరకడమే కాక, అది నాకు కూడా మంచి చేస్తుంది. అది నాకు కొత్త బలాన్ని చేకూరుస్తుంది.”

డబ్బు సంపాదించాలని ఉందా? అయితే ఇతరులకి సేవలందించడం అనేదానికి ప్రాధాన్యం ఇవ్వండి.

డబ్బు సంపాదించి ఆస్తులని సమకూర్చుకోవడం అనేది చాలా సహజమైన కోరిక, ఇంకా చెప్పాలంటే అటువంటి కోరిక ఉండాలనుకోవడం చాలా మంచిది. ధనం అనే శక్తితో మీరు మీ కుటుంబానికీ, మీకూ కూడా తగిన జీవన పరిమాణాన్ని ఇవ్వగలుగుతారు. డబ్బు అనే శక్తి మీ దగ్గరుంటే దురదృష్టవంతులకి సాయం చెయ్యగలుగుతారు. జీవితాన్ని నిండుగా జీవించేందుకు పనికివచ్చే సాధనాలలో డబ్బు కూడా ఒకటి.

ఒకప్పుడు అందర్నీ డబ్బు సంపాదించమని ప్రోత్సహించాడని, విమర్శకు గురైన, ఏకర్స్ ఆఫ్ డైమండ్స్ అనే పుస్తకాన్ని రాసిన గొప్ప క్రైస్తవ మతాచార్యుడు, రస్సెల్ హెచ్. కాన్వెల్, ఇలా అంటాడు, “డబ్బు మీ బైబిల్‌ని అచ్చు వేసింది, డబ్బు మీ చర్చిలని కడుతుంది, డబ్బు మన మత ప్రచారానికి పనికివస్తుంది, డబ్బు మీ ఉపదేశకులకి జీతాలిస్తుంది, మీరు వాళ్లకి డబ్బులివ్వకపోతే, ఇంతమంది మతబోధకులు ఉండరు.”

తను పేదవాడిగా ఉండాలని కోరుకునే వ్యక్తి సామాన్యంగా ఏదో ఒక అపరాధ భావంతోనో, కొరతతోనో బాధపడుతూ ఉంటాడు. ఒక పిల్లవాడు స్కూల్లో ఎక్కువ మార్కులు తెచ్చుకోనందుకో, ఫుట్‌బాల్ ఆటగాళ్ల జట్టులో చేరలేకపోయినందుకో నిజానికి తనకి ఎక్కువ మార్కులు తెచ్చుకోవడం, ఫుట్‌బాల్ ఆడడం ఇష్టంలేదన్నట్టు నటించినట్టుగానే, అతను కూడా డబ్బు మీద ఆసక్తి లేనట్టు నటిస్తాడు.

ఇక్కడ చెప్పొచ్చేదేమిటంటే, డబ్బు అనేది కోరుకోదగ్గ ఒక లక్ష్యం. డబ్బు సంపాదించే ప్రయత్నం చేసేవాళ్లు వెనకబడినట్టు కనిపించడం ఎందుకో అర్థం కాదు. “డబ్బే ముఖ్యం” అనే ధోరణి అందరిలోనూ కనిపిస్తుంది. అయినా వాళ్లందరి దగ్గరా ఎప్పుడూ డబ్బుండదు. ఎందుకని? కారణం చాలా చిన్నది : డబ్బే ముఖ్యం అనేవాళ్ల

ధ్యాస ఎప్పుడూ డబ్బు మీదే ఉండడం చేత, డబ్బుని పెంచే విత్తనాలని ముందుగా నాటందే ఆ పంట చేతికి రాదనే విషయాన్ని వాళ్లు విస్మరిస్తారు.

డబ్బుని పెంచే విత్తనం సేవ. అందుచేత "సేవలందించడం ప్రధానం" అనే ధోరణి సంపదని సృష్టిస్తుంది. ముందు మీరు సేవలని అందిస్తే డబ్బు తన సంగతి తాను చూసుకుంటుంది.

వేసవిలో ఒకరోజు సాయంకాలం నేను సిన్‌సినాటీ గుండా కార్లో వెళ్తున్నాను. పెట్రోలు నింపుకోవలసిన సమయం వచ్చింది. చూసేందుకు సామాన్యంగా ఉన్నా, బోలెడుమంది జనంతో నిండిన పెట్రోల్ పంపు దగ్గర ఆగాను.

కొద్ది నిమిషాలలో ఆ పెట్రోల్ పంపు అంత రద్దీగా ఎందుకుందో నాకు అర్థమైంది. నా కారులో పెట్రోలు నింపాక, బోనెట్ పైకెత్తి చూసి, నా కారు అద్దాలు బైటనించి తుడిచి, పెట్రోలు పంపులో పనిచేసే వ్యక్తి నా సీటు దగ్గరకి వచ్చి, "ఎక్స్‌క్యూజ్‌మీ, సర్! ఈ రోజు బాగా గాలీ, దుమ్మూ ఉన్నాయి. మీ కారు ముందు అద్దం లోపల్నించి కూడా తుడవనా?" అన్నాడు.

త్వరగా, నేర్పుగా అతను గబగబా విండ్‌షీల్డ్ అద్దాన్ని శుభ్రంగా తుడిచాడు, ఇలాటి పని మరే పెట్రోలు పంపులోనూ చెయ్యడం నేను చూడలేదు.

ఈ చిన్న అదనపు సేవ, రాత్రిపూట నాకు దారి చక్కగా కనిపించేందుకు సాయపడింది; దానివల్ల నాకు ఆ పెట్రోల్ పంపు గుర్తుండిపోయింది. ఆ తరవాత మూడు నెలల్లో ఎనిమిదిసార్లు నేను సిన్‌సినాటీ గుండా ప్రయాణం చెయ్యాల్సి వచ్చింది. ప్రతిసారీ ఇదే పెట్రోల్ పంపు దగ్గర ఆగానని వేరే చెప్పక్కర్లేదనుకుంటా. అలాగే, ప్రతిసారీ నేను ఎదురుచూసిన దానికన్నా ఎక్కువగా అక్కడివాళ్లు నాకు సేవలనందించారు. ఇంకొక ఆసక్తికరమైన విషయం ఏమిటంటే, నేనక్కడ ఆగిన ప్రతిసారీ, (ఒకసారి తెల్లారగట్ల నాలుగ్గంటలకి అక్కడ ఆగాను) అక్కడ ఇంకొన్ని కార్లు పెట్రోలు పోయించుకుంటూ ఉండడం చూశాను. మొత్తం మీద ఆ పెట్రోల్ పంప్‌లో నేను దాదాపు వంద గాలన్ల పెట్రోలు పోయించుకున్నాను.

మొదటిసారి నేనక్కడ ఆపినప్పుడు, పెట్రోల్ నింపే వ్యక్తి, "ఈ మనిషి వేరేచోటినించి వస్తున్నాడు. బహుశా ఇతను మళ్లీ ఇటుకేసి వచ్చే అవకాశం ఉండకపోవచ్చు. మామూలుగా పెట్రోల్ పోసి పంపించెయ్యకుండా, ఇతనికి ప్రత్యేకమైన సేవలని అందించడం వల్ల ఏం లాభం? ఇతను వచ్చింది ఈ ఒక్కసారికే కదా!" అనుకుని ఉండచ్చు.

కానీ అక్కడ పనిచేసినవాళ్లు అలా అనుకోలేదు. వాళ్లు సేవలందించడానికే ప్రాధాన్యం ఇచ్చారు. అందుకే వాళ్ల పెట్రోల్ పంపులో అంత రద్దీ, మిగతా పంపులన్నీ ఖాళీగా, నిర్మానుష్యంగా ఉంటాయి మరి. అక్కడ దొరికే పెట్రోల్, మిగతా బ్రాండ్‌ల కన్నా బావుందా అనే విషయాన్ని నేను గమనించలేదు. ధర కూడా సరిగ్గానే ఉంది.

తేడా ఉన్నది వాళ్లు అందించే సేవల్లో మాత్రమే. అది వాళ్లకి చక్కటి లాభాలని అందిస్తోందని తెలుస్తూనే ఉంది.

మొదటిసారి నా కారు అద్దాన్ని లోపల్నించి శుభ్రం చేసిన వ్యక్తి డబ్బు విత్తనాన్ని నాటాడు.

సేవాభావానికి ప్రాధాన్యత ఇవ్వండి, డబ్బు తన సంగతి తాను ఎప్పుడూ చూసుకుంటుంది.

ఈ ధోరణి అన్ని పరిస్థితుల్లోనూ లాభిస్తుంది. నేను మొట్టమొదట్లో చేసిన ఒక ఉద్యోగంలో, ఇంకో యువకుడితో కలిసి నేను చాలా సన్నిహితంగా పనిచేశాను. అతన్ని నేను ఎఫ్.హెచ్. అని పిలుస్తాను.

ఎఫ్.హెచ్. మనకి తెలిసిన ఎంతోమందిలాంటివాడే. తనకోసం డబ్బు ఎలా చేసుకోవాలనే ఆలోచనని వదిలేసి, తనకి డబ్బు అంత అవసరం ఎందుకవుతోందనే విషయం మీదే అతను ధ్యాస పెట్టేవాడు. ప్రతివారమూ, తను ఆఫీసులో చెయ్యాల్సిన పనిని పక్కనపెట్టి, తన వ్యక్తిగతమైన బడ్జెట్టు గురించే ఎక్కువసేపు ఆలోచిస్తూ గడిపేవాడు. అతనికి అన్నిటికన్నా ఇష్టమైన విషయం, "ఇక్కడ అందరికన్నా నాకే తక్కువ జీతం వస్తోంది. అది ఎందుకో చెపుతాను," అనడం.

"ఇది పెద్ద కంపెనీ. లక్షలకి లక్షలు సంపాదిస్తోంది. చాలామందికి పెద్ద పెద్ద జీతాలిస్తోంది. నాకు కూడా ఎక్కువ జీతం ఇవ్వాల్సిన బాధ్యత దీనికి ఉంది," అనే ధోరణి, సామాన్యంగా అందరికీ ఉండే ధోరణే, అతనికీ ఉండేది.

జీతాలు పెంచిన ప్రతిసారీ ఎఫ్.హెచ్. పేరు పక్కకి పెట్టేసేవారు. చివరికి ఒకరోజు తను కంపెనీలో పైవాళ్లని కలిసి, తన జీతం పెంచండి, అని అడగాలనీ, ఇప్పటికే ఆలస్యం అయిపోయిందనీ, అతను నిశ్చయించుకున్నాడు. అరగంట తరవాత ఎఫ్.హెచ్. వెనక్కి వచ్చాడు, చాలా కోపంగా కనిపించాడు. అతని మొహం చూస్తే వచ్చేనెల అతని చేతికి వచ్చే చెక్కులో ఎటువంటి మార్పూ ఉండబోదని అర్థమైంది.

వెంటనే ఎఫ్.హెచ్. కోపాన్ని వెళ్లగక్కసాగాడు, "అబ్బ! నాకు పిచ్చెక్కుతోంది! నాకు ఇంకా ఎక్కువ డబ్బు కావాలని అడిగితే ఆ పెద్దమనిషి ఏమన్నాడో తెలుసా?

'జీతం పెంచమని అడగడానికి నీకున్న అర్హత ఏమిటని అనుకుంటున్నావు?' అని అడిగాడు...ఎన్ని గుండెలు అతనికి?

"నేనతనికి బోలెడన్ని కారణాలు చెప్పాను. మిగతా అందరికీ జీతాలు పెంచి నన్ను మాత్రం వెనక్కి పెట్టడం చాలాసార్లు జరిగిందని చెప్పాను. అలాగే నాకు బిల్లులు పెరుగు తున్నాయి కాని జీతం పెరగడం లేదని అన్నాను. తరవాత, ఆఫీసులో ఎవరే పని చెప్పినా నేను చేస్తున్నానని చెప్పాను.

"ఇదేమన్నా బావుందా? నాకు ఎక్కువ జీతం అవసరం. కానీ నాకు ఎక్కువ జీతం ఇవ్వకుండా, నాకున్న అవసరాల్లో సగం కూడా లేని మిగతా వాళ్లకే ఎప్పుడూ జీతాలు పెంచుతూ ఉంటారు.

"అసలు అతనెలా ప్రవర్తించాడో తెలుసా? నేనేదో బిచ్చం అడుగుతున్నట్టు, 'నీకు ఎక్కువ జీతం పొందే అర్హత ఉందని నీ రికార్డు చూపించినప్పుడే నీ జీతం పెంచుతాం," అని అన్నాడు.

"తప్పకుండా బాగా పనిచేస్తాను, కానీ నాకు వాళ్లు తగిన జీతం ఇచ్చినప్పుడే. బుద్ధి లేనివాడే తగిన జీతం ఇవ్వకపోయినా పనిచేస్తాడు,' అని ముగించాడు ఎఫ్. హెచ్.

డబ్బు "ఎలా" సంపాదించాలన్న విషయాన్ని అసలు గమనించకుండా గుడ్డిగా ప్రవర్తించే రకానికి చెందినవాడు ఎఫ్. హెచ్. అతని చివరగా అన్నమాట అతను చేసే తప్పుకి చక్కటి ఉదాహరణ. టూకీగా చెప్పాలంటే, కంపెనీ తనకి ఎక్కువ జీతం ఎప్పుడు ఇస్తే, అప్పుడు అతను ఎక్కువ పని చెయ్యాలని అనుకున్నాడు. కానీ వ్యవస్థ అలా పనిచెయ్యదు. బాగా పని చేస్తానని మాటిస్తే జీతం పెరగదు; బాగా పనిచేసి చూపిస్తేనే జీతం పెరుగుతుంది. డబ్బు పంట పండించే విత్తనాలు నాటితేనే గాని దాన్ని మీరు కోసుకోలేరు. ఇక డబ్బుని సంపాదించిపెట్టే విత్తనం పనిచెయ్యడమే.

ముందుగా సేవలనందించండి, డబ్బు తన సంగతి తను చూసుకుంటుంది.

సినిమాలు తీసి ఎటువంటి నిర్మాతలు డబ్బు సంపాదించుకోగలుగుతారో, ఆలోచించండి. త్వరగా డబ్బు సంపాదించాలనుకునే నిర్మాత ఒక సినిమా తియ్యడానికి పూనుకుంటాడు. వినోదం (పని) కన్నా ముందు డబ్బుకి ప్రాధాన్యతనిస్తాడు. అన్ని విషయాల్లోనూ పొదుపు చేస్తాడు. పనికిమాలిన కథని ఎంచుకుని, తక్కువ రకం రచయితలని దాన్ని సినిమా కథగా మలచమని అడుగుతాడు. తారలని ఎంచుకునేప్పుడూ, సెట్స్ వేసేప్పుడూ, సౌండ్ రికార్డింగ్ అప్పుడూ, డబ్బుకే ముందు ప్రాధాన్యం ఇస్తాడు. సినిమా చూడడానికి వెళ్లేవాళ్లు బుద్ధిలేనివాళ్లనీ, మంచి సినిమాకీ చెత్త సినిమాకీ తేడా తెలీనివాళ్లనీ అతననుకుంటాడు.

కానీ ఇలా త్వరగా ధనవంతుడైపోవాలనుకునే నిర్మాత అరుదుగా ధనవంతుడవుతాడు. తక్కువ రకాన్ని కొనడానికి జనం తండోపతండాలుగా ఎప్పుడూ ఎగబడరు, ముఖ్యంగా అది ఫస్ట్‌క్లాస్ వస్తువంత ఖరీదు ఉన్నప్పుడు.

సినిమాలనుంచి అత్యధికంగా లాభాలు పొందే నిర్మాత డబ్బు కన్నా వినోదానికే పెద్ద పీట వేస్తాడు. సినిమాకి వెళ్లేవాళ్లకి నష్టం కలిగించేకన్నా, వాళ్లు ఎదురు చూసిన దానికన్నా ఎక్కువ వినోదాన్నీ, మంచి వినోదాన్నీ అందించేందుకు అతను ప్రయత్నిస్తాడు. ఫలితం : జనానికి ఆ సినిమా నచ్చుతుంది. దాన్ని గురించి ప్రచారం జరుగుతుంది. మంచి సమీక్షలని సంపాదించుకుంటుంది. అది డబ్బు సంపాదించి పెడుతుంది.

మళ్లీ సేవలని అందించడానికి ముందు ప్రయత్నించండి, డబ్బు సంగతి డబ్బు తనే చూసుకుంటుంది.

హోటలుకొచ్చినవారికి శ్రద్ధగా అన్నీ అందించే వెయిట్రెస్, టిప్పుల గురించి బెంగ పడక్కర్లేదు; అవి ఎలాగూ అందుతాయి. కానీ ఆమెతో పనిచేసే మరొక వెయిట్రెస్ ఖాళీ అయిన కాఫీ కప్పులని పట్టించుకోకపోతే ("వాటినెందుకు మళ్లీ నింపడం, వీళ్లు టిప్స్ ఇచ్చే మొహాల్లా లేరు.") ఆమెకి ఏమీ దొరకదు.

బాస్ ఎదురుచూసినదానికన్నా చక్కగా ఉత్తరాలు టైప్ చేసే సెక్రటరీ భవిష్యత్తులో మంచి జీతాన్ని అందుకుంటుంది. కానీ, "అక్కడక్కడా కొన్ని తుడిపివేతలు మచ్చలుంటే ఏమైంది? వారానికి 65 డాలర్లకి ఇంతకన్నా వాళ్లకి ఏం దొరుకుతుంది?" అనుకునే సెక్రటరీ వారానికి ఆ 65 డాలర్ల దగ్గరే ఆగిపోతుంది.

తన పూర్తి సేవలని కొనుగోలుదారుకి అందించే అమ్మకందారుకి, అతన్ని కోల్పోతానన్న భయం ఉండక్కర్లేదు.

ముందు సేవల్ని అందించడం అనే ధోరణిని అభివృద్ధి చేసుకోడానికి పనికివచ్చే ఒక చిన్న, కానీ శక్తివంతమైన నియమం ఉంది : *అవతలివాళ్లు ఎదురుచూసేదానికన్నా ఎప్పుడూ ఎక్కువగానే వాళ్లకి ఇవ్వండి.* మీరు అవతలి వ్యక్తికోసం చేసే ప్రతి చిన్న పనీ డబ్బుని పెంచగల విత్తనమే. ఎక్కువసేపు ఆఫీసులోనే ఉండి పనిచేసి, కంపెనీని చిక్కుల్లోంచి బైట పడేస్తానని తమంతట తామే ముందుకి రావడం, డబ్బుని పెంచే విత్తనం; కొనుగోలుదార్లకి అదనంగా అందించే సేవ కూడా డబ్బు తాలూకు విత్తనమే, ఎందుకంటేవాళ్లు మళ్లీ మీ దగ్గరకే వస్తారు; సామర్థ్యాన్ని పెంచే ఉపాయం అందివ్వడం కూడా డబ్బు విత్తనమే.

డబ్బు విత్తనాలు, మరి, డబ్బునే పెంచుతాయి. సేవలని పాతి, డబ్బు పంటని కోసుకోండి.

ప్రతిరోజూ ఈ ప్రశ్నకి జవాబు చెప్పడానికి కొంత సమయాన్ని వెచ్చించండి : "నానుంచి ఎవరైనా ఎదురుచూసేదానికన్నా ఎక్కువ ఇవ్వడం నాకెలా సాధ్యం?" ఇక ఆ తరవాత జవాబులని అమలుచెయ్యండి.

ముందు సేవలని అందించండి, డబ్బు తన సంగతి తానే చూసుకుంటుంది.

త్వరగా ఒకసారి పునశ్చరణ చేసుకుందాం, విజయంవైపు మిమ్మల్ని ముందుకి తీసుకెళ్లే వైఖరిని వృద్ధి చేసుకోండి.

1. "నేను చురుగ్గా ఉన్నాను," అనే ధోరణిని పెంపొందించుకోండి. మీరు మదుపు పెట్టే ఉత్సాహాన్ని బట్టి ఫలితాలు వస్తాయి. మిమ్మల్ని మీరు క్రియాశీలంగా చేసుకోవడానికి కింద చెప్పిన మూడు పనులు చెయ్యాలి.

   మరింత లోతుకి వెళ్లండి. మీకు ఏదైనా ఒక విషయం ఆసక్తికరంగా లేనట్టనిపిస్తే, దానిలో మరింత లోతుకి వెళ్లి దాన్ని గురించి తెలుసుకోండి. దీనివల్ల ఆసక్తి మొదలవుతుంది.

   మీకు సంబంధించిన ప్రతి విషయంలోనూ చైతన్యం నింపండి; మీ నవ్వులో, మీరిచ్చే షేక్‌హ్యాండ్‌లో, మీ మాటల్లో, చివరికి మీ నడకలో కూడా. జీవంతో ఉట్టిపడుతున్నట్టుగా ప్రవర్తించండి.

   మంచి వార్తలని ప్రచారం చెయ్యండి. చెడ్డ వార్తలని చెప్పి ఎవరూ కూడా ఎటువంటి సానుకూలమైన ఫలితాలనీ సాధించలేదు.

2. "మీరు ముఖ్యమైన వారు," అనే వైఖరిని పెంపొందించుకోండి. అవతలి వ్యక్తి ముఖ్యమైన వాడని మీరు గుర్తిస్తే అతను మీకు మరింత ఎక్కువ సాయం చేస్తాడు. ఈ కింది పనులు చెయ్యడం గుర్తుంచుకోండి :

   అవకాశం దొరికినప్పుడల్లా అభినందించండి. అవతలి వ్యక్తికి తను ముఖ్యమైన వాడని అనిపించేట్టు ప్రవర్తించండి.

   అందర్నీ పేరు పెట్టి పిలవండి.

3. "ముందు సేవ" అనే ధోరణిని పెంపొందించుకోండి, అప్పుడు డబ్బు తన సంగతి తాను చూసుకోడం మీరు గమనిస్తారు. మీరు చేసే ప్రతి పనిలోనూ దాన్ని ఒక నియమంగా పాటించండి : అవతలివాళ్లు ఎదురుచూసే దానికన్నా ఎక్కువగా వాళ్లకి అందించండి.

●

9

మనుషుల గురించి మంచిగా ఆలోచించండి

విజయం సాధించటానికి యిదిగో ఒక ప్రాథమిక సూత్రం. దీనిని మనసులో పెట్టుకుందాం, జ్ఞాపకం చేసుకుందాం. ఆ సూత్రం : *విజయం యితరుల సాయం మీద ఆధారపడి వుంటుంది.* మీకూ, మీ లక్ష్యానికి మధ్యనవున్న అడ్డంకి కేవలం యితరులు అందించే సాయమే!

దానిని ఈ విధంగా చూడండి : ఒక ఎగ్జిక్యూటివ్ తన సూచనలను అమలు పరచటానికి కొందరి మీద ఆధారపడతాడు. వారా పని చెయ్యకపోతే, కంపెనీ ప్రెసిడెంటు ఎగ్జిక్యూటివ్‌ని ఉద్యోగంలోంచి తీసేస్తాడు, అంతేకాని కింది ఉద్యోగులను కాదు. ఒక అమ్మకందారు తన ఉత్పాదనలను అమ్మటానికి జనంమీద ఆధారపడతాడు. వారే కనక కొనకపోతే, అమ్మకందారు అపజయాన్ని చవిచూస్తాడు. అలాగే, ఒక యూనివర్సిటీ డీన్ తన విద్యాపరమైన కార్యక్రమాన్ని కొనసాగించటానికి ప్రొఫెసర్లమీద, ఒక రాజకీయనాయకుడు తనని గెలిపించటంకోసం తన ఓటర్లమీద, ఒక రచయిత తను రాసింది చదివేందుకు తన పాఠకులమీద ఆధారపడతాడు. ఎవరైనా ఒక చెయిన్ స్టోర్స్ పెట్టుబడిదారు వాటికి పెట్టుబడిదారు అయాడంటే దానికి కారణం అతని నాయకత్వాన్ని అతనికింద పనిచేస్తున్న ఉద్యోగులు అంగీకరించటం, వినియోగదారులు అతని వ్యాపారదక్షతను పద్ధతులను ఆమోదించటమే.

ఒక వ్యక్తి తన బలాన్ని ఉపయోగించి అధికారంలోకి వచ్చి, ఆ బలం సాయంతో లేక బెదిరింపులతో నిలదొక్కుకున్న సందర్భాలు చరిత్రలో ఉన్నాయి. ఆ రోజుల్లో ఒక మనిషి 'లీడరు'కు తన సహకారాన్నైనా అందించేవాడు లేదా తన తలనైనా పోగొట్టుకునేవాడు.

గుర్తుంచుకోండి, కాని ఈనాడు ఒక వ్యక్తి మిమ్మల్ని మనఃపూర్వకంగా ఆదరించనైనా ఆదరిస్తాడు లేదా అసలు సమర్థించనైనా సమర్థించడు.

ఇప్పుడు మీరో ప్రశ్న అడగవచ్చు, 'సరే, నాకు కావలసిన విజయం సాధించటం కోసం నేను యితరుల మీద ఆధారపడాలి. కాని జనం నన్ను సమర్థించటంకోసం, నా నాయకత్వాన్ని వాళ్లు అంగీకరించటం కోసం నేనేం చెయ్యాలి?'

దీనికి జవాబు ఒక్క మాటలో – మీరు మనుషుల *గురించి మంచిగా ఆలోచించండి* అని చెప్పవచ్చు. జనం గురించి మంచిగా ఆలోచించండి. వాళ్లు మిమ్మల్ని యిష్టపడతారు, తమ సహకారాన్ని అందిస్తారు. అదెలాగో ఈ అధ్యాయంలో చూద్దాం.

రోజుకి కొన్నివేలసార్లు యిలాంటి సంఘటనలు జరుగుతూంటాయి. ఒక కమిటీ లేదా గ్రూపు సెషన్‌లో వుంటుంది. దాని ఉద్దేశం – ప్రమోషన్, ఒక కొత్త ఉద్యోగం, క్లబ్బు సభ్యత్వం, ఒక సన్మానం, కంపెనీకి ఒక కొత్త అధ్యక్షుడిని ఎన్ను కోవటం, కొత్త సూపర్‌వైజర్, కొత్త సేల్స్ మేనేజర్‌లను ఎంపికచేయటం కోసం వచ్చిన పేర్లని పరిశీలించటం. గ్రూపులోని వాళ్లకి ఒక పేరు సూచించబడుతుంది. అధ్యక్షుడు, 'ఫలానా ఆయన గురించి మీరేమనుకుంటున్నారు?' అని ప్రశ్నిస్తాడు.

అభిప్రాయాలు వస్తుంటాయి. కొన్ని పేర్లకు సానుకూలమైన వ్యాఖ్యలు, "ఆయన ఎంతో మంచివాడు. జనం ఆయన గురించి గొప్పగా చెప్పుకుంటుంటారు. ఆయనకి మంచి టెక్నికల్ బ్యాక్‌గ్రౌండు కూడా ఉంది," "మిస్టర్ ఎఫ్? ఓహ్, ఆయనెవరితో కలుపుగోలు మనిషి, సరదాగా ఉంటాడు. మన గ్రూపులో బాగా కలిసిపోతాడని నా నమ్మకం."

కొన్ని పేర్లకు వ్యతిరేక వ్యాఖ్యలు, నిర్లిప్తతతోనున్న అభిప్రాయాలు వస్తాయి. "నా ఉద్దేశంలో మనం అతని గురించి జాగ్రత్తగా విచారించాలి. అతను జనంతో అంతబాగా కలిసే రకం కాదు."

"అతనికి మంచి అకడెమిక్, టెక్నికల్ బ్యాక్‌గ్రౌండున్న సంగతి నాకు తెలుసు అతని సామర్థ్యాన్ని నేను ప్రశ్నించటంలేదు. కాని అతన్ని అందరూ ఆమోదిస్తారా? జనం అతన్ని అంతగా గౌరవించటం లేదు."

ఇక ఇది ఒక అతిముఖ్యమైన సిద్ధాంతం : ***పదిలో కనీసం తొమ్మిదిసార్లు, 'ఇష్టపడటం' అనే అంశం ముందుగా అందరూ అంటారు. ఇక అనేక సందర్భాలలో 'ఇష్టపడటం' అనే అంశానికి సాంకేతికపరమైన అర్హతలకన్నా అధికంగా ప్రాధాన్యత యివ్వబడింది.***

విశ్వవిద్యాలయాల్లో ప్రొఫెసర్ల ఎంపిక విషయంలో కూడా యిలాగే జరుగు తుంటుంది. విద్యకి సంబంధించిన నా అనుభవంలో అనేక సందర్భాలలో నేను

ఎంపిక చేసే సభ్యుడిగా కూర్చున్నప్పుడు కొత్త ఫ్యాకల్టీ సభ్యుల ఎంపిక ఎలా జరుగుతుందో తెలుసుకున్నాను. ఒక పేరు మాముందుకి వచ్చినప్పుడు మా బృందం అంతా జాగ్రత్తగా, 'అతను యిందులో ఇమడగలడా?' 'విద్యార్థులు అతన్ని యిష్ట పడతారా?' 'ఇతర స్టాఫ్‌మెంబర్లతో కలసి పనిచేయగలడా?' అన్న విషయాలను పరిశీలిస్తారు.

అన్యాయంగా ప్రవర్తిస్తాడా? విద్యార్హతలు లేవా? అని కాదు. అతని పట్ల ఎవరికీ యిష్టం లేకపోతే అతను తన విద్యార్థులను ప్రభావితం చేయలేడు, వారికి సరిగ్గా బోధించలేడు.

ఒక విషయాన్ని బాగా అర్థం చేసుకోండి. ఉన్నతస్థాయి ఉద్యోగానికి ఒక వ్యక్తిని పైకి లాగలేం. అతన్ని పైకెత్తగలం, అంటే అతనికి మన మద్దత్తు యివ్వగలం. ప్రస్తుత యుగంలో ఈ రోజుల్లో ఉద్యోగాలనిచ్చెన మీదకి మరొకరిని అంచెలంచెలుగా లాగే ఓపికా, సమయం లేవు. ఇతరులకన్నా రికార్డు బాగున్న వ్యక్తినే ఎవరైనా ఎంచుకుంటారు.

మనం అంటే యిష్టపడేవాళ్లే మనం నిచ్చెన ఎక్కి పైకి వెళ్లడానికి సాయపడతారు. మీరు స్నేహం చేసిన ప్రతీ స్నేహితుడూ మిమ్మల్ని ఒక అంచుపైకి చేర్చటానికి తోడ్పడతాడు. వాళ్లకి *మీమీద యిష్టం ఉండటం వలనే, మీ బరువు ఎంతో తగ్గిపోయి, మిమ్మల్ని పైకెత్తటం ఎంతో సులువవుతుంది.*

విజేతలు తమని జనం యిష్టపడేటందుకుగాను ఒక ప్రణాళికను అనుసరి స్తుంటారు. మీరు కూడానా? మన చుట్టుపక్కలవున్న జనం గురించి మంచిగా ఆలోచించడానికి వాళ్లు అనుసరించే పద్ధతులను పైకి చేరుకున్న జనం వివరించడానికి అంతగా యిష్టపడరు. కాని ఎంతోమంది గొప్పవారికి స్పష్టమైన, నిర్దిష్టమైన, చివరకి రాసిపెట్టుకున్న ప్రణాళిక ఉందని తెలిస్తే మీరెంతో ఆశ్చర్యపోతారు.

అమెరికా అధ్యక్షుడు లిండన్ జాన్సన్ విషయమే తీసుకోండి. అధ్యక్షుడు కావటానికి ఎంతో కాలానికి ముందే జాన్సన్ అనునయంగా యితరులని ఒప్పించే తన అద్భుతమైన శక్తిని అభివృద్ధిపరచుకునే క్రమంలో విజయానికి పదిసూత్రాల ప్రణాళికని రూపొందించాడు. అధ్యక్షునితో కొద్దిపాటి పరిచయంవున్న వ్యక్తి ప్రతీ వ్యవహారంలోనూ అతను తన నియమాలను తు.చ. తప్పకుండా అనుసరించేవాడని గ్రహిస్తాడు. అవేమిటంటే –

1. పేర్లు జ్ఞాపకం ఉంచుకునే అలవాటు చేసుకోండి. ఈ విషయంలో మీరు అశ్రద్ధ వహిస్తే, తనంటే మీకంతగా యిష్టంలేదని అవతలి వ్యక్తి అనుకునే ప్రమాదం వుంది.

2. మీరు హాయిగా సాదాసీదాగా ఉండండి, మీతో సమయం గడపటానికి అవతలివ్యక్తికి ఎటువంటి యిబ్బందీ ఉండకూడదు. అన్ని విషయాలు తెలుసునన్నట్లు ఎంతో అనుభవజ్ఞుడైన వ్యక్తిలా ఉండండి.
3. మనస్సుని ఎప్పుడూ ప్రశాంతంగా ఉంచడానికి ప్రయత్నించండి. దుర్భరమైన పరిస్థితులకు కూడా అది చలించకూడదు.
4. ఆత్మస్తుతి చేసుకోకండి, మీకే అన్ని తెలుసునన్న భావన యితరులకి కలిగించకండి.
5. అందరూ మిమ్మల్ని యిష్టపడేలా ప్రవర్తించండి. జనాన్ని ఆకర్షించండి, మీ పరిచయ భాగ్యంవల్ల తమకెంతో లాభం చేకూరుతోందని వాళ్లనుకోవాలి.
6. మీ వ్యక్తిత్వంలో మీకు తెలియకుండా, అంతర్భాగంగా వున్న అంశాలను కూడా వెలికిదీసే ప్రయత్నం చెయ్యండి.
7. సుహృద్భావంతో మీరు అపార్థం చేసుకున్న, యిప్పుడూ చేసుకుంటున్న అంశాలని దూరం చేసుకోవడానికి నిజాయితీగా ప్రవర్తించండి. మీ బాధలని మరచిపొండి.
8. జనాన్ని యిష్టపడటానికి ప్రయత్నించండి, కాలక్రమాన వాళ్లని నిజంగానే మీరు అభిమానిస్తారు.
9. ఎవరైనా ఏదైనా సాధించినప్పుడు వారిని అభినందించే అవకాశాన్ని ఎప్పుడూ జారవిడవద్దు, అలాగే దుఃఖంలో ఉన్నప్పుడు, నిరాశ అనుభవిస్తున్నప్పుడు వారికి మీ సానుభూతి తెలియజేయండి.
10. జనానికి ఆధ్యాత్మికబలాన్ని అందజేయండి, వారు మీపట్ల నిజమైన ఆప్యాయత కనబరుస్తారు.

జనం మిమ్మల్ని యిష్టపడేలా చేసే ఈ పది సాధారణమైన, (అయినా శక్తివంతమైన) నియమాలు ప్రెసిడెంట్ జాన్‌సన్‌కు ఓట్లు సులభంగా పడటానికి, ఆయన కాంగ్రెసులో మద్దతు సంపాదించటానికి పనికివచ్చాయి. ఈ పది నియమాలతో జీవించటం వల్ల ప్రెసిడెంట్ జాన్‌సన్‌ని పైకెత్తటం సులువైంది.

ఈ నియమాలను మరోసారి చదవండి. ఎక్కడా ప్రతీకారం తీర్చుకునే విషయం ప్రస్తావించబడలేదన్నది గమనించండి. అపార్థాలు లేకుండా చెయ్యడానికని అవతలివ్యక్తి ముందుగా మీ దగ్గరకు రావాలని ఎదురుచూడటం కూడా ప్రస్తావించబడలేదు. 'నాకే అంతా తెలుసు, తక్కినవాళ్లంతా వట్టి మూర్ఖులు' అని కూడా యిక్కడ అనలేదు.

పారిశ్రామికరంగంలోనూ, కళారంగంలోను, వైజ్ఞానికరంగంలోనూ,

రాజకీయాలలోనూ, ఏరంగంలో ఉన్నప్పటికీ గొప్పవారంతా మానవతావాదులు, సహృదయులు. వారిలో ఒక అద్భుతమైన కళ వుంటుంది, దాని మూలంగా వారిని అందరూ యిష్టపడతారు.

కాని స్నేహాన్ని కొనటానికి ప్రయత్నించకండి, అది అమ్మకానికి దొరకదు. బహుమతులు యివ్వడం అనేది ఒక మంచి అభ్యాసం, అయితే ఆ బహుమతులను హృదయపూర్వకంగా యివ్వాలి, అవి ఎవరికిస్తామో ఆ వ్యక్తిని ఎంతో యిష్టపడాలి. కాని అటువంటి నిజాయితీ లేనప్పుడు, తరచూ ఆ బహుమతి ఒక లంచం కింద యించుమించు భావించబడుతుంది.

గత సంవత్సరం క్రిస్‌మస్ పండుగకు కొద్దిరోజులముందు నేనొక మధ్యరకం ట్రక్కుల కంపెనీ అధ్యక్షుని ఆఫీసులో వున్నాను. నేనింక బయటకుపోదామని అనుకునేటంతలో స్థానిక టైర్‌రీక్యాపింగ్ కంపెనీనుంచి తాగేటందుకు పానీయాల రూపంలో ఒక బహుమతిని తీసుకొచ్చి యివ్వటానికి ఒక వ్యక్తి లోనికి వచ్చాడు. నా స్నేహితుడికి ఎందుకో కోపం వచ్చింది, బహుమతిని వెనక్కి యిచ్చెయ్యమని అతడితో అన్నాడు.

డెలివరీమ్యాన్ వెళ్లిపోయాక నా స్నేహితుడు నాకు ఇలా వివరించాడు : "నన్ను అపార్థం చేసుకోకు. నాకు బహుమతులు యివ్వడం యిష్టమే, బహుమతులు తీసుకోవడం యిష్టమే!"

ఆ తర్వాత ఆ క్రిస్‌మస్ సందర్భంలో వ్యాపారరంగంలోని తన మిత్రులు తనకోసం పంపిన ఎన్నో బహుమతుల పేర్లను చెప్పాడు.

"కాని," అతను చెప్పుకుంటూపోయాడు, 'బహుమతి యివ్వడంలోని ఉద్దేశం బిజినెస్ సంపాదించుకోవటం అయితే అది లంచం కింద వస్తుంది, నాకు అది అక్కరలేదు. మూడు నెలలక్రితమే ఆ కంపెనీతో వ్యాపారం చెయ్యడం మానేశాను, ఎందుకంటే వాళ్లు చేసే పని సంతృప్తికరంగా లేదు, అక్కడి ఉద్యోగులు నాకు నచ్చలేదు. అయినా వాళ్ల అమ్మకందార్లు నాకు ఫోన్లు చేస్తూనే వుంటారు.

'నాకెందుకు కోపం వచ్చిందంటే, గతవారం ఆ వెధవ, సేల్స్‌మాన్ యిక్కడికి వచ్చాడు, మొండి ధైర్యంతో నాతో అన్నాడు, "మీనుంచి బిజినెస్ మళ్లీ మాకు కావాలి. సాంతాక్లాజ్ దగ్గరకి వెళ్లి ఈ సంవత్సరం అంతా మీకు శుభప్రదం చెయ్యమని చెప్దామనుకుంటున్నాను.' వాళ్లు పంపిన మద్యం నేను వెనక్కి తిప్పి పంపకపోతే, ఈసారి మళ్లీ నాదగ్గరకి వచ్చినప్పుడు 'మా బహుమతి మీకు బాగా నచ్చింది కదూ?' అని ఉండేవాడు అతను.

స్నేహాన్ని కొనలేం. అలా చెయ్యాలని ప్రయత్నిస్తే, రెండు విధాలుగా మనం నష్టపోతాం: 1. మనం డబ్బును పోగొట్టుకుంటాం. 2. అవతలివాళ్లకి మనపట్ల ఏహ్యాభావం కలగజేస్తాం.

స్నేహసంబంధాలని పెంపొందించుకోవడానికి మీరే ముందు అడుగు వెయ్యండి. నాయకులు ఎప్పుడూ చేసే పని అదే. "అతనే ముందు మాట్లాడనీ," "వాళ్లనే ముందుగా ఫోన్ చెయ్యనీ," "ఆమే ముందు మాట్లాడాలి," అనుకోవడం, మనకి మనం అలా అని చెప్పి సరిపెట్టుకోవడం సులభం, సహజం.

అసలు అవతలి వ్యక్తిని పూర్తిగా పట్టించుకోకపోవడం కూడా సులభమే.

అవును అది సులభం, అది సహజం, కానీ మనుషుల పట్ల అలా ఆలోచించడం సరైన పద్ధతి కాదు. అవతలి వ్యక్తే స్నేహానికి పునాది వెయ్యాలి అనే నియమాన్ని అనుసరించినట్టయితే, మీకు ఎక్కువమంది స్నేహితులు ఉండరు.

నిజానికి, మనుషులని పరిచయం చేసుకోవడానికి ముందుకి రావడం అనేది నిజమైన నాయకత్వానికి చిహ్నం. ఈసారి మీరు ఒక పెద్ద సమూహంలో ఉన్నప్పుడు, ఒక ముఖ్యమైన విషయాన్ని గమనించండి : *అక్కడున్న వాళ్లలో అందరికన్నా ముఖ్యమైన వ్యక్తి తనని తాను పరిచయం చేసుకోవడంలో అందరికన్నా చురుగ్గా ఉంటాడు.*

ఎప్పుడూ కూడా ఒక పెద్దమనిషే మీ దగ్గరకి వచ్చి, తన చెయ్యి అందించి, "హల్లో, నాపేరు జాక్. ఆర్!" అంటాడు. ఈ విషయాన్ని ఒక్క నిమిషం మనసులోకి ఇంకించుకోండి, అతను ముఖ్యమైనవాడుగా ఉండడానికి కారణం, అతను స్నేహాలని కలుపుకునేందుకు ప్రయత్నించడమే అని మీరు తెలుసుకోగలుగుతారు.

మనుషుల గురించి మంచిగా ఆలోచించండి. నా స్నేహితుడు ఒకడు నాతో అన్నట్టు, "అతనికి నేను ముఖ్యం కాకపోవచ్చు, కానీ నాకు అతను ముఖ్యం. అందుకే నేనతన్ని పరిచయం చేసుకోవాలి."

లిఫ్టులకోసం వేచి ఉన్న సమయంలో జనం ఎలా బిగుసుకుపోతారో ఎప్పుడైనా గమనించారా? తమకి పరిచయమైనవాళ్లు పక్కనుంటే తప్ప, అసలు చాలామంది తమ పక్కనున్నవాళ్లతో మాట్లాడరు. ఒకరోజు నేనొక చిన్న ప్రయోగం చెయ్యాలనుకున్నాను.

నాలాగే లిఫ్ట్‌కోసం వేచి ఉన్న అపరిచితుడితో ఏదైనా మాట్లాడాలని నిశ్చయించుకున్నాను. వరసగా ఇరవైఐదుసార్లు అతని ప్రతిస్పందనని గమనిస్తూ వచ్చాను. ఇరవై ఐదు సార్లూ నాకు సానుకూలమైన, స్నేహంతో నిండిన ప్రతిస్పందనే లభించింది.

ఇక పరిచయం లేని వాళ్లతో మాట్లాడడం నాగరికత లక్షణం కాకపోవచ్చు, అయినప్పటికీ అది చాలామందికి నచ్చుతుంది. దీనివల్ల వచ్చే మరో పెద్ద లాభం కూడా ఉంది. అదేమిటంటే:

మీరు పరిచయం లేని వ్యక్తితో స్నేహంగా మాట్లాడితే, మీరు అతనికి ఒక డిగ్రీ ఎక్కువ ఆనందాన్ని కలిగిస్తారు. మీకు కూడా దీనివల్ల ఆనందం లభించి, హాయిగా ఉన్నట్టనిపిస్తుంది. మరో వ్యక్తితో ఏదైనా మంచి విషయాన్ని ప్రస్తావించినప్పుడల్లా మీరు కూడా మంచిని పొందుతారు. చలికాలపు ఉదయాన్నే మీ కారు ఇంజన్ని వెచ్చచేసినట్టన్నమాట!

కొద్దిగా చొరవ చూపించి స్నేహితులని సంపాదించుకునేందుకు అవసరమయే ఆరు మార్గాలు ఇవి :

1. అవకాశం దొరికినప్పుడల్లా, పార్టీల్లో, మీటింగుల్లో, విమానాల్లో, ఆఫీసుల్లో, ప్రతిచోటా, ఇతరులకి మిమ్మల్ని మీరు పరిచయం చేసుకోండి.
2. అవతలి వ్యక్తి మీ పేరు సరిగ్గా విన్నాడని రూఢి చేసుకోండి.
3. అవతలి వ్యక్తి తన పేరుని ఎలా ఉచ్చరిస్తాడో అలాగే మీరు కూడా ఉచ్చరిస్తున్నారా లేదా అని చూసుకోండి.
4. ఆ వ్యక్తి పేరు రాసిపెట్టుకోండి, ఉచ్చారణ సరిగ్గా ఉండేట్టు చూసుకోండి. తమ పేరు ఉచ్చారణ సరిగ్గా ఉండాలనే చాదస్తం చాలామందికి ఉంటుంది! వీలైతే అతని చిరునామా, ఫోన్ నెంబర్ కూడా తీసుకోండి.
5. మీకు దొరికిన కొత్త స్నేహితుల గురించి మరింత వివరంగా తెలుసుకోవాలని ఉంటే, ఉత్తరం రాయండి, లేదా ఫోన్ చెయ్యండి. ఇది చాలా ముఖ్యమైన విషయం. చాలామంది విజేతలు తమ స్నేహితులకి ఉత్తరాలు రాయడం, ఫోన్లు చెయ్యడం లాంటివి చేస్తూ ఉంటారు.
6. ఇక చివరిగా, పరిచయం లేనివాళ్లతో స్నేహంగా మాట్లాడండి. అది మీలో ఆనందాన్ని రేకెత్తించి చెయ్యబోయే పనికి మిమ్మల్ని సిద్ధం చేస్తుంది.

ఈ ఆరు నియమాలనీ అమలు చేస్తే నిజానికి మీరు మనుషుల గురించి మంచిగా ఆలోచిస్తున్నారనే అర్థం. కానీ, సామాన్యంగా మనుషులు ఆలోచించేది ఈ విధంగా ఉండదు. 'సగటు' మనిషి పరిచయం చేసుకునే చొరవ చూపించడు. అవతలి వ్యక్తి తనని తాను పరిచయం చేసుకోవాలని ఎదురు చూస్తాడు.

చొరవ చూపించండి. విజేతల్లాగ ప్రవర్తించండి. కావాలని ఇతరుల్ని కలవండి.

పిరికిగా ఉండకండి. అసాధారణంగా ఉండేందుకు భయపడకండి. అవతలి వ్యక్తి ఎవరో తెలుసుకోండి, అలాగే అతను కూడా మీరెవరో తెలుసుకునేట్టు చూడండి.

ఈ మధ్యనే పరిశ్రమలకి సంబంధించిన అమ్మకాలు చేసే ఉద్యోగం కోసం దరఖాస్తు పెట్టుకున్న వాళ్లని మొట్టమొదటి వడబోతకి నన్నూ, నాతోటి ఉద్యోగినీ రమ్మన్నారు. ఒక అభ్యర్థికి మంచి అర్హతలున్నాయని మా ఇద్దరికీ అనిపించింది... అతన్ని టెడ్ అందాం. అతనివి అద్భుతమైన తెలివితేటలు, చూడ్డానికి కూడా చక్కగా ఉన్నాడు, ఇవికాక పైకి పోవాలన్న కోరిక కూడా ఎక్కువగానే ఉన్నట్టు అనిపించింది.

కానీ అతనిలో మాకు కనిపించిన ఒక గుణం, అతన్ని ఎంపిక చేసేందుకు అడ్డం వచ్చింది, అందుకనీ ప్రస్తుతానికి అతన్ని పక్కన పెట్టక తప్పలేదు. అతనికున్న పెద్ద అడ్డంకి ఇదీ : ఇతరుల్లో ఎటువంటి లోటుపాట్లూ ఉండకూడదని టెడ్ ఎదురుచూశాడు. చిన్న చిన్న విషయాలకే అతనికి కోపం వచ్చేది, వ్యాకరణ దోషాలు, సిగరెట్లు ఇక్కడా అక్కడా పారెయ్యడం, దుస్తుల విషయంలో మంచి అభిరుచి లేకపోవడం లాంటివి ఇతరుల్లో చూసి అతను విసుక్కునే వాడు.

తన గురించి తను ఈ వాస్తవాన్ని తెలుసుకుని టెడ్ ఆశ్చర్యపోయాడు. కానీ అతను ఇంకా ఎక్కువ డబ్బొచ్చే ఉద్యోగంకోసం ప్రయత్నించడానికి ఆత్రుత చూపాడు. తనలో ఉండే బలహీనతలని వదిలించుకునేందుకు మా సాయం కోరాడు.

మేం ఈ కింది సలహాలనిచ్చాం :

1. *ఏ వ్యక్తీ సంపూర్ణంగా ఉండడన్న విషయాన్ని గుర్తించండి.* కొందరు ఇతరులకంటే మెరుగ్గా ఉంటారు, కొంతవరకు సంపూర్ణంగా ఉంటారు, కానీ వాళ్లు కూడా ఏ లోపమూ లేకుండా ఉండరు. అసలు మనుషులు అనే వాళ్లకి ఉండే గుణమే తప్పులు చెయ్యడం, అన్ని రకాల తప్పులూ చేస్తారు వాళ్లు.

2. *అవతలి వ్యక్తికి మీకన్నా భిన్నంగా ఉండే హక్కుందని గుర్తించండి.* ఏ విషయంలోనూ మీరే అధికారం చెలాయించాలని అనుకోకండి. ఇతరుల అలవాట్లు మీ అలవాట్లకి భిన్నంగా ఉన్నంత మాత్రాన, వాళ్లు మరో రకమైన దుస్తులు ఇష్టపడతారనీ, మతం వేరనీ, పార్టీలు వేరనీ, కార్ల విషయంలో వాళ్ల ఇష్టాయిష్టాలు భిన్నంగా ఉన్నాయనీ, ఎప్పుడూ ఇతరులని ద్వేషించకండి. అవతలి వ్యక్తి చేసే పనిని మీరు ఆమోదించాలని ఏమీ లేదు, కానీ అతను అలా చేస్తున్నందుకు అతని మీద మీరు అయిష్టం పెంచుకోకూడదు.

3. *సంస్కరణవాదులుగా మారకండి.* "నా స్వేచ్ఛ నాది, మీ స్వేచ్ఛ మీది" అనే దాన్ని మీ తత్వంలో జోడించండి. చాలా మందికి, "నువ్వు చేసేది తప్పు" అని

చెపితే వినడం ఎంత మాత్రం ఇష్టం ఉండదు. మీ అభిప్రాయం మీది, ఆ హక్కు మీకుంది, కానీ ఒక్కోసారి దాన్ని చెప్పకుండా మీ మనసులోనే ఉంచుకోవడం మంచిది.

టెడ్ బుద్ధి పూర్వకంగా ఈ సలహాలని అమలు చేశాడు. కొన్ని నెలల తరవాత అతనిలో ఒక కొత్త దృక్కోణం రూపుదిద్దుకుంది. ఇప్పుడు అతను అవతలి వ్యక్తిని వాళ్ళు 100 శాతం మంచిగా ఉన్నా 100 శాతం చెడ్డ వాళ్లయినా, ఉన్నది ఉన్నట్టుగా అంగీకరిస్తాడు.

"పైగా, ఒకప్పుడు నాకు చిర్రెత్తించిన విషయాలే ఇప్పుడు నాకు వినోదాన్ని కలిగిస్తున్నాయి. అందరూ ఒకేలా ఉండి, అందరూ ఏ కొరతా లేకుండా ఉంటే ఈ ప్రపంచం ఎంత స్తబ్ధుగా ఉండేదో, ఇన్నాళ్లకి నాకు అర్థమైంది," అంటాడు టెడ్.

ఈ సరళమైన కానీ అదే సమయంలో కీలకమైన వాస్తవాన్ని గమనించండి : ఏ ఒక్క మనిషీ పూర్తిగా మంచివాడుగా కాని, పూర్తి చెడ్డవాడుగా కాని ఉండడు. ఏ లోటుపాట్లూ లేని నిర్దుష్టమైన మనిషి ఎక్కడా ఉండడు.

ఇక, మనం ఆలోచనలని అదుపు చెయ్యకపోతే, ఎవరిలోనైనా మనకి నచ్చని అంశాలు చాలానే కనిపిస్తాయి. అదే విధంగా, మన ఆలోచనలని సరైన మార్గంలో పెట్టుకుంటే, మనుషుల గురించి మంచిగా ఆలోచిస్తే, అదే మనిషిలో మనకి నచ్చినవీ, మనం మెచ్చుకోదగ్గవీ, ఎన్నో అంశాలు కనిపిస్తాయి.

దీన్ని ఈ దృష్టితో చూడండి : మీ మనసు ఒక మానసిక ప్రసారకేంద్రం. ఈ ప్రసార వ్యవస్థ మీకు రెండు బలమైన చానెళ్ల ద్వారా సందేశాలని అందిస్తూ ఉంటుంది: ఒకటి సానుకూలమైన చానెల్, రెండోది వ్యతిరేకతతో నిండిన చానెల్.

మీ ప్రసార వ్యవస్థ ఎలా పనిచేస్తుందో చూద్దాం. ఇవాళ మీ వ్యాపార సంస్థలోని మీపై అధికారి (అతన్ని మనం మిస్టర్ జేకబ్స్ అందాం) తన ఆఫీసుగదిలోకి పిలిచి, ఈరోజు మీరు చేసిన పనిని మీతో కలిసి కూర్చుని సమీక్షించాడనుకుందాం. మీ పనితీరుని అతను మెచ్చుకున్నా, దాన్ని ఇంకా బాగా ఎలా చెయ్యొచ్చో చూపించడానికి కొన్ని నిర్దిష్టమైన సలహాలు ఇస్తాడు. రాత్రి ఇంటికెళ్లి, ఆ సంఘటనని నెమరేసుకుని, దాన్ని గురించి ఆలోచించడం మీరు సహజంగానే చేస్తారు.

మీరు వ్యతిరేకతతో నిండిన చానెల్‌ని ట్యూన్ చేస్తే, అనౌన్సర్ ఇలాటి మాటలేవో అంటుంది : "జాగ్రత్త! జేకబ్స్ నీపని పట్టేట్టున్నాడు. అతను అందర్నీ ఎప్పుడూ విమర్శిస్తూ ఉంటాడు. అతని సలహాలేవీ నువ్వు వినిపించుకోనక్కర్లేదు. వాటిని చెత్తబుట్టలో పారెయ్యి. జేకబ్స్ గురించి జో నీతో ఏమన్నాడో గుర్తుందిగా? అతను

చెప్పింది నిజం. జోని నలిపేసినట్టే జేకబ్స్ నిన్ను కూడా నలిపెయ్యాలనుకుంటున్నాడు. అతన్ని ఎదిరించు. ఈసారి తన దగ్గరకి రమ్మని పిలిచినప్పుడు, ఎదురు తిరుగు. అసలు నన్నడిగితే అంతవరకూ వేచి ఉండకుండా ఉండడమే మంచిది. రేపే అతని దగ్గరకెళ్లి, నిన్ను ఎందుకు విమర్శించాడో అడుగు...”

కానీ సానుకూలమైన చానెల్‌ని ట్యూన్ చేశారనుకోండి, అపుడు అనౌన్సర్ ఇలా అంటుంది: “జేకబ్స్ చాలా మంచివాడు తెలుసా. అతనిచ్చిన సలహాలు చాలా బావున్నాయని నాకనిపిస్తోంది. వాటిని ఉపయోగించుకుంటే, నేను ఇంకా బాగా పనిచేసి ఎక్కువ జీతం తెచ్చుకునే అర్హతని సంపాదించుకో గలుగుతానేమో. పాపం పెద్దాయన నాకు మంచే చేశాడు. రేపు అతని దగ్గరకెళ్లి అంత మంచి సలహాలిచ్చినందుకు కృతజ్ఞతలు తెలుపుకోవాలి. బిల్ చెప్పింది నిజమే. జేకబ్స్‌తో కలిసి పని చెయ్యడం బావుంది...”

ఈ కేసుకి సంబంధించినంత వరకూ, మీరు వ్యతిరేకమైన చానెల్ చెప్పిన మాటలు వింటే, కచ్చితంగా మీ పై అధికారితో మీకున్న సంబంధం విషయంలో ఒక పెద్ద పొరపాటు, బహుశా సరిదిద్దుకోలేని పొరపాటు, చేసిన వారవుతారు. కానీ సానుకూలమైన చానెల్ మాటలు వింటే మీరు మీ పై అధికారి సలహాలవల్ల లాభం పొందడమే కాక, అతనికి మరింత సన్నిహితులౌతారని కచ్చితంగా చెప్పొచ్చు. మీరతన్ని కలుసుకోవడం అతనికి నచ్చుతుంది. ప్రయత్నించి చూడండి.

ఒక విషయం బాగా గుర్తుంచుకోండి, ఈ రెండు చానెళ్లలోనూ ఏదో ఒక దాన్లో ఎక్కువసేపు ఉండిపోతే, అది చెప్పే మాటలమీదే ఆసక్తి పెరిగి, ఇక చానెళ్లు మార్చడం కష్టమై పోతుంది. ఇది నిజం ఎందుకంటే ఒక ఆలోచన, అది సానుకూలమైనదైనా, వ్యతిరేకమైనదైనా, అదే విధమైన ఆలోచనల పరంపరని మనసులో ఒక గొలుసుకట్టులా మొదలుపెడుతుంది.

ఉదాహరణకి, ఒక చిన్న సాధారణమైన వ్యతిరేకతతో నిండిన ఆలోచన, ఒక మనిషి మాట్లాడే విధం, ఉచ్చారణ గురించి మొదలుపెట్టి, కొద్దిసేపట్లోనే అతని మతపరమైన, రాజకీయపరమైన నమ్మకాలు, అతను నడిపే కారు, అతని అలవాట్లు, భార్యతో అతని సంబంధం, చివరికి అతను తల దువ్వుకునే పద్ధతిలాంటి ఒకదానితో ఒకటి సంబంధం లేని ఆలోచనలు మీ మనసులో తలెత్తడం మీరు గమనిస్తారు. ఇక ఇలా ఆలోచించడం అనేది మీరు వెళ్లదల్చుకున్న చోటికి మిమ్మల్ని చేర్చదు అనే విషయం మాత్రం కచ్చితంగా చెప్పొచ్చు.

అది మీ సొంతం, అందుకే మీ ఆలోచనల ప్రసారకేంద్రాన్ని మీరే నడపండి.

మీ ఆలోచనలు మనుషుల మీదికి మళ్లినప్పుడు, సానుకూలమైన చానెల్‌లో వినడాన్నే అలవాటు చేసుకోండి.

మధ్యలో వ్యతిరేకమైన చానెల్ అడ్డొస్తే ఆగిపోమని అనండి. ఆ తరవాత చానెల్ మార్చండి. చానెల్ మార్చేందుకు మీరు చెయ్యవలసిందల్లా ఆ వ్యక్తి గురించి ఒకే ఒక మంచి విషయాన్ని గుర్తు చేసుకోవడం. ఇక గొలుసుకట్టు ఈ ఒక్క ఆలోచన ఒకదాని వెంట మరొకటిగా సానుకూలమైన ఆలోచనలని మనసులో తలెత్తేలా చేస్తుంది. మీరు సంతోషిస్తారు.

మీరు ఒంటరిగా ఉన్నప్పుడు ఏ ఛానెల్ వినాలని నిశ్చయించేది మీరే. కానీ మరో వ్యక్తితో మాట్లాడేప్పుడు, మీ ఆలోచనలని కొంతవరకూ అతను అదుపు చెయ్యగలుగుతాడు.

మనుషుల గురించి మంచిగా ఆలోచించడం అనేదాన్ని చాలామంది అర్థం చేసుకోలేరన్న విషయాన్ని మనం గుర్తుంచుకోవాలి. అందుచేత ఎవరైనా మీదగ్గరికి, మీ ఇద్దరికీ తెలిసిన వ్యక్తి గురించి ఏదైనా చెడ్డ విషయం చెప్పేందుకు ఉవ్విళ్లూరుతూ పరిగెత్తుకు రావడం అనేది సాధారణంగా అందరికీ అనుభవమే : మీతో పనిచేసే వ్యక్తి మరో ఉద్యోగి గురించి అతనిలో ఉండే చెడ్డ గుణాలు మీతో చెప్పుకోవాలని అనుకుంటాడు; మీ ఇరుగింటాయన పొరుగింట్లోని వ్యక్తికి ఉండే కుటుంబ సమస్యల గురించి మీతో మాట్లాడాలనుకుంటాడు; లేదా కొనుగోలుదారు తనతో పోటీకి వచ్చే వ్యక్తిని మీరు కలవబోతున్నారని తెలిసి, అతనికున్న లోటుపాట్లన్నీ ఏకరవు పెడతాడు.

ఆలోచనలు మరిన్ని ఆలోచనల్ని పుట్టిస్తాయి. ఒక వ్యక్తి గురించి వ్యతిరేకమైన ఆక్షేపణలు వింటే మీకు కూడా ఆ మనిషి పట్ల విముఖత ఏర్పడే ప్రమాదముంది. అసలు నిజం చెప్పాలంటే, మీరు జాగ్రత్తగా ఉండకపోయినట్టయితే, మీరు అగ్గిలో ఆజ్యం పోసే పరిస్థితి కూడా రావచ్చు. “అవును, అంతేకాదు. మీరిది విన్నారా....” లాంటి మాటలు మీ నోటివెంట వచ్చే అవకాశముంది.

ఇలాంటివి తిప్పికొడతాయి, మళ్ళీ వెనక్కి మనమీదికే వస్తాయి.

ఇతరులు మనని సానుకూలమైన చానెల్‌నించి వ్యతిరేకమైన చానెల్‌వైపు తిప్పకుండా చూసుకునేందుకు రెండు మార్గాలున్నాయి. ఒక మార్గం, విషయాన్ని మరోవైపుకి వెంటనే వీలైనంత నిశ్శబ్దంగా మార్చడం. అలాంటప్పుడు మీరు ఇలా అనొచ్చు. “క్షమించండి జాన్, కానీ నేనా విషయం ఆలోచిస్తూనే మిమ్మల్ని అడగాలని అనుకుంటున్నాను....” అనొచ్చు. ఇక రెండో పద్ధతి, “సారీ, జాన్! ఇప్పటికే ఆలస్యమైంది....” అనో, “నాకొక అర్జంటు పనుంది, నన్ను క్షమించాలి!” అనో అనచ్చు.

మీరు మనసులో ఒక గట్టి వాగ్దానం చేసుకోండి. మీ ఆలోచనలమీద ఇతరుల ప్రభావాన్ని అనుమతించకండి. సానుకూలమైన చానెల్‌కే మీ మనసుని ట్యూన్ చేసి ఉంచుకోండి.

ఒకసారి మనుషుల గురించి మంచిగా ఆలోచించడం అనేదాన్ని బాగా అలవాటు చేసుకున్నాక, ఇంకా పెద్ద విజయాలు సాధించగలుగుతారని కచ్చితంగా చెప్పొచ్చు. మనుషుల గురించి మంచిగా ఆలోచించడం తనకి ఎంతగా లాభించిందో అసాధారణమైన విజయాలని సాధించిన ఒక బీమా ఏజెంటు చెప్పిన విషయాన్ని మీతో పంచుకోవాలని అనుకుంటున్నాను.

"నేను మొదటిసారి బీమా వ్యాపారంలో అడుగుపెట్టినప్పుడు, పని నిజంగానే కష్టమనిపించింది. ఎంతమంది బీమాల కొనుగోలుదార్లు ఉన్నారో అంతమంది ఏజెంట్లు పోటీలో ఉన్నారని మొదట్లో నాకు అనిపించింది. కానీ త్వరలోనే అందరు బీమా ఏజెంట్లకీ తెలిసిన విషయం నాకు కూడా తెలిసింది, పదిమంది కొనుగోలుదార్లలో తొమ్మిదిమంది తమకి ఇక బీమా అక్కర్లేదని గట్టిగా నమ్ముతారు.

"నేను బాగానే సంపాదిస్తున్నాను. కానీ దానికి కారణం బీమా గురించిన సాంకేతిక అంశాలు నాకు చాలా ఎక్కువగా తెలియడం కాదు. అది ముఖ్యమే, నన్ను తప్పుగా అర్థం చేసుకోకండి, కానీ ఈ పాలసీల గురించీ, కాంట్రాక్టుల గురించీ నాకన్నా బాగా తెలిసిన వాళ్లు కూడా వాటిని అమ్మేందుకు ప్రయత్నిస్తూనే ఉన్నారు. నిజం చెప్పాలంటే, బీమాల గురించి ఒక పుస్తకం రాసిన వ్యక్తి కూడా నాకు తెలుసు. కానీ తానింక ఐదు రోజులకన్నా ఎక్కువ బతకనని తెలిసిన మనిషికి, ఆ పుస్తకం రాసిన వ్యక్తి పాలసీని అమ్మలేకపోయాడు.

"నా విజయానికి కారణం ఒకటే. నేను బీమా పాలసీలని అమ్మజూపే మనిషి అంటే నాకు ఇష్టం, నిజంగా ఇష్టం. మళ్లీ ఒకసారి చెపుతాను, ఆ వ్యక్తి అంటే నిజంగా ఇష్టం. నాతోటి ఏజెంట్లు కొనుగోలుదారంటే తమకి ఇష్టం ఉన్నట్టు నటిస్తారు. కానీ అది పని చెయ్యదు. మీరు ఒక కుక్కని కూడా ఈ విషయంలో మోసం చెయ్యలేరు. మీ చేష్టలు, కళ్లు, ముఖకవళికలు, అన్నీ కూడా, మీరు నటిస్తున్నప్పుడు అ-బ-ద్ధం అని చాటి చెపుతాయి.

ఇక నేను ఒక కొనుగోలుదారు గురించి వివరాలు సేకరించేప్పుడు, అందరూ ఏజెంట్లూ చేసేపనే చేస్తాను. ఆ వ్యక్తి వయసు, అతను ఎక్కడ పనిచేస్తున్నాడు, ఎంత సంపాదిస్తున్నాడు, అతనికి ఎంతమంది పిల్లలు మొదలైన వివరాలన్నీ తెలుసుకుంటాను.

"కానీ మిగతా ఏజెంట్లు తెలుసుకోవడానికి ప్రయత్నించని ఇంకొన్ని వివరాలని

కూడా నేను సేకరిస్తాను – కొనుగోలుదారుని నేను ఇష్టపడేందుకు ఒక బలమైన కారణం కోసం వెతుకుతాను. అతను చేసే ఉద్యోగం నాకా కారణాన్ని ఇస్తుందేమో, లేదా అతని గత జీవితంలోకి తొంగిచూస్తే ఆ కారణం నాకు దొరుకుతుందేమో, ఏది ఏమైనా అతన్ని ఇష్టపడడానికి కారణం మాత్రం నాకు దొరుకుతుంది.

"ఆ తరవాత అతని మీద నా దృష్టి కేంద్రీకరించినప్పుడల్లా, నేనతన్ని ఇష్టపడడానికి గల కారణాన్ని మళ్లీ ఒకసారి తరచి చూసుకుంటాను. బీమా గురించి అసలు ఒక్కమాటైనా మాట్లాడకముందే అతన్ని గురించి అనుకూలమైన అభిప్రాయాన్ని మనసులో ఏర్పరచుకుంటాను.

"ఈ చిన్న ఉపాయం పనిచేస్తుంది. నాకు అతనంటే ఇష్టం ఏర్పడుతుంది కాబట్టి, అతను కూడా నన్ను ఇష్టపడతాడు. కొద్ది సమయంలోనే నేను అతనికి బల్ల దగ్గర ఎదురుగ్గా కూర్చోవడం మానేసి, అతని పక్కనే కూర్చోవడం మొదలు పెడతాను. ఇద్దరం కలిసి అతని బీమా ప్రణాళికని వెయ్యడం ప్రారంభమౌతుంది. నేను అతని స్నేహితుణ్ణి కనక నా నిర్ణయాలలో అతనికి నమ్మకం కలుగుతుంది.

"ఇక, అందరూ నన్ను వెంటనే నమ్మేస్తారా అంటే అదేం లేదు. కానీ నేను ఒక వ్యక్తిని ఇష్టపడినంతకాలం, అతను ఎప్పుడో ఒకప్పుడు నా దారికి వస్తాడని నేను కనిపెట్టాను. అప్పుడిక అసలు వ్యవహారంలోకి దిగడం పెద్ద కష్టంగా అనిపించదు.

"పోయిన వారమే ఒక కొరకరాని కొయ్యలాంటి కొనుగోలుదారుని నేను మూడోసారి కలవడం జరిగింది. అతను తలుపు దగ్గరే నన్ను అటకాయించి, 'గుడ్ ఈవెనింగ్' అని నేను అనే లోపలే నన్ను నానా మాటలూ అనసాగాడు. ఊపిరి పీల్చుకోడానిక్కూడా ఆగకుండా అతనలా మాట్లాడుతూనే పోయాడు. చివరికి అలిసిపోయి, 'ఇంక ఎప్పుడూ ఇటుకేసి రావద్దు' అంటూ ముగించాడు.

"అతనా మాట అన్నాక నేనక్కడే నిలబడి ఐదు సెకన్లపాటు అతని కళ్లలోకి చూశాను, ఆ తరవాత నెమ్మదిగా, ఎంతో నిజాయితీ ఉట్టిపడుతున్న గొంతుతో, "కానీ మిస్టర్ ఎస్, ఈరోజు నేను మీ స్నేహితుడిగా మీ ఇంటికి వచ్చాను," అన్నాను. నేను నిజంగా అలా అనుకునే అతన్ని కలిసేందుకు వచ్చాను.

"నిన్ననే అతను 250,000 డాలర్లకి పాలసీ తీసుకున్నాడు."

సోల్‌పోల్క్‌ని అందరూ చికాగో పరికరాల రాజు అని అంటారు. చిల్లిగవ్వ కూడా చేతిలో లేకుండా మొదలుపెట్టి, అతనిప్పుడు చికాగో నగరంలో ఏడాదికి లక్షల డాలర్ల ఖరీదు చేసే పరికరాలని అమ్ముతున్నాడు.

కొనుగోలుదార్ల పట్ల తను చూపించే వైఖరి వల్లే తను ఇంత గొప్ప ఫలితాలని

సాధించగలిగానని సోల్‌పోల్క్ అంటాడు. "కొనుగోలుదార్లని మా ఇంటికొచ్చిన అతిథుల్లాగ అనుకుంటాను నేను, వాళ్లతో అలాగే ప్రవర్తిస్తాను," అంటాడతను.

అది మనుషుల గురించి ఆలోచించడం కాదా? అంతే కాకుండా విజయం సాధించేందుకు పనికివచ్చే అతిసులువైన సిద్ధాంతం ఇదే కదా? కొనుగోలుదార్లని మీ ఇంటికొచ్చిన అతిథుల్లా ఆదరించండి.

ఈ సిద్ధాంతం దుకాణం బైట కూడా పనికొస్తుంది. కొనుగోలుదార్లు అనే మాటకి బదులు ఉద్యోగులు అనండి. అప్పుడా వాక్యం, "ఉద్యోగులతో ఇంటికొచ్చిన అతిథుల్లా వ్యవహరించండి" అని మారుతుంది. మీ ఉద్యోగులతో మీరు చక్కటి ప్రవర్తన కలిగి ఉంటే వాళ్లు కూడా అంతే చక్కగా మీకు సహకరిస్తారు. ఫలితాలు కూడా చాలా చక్కగా ఉంటాయి. మీ చుట్టూ ఉన్న అందరి గురించీ చక్కటి అభిప్రాయాలు కలిగి ఉండండి, దానికి బదులుగా మీకు అతి చక్కని ఫలితాలు లభిస్తాయి.

ఈ పుస్తకం యొక్క మొట్టమొదటి ప్రచురణ వచ్చినప్పుడు, నా స్నేహితుడొకడు దీనికి సమీక్ష రాశాడు. అతను ఒక బిజినెస్ మేనేజ్‌మెంట్ సంస్థని సొంతంగా నడుపుతున్నాడు. ఈ పైన చెప్పిన ఉదాహరణని చదివి అతను, "మనుషులని ఇష్టపడడం, గౌరవించడం అనేదాని వల్ల కలిగే సానుకూలమైన ఫలితం అది. నేను స్వయంగా చూసిన నా స్నేహితుడి వ్యక్తిగత అనుభవం గురించి చెప్పాలనుకుంటున్నాను. మనుషులని ఇష్టపడకపోవడం, అభిమానించక పోవడం వల్ల జరిగేదేమిటో ఈ ఉదాహరణ తెలుపుతుంది," అన్నాడతను.

అతనికి జరిగిన ఆ అనుభవంలో ఒక గొప్ప విశేషముంది. అదేమిటో మీరు కూడా చూడండి!

"మా కంపెనీ, సాఫ్ట్‌డ్రింకులు తయారుచేసే ఒక చిన్న వ్యాపారానికి సలహాలిచ్చేందుకు ఒక కాంట్రాక్టుని సంపాదించుకుంది. ఆ కాంట్రాక్ట్ కాస్త పెద్దదే. అవతలి వ్యక్తికి సరైన చదువుసంధ్యలు లేవు. అతని వ్యాపారం కూడా కుంటుతోంది. పైగా ఈ మధ్యకాలంలో అతను కొన్ని పొరపాట్లు చేసి బాగా నష్టపోయి ఉన్నాడు.

"మాకు ఆ కాంట్రాక్టు వచ్చిన మూడు రోజులకి, నేనూ నా సహోద్యోగీ అతని ఫ్యాక్టరీకి కారులో వెళ్తున్నాం. మా ఆఫీసునుంచి అక్కడికి చేరుకునేందుకు నలభై ఐదు నిమిషాలు పడుతుంది. ఈ రోజు వరకూ అదెలా జరిగిందో నాకు తెలీదు, కానీ మేమిద్దరం ఆ ఫ్యాక్టరీ యజమానిలో ఉన్న వ్యతిరేకమైన గుణాల గురించి మాట్లాడుకోడం మొదలుపెట్టాం.

"మేమేం మాట్లాడుతున్నామో గ్రహించే లోపలే, అతని సమస్యని తీర్చేందుకు

అన్నిటి కన్నా మంచి మార్గం ఏది అని చర్చించడానికి బదులు అతని ప్రస్తుత స్థితికి కారణం అతని మూర్ఖత్వమే అని అన్నాం.

"నేను అన్న మాటల్లో ఒక తెలివైన మాట నాకింకా గుర్తుంది, 'మిస్టర్ ఎఫ్‌ని ముందుకుపోకుండా ఆపి ఉంచుతున్నది అతని ఊబ శరీరం.' నా సహోద్యోగి నవ్వి నేను అన్న మాటలాంటిదే తను కూడా అన్నాడు, 'ఇక అతని కొడుకున్నాడే, వాడికి ముప్పైఐదేళ్లైనా ఉంటాయో ఉండవో, కానీ వాడు ప్రస్తుతం ఉద్యోగంలో ఉండడానికి గల ఒకే ఒక కారణం, వాడు ఇంగ్లీషు మాట్లాడగలిగి ఉండడమే!'

"కారులో ప్రయాణం చేస్తున్నంతసేపూ ఎటువంటి మట్టి బుర్ర మాకు దొరికాడనే విషయం తప్ప మేం ఇంకేమీ మాట్లాడుకోలేదు.

"ఇక ఆరోజు మధ్యాహ్నం అతనితో మా సమావేశం చప్పగా ముగిసింది. వెనక్కి తిరిగి చూసుకుంటే, మా క్లయింట్‌కి అతనిమీద మాకు ఎటువంటి అభిప్రాయముందో తెలిసిపోయిందని అనిపిస్తోంది. అతను ఇలా అనుకుని ఉంటాడు : 'వీళ్లిద్దరూ నేను బుద్ధిలేని వెధవనని అనుకుంటున్నారు, ఇక నేనిచ్చే డబ్బుకి వాళ్లు నాకు తిరిగిచ్చేది ఏవో నాలుగు తియ్యటి మాటలే అనిపిస్తోంది'.

"రెండు రోజుల తరవాత ఆ క్లయింట్ దగ్గర్నించి నాకొక ఉత్తరం వచ్చింది. అందులో రెండే వాక్యాలున్నాయి, 'మీ సలహా నాకు ఇక అవసరం లేదు. నా కాంట్రాక్టుని నేను వాపసు తీసుకోవాలని నిర్ణయించాను. ఇంతవరకూ మీరు నాకందించిన సేవలకి నేనివ్వాల్సినదేమైనా ఉంటే బిల్లు పంపించగలరు.'

"కేవలం నలభై నిమిషాలు మా మనసుల్లో వ్యతిరేకమైన ఆలోచనలని ముద్రించుకోవడం వల్ల మేమొక కాంట్రాక్టుని పోగొట్టుకున్నాం. అంతకన్నా బాధాకరమైన విషయం ఏమిటంటే, ఆ క్లయింట్ బైటి ఊళ్లోని మరో కంపెనీని కాంట్రాక్టు కోసం సహాయం కోరాడని ఒక నెలరోజుల తరవాత మాకు తెలిసింది.

"అతనిలోని ఎన్నో మంచి గుణాల మీద దృష్టి కేంద్రీకరించి ఉంటే మేమీ కాంట్రాక్టుని పోగొట్టుకుని ఉండేవాళ్లం కాదు. ఇతనిలోనూ మంచి గుణాలు ఉన్నాయి, అసలు అందరిలోనూ ఉంటాయి."

సరదాగా కాలక్షేపం చేస్తూనే అదే సమయంలో విజయానికి అవసరమైన ప్రాథమిక సూత్రాన్ని తెలుసుకునే మార్గం ఒకటుంది. రాబోయే రెండు రోజుల్లో మీకు వీలైనన్ని సంభాషణలని వినడానికి ప్రయత్నించండి. రెండు విషయాలు గమనించండి : ఆ సంభాషణల్లో ఎక్కువ మాట్లాడే వాళ్లెవరు, అందరిలోకీ గొప్ప విజేతలెవరు?

నేను చేసిన వందలాది ప్రయోగాలు వెల్లడి చేసిన విషయాలు ఇవీ : ఎక్కువ

మాట్లాడే వ్యక్తీ, ఎక్కువ విజయాలని సాధించిన వ్యక్తీ ఒకరే కావడం అనేది చాలా అరుదుగా జరుగుతుంది. ఎటువంటి మినహాయింపూ లేనిది ఒకటి నేను గమనించాను. ఎంత గొప్ప విజేత ఐతే ఆ వ్యక్తి సంభాషణలో ఉదార గుణాన్ని అంత ఎక్కువ చూపిస్తాడు, అంటే, అవతలి వ్యక్తిని ఎక్కువ మాట్లాడమని ప్రోత్సహిస్తాడు, అతని అభిప్రాయాలు, అతను సాధించిన విజయాలు, అతని కుటుంబం, అతని ఉద్యోగం, అతని సమస్యలు, వీటిని గురించి వినడానికి ఉత్సాహం చూపుతాడు.

సంభాషణ వినడం విషయంలో ఉదారంగా ఉండడం అనేది రెండు రకాలుగా మరిన్ని గొప్ప విజయాలని సాధించేందుకు దారి చూపుతుంది :

1. సంభాషణ వినడం విషయంలో ఉదారంగా ఉండేవాళ్ళు స్నేహితులని సంపాదించుకుంటారు.
2. సంభాషణ వినడం విషయంలో ఉదారంగా ఉంటే మీరు మనుషుల గురించి ఎక్కువ తెలుసుకోగలుగుతారు.

దీన్ని గుర్తుంచుకోండి : ఒక సామాన్య మానవుడు ఈ ప్రపంచంలోని మరే విషయంకన్నా కూడా తన గురించే ఎక్కువ మాట్లాడాలని అనుకుంటాడు. అతనికి ఆ అవకాశాన్ని మీరు ఇస్తే, ఆ కారణంగా అతనికి మీమీద ఇష్టం ఏర్పడుతుంది. స్నేహితులని సంపాదించుకోడానికి సంభాషణ విషయంలో ఔదార్యం చూపించడం అనేది అన్నిటికన్నా సులభమైన, తిరుగులేని మార్గం.

దీనివల్ల కలిగే రెండో లాభం, మనుషుల గురించి తెలుసుకోవడం కూడా ముఖ్యమైనదే. మొదటి అధ్యాయంలో చెప్పినట్టు, విజయం అనే ప్రయోగశాలలో మనం అధ్యయనం చేసేది మనుషులని. వాళ్ల గురించి మనం ఎంత ఎక్కువ తెలుసుకోగలిగితే, అంటే వాళ్ల ఆలోచనా విధానం, వాళ్లలోని బలాలూ, బలహీనతలూ, వాళ్లు ఏదైనా ఎందుకు చేస్తారో ఎలా చేస్తారో తెలుసుకుంటే వాళ్లమీద మన ప్రభావాన్ని చూపించేందుకు, అది కూడా మనం కోరుకున్న రీతిలో, మనం సన్నద్ధులమై ఉండగలుగుతాం.

ఒక ఉదాహరణ ఇస్తాను.

న్యూయార్క్‌లోని ఒక పెద్ద ప్రకటనల సంస్థ, మిగతా అన్ని ప్రకటనల సంస్థల్లాగే, వాళ్లు ప్రకటనల్లో చూపించే వస్తువులనే ఎందుకు వాడాలో జనానికి చెప్పే విషయంలో విశేషంగా కృషి చేసింది. కానీ ఈ సంస్థ మరో పని కూడా చేస్తుంది. ప్రకటనలు రాసేవాళ్లందరూ ఏడాదిలో ఒకవారం దుకాణాల కౌంటర్ల దగ్గర పనిచెయ్యాలనీ, కొనుగోలుదార్లు తమ వస్తువుల గురించి ఏమనుకుంటాన్నారో వినాలనీ, ఒక

నియమం పెట్టారు. *వినడం* వల్ల తాము ప్రకటన కోసం రాసే వాక్యాలని మరింత బాగా రాసి, ప్రకటనల ప్రభావాన్ని మరింత పెంచేందుకు అవసరమైన సూచనలు వాళ్లకి దొరుకుతాయి.

ఎన్నో వ్యాపార సంస్థలు ప్రగతి సాధించాలనుకున్నప్పుడు, ఉద్యోగం మానేసి వెళ్లిపోయే వాళ్లని ఆఖరిసారి ఇంటర్వ్యూ చేస్తాయి. అది ఆ ఉద్యోగులని ఉద్యోగం మానొద్దని బతిమాలేందుకు కాదు, వాళ్ళెందుకు ఉద్యోగం వదిలి వెళ్తున్నారో తెలుసు కునేందుకు. అప్పుడు ఆ కంపెనీ ఉద్యోగులతో ఉండే సంబంధాలని మెరుగుపరుచు కోగలుగుతుంది. వినడం వల్ల లాభం కలుగుతుంది.

అలాగే వినడం అనేది అమ్మకందారుకి కూడా లాభమే. అందరూ అనుకునేది మంచి అమ్మకందారు "మంచి మాటకారి" అయి ఉండాలని, లేదా "వేగంగా మాట్లాడాలి" అని. సేల్స్ మేనేజర్లు మాత్రం మంచి మాటకారులని కాక, బాగా వినే వాళ్లనే ఇష్టపడతారు. సరైన ప్రశ్నలు అడిగి తను అనుకున్న జవాబులు రాబట్టగలవాడు వాళ్లకు కావాలి.

ఊరికే వటవట వాగకండి. వినండి, స్నేహితులని సంపాదించుకోండి, నేర్చుకోండి.

ఇతరులతో సంబంధ బాంధవ్యాలు పెట్టుకున్నప్పుడు మర్యాద పాటించడం అనేది మంచి మత్తుమందులా మీకు ఉపయోగపడగలదు. ఇతరులకోసం ఒక చిన్న పనిచేసినప్పుడు మీకు దొరికే విశ్రాంతిలో పదో వంతు కూడా ప్రకటనలని సిద్ధం చెయ్యడంలో దొరకదు. మనుషుల గురించి మంచిగా ఆలోచించడం అనేది నిస్పృహనీ, ఒత్తిడినీ తగ్గిస్తుంది. అంతా ఆలోచించాక, అసలు ఒత్తిడికి గల ముఖ్యమైన కారణం మనుషులపట్ల వ్యతిరేకమైన భావాలుండడమేనని తేలుతుంది. అందుకని మనుషుల గురించి సానుకూలంగా ఆలోచించి నిజంగా ఈ ప్రపంచం ఎంత అద్భుతంగా ఉంటుందో తెలుసుకోండి.

మనం అనుకున్నట్టు అన్నీ జరగనప్పుడే మనుషుల గురించి మనం మంచిగా ఆలోచించగలమా లేదా అనే విషయం పరీక్షకి గురవుతుంది. ప్రమోషన్ ఇచ్చే సమయంలో మిమ్మల్ని పక్కకి పెట్టేస్తే మీకెలా అనిపిస్తుంది? లేదా మీరు మెంబర్‌గా ఉన్న ఒక క్లబ్బులో మీకు ఎటువంటి హోదా ఇవ్వనప్పుడు? లేదా మీరు చేసిన పనిని ఎవరైనా విమర్శించినప్పుడు? ఈ విషయం గుర్తుంచుకోండి : *మీరు ఓడిపోయినప్పుడు ఎలా ఆలోచిస్తారనేది, మీరు ఎంతకాలం తరవాత విజయాన్ని సాధించగలుగుతారనే దాన్ని నిర్ణయిస్తుంది.*

మీరు అనుకున్నట్టు పనులు జరగనప్పుడు మనుషుల గురించి మంచిగా ఆలోచించడం అనే దానికి జవాబు, ఈ శతాబ్దంలోని ప్రసిద్ధులలో ఒకరైన బెంజమిన్ ఫెయిర్‌లెస్ దగ్గర దొరుకుతుంది. మామూలు పరిస్థితుల్లో జీవించిన మిస్టర్ ఫెయిర్‌లెస్ యునైటెడ్ స్టేట్స్ స్టీల్ కార్పోరేషన్‌కి చీఫ్ ఎగ్జిక్యూటివ్ స్థానానికి చేరుకున్నాడు. ఆయన ఏమన్నాడో చూద్దాం (లైఫ్ మాగజైన్, 15 అక్టోబర్, 1956):

"మీరు ఏ విషయాన్నైనా ఎలా చూస్తారనేదానిపైన అది ఆధారపడి ఉంటుంది. ఉదాహరణకి, నాకు చదువు చెప్పిన టీచర్లలో ఎవరినీ నేను ద్వేషించలేదు. అందరు విద్యార్థుల్లాగే నేనూ క్రమశిక్షణ పాటించవలసి వచ్చింది. కానీ ప్రతిసారీ నేను తప్పు చెయ్యడం వల్లే క్రమశిక్షణ అవసరమైందని అర్థం చేసుకున్నాను. అదే విధంగా నేను పనిచేసిన అందరు బాస్‌లనీ నేను ఇష్టపడ్డాను. అతన్ని సంతోషపెట్టేందుకూ, అతను ఎదురు చూసినదానికన్నా, వీలైనంత ఎక్కువ పని చెయ్యడానికే ప్రయత్నించాను.

"నాకు కూడా కొన్ని నిరాశలు ఎదురయాయి. నాకు ప్రమోషన్ ఎంతో అవసరమైనప్పుడు అది ఇంకెవరికో లభించిన సందర్భాలున్నాయి. కానీ "ఆఫీసు రాజకీయాల" వల్లో, పక్షపాతం వల్లో, బాస్ తీసుకున్న తప్పు నిర్ణయం వల్లో దాన్ని కోల్పోయానని ఎప్పుడూ నేను అనుకోలేదు. మనసులోనే కోపాన్ని పెట్టుకోవడమో, తొందరపడి ఉద్యోగం వదిలేయడమో చెయ్యకుండా, నేను నింపాదిగా కారణాలకోసం వెతుక్కున్నాను. కచ్చితంగా నాకన్నా అతనికే ప్రమోషన్ సంపాదించుకునే అర్హత ఉండి ఉండాలి. ఈసారి అలాటి అవకాశం వచ్చినప్పుడు దానికి అర్హత సంపాదించుకునేందుకు నేనేం చెయ్యాలి? అదే సమయంలో ఓడిపోయినందుకు నామీద నాకు కోపం రాలేదు. నన్ను నేను తక్కువ చేసి చూసుకుంటూ కాలాన్ని వృథా చెయ్యలేదు."

ఎప్పుడైనా పనులు సవ్యంగా అవకపోతే బెంజమిన్ ఫెయిర్‌లెస్‌ని గుర్తుచేసుకోండి. ఒక్క రెండు పనులు మాత్రం చెయ్యండి :

1. మిమ్మల్ని మీరు ఇలా ప్రశ్నించుకోండి, "ఈసారి అవకాశం వచ్చినప్పుడు దానికి అర్హత సంపాదించేందుకు నేనేం చెయ్యాలి?"
2. నిరాశ చెందుతూ కాలాన్నీ, శక్తినీ వృథా చెయ్యకండి. మిమ్మల్ని మీరు తక్కువగా అంచనా వేసుకోకండి. ఈసారి గెలిచేందుకు ప్రణాళిక వేసుకోండి.

సంక్షిప్తంగా, ఈ సూత్రాలని అమలు చెయ్యండి.

1. పైకి ఎత్తేందుకు అనువుగా మీ బరువుని తగ్గించుకోండి. అందరికీ నచ్చేట్టు ఉండండి. అందరూ ఇష్టపడే వ్యక్తిలా ఉండేందుకు ప్రయత్నించండి. దీనివల్ల

మీకు వాళ్ల సహకారం లభిస్తుంది, విజయానికి మీరు రూపొందించే కార్యక్రమానికి ఇంధనం దొరుకుతుంది.

2. స్నేహాలని పెంచుకోవడంలో చొరవ చూపించండి. అవకాశం దొరికినప్పుడల్లా మిమ్మల్ని ఇతరులకి పరిచయం చేసుకోండి. అవతలి వ్యక్తి పేరు మీకు సరిగ్గా అర్థం అయేట్టు చూసుకోండి, అదే విధంగా మీ పేరు కూడా అతను సరిగ్గా పలికేట్టు చూసుకోండి. కొత్తగా పరిచయమైన స్నేహితుల గురించి మరిన్ని వివరాలు తెలుసు కునేందుకు స్వయంగా ఉత్తరాలు రాయండి.

3. మనుషుల్లో ఉండే తేడాలనీ, సామర్థ్యాల్లో ఉండే హద్దులనీ అంగీకరించండి. ఎవరూ కూడా సంపూర్ణంగా ఉండాలని ఎదురుచూడకండి. అవతలి వ్యక్తికి విభిన్నంగా ఉండే హక్కుందని గుర్తుంచుకోండి. సంస్కరణవాదిగా తయారవకండి.

4. సానుకూలమైన చానెల్‌నే ట్యూన్ చెయ్యండి, అది మంచి ఆలోచనలని ప్రసారం చేసే కేంద్రం. అవతలి వ్యక్తిలో మీకు నచ్చే, మీరు అభిమానించే గుణాలకోసం వెతకండి తప్ప, ద్వేషించేందుకు కాదు. మూడో మనిషి గురించి ఎవరూ మీ ఆలోచనలని పెడదోవ పట్టించడానికి అనుమతించకండి. మనుషుల గురించి సానుకూలంగా ఆలోచించి, సానుకూలమైన ఫలితాలని పొందండి.

5. సంభాషణలో ఔదార్యాన్ని పాటించండి. విజేతల్లా ప్రవర్తించండి. అవతలివాళ్లని మాట్లాడమని ప్రోత్సహించండి. అవతలి వ్యక్తి తన దృష్టికోణాన్ని గురించి, అభిప్రాయాల గురించి, సాధించిన విజయాల గురించి మీతో మాట్లాడేందుకు అతనికి అవకాశ మివ్వండి.

6. ఎప్పుడూ మర్యాదని పాటించండి. అది అవతలి వాళ్లకి నచ్చుతుంది. అది మీకు కూడా బావున్నట్టు అనిపిస్తుంది.

7. మీరు దెబ్బతిన్నప్పుడు, ఇతరులని నిందించకండి. ఓడిపోయినప్పుడు మీరు ఏ విధంగా ఆలోచిస్తారనేది మీరు విజయాన్ని సాధించేందుకు ఎంతకాలం పడుతుందని నిర్ణయిస్తుందని గుర్తుంచుకోండి.

●

10

పనిచెయ్యడాన్ని అలవాటు చేసుకోండి

అన్ని రంగాలలోని నాయకులూ అంగీకరించే విషయం ఒకటుంది : పై స్థాయిలోకి చేరుకునే వాళ్లు తక్కువ మంది ఉన్నారు. నైపుణ్యం, సామర్థ్యం ఉండి కీలకమైన స్థానాలని పూరించేందుకు మనుషులు లేరు. నానుడి చెప్పినట్టు, పైన నిజంగానే బోలెడంత చోటుంది. ఒక ఎగ్జిక్యూటివ్ ఇలా వివరించాడు, దాదాపు అన్ని అర్హతలూ ఉన్న వాళ్లు దొరుకుతారు, కానీ విజయానికి కావలసిన అంశాలలో ఏదో ఒకటి తరచు ఉండదు. అదేమిటంటే, పనులు చేయించగలగడం, ఫలితాలని సాధించడం.

ప్రతి ఉద్యోగానికీ, అది వ్యాపారాన్ని నడపడమైనా, పై స్థాయి అమ్మకాలు అయినా, విజ్ఞాన శాస్త్రం అయినా, ఆర్మీ అయినా, ప్రభుత్వం అయినా, పని చెయ్యడం అనే ఆలోచన చేసే వ్యక్తి కావాలి. ముఖ్యమైన ఎగ్జిక్యూటివ్‌లు, అటువంటి కీలకమైన వ్యక్తికోసం వెతికేప్పుడు, "అతను ఈ పని చేస్తాడా?", "పని చేసి ముగిస్తాడా?" "అతనిలో స్వయంస్ఫూర్తి ఉందా?" "ఫలితాలు సాధించగలడా లేక ఊరికే కబుర్లు చెప్పే రకమా?" లాంటి ప్రశ్నలకి జవాబులకోసం ఎదురుచూస్తారు.

ఈ ప్రశ్నలన్నిటి లక్ష్యమూ ఒకటే : ఒక వ్యక్తిలో క్రియాశీలత ఉందా లేదా అనేది చూడడం.

అద్భుతమైన ఆలోచనలుంటే సరిపోదు. ఒకమాదిరి ఆలోచనని ఆచరణలో పెట్టి అభివృద్ధి చెయ్యడం అనేది, అద్భుతమైన ఆలోచనని ఆచరణలో పెట్టకుండా చనిపోనివ్వడం కన్నా 100 రెట్లు మెరుగు.

స్వయంకృషితో పైకొచ్చిన గొప్ప వ్యాపారవేత్త వానామేకర్ తరచుగా "ఊరికే దాన్ని గురించి ఆలోచిస్తూ కూర్చుంటే ఏమీ లాభం ఉండదు," అనేవాడు.

ఒక్కసారి ఆలోచించండి. ఈ ప్రపంచంలోని అన్ని వస్తువులూ, ఉపగ్రహాలనుంచి

ఆకాశాన్నంటే భవనాల వరకూ, చివరికి డబ్బాపాలు కూడా ఆచరణలో పెట్టిన *ఆలోచనలే.*

మనుషులని అధ్యయనం చేస్తే విజేతలనీ, సామాన్యులనీ కూడా వాళ్లు రెండు వర్గాల కిందికి వస్తారన్న విషయం మీరు గమనిస్తారు. విజేతలు చురుగ్గా పనిచేస్తారు; వాళ్లని పనిమంతులు అందాం. సామాన్యులు, మధ్యరకం మనుషులు, అపజయం పాలయేవాళ్లు, నిష్క్రియులు. వాళ్లని సోమరిపోతులు అందాం.

ఈ రెండు వర్గాలనీ అధ్యయనం చేస్తే విజయానికి కారణమయే సూత్రం ఏమిటో మనకి తెలుస్తుంది. మిస్టర్ పనిమంతుడు, చేసి చూపిస్తాడు. అతను స్వయంగా పని చేస్తాడు, ఇతరుల చేత చేయిస్తాడు, ఒక ఆలోచనని అమలులో పెట్టి ప్రణాళికలు వేస్తాడు. మిస్టర్ సోమరిపోతు ఏమీ చెయ్యడు. పనిని వాయిదా వేస్తూ పోతాడు. ఆ పనిని తను చెయ్యకూడదనో, చెయ్యలేడనో, చెపుతూ బాగా ఆలస్యం చేస్తాడు.

ఈ ఇద్దరిలో తేడా ఎన్నో చిన్నచిన్న విషయాల్లో కనిపిస్తూ ఉంటుంది. పనిమంతుడు సెలవుల్లో బైటికెళ్లడానికి ప్లాన్ చేస్తాడు. సెలవు తీసుకుంటాడు. మిస్టర్ సోమరిపోతు కూడా ప్లాన్ వేస్తాడు, కానీ "వచ్చే" ఏడాది అంటూ దాన్ని వాయిదా వేస్తూ ఉంటాడు. మిస్టర్ పనిమంతుడు క్రమం తప్పకుండా చర్చికి వెళ్ళాలని అనుకుంటాడు. వెళ్తాడు. మిస్టర్ సోమరిపోతు క్రమం తప్పకుండా చర్చికి వెళ్లాలని అనుకోవడం మంచిదే అనుకుంటాడు, కానీ ఈ కొత్త అలవాటు మొదలుపెట్టకుండా దాన్ని వాయిదా వేస్తూ పోతాడు. తనకి తెలిసినవాళ్లు ఎవరో విజయాన్ని సాధించినందుకు వాళ్లని అభినందిస్తూ ఉత్తరం రాయాలని మిస్టర్ పనిమంతుడు అనుకుంటాడు. అతను ఉత్తరం రాస్తాడు. ఇదే రకమైన పరిస్థితుల్లో మిస్టర్ సోమరి దాన్ని రాయకుండా ఉండేందుకు సరైన కారణాలని వెతుక్కుంటూ ఉండి, అసలు ఉత్తరమే రాయడు.

పెద్ద విషయాల్లో కూడా ఈ తేడా కనిపిస్తుంది. మిస్టర్ పనిమంతుడు సొంతంగా వ్యాపారం మొదలుపెట్టాలనుకుని ఆ పని చేస్తాడు. కానీ మిస్టర్ సోమరి ఆ పని చెయ్యాలను కున్నప్పటికీ సరిగ్గా ఆ సమయానికి దాన్ని చెయ్యకుండా ఉండేందుకు ఒక "మంచి" కారణాన్ని కనిపెడతాడు. నలభై ఏళ్ల వాడు మిస్టర్ పనిమంతుడు, కొత్త రకమైన ఉద్యోగం చెయ్యాలనుకుని దాన్ని ప్రారంభిస్తాడు. మిస్టర్ సోమరికి కూడా అదే ఆలోచన వస్తుంది, కానీ తనలో తనే తర్కించుకుని, ఏమీ చెయ్యకుండా ఉండిపోతాడు.

ఈ పనిమంతుల్లోనూ, సోమరిపోతుల్లోనూ ఉండే తేడా వాళ్ల ప్రవర్తనలో స్పష్టంగా కనిపించిపోతూనే ఉంటుంది. తను చెయ్యాలనుకున్న పనులని మిస్టర్

పనిమంతుడు చేస్తాడు, ఫలితంగా అతనికి ఆత్మవిశ్వాసం అనే అదనపు లాభం దొరుకుతుంది. అంతేకాక, ఒక భద్రతా భావం, ఆత్మస్థైర్యం, మరింత ఆదాయం కూడా దొరుకుతాయి. మిస్టర్ సోమరి తను చెయ్యాలనుకున్న పనులని చెయ్యడు, ఎందుకంటే అతను కదలడు. ఫలితంగా అతను ఆత్మవిశ్వాసాన్ని, ఆత్మస్థైర్యాన్ని కోల్పోయి సామాన్యమైన జీవితాన్ని గడుపుతాడు.

మిస్టర్ పనిమంతుడు చేస్తాడు. మిస్టర్ సోమరి చెయ్యాలని అనుకుంటాడు కానీ చెయ్యడు.

ప్రతీవాళ్లకీ పనిమంతుడిలా ఉండాలనే ఉంటుంది. అందుకే పనిచెయ్యడం అలవాటుగా చేసుకుందాం రండి.

చాలామంది సోమరిగా తయారవటానికి కారణం వాళ్లు పని ప్రారంభించేముందే అన్నీ 100 శాతం నిర్దుష్టంగా ఉండాలనుకుని దానికోసం వేచి ఉండడమే. నిర్దుష్టంగా ఉండాలని అందరికీ ఉంటుంది. కానీ మనిషి తయారుచేసేవి ఏవీ అలా ఉండవు, ఉండలేవు. అందుకని పరిస్థితులు పూర్తిగా అనుకూలంగా ఉండాలని వేచి ఉంటే ఇక ఎప్పటికీ అలా ఎదురుచూస్తూ ఉండిపోవలసిందే.

కింద మూడు ఉదాహరణలు ఇస్తున్నాను. ముగ్గురు వ్యక్తులు "పరిస్థితులకి" ఎలా ప్రతిస్పందించారో చూడండి.

మొదటి ఉదాహరణ : జి.ఎన్. పెళ్లెందుకు చేసుకోలేదు

మిస్టర్ జి.ఎన్.కి ఇప్పుడు ముప్పైఐదేళ్లకన్నా ఎక్కువే ఉన్నాయి. బాగా చదువుకున్నాడు, అకౌంటెంట్‌గా పనిచేస్తున్నాడు. చికాగోలో ఒంటరిగా ఉంటున్నాడు. జి.ఎన్.కి ఉన్న ఒకే క పెద్ద కోరిక పెళ్లి చేసుకోవాలన్నది. అతనికి ప్రేమ, సాహచర్యం, ఇల్లు, పిల్లలూ, ఉద్యోగం అన్నీ కావాలి. జి.ఎన్.కి దాదాపు పెళ్లి అయిపోవలసింది. ఒకసారి మర్నాడే పెళ్లి అనుకున్నారు. కానీ ప్రతిసారి పెళ్లిదాకా వచ్చేసరికి, తను చేసుకోదల్చుకున్న అమ్మాయిలో అతనికి ఏదో ఒక లోటు కనిపించేది. ("సరిగ్గా సమయానికి తెలిసింది, లేకపోతే నేనెంత పెద్ద తప్పు చేసి ఉండేవాడిని!")

ఒక ఉదాహరణ ఎలా ఉందో చూడండి : రెండేళ్ల క్రితం, తను కోరుకున్న అమ్మాయి ఎలాగైతేనేం దొరికిందని జి.ఎన్. అనుకున్నాడు. ఆమె ఆకర్షణీయంగా, ఇంపుగా, తెలివైనదానిలా అనిపించింది. కానీ ఆ అమ్మాయిని పెళ్లి చేసుకోవడం సరైన నిర్ణయమేనని కచ్చితంగా తెలియాలని జి.ఎన్.కి అనిపించింది. ఒకరోజు సాయంత్రం పెళ్లి ఏర్పాట్ల గురించి ఇద్దరూ మాట్లాడుతూండగా, కాబోయే శ్రీమతి అన్న ఒక మాట జి.ఎన్.ని కలత పెట్టింది.

అందుకని తను సరైన అమ్మాయినే పెళ్లి చేసుకోబోతున్నానని జి.ఎన్. రూఢి చేసుకోవాలనుకున్నాడు. అప్పుడతను పెళ్లి చేసుకోబోయే ముందు ఆమె అంగీకరించ వలసిన నిబంధనలని నాలుగు పేజీల్లో రాశాడు. ఆ డాక్యుమెంట్‌ని చక్కగా టైప్ చేసి, తనకి జీవితంలో కావలసిన ప్రతి అంశాన్నీ అందులో చేర్చి, మంచి చట్టబద్ధమైన కాయితాలలా తయారుచేశాడు. అందులో ఒక భాగం మతం గురించి ఉంది. ఏ చర్చికి ఇద్దరూ వెళ్లాలి, ఎంత తరచుగా వెళ్లాలి, ఎంత డబ్బు విరాళంగా ఇవ్వాలి, అనే విషయాలున్నాయి. మరో భాగంలో పిల్లల గురించి, ఎప్పుడు, ఎంతమంది అనే వివరాలున్నాయి.

జి.ఎన్. తమకి ఎటువంటి స్నేహితులు ఉండాలో, కాబోయే భార్య ఏ ఉద్యోగం చెయ్యాలో, వాళ్లెక్కడ నివసించబోతున్నారో, సంపాదనని ఎలా ఖర్చుపెట్టదల్చుకున్నారో, వీటిని వివరంగా పేర్కొన్నాడు. చివరిగా అతను సగం పేజీలో ఆ అమ్మాయి వదులు కోవలసిన అలవాట్లూ, అలవరుచుకోవలసిన విషయాలూ రాశాడు. ఈ అలవాట్లలో సిగరెట్టు తాగడం, తాగుడు, మేకప్, వినోద కార్యక్రమాలూ మొదలైనవి ఉన్నాయి.

జి.ఎన్. కాబోయే భార్య అతని ఆఖరి హెచ్చరికని పరిశీలించాక, ఆమె మీరను కున్నట్టే చేసిందని చెప్పక్కర్లేదనుకుంటా. ఆ కాయితాలని తిప్పి పంపుతూ దాంతో చిన్న ఉత్తరాన్ని జత చేసింది. ఆ ఉత్తరంలో, "మామూలుగా పెళ్లప్పుడు మనం అనుకునే 'కష్టాల్లోనైనా సుఖాల్లోనైనా' అనేది అందరికీ సరిపోయినప్పుడు నాకు కూడా సరిపోతుందనే అనుకుంటున్నాను. ఇక మన పెళ్లి గురించి మరిచిపోవచ్చు!" అని ఉంది.

జి.ఎన్. తన అనుభవాన్ని నాకు చెపుతున్నప్పుడు, అతను చాలా విచారంగా, "మీరే చెప్పండి, ఆ ఒడంబడిక రాయడంలో తప్పేమిటి? ఎంతైనా పెళ్లనేది పెద్ద వ్యవహారం కదా! ఎంత జాగ్రత్తగా ఉన్నా సరిపోదు!" అన్నాడు.

కానీ జి.ఎన్. పొరపాటుపడ్డాడు. పనులు జరిపించుకునేందుకు, ఈ ప్రపంచంలో పెళ్లి గురించే కాదు, దేన్ని గురించైనా ఎక్కువ జాగ్రత్త పడడం, ముందు వెనకలు ఆలోచించడంలో తప్పు లేదు, పరిమాణాలు మరీ హెచ్చుగా ఉండచ్చు. కానీ జి.ఎన్. పెళ్లి విషయంలో కూడా తన ఉద్యోగం విషయంలో లాగే, తన పొదుపు విషయంలో లాగే, స్నేహితుల విషయంలోలాగే, మిగతా అన్ని విషయాలలో లాగే ప్రవర్తించాడు.

విజయం సాధించదల్చుకున్న వ్యక్తి సరైన పరీక్ష, ఇంకా తలెత్తని సమస్యలని తొలగించడంలో అతనెంత సమర్థుడనేది కాదు. ఎప్పటికప్పుడు తలెత్తే సమస్యలని అతను ఎలా ఎదుర్కొంటాడు, ఎలా వాటినించి తప్పించుకుంటాడనేదే. మనం తెలివిగా నిర్దిష్టం అనే దానితో రాజీ పడాలి, లేకపోతే ఏ పనైనా చెయ్యడానికి అలా

ఎల్లకాలం ఎదురుచూస్తూనే ఉండిపోతాం. వంతెనలు ఎదురైనప్పుడు వాటిని దాటమని ఇచ్చే సలహా ఈనాటికీ ఉపయోగకరమే.

రెండో ఉదాహరణ : జే.ఎమ్. ఎందుకు కొత్త ఇంట్లో ఉంటున్నాడు

పెద్ద నిర్ణయం తీసుకోవాల్సి వచ్చినప్పుడల్లా మనసు తనలో తాను చాలా సంఘర్షణకి గురవుతుంది. ఈ పని చెయ్యాలా వద్దా అని నిర్ణయించుకోవడం కష్టమవుతుంది. ఒక యువకుడు పని చెయ్యాలని నిర్ణయించుకుని పెద్ద ఫలితాలని ఎలా పొందాడో చూద్దాం.

జే.ఎమ్. పరిస్థితి కూడా కొన్ని లక్షలమంది యువకులకున్న పరిస్థితి లాంటిదే. అతను పాతికేళ్ల లోపువాడు, భార్యా, పిల్లవాడూ ఉన్నారు, అయినా ఏదో బొటాబొటి జీతం తెచ్చుకుంటున్నాడు.

జే.ఎమ్., అతని భార్యా చిన్న అపార్ట్‌మెంట్‌లో ఉండేవారు. ఇద్దరికీ కొత్త ఇల్లు కావాలన్న కోరిక కలిగింది. ఇంకా ఎక్కువ చోటు, పరిశుభ్రమైన పరిసరాలూ, పిల్లలకి ఆడుకునేందుకు జాగా, అదే విధంగా తమ సొంత ఆస్తి ద్వారా మూలధనాన్ని పెంచే అవకాశం కావాలను కున్నారు.

కానీ కొత్త ఇల్లు కొనాలంటే ఒక చిక్కొచ్చి పడింది, అది మొత్తం డబ్బు ఒకేసారి కట్టడం. ఒకరోజు రాబోయే నెల అద్దెకోసం చెక్కు రాస్తూ, జె.ఎమ్.కి తనమీద తనకే రోత కలిగింది. తనిచ్చే అద్దె, కొత్త ఇంటికి నెలనెలా కట్టే డబ్బుకి సమానమని అతను గమనించాడు.

జే.ఎమ్. భార్యని పిలిచి, "వచ్చే వారమే కొత్త ఇల్లు కొనడం గురించి నీ ఉద్దేశం ఏమిటి?" అని అడిగాడు. "నీకేమైందివాళ?" అందామె. "ఎందుకు జోక్ చేస్తావు? మనం ఆ పని చెయ్యలేమని తెలుసుకదా. అసలు కట్టేందుకే మన దగ్గర డబ్బు లేదు," అంది.

కానీ జే.ఎమ్. నిశ్చయించుకున్నాడు, "ఏదో ఒక రోజు మనలాగ కొత్త ఇల్లు కొనుక్కోబోయే దంపతులు వేల మంది, లక్షల మంది ఉన్నారు. కానీ వాళ్లలో సగం మంది మాత్రమే కొనగలుగుతారు. వాళ్ల దారికి అడ్డంగా ఏదో ఒకటి వస్తూనే ఉంటుంది. మనం కొత్తిల్లు కొంటున్నాం. డబ్బు ఎలా కూడబెడతామో నాకైతే తెలీదు కాని కొనడం మట్టుకు ఖాయం," అన్నాడు.

ఆపై వారమే వాళ్లిద్దరికీ నచ్చిన ఒక ఇల్లు కనిపించింది. పెద్ద ఆర్భాటంగా లేకపోయినా బావుంది. దానికి ముందుగా 1,200 డాలర్లు కట్టాలి. ఇక వాళ్ల సమస్య 1,200 డాలర్లు ఎలా సంపాదించాలన్నది. డబ్బుని మామూలు పద్ధతుల్లో అప్పుగా

తీసుకోవడం కుదరదని జే.ఎమ్. కి తెలుసు, ఎందుకంటే అలా చేసినట్టయితే తను ఇంటిని కొనే ధరమీద తాకట్టు పద్ధతిలో అంత సొమ్ము అప్పుగా దొరకదు.

మనసుంటే మార్గం ఎప్పుడూ దొరుకుతుంది. ఉన్నట్టుండి జే.ఎమ్.కి ఒక గొప్ప ఉపాయం తట్టింది : బిల్డర్‌ని కలిసి, 1,200 డాలర్లకి ప్రైవేట్‌గా అప్పు దొరుకుతుందేమో ప్రయత్నిస్తే? జే.ఎమ్. ఆ పని చేశాడు. ముందు బిల్డర్ అతను చెప్పినదానికి ఎటువంటి స్పందనా చూపించలేదు, కానీ జే.ఎమ్. అతన్ని వదల్లేదు. చివరికి బిల్డర్ ఒప్పుకున్నాడు. బిల్డరే జే.ఎమ్.కి 1,200 డాలర్లు అప్పిచ్చి, నెలనెలా 100 డాలర్లు వడ్డీతో సహా రాబట్టుకునేట్టు ఒప్పందం చేసుకున్నారు.

ఇక ఇప్పుడు జే.ఎమ్. చెయ్యవలసిందల్లా ప్రతినెలా వందడాలర్లు సంపాదించడం. మిస్టర్ జే.ఎమ్., అతని భార్యా తమ పెన్సిళ్లని చెక్కుకుని, నెలకి అయే ఖర్చుల్లో 25 డాలర్లు ఎలా తగ్గించచ్చో లెక్క వేశారు. కానీ ఇంకా 75 డాలర్లు కావాలి, నెలనెలా జే.ఎమ్. వాటిని పుట్టించాలి.

అప్పుడు జే.ఎమ్.కి మరో ఆలోచన వచ్చింది. మర్నాడు పొద్దున్నే అతను తన బాస్‌ని వెళ్లి కలిశాడు. తను చెయ్యబోతున్న పని గురించి బాస్‌కి వివరంగా చెప్పాడు. జే.ఎమ్. కొత్త ఇల్లు కొంటున్నాడని తెలిసి బాస్ సంతోషించాడు.

ఆ తరవాత జే.ఎమ్. అతనితో, "చూడండి మిస్టర్ టీ., ఈ ఇల్లు కొనాలంటే నాకు ప్రతి నెలా 75 డాలర్లు అదనంగా అవసరమవుతాయి. నాకు తెలుసు, నాకు అర్హత ఉందని మీకు అనిపించినప్పుడే నా జీతం పెంచుతారు. కానీ ప్రస్తుతం నాక్కావలసింది ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించే అవకాశం. మన ఆఫీసులో శనాదివారాలు మాత్రమే బాగా చెయ్యడానికి వీలైన కొన్ని పనులున్నాయి. ఆ పనులు చేసే అవకాశం నాకిస్తారా?" అన్నాడు.

జే.ఎమ్. నిజాయితీనీ, బాగుపడాలన్న కోరికనీ చూసి బాస్ సంతోషించాడు. అతను జే.ఎమ్.కి పది గంటలు అదనంగా శనాదివారాలు పనిచేసేందుకు మార్గాన్ని సూచించాడు. తరవాత జే.ఎమ్. అతని భార్యా కొత్తింట్లోకి మారిపోయారు.

1. కార్యం సాధించాలన్న నిర్ణయం, దానికి మార్గాలు వెతికి లక్ష్యాన్ని చేరుకోడానికి జే.ఎమ్.కి స్ఫూర్తినిచ్చింది.
2. జే.ఎమ్.కి కొత్తగా గొప్ప ఆత్మవిశ్వాసం చేకూరింది. ఇప్పుడిక మిగతా పెద్ద పెద్ద విషయాలలో నిర్ణయం తీసుకోవడం అతనికి మరింత సులువవుతుంది.
3. జే.ఎమ్. తన భార్యకీ, పిల్లవాడికీ తగిన స్థాయి జీవితాన్ని అందించాడు. అతను వేచి చూసినా, ఇల్లు కొనడం పరిస్థితులు నిర్దుష్టంగా ఉండేవరకూ వాయిదా

వేసినా, బహుశా వాళ్లు ఎన్నటికీ సొంత ఇల్లు సంపాదించుకుని ఉండక పోదురేమో.

మూడో ఉదాహరణ : సీ.డీ. సొంతంగా వ్యాపారాన్ని ప్రారంభిద్దామని అనుకున్నాడు, కానీ...

కొత్త ఆలోచనలు వచ్చాక కూడా పరిస్థితులు పూర్తిగా అనుకూలంగా ఉండాలని వేచి ఉండి, పని ప్రారంభించకపోతే ఫలితాలు ఎలా ఉంటాయో తెలిపేందుకు మిస్టర్ సీ.డీ. ఉదాహరణ చాలు.

రెండో ప్రపంచయుద్ధం ముగిసిన కొత్తలో, అమెరికా పోస్ట్ ఆఫీసు విభాగంలోని కస్టమ్స్ శాఖలో సీ.డీ.కి ఉద్యోగం వచ్చింది. అతనికి తను చేసే పని నచ్చింది, కానీ ఐదేళ్ల తరవాత తన ఉద్యోగం అతనికి అసంతృప్తిగా అనిపించసాగింది. ఆ ఉద్యోగానికే పరిమితమైపోయి నిర్ణీత సమయంలో పని చెయ్యడం, తక్కువ జీతం, ఉద్యోగంలో పైకిపోయే అవకాశాలు చాలా తక్కువగా ఉండడం అతనికి విసుగనిపించింది.

అప్పుడతనికి ఒక ఆలోచన వచ్చింది. దిగుమతికి సంబంధించినంత వరకూ విజయాన్ని సాధించేందుకు అవసరమైన విషయాల గురించి అతను ఎన్నో విషయాలు తెలుసుకున్నాడు. చవకగా ఉండే బొమ్మలూ, కానుకలివ్వడానికి పనికొచ్చే చిన్న చిన్న వస్తువులూ దిగుమతి చేసుకునే వ్యాపారాన్ని తనే ఎందుకు మొదలుపెట్టకూడదని అనుకున్నాడు. ఈ వ్యాపారంలోని లాభనష్టాలన్నీ తనకి తెలిసినంతగా తెలీని ఎందరో వ్యాపారులు విజయాన్ని సాధించడం సీ.డీ.కి తెలుసు.

సొంత వ్యాపారం ప్రారంభించాలని సీ.డీ. నిశ్చయించుకుని ఇప్పటికి పదేళ్లయింది. కానీ ఈ రోజు, అతనింకా కస్టమ్స్ ఆఫీసులోనే పనిచేస్తున్నాడు.

ఎందుకని? తను ఉద్యోగం వదిలేద్దామని సీ.డీ. నిర్ణయించుకున్నప్పుడల్లా, ఏదో ఒకటి అతన్ని ముందుకి పోకుండా ఆపింది. డబ్బు లేకపోవడం, ఆర్థికమాంద్యం, కొత్తగా పిల్లో పిల్లాడో పుట్టడం, తాత్కాలికంగా భద్రత అవసరం కావడం, వ్యాపార సంబంధమైన అదుపులు, మరిన్ని సాకులు, అన్నీ కలిసి వేచి ఉండేట్టూ వాయిదా వేసేట్టూ చేశాయి.

అసలు సంగతేమిటంటే సీ.డీ. తనని తాను ఒక క్రియారహితుడిగా తయారు చేసుకున్నాడు. పని చేసే ముందు పరిస్థితులు నిర్దుష్టంగా ఉండాలని వేచి చూశాడు. ఇక పరిస్థితులు ఎప్పటికీ నిర్దిష్టంగా ఉండలేదు కనక, సీ.డీ. పని మొదలుపెట్టలేదు.

పని ప్రారంభించేముందే పరిస్థితులు పూర్తిగా అనుకూలంగా ఉండాలని వేచి ఉండడం వల్ల జరిగే నష్టాన్ని నివారించేందుకు రెండు ఉపాయాలు కింద పేర్కొంటున్నాను.

1. భవిష్యత్తులో అడ్డంకులూ, ఇబ్బందులూ ఎదురుచూడండి. ఏ పని ప్రారంభించినా అందులో ప్రమాదాలూ, సమస్యలూ, అనిశ్చిత పరిస్థితులూ తప్పకుండా ఉంటాయి. మీరు కారులో చికాగోనించి లాస్ ఏంజెలస్ వరకూ డ్రైవ్ చేసుకుంటూ వెళ్దామని అనుకున్నారనుకోండి, కానీ మధ్యలో పక్క దారులూ, ఇంజను పాడవడం, వాతావరణం బాగుండక పోవడం, తాగి కార్లు నడిపేవాళ్లూ ఎదురవడం లాంటి ప్రమాదాలేవీ ఉండవని కచ్చితంగా తేల్చుకుని కాని బైలుదేరనని మీరు వేచి ఉంటే, ఇక మీరు బైలుదేరేది ఎప్పుడు? ఎన్నటికీ బైలుదేరలేరు! లాస్ ఏంజెలస్‌కి వెళ్లాలనుకున్నప్పుడు మీరే దారిన వెళ్తారో ముందుగా తేల్చుకుని, కారు సరిగ్గా ఉందో లేదో చూసుకుని బైలుదేరాలి. ఇంకా ఎటువంటి అడ్డంకులూ లేవని వీలైనంత వరకూ ముందే ధ్రువ పరుచుకోవాలి. కానీ అసలు అడ్డంకులేవీ లేకుండా చెయ్యడం మీవల్లకాదు.
2. సమస్యలూ, అడ్డంకులూ తలెత్తినప్పుడు వాటిని ఎదుర్కోండి. విజేత కాదల్చుకున్నవాడు పనిచేసేముందే అన్ని అడ్డంకులనీ, సమస్యలనీ తొలగించుకునే సామర్థ్యం కలిగి ఉండక్కర్లేదు. కానీ ఎదురైనప్పుడు వాటికి పరిష్కారాలని వెతుక్కునే సామర్థ్యం మాత్రం అతనికి ఉండాలి. వ్యాపారంలో, వివాహ సంబంధాల్లో లేదా ఇంకా ఎటువంటి విషయాలైనా సరే, వంతెనలని చేరుకున్నప్పుడే వాటిని దాటండి.

అన్ని సమస్యలనీ తీర్చే బీమా పాలిసినీ మనం కొనలేం.

మీ ఆలోచనలని ఆచరణలో పెట్టేందుకు నిశ్చయించుకోండి. ఐదారేళ్లక్రితం, మంచి సామర్థ్యం గల ఒక ప్రొఫెసర్ తను పుస్తకం రాయాలనుకుంటున్నానని నాకు చెప్పాడు. కొన్ని దశాబ్దాల క్రితం జీవించిన ఒక వివాదాస్పద వ్యక్తి గురించి అతను పుస్తకం రాయదలిచాడు. అతని ఆలోచన చాలా ఆసక్తికరంగా, జీవంతో ఉట్టిపడుతూ, అద్భుతంగా ఉందని అనిపించింది. ఆ ప్రొఫెసర్‌కి తాను చెప్పదల్చుకున్నదేమిటో తెలుసు. దాన్ని చెప్పే నేర్పూ, శక్తి అతనిలో ఉన్నాయి. ఆ పుస్తకం అతనికి ఆత్మసంతృప్తినీ, గౌరవాన్నీ, డబ్బునీ తప్పకుండా సంపాదించిపెట్టి ఉండేది.

పోయిన ఏడాది నేనతన్ని మళ్లీ కలిశాను. పుస్తకం అయిపోవచ్చిందా అని అమాయకంగా అడిగాను. (అదే నేను చేసిన పెద్ద తప్పు. మానుతున్న గాయాన్ని అది మళ్లీ రేపింది.)

లేదు, అతను ఆ పుస్తకాన్ని రాయలేదు. కాసేపు తనా పుస్తకం ఎందుకు రాయలేక పోయాడో నాకు చెప్పాలా వద్దా అని మనసులోనే తర్జనభర్జన పడ్డాడు. చివరికి తను మరీ పని ఒత్తిడిలో ఉండిపోయాననీ, నెరవేర్చవలసిన "బాధ్యతలు" ఎన్నో ఉండడం వల్ల ఆ పని మొదలుపెట్టలేకపోయాననీ అన్నాడు.

కానీ అసలు ఆ ప్రొఫెసర్ చేసింది, తనకొచ్చిన ఆ ఆలోచనని మనసులోనే లోతుగా పాతిపెట్టెయ్యడం. తన మనసులో వ్యతిరేకమైన ఆలోచనలు పెరిగేందుకు తావిచ్చాడు. అది ఎంత పెద్ద పనో, దానికోసం తను ఎన్ని త్యాగాలు చెయ్యాల్సి వస్తుందో ఊహించి చూసుకున్నాడు. ఆ ప్రణాళిక ఎందుకు విఫలం అవుతుంది అనేదానికి అతను అన్ని రకాల కారణాలనీ వెతికి పట్టుకున్నాడు.

ఆలోచనలు ముఖ్యమైనవే. దాన్ని గురించి మనకి ఎటువంటి అనుమానమూ అవసరం లేదు. దేన్నైనా మెరుగుపరచడానికో, సృష్టించడానికో మనకి ఆలోచనలు తప్పక అవసరం. ఆలోచనలు లేని వ్యక్తిని విజయం దగ్గరకి రానివ్వదు.

కానీ ఇంకో విషయం కూడా మనం సరిగ్గా అర్థం చేసుకోవాలి. ఉత్త ఆలోచనలున్నంత మాత్రాన సరిపోదు. వ్యాపారాన్ని మరింత పెంచటానికీ, పనిచేసే విధానాన్ని సులభం చేసుకోడానికీ మనం చేసే ఆలోచనలు, ఆచరణలో పెట్టినప్పుడే వాటికి విలువ ఉంటుంది.

మంచి ఆలోచనలని అమలు చేసేందుకు భయపడి కొన్ని వేలమంది ప్రతిరోజూ వాటిని పాతిపెట్టేస్తూ ఉంటారు.

ఆ తరవాత ఆ ఆలోచనలు భూతాల్లాగ వాళ్ల మనసుల్ని పట్టి పీడించడం మొదలు పెడతాయి.

ఈ రెండు ఆలోచనలనీ మీ మనసులో లోతుగా దాచుకోండి. మొదటిది, మీ ఆలోచనలని ఆచరణలో పెట్టి వాటికి విలువ కల్పించండి. ఆలోచన ఎంత మంచిదైనా దాంతో మీరేమైనా చెయ్యకపోతే లాభమేమీ ఉండదు.

రెండోది, మీ ఆలోచనలని అమలు చేసి, మనసుకి ప్రశాంతతని చేకూర్చండి. ఒకసారి ఎవరో అన్నారు, అసలు మనిషి నోటినించి కాని, కలం నించి కానీ వెలువడ్డ అత్యంత బాధాకరమైన మాటలు ఏవంటే : అలా జరిగి ఉంటే ! ప్రతిరోజూ మీరు ఎవరో ఒకరు, "ఏడేళ్ల క్రితం నేను వ్యాపారం మొదలుపెట్టి ఉంటే, ఇప్పుడు ఏ పనీ చెయ్యకుండా హాయిగా ఉండేవాడిని", లేదా అది తప్పకుండా, పనికొస్తుందని నాకు అనిపించింది, అప్పుడే ఏమైనా చేసి ఉంటే," అని అనడం మనం వింటూనే ఉంటాం.

ఒక మంచి యోచనని ఆచరణలో పెట్టకపోతే అది విపరీతమైన మానసిక బాధని కలగజేస్తుంది. కానీ అదే ఒక మంచి యోచనని అమలుచేస్తే మనసుకి బోలెడంత తృప్తిగా ఉంటుంది.

మీకు మంచి ఆలోచన తట్టిందా? అయితే దాన్ని ఆచరణలో పెట్టండి.

భయాన్ని పోగొట్టడానికీ, విశ్వాసాన్ని పొందడానికీ పనిచెయ్యండి. ఇక్కడ గుర్తుపెట్టు కోవలసినది ఒకటుంది. పనిచెయ్యడం అనేది విశ్వాసాన్ని బలపరుస్తుంది; అన్ని రకాల నిష్క్రియత్వం భయాన్ని పెంచి పోషిస్తుంది. భయాన్ని ఎదుర్కోడానికి, పని చెయ్యండి. భయాన్ని పెంచాలంటే వేచి ఉండండి, వాయిదా వెయ్యండి.

ఒకసారి ఒక యువకుడైన పారాట్రూపర్ శిక్షకుడు ఇలా వివరించడం విన్నాను, "దూకడం అంత కష్టమేమీ కాదు. దూకడానికి వేచి ఉండడమే మనిషిని అదుపు చేస్తుంది. దూకే చోటికి అందరం వెళ్లే లోపల అందరికీ సమయం త్వరగా గడిచేట్టు చూడాలని నేను ప్రయత్నిస్తాను. కొన్నిసార్లు శిక్షణ కోసం వచ్చే వాళ్లు మరీ ఎక్కువ ఆలోచించడం వల్ల ఏమవుతుందోనని బెదిరిపోవడం జరిగింది. రెండోసారి అతను గెంతేటట్టు చేయలేకపోతే, అతనింక పారాట్రూపర్‌గా పనిచేసేందుకు పనికిరాడనే అనుకోవాలి. విశ్వాసాన్ని పెంపొందించు కోడానికి బదులు, గెంతడాన్ని వీలైనంత కాలం వాయిదా వేసిన కొద్దీ, అతనికి భయం కూడా పెరుగుతూనే ఉంటుంది."

వేచి ఉండడం అనేది ఎంత గొప్ప నిపుణుడికైనా భయం కలిగిస్తుంది. టైమ్ మేగజైన్‌లో ఒక రిపోర్టు వచ్చింది. వార్తలు చదవడంలో దేశంలోకెల్లా ప్రసిద్ధుడైన ఎడ్వర్డ్ ఆర్. మర్రో టెలివిజన్‌లో వార్తలు చదివేముందు చెమటలు కక్కుకుంటూ భయపడతాడు. కానీ ఒకసారి మొదలుపెట్టాక, భయం మటుమాయమవుతుంది. ఎంతో అనుభవం ఉన్న నటులకి కూడా ఇలాగే జరుగుతుంది. స్టేజి మీద మాట్లాడడం అనే భయాన్ని జయించాలంటే దానికి ఒకటే మందు, ఆ పని చేసెయ్యడమే. హడలు, ఆందోళన, భయం పోవాలంటే వేదికమీదికి వెళ్లి ప్రేక్షకుల ఎదుట నిలబడడం ఒక్కటే మార్గం.

పని మొదలుపెడితే భయం పోతుంది. ఒకరోజు సాయంకాలం పూట మేం మా స్నేహితుల ఇంటికి వెళ్లాం. అరగంట క్రితం వాళ్లు తమ ఐదేళ్ల కొడుకుని పడుకోబెట్టి వచ్చారు. వాడు ఉన్నట్టుండి గట్టిగా అరిచాడు. ఆ చిన్న పిల్లవాడు సైన్స్ ఫిక్షన్ సినిమా చూసి మరీ ఎక్కువ ప్రతిస్పందించి అందులోని పచ్చరంగు రాక్షసులు తన గదిలోకి వచ్చి తనని ఎత్తుకుపోతారని బెదిరిపోయాడు. ఆ పిల్లవాడి తండ్రి వాడి భయాన్ని పోగొట్టిన పద్ధతి నన్ను ఆశ్చర్యపరిచింది. అతను, "ఏం భయంలేదు,

బాబూ! నిన్నెవరూ ఎత్తుకుపోరు. వెళ్లు, వెళ్లి పడుకో," అనలేదు. దానికి బదులు అతను ఒక సానుకూలమైన పని చేశాడు. ఆ పిల్లవాడి గదిలోకెళ్లి కిటికీలూ అవీ సరిగ్గా మూసి ఉన్నాయా లేదా అని పరీక్షించినట్టు నటించాడు. ఆ తరవాత ఆ పిల్లవాడు ఆడుకునే ఒక ప్లాస్టిక్ గన్‌ని వాడి మంచం పక్కనున్న బల్లమీద పెట్టి, "బిల్లీ, నీకోసం ఇక్కడ గన్ పెట్టాను – అవసరమైతే పనికొస్తుందని," అన్నాడు. ఆ పిల్లవాడు పూర్తిగా శాంతించినట్టు కనిపించాడు. నాలుగు నిమిషాల్లో వాడు గాఢనిద్రలో మునిగిపోయాడు.

నిద్ర పట్టడం లేదనీ, ఏదైనా మందు ఇస్తే గానీ వీల్లేదనీ పట్టుపట్టేవాళ్లకి చాలామంది డాక్టర్లు మందు కలపని ఉత్తుత్తి 'మాత్రలు' ఇస్తారు. మాత్రల్లో మందు లేనప్పటికీ (అది వాళ్లకి తెలీదు) చాలా మందికి మాత్రలు మింగితేగాని హాయిగా ఉన్నట్టు అనిపించదు.

ఏదో ఒక రూపంలో భయాన్ని అనుభవించడం అనేది చాలా సహజం. కానీ దాన్ని ఎదుర్కోడంలో మామూలుగా చేసే ప్రయత్నాలు పని చెయ్యవు. ఎంతో మంది సేల్స్‌మెన్ తమలోని భయాన్ని పోగొట్టుకునేందుకు ప్రయత్నించడం నేను చూశాను. ఒక్కోసారి ఎంతో అనుభవం ఉన్న అమ్మకందారుల మనసుల్లోకి కూడా అది పాకుతుంది. వాళ్లు ఒకసారి బైటి కెళ్లి ఒక రౌండు నడిచిరావడమో, ఒక కప్పు కాఫీ అదనంగా తాగడమో చేస్తారు. కానీ ఇవి ఫలితాలనివ్వవు. అటువంటి భయాన్ని, నన్నడిగితే అసలు ఎటువంటి భయాన్నైనా ఎదుర్కోవడానికి పనిచెయ్యడం ఒక్కటే మార్గం.

ఫలానా ఫోన్‌కాల్ చెయ్యాలంటే హడలు పుడుతోందా? ఫోన్ చెయ్యండి, హడలు మాయం. వాయిదా వేశారో, ఇక ఆ ఫోన్ చెయ్యడం మరింత కష్టమని అనిపిస్తుంది.

డాక్టర్ దగ్గరికి చెకప్‌కి వెళ్లాలంటే భయంతో వణికిపోతున్నారా? వెళ్లండి, మీ ఆందోళన మాయమవుతుంది. బహుశా మీకు పెద్ద జబ్బేమీ ఉండకపోవచ్చు. ఒక వేళ ఉంటే, మీ ఆరోగ్య పరిస్థితి ఏమిటో మీకు తెలుస్తుంది. దాన్ని వాయిదా వేస్తే, మీ భయం పెరిగి పెరిగి చివరికి అది మిమ్మల్ని రోగిష్టిగా చేస్తుంది.

ఏదైనా సమస్య గురించి మీ పై అధికారితో చర్చించడానికి భయపడుతున్నారా? చర్చించి, ఆ భయాలని ఎలా ఓడించవచ్చో తెలుసుకోండి.

విశ్వాసాన్ని పెంచుకోండి. భయాన్ని క్రియాశీలతతో నాశనం చెయ్యండి.

మనసు అనే మీలోని ఇంజన్‌ని యాంత్రికంగా ఆన్ చెయ్యండి.

ఒక యువరచయిత బాగా పేరు తెచ్చుకోవాలని ప్రయత్నించి కూడా తగిన ఫలితాలని సాధించలేక తనలోని లోటుని ఇలా ఒప్పుకున్నాడు, "నా సమస్య ఏమిటంటే, నేనేమీ రాయకుండానే రోజులూ వారాలు గడిచిపోతూ ఉంటాయి.

"అసలు రాయడం అనేది సృజనాత్మక క్రియ. మీకు ప్రేరణ దొరకాలి. మీలోని స్ఫూర్తి మిమ్మల్ని కదిలించాలి," అన్నాడతను.

నిజమే, రాయడం సృజనకి సంబంధించినదే. కానీ మరో రచయిత, విజయవంతంగా తను విరివిగా రాస్తున్న రచనల గురించి తన "రహస్యాన్ని" ఇలా వివరించాడు.

"నేను 'మానసిక శక్తి'ని ఉపయోగిస్తాను. ఇంత వ్యవధిలో రచన చేసి ముగించాలన్నది నాకు తప్పనిసరి అవుతుంది, నాలోని స్ఫూర్తి నన్ను కదిలించే దాకా ఆగడం కుదరదు. నేనే దాన్ని కదిలించాలి. నా పద్ధతి ఏమిటో చూడండి. నేను నా బల్ల దగ్గర కూర్చుంటాను. ఆ తరవాత పెన్సిల్ చేతిలోకి తీసుకుని యాంత్రికంగా రాయడం మొదలుపెడతాను. ఏదో ఒకటి రాస్తాను, లేకపోతే పిచ్చి గీతలు గీస్తాను. నా వేళ్లనీ, చేతినీ కదిలించడం మొదలుపెడతాను. ఇక ఆ తరవాత నాకు తెలీకుండానే నా మనసు దారిలో పడుతుంది.

"ఒక్కోసారి ఉన్నట్టుండి ఏదో ఒక ఆలోచన ఎక్కణ్ణించో వస్తుంది, నేను రాయని సమయంలో కూడా. కానీ అలాంటి సందర్భాలు బోనస్ లాంటివి. చాలామటుకు పని మొదలు పెట్టాకే మంచి ఆలోచనలు వస్తాయి."

పని చేసేముందే చర్య జరగాలి. అది ప్రకృతి నియమం. ఏదీ కూడా దానంతట అదే ప్రారంభం కాదు. మనం రోజూ ఉపయోగించే డజన్లకొద్దీ యంత్రాలు కూడా అంతే.

మీ ఇల్లు దానంతట అదే వెచ్చబడుతుంది, కానీ మీకు ఎంత ఉష్ణోగ్రత కావాలనేది మీరే ఎంచుకోవాలి, చర్య తీసుకోవాలి. మీ కారు గేర్లు వాటంతటవే మారతాయి, కానీ లీవర్‌ని సరైన స్థితిలో ఉంచాల్సింది మీరే. మనసు చేసే పనులకి కూడా ఇదే సిద్ధాంతం వర్తిస్తుంది. మీ మనసుని సరైన గేర్‌లో ఉంచితేనే అది మీకు పనిచేసిపెడుతుంది.

ఇంటింటికీ వెళ్లి అమ్మకాలు చేసే సంస్థలో పని చేసే ఒక సేల్స్ మేనేజర్, తన అమ్మకందార్ల సైన్యానికి "యాంత్రికంగా" ప్రతిరోజూ త్వరగా పని ప్రారంభించి ఫలితాలని సాధించడంలో శిక్షణ ఎలా ఇచ్చాడో చెప్పాడు :

"ఇంటింటికీ తిరిగి వస్తువులు అమ్మజూపిన వారెవరికైనా వాటిని కొనేందుకు ఎవరూ ఇష్టపడరన్నది అనుభవమే!" అన్నాడతను. "ఎంతో అనుభవం ఉన్న సేల్స్ మ్యాన్‌కి కూడా పొద్దున్నే మొట్టమొదటి ఇంటి తలుపు తట్టడం ఎంత కష్టమో నాకు తెలుసు. రోజు గడిచేలోపల తాను ఎటువంటి విసుగునీ, తిట్లనీ ఎదుర్కోవాలో అతనికి తెలుసు. అందుకని పొద్దున్నే ప్రారంభించవలసిన పనిని అతను వాయిదా వెయ్యడం సహజమే. ఒక రెండు కప్పుల కాఫీ అదనంగా తాగుతాడు, ఆ చుట్టుపక్కల ఊరికే తిరగడం, ఇంకేవో చిన్నచిన్న పనులు చేసుకుంటాడు, తన పనిని వాయిదా వేస్తాడు.

"కొత్తగా చేరిన ప్రతి ఉద్యోగికీ నేనిచ్చే శిక్షణ ఇలా ఉంటుంది. పనిని మొదలు పెట్టేయడం ఒక్కటే మార్గమని అతనికి వివరంగా చెపుతాను. ఆలస్యం చెయ్యొద్దు, వాయిదా వెయ్యద్దు. ఒక పని చెయ్యి, నీ కారు పార్క్ చెయ్యి. నమూనాలున్న పెట్టెని తీసుకో. తలుపు దగ్గరకి నడు. బెల్లు వెయ్యి. చిరునవ్వు నవ్వి, 'గుడ్ మార్నింగ్' అని నువ్వు చెప్పదల్చుకున్నది చెప్పెయ్యి. అన్నీ యాంత్రికంగా, ఎక్కువ ఆలోచించకుండా చేసెయ్యాలి. ఈ విధంగా ఇంటింటికీ వెళ్లి చేశావంటే, ఫలితం ఉంటుంది. రెండో ఇంటికో, మూడో ఇంటికో వెళ్లే వేళకి నీ బుర్ర పదునెక్కి, నువ్వు అమ్మదలుచుకున్న వస్తువుల గురించి మరింత బాగా వివరించగలుగుతావు," అన్నాడతను.

ఒక హాస్యగాడు 'జీవితంలోని అతిపెద్ద సమస్య వెచ్చగా ఉండే పక్కమీదినించి లేచి చల్లగా ఉండే ఒక గదిలోకి వెళ్లడం' అని అన్నాడు. అతను చెప్పిన మాట నిజమే. అలా వెచ్చగా పడుకుని లేచి వెళ్లడం ఎంత కష్టమో అని అనుకుంటున్న కొద్దీ అది మరింత కష్టమవుతుంది. ఇటువంటి చిన్న పని విషయంలో కూడా, యాంత్రికంగా దుప్పట్లని తొలగించి కాళ్లని నేలమీద పెట్టడం ఆ భయాన్ని పోగొడుతుంది.

ఒక విషయం స్పష్టంగా తెలుస్తోంది కదా! ఈ లోకంలో పనులు సాధించేవాళ్లు, తమలోని స్ఫూర్తి తమని కదిలించేదాకా వేచి ఉండరు; వాళ్లే ఆ స్ఫూర్తిని కదిలిస్తారు.

ఈ కింది రెండింటినీ అభ్యసించండి :

1. సామాన్యమైనవీ, ఒక్కోసారి ఇష్టంలేనివీ అయిన ఆఫీసు పనులని కానీ, ఇంటిపనులను కాని చెయ్యవలసి వచ్చినప్పుడు వాటిని యాంత్రికంగా చేసి ముగించండి. ఆ పనిలో మీకు ఇష్టం లేని అంశాలని గురించి ఆలోచించే బదులు, నేరుగా పనిలోకి దిగిపోయి, ఎక్కువ ఆలోచించకుండా దాన్ని చేసెయ్యండి.

ఇంటి పనులన్నిటిలో ఎక్కువమంది స్త్రీలకి ఇష్టం లేనిది బహుశా గిన్నెలు కడగడమేనేమో. మా అమ్మ కూడా అంతే. కానీ ఆమె ఒక యాంత్రిక పద్ధతిని చక్కగా అలవరచుకుంది. ఈ పనిని త్వరగా ముగించేసి తనకిష్టమైన పనులు చేసుకునేది.

బల్లదగ్గర్నించి లేచేప్పుడే యాంత్రికంగా వీలైనన్ని గిన్నెలని చేత్తో పట్టుకుని, తరవాత చెయ్యబోయే పని గురించి ఆలోచించకుండా, వెంటనే పని ప్రారంభిస్తుంది. కొద్ది నిమిషాల్లోనే ఆ పనిని చేసేస్తుంది. గిన్నెలన్నిటినీ సింకులో అలాగే ఉంచి, తరవాత తప్పనిసరిగా ఆ పనిని చెయ్యాల్సి వస్తుందని భయపడడం కన్నా ఇది నయం కదా?

ఈ రోజు ఇలా చెయ్యండి : మీకు చెయ్యడం ఇష్టం లేని పనుల్లో ఒక దాన్ని ఎంచుకోండి. ఆ తరవాత దాన్ని గురించి ఆలోచించకుండా, భయపడకుండా, దాన్ని చెయ్యండి. చాకిరీని చెయ్యడానికి ఇదే అన్నిటికన్నా ఉత్తమమైన మార్గం.

2. తరవాత, యాంత్రికమైన మార్గాన్ని ఆలోచనలు చేసేటందుకు ఉపయోగించండి, పథకాలని రూపొందించుకోండి, సమస్యలని పరిష్కరించుకోండి, ఇంకా ఎక్కువ మానసికమైన ఆచరణ అవసరమైన పనులని చెయ్యండి. మీలోని శక్తి మిమ్మల్ని కదిలించే వరకూ వేచి ఉండక, కూర్చుని మీలోని శక్తిని మీరే కదిలించండి.

మీకు కచ్చితంగా సాయం చెయ్యగల ప్రత్యేకమైన పద్ధతి ఒకటుంది : ఒక కాయితం, పెన్సిలు తీసుకోండి. మనసుని కేంద్రీకరించేందుకు డబ్బుతో కొనగల ఒక గొప్ప పరికరం పెన్సిల్. నా ముందు ఒక అధునాతనమైన, మందమైన తివాసీ పరిచిన, అందంగా అలంకరించిన, నిశ్శబ్దంగా ఉండే ఆఫీసు గదినీ, ఒక పెన్సిల్నీ కాయితాన్నీ పెట్టి రెండిట్లో ఏదో ఒకటి ఎంచుకోమంటే నేను ప్రతిసారీ పెన్సిల్నీ, కాయితాన్నీ ఎంచుకుంటాను. ఒక పెన్సిలు, పేపరూ దగ్గరుంటే మీరు మనసుని సమస్యతో జోడించి ఉంచగలరు.

ఒక ఆలోచనని కాయితం మీద రాయగానే, మీ దృష్టి దానంతట అదే ఆ ఆలోచనమీద కేంద్రీకరించబడుతుంది. ఎందుకంటే ఒక విషయాన్ని ఆలోచిస్తూ అదే సమయంలో మరో విషయాన్ని కాయితం మీద రాయడం మనసుకి వీలుకాదు. దాని నిర్మాణం ఆ విధంగా లేదు. అలాగే, కాయితం మీద "రాశాక" దాన్ని మీరు మనసులోనూ రాసుకున్నట్టే లెక్క. ఒక ఆలోచనని కాయితం మీద రాసుకుంటే, ఎక్కువ కాలం, ఎక్కువ స్పష్టంగా అది మీకు గుర్తుండి పోతుందని పరీక్షలు నిరూపించాయి.

దృష్టి నిలిపేందుకు ఒకసారి పెన్సిల్, కాయితంతో పనిచెయ్యడం బాగా వచ్చేశాక మీరు చుట్టూ ఎంత గోలగా ఉన్నా, ఆలోచించగలుగుతారు. ఆలోచించాలని అనుకున్నప్పుడు, రాయడమో, పిచ్చి గీతలు గీయడమో, బొమ్మలు వెయ్యడమో ప్రారంభించండి. మీలోని స్ఫూర్తిని కదిలించేందుకు అది అద్భుతమైన మార్గం.

ఇప్పుడు అనేది విజయాన్ని చేకూర్చే మ్యాజిక్ పదం. 'ఎన్నడూ జరగదు' అనేది

పరాజయాన్ని సూచించే పదం, దీనికి పర్యాయపదాలు రేపు, వచ్చేవారం, తరవాత, ఎప్పుడైనా, ఏదో ఒక రోజు, అనేవి. 'పని ప్రారంభించాలి ఇప్పుడే, యిప్పుడే' అనటానికి బదులు మనం 'ఏదో ఒక రోజు దీనిని ప్రారంభించాలి' అని అనటం మూలాన ఎన్నో మంచి కలలు సాకారం కావటం లేదు.

ఒక ఉదాహరణ తీసుకుందాం, డబ్బు ఆదా చెయ్యడం గురించి. డబ్బు ఆదా చెయ్యడం మంచి ఆలోచన అని అందరూ ఒప్పుకుంటారు. కానీ అది మంచి ఆలోచన అయినంత మాత్రాన, అందరూ ఒక ప్రణాళిక వేసుకుని దాని ప్రకారం డబ్బు ఆదా చెయ్యడం, మదుపు పెట్టడం చేస్తారనేం లేదు. చాలామందికి డబ్బు ఆదా చెయ్యాలని కోరిక ఉంటుంది, కానీ అతి కొద్ది మంది ఆ కోరికని కార్యరూపంలో పెడతారు.

యౌవనంలో ఉన్న ఒక జంట డబ్బు పోగుచెయ్యడం అనే కార్యక్రమాన్ని క్రమం తప్పకుండా ఎలా కొనసాగించారో చూద్దాం. బిల్‌కి చేతికొచ్చే జీతం నెలకి వెయ్యి డాలర్లు, కానీ అతనూ, అతని భార్య జేనెట్ నెలకి వెయ్యి డాలర్లు ఖర్చుపెట్టేవాళ్లు. ఇద్దరికీ డబ్బు పొదుపు చేయాలని ఉంది, కానీ ప్రతిసారీ ఆ పని ప్రారంభించడానికి ఏదో ఒక అడ్డంకి వస్తోందని ఇద్దరికీ అనిపించేది. కొన్నేళ్ల వరకూ తమలో తాము, "జీతం పెరగ్గానే మొదలుపెడతాం" అని, "వాయిదాలు చెల్లించడం అయిపోయాక" అని, "ఈ సమస్య తీరాక" అని, "వచ్చే నెల," "వచ్చే ఏడు" అనీ అనుకునేవారు.

చివరికి తాము డబ్బు ఆదా చెయ్యలేకపోవడం చూసి జేనెట్‌కి విసుగొచ్చింది. ఆమె బిల్‌తో, "చెప్పు, డబ్బు ఆదా చేద్దామా వద్దా?" అంది. "ఎందుకు వద్దు, తప్పకుండా చేద్దాం, కానీ ప్రస్తుతం ఏ ఖర్చు తగ్గించుకోలేమని నీకూ తెలుసుగా!" అన్నాడు.

కానీ ఆ సారి జేనెట్ "చేస్తావా చస్తావా!" అనే ధోరణిలో ఉంది. "ఏళ్ల తరబడి మనం డబ్బు పొదుపు చెయ్యబోతున్నాం అని అనుకుంటూనే ఉన్నాం. మనం ఆ పని చెయ్యలేకపోతున్నాం, ఎందుకంటే చెయ్యలేమని మనకి అనిపిస్తోంది. ఇక ఇప్పుడు చెయ్యగలం అని అనుకోవడం మొదలుపెడదాం. ఈరోజే నేనొక ప్రకటన చూశాను. నెలకి 100 డాలర్లు పొదుపు చెయ్యగలిగితే, పదిహేనేళ్లలో మన దగ్గర 18,000 డాలర్లు పోగవుతాయి, అది కాక 6,600 డాలర్లు వడ్డీ కూడా చేరుతుంది. ఆ ప్రకటన ఇంకో మాట కూడా అంది, డబ్బు పొదుపు చేశాక మిగిలింది ఖర్చు పెట్టడం, ఖర్చు పెట్టిన తరవాత మిగిలినది ఆదా చెయ్యడం కన్నా, సులువని అంది. నువ్వు కూడా సరేనంటే, నీ జీతంలో పది శాతంతో మొదలుపెట్టి పొదుపు చేద్దాం. నెలాఖరిలోపల మనం బిస్కెట్లూ పాలూతో సరిపెట్టుకోవలసి రావచ్చు, కానీ తప్పనిసరైతే అలాగే చేద్దాం," అంది.

బిల్, జేనెట్ కొన్ని నెలలపాటు డబ్బుకి ఇబ్బంది పడ్డారు, కానీ త్వరలోనే తమ కొత్త బడ్జెట్‌కి వాళ్లు సర్దుకుపోవడం నేర్చుకున్నారు. ఇప్పుడు డబ్బుని మరో దానికి ఖర్చుపెట్టే బదులు పొదుపు చెయ్యడానికి "ఖర్చుపెట్టడం" వాళ్లకి సరదాగా ఉంది.

మీ స్నేహితుడికి ఉత్తరం రాయాలని ఉందా? ఆ పని వెంటనే చెయ్యండి. మీ వ్యాపారానికి పనికొచ్చే ఉపాయమేదైనా తట్టిందా? ఇప్పుడే దాన్ని అందరికీ చెప్పండి. బెంజమిన్ ఫ్రాంక్లిన్ చెప్పిన సలహా ప్రకారం జీవించండి : "ఈ రోజు చెయ్యగలిగిందాన్ని రేపటికి వాయిదా వెయ్యద్దు."

గుర్తుంచుకోండి, ఇప్పుడు అనే ఆలోచన వల్ల పనులు నెరవేరుతాయి. అదే, ఏదో ఒక రోజు, ఎప్పుడో ఒకప్పుడు అనుకుంటే సామాన్యంగా పరాజయమే దక్కుతుంది.

ఒకరోజు నాకు చాలాకాలంగా పరిచయమున్న స్నేహితురాలిని ఒకామెని చూడడానికి వెళ్లాను. ఆమె అప్పుడే ఒక సమావేశంనించి చాలామంది ఎగ్జిక్యూటివ్స్‌తో కలిసి వెనక్కి వచ్చింది. ఆమెని చూడగానే, తన గుండెలమీదున్న ఏదో భారాన్ని దింపుకోడానికి ప్రయత్నిస్తోందని నాకు అర్థమైంది. నిజంగానే గొప్ప నిరాశకి గురైన మనిషిలా ఉంది ఆమె మొహం.

"ఒక పాలసీలో మార్పులు చేయడం కోసం సహాయం కోరడానికని నేనివాళ పొద్దున్నే ఆ సమావేశాన్ని ఏర్పాటు చేశాను. కానీ నాకు దొరికిన సహాయం ఎటువంటిది? నాతోపాటు లోపల ఆరుగురు మొగాళ్లు ఉన్నారు, కానీ ఒకే ఒక్క వ్యక్తి కాస్తో కూస్తో పనికొచ్చే విషయాలు మాట్లాడాడు. మరో ఇద్దరు మాట్లడారు, కానీ నేను చెప్పిందే మళ్లీ వాళ్లు చెప్పారు. గోడతో మొరబెట్టుకున్నట్టే అనిపించింది నాకు. నిజం చెపుతున్నాను, వాళ్ల మనసుల్లో ఏముందో తెలుసుకోవడం నావల్ల కాదు.

"నిజంగా, వాళ్లు నోరు విప్పి, దీన్ని గురించి ఏమనుకుంటున్నారో చెపుతారనే కదా అనుకుంటాం. ఎంతైనా, అది వాళ్లకి కూడా సంబంధించిన విషయమే."

నా స్నేహితురాలికి సమావేశంలో సహాయం దొరకలేదు. కానీ ఆ సమావేశం ముగిశాక మీరు కాని హాల్లో అటూ ఇటూ తిరిగి ఉంటే, ఆమె కింది ఉద్యోగులు, "నేను చెపుదామనే అనుకున్నాను....," "అసలు ఎవరూ ఈ సలహా ఎందుకివ్వలేదు...?" "నాకలా అనిపించడం లేదు....", "మనం చేసే పనిని ఆపకూడదు...." అనడం వినగలిగేవారేమో!

అలా తరచూ సమావేశం జరుగుతున్నంతసేపూ మూగవాళ్లలా నోరు మూసుకుని కూర్చున్నవాళ్లే, అది అయిపోయాక బోలెడంత మాట్లాడతారు. ఎందుకంటే అప్పుడు

వాళ్లేం అన్నా దానికి విలువేమీ ఉండదు. విషయం చెయ్యి దాటిపోయాక అప్పుడు వాళ్లు మేలుకుంటారు.

బిజినెస్ ఎగ్జిక్యూటివ్‌లకి ఇతరుల వ్యాఖ్యానాలు వినాలని ఉంటుంది. తనలోని ప్రతిభని దాచుకునేవాడు తనకి తానే నష్టం కలిగించుకుంటాడు.

"మాట్లాడడం" అనే దాన్ని అలవాటు చేసుకోండి. మాట్లాడిన ప్రతిసారీ మీలో కొత్త బలం వచ్చి చేరుతుంది. నిర్మాణాత్మకమైన యోచనలతో ముందుకి రండి.

ఎంతమంది కాలేజి విద్యార్థులు తమకి ఇచ్చిన పనిని పూర్తి చేస్తారో మనందరికీ తెలుసు. చాలా ఉదాత్తమైన ఉద్దేశంతో, ఒక సాయంకాలం జో అనే విద్యార్థి పూర్తిగా చదువుకే అంకితం చెయ్యాలనుకుంటాడు. కానీ అతను సామాన్యంగా సాయంకాలాలు గడిపే విధానం ఇలా ఉంటుంది.

సాయంత్రం 7 గంటలకి జో చదువుకోడానికి అన్నీ సిద్ధం చేసుకుంటాడు. కానీ రాత్రి భోజనం కొంచెం ఎక్కువగా తినేశామోనని అతనికి అనిపిస్తుంది. అందుకని కాసేపు టీవీ చూద్దాం అనుకుంటాడు. కొద్దిసేపు అనుకున్నది, కార్యక్రమం చాలా బాగుండడంతో అది గంట సేపటికి పెరుగుతుంది. 8 గంటలకి చదువుకునే బల్ల దగ్గర కూర్చుని, ఉన్నట్టుండి వెంటనే లేస్తాడు, ఎందుకంటే తను 8 గంటలకి గర్ల్ ఫ్రెండ్‌కి ఫోన్ చేస్తానని మాటిచ్చాడు. దీనికి మరో నలభై నిమిషాలు ఖర్చవుతాయి (రోజంతా ఆమెతో తను మాట్లాడలేదు మరి). అతనికి ఎవరో ఫోన్ చేస్తారు, మరో ఇరవై నిమిషాలు గడిచిపోతాయి. తన బల్ల దగ్గరకి మళ్లీ వెళ్తున్నప్పుడు అతని దృష్టిని పింగ్ పాంగ్ బాల్ ఆట ఆకర్షిస్తుంది. మరో గంట నడుస్తుంది. పింగ్ పాంగ్ ఆడడం వల్ల అతనికి ఒళ్లంతా చెమట పడుతుంది, అందుకని స్నానం చేస్తాడు. అప్పుడు అతనికి ఏదైనా చిరుతిండి తినాలని కోరిక కలుగుతుంది. పింగ్ పాంగ్ ఆడడం, స్నానం చెయ్యడం కలిసి అతనికి ఆకలి పుట్టించాయి.

అలా మంచి ఉద్దేశాలతో ప్రారంభించిన సాయంకాలం దారి తప్పి ఎటో పోతుంది. చివరికి, ఒంటి గంటకి, అతను పుస్తకాలు తెరుస్తాడు, కానీ అప్పటికే నిద్రతో కళ్లు మూతలు పడుతూ ఉంటాయి. చదివేది బుర్రకెక్కదు. చివరికి అస్త్రసన్యాసం చేసేస్తాడు. మర్నాడు ఉదయం అతను ప్రొఫెసర్‌తో, "ఈ పరీక్షలో నాకు మంచి మార్కులు ఇస్తారని ఆశిస్తాను. రాత్రి రెండు దాకా దీనికోసం కష్టపడి చదివాను," అంటాడు.

పని ప్రారంభించేందుకు తయారవడంలోనే బోలెడంత సమయాన్ని గడిపెయ్యడం వల్ల జో చెయ్యవలసింది చెయ్యలేకపోయాడు. ఇలా "అతిగా సిద్ధం కావడం" అనే

దానికి బలయింది ఒక్క జో మాత్రమే కాదు. జో సేల్స్‌మాన్, జో ఎగ్జిక్యూటివ్, జో వృత్తి నిపుణుడు, జో సెఫిన్ గృహిణి, వాళ్లందరూ కూడా తరచు సిద్ధం అవడానికి కావలసిన బలాన్ని సమకూర్చుకోవడానికి, ఆఫీసులో కబుర్లు చెప్పుకోవడం, కాఫీలు తాగడం, పెన్సిళ్లు చెక్కుకోవడం, చదువుకోవడం, వ్యక్తిగత వ్యవహారాలు, బల్ల మీది వస్తువులని తీసి పక్కన సర్దడం, టీవీ, ఇంకా బోలెడన్ని చిన్న చిన్న మార్గాలని, పని చెయ్యకుండా తప్పించుకునేందుకు వెతుక్కుంటారు.

కానీ ఈ అలవాటుని మార్చుకోవడానికి ఒక మార్గముంది. "ఈ క్షణమే పని ప్రారంభించే స్థితిలో ఉన్నాను. దీన్ని వాయిదా వెయ్యడం వల్ల నాకు ఒరిగేదేమీ ఉండదు," అని మనసులో అనుకోండి. 'సిద్ధం కావడం' కోసం వెచ్చించే సమయాన్నీ, శక్తినీ పని ప్రారంభించేందుకు వినియోగించండి.

యంత్ర పరికరాలు తయారుచేసే ఒక కంపెనీ అధికారి తన అమ్మకందార్లతో మాట్లాడుతూ, "మన వ్యాపారంలో మనకి అన్నిటికన్నా ఎక్కువగా కావలసింది మంచి పనికొచ్చే ఆలోచనలని చేసి, వాటిని కార్యరూపంలో పెట్టగలవాళ్లు. మన ఉత్పత్తి విభాగంలోనూ, అమ్మకాలలోనూ ఉండే ఉద్యోగాలన్నిటినీ మనం మరింత బాగా చెయ్యచ్చు. అంటే నా ఉద్దేశం ఇప్పుడు మనం చేస్తున్న పని బాగాలేదని అనడం కాదు. బాగా చేస్తున్నాం. కానీ ప్రగతి సాధించదల్చుకున్న అన్ని కంపెనీల్లాగే, మనకి కూడా కొత్త ఉత్పాదనలు కావాలి, కొత్త మార్కెట్లు కావాలి, ఇంకా ఎక్కువగా, ఇంకా సమర్థంగా పనిచేసే మార్గాలు కావాలి. మనం చొరవ చూపించే వాళ్లమీద ఆధారపడతాం. మన జట్టులో వాళ్లే కెప్టెన్లు," అన్నాడు.

చొరవ అనేది ఒక ప్రత్యేకమైన చర్య. చెయ్యమని ఎవరూ చెప్పకుండానే పనికొచ్చే పని చెయ్యడాన్నే చొరవ అంటారు. ప్రతి వ్యాపార సంస్థలోనూ, అన్ని వృత్తులలోనూ చొరవగల వ్యక్తికి ఎక్కువ జీతం ఉన్న ఉద్యోగాలు ఇచ్చేందుకు ఎప్పుడూ అవకాశాలుంటాయి.

ఒక మాదిరి సైజు మందుల తయారీ కంపెనీలో మార్కెటింగ్ పరిశోధనలు నిర్వహించే అధ్యక్షుడు, తనకి ఆ పదవి ఎలా వచ్చిందో నాకు చెప్పాడు. చొరవకి ఉండే శక్తి గురించి తెలుసుకునేందుకు అది మంచి పాఠం.

"ఐదేళ్ల క్రితం నాకొక ఆలోచన వచ్చింది. ఆ సమయంలో నేనొక మామూలు సేల్స్‌మ్యాన్‌గా పనిచేస్తున్నాను. నా పని టోకు వ్యాపారస్తులని వెళ్లి కలవడం. మా మందులని కొనే కొనుగోలు దారుల గురించి మాకు ఏమీ తెలీదని నేను గ్రహించాను. కంపెనీలో ఉండే ప్రతి వ్యక్తితోనూ నేను మార్కెటింగ్ పరిశోధన ఆవశ్యకత గురించి

మాట్లాడాను. మొదట్లో ఎవరూ నా మాట వినిపించుకోలేదు, ఎందుకంటే మేనేజ్‌మెంట్‌కి దాని అవసరం కనిపించ లేదు.

"మా కంపెనీలో మార్కెటింగ్ పరిశోధన ఉండాలి అనే ఆలోచన నన్ను వదలకుండా పట్టుకుంది. అందుకని నేనే ఆ పనిని ప్రారంభించాలని నిశ్చయించుకున్నాను. 'మందుల అమ్మకాల గురించిన వాస్తవాలు' అనే రిపోర్టు నెలనెలా తయారు చేసేందుకు అనుమతి పొందాను. దొరికిన చోటినించల్లా సమాచారం సేకరించాను. వదలకుండా ఆ పని కొనసాగించాను. త్వరలోనే మేనేజ్‌మెంటూ, ఇతర అమ్మకందార్లూ, నేను చేసే పనిలో ఆసక్తి కనబరచసాగారు. నేను పరిశోధన కోసం పోరాటం సాగించిన ఏడాదికి నేను మామూలుగా చేసే పనులు నా చేత మాన్పించి, నా ఆలోచనలని మరింత అభివృద్ధి చెయ్యడం మీద ధ్యాసపెట్టమని కంపెనీ నన్ను కోరింది.

"ఇక మిగతాదంతా సహజంగానే జరిగిపోయింది. ఇప్పుడు నా దగ్గర ఇద్దరు సహాయకులున్నారు, ఒక కార్యదర్శి ఉంది, ఐదేళ్ల క్రితం నేను తెచ్చుకున్న జీతానికి దాదాపు మూడింతలు ఏటా నాకిస్తున్నారు."

చొరవ చూపించడం అనే అలవాటుని అభివృద్ధి చేసుకునేందుకు రెండు అభ్యాసాలు ఇవీ:

1. పోరాటం చెయ్యండి. ఒక పని చెయ్యదగినది అని మీరు నమ్మితే, ఆ పని చేసేందుకు ఎప్పుడూ ముందుండండి.

నేనుండే చోటికి దగ్గర్లోనే ఒక కొత్త కాలనీ మూడొంతులు పూర్తయింది. ఇంతలో నిర్మాణం ఆగిపోయింది. ఏమాత్రం దేన్ని గురించీ పట్టించుకోని కొన్ని కుటుంబాలు అక్కడి కొచ్చి నివసించసాగాయి. దాని వల్ల అక్కడున్న అతి మంచి కుటుంబాల్లో కొన్ని తమ ఇళ్లు అమ్ముకుని (నష్టానికి) వెళ్లిపోవలసిన పరిస్థితి ఏర్పడింది. ఎప్పుడూ జరిగినట్టే, క్రమశిక్షణతో జీవించే కుటుంబాలు, కొత్తగా వచ్చిన శ్రద్ధలేని కుటుంబాల ప్రభావంతో వాళ్లలాగే తయారయాయి, ఒక్క హారీ ఎల్.హారీ తప్ప మిగతా అందరూ మారిపోయారు. మారకుండా ఉన్న హారీ ఇరుగుపొరుగువాళ్లని క్రమశిక్షణలో పెట్టేందుకు పోరాడాలని నిశ్చయించుకున్నాడు.

హారీ ముందుగా కొంత మంది స్నేహితులని కూడగట్టుకున్నాడు. తమ కాలనీ చాలా మంచిదనీ, బాగుపడే లక్షణాలు కలదనీ, ఇప్పుడే ఏదో ఒకటి చెయ్యకపోయినట్టయితే, త్వరలోనే అది రెండవ తరగతి కాలనీగా తయారవగలదనీ వాళ్లతో అన్నాడు. కొద్ది కాలానికే ఖాళీగా ఉన్న స్థలాలని శుభ్రం చెయ్యడం అనే ప్రణాళిక ప్రారంభమైంది. గార్డెన్ క్లబ్బులు ఏర్పాటు చేశారు, అంతటా బోలెడన్ని మొక్కలు నాటే

కార్యక్రమాన్ని చేపట్టారు. చిన్న పిల్లలకోసం ఆడుకోడానికి మైదానం తయారైంది. అందరూ వాడుకునేందుకు స్విమ్మింగ్ పూల్ నిర్మించారు. ఏ విషయాన్నీ పట్టించుకోని కుటుంబాలు కూడా సహకరించాయి. ఆ కాలనీ మొత్తం కొత్త జీవంతో, కొత్త తళతళలతో నిండిపోయింది. ఆ కాలనీ గుండా డ్రైవ్ చేసుకుంటూ వెళ్లడం ఇప్పుడు నిజంగా చాలా హాయిగా ఉంటుంది. పోరాట పటిమగల వ్యక్తి ఏం చెయ్యగలడో ఆ కాలనీని చూస్తే తెలుస్తుంది.

మీ కంపెనీలో ఒక కొత్త విభాగాన్ని ప్రారంభించాలని మీకు అనిపిస్తోందా? కొత్త వస్తువులని తయారుచేస్తే, మరేదైనా రకంగా కంపెనీని పెద్దది చేస్తే బావుంటుందని అనుకుంటున్నారా? అయితే దానికోసం పోరాడండి. మీ పిల్లల స్కూల్లో మరిన్ని సౌకర్యాలుంటే బావుండునని అనుకుంటున్నారా? పోరాడి వాళ్లకి వాటిని సంపాదించి పెట్టండి.

ఇంకా మీరు దీన్ని కూడా నమ్మచ్చు : పోరాటాలు మొదట్లో ఒక వ్యక్తి చేసే పోరాటంగా ప్రారంభమైనప్పటికీ, ఆ ప్రయత్నం వెనక ఉన్న ఉద్దేశం కనక మంచిదైతే, త్వరలోనే బోలెడంత మంది సహకారం లభిస్తుంది.

ఉద్యమకారునిగా ఉంటూ పోరాడండి.

2. స్వచ్ఛంద సేవకుడిలా పని చేయండి. మనలో ప్రతి ఒక్కరమూ కొన్ని పరిస్థితుల్లో ఏదో ఒక పనికి స్వచ్ఛందంగా సేవ చేద్దామనే అనుకున్నాం, కానీ చెయ్యలేదు. ఎందుకు? భయం వల్ల. పని చెయ్యడం మన వల్ల కాదన్న భయం కాదు, మన తోటి పని వాళ్లు ఏమంటారో అన్న భయం. వెక్కిరిస్తారన్న భయం, 'ప్రతి దాన్లోనూ జోక్యం కలిగించుకునేవాడు' అని అంటారని భయం, ఎక్కువ జీతం కోసం తహతహలాడుతున్నామని అంటారనే భయం చాలా మందిని కట్టి పడేస్తుంది.

అందరితో కలిసి మెలిసి ఉండాలనీ, అందరూ మనని ఆమోదించాలనీ, మన బృందంలో వాళ్లందరూ మన చెప్పేదానితో ఏకీభవించాలనీ అనుకోడం సహజమే. కానీ మిమ్మల్ని మీరిలా ప్రశ్నించుకోండి : "ఏ బృందం నన్ను ఆమోదించాలి. మనసులో ఈర్ష్య పెట్టుకుని పైకి ఎగతాళి చేసే వాళ్లా, లేక పనులు చేస్తూ ప్రగతి సాధిస్తున్న వాళ్లా?" మీరు ఎంచుకోవలసిన బృందం ఏదో తెలుస్తూనే ఉంది.

స్వయం సేవకుణ్ణి అందరూ గుర్తిస్తారు. అతనికి ప్రత్యేకమైన గుర్తింపు లభిస్తుంది. అన్నిటి కన్నా ముఖ్యంగా, తనలో విశేషమైన సామర్థ్యం, తీవ్రమైన కోరికా ఉన్నాయని, స్వయంగా ముందుకొచ్చి అతను తెలియజేస్తాడు. అన్ని విధాలా అతనా ప్రత్యేక పనులను చేపట్టడానికి సిద్ధపడతాడు.

వ్యాపార రంగంలో, ఆర్మీలో, మీ బృందంలో మీకు తెలిసిన నాయకుల గురించి ఆలోచించండి. వాళ్లు మీ కళ్లకి పనిమంతుల్లా కనిపిస్తారా లేక సోమరిపోతుల్లా కనిపిస్తారా?

వంద శాతం వాళ్లు పనిమంతులే, పనులు సాధించేవాళ్లు. దారి పక్కన నిలబడేవాడు, చేతులు ముడుచుకుని కూర్చునేవాడు, సోమరిగా ఉన్నవాడు, ఎవరికీ నాయకత్వం వహించలేడు. కానీ పని చేసేవాడు, పని గురించి ఆలోచించేవాడు, ఇతరులు తనని అనుసరించాలని అనుకుంటున్నారని తెలుసుకుంటాడు.

పని చేసేవాడినే అందరూ నమ్ముతారు. తను ఏం చేస్తున్నాడో అతనికి తెలుసని వాళ్లు అనుకుంటారు.

"అతను ఎవరి జోలికీ రాడు" "అతను ఏ పనీ చెయ్యడు," "ఫలానా పని చెయ్యి అని చెప్పేదాకా వేచి ఉంటాడు", అని ఎవర్నీ ఎవరూ పొగడగా నేను వినలేదు.

మీరు విన్నారా?

పని చెయ్యడం అలవరచుకోండి.

ఈ కీలకమైన అంశాలని అభ్యసించండి :

1. పనిమంతులుగా ఉండండి. పని చేసేవాడని పేరు తెచ్చుకోండి. పని చెయ్యండి, చెయ్యకుండా ఉండకండి.
2. పరిస్థితులు నిర్దుష్టంగా ఉండేదాకా వేచి ఉండద్దు. అవి ఎప్పటికీ అలా ఉండవు. భవిష్యత్తులో అడ్డంకులనీ సమస్యలనీ ఎదురుచూడండి, అవి తలెత్తినప్పుడు వాటిని పరిష్కరించండి.
3. గుర్తుంచుకోండి, కేవలం ఆలోచనలు విజయాన్ని చేకూర్చవు. వాటిని ఆచరణలో పెట్టినప్పుడే వాటికి విలువ ఏర్పడేది.
4. భయాన్ని పోగొట్టుకుని ఆత్మవిశ్వాసాన్ని సంపాదించుకునేందుకు పని చెయ్యండి. మీకు భయాన్ని కలిగించే పని చెయ్యండి, అది మాయమవుతుంది. ప్రయత్నించి చూడండి.
5. మీ మనసు అనే ఇంజన్ని యాంత్రికంగా నడపండి. మీలోని స్ఫూర్తి మిమ్మల్ని కదిలించేదాకా ఆగద్దు. పని చెయ్యండి, లోతులకి వెళ్లండి, అప్పుడు స్ఫూర్తిని కదిలించగలుగుతాను.

6. ఇప్పుడు అనే విధంగా ఆలోచించండి. రేపు, వచ్చే వారం, *తరవాత*, లాంటి మాటలు ఎన్నడూ *జరగదు* అనే పదానికి పర్యాయాలు. "ఇప్పుడే పని ప్రారంభిస్తున్నాను," అనే వ్యక్తిలా ఉండండి.
7. వెంటనే పనిలోకి ప్రవేశించండి. పని చెయ్యడానికి సిద్ధం అవుతూ సమయాన్ని వృథా చెయ్యకండి. దానికి బదులు పని ప్రారంభించండి.
8. చొరవ తీసుకోండి. పోరాడండి. నాయకత్వం వహించండి. స్వచ్ఛంద సేవ చెయ్యండి. పని చేసే సామర్థ్యం, కోరికా ఉన్నాయని నిరూపించండి.

పని ప్రారంభించి పదండి ముందుకు!

●

11

ఓటమిని గెలుపుగా మార్చుకోవడం ఎలా

సామాజిక సేవ చేసేవాళ్లూ, తాగుబోతులూ, తిరుగుబోతులూ ఉండే ప్రాంతాల్లో పనిచేసేవాళ్లూ, వయసులో, మతపరమైన నమ్మకాల్లో, చదువుసంధ్యల్లో అమెరికాలో మురికి కూపాలో ఉన్న దీనులకీ, హీనులకీ మధ్యన ఉండే తేడాని గమనిస్తారు. వీళ్లలో కొందరు చాలా చిన్నవాళ్లు, మరికొందరు ముసలివాళ్లు. చాలా తక్కువమంది కాలేజీ గ్రాడ్యుయేట్లు, మరికొందరికి అసలు చదువే ఉండదు. కొందరికి పెళ్లయింది, కొందరికి కాలేదు. కానీ ఆ ప్రాంతంలో ఉండే వాళ్లందరిలోనూ సమానంగా ఒక గుణం మట్టుకు ఉంటుంది. ప్రతి ఒక్కరూ ఓడిపోయినవారే, జీవితంలో బాగా దెబ్బతిన్నవారే. ప్రతి ఒక్కరూ పరిస్థితుల చేతిలో ఓడిపోయినవారే. అందరికీ తమ జీవితాన్ని నాశనం చేసిన పరిస్థితుల గురించి మీకు చెప్పాలన్న ఆరాటం ఉంటుంది. అందరూ వ్యక్తిగతంగా జీవితంతో పోరాడి ఘోరంగా ఓడిపోయినవారే.

మానవ జీవితంలోని రకరకాల పరిస్థితులని అనుభవించిన వాళ్లు వీళ్లు. వాటిలో, "నా పెళ్లాం నన్నొదిలి పారిపోయింది" నించి "నాకున్నదంతా పోయింది, వెళ్లేందుకు నాకు వేరే చోటు లేదు," నించి "నేను చేసిన కొన్ని పనుల వల్ల సమాజంనించి బహిష్కరించబడి, నేనిక్కడికి చేరుకున్నాను," దాకా ఉంటాయి.

ఈ మురికి కూపం నించి కాస్త పైకి వెళ్లి సామాన్యుల వర్గానికి చెందిన మిస్టర్ ఎండ్ మిసెస్ అమెరికన్ పరిధిలోకి వెళితే, వాళ్లు జీవించే పద్ధతిలో గల తేడాలు స్పష్టంగా కనిపిస్తాయి. కానీ తను పూర్తిగా నాశనం అవడానికి మిస్టర్ మురికి కూపం ఏ కారణాన్నైతే చెప్పాడో, మిస్టర్ సామాన్యుడు కూడా తను పైకి వెళ్లలేకపోవడానికి అదే కారణాన్ని చెపుతాడని మనం తెలుసుకుంటాం. లోపల్లోపల మిస్టర్ మధ్యతరగతికి కూడా ఓడిపోయానన్న భావమే ఉంటుంది. అతన్ని దెబ్బతీసిన పరిస్థితుల తాలూకు గాయాలు ఇంకా పచ్చిగానే ఉంటాయి. అతనికి మూఢనమ్మకాలు కూడా ఉంటాయి. అతను కాళ్లీడ్చుకుంటూ, విజయం ఇచ్చే అద్భుతమైన ఆనందాన్ని తప్పించుకుంటూ,

తనమీద తనకే అసంతృప్తితో బతుకుతూ ఉంటాడు. తను ఓడిపోయానని అతనికి అనిపిస్తుంది కానీ "విధి" తనకి విధించిన 'సామాన్యుడు' అనే శిక్షని భరిస్తూ బతకడానికి ప్రయత్నిస్తూ ఉంటాడు.

అతను కూడా ఓటమికి తల ఒగ్గాడు, కానీ సమాజం అతని ఓటమికి ఆమోదాన్ని అందజేస్తుంది, అందులో తప్పుల్ని ఎత్తిచూపించదు.

ఇక, ఇంకా మెట్లు ఎక్కి పైకి వెళితే, ఎక్కువ గుంపులు లేని విజేతల ప్రపంచంలోకి అడుగుపెడతాం. ఇక్కడ కూడా రకరకాల నేపథ్యాల నించి వచ్చిన వాళ్ళుంటారు. కంపెనీ ఎగ్జిక్యూటివ్‌లూ, మంత్రులూ, ప్రభుత్వ అధికారులూ, అన్ని రంగాలలోని ప్రసిద్ధులూ – పేద కుటుంబాలనుంచీ, ధనిక కుటుంబాలనుంచీ, విడిపోయిన కుటుంబాలనించీ, శ్రామికవర్గం నుంచీ, వ్యవసాయరంగంనుంచీ, మురికివాడలనించీ వచ్చినవారు – ఇక్కడ కనిపిస్తారు. మన సమాజంలోని శాఖలన్నిటికీ నాయకత్వం వహించే వీళ్ళు అన్ని రకాల కష్టమైన పరిస్థితులనీ ఎదుర్కొన్నవాళ్ళే.

ప్రతి విషయంలోనూ, వయసు, తెలివితేటలు, నేపథ్యం, జాతీయత, వీటన్నిటి విషయంలోనూ మిస్టర్ మురికి కూపాన్నీ, మిస్టర్ సామాన్యుడినీ, మిస్టర్ విజయాన్నీ పోల్చవచ్చు. కానీ పోల్చలేని విషయం మాత్రం ఒకటుంది. ఓటమికి వాళ్ళు ప్రతిస్పందించే విధం మట్టుకు పోల్చడానికి లేదు.

మనం మిస్టర్ మురికి కూపం అని పిలిచే వ్యక్తి దెబ్బ తిన్నప్పుడు, అతను మళ్ళీ లేవలేకపోయాడు. అక్కడే, నేలని కరుచుకుని పడి ఉండిపోయాడు. మిస్టర్ సామాన్యుడు మోకాళ్ల మీదికి లేచాడు, కానీ పాక్కుంటూ వెళ్ళిపోయాడు. కనుమరుగవగానే మరోవైపు పారిపోయి, మళ్ళీ దెబ్బతినకుండా తనని తాను కాపాడుకున్నాడు.

కానీ మిస్టర్ విజయం దెబ్బ తిన్నప్పుడు వేరే విధంగా ప్రతిస్పందించాడు. అతను ఒక్క గెంతుతో ఎగిరిపడి లేచి నిలబడ్డాడు, గుణపాఠం నేర్చుకున్నాడు, దెబ్బతిన్న విషయం మర్చిపోయాడు, పైకి కదలసాగాడు.

నా స్నేహితుల్లో ఒకడు మేనేజ్‌మెంట్ సలహాదారుగా అద్భుతమైన విజయాన్ని సాధించాడు. మీరు అతని ఆఫీసులోకి అడుగుపెడితే, నిజంగానే "ధనికులుండే ప్రాంతానికి" వచ్చినట్టు అనిపిస్తుంది. అందమైన ఫర్నిచర్, కార్పెట్లు, పనుల్లో మునిగున్న మనుషులు, ముఖ్యమైన ఖాతాదారులూ, ఇవన్నీ అతని కంపెనీ సాధించిన అభివృద్ధిని మీకు తెలియజేస్తాయి.

ఎప్పుడూ అన్నిటి గురించీ నిరాశగా ఉండేవాళ్ళు, "ఇటువంటి విజయాన్ని సాధించిన వాడు నిజంగానే పెద్ద మోసగాడై ఉండాలి," అనచ్చు. కానీ వాళ్ళు చెప్పేది

తప్పు. అతను మోసగాడేమీ కాదు. అంతే కాదు, అతను గొప్ప తెలివితేటలున్నవాడు, డబ్బున్నవాడు, అదృష్టవంతుడు కూడా కాదు. అదంతా (అంతా అనడానికి జంకుతున్నాను, ఎందుకంటే ఒక్కోసారి దానికి బోలెడంత అనే అర్థం వస్తుంది.) *సాధ్యం ఎలా అయిందంటే, తను ఓడిపోయానని ఎన్నడూ అనుకోని ఒక వ్యక్తి విడువకుండా చేసిన ప్రయత్నాల ఫలితమే అది.*

అభివృద్ధినీ, గౌరవాన్నీ పొందిన ఈ కంపెనీ వెనక ఒక మనిషి కథ ఉంది. అతను పోరాడాడు, యుద్ధం చేశాడు, పైకి వెళ్లే క్రమంలో తను పదేళ్లు కష్టపడి కూడబెట్టిన డబ్బుని వ్యాపారంలో ఆరునెలల్లో పోగొట్టుకున్నాడు, అపార్ట్‌మెంట్‌కి అద్దె చెల్లించడానికి డబ్బులేక ఎన్నో నెలలు ఆఫీసులోనే మకాం పెట్టాడు, ఎన్నో "మంచి" ఉద్యోగాలని వద్దన్నాడు, ఎందుకంటే తను అనుకున్నది సాధించాలనే కోరిక అతన్ని ఆపింది. తను అందించదలచిన సేవలని అవతలివాళ్లు 'సరే' అని అన్నదానికన్నా వందరెట్లు 'అక్కర్లేదు' అని అనడమే విన్నాడు...

విజయం సాధించేందుకు పట్టిన నమ్మశక్యం కాని ఏడు గడ్డు సంవత్సరాలలో, నా స్నేహితుడు ఒక్కసారి కూడా ఎవరినీ నిందించడం నేను వినలేదు. "దేవ్, నేను నేర్చుకుంటున్నాను, ఇది పోటీ ఉన్న వ్యాపారం, ఇందులో అమ్మకానికి పెట్టే వస్తువు కళ్లకి కనిపించదు, అందుకే దాన్ని అమ్మడం కష్టం. కానీ ఎలా అమ్మాలో నేర్చుకుంటున్నాను," అన్నాడు ఒకసారి నాతో.

తను అన్నది చేసి చూపించాడు.

ఈ అనుభవం అతనిలోని శక్తిని బాగా పీల్చేస్తూ ఉండి ఉంటుందని ఒకసారి అతనితో అన్నాను. దానికి అతను, "లేదు ఇది నా దగ్గర్నించి ఏమీ తీసుకోవడం లేదు: పైగా నాకు ఏదో ఇస్తోంది," అన్నాడు.

హూ ఈజ్ హు ఇన్ అమెరికా పుస్తకాన్ని ఒకసారి తిరగేసి చూడండి. గొప్ప విజయాన్ని సాధించిన వాళ్లెందరో తమ జీవితంలో చావుదెబ్బల్లాంటి పరాజయాలని అనుభవించారని తెలుస్తుంది. ఈ విజేతలైన వాళ్లలో ప్రతి ఒక్కరూ ప్రతిఘటనని ఎదుర్కొన్నారు, నిరుత్సాహాన్నీ ఓటమినీ, వ్యక్తిగతమైన దురదృష్ట పరిస్థితులనీ ఎదుర్కొన్నారు.

గొప్పవాళ్ల జీవితచరిత్రలనీ, స్వీయ చరిత్రలనీ చదవండి. అప్పుడు వాళ్లు జీవితంలో ఎన్నోసార్లు అనుకున్నది జరగకపోయినప్పుడు అస్త్రసన్యాసం చేసి ఉండవచ్చనీ కానీ చెయ్యలేదనీ మీరు తెలుసుకుంటారు.

లేదా ఇంకో పని చెయ్యండి. మీ కంపెనీ ప్రెసిడెంట్ నేపథ్యం గురించి గాని, మీ నగరంలోని మేయర్ గురించి గాని తెలుసుకోండి, లేదా మరెవరైనా వ్యక్తి అతను

విజేత అని మీరు అనుకుంటే, అతని గత జీవితం గురించి తెలుసుకోండి. మీరు లోతుగా పరిశీలిస్తే ఆ వ్యక్తి జీవితంలో పెద్ద పెద్ద, నిజమైన అడ్డంకులని అధిగమించాడని తెలుస్తుంది.

ఎవరినీ ప్రతిఘటించకుండా కష్టాలు పడకుండా, అపజయాలు చవిచూడకుండా పెద్ద ఎత్తున విజయాన్ని సాధించడం సాధ్యం కాదు. కానీ అపజయాలని ఉపయోగించుకుని ముందుకి దూసుకుపోవడం సాధ్యమే. అదెలాగో చూద్దాం.

ఈ మధ్యనే ఒక కమర్షియల్ విమానాల కంపెనీ గణాంకాలని చూశాను. పది బిలియన్ మైళ్లు ప్రయాణం చేస్తే ఒకే ఒక్క మరణం సంభవిస్తోందని ఆ గణాంకాలు వెల్లడించాయి. ఈ రోజుల్లో సురక్షితంగా ప్రయాణం చేసేందుకు విమానంలో వెళ్లడం అనేది ఒక అద్భుతమైన మార్గం. దురదృష్టవశాత్తూ, విమానాలు ప్రమాదాలకి గురవుతాయి. కానీ ప్రమాదం జరిగినప్పుడు పౌర విమానయానం కార్యనిర్వాహకులు త్వరగా ప్రమాదం జరిగిన స్థలానికి వచ్చి విమానం కూలడానికి గల కారణాలని తెలుసుకునేందుకు ప్రయత్నిస్తారు. మైళ్ల దూరం వరకూ చెల్లాచెదరుగా పడిన లోహం ముక్కల్ని ఏరి, వాటిని ఒకచోట చేరుస్తారు. రకరకాల విషయాల నిపుణులు జరిగిన సంఘటనని ఊహించేందుకు ప్రయత్నిస్తారు. సాక్షులనీ, బతికున్నవాళ్లనీ ఇంటర్వ్యూ చేస్తారు. “విమానం ఎందుకు కూలింది?” అనే ప్రశ్నకి జవాబు దొరికేదాకా ఆ దర్యాప్తు కొన్ని వారాలపాటో, నెలలపాటో కొనసాగుతుంది.

ఒకసారి సివిల్ ఏవియేషన్ కార్యనిర్వాహకులకి జవాబు దొరికితే, వెంటనే అటువంటి ప్రమాదం మళ్లీ జరగకుండా తగిన జాగ్రత్తలు తీసుకుంటారు. విమాన నిర్మాణంలో గల లోపం వల్ల ప్రమాదం జరిగినట్టయితే, అటువంటి విమానాలన్నిటి లోనూ ఆ లోపాన్ని సరిదిద్దాల్సి ఉంటుంది. లేక ఏవైనా పరికరాలలో దోషం ఉంటే, వాటిని తొలగించాలి. సివిల్ ఏవియేషన్ కార్యనిర్వాహక సిబ్బంది చేసిన దర్యాప్తుల వల్ల ఆధునిక విమానాలలో అక్షరాలా వందలకొద్దీ భద్రతా ఏర్పాట్లు చెయ్యబడ్డాయి.

పొరపాట్లని అధ్యయనం చేసి సివిల్ ఏవియేషన్ కార్యనిర్వాహకులు విమాన ప్రయాణానికి మరింత భద్రత చేకూరుస్తారు. వాళ్ల ప్రయత్నాలు సఫలం అయాయనే విషయం తెలుస్తూనే ఉంది.

డాక్టర్లు పరాజయాలని ఉపయోగించి ఆరోగ్యాన్ని మెరుగుపరచడానికీ, ఎక్కువ కాలం జీవించేట్టు చెయ్యడానికీ మార్గాలు కనుక్కుంటారు. ఒక రోగి చనిపోయినందుకు కారణం స్పష్టంగా తెలీనప్పుడు, డాక్టర్లు శవపరీక్ష (పోస్ట్‌మార్టం) చేసి కారణం తెలుసుకుంటారు. ఈ విధంగా మానవ శరీరం ఎలా పనిచేస్తుందో వాళ్లకి అర్థం అవుతుంది. అప్పుడు వాళ్లు ఇతరుల ప్రాణాలని కాపాడగలుగుతారు.

నా స్నేహితుడొకడు సేల్స్ ఎగ్జిక్యూటివ్‌గా పనిచేస్తున్నాడు. అతను నెలకొకసారి సేల్స్ మీటింగ్‌ని మొత్తంగా తనకింద పనిచేసే అమ్మకందార్ల ముఖ్యమైన అమ్మకాలు ఎందుకు పడిపోయాయో తెలుసుకోడానికే వినియోగిస్తాడు. అలా కోల్పోయిన అవకాశాన్ని బాగా పరిశీలించి, జాగ్రత్తగా పరీక్షిస్తాడు. అలా చెయ్యడం వల్ల, భవిష్యత్తులో అలాటి అమ్మకాలు చేజారిపోకుండా ఎలా కాపాడుకోవాలో ఆ అమ్మకందారు తెలుసుకుంటాడు.

ఓటముల కన్నా గెలుపులనే ఎక్కువ సాధించే ఫుట్‌బాల్ శిక్షకుడు, ఒక్కొక్క పోటీ అయిపోగానే తన టీమ్‌ని సమావేశపరచి వాళ్లు చేసిన పొరపాట్లని ఎత్తి చూపిస్తాడు. కొందరు శిక్షకులు మొత్తం ఆటని సినిమాలా చిత్రీకరించి, టీమ్ తాము చేసిన తప్పులని ప్రత్యక్షంగా చూసి నేర్చుకునేందుకు సాయం చేస్తారు. ప్రయోజనం : తరవాతి ఆట ఇంకా బాగా ఆడడం.

సివిల్ ఏవియేషన్ అధికారులూ, విజయాన్ని సాధించే సేల్స్ ఎగ్జిక్యూటివ్స్, డాక్టర్లు, ఫుట్‌బాల్ కోచ్‌లు, అన్ని రంగాలలోని నిపుణులు ఈ విజయ సూత్రాన్నే అనుసరిస్తారు : *ప్రతి ఓటమినించీ ఎంతో కొంత మిగుల్చుకోండి.*

ఏదైనా ఓటమి మనని వ్యక్తిగతంగా దెబ్బతీసినప్పుడు, మనం భావోద్రేకానికి లోనై, సహజంగానే పాఠం నేర్చుకోలేకపోతాం.

ఫెయిల్ మార్కులు తెచ్చుకున్న విద్యార్థి ప్రతిస్పందనలోనే విజయాన్ని సాధించడానికి పనికివచ్చే సంకేతం ఉంటుందని ప్రొఫెసర్లకి తెలుసు. కొన్నేళ్ల క్రితం డెట్రాయిట్‌లో, వేన్ స్టేట్ విశ్వవిద్యాలయంలో నేను ప్రొఫెసర్‌గా పనిచేస్తూ ఉన్నప్పుడు, ఒక గ్రాడ్యుయేట్‌కి ఫెయిల్ మార్కులివ్వక తప్పలేదు. అది అతనికి అనుకోని పెద్ద దెబ్బ. అతను అప్పటికే గ్రాడ్యుయేట్ అయాక ఏం చెయ్యాలో ప్రణాళికలు వేసుకున్నాడు.

తన ప్రణాళికలు రద్దు చెయ్యడం అతనికి తలవంపులనిపించింది. అతనికి రెండే మార్గాలున్నాయి : మళ్లీ పరీక్ష రాసి పాసయి, తరవాత డిగ్రీ తీసుకోవడం, లేదా చదువు మానేసి డిగ్రీ తీసుకోకుండా వెళ్లిపోవడం.

ఆ విద్యార్థి నిరాశ చెందుతాడని అనుకున్నాను, తన ఓటమి గురించి తెలిసి కాస్తో కూస్తో పోరాడదామన్న ధోరణినైనా చూపిస్తాడేమోనని ఎదురుచూశాను. నేను సరిగ్గానే ఊహించాను. అతను రాసిన జవాబులు పరీక్ష పాసయేందుకు ఎంతమాత్రం సరిపోవని అతనికి చెప్పాను. తను కష్టపడి చదవలేదని ఆ విద్యార్థి ఒప్పుకున్నాడు.

అతను నాతో ఇంకా ఇలా అన్నాడు, "ఇంతక్రితం పరీక్షల్లో ఇంతకన్నా బాగానే రాసి, ఓ మాదిరి పాస్ మార్కులు తెచ్చుకున్నాను కదా, ఆ మార్కులని మీరు లెక్కలోకి తీసుకోరా?"

నేనలా చెయ్యలేననీ, ఏ కోర్సుకి ఆ కోర్సు వరకే పరీక్ష ఎలా రాశారని చూస్తామనీ అతనికి చెప్పాను. ప్రొఫెసర్ వల్ల ఏదైనా తప్పు జరిగితే తప్ప, ఇంకే కారణంగానూ గ్రేడ్లని మార్చడానికి కాలేజీ నియమాలు ఒప్పుకోవని కూడా చెప్పాను.

అప్పుడిక తన గ్రేడ్‌ని మార్చేందుకు ఇంకే మార్గమూ లేదని తెలిశాక ఆ విద్యార్థి కోపంగా, "సర్, ఈ ఊళ్లోనే నాకు తెలిసినవాళ్లు యాభైమంది ఉన్నారు. వాళ్లందరూ జీవితంలో ఈ కోర్సు తీసుకోకుండానే, దీన్ని గురించి అసలు తెలుసుకోకుండానే గొప్ప గొప్ప విజయాలు సాధించారు. మరలాటప్పుడు ఈ దిక్కుమాలిన కోర్సు అంత ముఖ్యమైంది ఎలా అయింది? ఒక కోర్సులో కొంత తక్కువ మార్కులొచ్చినంతమాత్రాన నాకు డిగ్రీ ఎందుకు ఇవ్వరు?" అన్నాడు.

మళ్లీ అతనే, "దేవుడి దయవల్ల మీ ప్రొఫెసర్లు చూసినట్టు వాళ్లు దేన్నీ 'బైటినించి' చూడరు!" అన్నాడు.

అతనలా అన్నాక నేనొక నలభైఐదు సెకన్లపాటు మాట్లాడకుండా ఉండిపోయాను. (ఎవరైనా మీతో కోపంగా ఏమైనా అన్నప్పుడు, వాగ్యుద్ధం జరగకుండా ఉండాలంటే, జవాబు వెంటనే చెప్పకుండా కొంతసేపు ఆగడం మంచిదని నేను తెలుసుకున్నాను.)

ఆ తరవాత నా విద్యార్థితో ఒక స్నేహితుడిలా, "నువ్వనేదాంట్లో చాలా వరకూ నిజం ఉంది. ఈ సబ్జెక్ట్‌కి సంబంధించిన వివరాలు ఎంతమాత్రం తెలీనివాళ్లెందరో మరో రకంగా గొప్ప విజయాలని సాధించారు. నువ్వు కూడా ఈ సబ్జెక్టు నేర్చుకోకుండా కూడా విజయాన్ని సాధించచ్చు. నీ జీవితం మొత్తం తీసుకుంటే, ఈ కోర్సులో నేర్పే విషయాలు నీకు లాభాన్ని గాని నష్టాన్ని గాని కలిగించవు. కానీ నీకు ఈ కోర్సు పట్ల ఉన్న వైఖరి నీ మీద ప్రభావం చూపిస్తుంది," అన్నాను.

"మీరేమంటున్నారు?"

"ఏమీలేదు, బైటి ప్రపంచంలో కూడా నీకు మేమిచ్చినట్టే గ్రేడ్స్ ఇస్తారు. ఇక్కడిలాగే అక్కడ కూడా పనిచెయ్యడమే ముఖ్యం. అక్కడ కూడా రెండోస్థాయి పనితనం చూపిస్తే నీకు ప్రమోషన్లూ, జీతం పెరగడం లాంటివేమీ దొరకవు," అన్నాను.

నేను చెప్పేది అతని బుర్రలోకి ఇంకేందుకు మళ్లీ నేను కాసేపు మౌనంగా ఉండిపోయాను.

ఆ తరవాత మాట్లాడడం కొనసాగించి, "నేను నీకొక సలహా ఇవ్వచ్చా? నువ్విప్పుడు చాలా నిరుత్సాహంలో ఉన్నావు. నీ మనసిప్పుడు ఎలా ఉందో నేను అర్థం చేసుకోగలను. నీకు నామీద కొంచెం కోపంగా ఉన్నా కూడా నేనేమీ అనుకోను. కానీ

ఈ అనుభవాన్ని సానుకూలమైన దృష్టితో చూడు. ఇక్కడ నువ్వు నేర్చుకోవలసిన ఒక బ్రహ్మాండమైన గుణపాఠం ఉంది : నువ్వు కనక ఫలితాలు చూపించకపోతే, నువ్వు అనుకున్న చోటికి చేరుకోలేవు. ఈ పాఠం నేర్చుకో, ఐదేళ్ల తరవాత నీకు ఏమనిపిస్తుందో తెలుసా? ఇక్కడ నువ్వు గడిపిన ఇన్ని ఏళ్లలో నువ్వు నేర్చుకున్న అతి గొప్పపాఠం ఇదేనని అనుకుంటావు," అన్నాను.

కొన్నాళ్లు పోయాక ఆ విద్యార్థి మళ్లీ కోర్సులో పేరు నమోదు చేయించుకున్నాడని విని నేను సంతోషించాను. ఈసారి అతను చాలా మంచి మార్కులతో పాసయాడు. ఆ తరవాత, అతను ప్రత్యేకంగా నన్ను కలవడానికి వచ్చాడు. ఒకప్పుడు మా ఇద్దరి మధ్యా జరిగిన చర్చ తనకి ఎంత లాభించిందో స్వయంగా చెప్పాలని అతను నా దగ్గరికి వచ్చాడు.

"మీ కోర్సు పరీక్షలో మొదటిసారి తప్పటం వల్ల నేనొక పాఠం నేర్చుకున్నాను. ఇలా అంటే వింతగా ఉంటుందేమో గాని, సర్, మొదటిసారి నేను ఉత్తీర్ణుడవనందుకు నాకు సంతోషంగా ఉంది," అన్నాడు.

మనం ఓటములని విజయాలుగా మార్చుకోవచ్చు. పాఠం ఎక్కడుందో వెతకండి, దాన్ని అమలు చెయ్యండి, ఆ తరవాత వెనక్కి తిరిగి ఓటమిని చూసి నవ్వండి.

సినిమాలు ఎక్కువ చూసేవాళ్లు ప్రసిద్ధిగాంచిన లయొనెల్ బారీమోర్‌ని ఎప్పటికీ మర్చిపోలేరు. 1936లో మిస్టర్ బారీమోర్‌కి తుంటి ఎముక విరిగింది. ఆ ఎముక మళ్లీ సరిగ్గా అతుక్కోనే లేదు. చాలా మంది, ఇక బారీమోర్ పని అయిపోయిందనుకున్నారు. కానీ బారిమోర్ అంత బలహీనుడా! తనకి జరిగిన ఆ నష్టాన్ని, నటనా ప్రపంచంలో మరింత విజయాన్ని సాధించేందుకు ఆయన ఉపయోగించుకున్నాడు. తరువాతి పద్ధెనిమిదేళ్ల పాటు, ఒక్క క్షణం కూడా తగ్గని నొప్పితో, వీల్‌చెయిర్‌లో కూర్చునే డజన్లకొద్దీ వేషాలు వేశాడు.

15, మార్చి, 1945లో, డబ్ల్యు. కోల్విన్ విలియమ్స్ అనే వ్యక్తి ఫ్రాన్స్‌లో ఒక టాంక్ వెనకాలే నడుస్తున్నాడు. ఆ టాంకు ఒక మందుపాతర మీంచి వెళ్తున్నప్పుడు అది పేలింది. ఆ పేలుడు వల్ల మిస్టర్ విలియమ్స్ శాశ్వతంగా గుడ్డివాడైపోయాడు.

కానీ ఇది మిస్టర్ విలియమ్స్‌ని తను సాధించదల్చుకున్న లక్ష్యం వైపునించి మళ్లించ లేకపోయింది. ఆయన మతగురువు, జనానికి సమస్యలు వచ్చినప్పుడు సలహాలిచ్చే సలహాదారుగా కావాలనుకున్నాడు. కాలేజీలో గ్రాడ్యుయేషన్ (అది కూడా ఎక్కువ మార్కులతో) పూర్తిచేశాక, మిస్టర్ విలియమ్స్ తన అంధత్వం, అసలు తను

చేపట్టబోయే వృత్తిలో అది ఒక అదనపు యోగ్యత అవుతుందని అనుకున్నాడు; ఇంకా "నేను మనుషులని చూసి, వాళ్ల రూపాలనిబట్టి, వాళ్లెటువంటివారో అంచనా వెయ్యలేను. అందుచేత, ఎప్పుడూ ప్రతివాళ్లకీ మారడానికి మరో అవకాశం ఇవ్వగలుగుతాను. ఒక వ్యక్తి రూపురేఖలు నచ్చకపోవడం వల్ల అతనితో సంబంధం తెంపుకోవడం అనేది నాకు చూపు లేకపోవడం వల్ల జరగదు. ఎవరైనా వచ్చి తన మనసులో మాట నిర్భయంగా నాకు చెప్పుకునేట్టుగా నేను తయారవాలని నా కోరిక," అని అన్నాడు.

క్రూరమైన, ఘోరమైన పరాజయాన్ని విజయంగా మార్చుకున్న సంఘటనకి ఇది ఒక సజీవమైన అద్భుతమైన ఉదాహరణ కదూ?

ఓటమి అనేది కేవలం ఒక మానసిక స్థితే తప్ప మరేమీ కాదు.

నా స్నేహితుడొకడు షేర్ల వ్యాపారంలో బాగా సంపాదించి విజయాన్ని సాధించాడు. తన గతానుభవాల మీద ఆధారపడి ప్రతి పెట్టుబడినీ జాగ్రత్తగా అంచనా వేస్తాడు. ఒకసారి అతను నాతో, "పదిహేనేళ్ల క్రితం నేను మొదటిసారి డబ్బు మదుపు పెట్టినప్పుడు, ఒకటిరెండుసార్లు చేతులు కాల్చుకున్నాను. చాలామంది అనుభవం లేని వాళ్లలేగే, నేను కూడా త్వరగా డబ్బున్నవాడిని అయిపోవాలనుకున్నాను. కానీ జరిగిందేమిటంటే, నేను త్వరగా డబ్బు కోల్పోయి బికారినయాను. అయినా అది నన్ను ఆపలేకపోయింది. నాకు ఆర్థికశాస్త్రం గురించి ప్రాథమిక జ్ఞానం ఉంది, అందువల్ల జాగ్రత్తగా చూసి షేర్లు ఎంపిక చేస్తే, ఎవరైనా పెట్టుబడి పెట్టి లాభాలు గడించచ్చని నాకు తెలుసు.

"అందుచేత మొదట్లో నాకు కలిగిన నష్టాలన్నీ, నేను నేర్చుకోవడానికి పెట్టిన ఖర్చు అనుకుని నచ్చజెప్పుకున్నాను," అని అతను నవ్వాడు.

మరోపక్క ఒకటిరెండుసార్లు పొరపాటు చేసి ఇక జీవితాంతం షేర్లు కొనమని, వాటిని ద్వేషించేవాళ్లని చాలామందిని నేను ఎరుగుదును. తాము చేసిన పొరపాట్లని విశ్లేషించి చూసుకుని, మరోసారి అది చెయ్యకుండా చూసుకోడంపోయి, వాళ్లు ఒక తప్పుడు నిర్ధారణకి వచ్చేస్తారు. షేర్లలో డబ్బు మదుపుపెట్టేవాళ్లందరూ జూదగాళ్లతో సమానం, వాళ్లు ఎప్పుడో ఒకప్పుడు నష్టపోయేవారే, అని నిర్ణయించుకుంటారు.

ప్రతి ఓటమినుంచీ ఎంతో కొంత దాచిపెట్టుకోడానికి నిశ్చయించుకోండి. ఈసారి ఆఫీసులోగాని, ఇంట్లోగాని, ఏవైనా పనులు అనుకున్నట్టు కాకపోతే, ప్రశాంతంగా అలా ఎందుకు జరిగిందో తెలుసుకోడానికి ప్రయత్నించండి. ఈ రకంగా మీరు ఒకే తప్పుని మళ్లీ మళ్లీ చెయ్యకుండా ఉండగలుగుతారు.

నష్టపోవడం మనకి గుణపాఠం నేర్పేట్టయితే, అది కూడా మనకి లాభాన్నే చేకూరుస్తుంది.

మనుషులు తమాషా ఐనవాళ్లు. మనం సాధించిన విజయాలకి వెంటనే మనమే కారణమని ఒప్పేసుకుంటాం. మనం విజయం సాధించినప్పుడు ఈ లోకానికంతా దాన్ని చాటాలనుకుంటాం. ఇతరులు మిమ్మల్ని చూసి, "అదుగో, అతనే ఫలానా పనిచేశాడు," అని అనుకోవాలని కోరిక ఉండడం సహజమే.

కానీ అదే మనుషులు ఓటమి పాలైనప్పుడు ఇంకొకరిని నిందించడంలోకూడా అంతే వేగాన్ని చూపిస్తారు. అమ్మకాలు సరిగా కాకపోతే కొనుగోలుదార్లని తప్పుపట్టడం అమ్మకందార్లు చేసే పని. తాము అనుకున్న విధంగా పని సానుకూలం కాకపోతే ఎగ్జిక్యూటివ్స్ తమ కింది ఉద్యోగులనీ, తోటి ఎగ్జిక్యూటివ్స్‌నీ నిందిస్తారు. పోట్లాటలకీ, కుటుంబ సమస్యలకీ భార్యా భర్తలు ఒకర్నొకరు నిందించుకోవడం కూడా సహజమే.

ఈ జటిల ప్రపంచంలో ఇతరులు మనని కింద పడేస్తారనేది నిజమే. కానీ చాలాసార్లు మనంతట మనమే పడిపోతూ ఉంటామన్నది కూడా అబద్ధమేమీ కాదు. వ్యక్తిగతమైన లోటుపాట్ల వల్లో, మనం చేసే పొరపాట్ల వల్లో మనం ఓడిపోతూ ఉంటాం.

ఈ విధంగా విజయానికి మిమ్మల్ని మీరు సిద్ధం చేసుకోండి. వీలైనంత పరిపూర్ణ వ్యక్తిగా తయారవుతానని మీకు మీరు గుర్తుచేసుకోండి. నిష్పక్షపాతంగా ఉండండి. మిమ్మల్ని మీరు టెస్ట్ ట్యూబ్‌లో పెట్టుకుని, మూడో మనిషి లాగ ఎటువంటి ఆసక్తీ లేనట్టు పరిస్థితిని పరిశీలించండి. మీరింతకు ముందు గమనించని బలహీనత ఏదైనా మీలో కనిపిస్తుందేమో వెతకండి. ఒకవేళ ఉన్నట్టయితే, దాన్ని సరిచేసుకునేందుకు ఏమైనా చెయ్యండి. చాలా మంది తాము ఉన్నట్టే ఉండడానికి అలవాటు పడిపోయి మెరుగు పరుచుకునేందుకు మార్గాలని చూడలేకపోతారు.

గొప్ప మెట్రోపాలిటన్ ఓపెరా తార రిసే స్టీవెన్స్, రీడర్స్ డైజెస్ట్ పత్రిక (జూలై 1955) సంచికలో, తన జీవితంలోని అత్యంత విషాదకరమైన క్షణంలో తనకి ఎప్పుడూ దొరకనంత గొప్ప సలహా దొరికిందని చెప్పింది.

తను వృత్తి చేపట్టిన కొత్తల్లో, మిస్ స్టీవెన్స్ రాజధానిలోని సంగీత నాటకం, 'ఆడిషన్స్ ఆఫ్ ద ఎయిర్' కి ఎంపిక కాలేకపోయింది. ఆ అవకాశం అందకుండా పోయాక, మిస్ స్టీవెన్స్ చాలా బాధ పడింది, "ఆ ఇంకో అమ్మాయి గొంతుకన్నా నాదే బావుంది అనే మాట వినాలని తహతహలాడాను. న్యాయనిర్ణేతల నిర్ణయం చాలా అన్యాయంగా ఉందనీ, గెలవడానికి కావలసిన పరిచయాలు నాకు లేవనీ, ఎవరైనా అంటే బావుండుననిపించింది."

కానీ మిస్ స్టీవెన్స్ టీచర్ ఆమెని బుజ్జగించలేదు. పైగా ఆవిడ మిస్ స్టీవెన్స్‌తో, "చూడమ్మా, నీలోని లోటు పాట్లని ఎదుర్కొనే ధైర్యం నీలో ఉండాలి," అంది.

"నా మీద నేనే జాలిపడాలని నాకెంతో అనిపించినా, అవి (ఆ మాటలు) నా మనసులో మళ్లీ మళ్లీ మారుమోగసాగాయి. ఆ రాత్రి అవి నన్ను నిద్రలేపాయి. నాలోని లోటుపాట్లని ఎదుర్కొనే దాకా నేను నిద్రపోలేకపోయాను. చీకట్లో అలా పడుకుని, నన్ను నేనిలా ప్రశ్నించుకున్నాను, 'నేనెందుకు ఓడిపోయాను?' 'ఈ సారి ఎలా గెలవగలుగుతాను?' అప్పుడు, 'నా గొంతు అన్ని స్థాయిల్లోనూ ఉండవలసినంత చక్కగా లేదు, నా భాషని నేను మెరుగు పరుచుకోవాలి, మరిన్ని పాత్రలు పోషించడం నేర్చుకోవాలి,' అని ఒప్పుకోవలసి వచ్చింది.

తనలోని లోటుపాట్లని ఎదుర్కోవడం వల్ల స్టేజి మీద విజయాన్ని సాధించడమే కాక, ఇంకా ఎక్కువ మంది స్నేహితులని సంపాదించుకునేందుకు, ఆహ్లాదకరమైన వ్యక్తిత్వాన్ని వికసింపజేసుకోడానికి అదెలా దోహదం చేసిందో మిస్ స్టీవెన్స్ వివరించింది.

మనని మనం విమర్శించుకోవడం వల్ల నిర్మాణాత్మకమైన మార్పులు వస్తాయి. విజయానికి అవసరమయే శక్తినీ, సామర్థ్యాన్నీ పెంపొందించుకునేందుకు అది సాయపడుతుంది. ఇతరులని నిందించడం అనేది హాని చేస్తుంది. ఫలానా వ్యక్తి "తప్పు చేశాడు" అని నిరూపించినంత మాత్రాన మీకు ఒరిగేదేమీ ఉండదు.

నిర్మాణాత్మకమైన ఆత్మ విమర్శ చేసుకోండి. లోటుపాట్ల నించి దూరంగా పారిపోకండి. నిజమైన వృత్తి నిపుణుల్లా ప్రవర్తించండి. వాళ్లు తమలోని తప్పుల్నీ, బలహీనతలనీ వెతుకుతారు, తరవాత వాటిని సరిద్దిద్దుకుంటారు. ఆ వైఖరే వాళ్లని వృత్తి నిపుణులుగా తయారుచేస్తుంది.

కానీ "ఇదుగో, నేను ఓడిపోవడానికి ఇది మరో కారణం," అని అనేందుకు మీలోని లోటుపాట్లని వెతకడానికి ప్రయత్నించకండి.

"ఇదుగో ఇది, నేనింకా పెద్ద విజేతగా తయారయేందుకు దోహదం చేస్తుంది," అంటూ మీలోని తప్పుల్ని ఎంచి చూసుకోండి.

ప్రఖ్యాతి గాంచిన ఆర్విల్ హబ్బర్డ్ ఒకసారి ఇలా అన్నాడు, "తప్పు చేసి, ఆ అనుభవాన్నించి ఏమీ నేర్చుకోనివాడినే ఓడిపోయాడని అనాలి."

తరచు మన ఓటమికి అదృష్టాన్ని నిందిస్తూ ఉంటాం. "ఏం చేస్తాం, విధి ఎటు తీసుకెళ్తే అటు వెళ్లాల్సిందే," అంటాం, అంతేకాని ఏమీ చెయ్యం. కాని ఒకసారి ఆగి ఆలోచించండి. విధి ఏ కారణమూ లేకుండా ఒక దిశగా మిమ్మల్ని తీసుకెళ్లదు : ఒక బంతిని విసిరినప్పుడు, ఆ విసిరిన పద్ధతి, అది తాకిన ప్రదేశం బట్టి అది ఎంత ఎత్తుకి

ఎగురుతుందనేది ఆధారపడి ఉన్నట్టే, మన పనుల ఫలితాలు కూడా రకరకాలుగా ఉంటాయి. బంతి ఎగిరే పద్ధతిని భౌతిక సూత్రాలు వివరిస్తాయి గాని, అదృష్టం కాదు.

ఒక వేళ సివిల్ ఏవియేషన్ వాళ్లు తమ రిపోర్టులో, "విమానం కూలినందుకు చింతిస్తున్నాం, కానీ విధి అలా ఉంది," అన్నారనుకోండి. మీరు సివిల్ ఏవియేషన్ నిర్వాహకులని మార్చేందుకు సమయం వచ్చిందని అనుకుంటారు.

లేదా ఒక డాక్టర్ రోగి బంధువుతో, "నాకు చాలా బాధగా ఉంది, ఈయనకి ఏమయిందో నాకు తెలీటంలేదు. ఇక పరిస్థితి మారదేమో!" అన్నాడనుకుందాం, మీరు వెంటనే మరో డాక్టర్ దగ్గరకి రోగిని తీసుకెళ్తారు.

'అది అంతే, అలాగే జరుగుతుంది' అనే ధోరణి మనకేమీ నేర్పదు. ఇంకోసారి అటువంటి పరిస్థితే ఎదురైతే, అలాంటి తప్పే చెయ్యకుండా ఉండేందుకు మనం సిద్ధంగా ఉండం. ఫుట్‌బాల్ ఆటలో తన టీమ్ ఓడిపోతే, "ఏం చేస్తాం బాయ్స్! మనకి ఓటమి రాసిపెట్టి ఉంది," అని కోచ్ అన్నాడనుకోండి, అతను మళ్లీ వారం కుర్రాళ్లు ఫుట్‌బాల్ ఆడినప్పుడు ఇవే తప్పుల్ని మళ్లీ చెయ్యకుండా వాళ్లకి సాయం చెయ్యలేదు.

ఆర్విల్ హబ్బర్డ్, డియర్‌బార్న్ (మిచిగన్)కి వరసగా పదిహేడు సంవత్సరాలు మేయర్‌గా ఎంపికయాడు. దేశంలోని నగర పరిపాలనకి సంబంధించినంతవరకూ, ఎంతో గౌరవాన్ని పొందిన వ్యక్తి, చాలా సరదా అయినవాడు.

డియర్‌బార్న్‌కి మేయర్ అవడానికి పదేళ్ల క్రితమే ఆర్విల్ హబ్బర్డ్ 'దురదృష్టం'ని సాకుగా వాడుకుని రాజకీయాలలోంచి తప్పుకునేవాడు.

నిత్య విజేతగా అవటానికి ముందు ఆర్విల్ హబ్బర్డ్, మేయర్ పదవికి పోటీ చేసి తనపేరు వచ్చేట్టు ప్రయత్నించిన మూడు సార్లూ అతనికి "దురదృష్టమే" ఎదురైంది. మూడుసార్లు స్టేట్ సెనేటర్ పదవికి నియామకం కోసం ప్రయత్నించి విఫలమయాడు. ఒకసారి కాంగ్రెషనల్ నామినేషన్‌కి పోటీ చేసి దెబ్బతిన్నాడు.

కానీ ఆర్విల్ హబ్బర్డ్ ఈ వైఫల్యాలని అధ్యయనం చేశాడు. వాటిని ఆయన రాజకీయాలకి సంబంధించిన విద్యగా, తను నేర్చుకున్న పాఠాలుగా భావించాడు. ఈరోజు స్థానిక రాజకీయాల్లో అందరికన్నా తెలివైన, తిరుగులేని రాజకీయవేత్తగా పేరు సంపాదించుకున్నాడు.

దురదృష్టాన్ని నిందించకుండా, ఆ ఓటములని పరిశోధించండి. ఓడిపోతే, నేర్చుకోండి. చాలా మంది జీవితంలో సామాన్యులుగా ఉండిపోవడానికి "తమ దురదృష్టాన్నీ," "రోజులు బాగా లేకపోవడాన్నీ" "విధి వక్రించడాన్నీ" సాకుగా చెపుతారు. వీళ్లందరూ చిన్న పిల్లలాంటివాళ్లు, పరిపక్వత లేనివాళ్లు, సానుభూతి

కోసం వెతికేవాళ్లు, తమకి తెలీకుండానే అవకాశాలని జార విడుచుకుంటారు, అవకాశాలు తమ కళ్లముందే ఉన్నా చూడలేరు, మరింత శక్తితో, ఆత్మావలంబనతో జీవించడం చేతకానివాళ్లు.

దురదృష్టాన్ని నిందించకండి. అలా చేసిన వాడెన్నడూ తను వెళ్లవలసిన చోటికి చేరుకోలేదు.

సాహితీ సలహాదారు, విమర్శకుడు, రచయిత అయిన నా స్నేహితుడొకడు, ఈ మధ్యనే ఒక ప్రసిద్ధ రచయితగా పేరు తెచ్చుకోవడానికి ఏం చెయ్యాలో నాకు చెప్పాడు.

రచయితలవుదామని కోరిక ఉన్న చాలామంది, రాయడం గురించి శ్రద్ధ పెట్టరు. కొన్నాళ్లు ప్రయత్నించి, దానికి చాలా కృషి అవసరం అని తెలిసేసరికి, రాయడం మానేస్తారు. నాకు వీళ్లని తీర్చిదిద్దే ఓపిక లేదు, ఎందుకంటే వాళ్లు అడ్డదారులకోసం చూస్తున్నారు. అసలు ఈ పనికి అడ్డదారనేది లేదు.

"కానీ నా ఉద్దేశం కేవలం మొండిగా ప్రయత్నిస్తూ పోవటం సరిపోతుందని కూడా కాదు. నిజానికి, అది చాలాసార్లు పనిచెయ్యదు కూడాను.

"ప్రస్తుతం నా దగ్గరకి ఒకతను వస్తున్నాడు. అతను అరవైరెండు చిన్న కథలు రాశాడు, కానీ ఒక్కటీ అమ్మలేదు. అతను రచయిత అవాలన్న తన లక్ష్యం కోసం పట్టు విడవకుండా ప్రయత్నిస్తున్నాడని తెలుస్తూనే ఉంది. కానీ ఇతని సమస్య ఏమిటంటే అన్ని కథల్లోనూ ఒకే రకమైన ధోరణి కనిపిస్తుంది. రచనా నిర్మాణంలో ఎంతమాత్రం మార్పుండదు. ఎప్పుడూ కొత్త ప్రయోగాలు చెయ్యడు, అతని ఇతివృత్తాలూ, పాత్రలూ, చివరికి శైలి కూడా ఒకేలా ఉంటాయి. నేను ప్రస్తుతం ఇతనికి కొత్త ధోరణిని, కొత్త కొత్త మెళకువలనీ ప్రయత్నించమని చెప్పదల్చుకున్నాను. అతనిలో సామర్థ్యం ఉంది, కొంత ప్రయోగం చేస్తే, అతను తను రాసిన రచనల్లో చాలా మటుకు అమ్మగలుగుతాడనే అనుకుంటున్నాను. కానీ అలా చేసేదాకా అతని రచనలు వెనక్కి తిరిగి వస్తూనే ఉంటాయి," అన్నాడాయన.

ఈ సాహితీ సలహాదారు చెప్పిన సలహా మంచిదే. మనం పట్టు విడవకుండా ప్రయత్నం చెయ్యాలి. కానీ అది విజయానికి పనికొచ్చే అంశాలలో ఒకటి మాత్రమే. మనం అలా మళ్లీ మళ్లీ ప్రయత్నిస్తూనే, కృషి చేస్తూనే ఉన్నాకూడా మనకి విజయం లభించకపోవచ్చు. అందుకే మనం కృషితోపాటు ప్రయోగం కూడా జోడించాలి.

ఎడిసన్‌ని అమెరికన్ శాస్త్రవేత్తలందర్లోకీ పట్టుదల గలవాడని అంటారు. విద్యుద్దీపాన్ని కనుగొనే ముందు, ఆయన కొన్ని వేల ప్రయోగాలు చేశాడని చెప్పుకుంటారు. కానీ ఒకటి గమనించండి : ఎడిసన్ ప్రయోగాలు చేశాడు. అదే సమయంలో

విద్యుద్దీపాన్ని తయారు చేసేందుకు విడవకుండా కృషి చేశాడు, అదే ఆయన లక్ష్యం. కానీ ఆ నిరంతర కృషికి ప్రయోగాత్మకతని కూడా జోడించాడు.

ఒకే మార్గంలో నిరంతరం కృషి చేస్తే విజయం లభిస్తుందన్న హామీ ఇవ్వలేం. కానీ నిరంతరం ప్రయత్నం చేయటంతో పాటు ప్రయోగాలు కూడా చేస్తే విజయం తప్పకుండా లభిస్తుంది.

పెట్రోలుకోసం అదే పనిగా వెతుకుతున్నారని ఈ మధ్యనే ఒక వ్యాసంలో చదివాను. చమురు బావులు తవ్వే ముందు పెట్రోలు కంపెనీలు భూమిలోని రాళ్ల నిర్మాణాన్ని జాగ్రత్తగా అధ్యయనం చేస్తాయని ఆ వ్యాసంలో ఉంది. అయినా, ఎంత శాస్త్రీయ పద్ధతిని ఉపయోగించి విశ్లేషించినప్పటికీ, ఎనిమిదింటిలో ఏడు బావుల్లో చమురు దొరకదు, కేవలం ఎండిపోయిన గుంటలే బైటపడతాయి. పెట్రోలు కంపెనీలు చమురు కోసం నిరంతరం వెతుకుతూనే ఉంటాయి, ఒకే ఒక గుంటని అదే పనిగా పిచ్చిపట్టినట్టు తవ్వకుండా, మొదట తవ్వినది పనికి రాదని నిర్ధారణ అయిపోయాక, వేరే చోట చమురు కోసం వెతకడం మొదలుపెడతాయి.

సాధించాలన్న బలమైన కోరిక ఉన్నవాళ్లు ఆ కోరికని వెలిబుచ్చుతూ, విడవకుండా మంచి ప్రయత్నం చేస్తారు, అయినా వాళ్లు విజయాన్ని సాధించలేకపోవడానికి, కొత్త కోణం నించి ప్రయోగాలు చెయ్యకపోవడమే కారణం. మీ లక్ష్యాన్ని వదలద్దు. ఒక్క అంగుళం కూడా అటూ ఇటూ కదలద్దు. కానీ మీ తలని గోడకేసి బాదుకోకండి. ఫలితాలు కనిపించకపోతే మరో రకంగా ప్రయత్నించి చూడండి.

ఉడుం పట్టులాంటి మొండితనం ఉన్నవాళ్లకి దేన్నైనా ఒకసారి పట్టుకుంటే వదలనివాళ్లకి, విజయాలని సాధించే గుణం ఉంటుంది. ప్రయోగాలు చేసే శక్తిని పెంపొందించుకునేందుకు రెండు సలహాలు :

1. మీకు మీరు ఇలా చెప్పుకోండి, *"దీనికి మార్గం ఉంది."* అన్ని ఆలోచనలూ అయస్కాంతం లాంటివి. మీతో మీరు, "నేను ఓడిపోయాను. ఈ సమస్యని పరిష్కరించడానికి మార్గమేదీ లేదు," అని అనుకున్న వెంటనే, వ్యతిరేకమైన ఆలోచనలు మనసులో వచ్చి చేరతాయి. అవి ఒకటొకటిగా మీరన్నది నిజమేనని మిమ్మల్ని ఒప్పించేందుకు ప్రయత్నిస్తాయి. మీ పని అయిపోయిందని అంటాయి.

దానికి బదులు, "ఈ సమస్యని పరిష్కరించేందుకు మార్గం ఉంది," అనుకుంటే సానుకూలమైన ఆలోచనలు వేగంగా మనసుని ఆక్రమించుకుంటాయి. పరిష్కారాన్ని కనుక్కునేందుకు అవి సాయం చేస్తాయి.

ఏదో ఒక మార్గం ఉందని నమ్మడమే ముఖ్యం.

కోల్పోయిన సంతోషాన్ని తిరిగి సంపాదించుకోవడం సాధ్యమే, అని ఒకరు కాని లేక భార్యాభర్తలిద్దరూ (ఇద్దరైతే మరీ మంచిది) కాని నమ్మకపోయినట్టయితే, ఆ వివాహ సంబంధాన్ని కాపాడడం సాధ్యం కాదని వివాహ సలహాదారులు అంటారు.

ఇక తాగుబోతు తాగుడు వ్యసనాన్ని వదిలిపెట్టడం సాధ్యం అని అనుకున్నప్పుడు అతన్ని బాగుచెయ్యగలమనీ, లేకపోతే అతను అధఃపాతాళానికి చేరుకోవలసిందేననీ మనస్తత్వవేత్తలూ, సంఘ సంస్కర్తలూ నమ్ముతారు.

ఈ ఏడాది కొన్ని వేల కొత్త కంపెనీలు ప్రారంభిస్తున్నారు. ఐదేళ్ల తరవాత వీటిలో కొన్ని మాత్రమే ఇంకా పనిచేస్తూ ఉంటాయి. నష్టపోయిన వాళ్లందరూ, "పోటీ మరీ ఎక్కువుంది. అందుకే కంపెనీ మూసెయ్యక తప్పలేదు," అంటారు. అసలు సమస్య ఏమిటంటే చాలా మంది 'పరిస్థితి చాలా కష్టంగా ఉంది' అనే అడ్డంకిని చేరుకోగానే, కేవలం ఓటమిగురించే ఆలోచిస్తారు కాబట్టి ఓడిపోతారు.

మార్గం ఉంది అని నమ్మకం కలగగానే ఆ వ్యతిరేకమైన శక్తిని (ప్రయత్నించద్దులే, వెనక్కెళ్ళిపోదాం) సానుకూలమైన శక్తిగా (ఇంకా ప్రయత్నిద్దాం, ముందుకి పోదాం) మార్చుకోవడం అసంకల్పితంగా జరుగుతుంది.

ఒక సమస్య, ఒక కష్టం, అది పరిష్కరించడం సాధ్యం కానిది అనుకున్నప్పుడే, దానికి పరిష్కారం దొరకదు. పరిష్కారం ఉంది అనుకుని పరిష్కారాలని ఆకర్షించండి. ఇది అసాధ్యం అని మనసులోనైనా అనుకోడానికి ఒప్పుకోకండి, వెంటనే ఆ ఆలోచనని నిరాకరించండి.

2. వెనక్కి తగ్గి మళ్లీ కొత్తగా మొదలుపెట్టండి. తరచు మనం ఒక సమస్యని ఎంతోకాలం పట్టుకుని కూర్చుంటాం. అందువల్ల కొత్త పరిష్కారాలనీ, కొత్త మార్గాలనీ చూడలేకపోతాం.

చూడగానే కొత్తరకంగా ఉందని అనిపించే ఒక అల్యూమినియమ్ నిర్మాణం కోసం కొన్ని వారాల క్రితం నా ఇంజనీరు స్నేహితుడోకతన్ని ఆ పనికి నియమించారు, నిజం చెప్పాలంటే, దాన్ని పోలినదేదీ ఇంతవరకూ నిర్మించబడలేదు, అసలు ఎన్నడూ దాన్ని డిజైన్ కూడా చెయ్యలేదు. కొన్ని రోజుల క్రితమే అతన్ని కలిశాను. తను కడుతూన్న కొత్త నిర్మాణం ఎంత వరకూ వచ్చిందని అతన్ని అడిగాను.

"అంత బాగా రావడం లేదు. బహుశా ఈసారి వేసవిలో నాతోటలో ఎక్కువ సమయం గడపలేదనుకుంటా. కష్టమైన డిజైన్లతో చాలా కాలం కుస్తీ పట్టాల్సి వచ్చినప్పుడు, నేను ఆ పని మానేసి, కొత్త ఆలోచనలు మనసులో ఊరేందుకు వ్యవధి ఇస్తూ ఉంటాను.

"వింటే మీరు ఆశ్చర్యపోతారు, కానీ ఒక చెట్టు పక్కన కూర్చుని నీటి గొట్టం పట్టుకుని నీళ్లతో గడ్డిని తడుపుతున్నప్పుడు నాకు ఇంజనీరింగ్‌కి సంబంధించిన ఎన్ని కొత్త కొత్త ఆలోచనలు వస్తాయో తెలుసా?" అన్నాడతను.

ఒక న్యూస్ కాన్ఫరెన్స్‌లో ప్రెసిడెంట్ ఐసెన్ హోవర్‌ని, ఆయన అన్ని శనాదివారాలు ఏదో ఒక చోటికి విహారయాత్రకి ఎందుకువెళ్తాడని అడిగారు. తనలో ఉన్న సృజనాత్మక శక్తిని వీలైనంత పెంచుకోవాలని అనుకునే ప్రతీ వ్యక్తికీ ఆయన ఇచ్చిన జవాబు పనికొస్తుంది. మిస్టర్ ఐసెన్ హోవర్, "ఏ వ్యక్తీ కూడా, అతను జనరల్ మోటర్స్ కంపెనీ నడిపేవాడైనా, అమెరికా ప్రభుత్వాన్ని నడిపేవాడైనా, తన బల్ల దగ్గరే కూర్చుని, తలని ఒక పెద్ద కట్ట కాయితాలలో దూర్చినంత మాత్రాన చక్కగా పనిచెయ్య లేడు. నిజానికి ప్రెసిడెంట్ అయినవాడు తన మనసులోకి పనికిమాలిన చిన్నచిన్న విషయాలు రాకుండా చూసుకోవాలి, ముఖ్యమైన సూత్రాల మీదా, అంశాల మీదా తనంతట తనే అభిప్రాయాలూ ఏర్పరచుకునేందుకు సొంతంగా ఆలోచించాలి. అప్పుడే అతను స్పష్టమైన మంచి నిర్ణయాలు చెయ్యగలుగుతాడు," అన్నాడు.

నాతో ఒకే కంపెనీలో కలిసి పనిచేసిన ఒక వ్యక్తి ప్రతినెలా తన భార్యతో కలిసి డెబ్భై రెండు గంటలు వేరే ఊళ్లో సరదాగా గడిపి వస్తాడు. ఇలా మధ్య మధ్య పనిచెయ్యడం మానేసి, మళ్లీ కొత్తగా ప్రారంభించడం వల్ల తన మానసిక సామర్థ్యం పెరిగిందనీ, దానివల్ల తన ఖాతాదార్లకి తను మరింత విలువైనవాడిగా తయారవు తున్నాడనీ అతను తెలుసుకున్నాడు.

ఏదైనా అడ్డంకి వచ్చినప్పుడు, మొత్తం ప్రణాళికనే అవతల పారెయ్యకండి. దానికి బదులు కొంతకాలం పనిచెయ్యకుండా ఉండి, మనసుని తాజాగా ఉండేట్టు చూసుకోండి. ఏమీలేదు, సంగీతం వినడం, అలా షికారుకెళ్లి రావడం, చిన్న కునుకు తియ్యడం లాటి పనులు చేస్తే చాలు. తరవాత, మళ్లీ పనిచెయ్యడానికి కూర్చున్నప్పుడు, మీరు గ్రహించేలోపలే పరిష్కారం మీకు తడుతుంది.

ఏ విషయాన్నైనా సానుకూలమైన దృష్టితో చూడడం అనేది కష్టమైన పరిస్థితుల్లో కూడా పనికొస్తుంది. ఒక యువకుడికి ఉద్యోగం పోయినప్పుడు దాన్ని అతను సానుకూలమైన దృష్టితో ఎలా చూశాడో నాకు చెప్పాడు. అతను ఏం చెప్పాడో చూడండి: "అప్పులిచ్చే ఒక పెద్ద కంపెనీలో నేను పనిచేసేవాణ్ణి. ఒకరోజు నన్ను హఠాత్తుగా ఉద్యోగంలోంచి తీసేశారు. ఆర్థిక పరిస్థితులు సరిగ్గా లేకపోవడం అనే ఒకానొక సందర్భంలో, తమకి 'అందరికన్నా తక్కువ విలువైన' ఉద్యోగులని కంపెనీ పనిలోంచి తీసేసింది.

"ఆ ఉద్యోగంలో నాకు జీతం అంత ఎక్కువేమీ వచ్చేది కాదు, కానీ నేను పుట్టి

పెరిగిన స్థాయికి, అది మంచి జీతమే అనిపించింది. ఉద్యోగం పోయిందని తెలిశాక కొన్ని గంటలపాటు నేను విపరీతంగా బాధపడ్డాను. కానీ ఆ తరవాత ఆ ఉద్యోగం పోవడం నాకు వరమే అనిపించింది. నాకా ఉద్యోగం అంతగా నచ్చలేదు. అందులోనే ఉండి ఉంటే, నేను ఎక్కువ దూరం వెళ్లి ఉండేవాణ్ణి కాను. ఇక ఇప్పుడు నాకు ఇష్టమైన పనిని వెతుక్కునే అవకాశం నాకు చిక్కింది. అది దొరకడానికి ఆట్టే సమయం కూడా పట్టలేదు. నాకు నచ్చిన ఉద్యోగం దొరకడమే కాకుండా, జీతం కూడా ఎక్కువ వచ్చే ఉద్యోగం అది. ఆ మొదటి కంపెనీవాళ్లు నన్ను ఉద్యోగంలోంచి తీసెయ్యడం వల్ల నాకు చాలా మేలు జరిగింది."

గుర్తుంచుకోండి, పరిస్థితి ఏదైనప్పటికీ, మీరు చూడాలనుకున్నదే మీరు చూస్తారు. సానుకూలమైన దాన్ని చూసి ఓటమిని జయించండి. మీరు స్పష్టంగా చూడగలిగినప్పుడు అన్నీ సరైన విధంగానే కలిసి పనిచేస్తాయి. మీకు మంచే జరుగుతుంది.

సంక్షిప్తంగా

వైఫల్యాల పట్లా, ఇబ్బందుల పట్లా, నిరుత్సాహం పట్లా, మరికొన్ని నిరాశాజనకమైన పరిస్థితుల పట్లా ఒక వ్యక్తి కనబరచే ధోరణిని బట్టి గెలుపు, ఓటమి ఉంటాయి.

ఓటమిని గెలుపుగా మార్చుకునేందుకు మీకు సాయపడే ఐదు మార్గదర్శకాలు:

1. వైఫల్యాలని అధ్యయనం చేసి విజయానికి దారి వెతుక్కోండి. ఓడిపోతే నేర్చుకుని, మరోసారి గెలవడానికి ప్రయత్నించండి.
2. మీకు మీరే నిర్మాణాత్మకంగా విమర్శించుకునే ధైర్యాన్ని అలవరచుకోండి. మీలోని లోటుపాట్లనీ, బలహీనతలనీ వెతుక్కుని, వాటిని సరిదిద్దుకోండి. ఇది మిమ్మల్ని వృత్తి నిపుణుడిగా తీర్చిదిద్దుతుంది.
3. దురదృష్టాన్ని నిందించవద్దు. ప్రతి వైఫల్యాన్నీ పరిశోధించండి. ఎక్కడ పొరపాటు జరిగిందో తెలుసుకోండి. గుర్తుంచుకోండి, దురదృష్టాన్ని తిట్టిన వాళ్లెవరూ, తాము వెళ్లవలసిన చోటికి చేరుకోలేదు.
4. పట్టుదలకు ప్రయోగాన్ని జోడించండి. మీ లక్ష్యాన్ని వదలద్దు కానీ గోడకేసి తల బాదుకోకండి. కొత్త మార్గాలని ప్రయత్నించి చూడండి. ప్రయోగాలు చెయ్యండి.
5. గుర్తుంచుకోండి, ప్రతి పరిస్థితిలోనూ ఎంతో కొంత సానుకూలత ఉంటుంది. దానికోసం వెతకండి. మంచిని చూడండి, నిరుత్సాహాన్ని పారద్రోలండి.

12

ఎదగడానికి లక్ష్యాలని ఉపయోగించుకోండి

మనిషి సాధించిన ప్రగతి మొత్తం - మన చిన్నా పెద్దా ఆవిష్కారాలు, వైద్యసంబంధమైన ఆవిష్కారాలు, ఇంజనీరింగ్‌లో మనం సాధించిన గొప్ప విజయాలు, వ్యాపారంలో అందుకున్న ఎత్తులూ – నిజమయేముందు మనసులో ఊహించబడినదే. చిన్నచిన్న ఉపగ్రహాలు భూమి చుట్టూ తిరుగుతున్నాయంటే అవి యాదృచ్ఛికంగా కనుక్కున్నవి కాదు, శాస్త్రజ్ఞులు 'అంతరిక్షాన్ని గెలవడం' అనే లక్ష్యాన్ని ఏర్పరచుకోవడమే దానికి కారణం.

లక్ష్యం అనేది ఒక ఉద్దేశం, ఒక ప్రయోజనం. లక్ష్యం కలకన్నా పెద్దది; కలని నిజం చేసేందుకు చేసే ప్రయత్నం. లక్ష్యం అనేది, "అబ్బ, నేను అలా చెయ్యగలిగితే ఎంత బావుణ్ణు!" అనే అస్పష్టమైన ఆలోచన కాదు. స్పష్టంగా, "నేను దీన్ని సాధించేందుకే ప్రయత్నిస్తున్నాను," అనుకునేదే లక్ష్యం అంటే.

లక్ష్యాన్ని సాధించే వరకూ, ఏమీ జరగదు, ఒక్క అడుగు కూడా ముందుకి పడదు. లక్ష్యాలు లేని మనుషులు జీవితంలో దిక్కుతోచక తిరుగుతూ ఉంటారు. వాళ్లు తడబడుతూ, ఎక్కడికెళ్తున్నారో ఎంతమాత్రం అవగాహన లేకుండా వెళుతూ ఉండడంవల్ల, వాళ్లు ఎక్కడికీ చేరుకోరు.

బతికుండేందుకు గాలి ఎంత అత్యవసరమో విజయానికి లక్ష్యాలు కూడా అంతే అవసరం. లక్ష్యం లేకుండా పొరపాటున ఎవరూ విజయాన్ని సాధించలేరు. గాలి లేకుండా ఎవరూ బతికి ఉండలేరు. మీరు ఎక్కడికెళ్లదల్చుకున్నారో బాగా స్పష్టంగా నిర్ణయించుకోండి.

దేవ్ మహోనీ అనే యువకుడు ఒక ప్రకటన సంస్థలోని తపాలా శాఖలో తక్కువ జీతానికి పనిలో చేరాడు, ఇరవైఏడేళ్లకి ఆ సంస్థకి వైస్‌ప్రెసిడెంట్ అయాడు, గుడ్ హ్యూమర్ కంపెనీకి ముప్పైమూడేళ్ల వయసులో ప్రెసిడెంట్ అయాడు. లక్ష్యాల

గురించి అతనేమంటాడో చూడండి : "మీరు ఎక్కడ ఉండేవారు, ప్రస్తుతం ఎక్కడ ఉన్నారు అనేది ముఖ్యం కాదు, ఎక్కడికి చేరుకోవాలని అనుకుంటున్నారనేదే ముఖ్యం."

మీరు ఎక్కడ ఉండేవారు, ప్రస్తుతం ఎక్కడ ఉన్నారు అనేది ముఖ్యం కాదు, ఎక్కడికి చేరుకోవాలనుకుంటున్నారనేదే ముఖ్యం.

ప్రగతి కోరే సంస్థ తన లక్ష్యాలకి పది పదిహేనేళ్లు ముందుగానే ప్రణాళిక వేసుకుంటుంది. పెద్ద పెద్ద కంపెనీలని నడిపే ఎగ్జిక్యూటివ్‌లు ఇలా ప్రశ్నించుకోవాలి, "మరో పదేళ్లకి మన కంపెనీ ఎక్కడికి చేరుకోవాలని కోరుకుంటున్నాం?" అప్పుడే దాన్ని బట్టి వాళ్లు తమ ప్రయత్నాలని అంచనా వెయ్యగలుగుతారు. కొత్త కంపెనీ యంత్రాగారం ఈరోజు మన అవసరాల కోసమే నిర్మించబడదు, భవిష్యత్తులో – ఐదు పది సంవత్సరాల తరవాత – తలెత్తే అవసరాలని కూడా పరిగణనలోకి తీసుకుంటుంది. మరో పదేళ్లకి గాని రూపుదాల్చని వస్తువులని తయారుచేసేందుకు ఈరోజే ప్రయోగాలూ, పరిశోధనలూ ప్రారంభిస్తుంది.

ఒక ఆధునిక సంస్థ తన భవిష్యత్తుని గాలికి వదిలిపెట్టదు. మరి మీరు అలా చెయ్యచ్చా?

ముందుచూపు గల వ్యాపారసంస్థలనుంచి మనలో ప్రతి ఒక్కరూ ఒక విలువైన పాఠాన్ని నేర్చుకోవచ్చు. మనం పదేళ్లు ముందే ప్రణాళిక వేసుకోగలం, వేసుకోవాలి. పదేళ్ల తరవాత మీరెలా ఉండదల్చుకున్నారో ఊహించుకుని, అలా తయారయేందుకు ఇప్పుడే ప్రయత్నం మొదలుపెట్టాలి. ఇది చాలా కీలకమైన ఆలోచన. ముందుగా ప్రణాళిక వేసుకోని వ్యాపారం, మామూలు కంపెనీగా మిగిలిపోయినట్టే (అది పనిచేస్తున్నదైనాసరే), ఒక వ్యక్తి కూడా దీర్ఘకాలిక లక్ష్యాలని ఏర్పరచుకోకపోతే, ఈ ప్రపంచ జనాభాలో కేవలం మరో మనిషిగా మిగిలిపోతాడు. లక్ష్యాలు లేందే మనం ఎదగలేం.

నిజమైన విజయాలని సాధించేందుకు మనకి దీర్ఘకాలిక లక్ష్యాలు ఎందుకు అవసరమో తెలియజేసేందుకు నేను మీకొక ఉదాహరణ ఇస్తాను. పోయిన వారమే ఒక యువకుడు (మనం అతన్ని ఎఫ్.బి. అని పిల్చుకుందాం) నా దగ్గరకి తన ఉద్యోగం గురించిన సమస్యతో వచ్చాడు. ఎఫ్.బి. మర్యాదా మన్ననా తెలిసినవాడిలా, తెలివైనవాడిలా కనిపించాడు. అతను బ్రహ్మచారి, నాలుగేళ్లక్రితం కాలేజీ చదువు ముగించాడు.

ప్రస్తుతం అతనేం చేస్తున్నాడనే దాన్ని గురించి మేమిద్దరం కాసేపు మాట్లాడుకున్నాం,

అతని చదువు గురించీ, అభిరుచుల గురించీ, కుటుంబ నేపధ్యం గురించీ అడిగాను. ఆ తరవాత అతనితో, "నువ్వు ఉద్యోగం మారడం గురించి నా సలహా కోసం వచ్చావు. ఎలాంటి ఉద్యోగం చెయ్యాలనుకుంటున్నావు?" అన్నాను.

"ఊc, అసలు నేను మీ దగ్గరకి వచ్చిందే అందుకోసం. నేనేం చెయ్యాలని అనుకుంటున్నానో నాకే తెలీదు!" అన్నాడతను.

అతనికున్న సమస్య సర్వసాధారణమైనది. కానీ నాకు తెలిసిన వాళ్లందరి దగ్గరకీ అతన్ని ఇంటర్వ్యూలకి పంపే ఏర్పాటు చేసినంత మాత్రాన అతని సమస్య తీరేది కాదని నాకర్థమైంది. ఏదో ఒక ఉద్యోగంలో చేరడం, అది నచ్చకపోతే మళ్లీ వేరే ఉద్యోగం చూసుకోవడం సరైన పద్ధతి కాదు. ఎంచుకోడానికి బోలెడన్ని ఉద్యోగాలున్నప్పుడు, సరైన ఉద్యోగంలో చేరడం అనేది యాదృచ్ఛికంగా జరిగినా, అరుదుగానే జరుగుతుంది. నేను ఎఫ్.బి.కి సహాయం చెయ్యాలని అనుకున్నాను. ఉద్యోగం వెతుక్కుంటూ సరైన ఉద్యోగంలో స్థిరపడే ముందు, అతనికి ఆ సరైన ఉద్యోగం ఏదో స్పష్టంగా తెలియాలి.

అందుకని, "నీ ఉద్యోగ ప్రణాళిక గురించి మరోకోణంనుంచి ఆలోచిద్దాం. పదేళ్ల తరవాత నిన్ను నువ్వు ఎలా చూడాలనుకుంటున్నావో నాకు వివరంగా చెప్పగలవా?" అని అడిగాను.

ఎఫ్.బి. కొంతసేపు నా ప్రశ్నని అర్థం చేసుకోడానికి ప్రయత్నించి, చివరికి, "బహుశా అందరూ కోరుకునేదే నేను కూడా కోరుకుంటున్నానని అనుకుంటాను; మంచి జీతంతో ఒక మంచి ఉద్యోగం, ఒక చక్కటి ఇల్లు. కాని నిజం చెప్పాలంటే వీటి గురించి నేనింతవరకూ స్పష్టమైన అభిప్రాయమేదీ ఏర్పరచుకోలేదు," అన్నాడతను.

అది చాలా సాధారణ విషయమేనని నేనతన్ని ఊరడించాను. అతను ఉద్యోగం ఎంచుకునే పద్ధతి, ఎయిర్‌లైన్ టికెట్ కౌంటర్ దగ్గరకెళ్లి, "నాకొక టిక్కెట్టివ్వండి," అన్నట్టుగా ఉందని చెప్పాను. టికెట్లమ్మేవాళ్లు మీరు ఎక్కడికెళ్లాలో చెపితేగాని టికెట్టివ్వ లేరు కదా! అందుకని, "నీ గమ్యం ఏదో చెపితేగాని నేను ఉద్యోగం వెతుక్కునేందుకు నీకు సాయం చెయ్యలేను," అన్నాను.

ఈ మాట ఎఫ్.బి.ని కొంచెం కుదిపి ఆలోచింపజేసింది. ఆ తరవాత రెండు గంటల పాటు, రకరకాల ఉద్యోగాలలోని మంచిచెడ్డల గురించి మేం మాట్లాడుకోకుండా, అసలు లక్ష్యాలనేవి ఏర్పరచుకోడం ఎలా అనేదాన్ని గురించి చర్చించాం. ఉద్యోగాన్ని ఎంచుకోవడంలో అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైన పాఠాన్ని ఎఫ్.బి. నేర్చుకున్నాడనే అనుకుంటున్నాను : *మీరు బైలుదేరే ముందు, అసలు ఎక్కడికి వెళ్లాలనుకుంటున్నారో నిర్ణయించుకోండి.*

ప్రగతి కోసం పాటుపడే సంస్థలా, ముందే ప్రణాళికలు వేసుకోండి. ఒక రకంగా చూస్తే మీరే ఒక కంపెనీలోని విభాగంలాటివారు. మీ ప్రతిభ, నైపుణ్యం, సామర్థ్యం అన్నీ మీ "ఉత్పాదనలు". మీ ఉత్పాదనలని అభివృద్ధిచేసి వాటికి వీలైనంత హెచ్చుధర పలికేట్టుగా చూడాలని మీరు అనుకుంటారు. ముందుగా ప్రణాళిక వేసుకుంటేనే అది సాధ్యపడుతుంది.

కింద చెప్పే రెండు మార్గాలు దానికి దోహదం చేస్తాయి :

మొదటిది, మీ భవిష్యత్తుని మూడు విభాగాలుగా చూడండి : పని, కుటుంబం, సమాజం. మీ జీవితాన్ని ఇలా విభజించుకుంటే, ఇక గందరగోళం ఉండదు, గొడవలని నివారించవచ్చు, జీవితాన్ని సమగ్రంగా చూడడం వీలవుతుంది.

రెండోది, ఈ ప్రశ్నలకి స్పష్టమైన, సూటిగా ఉండే సమాధానాలని మీనుంచి మీరే రాబట్టండి : నా జీవితంలో నేనేం సాధించాలనుకుంటున్నాను? నేనెలా తయారవాలని అనుకుంటున్నాను? నన్ను నేను తృప్తిపరుచుకునేందుకు నేనేం చెయ్యాలి?

కింద ప్రణాళిక వేసుకునేందుకు ఒక మార్గదర్శకం ఉంది, దాన్ని ఉపయోగించుకోండి:

నా ఊహాచిత్రం, మరో పదేళ్ల తరవాత : పదేళ్ల కోసం వేసుకున్న ప్రణాళిక

ఏ. పని విభాగం : మరో పదేళ్ల తరవాత :

1. నేనెంత జీతం తెచ్చుకునే ఉద్యోగంలో ఉండాలనుకుంటున్నాను?
2. ఎంత బాధ్యతగల ఉద్యోగం చెయ్యాలనుకుంటున్నాను?
3. ఎంత అధికారం కావాలని కోరుకుంటున్నాను?
4. నా ఉద్యోగం ద్వారా ఎటువంటి గౌరవాన్ని పొందాలని అనుకుంటున్నాను?

బీ. కుటుంబ విభాగం : మరో పదేళ్ల తరవాత :

1. నాకూ, నా కుటుంబానికీ ఎటువంటి జీవన ప్రమాణాలని అందజేయాలనుకుంటున్నాను?
2. ఎటువంటి ఇంట్లో ఉండాలనుకుంటున్నాను?
3. సెలవలకి ఎలాటి ప్రదేశాలకి వెళ్లాలని అనుకుంటున్నాను?
4. పిల్లలు పెద్దవాళ్లయే లోపల వాళ్లకి ఎటువంటి ఆర్థిక సహాయాన్ని అందించాలని అనుకుంటున్నాను?

సీ. సమాజ విభాగం : మరో పదేళ్ల తరవాత :

1. నాకు ఎటువంటి స్నేహితులు కావాలని అనుకుంటున్నాను?

2. ఎటువంటి వారితో కలిసి సామాజిక కార్యాలలో పనిచెయ్యాలను కుంటున్నాను?
3. సమాజంలో ఎటువంటి నాయకత్వ స్థానాలని కోరుకుంటున్నాను?
4. సమాజానికి ఉపయోగపడే ఎటువంటి ప్రయోజనాలకి మద్దతు ఇవ్వాలను కుంటున్నాను?

కొన్నేళ్ల క్రితం, మా కుక్క పీనట్ కోసం ఒక డాగ్‌హౌస్ కట్టి తీరాల్సిందేనని మా అబ్బాయి పట్టుపట్టాడు. ఆ కుక్కపిల్ల తెలివైందేకానీ, అది ఏ జాతిదో మాకు తెలీదు. అయినా మా అబ్బాయి దాన్ని చూసి గర్వపడుతూ, దాంతోనే ఆనందంగా గడుపుతూ ఉంటాడు. వాడి పట్టుదల, ఉత్సాహం చివరికి గెలిచాయి. పీనట్ తనది అని చెప్పుకునేందుకు ఒక ఇంటిని కట్టేందుకు మేం పని ప్రారంభించాం. మా ఇద్దరికీ వడ్రంగం పనిలో ఉన్న ప్రతిభ శూన్యం, మేం తయారుచేసిన ఇల్లు స్పష్టంగా ఆ విషయాన్ని తెలియజేసేట్టుగానే తయారైంది.

ఆ తరవాత కొద్దిరోజులకి ఒక స్నేహితుడు మా ఇంటికి వచ్చాడు. మేం తయారు చేసినది చూసి, "ఆ చెట్ల మధ్య ఏదో చూశాను, ఏం పెట్టారక్కడ? అది కుక్క కోసం కట్టిన ఇల్లుగాని కాదు కదా?" అని అడిగాడు. ఔనని జవాబిచ్చాను. మేం చేసిన కొన్ని తప్పుల్ని ఎత్తి చూపించి, "మీరు ముందుగా ఒక ప్రణాళిక వేసుకోవలసింది కదా? బ్లూప్రింట్ లేకుండా ఈ రోజుల్లో ఎవరూ డాగ్‌హౌస్‌లు కట్టడం లేదు," అని ఒక్క వాక్యంలో తేల్చిపారేశాడు.

అందుకే, దయచేసి మీ భవిష్యత్తుని ఊహించుకునేప్పుడు, కలలు కనేందుకు భయ పడకండి. ఈ రోజుల్లో మనుషులని కొలిచేది వాళ్ల కలల ఆకారాన్ని బట్టే. తాము అనుకున్న దానికన్నా అధికంగా సాధించడం ఎవరివల్లా కాదు. అందుకని భవిష్యత్తు గురించి గొప్ప గొప్ప కలలు కనండి.

నా దగ్గర శిక్షణ పొందేందుకు వచ్చిన ఒక యువకుడి జీవన పథకాన్ని యథాతథంగా కింద ఇస్తున్నాను. దాన్ని చదవండి. తను భవిష్యత్తులో కట్టబోయే "ఇంటి" గురించి అతను ఎంత చక్కగా ఊహించాడో చూడండి. అతను దీన్ని రాసినప్పుడు, తనని తాను భవిష్యత్తులో చూసుకున్నాడన్న విషయం ఎంతో స్పష్టంగా తెలుస్తోంది.

"ఒక గ్రామంలో స్థలం కొని సొంత ఇల్లు కట్టుకోవాలన్నది నా లక్ష్యం. నా ఇల్లు సదర్న్ మేనర్ పద్ధతిలో ఉంటుంది. రెండంతస్తులు, తెల్లస్తంభాలు మొదలైనవి. స్థలం చుట్టూ కంచె వేయిస్తాం. చేపలు పట్టేందుకు వీలైతే ఒకటి రెండు చెరువులు కూడా

తవ్విస్తాం. నాకూ, నాభార్యకీ చేపలు పట్టడమంటే సరదా. మా డాబర్‌మేన్ (కుక్క) కోసం కెన్నెల్ (కుక్క ఇల్లు)ని ఇంటి వెనకాల ఎక్కడైనా పెట్టిస్తాం. నేను ఎప్పుడూ కోరుకున్నది – ఇంటివరకూ ఒంపులు తిరుగుతున్న ఒక సన్నని బాట పొడుగ్గా వేయించి, దానికి రెండువైపులా చెట్లు నాటించాలని!

"కానీ 'ఒక' ఇంటికీ 'మన' ఇంటికీ మధ్య తేడా ఉంటుంది, ఏదో ఇల్లు మన ఇల్లు అవాలనేం లేదు. మా ఇల్లు కేవలం మేం తినడానికీ, పడుకోడానికీ ఉపయోగించే చోటు మాత్రమే కాకుండా ఉండేందుకు నేను చెయ్యగలిగినదంతా చేస్తాను. అన్నట్టు, మా ప్రణాళికలో దేవుడికి చోటులేకుండా చెయ్యాలన్నది మా ఉద్దేశం కాదు. మేం బతికున్నంతకాలం కొంత సమయాన్ని చర్చి కార్యకలాపాలకోసం వెచ్చిస్తాం.

"ఇంకో పదేళ్లకి నా కుటుంబంతో నౌకాయాత్ర చేసి ప్రపంచమంతా చూసిరాగల స్థితిలో నేనుండాలన్నది నా కోరిక. పెళ్లిళ్లూ అవీ అయి నా పిల్లలు ప్రపంచంలోని మూలమూలకి వెళ్లిపోయేలోపల ఇది చెయ్యాలని నాకెంతో ఆశగా ఉంది. ఒకవేళ మొత్తం ప్రపంచాన్ని ఒకేసారి చుట్టి రాలేకపోయినట్టయితే, నాలుగైదుసార్లుగా వెళ్లి వస్తాం. ప్రతి ఏడాదీ వేర్వేరు ప్రాంతాలు చూసి వస్తాం. 'ఇంటి విభాగం'లో ఇవన్నీ ఎంత బాగా సమకూరుతాయనేది, నా 'పని విభాగం'లో పనులు ఎంత సవ్యంగా జరుగుతాయనే దాని మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. అందుకని ఇవన్నీ సాధించాలంటే నేను ఇప్పటినించే జాగ్రత్తపడాలి."

అతను ఈ పథకం రాసిపెట్టుకుని ఐదేళ్లయింది. ఆ యువకుడికి అప్పుడు రెండు చిన్న చిల్లర దుకాణాలుండేవి. ప్రస్తుతం ఐదున్నాయి. గ్రామంలో తన ఇంటికోసం అతను పదిహేడెకరాల స్థలం కొన్నాడు. అతను తన లక్ష్యం గురించి ఆలోచిస్తూ, దానివైపుకి సూటిగా ముందుకెళ్తున్నాడు.

మీ జీవితంలోని మూడు విభాగాలూ ఒకదానితో ఒకటి బాగా ముడిపడి ఉన్నవే. ప్రతి విభాగం ఎంతో కొంత మిగతా రెండిటిమీద ఆధారపడుతుంది. కానీ మిగతా రెండు విభాగాల మీద ఎక్కువ ప్రభావాన్ని చూపించేది మీ పని విభాగమే. కొన్ని వేల సంవత్సరాల క్రితం గుహల్లో నివసించిన మానవుడి కుటుంబ జీవితం ఎంతో సంతోషంతో నిండి ఉండేది. అందరి కన్నా గొప్ప వేటగాడినే మిగతా అందరూ గౌరవించేవారు. స్థూలంగా చూస్తే, ఈనాటికీ అదే నిజమని అనిపిస్తుంది. మనం చేసే పనిలో సాధించే విజయం మీద మనం కుటుంబాన్ని పోషించే విధం, మన జీవనస్థాయి, సమాజంనుంచి మనకి దొరికే గౌరవమర్యాదలూ ఆధారపడి ఉంటాయి.

మెక్‌కిన్సీ ఫౌండేషన్ ఫర్ మేనేజ్‌మెంట్ రిసెర్చ్ అనే సంస్థ ఎగ్జిక్యూటివ్

అయ్యేందుకు కావలసిన లక్షణాలేవి అని పెద్దెత్తున పరిశోధన చేసి ఎంతో కాలం అవలేదు. వ్యాపారంలో, ప్రభుత్వంలో, విజ్ఞానశాస్త్రంలో, మతానికి సంబంధించిన సంస్థల్లో, అగ్రగాములుగా ఉన్నవారిని ప్రశ్నించి తెలుసుకున్నారు. మళ్లీ మళ్లీ ఆ పరిశోధకులకి దొరికిన జవాబులు, వివిధ రంగాల నించి దొరికినప్పటికీ, వాటన్నిటి సారం మటుకు ఒకటే : ఒక ఎగ్జిక్యూటివ్‌కి ఉండవలసిన వాటిలో అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైన లక్షణం, ముందుకి పోవాలన్న కోరిక మాత్రమే.

జాన్ వానామేకర్ ఇచ్చిన ఈ సలహాని గుర్తుంచుకోండి : "ఒక వ్యక్తి తను చెయ్యదల్చుకున్న పనికి పూర్తిగా అంకితం కానంత కాలం అతను ఏమీ చేస్తున్నట్టు కాదు."

కోరికకి కార్యరూపం ఇస్తే అది శక్తి అవుతుంది. మీకు ఎంతో ఇష్టమైన కోరికని కొనసాగించలేకపోవడం, దాన్ని కార్యరూపంలో పెట్టలేకపోవడం, మీరు సామాన్య వ్యక్తిగా ఉండిపోయేందుకు దారితీస్తుంది.

కాలేజి వార్తాపత్రిక గురించి ఒక యువ రచయితతో నా సంభాషణని నేను గుర్తు చేసుకుంటున్నాను. అతనికి సామర్థ్యం ఉంది. పాత్రికేయుడిగా పని చేసేందుకు గల అర్హతలన్నీ అతనిలో నాకు కనిపించాయి. అతను గ్రాడ్యుయేషన్ పాసయ్యే ముందు నేనతన్ని అడిగాను, "డాన్, తరవాత నువ్వేం చేద్దామనుకుంటున్నావు? ఏదైనా పత్రికలో పనిచేస్తావా?" డాన్ నావేపు చూసి, "అబ్బే, లేదు! నాకు రాయడం, విలేకరి పనిచెయ్యడం ఇష్టమే, కాలేజీ పత్రికకి పనిచెయ్యడం కూడా నాకు చాలా సరదాగా అనిపించింది. కానీ పాత్రికేయులు ఎక్కడ పడితే అక్కడే ఉన్నారు, నాకు పస్తులుండాలని లేదు," అన్నాడు.

ఆ తరవాత ఐదేళ్ల వరకూ నేను డాన్ గురించి ఎటువంటి కబురూ వినలేదు. తరవాత ఒకరోజు సాయంత్రం న్యూ ఆర్లియాన్స్‌లో అతను నాకు అనుకోకుండా కనిపించాడు. అతను ఒక ఎలెక్ట్రానిక్స్ కంపెనీలో ఉద్యోగుల వ్యవహారాలు చూసే అసిస్టెంట్ డైరెక్టర్‌గా పనిచేస్తున్నాడు. అతను వెంటనే నాతో తనకా ఉద్యోగం తృప్తినివ్వడం లేదని చెప్పాడు. "ఓ, జీతానికేం తక్కువ లేదు, బాగానే ఇస్తున్నారు. కంపెనీ కూడా అద్భుతమైనదే, నా ఉద్యోగానికి ఢోకా కూడా లేదు, కానీ నా మనసు నేను చేసే ఉద్యోగం మీద లేదు. చదువు అయిపోగానే ఏ ప్రచురణ సంస్థలోనో, వార్తాపత్రికలోనో చేరిపోవలసిందని ఇప్పుడనిపిస్తోంది," అన్నాడతను.

డాన్ ధోరణి చూస్తే, చాలా విసుగూ, నిరాసక్తత అతనిలో కనిపించాయి. చాలా విషయాల్లో అతనికి నిర్లిప్తత ఉన్నట్టు అనిపించింది. అతనికి గొప్ప విజయం

దక్కాలంటే ఇప్పుడు చేస్తున్న ఉద్యోగాన్ని వదిలేసి పత్రికారంగంలోకి వెళ్లాల్సిందే. విజయానికి మన మనసు చేసే పనిలో పూర్తిగా నిమగ్నమయి ఉండాలి. అలా మనసుతో పని చెయ్యాలంటే మీరు చేసే పనిలో మీకు ఆసక్తి ఉండాలి.

డాన్ తనకున్న కోరికని అనుసరించి ఉంటే, వార్తా ప్రపంచంలో ఎక్కడో ఒకచోట ఉన్నతస్థాయికి చేరుకుని ఉండేవాడు. అంతేకాదు, కాలక్రమాన ఇప్పుడు చేస్తున్న ఉద్యోగంలో కన్నా ఎక్కువ జీతాన్నీ, చేసే పనిలో సంతృప్తినీ కూడా సంపాదించుకుని ఉండేవాడు.

మీకిష్టంలేని ఉద్యోగం నుంచి మీకిష్టమైన ఉద్యోగంలోకి మారడం, పదేళ్లక్రితం కొన్న కారులో ఐదువందల హార్స్‌పవరున్న ఇంజన్ని బిగించడం లాంటిది.

మనందరికీ కోరికలుంటాయి. మనం చేయదల్చుకున్న పనుల గురించి మనమందరం కలలు కంటాం. కానీ చాలా తక్కువ మంది మాత్రమే తమ కోరికలకి తలఒగ్గుతారు. కోరికకి లొంగిపోకుండా, దాన్ని మనం హత్య చేస్తాం. విజయాన్ని ఆత్మహత్యకి పురికొల్పేందుకు ఐదు ఆయుధాలని ఉపయోగిస్తాం. వాటిని నాశనం చెయ్యండి. అవి ప్రమాదకరమైనవి.

1. *మనని మనమే తక్కువ చేసుకోవడం.* చాలామంది ఇలా అనడం మీరు వినే ఉంటారు, "నాకు డాక్టరవాలనుంది (లేదా ఎగ్జిక్యూటివ్, కమర్షియల్ ఆర్టిస్ట్, సొంతంగా వ్యాపారం చెయ్యడం), కానీ, నాకది సాధ్యం కాదు." "నాకు తెలివితేటలు లేవు." "ప్రయత్నించినా ఫలితం ఉండదు." "నాకు తగిన విద్యార్హతలు, అనుభవం లేవు." ఇలా వ్యతిరేకతతో కూడిన భావాలతో తమని తామే తక్కువ చేసుకుంటూ ఎందరో యువతీ యువకులు తమ కోరికలని నాశనం చేసుకుంటారు.

2. *"భద్రత కోరుకోడం అనే వ్యాధి"* "నేనిప్పుడు ఉన్నచోట నాకు ఉద్యోగంలో భద్రత ఉంది," అనేవాళ్లు భద్రత అనే ఆయుధాలతో తమ కలలను హత్య చేస్తారు.

3. *పోటీ.* "ఈ రంగంలో ఇప్పటికే అవసరమైన దానికన్నా ఎక్కువమంది ఉన్నారు," "ఆ రంగంలో జనం ఒకరి నెత్తిన ఇంకొకరు ఎక్కి నిలబడి ఉన్నారు," అనే మాటలు కోరికని త్వరగా చంపేస్తాయి.

4. *తలిదండ్రుల ఆజ్ఞ.* కొన్ని వందల మంది యువతీ యువకులు తాము చెయ్యదల్చుకున్న ఉద్యోగం గురించి ఇలాటి మాటలనడం నేను విన్నాను, "నిజానికి నాకు మరేదైనా చెయ్యాలని ఉంది, కానీ నా తలిదండ్రుల కోరిక

మేరకు నేనిది చెయ్యక తప్పటంలేదు." చాలామంది తలిదండ్రులు తమ పిల్లలు ఏం చెయ్యాలనేది బుద్ధిపూర్వకంగా చెప్పరు. తెలివైన తలిదండ్రులందరూ తమ పిల్లలు జీవితంలో పైకి రావాలనే కోరుకుంటారు. ఒక యువతి గాని యువకుడు గాని ఓపిగ్గా తనకి ఫలానా రంగంలో కృషి చెయ్యాలని ఎందుకుందో విడమర్చి చెపితే, తలిదండ్రులు వాళ్లు చెప్పేది వినిపించుకుంటే, అప్పుడిక ఘర్షణకి తావుండదు. అప్పుడు తలిదండ్రుల అభిప్రాయాలూ, పిల్లల అభిప్రాయాలూ ఒకటే అయినప్పుడు ఇక ఫలితం విజయమే.

5. *కుటుంబ బాధ్యత.* "ఐదేళ్ల క్రితమే తెలివిగా నేనీ ఉద్యోగంలోకి మారి ఉండవలసింది. కానీ ఇప్పుడు నాకొక కుటుంబం ఏర్పడింది, నేను మారలేను," అనే మాటలు కోరికలని హత్య చేసే ఆయుధానికి మరో ఉదాహరణ.

ఆ మారణాయుధాలని పారెయ్యండి! పూర్తి శక్తినీ, పూర్తి వేగాన్నీ పొందాలంటే ఒకటే మార్గం, మీరు కోరుకున్నది చెయ్యడమేనని గుర్తుంచుకోండి. కోరికలకి లొంగిపోయి శక్తినీ, ఉత్సాహాన్నీ, మానసకి స్ఫూర్తినీ, ఇంకా మంచి ఆరోగ్యాన్ని కూడా పొందండి.

కోరికలకి అధికారం ఇవ్వడానికి సమయం మించిపోవడం అనేది లేదు.

నిజంగా విజయాలని సాధించినవారిలో అధికశాతం వారానికి నలభై గంటలు పనిచేస్తారు. మరి వాళ్లు పని ఎక్కువైందని నసగడం మనకి వినిపించదు. విజేతల దృష్టి ఎప్పుడూ లక్ష్యం మీదే ఉంటుంది, అదే వాళ్లకి స్ఫూర్తినిస్తుంది.

చెప్పేదేమిటంటే, స్ఫూర్తి పెరుగుతుంది, మీరు కోరుకున్న లక్ష్యాన్ని చేరుకునేందుకు సంకల్పించి దానికోసం ప్రయత్నిస్తే మీ స్ఫూర్తి మరిన్ని రెట్లు పెరుగుతుంది. చాలా మంది, కొన్ని లక్షల మంది, ఒక లక్ష్యాన్ని ఎంచుకుని, దాన్ని చేరేందుకు తమ దగ్గరున్నదంతా వెచ్చిస్తే వాళ్లకి కొత్త శక్తి వచ్చినట్టనిపిస్తుంది. లక్ష్యాలు విసుగుని తగ్గిస్తాయి. లక్ష్యాలు ఎన్నో దీర్ఘకాలిక వ్యాధులని కూడా నయం చేస్తాయి.

లక్ష్యాలకుండే శక్తిని మరింత లోతుగా పరిశీలిద్దాం. మీరు మీ కోరికలకి లొంగిపోతే, లక్ష్యం ఒక్కటే ముఖ్యమన్న ఆలోచన మీ మనసులో నాటుకుపోతే, లక్ష్యాన్ని సాధించడానికి మీకు అవసరమైన శారీరక శక్తి, స్ఫూర్తి, ప్రోత్సాహం లభిస్తాయి. కానీ మీకు మరొకటి కూడా లభిస్తుంది, అది కూడా సమానమైన విలువ కలదే. మీ లక్ష్యం వైపు మిమ్మల్ని సూటిగా తీసుకెళ్లే "స్వయంచాలక (ఆటోమాటిక్) పరికరాలు" కూడా అందుతాయి.

లోతుగా పాతుకుపోయిన లక్ష్యం తాలూకు గొప్ప అద్భుతం ఏమిటంటే, మీరు

గమ్యాన్ని చేరేందుకు వెళ్లే మార్గంలో మిమ్మల్ని అది తిన్నగా తీసుకెళ్తుంది. ఇందులో గూఢార్థమేమీ లేదు. జరిగేది ఏమిటంటే, మీరు లక్ష్యానికి లొంగిపోతే, అది మీరు సుప్త చేతనావస్థలో ఉన్నప్పుడు కూడా మీకోసం తన పని తను చేసుకుపోతూనే ఉంటుంది. ఆ స్థితిలో మీ మనసు ఎప్పుడూ సమతూకంగానే ఉంటుంది. మీ సుప్తచేతనావస్థలో ఉన్న మనసుతో మీ బాహ్యప్రపంచానికి సంబంధించిన మనసు మమేకం కాకపోతే, మీ మనసు సమతూకంగా ఉండలేదు. అసంకల్పిత స్థితిలో ఉన్న మనసు సహకరించకపోతే మనిషి సందేహిస్తాడు, గందరగోళంలో చిక్కుకుంటాడు, ఎటూ తేల్చుకోలేడు. కానీ అదే మీ అసంకల్పిత స్థితిలో ఉండే మనసులో మీ లక్ష్యాన్ని ఇంకించుకుంటే, మీరు అసంకల్పితంగానే సరిగ్గా స్పందిస్తారు. చేతనావస్థలో ఉండే మీ మనసు స్పష్టంగా, సూటిగా ఆలోచించగలుగుతుంది.

ఇద్దరు కల్పిత పాత్రలతో ఇదెలా సాధ్యమో చూద్దాం. చదువుతూ పోతే వీళ్లిద్దర్నీ మీ పరిచితుల్లో మీరు చూడగలుగుతారు. వాళ్లని మనం టామ్ అనీ, జాక్ అనీ పిల్చుకుందాం. వీళ్లిద్దరూ ఒక్క విషయంలో తప్ప, మిగతా అన్ని విషయాలలోనూ ఒకర్ని పోలి ఒకరు ఉంటారు. టామ్‌కి స్పష్టమైన లక్ష్యం మనసులో బాగా పాతుకుపోయి ఉంది, జాక్‌కి లేదు. తను ఏం చెయ్యదల్చుకున్నాడనే దాన్ని గురించి టామ్‌కి స్ఫటికమంత తేటతెల్లమైన ఊహ ఉంది. మరో పదేళ్లలో తను ఒక సంస్థకి వైస్‌ప్రెసిడెంట్ అవాలన్నది అతని కోరిక. తనని అతను ఆ పదవిలోనే ఊహించుకుంటాడు.

టామ్ తన లక్ష్యానికి లొంగిపోవడం వల్ల అది అసంకల్పిత స్థితిలో "ఇలా చెయ్యి" అనీ లేదా "ఇలా చేస్తే నువ్వు నీ లక్ష్యాలని చేరుకోలేవు, కాబట్టి చెయ్యద్దు," అనీ సంకేతాలిస్తుంది. లక్ష్యం నిరంతరం మాట్లాడుతూనే ఉంటుంది, "నువ్వు నిజం చెయ్యాలనుకుంటున్న ఊహని నేనే. నన్ను నిజం చెయ్యాలంటే నువ్వు ఈ విధంగా పనిచెయ్యాలి," అంటుందది.

టామ్ లక్ష్యాన్ని అతన్ని అస్పష్టమైన మార్గంలో తీసుకెళ్లదు. అతను చేసే ప్రతిపనిలోనూ స్పష్టమైన, సూటిగా ఉండే దిశానిర్దేశం చేస్తుంది. టామ్ ఒక సూట్ కొనదల్చుకున్నప్పుడు అతని లక్ష్యం నోరువిప్పి ఎటువంటి సూట్‌ని ఎంచుకోవాలో చెపుతుంది. మరో ఉద్యోగాన్ని సంపాదించుకోవడానికి ఏమేం చెయ్యాలో చెపుతుంది, వ్యాపారానికి సంబంధించిన సమావేశాలలో ఏం మాట్లాడాలో చెపుతుంది. విభేదం తలెత్తితే ఏం చెయ్యాలో చెపుతుంది. ఏం చదవాలో, ఎవరి పక్షం వహించాలో చెపుతుంది. టామ్ ఏమాత్రం పక్కకి వెళ్లినా, అసంకల్పిత స్థితిలో ఉండే అతని స్వయంచాలక (ఆటోమాటిక్) పరికరాలు, అతన్ని అప్రమత్తం చేసి, మళ్లీ దారిలోకి రావాలంటే అతనేం చెయ్యాలో చెపుతాయి.

తనని ప్రభావితం చేసే అన్ని శక్తుల పట్లా టామ్ అతిసున్నితంగా స్పందించేలా అతని లక్ష్యం అతన్ని తయారుచేసింది.

మరోవైపు జాక్‌కు లక్ష్యం లేదు, అతనికి మార్గదర్శకత్వం వహించడానికి ఆటోమాటిక్ పరికరాలు లేవు. ఎంతో సులభంగా అతను కంగారుపడతాడు. అతను చేసే పనులు ఒక వ్యక్తిగతమైన పద్ధతిని ప్రతిబింబించవు. జాక్ తడబడతాడు, అటూ ఇటూ మారుతాడు ఏం చెయ్యాలా అన్న ఆలోచనలో పడతాడు. స్థిరమైన ప్రయోజనం సాధించాలన్న లక్ష్యం అతనికి లేకపోవడం వల్ల జాక్ సామాన్యుడిలా జీవితపుదారిలో గిజగిజలాడుతూ ఉండిపోతాడు.

పైభాగాన్ని మీరు మరోసారి చదవమని నేను అడగవచ్చా? ఇప్పుడే చదవండి. ఈ ఆలోచనని మనసులోకి ఇంకనివ్వండి. తరవాత మీచుట్టూ చూడండి. తమ జీవితాల్లో ఎక్కువ విజయాలు సాధించిన వ్యక్తుల గురించి చదవండి. గుర్తుపెట్టుకోండి, వాళ్లంతా ఎటువంటి మినహాయింపూ లేకుండా, తమ లక్ష్యాలకి సంపూర్ణంగా ఎలా అంకితమయ్యారో! అతిగొప్ప విజయం సాధించిన వ్యక్తి జీవితం ఒక లక్ష్యం చుట్టూ ఎలా పెనవేసుకుందో గమనించండి.

లక్ష్యానికి మిమ్మల్ని మీరు అర్పించుకోండి. నిజంగా అర్పించుకోండి. మీ ఆలోచనలని అది పూర్తిగా ఆక్రమించుకోనీయండి, మీరు మీ లక్ష్యం చేరుకోవడంలో అవసరమైన ఆటోమాటిక్ పరికరాలని అందివ్వనియ్యండి.

అప్పుడప్పుడూ మనందరికి ఇలా జరుగుతుంటుంది. ఒక శనివారం పొద్దున్న ఏ ప్లానూ లేకుండా నిద్రలేస్తాం, మనం, ఏం చేయదలచుకున్నామో అనే దానికి ఒక ఎజెండా కాని లేక మనసులో ఒక ఆలోచనకాని లేదా ఒక కాగితం మీద రాసుకున్న విషయం కాని ఉండవు. అలాటి రోజుల్లో మనం ఏదీ సాధించం. రోజంతా అలక్ష్యంగా గడిపేస్తాం, ఎలాగో ఆ రోజు అయిపోయిందనిపించేసి, సంతోషిస్తాం. కాని మనం ఒక ప్రణాళికతో ఏదైనా ఒకరోజు పని ప్రారంభిస్తే, అప్పుడు మన పనులన్నీ నెరవేరుతాయి.

ఈ సామాన్య అనుభవం ఒక ముఖ్యమైన పాఠాన్ని మనకి బోధిస్తుంది : ఏదైనా ఒక లక్ష్యం సాధించాలంటే, ఆ లక్ష్యానికి మనం ఒక ప్రణాళికను వేసుకోవాలి.

రెండవ ప్రపంచయుద్ధానికి ముందు పరమాణువులో ఒక అవ్యక్తశక్తి దాగివుందన్న విషయాన్ని గ్రహించారు. కాని ఆ పరమాణువుని విచ్ఛిన్నం చేసి దాని అంతులేని శక్తిని విడుదల చేయటం గురించి వారికి అంతగా తెలీదు. యుద్ధంలో అమెరికా ప్రవేశించాక ముందుచూపుగల శాస్త్రవేత్తలు అణుబాంబుకున్న అవ్యక్త శక్తిని గ్రహించారు.

తక్షణం వాళ్లొక ప్రణాళికను తయారుచేశారు, దాని లక్ష్యం కేవలం ఒక అణుబాంబుని తయారుచేయడమే. ఆ తరవాత జరిగిందంతా చరిత్రే. కొద్ది సంవత్సరాలలోనే ఏకాగ్రతతో జరిపిన ఆ కృషి ఫలితాన్ని ఇచ్చింది. బాంబులు వేశారు, యుద్ధం ముగిసింది. కాని ఒక లక్ష్యం సాధించటం కోసం తక్షణం ప్రణాళికను వేసి ఉండకపోతే, అణువిచ్ఛేదన బహుశా ఓ దశాబ్దకాలమో లేక మరింత ఎక్కువకాలమో ఆలస్యం అయి ఉండేది.

ఏవైనా పనులు సాధించాలనుకుంటే, వాటికోసం లక్ష్యాలు ఏర్పరచుకోండి. ప్రొడక్షన్ ఎగ్జిక్యూటివ్లు టార్గెట్ డేట్లను, ప్రొడక్షన్ షెడ్యూల్స్‌ను అనుసరించకపోయినట్టయితే, ఫ్యాక్టరీ ఉత్పాదనలను ఎంతో పెంచాలన్న కోరిక పడుకుంటుంది. అమ్మకాల విషయంలో జాగ్రత్తగా వేసిన తమ కోటాను సేల్స్‌మెన్‌కి ఇచ్చినప్పుడు వాళ్లు అమ్మకాలని అధికంగా చేస్తారన్న సంగతి సేల్స్ ఎగ్జిక్యూటివ్స్‌కి తెలుసు. చివరి గడువుని నిర్ణయంచినప్పుడు విద్యార్థులు ఆ గడువు లోపల టర్మ్‌పేపర్లు రాస్తారన్న సంగతి వాళ్ల ప్రొఫెసర్లకు తెలుసు.

విజయంవేపు ముందుకు అడుగులు వేయాలనుకున్న మీరిప్పుడు లక్ష్యాలని ఏర్పరచు కోండి : చివరి గడువులు, నియమిత తేదీలు, మీకు మీరే పూర్తిచేయాలనుకున్న నిర్దిష్టభాగాలు. మీరు ఎంత సాధించాలని ఆలోచన చేస్తారో, మీరు అంతే సాధించగలరు.

మానవ దీర్ఘాయుర్దాయం అనే వస్తువు అధ్యయనంలో నిపుణుడు, ట్యూలేన్ విశ్వ విద్యాలయానికి చెందిన డా. జార్జ్ ఇ. బర్క్ అభిప్రాయం ప్రకారం, బరువు, వారసత్వం, తినే ఆహారం, మానసిక ఒత్తిడి, వ్యక్తిగత అలవాట్లు లాంటి ఎన్నో విషయాలు మీరు ఎంత కాలం జీవిస్తారనేది నిర్ణయిస్తాయి. కాని డా. బర్క్ అంటారు: "పదవీవిరమణ తీసుకొని ఏ పనీ చేయకుండా ఉండటమే అత్యంతవేగంగా జీవితానికి ముగింపు పలుకుతుంది. కేవలం బతికిఉండటంకోసం ప్రతి ఒక్కరూ తన జీవితంలో ఆసక్తి చూపించాలి."

మనలో ప్రతి ఒక్కరికీ ఎంచుకునే అవకాశం ఉంది. పదవీవిరమణ అనేది ఆరంభం కావచ్చు లేదా అంతం కావచ్చు. "ఏ పనీ చెయ్యకండి, కేవలం తినడం, నిద్రపోవడం, ఆనందించడం మాత్రం చెయ్యండి" అనే వైఖరి అతిత్వరగా మీకు మీరు విషం ఇచ్చుకునేలాంటి పదవీవిరమణ. ప్రయోజనాత్మకమైన జీవితానికి రిటైరుమెంటు స్వస్తి పలకటంలాంటిదని భావించిన అనేకమంది త్వరలోనే రిటైరుమెంట్ జీవితాన్నే ముగించటం అని తెలుసుకుంటారు. జీవించటానికి ఏదీ లేనప్పుడు, ఏ లక్ష్యాలూ లేనప్పుడు జీవితం వేగంగా ముగిసిపోతుంది.

మరోవేపు, రిటైరు కావడానికి ఒక తెలివైన మార్గం – "నేను నా జీవితాన్ని మళ్లీ ప్రారంభిస్తాను, కొత్తరకంగా జీవిస్తాను' అన్న పద్ధతి. నాకున్న మంచి మిత్రులలో ఒకరైన ల్యూ గార్డన్ రిటైరు కావడానికి ఈ మార్గాన్ని ఎంచుకున్నాడు. చాలా ఏళ్లక్రితం అట్లాంటాలోని అతిపెద్ద బ్యాంకుకు వైస్‌ప్రెసిడెంటుగా ల్యూ రిటైరు కావడం నిజానికి ఆయనకి ఒక కొత్త జీవితాన్ని మొదలుపెట్టటంలాటిదే అయింది. ఒక బిజినెస్ కన్సల్టెంట్‌గా ఆయన స్థిరపడ్డాడు. ఇక ఆయన ప్రగతి అద్భుతం!

ప్రస్తుతం ఆయన తన అరవయ్యవపడిలో ఉన్నాడు. ఆయనకిప్పుడెందరో క్లయింట్లు. ఒక వక్తగా ఆయనకి మంచి డిమాండు ఉంది. ఆయన చేపట్టిన ఒక ప్రత్యేకమైన ప్రాజెక్టు 'పీ సిగ్మా ఎప్సిలాన్' అనే ఒక కొత్త ప్రొఫెషనల్ సేల్స్‌మెన్, సేల్స్ ఎగ్జిక్యూటివ్‌ల సంస్థ నిర్మాణంలో సాయపడటం. నాకు కనపడ్డ ప్రతీసారి ల్యూ వయస్సులో చిన్నవాడిగా కనిపిస్తాడు. ఇప్పుడు కూడా అతనిలో ఓ ముప్ఫైఏళ్ల యువకుడిలో ఉన్నంత చురుకుదనం ఉంది. రిటైరుమెంటుతో అంతా అయిపోయిందని అనుకోకుండా, ఆ వయసులో కూడా తన జీవితంలోంచి అద్భుత ఫలితాలు రాబట్టుతున్న అలాటి వ్యక్తి నాకు తెలిసిన సీనియర్ సిటిజెన్స్‌లో మరొకరు లేరు.

ల్యూ గార్డన్‌లాంటివాళ్లు ఎప్పుడూ తాము ముసలైపోతున్నామని బాధతో ఏడవరు, వాళ్ల ముసలితనంతో మరొకరికి విసుగు కలిగించరు.

మరేదీ చేయనంతగా లక్ష్యాలు, తీవ్ర లక్ష్యాలు ఒక వ్యక్తిని జీవించేలా చేస్తాయి. తన కొడుకు రెండేళ్లవాడిగా ఉన్నప్పుడు, నా కాలేజీ స్నేహితుడి వాళ్లమ్మ మిసెస్ డికి క్యాన్సర్ సోకింది. ఆ కష్టాలకి తోడు, ఆమెకా జబ్బుందని నిర్ధారించడానికి మూడునెలల ముందు, ఆమె భర్త చనిపోయాడు. ఆమెని పరీక్షించిన డాక్టర్లు ఆమెకు ఎటువంటి ఆశా కలగజేయలేకపోయారు. కాని మిసెస్ డి తన ఓటమిని ఒప్పుకోలేదు. తన రెండేళ్ల కొడుకుని ఎలాగైనా కాలేజీలో చదివించాలన్న నిర్ణయం తీసుకుంది, తన భర్త వదిలిపెట్టిన ఒక చిన్న చిల్లరదుకాణాన్ని తనే స్వయంగా నడపటం మొదలెట్టింది. ఆమెకి రకరకాల ఆపరేషన్లు ఎన్నో జరిగాయి ప్రతీసారి డాక్టర్లు, 'ఇంకొన్నినెలలు మాత్రమే!,' అని అంటూండేవారు.

క్యాన్సర్‌నుంచి ఆమె కోలుకోనేలేదు. కాని ఆ 'ఇంకొన్ని నెలలు' ఇరవైఏళ్ల వరకూ పరచుకున్నాయి. కాలేజీనుంచి తన కొడుకు గ్రాడ్యుయేషన్ చేయడాన్ని ఆమె చూసింది. ఆరువారాల తర్వాత ఆమె పోయింది.

ఒక లక్ష్యం – గుండెల్లో రగిలిన ఒక లక్ష్యానికి మృత్యువుని ఇరవై సంవత్సరాల వరకు దగ్గరకు రానీయకుండా ఉంచగల శక్తి ఉంది.

ఎక్కువకాలం బ్రతకటానికి మీరు మీ లక్ష్యాలని ఉపయోగించండి. మీ జీవితకాలాన్ని పొడిగించటంలో ఏదో చేయాలన్న ఒక తపనకి ఉన్నంతశక్తి ప్రపంచంలోని ఏ మందుకు కూడా లేదు, ఈ విషయాన్ని మీ డాక్టరు కూడా ధ్రువపరుస్తాడు.

ఒక సమయంలో ఒక అడుగే ముందుకి వెయ్యడం ద్వారా ప్రగతి సాధ్యమవుతుందన్న సిద్ధాంతాన్ని, జీవితంలో అత్యధికంగా విజయాన్ని సాధించుకోవాలన్న దృఢసంకల్పంతో ఉన్న వ్యక్తి నేర్చుకుంటాడు. ఒక్కొక్క ఇటుక పేర్చుకుంటూ ఒక ఇంటిని నిర్మిస్తాం. ఫుట్‌బాల్ ఆటల్లో ఒకసారికి ఒక ఆటే గెలుస్తాం. ఒక డిపార్ట్‌మెంట్ స్టోర్ ఒక్కొక్క వినియోగదారుడు చేరడంతో పెరిగి పెద్దదవుతుంది. చిన్న చిన్న విజయాల సమూహమే ఒక గొప్ప విజయం!

పేరొందిన రచయిత, కరస్పాండెంట్ అయిన ఎరిక్ సేవరీడ్, రీడర్స్ డైజెస్ట్ (ఏప్రిల్ 1957)లో, 'తరువాతి మైలు' అన్న సిద్ధాంతం తనకింతవరకూ దొరికిన అత్యుత్తమ సలహాగా పేర్కొంటాడు. ఆయన చెప్పిన మాటల్లో కొంత భాగం దిగువన ఇవ్వబడింది :

"రెండవ ప్రపంచ యుద్ధంలో నేనూ మరికొంతమంది బర్మా-ఇండియా సరిహద్దులోని పర్వతప్రాంతపు అడవుల్లోకి దెబ్బతిన్న మా ఆర్మీ ట్రాన్స్‌పోర్ట్ విమానం నుంచి పేరాచూట్ సాయంతో గెంతవలసి వచ్చింది. ఆర్మీవాళ్లు పంపిన రక్షణ బృందం మమ్మల్ని చేరడానికి ఎన్నో వారాలు పట్టింది, అప్పుడు మేము నాగరికతవేపు, ఇండియావేపు మా బాధామయమైన సుదీర్ఘయాత్రను మొదలెట్టాం. ఆగస్టులో మండే ఎండల్లో, వర్షరుతువులో పర్వతాలమీదుగా 140 మైళ్లు కష్టమైన ప్రయాణం చెయ్యవలసి వచ్చింది.

"ప్రయాణం ప్రారంభించిన మొదటి గంటలోనే నా పాదంలోకి పెద్దమేకు దిగబడింది, సాయంత్రానికల్లా నా రెండుపాదాలకింద బొబ్బలు లేచాయి, వాటినించి రక్తం కారసాగింది. 140 మైళ్లు నేను కుంటుకుంటూ నడవగలనా? మిగిలినవాళ్లు నాకన్నా ఘోరమైన స్థితిలో ఉన్నారు, వాళ్లు అంతదూరం ప్రయాణం చేయగలరా? మావల్ల కాదన్న నిర్ధారణకు మేము వచ్చాం. కాని మేము దగ్గర్లోని మిట్టవరకు వెళ్లగలిగాం, అలాగే పక్కనేఉన్న ఒక చిన్న గ్రామం చేరుకోగలిగాం, రాత్రి అక్కడే గడిపాం. ఒకరోజుకింతవరకే మానడక...తర్వాత, ఏముంది? మేము ప్రతీరోజూ మా లక్ష్యాన్ని పూర్తి చేసుకుంటూ వెళ్లాం.

"రెండున్నర లక్షల పదాలున్న పుస్తకం రాయటం కోసం నేను నా ఉద్యోగాన్నీ ఆదాయాన్నీ వదులుకున్నప్పుడు, నేను చేపట్టబోయే ప్రాజెక్టు గురించి నాకు పూర్తిగా

ఆలోచించాలనిపించలేదు. నా వృత్తిలో నాకు గర్వాన్ని కలిగించే ఆ అంశాన్ని విడిచిపెట్టి ఉండేవాడిని. తరువాతి పేరా గురించే ఆలోచించటానికి ప్రయత్నించాను, అంతేకాని తరువాతి పేజీ కాదు, తరువాతి అధ్యాయం ఎంతమాత్రం కాదు. అలా మరో ఆరునెలలు, ఒక పేరా తరువాత మరో పేరా రాసుకుంటూ పోయాను, మరే పనీ చెయ్యలేదు. ఒక విధంగా చెప్పాలంటే ఆ పుస్తకం 'తనను తానే రాసుకుంది'.

"చాలా సంవత్సరాలక్రితం నేను రోజూ ఒక రాతపనికి, బ్రాడ్‌కాస్టింగ్ పనికీ ఒప్పుకున్నాను, అది యిప్పటిదాకా 2000 స్క్రిప్టులయింది. అప్పుడుకాని నన్ను ఎవరైనా '2000 స్క్రిప్టులు రాయటానికి' ఒక కాంట్రాక్టు సంతకం పెట్టమని అడిగిఉంటే, అపరిమితంగా ఉన్న ఆ పనికి భయపడి ఒప్పుకునేవాడినే కాదు కాని నన్ను కేవలం ఒక్కటే రాయమన్నారు, తర్వాత మరోటి, నేను నా పనంతా అలాగే పూర్తిచేశాను."

'తరువాతి మైలు' అనే సిద్ధాంతం ఎరిక్ సేవరీజ్ విషయంలో పనిచేసింది, మీ విషయంలో కూడా పనిచేస్తుంది.

'ఒకటి–తర్వాత–మరోటి' అనే పద్ధతి ఏదైనా లక్ష్యాన్ని సాధించటంలో ఉపయోగపడే తెలివైన మార్గం. సిగరెట్టు తాగటం మానేయటానికి పనికొచ్చే అత్యుత్తమ ఫార్ములాని – నా స్నేహితుల విషయంలో ఇది బాగా పనిచేసింది – 'గంట–తర్వాత–గంట' పద్ధతి అని పిలుస్తాను. అలవాటునుంచి విముక్తి పొందటం అంతిమలక్ష్యం, దానిని చేరుకునే ప్రయత్నంలో ఒక పొగరాయుడు 'ఇక పొగతాగను' అనే తీర్మానం తీసుకోవటానికి బదులు మరోగంటసేపు పొగతాగనన్న నిర్ణయం తీసుకుంటాడు. ఆ గంటా పూర్తయాక, ఆ పొగరాయుడు మరోగంట పొగతాగనన్న నిర్ణయాన్ని మరోసారి తీసుకుంటాడు. తరవాత – కోరిక తగ్గుతూ వస్తూంటే – కాలపరిమితిని రెండుగంటలదాకా పెంచుతాడు, ఆ తర్వాత ఒక రోజుకి పొడిగిస్తాడు, చివరకి, తన లక్ష్యాన్ని సాధిస్తాడు. అలవాటునుంచి స్వేచ్ఛ వెంటనే కావాలనుకునే వ్యక్తి ఓడిపోతాడు, ఎందుకంటే దానివలన కలిగే మానసికబాధ అతను భరించలేనంతగా ఉంటుంది. ఒక గంటసేపు సిగరెట్టు తాగకుండా ఉండటం సులువే; కాని ఒక్కసారిగా పూర్తిగా మానేయడం చాలా కష్టం.

ఏ లక్ష్యాన్నైనా చేరుకోవాలంటే అడుగు–తర్వాత–అడుగు వేసే పద్ధతి అవసరమవుతుంది. ఒక జూనియర్ ఎగ్జిక్యూటివ్ తనకిచ్చిన పనిని – అది ముఖ్యమైనది కాదని అనిపించినప్పటికీ – ముందుకుపోయే ఒక మంచి అవకాశంలా చూడాలి. మేనేజ్‌మెంట్ బాధ్యతలను చేపట్టడానికి ఒక సేల్స్‌మాన్ ఒకసారికి తాను చేసిన అమ్మకం ద్వారానే అర్హత సంపాదిస్తాడు.

ఒక మతాచార్యునికి ప్రతీ ప్రవచనమూ, ప్రొఫెసర్‌కు ప్రతీ లెక్చరూ, శాస్త్రజ్ఞుడికి ప్రతీ ప్రయోగమూ, బిజినెస్ ఎగ్జిక్యూటివ్‌కు ప్రతీ సమావేశమూ తమ గొప్ప లక్ష్యాన్ని చేరుకోవటంలో ముందడుగు వేయటానికి పనికివచ్చే ఒక అవకాశం.

అప్పుడప్పుడూ ఎవరో జీవితంలో సత్వరం విజయం సాధించినట్టు మనకు అనిపించ వచ్చు, కాని అలా హఠాత్తుగా శిఖరాగ్రం చేరుకున్న జనం గత చరిత్రలను తరచి చూస్తే, వాళ్లు ఎంతో ముందుగా ఎంతో కృషి చేశారన్న విషయాన్ని మీరు తెలుసుకుంటారు. 'సత్వర' విజేతలు ఎంత వేగంగా విజయం సాధించారో అంతే వేగంగా విజయాన్ని కోల్పోతారు. ఎందుకంటే వారంతా నకిలీలు, వారు నిర్మించినవి గట్టిపునాదులు కావు.

ఒక చిన్న రాతిముక్క అల్పంగా కనిపించవచ్చు, అయితే అటువంటి రాతి ముక్కలతోనే ఒక సుందరమైన భవన నిర్మాణం జరుగుతుంది. ఆ విధంగానే చిన్న చిన్న పనులతోనే ఒక విజయవంతమైన జీవితాన్ని నిర్మించుకోవచ్చు.

ఇది చెయ్యండి : మీరు చెయ్యబోయే తర్వాతి పని ఏ మాత్రం ప్రాముఖ్యత లేనిదైనప్పటికీ, అది సరైన దిశలో మీరు వేయబోయే ముందడుగు అయినప్పుడు, మీరు తప్పక ఆ పనిని పూర్తిచేసి మీ అంతిమలక్ష్యం వైపు వెళ్లండి. ఈ ప్రశ్నని మీరు బాగా జ్ఞాపకం ఉంచుకోండి, మీరు చేసే ప్రతీపనినీ అంచనా వేయటానికి దానిని ఉపయోగించండి : *"నేను ఎక్కడికి వెళ్లాలనుకుంటున్నానో అక్కడికి నన్ను చేర్చటానికి ఇది సాయపడుతుందా?"* దీనికి జవాబు 'పడదు' అయితే వెనక్కి వెళ్లండి. జవాబు 'పడుతుంది' అయితే ముందుకు పదండి.

ఇది స్పష్టంగా ఉంది. విజయాన్ని మనం ఒకేఒక పెద్ద గెంతుతో చేరుకోలేం. ఒక్కొక్క అడుగూ ఒకసారికి వేస్తూ అక్కడికి చేరుకోగలం. విజయం సాధించటానికి ఒక అద్భుతమైన ప్రణాళిక నెలవారీ కోటాను నిర్ధారించటమే!

మిమ్మల్ని మీరు పరీక్షించుకోండి. మీరు మరింత గొప్ప కార్యసాధకులు కావాలంటే చేయవలసిన ప్రత్యేకమైన పనులేమిటో మీరు నిర్ణయించండి. కింద ఇచ్చిన ఫారాన్ని మీకు మార్గదర్శకంగా తీసుకోండి. రాబోయే ముప్పై రోజులలో మీరు చేయదలచుకున్న పనుల గురించి ప్రతీ ప్రధాన శీర్షికల క్రిందా రాయండి. 30 రోజుల సమయం అయాక, మీరు సాధించిన ప్రగతిని సమీక్షించండి, ఇక మళ్లీ రాబోయే 30 రోజుల లక్ష్యాన్ని తయారుచేయండి. ఎప్పుడూ 'చిన్న..చిన్న' పనులు చేస్తూపోతూండండి, అవి మీరు పెద్దపనులు చేయటానికి మిమ్మల్ని సిద్ధం చేస్తాయి.

30–రోజుల అభివృద్ధి మార్గదర్శిక

ఇవాళ్టినుంచి – వరకు నేను ఇవి చేస్తాను

A. అ అలవాట్లను మానుతాను (సలహాలు)

1. పనులను వాయిదా వేయటం.
2. వ్యతిరేకార్థక భాష.
3. రోజుకి ఒక గంటకన్నా ఎక్కువసేపు టీ.వీ. చూడటం.
4. పోచికోలు కబుర్లు.

B. ఈ అలవాట్లను అలవరచుకోండి (సలహాలు)

1. ప్రతిరోజూ పొద్దున్న నేనెలా కనిపిస్తున్నానన్న విషయాన్ని తీవ్రంగా పరిశీలించటం.
2. మర్నాడు చేయబోయే పనికి ముందు రాత్రే ప్రణాళిక వేసిపెట్టుకోవడం.
3. అవకాశం వచ్చినప్పుడల్లా జనాన్ని అభినందించడం.

C. నా బాస్ దృష్టిలో నా విలువను పెంచేందుకు మార్గాలు (సలహాలు)

1. నా కింద పనిచేస్తున్నవాళ్లు అభివృద్ధి చెందటానికి సాయపడటం.
2. మా సంస్థ గురించి అది చేసే పని విషయమూ, దాని వినియోగదారుల గురించి మరింతగా తెలుసుకోవటం.
3. మా సంస్థ మరింత సమర్థతతో పనిచేయడంకోసం మూడు నిర్దిష్ట సలహాలనివ్వడం.

D. మా ఇంటిలో నా విలువను పెంచేందుకు మార్గాలు (సలహాలు)

1. మా ఆవిడ చేసే చిన్న చిన్న పనులని ఇకనుంచి పొగుడుతుంటాను, ఇంతకుముందు వాటిని గురించి నేను పట్టించుకోలేదు, అవి ఆమె సాధారణంగా చేసే పనులే కదా అని నిర్లక్ష్యం చేశాను.
2. వారానికొకసారి మా కుటుంబం కోసం ప్రత్యేకంగా ఏదైనా చేస్తాను.
3. నా కుటుంబం కోసం ప్రతీరోజూ ఒక గంట మరేపనిచెయ్యకుండా పూర్తిగా వారికే కేటాయిస్తాను.

E. నా బుద్ధిని ఈ కింది పద్ధతుల్లో పదునుపెట్టుకుంటాను : (సలహాలు)

1. నేను పనిచేస్తున్న రంగంలో నా వృత్తికి సంబంధించిన మేగజైన్లను ప్రతీవారం రెండు గంటలసేపు చదవటానికి వినియోగిస్తాను.
2. వ్యక్తిత్వ వికాసానికి తోడ్పడే పుస్తకాన్నొకటి చదువుతాను.

3. ప్రశాంతంగా, ఏకాంతంలో కూర్చుని ఆలోచనలతో రోజుకో అరగంట గడుపుతాను.

తర్వాత ఎక్కడైనా మీకు మంచి సభ్యతా సంస్కారాలున్న, స్పష్టంగా ఆలోచనలు చెయ్యగల, కార్యశీలుడైన వ్యక్తి కనిపించినప్పుడు, పుట్టుకతోనే అతనలా లేడన్న సంగతి మీకు మీరు గుర్తు చేసుకోండి. అతను ఇలా తయారవడంకోసం ప్రతిరోజూ ప్రయత్నించి ఉంటాడు, ఎంతో కృషి చేసుంటాడు. సరికొత్త సానుకూలమైన అలవాట్లను అలవరచుకోవడం, పాత చెడు అలవాట్లను వదులుకోవటం అనేవి ప్రతిరోజూ చెయ్యవలసిన ప్రక్రియలు.

30–రోజుల అభివృద్ధి మార్గదర్శకాన్ని ఇప్పుడే తయారుచేసుకోండి.

లక్ష్యాలను ఏర్పరచుకునే ఆవశ్యకత గురించి నేను మాట్లాడేటప్పుడు తరచూ ఎవరో ఒకరు ఈ విధంగా వ్యాఖ్యానిస్తుంటారు, “ఒక లక్ష్యం కోసం పనిచేయడం ప్రధానం అన్న విషయాన్ని గ్రహిస్తాను, కాని తరచూ నేను వేసుకున్న ప్లానులని పాడుచేస్తూ కొన్ని సంఘటనలు జరుగుతుంటాయి.”

మీ అధీనంలోలేని ఎన్నో కారణాలు మీరు మీ గమ్యం చేరుకునే మార్గంలో అడ్డుపడు తుంటాయన్న విషయం నిజమే. మీ కుటుంబంలో ఎవరైనా తీవ్రమైన వ్యాధికి గురి అవచ్చు, లేదా చావు సంభవించవచ్చు, మీరు వెతుక్కుంటున్న ఉద్యోగం మీకు దొరక్కుండా ఆ పదవినే తొలగించవచ్చు, మీకు ప్రమాదం జరగవచ్చు.

అందుకే మీరో విషయాన్ని జ్ఞాపకం ఉంచుకోండి : మీ ప్రయాణంలో వేరే మార్గాలని ఎంచుకోండి. మీరు మీ కారులో ప్రయాణం చేస్తున్నప్పుడు మార్గం మధ్యలో ‘రోడ్డు మూయ బడింది’ అన్న పరిస్థితి ఎదురైనప్పుడు, మీరక్కడ ప్రయాణం మానుకుని ఉండిపోరు, అలాగని వెనక్కిపోలేరు. ‘రోడ్డు మూయబడింది’ అన్నదానికి సాదా అర్థం, మీరు వెళ్లదలచుకున్న చోటికి ఆ రోడ్డుమీద వెళ్లలేరని. మీరు వెళ్లాలనుకునే చోటికి వెళ్లడానికి మీరు మరో రోడ్డును సులువుగా కనుక్కుంటారు.

సైన్యంలో పనిచేసే నాయకులు ఏం చేస్తారో గమనించండి. తమ లక్ష్యసాధనకోసం వారొక మాస్టర్‌ప్లాన్ తయారుచేసేటప్పుడు, దానితోపాటు ప్రత్యామ్నాయ ప్రణాళికలను కూడా వేస్తుంటారు. అనుకోనిదేదైనా సంభవించినప్పుడు, వాళ్లు ప్లాన్ ‘ఏ’ను వదిలేసి, ప్లాన్ ‘బీ’కి మారతారు. మీరు దిగాలనుకున్న ఎయిర్‌పోర్ట్ మూసివేయబడి ఉన్నప్పటికీ, మీరు మాత్రం మీ ప్లేనులో ప్రశాంతంగా కూర్చుంటారు, ఎందుకంటే విమానాన్ని నడుపుతున్న చోదకుని దగ్గర ప్లేనుని దింపటానికి వేరేచోట్లు, రిజర్వులో ఇంధనం ఉందని మీకు తెలుసు.

ఎటువంటి ప్రత్యామ్నాయ మార్గాలు అనుసరించకుండానే అత్యున్నతస్థాయి విజయం సాధించిన వ్యక్తి మీకు బహు అరుదుగా కనిపిస్తాడు. విజేతలు ఎందరో తప్పనిసరిగా చుట్టుదారి తీసుకున్నవారే.

మనం చుట్టుదారి తీసుకున్నప్పుడు, మన లక్ష్యాలని మనం మార్చుకోనక్కరలేదు. మనం కేవలం మన దారి మార్చుకుంటాం.

ఎంతోమంది ఇలా అనటం మీరు బహుశా వినే ఉంటారు, 'ఓహ్! అప్పుడే 19–లోనే ఆ కంపెనీ షేర్లని కొనిఉంటే ఎంత బావుండేది! ఈ రోజు నా దగ్గర కోట్ల కొద్దీ డబ్బు మూలుగుతూండేది.'

సామాన్యంగా జనం తమ డబ్బుని షేర్లలోనూ, బాండ్లలోనూ, రియల్ఎస్టేట్‌లోనూ లేక అలాటిదే మరోరకమైన ఆస్తులలోనూ పెట్టుబడిగా పెట్టాలనుకుంటారు. కాని అన్నిటికన్నా అధికమైనది, అన్నిటికన్నా లాభదాయకమైన పెట్టుబడి – మనలో మనం మదుపుపెట్టడం – మన మానసిక నైపుణ్యాన్నీ, శక్తిని పెంచే వస్తువులని కొనడం.

పురోగామి వ్యాపార సంస్థకు ఐదేళ్ల తరవాత తను ఎంత అభివృద్ధి సాధిస్తుందీ అన్నది – భవిష్యత్తులో ఐదేళ్లలో తను ఏం చేస్తుందన్నదానిమీద కాక – ఈ సంవత్సరం ఏం చేస్తుంది, దేనిలో పెట్టుబడి పెడుతుంది అనే దానిమీద ఆధారపడివుంటుందన్న విషయం తెలుసు. లాభం కేవలం ఒక ఉత్పత్తిస్థానంనుంచే వస్తుంది : పెట్టుబడి.

మనలోని ప్రతి ఒక్కరూ నేర్చుకోవలసిన ఒక పాఠం వుంది. రాబోయే సంవత్సరాలలో మనకి మామూలుగా దొరికే ఆదాయంకన్నా ఎక్కువ లాభం, అదనపు బహుమతి కావాలంటే మనం మనలోనే పెట్టుబడి పెట్టాలి. మన లక్ష్యాలను చేరుకోవటం కోసం మనం మదుపు పెట్టాలి.

రాబోయే సంవత్సరాలలో మనలో మనమే పెట్టుబడి పెడితే చక్కని లాభాలు తెచ్చిపెట్టే రెండు మంచి పెట్టుబడులు ఇవిగో.

1. చదువుల్లో పెట్టుబడి పెట్టండి. మంచి చదువు చదువుకోవడం మీలో మీరే పెట్టుబడి పెట్టడంలో అన్నిటికన్నా ఉత్తమమైనది. కాని చదువంటే నిజంగా ఏమిటి అన్నది మనం ముందుగా అర్థం చేసుకోవాలి. కొంతమంది స్కూల్లో మనం గడిపిన సంవత్సరాల సంఖ్య బట్టి చదువుని కొలుస్తారు, లేదా డిప్లొమాల సంఖ్య, సంపాదించిన సర్టిఫికేట్లు, డిగ్రీల బట్టి! అయితే ఈ పరిమాణాత్మక పద్ధతిని చదువు విషయంలో అనుసరించటం ద్వారా ఒక విజేతని సృష్టించలేము. జనరల్ ఎలక్ట్రిక్ అధ్యక్షుడు అయిన రాల్ఫ్ జె. కార్డినర్ విద్యపట్ల టాప్ బిజినెస్ మేనేజ్‌మెంట్‌కున్న అభిప్రాయాన్ని యిలా వ్యక్తపరిచారు : "అందరికన్నా విశిష్టమైన మా ఇద్దరు అధ్యక్షులు, మిస్టర్

విల్సన్, మిస్టర్ కాఫిన్‌లకు కాలేజీలో చదివే అవకాశమే రాలేదు. ప్రస్తుతం మా ఆఫీసర్లలో కొందరికి డాక్టరేటు డిగ్రీలు వున్నప్పటికీ, నలభైఒక్కరిలో పన్నెండుమందికి కాలేజీ డిగ్రీలు లేవు. మాకు కావలసింది వారి సామర్థ్యం, అంతేకాని డిప్లొమాలు కాదు." ఒక డిప్లొమా కాని డిగ్రీకాని మీకు ఒక ఉద్యోగాన్ని తెచ్చిపెట్టటంలో సాయపడ గలదు, కాని ఆ ఉద్యోగంలో మీ పురోగమనాన్ని గ్యారంటీ చెయ్యలేదు. "బిజినెస్ మీ నైపుణ్యానికి విలువనిస్తుంది, డిప్లొమాలకు కాదు."

ఇతరులకు చదువు అంటే అర్థం ఒక వ్యక్తి తన మెదడులో ఎంత సమాచారాన్ని దాచిపెట్టాడన్నది. కాని విషయాలను ఇంకించుకునే పద్ధతిలో నేర్చుకున్న చదువు మీరు వెళ్ళాలనుకున్న చోటుకి చేర్చలేదు. మనం సమాచారాన్ని చేర్చి ఉంచటానికి పుస్తకాల మీద, ఫైళ్ల మీద, యంత్రాల మీద మరింత ఎక్కువగా ఆధారపడుతుంటాం. ఒక యంత్రం చేయగల పనిని మాత్రమే మనం చేయగలిగినప్పుడు, మనం నిజంగా అసహాయస్థితిలో ఉన్నట్టే లెక్క.

పెట్టుబడి పెట్టడానికి అర్హతవున్న నిజమైన చదువు మన బుద్ధిని వికసింపజేస్తుంది. అతని బుద్ధి ఎంత బాగా వికసించింది – మరోలా చెప్పాలంటే, అతను ఎంత బాగా ఆలోచించగలడు – అనేదాన్నిబట్టి, ఆ వ్యక్తి ఎంత బాగా చదువుకున్నాడన్న విషయాన్ని అంచనా వేయగలం.

మన ఆలోచనాశక్తిని పెంపొందించేది ఏదైనా విద్యే. విద్యను ఎన్నో విధాలుగా మీరు పొందవచ్చు. అయితే అనేక మంది విద్యని అత్యంత సమర్థంగా నేర్చుకోవడానికి తమకి దగ్గర్లోవున్న కాలేజీలు, యూనివర్సిటీల మీదే ఆధారపడతారు. విద్య వారికొక వ్యాపారం.

మీరు కాలేజీకి యిటీవలగాని వెళ్ళుండకపోతే, మీరెంతో ఆశ్చర్యానికి లోనవుతారు. ఎందుకంటే యిప్పుడక్కడ లెక్కలేనన్ని కోర్సులు మీకు కనిపిస్తాయి, మీకు ఆనందం వేస్తుంది. పనయాక చదువుకోవటానికి అక్కడికి వెళ్లేవారెవరో తెలుసుకుని మీరు మరింత సంతోషిస్తారు. అలా వచ్చేవాళ్లు చిత్తశుద్ధిలేనివాళ్లు కారు, చదువుమీద నిజంగా ఆసక్తి వున్నవాళ్లు. వారిలో చాలామంది ఎంతో బాధ్యతాయుతమైన పదవుల్లో అప్పటికే ఉన్నవారు. ఈ మధ్యనే నేను తీసుకున్న ఒక ఈవెనింగ్ క్లాసులో వున్న పాతికమంది విద్యార్థులలో 12 రిటైల్ చైన్ స్టోర్స్‌ల యజమాని ఒకరు, నేషనల్ ఫుడ్ చైన్ కొనుగోలుదార్లు యిద్దరు, గ్రేడ్యుయేట్ ఇంజనీర్లు నలుగురు, ఒక ఎయిర్‌ఫోర్స్ కర్నల్. వీళ్లు కాక గొప్ప స్టేటస్ కలిగున్న మరికొంతమంది ఉన్నారు.

ఈనాడు ఎంతోమంది ఈవెనింగ్ ప్రోగ్రాంల ద్వారా డిగ్రీలు సంపాదించు

కుంటున్నారు. చివరకి మిగిలేది ఒక కాగితం ముక్కే అయిన ఆ డిగ్రీ వారికి ముఖ్యమైన ప్రేరణ కాదు. వారు కాలేజీకి వెళ్తున్నది వారి మానసిక వికాసానికి. అది నిశ్చయంగా బంగారు భవిష్యత్తులో పెట్టుబడి పెట్టడానికి ఒక మంచి మార్గం.

ఈ విషయంలో మీరు పొరపాటు పడవద్దు. విద్య ఒక మంచి లాభసాటి బేరం. ఒక మితమైన మదుపుతో మీరు కాలేజీలో వారానికి ఒక రాత్రి చొప్పున పూర్తిగా ఒక సంవత్సరం పాటు ఉండవచ్చు. మీ మొత్తం ఆదాయంలోంచి ఈ ఖర్చుని తీసేసి, వచ్చే శాతాన్ని పోల్చి చూసుకోండి, మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోండి; "ఇంత చిన్న పెట్టుబడి పెట్టడానికి నా భవిష్యత్తుకి అర్హత లేదా?"

ఈ పెట్టుబడి విషయంలో నిర్ణయం యిప్పుడే ఎందుకు తీసుకోకూడదు? దానికి ఈ పేరు పెట్టండి : *కాలేజీ : వారానికో రాత్రి జీవితాంతం.* ఇది మిమ్మల్ని యవ్వనవంతునిగా, అప్రమత్తంగా వుంచి అభ్యుదయపథాన నడిపిస్తుంది. ఇది మీకు అభిరుచివున్న రంగాల గురించి అప్పటివరకు తెలిసిన విషయాలని తెలుపుతూంటుంది. మీలాగే విజయంవేపు ప్రయాణం చేస్తున్న ఇతరులు మీతో వుండేలా చూస్తుంది.

2. *మంచి ఆలోచనలను అందజేసేవాటిలో మదుపు పెట్టండి.* విద్య మీ మెదడును మెరుగుపరుస్తుంది, కొత్త పరిస్థితులను ఎలా ఎదుర్కోవాలో శిక్షణనిస్తుంది, సమస్యల పరిష్కారానికి తోడ్పడుతుంది. మంచి ఆలోచనలను అందజేసేవి ఇంచుమించుగా యిలాటి పనే చేస్తాయి. అవి మీ మెదడుకు పోషక ఆహారాన్ని అందిస్తాయి, ఆలోచించటానికి నిర్మాణాత్మకమైన వస్తువుని మీకిస్తాయి.

అలా ఆలోచనలను అందజేసేవాటి అత్యుత్తమ స్థానాలు ఎక్కడున్నాయి? చాలా వున్నాయి. అయితే ఉత్తమస్థాయి సామగ్రి క్రమం తప్పకుండా మీరు అందుకోవాలంటే, మీరెందుకు యిలా చెయ్యకూడదు? ఉద్దీపన కలిగించే పుస్తకాన్ని కనీసం ఒకదాన్నైనా ప్రతీనెలా కొనాలన్న నిర్ణయం తీసుకోండి. ఆలోచనలని ఆవిష్కరించే రెండు మాగజైన్లకి కాని లేక జర్నల్స్‌కి కాని చందా కట్టండి. అతితక్కువ డబ్బుతో అతితక్కువ సమయంలో మీరు అత్యుత్తమ మేధావులలో ఒకరుగా రూపొందగలరు.

ఒకరోజు లంచ్ సమయంలో ఎవరో యిలా అనడం నాకు వినిపించింది, 'కాని దానికోసం చాలా ఖర్చు పెట్టాలి. *ద వాల్ స్ట్రీట్ జర్నల్* కొనగల స్థితిలో నేను లేను.' విజయం సాధించాలని మరింత పట్టుదలతో వున్న అతని సహచరుడు, 'సరే, దానిని కొనకుండా వుండటం నావల్ల కాదు,' అని జవాబిచ్చాడు.

మరోసారి, మీరు విజేతలనుంచే మీ పాఠాలని నేర్చుకోండి. మీలో మీరు మదుపు పెట్టండి.

రండి, మనం పని మొదలెడదాం

విజయం సాధించటానికి పనికివచ్చే సూత్రాలు సంక్షిప్తంగా కింద ఇవ్వబడ్డాయి. అవి మన కార్యసాధనలో ఎలా ఉపయోగపడతాయో చూద్దాం :

1. మీరెక్కడికి వెళ్లాలనుకుంటున్న దానిపై ఒక స్పష్టమైన నిర్ణయం తీసుకోండి. పదేళ్ల తర్వాత మీరెలా ఉండబోతున్నారో ఆ రూపాన్ని మీ కళ్లముందుకి తెచ్చుకోండి.
2. మీ పదేళ్ల ప్లానుని రాసిపెట్టుకోండి. మీ జీవితం ఎంతో ముఖ్యమైనది, దానిని కేవలం విధిని నమ్ముకుంటూ దానికి వదిలేయవద్దు. మీ వృత్తిలో, మీ కుటుంబంలో, మీ సామాజిక విభాగాల్లో మీరేం సాధించగలరో కాగితం మీద రాయండి.
3. మీరు మీ కోరికలకి దాసోహం అనండి. మరింత శక్తిని పొందేందుకు మీ లక్ష్యాలను ఏర్పరచుకోండి. పనులను పూర్తిచెయ్యడం కోసం లక్ష్యాలను ఏర్పరచుకోండి. లక్ష్యాలను ఏర్పరచుకుని జీవించటంలోని నిజమైన ఆనందాన్ని కనుక్కోండి.
4. మీ ప్రధాన లక్ష్యాన్ని మీ ఆటోమాటిక్ పైలట్‌గా చేసుకోండి. మీ లక్ష్యం మిమ్మల్ని ఆవరించినప్పుడు, మీరు మీ లక్ష్యాన్ని చేరుకోవటంలో సరైన నిర్ణయాలు తీసుకుంటున్నట్టు గ్రహిస్తారు.
5. ఒకసారి ఒక అడుగే ముందుకేస్తూ మీరు మీ లక్ష్యాన్ని సాధించండి. మీరు చేసే ప్రతీ పనినీ – అదెంత చిన్నదిగా కనిపించినప్పటికీ – మీరు మీ లక్ష్యంవేపు వేసే అడుగులా పరిగణించండి.
6. 30–రోజుల లక్ష్యాలని ఏర్పరచుకోండి. రోజురోజుకూ మీరు చేసే పనులు తగిన ప్రతిఫలాలనిస్తాయి.
7. మీ ప్రయాణంలో ప్రత్యామ్నాయదారులలో పయనించండి. ప్రత్యామ్నాయమార్గం అంటే మరో దారి. దాని అర్థం లక్ష్యాన్ని వదులుకోవడమన్నది ఎన్నడూ కాకూడదు.
8. మీలో మీరు మదుపుపెట్టండి. మానసిక వికాసానికి దోహదం చేస్తూ, నైపుణ్యాన్ని పెంచే వస్తువులని కొనండి. చదువులో పెట్టుబడి పెట్టండి. ఆలోచనలని అందించేవాటిలో మదుపు పెట్టండి.

●

13

నాయకుడిలా ఆలోచించడం

ఇంకొకసారి గుర్తుచేసుకోండి, పైస్థాయి విజయాలకి మిమ్మల్ని ఎవరూ పట్టుకుని లాగరు. మీతో కలిసి పనిచేసేవాళ్లూ, మీ కింద పనిచేసేవాళ్లూ మిమ్మల్ని అక్కడికి ఎత్తుతారు.

పైస్థాయి విజయాలని సాధించేందుకు ఇతరుల సహాయ సహకారాలు అవసర మవుతాయి. ఆ సహాయసహకారాలని సంపాదించుకోవాలంటే మీలో నాయకత్వానికి అవసరమైన సామర్థ్యం ఉండాలి. విజయం, ఇతరులని ముందుండి నడిపించడం – అంటే మీరు ముందుండి నడిపించకపోతే వాళ్లు తమంతట తాము చేసుకోలేని పనులు – అనేవి రెండూ కలిసే ఉంటాయి.

ఇంతకు ముందు అధ్యాయాల్లో వివరించిన విజయాలని చేకూర్చే సూత్రాలు, మీలోని నాయకత్వ లక్షణాలని వికసింపజేసుకునేందుకు పనికివచ్చే విలువైన పరికరాలు. ఇక్కడిదాకా వచ్చాక మనం నాలుగు ముఖ్యమైన నాయకత్వ సూత్రాలని, లేదా నియమాలని క్షుణ్ణంగా నేర్చుకోవాలి. అవే ఎగ్జిక్యూటివ్‌లుగా మనం ఉన్నప్పుడు, కంపెనీల్లోనూ, సామాజిక సంస్థల్లోనూ, ఇంట్లోనూ, ఎక్కడ మనుషులుంటే అక్కడ ఇతరులు మనకోసం పనిచేసేట్టు వాళ్లని ప్రేరేపిస్తాయి.

ఇవిగో ఈ నాలుగు నాయకత్వ నియమాలు లేదా సూత్రాలు :

1. మీరు ఎవరిని ప్రభావితులు చెయ్యాలని అనుకుంటున్నారో వాళ్ల ఆలోచనలతో మీ ఆలోచనలని పంచుకోండి.
2. ఆలోచించండి : ఒక మనిషిగా దీన్ని నేనెలా సరైన మార్గంలో పెట్టాలి?
3. ప్రగతి గురించి ఆలోచించండి, ప్రగతిని నమ్మండి, ప్రగతికోసం ప్రయత్నించండి.
4. మీతో మీరు చర్చించుకునేందుకు సమయం కేటాయించండి. ఆ రకంగా మీలోని అద్భుతమైన ఆలోచనా శక్తిని వికసింపజేయండి.

ఈ నియమాలని పాటించడం వల్ల ఫలితముంటుంది. రోజువారీ పరిస్థితుల్లో వీటిని ఉపయోగిస్తే బంగారు తాపడం చేసిన నాయకత్వం అనే మాటలోని మర్మం తొలగిపోతుంది.

అదెలాగో చూద్దాం.

నాయకత్వానికి సంబంధించిన నియమం 1 : మీరు ప్రభావితం చెయ్యాలనుకున్న వారి ఆలోచనలని మీవిగా చేసుకోండి.

ఇతరులు మనకి నచ్చే విధంగా ప్రవర్తించేట్టు వాళ్లమీద మన ప్రభావాన్ని చూపేందుకు వాళ్ల ఆలోచనల్లో మన ఆలోచనలని చూడడం ఒక అద్భుతమైన పద్ధతి. ఆ ఇతరుల్లో మన స్నేహితులు, కలిసి పనిచేసేవాళ్లు, కొనుగోలుదార్లు, ఉద్యోగులు, ఎవరైనా ఉండచ్చు. ఈ కింది రెండు ఉదాహరణలనీ చూస్తే అది ఎలా సాధ్యమో మీకే అర్థమవుతుంది.

ఒక పెద్ద ప్రకటనల సంస్థకి టెడ్.బీ. డైరెక్టర్‌గానూ, టెలివిజన్‌కి ప్రకటనలు రాసే రచయితగానూ పనిచేసేవాడు. ఆ సంస్థకి ఒక కొత్త అకౌంట్ దొరికింది, పిల్లల జోళ్లు తయారుచేసే ఒక కంపెనీకి ప్రకటనలు తయారుచెయ్యాలి. దానికి బోలెడు టీవీ ప్రకటనలు తయారుచేసే బాధ్యత టెడ్‌మీద పడింది.

టీవీలో ఆ సంస్థకి ప్రచారం మొదలయిన ఒక నెలరోజులకో ఏమో, ఆ కంపెనీ ఉత్పాదనల అమ్మకాలని పెంచేందుకు టీవీ ప్రకటనలు చాలా తక్కువగా తోడ్పడుతున్నాయని తెలిసింది. దాదాపు అన్ని పట్టణాల్లోనూ కేవలం టీవీ ప్రకటనలనే ఉపయోగించటంవలన, అమ్మకాలు పడిపోవటానికి కారణం టీవీ ప్రకటనల లోపమే అన్నది స్పష్టం అయింది.

టెలివిజన్ దర్శకుల అభిప్రాయాలని పరిశీలిస్తే ఆ ప్రకటన అద్భుతంగా ఉందనీ, "అత్యుత్తమమైన ప్రకటనలలో ఒకటి" అనీ అన్నవాళ్లు నాలుగుశాతం మాత్రమే.

మిగతా 96 శాతం ఆ ప్రకటనలని అసలు పట్టించుకోలేదు, లేదా పచ్చిగా చెప్పాలంటే అవి "కంపు కొడుతున్నాయి" అనుకున్నారు. కొన్ని వందలకొద్దీ అభిప్రాయాలు వెలువడ్డాయి: "చాలా విసుగు పుట్టిస్తోంది. ఆ వెనకాల వాద్యసంగీతం అర్ధరాత్రి 3 గంటలకి వాయించే న్యూ ఆర్లియన్స్ వారి బ్యాండు లాగుంది." "మా పిల్లలకి టీవీలో వచ్చే ప్రకటనలంటే చాలా ఇష్టం, కానీ ఆ జోళ్ల ప్రకటన రాగానే వాళ్లు బాత్రూమ్‌లోకో ఫ్రిజ్ దగ్గరకో పరిగెత్తుతారు." "నా ఉద్దేశం ఇది మరీ పొగరుగా తయారుచేసిన ప్రకటన." "మరీ అతితెలివిగా ఉన్నట్టనిపిస్తోంది."

ఇలా జనం చెప్పిన అభిప్రాయాలనన్నిటినీ సేకరించి ఒకచోట కూర్చిచూస్తే చాలా ఆసక్తికరమైన విషయం ఒకటి తెలిసింది. ఆ ప్రకటన నచ్చిందని చెప్పిన 4 శాతం టీవీ ప్రేక్షకుల ఆదాయం, చదువు, సంస్కారం, అభిరుచులు టెడ్‌తో పోలి ఉన్నాయి. మిగతా 96 శాతం వారి సామాజిక ఆర్థికస్థాయి భిన్నంగా ఉందని స్పష్టంగా తెలిసిపోయింది.

టెడ్ తయారుచేసే ప్రకటనలు ఎంతో ఖర్చుతో కూడుకున్నవి, కానీ అవి విఫలమవడానికి కారణం, టెడ్ తన దృక్కోణంనించి మాత్రమే వాటిని చూశాడు. తను జోళ్లు కొనే పద్ధతిని అనుసరించి ఆ ప్రకటనలని రూపొందించాడే తప్ప, అధికభాగం జనాభా జోళ్లు కొనేప్పుడు ఏం కోరుకుంటారనేది అతను ఆలోచించలేదు. తనకి వ్యక్తిగతంగా నచ్చిన ప్రకటనలనే అతను తయారుచేశాడు. కాని ఎక్కువమందికి నచ్చే విధంగా వాటిని రూపొందించలేకపోయాడు.

అదే టెడ్ కనక సామాన్యజనం మనసుల్లో ప్రవేశించి, ఈ క్రింది ప్రశ్నల గురించి ఆలోచించి ఉంటే అతను తయారుచేసిన ప్రకటనలు మరోరకంగా ఉండేవి. ఆ రెండు ప్రశ్నలు ఏవంటే : "నేనే కనక ఒక పిల్లవాడి తండ్రినైతే, ఎటువంటి ప్రకటనలు నన్ను నా పిల్లాడికోసం ఆ జోళ్లు కొనేందుకు ప్రోత్సహిస్తాయి?" "నేనొక పిల్లవాడినైతే ఎటువంటి ప్రకటనలు చూసి, అమ్మ నాన్నల దగ్గరకెళ్లి ఆ జోళ్లు నాక్కూడా కావాలని అడిగేవాణ్ణి?"

జోన్ అమ్మకాల్లో ఎందుకు పరాజయం పొందింది. జోన్ ఒక తెలివైన, చదువుకున్న, ఇరవైనాలుగేళ్ల అందమైన అమ్మాయి. అప్పుడే కాలేజి చదువు ముగించింది. చవగ్గా రెడీమేడ్ బట్టలమ్మే డిపార్ట్‌మెంటల్ స్టోర్‌లో ఆమె కొనుగోలుదార్లకి సహాయం చేసే ఉద్యోగాన్ని సంపాదించుకుంది. ఆమె చాలా సిఫార్సులతో అక్కడికొచ్చింది. "జోన్‌కి జీవితంలో పైకెళ్లాలని ఉంది, ప్రతిభ, ఉత్సాహం ఉన్నాయి," అంది ఒక సిఫార్సు ఉత్తరం. "ఆమె తప్పకుండా గొప్ప విజయాన్ని సాధిస్తుంది." అంది మరో ఉత్తరం.

కానీ జోన్ "గొప్పగా" విజయాన్నేమీ సాధించలేదు. ఒక్క ఎనిమిది నెలలు మాత్రమే అక్కడ పనిచేసి, ఆమె దాన్ని వదిలి వేరే ఉద్యోగం చూసుకుంది.

ఆమె దగ్గర కొనుగోలు చేసే వ్యక్తి నాకు బాగా పరిచితుడు. ఒకసారి అతన్ని ఆమె గురించి అడిగాను.

"జోన్ మంచి పిల్ల, ఆమెలో చాలా మంచి గుణాలున్నాయి. కానీ ఆమెలో ఒకే ఒక లోటుంది," అన్నాడతను.

"ఏమిటది?" అని అడిగాను.

"ఆమె ఎప్పుడూ తనకి నచ్చిన వస్తువులే కొనేది, అవి మా దుకాణానికి వచ్చేవారికి నచ్చేవి కావు. ఆమె తనకి నచ్చిన స్టైల్, రంగు, బట్ట, ధరనే చూసేది తప్ప కొనడానికి మా దుకాణానికి వచ్చేవాళ్ల ఇష్టాయిష్టాల గురించి ఆలోచించేది కాదు. ఒక వస్తువేదైనా మాకు సరిపడదని నేను సలహా ఇవ్వబోతే, 'భలేవారే, వాళ్లకి ఇది చాలా నచ్చుతుంది. నాకు నచ్చింది. ఇది త్వరగా అమ్ముడైపోతుందనే నా ఉద్దేశం,' అనేది.

"జోన్ డబ్బున్న ఇంట్లో పెరిగింది. చిన్నప్పట్నించీ నాణ్యత కోరుకునే విధంగా ఆమెని తీర్చిదిద్దారు. ధర ఆమె దృష్టిలో ముఖ్యం కాదు. మధ్యతరగతి జనం కళ్లతో బట్టల్ని ఆమె చూడలేకపోయేది. అందుకని ఆమె కొనే బట్టలు అమ్ముడుకాకుండా ఉండిపోయేవి."

ఇక్కడ గమనించాల్సినదేమంటే : అవతలివాళ్లచేత మీరు అనుకున్న పని చేయించాలంటే, మీరు అన్నిటినీ వాళ్ల కళ్లతో చూడాలి. అవతలి మనిషి మనసులోకి తొంగిచూడగలిగితే వాళ్లని ఆకట్టుకోవడం ఎలా అనేది చక్కగా తెలిసిపోతుంది. తన ఉద్యోగంలో విజయాలని సాధించిన ఒక అమ్మకందారు, తను వస్తువుల గురించి వాళ్లకి తెలియజేసేముందు, దానికి వాళ్లు ఏ విధంగా ప్రతిస్పందిస్తారు అనే విషయం గురించి ఆలోచించడానికి చాలా సమయం వెచ్చిస్తానని నాకు చెప్పాడు. శ్రోతల మనసుల్లో ఏముందో తెలుసుకోవడం వల్ల ఉపన్యాసకుడు మరింత ఆసక్తికరంగా, మరింత సూటిగా విషయాన్ని వాళ్ల ముందుంచగలుగుతాడు. తన కింది ఉద్యోగుల మనసుతో ఆలోచించడం వల్ల పర్యవేక్షకుడు మరింత చక్కగా, వాళ్లకి అర్థమయే రీతిలో ఆదేశాలని ఇవ్వగలుగుతాడు.

అప్పులిచ్చే సంస్థలో పనిచేసే యువకుడు ఈ పద్ధతి తనకి ఎలా ఉపయోగపడిందో నాకు చెప్పాడు.

"నేనీ కొట్లోకి (ఒక మధ్యరకం సైజు బట్టల దుకాణం) వచ్చినప్పుడు నాకు అసిస్టెంట్ క్రెడిట్ మేనేజర్ ఉద్యోగం ఇచ్చారు. అప్పులు తీర్చమని రాసే ఉత్తరాల వ్యవహారాలన్నీ నన్ను చూసుకోమని అన్నారు. అంతవరకూ దుకాణంలోని వాళ్లు అప్పులు తీసుకున్నవాళ్లకి రాసిన ఉత్తరాలు చూసి నేను నిరాశపడ్డాను. అవి చాలా దురుసుగా, వారిని అవమానిస్తూ బెదిరిస్తూ రాయబడిన ఉత్తరాలు. నేనవి చదివి, 'అబ్బ! ఎవరైనా నాకిలాంటి ఉత్తరాలు రాసి ఉంటే నాకు పిచ్చి కోపం వచ్చి ఉండేది! నేను అప్పులు అసలు తీర్చి ఉండేవాణ్ణి కాదు,' అనుకున్నాను. అందుకని నేను నా పని ప్రారంభించి ఉత్తరాలు రాయడం మొదలుపెట్టాను. నేనే కనక సమయానికి అప్పు తీర్చి

ఉండకపోతే, ఎలాటి ఉత్తరం నన్ను కదిలించి, వెంటనే అప్పుతీర్చేట్టు చెయ్యగలదో, అలాటివి రాయడం మొదలుపెట్టాను. అది పనిచేసింది. నన్ను నేను అప్పు తీర్చవలసిన వ్యక్తి స్థానంలో ఊహించుకుని, ఉత్తరాలు రాయడం వల్ల, త్వరత్వరగా ఇచ్చిన అప్పులు వెనక్కి రాసాగాయి. ఎన్నడూ లేనంతగా రికార్డు సృష్టించాయి."

చాలామంది రాజకీయ అభ్యర్థులు ఎన్నికల్లో ఓడిపోవడానికి కారణం, ఓటర్ల దృష్టితో తమని తాము చూసుకోలేకపోవడమే. ఒక జాతీయస్థాయి అభ్యర్థి, తన శత్రువుతో సమానమైన అర్హతలున్నప్పటికీ, ఒకే ఒక కారణం చేత ఎన్నో ఓట్ల నష్టంతో ఎన్నికల్లో ఓడిపోయాడు. అతను ఉపయోగించిన పదజాలం చాలాకొద్దిమంది ఓటర్లకి మాత్రమే అర్థమైంది.

కానీ అతనితో పోటీ చేసిన అభ్యర్థి, ఓటర్ల ఇష్టాయిష్టాలని లెక్కలోకి తీసుకున్నాడు. అతను రైతులతో మాట్లాడినప్పుడు, వాళ్ల భాషలో మాట్లాడాడు. ఫ్యాక్టరీ కార్మికులతో మాట్లాడినప్పుడు, వాళ్లకి తేలికగా అర్థమయ్యే మాటలని ఉపయోగించాడు. టీవీలో మాట్లాడినప్పుడు, మిస్టర్ ఓటర్ అని అన్నాడే తప్ప డా. కాలేజి ప్రొఫెసర్‌ని దృష్టిలో పెట్టుకుని మాట్లాడలేదు.

ఈ ప్రశ్నని మనసులో ఉంచుకోండి : "నేనే కనక ఎదుటి వ్యక్తి స్థానంలో ఉంటే నేనెలా ఆలోచిస్తాను?" దీనివల్ల మరింత విజయవంతంగా పనిచేసే మార్గం లభిస్తుంది.

మనం ప్రభావితం చెయ్యాలనుకునే మనుషుల ఇష్టాయిష్టాలని గురించి ఆలోచించడం అనేది ఎటువంటి పరిస్థితిలోనైనా ఆలోచించేందుకు పనికొచ్చే ఒక మంచి నియమం. కొన్నేళ్ల క్రితం, ఎలెక్ట్రానిక్ పరికరాలు తయారుచేసే ఒక చిన్న ఉత్పాదకుడు, ఏం జరిగినా ఎగిరిపోని ఒక ఫ్యూజుని తయారుచేశాడు. అతను దాని ధర 1.25 డాలర్లు పెట్టాడు. ఆ తరవాత ఒక ప్రకటనల సంస్థకి దాన్ని ప్రచారం చేసే బాధ్యత అప్పజెప్పాడు.

ప్రకటనల వ్యవహారాలు చూసే ఎగ్జిక్యూటివ్ వెంటనే అమితమైన ఉత్సాహాన్ని చూపించాడు. దేశవ్యాప్తంగా టీవీ, రేడియో, వార్తాపత్రికలలో దాన్ని ప్రకటనల ద్వారా విపరీతంగా ప్రచారం చెయ్యడానికి అతను ఒక ప్రణాళికని సిద్ధం చేసుకున్నాడు. "మనం ఇలా చేద్దాం, చూడండి మొదటి ఏడాదిలోనే పది మిలియన్లు అమ్ముడుపోతాయి!" అన్నాడతను. అతనికి సలహా ఇచ్చేవాళ్లు తొందరపడవద్దని హెచ్చరించారు. ఫ్యూజులు అంత ప్రచారం చెయ్యవలసిన వస్తువులు కావనీ, వాటిని హృద్యంగా చూపించడం వీలుకాదనీ, జనం ఫ్యూజులు కొనేప్పుడు తక్కువ ధరకి దొరికే వాటినే కొంటారనీ చెప్పి చూశారు.

"పోనీ, ప్రకటనల కోసం కొన్ని పత్రికలని మాత్రమే ఎంచుకుని, హెచ్చు సంపాదన గల వర్గాలకి మాత్రమే అమ్మచ్చు కదా?" అన్నారు వాళ్లు.

వాళ్ల మాటల్ని అతను పెడచెవిన పెట్టాడు. పెద్దెత్తున ప్రచారానికి సన్నాహాలు మొదలయాయి, కానీ ఆరువారాల్లోనే అవి ఆగిపోయాయి. "ఫలితాలు నిరాశాజనకంగా" ఉండడంతో అలా చెయ్యవలసి వచ్చింది.

అసలు సమస్య ఏమిటంటే : ఆ ఖరీదైన ఫ్యూజులని ప్రకటనల బాధ్యత తీసుకున్న వ్యక్తి తన కళ్లతో చూశాడు. అవి హెచ్చు ఆదాయం సంపాదించే వ్యక్తి కళ్లు. సామాన్య ప్రజల సగటు సంపాదన గురించి అతను ఆలోచించలేదు, వాళ్ల కళ్లతో చూడలేదు. తనని వాళ్ల స్థానంలో ఊహించుకుని ఉంటే అతను తన ప్రచారాన్ని తెలివిగా హెచ్చు జీతాలు తెచ్చుకునేవారి దిశగా పోయేట్టు చేసి, ప్రకటనల ద్వారా డబ్బు నష్టం రాకుండా చూడగలిగేవాడు.

మీరు ప్రభావితం చెయ్యాలనుకునేవాళ్ల మనసులతో ఆలోచించండి. కింద ఇచ్చిన అభ్యాసాలు పనికివస్తాయి.

ఇతరుల దృష్టికోణం నుంచి చూడడాన్ని అభ్యసించండి

పరిస్థితి	ఉత్తమమైన ఫలితాలకోసం, మిమ్మల్ని మీరు ఇలా ప్రశ్నించుకోండి
1. పని గురించి ఎవరికైనా ఆదేశాలివ్వడం	"ఈ పనిలో కొత్తగా చేరిన వ్యక్తి దృష్టితో చూస్తే, నేను చెప్పింది స్పష్టంగా ఉందా?"
2. ఒక ప్రకటనని రాయడం	"నేను ఒక సగటు కొనుగోలుదారునైతే, ఈ ప్రకటనకి ఎలా స్పందిస్తాను?"
3. టెలిఫోన్‌లో మర్యాదగా మాట్లాడడం	"నేనే అవతలి వ్యక్తినైతే, టెలిఫోన్‌లో వినిపించే నా గొంతు గురించీ, మర్యాదగా మాట్లాడడం గురించీ ఏమనుకుంటాను?
4. కానుక	"ఈ కానుక నాకైతే నచ్చుతుందా? లేక ఇది అతనికి నచ్చుతుందా?" (ఒక్కోసారి రెండిటికీ అగాధమంత తేడా ఉంటుంది.)
5. నేను ఆజ్ఞలు జారీచేసే తీరు	"నేను ఇతరులకి ఆజ్ఞలు జారీ చేసే విధంగా, నాకెవరైనా చేస్తే, వాటిని శిరసావహించాలని నాకుంటుందా?"
6. పిల్లల క్రమశిక్షణ	"నేనే ఆ పిల్లవాడినైతే – వాడి వయసు, అనుభవం, భావాలను లెక్కలోకి తీసుకుంటే – నేనీ క్రమశిక్షణకి ఎలా స్పందిస్తాను?"
7. నా రూపురేఖలు	"నా పై అధికారి నా దుస్తులలాటివి వేసుకుంటే నేనతని గురించి ఏమనుకుంటాను?"

8. ఉపన్యాసం సిద్ధం చేసుకోవడం	"శ్రోతల నేపథ్యాన్నీ, ఆసక్తినీ దృష్టిలో ఉంచుకుని, నేనిప్పుడన్న మాటల గురించి నేనేమనుకుంటాను?"
9. వినోదం	"నేనే నా అతిథుల స్థానంలో ఉంటే, ఎటువంటి ఆహారపదార్థాలు, సంగీతం, వినోదకార్యక్రమాలు నాకెక్కువగా నచ్చుతాయి?"

ఇలా ఇతరుల దృష్టికోణంనుంచి చూడటం అనే సూత్రం మీకు పనికొచ్చేట్టుగా చూసుకోండి.

1. అవతలి వ్యక్తి పరిస్థితిని దృష్టిలో ఉంచుకోండి. అతని స్థానంలో మిమ్మల్ని మీరు ఊహించుకోండి. అతని అభిరుచులు, ఆదాయం, తెలివితేటలు, నేపథ్యం మీకన్నా చాలా భిన్నంగా ఉండే అవకాశం ఉందని గుర్తుంచుకోండి.
2. ఇక మిమ్మల్ని మీరిలా ప్రశ్నించుకోండి, "అతని స్థానంలో నేనుంటే, దీనికి ఎలా స్పందిస్తాను? (అతను ఏం చెయ్యాలని మీరు అనుకుంటున్నా సరే).
3. ఆ తరవాత మీరే అవతలి వ్యక్తి అయితే, మిమ్మల్ని ఏదైతే కదిలిస్తుందో ఆ పనే మీరు చెయ్యండి.

నాయకత్వం నియమం 2 :
ఆలోచించండి : ఒక మనిషిగా దీన్ని ఎలా నిర్వహిస్తారు?

నాయకత్వానికి సంబంధించిన పరిస్థితుల్లో అందరూ ఒకే రకంగా ప్రవర్తించరు. కొందరు నియంతల్లా ప్రవర్తిస్తారు. తను తీసుకునే నిర్ణయాల ప్రభావం అవతలివారిమీద ఎలా ఉంటుందనే విషయం ఆలోచించకుండా ప్రవర్తించేవాడు నియంత. తన కింద పనిచేసేవాడి మాట వినిపించుకోడానికి అతను ఇష్టపడడు, ఎందుకంటే, లోపల్లోపల ఆ వ్యక్తి చెప్పేదే సరైనది అనే భయం అతనికి ఉంటుంది. అప్పుడు తనకి అవమానం జుగుతుందని అతను భయపడతాడు.

నియంతలు ఎక్కువకాలం మనలేరు. ఉద్యోగులు కొంతకాలం నమ్మకంగా ఉన్నట్టు నటించచ్చు, కానీ త్వరలోనే ఎదుర్కోవడం మొదలుపెడతారు. అందరికన్నా బాగా పనిచేసేవాళ్లు కొందరు ఉద్యోగాలు వదిలి వెళ్లిపోతారు. మిగిలిపోయినవాళ్లు అందరూ కూడగట్టుకుని నియంతని తొలగించేందుకు కుట్ర చేస్తారు. దానివల్ల సంస్థ సవ్యంగా పనిచెయ్యడం మానేస్తుంది. అప్పుడు ఆ నియంత అతని పై అధికారికి కంట్లో నలుసుగా మారతాడు.

రెండోరకం నాయకత్వ లక్షణం ఎటువంటి భావాలూ లేకుండా, యాంత్రికంగా ఉండడం, నియమాలని తు.చ. తప్పకుండా పాటిస్తాను, అనే రకం. ఈ పద్ధతిని అనుసరించే వ్యక్తి అన్నీ నియమం ప్రకారం చేస్తాడు. ఆ నియమాలు, విధానాలూ,

పథకాలూ, అన్నీ సామాన్యమైన సమస్యలని ఎదుర్కోడానికి మార్గదర్శకంగా ఇవ్వబడ్డవేనని అతను అర్థం చేసుకోడు. ఇటువంటి భావినాయకుడు మనుషులని యంత్రాలలాగ చూస్తాడు. ఇక మనుషులకి అసలు ఇష్టంలేనిది తమని ఎవరైనా యంత్రాలలా చూడడం. ఇలా ఎటువంటి స్పందనా లేకుండా, సామర్థ్యాన్ని మాత్రం కోరే నిపుణుడు ఎవరికీ ఆదర్శం కాదు. అతనికోసం పనిచేసే "యంత్రాలు" తమలోని శక్తిని కొంతవరకే అభివృద్ధి చేసుకోగలుగుతాయి.

గొప్ప నాయకత్వ శిఖరాలని చేరుకునేవాళ్లు మూడో విధానాన్ని పాటిస్తారు. దాన్ని మనం "మనిషిలా ఉండడం" అంటాం.

చాలా ఏళ్ల క్రితం నేను జాన్.ఎస్.తో కలిసి సన్నిహితంగా పనిచేశాను. ఒక పెద్ద అల్యూమినియమ్ కంపెనీలో అతను ఇంజనీరింగ్ డెవలప్‌మెంట్ విభాగంలో ఎగ్జిక్యూటివ్‌గా పనిచేస్తున్నాడు. జాన్ "మనిషిలా ఉండడం" అనే లక్షణాన్ని పుణికి పుచ్చుకున్నాడు. దాని ఫలితాలని కూడా ఆనందంగా అనుభవిస్తున్నాడు. ఎన్నో రకాలుగా, చిన్న చిన్న చర్యలద్వారా, జాన్, "మీరు ఒక మనిషి. నేను మిమ్మల్ని గౌరవిస్తున్నాను. మీకు అన్ని విధాలా తోడ్పడేందుకే నేను ఇక్కడ ఉన్నాను," అని తెలియజేశాడు.

మరో ఊరినించి వచ్చిన ఒక వ్యక్తి అతని విభాగంలో వచ్చి చేరినప్పుడు, జాన్ ఎంతో అవస్థపడి, అతను ఒక మంచి ఇల్లు వెతుక్కునేందుకు సహాయం చేశాడు.

తన సెక్రెటరీ కాక ఇంకో ఇద్దరు స్త్రీలతో కలిసి పనిచేసే జాన్, తన సిబ్బందిలోని ప్రతి ఒక్కరి పుట్టినరోజునా ఆఫీసులో పార్టీ ఏర్పాటుచేసేవాడు. దీనికి ఖర్చయే ముప్ఫై నిమిషాలు పెద్ద నష్టమేమీ కలిగించవు; పైగా, తన కింద పనిచేసేవాళ్ల విశ్వాసాన్నీ, పనితనాన్నీ పెంచే పెట్టుబడిలాటిది అది.

తన కింద పనిచేసేవాళ్లలో ఒకరు వేరే మతానికి చెందిన వారని తెలిసినప్పుడు, జాన్ అతన్ని తన గదిలోకి పిలిచి అతని మతానికి సంబంధించిన సెలవలు, పండగలు, మామూలుగా అందరికీ ఇచ్చే సెలవలతో కలవక వేరే రోజుల్లో వస్తే, అతనికి ప్రత్యేకంగా సెలవ ఇస్తానని చెప్పాడు.

తన కింది ఉద్యోగిగాని, అతని కుటుంబంలో ఎవరైనాగాని జబ్బుపడితే, జాన్ దాన్ని గుర్తుంచుకునేవాడు. ఉద్యోగానికి సంబంధించని మరేదైనా రంగంలో తన కింది ఉద్యోగు లెవరైనా విజయాలు సాధిస్తే, జాన్ వాళ్లని ప్రశంసించేవాడు.

కానీ జాన్‌లోని "మనిషిలా ఉండు" అనే తత్వం, అతను ఒకర్ని పనిలోంచి తీసెయ్యాల్సి వచ్చినప్పుడు చాలా స్పష్టంగా తెలియవచ్చింది. జాన్‌కి ముందున్న బాస్

ఒక ఉద్యోగిని పనిలోకి తీసుకున్నాడు. అతనికి తను చేసే పనిలో ఆసక్తి గాని, అభిరుచి గాని బొత్తిగా లేవు. ఆ సమస్యని జాన్ చాలా అద్భుతంగా పరిష్కరించాడు. అందరూ చేసినట్టు జాన్ అతన్ని తన ఆఫీసుగదిలోకి పిలిచి, ముందు దుర్వార్త చెప్పి, మరో పదిహేను రోజుల్లోనో, నెలరోజుల్లోనో అతను మరో ఉద్యోగం వెతుక్కుని వెళ్లిపోవాలని హెచ్చరించలేదు.

దానికి బదులు అతను రెండు అసాధారణమైన పనులు చేశాడు. ముందుగా, ఆ ఉద్యోగికి అతను మరో ఉద్యోగం చూసుకోవడం ఎందుకు మంచిదో వివరించాడు. అతని అభిరుచులకీ ఆసక్తికీ తగిన ఉద్యోగంలో చేరితే అందులో అతను రాణించగల అవకాశం ఎక్కువుంటుందని అన్నాడు. ఆ ఉద్యోగి కోసం అతను పేరున్న ఒక వృత్తి సలహాదారుని సంప్రదించాడు. ఆ తరవాత తనకి ఎంతమాత్రమూ బాధ్యతలేని మరో మంచిపని చేశాడు. ఆ ఉద్యోగికి ఉన్న నేర్పుకి తగిన ఉద్యోగాన్ని ఇతర కంపెనీల్లో వెతికి, అతనికి ఇంటర్వ్యూలకి ఏర్పాటు చేయించాడు. ఆ ఉద్యోగిని పనిలోంచి తీసేసిన పద్దెనిమిది రోజుల్లో అతనికి మరో మంచి కంపెనీలో ఉద్యోగం దొరికింది.

'డిస్‌మిస్' చేసిన ఈ పద్ధతి నన్ను చకితుణ్ణి చేసింది, నేను జాన్‌ని ఏమాలోచించి అలాటి పనిచేశావని అడిగాను. అతను చెప్పిన జవాబు వినండి : "నేనొక పాత నానుడిని తయారుచేసి మనసులో పదిలపరుచుకున్నాను. ఏ వ్యక్తైనా మరో వ్యక్తి కింద పనిచేస్తున్నాడంటే, అతన్ని రక్షించవలసిన బాధ్యత కూడా ఆ పై అధికారిదే. అసలు ఇతన్ని మా కంపెనీ ఉద్యోగంలోకి తీసుకుని ఉండకూడదు, ఎందుకంటే ఈ పనికి అతను సరైన మనిషి కాడు. కానీ మనం ఉద్యోగం ఇచ్చాం కాబట్టి, కనీసం అతనికి మరో ఉద్యోగం ఇప్పించడం నా బాధ్యత అని నాకనిపించింది," అన్నాడతను.

జాన్ ఇంకా ఇలా అన్నాడు, "ఎవరైనా ఎవరినైనా ఉద్యోగంలోకి తీసుకోవచ్చు. కానీ నాయకత్వానికి నిజమైన పరీక్ష ఒక ఉద్యోగిని పనిలోంచి తీసేసేప్పుడే ఎదురవుతుంది. మన కంపెనీ వదిలి వెళ్లిపోయేలోపలే అతనికి వేరేచోట ఉద్యోగం సంపాదించుకునేందుకు నేను చేసిన సాయం, నా విభాగంలో పనిచేసే మిగతావాళ్లకి భద్రతా భావాన్ని కలిగించింది. నేనిక్కడ ఉన్నంతకాలం ఎవరూ రోడ్డుమీద పడక్కర్లేదన్న విషయం ఉదాహరణతో సహా నేను వాళ్లకి తెలియజేశాను."

సందేహమేమీ లేదు. 'మనిషిలా ఉండు' అనే జాన్ నాయకత్వం ఫలితాలని చూపించింది. జాన్ గురించి ఎవరూ అతని వెనక చెవులు కొరుక్కోలేదు. ఎటువంటి భేదాభిప్రాయాలూ లేకుండా, అందరూ అతని మాటకి కట్టుబడి సహకరించారు. తన కింద పనిచేసేవారికి ఉద్యోగంలో భద్రత కల్పించడం వల్ల అతనికి కూడా తను చేసే ఉద్యోగంలో భద్రత దొరికింది.

ఒక పదిహేనేళ్లపాటు నేనొక వ్యక్తితో సన్నిహితంగా మెలిగాను. అతన్ని మనం బాబ్ డబ్ల్యు. బాబ్ అని అందాం. అతను యాభైయోపడి చివర్లో ఉన్నాడు. అతను చాలా కష్టపడి పైకొచ్చాడు. వానాకాలం చదువు, పేదరికం కారణంగా 1931లో బాబ్‌ని నిరుద్యోగం వరించింది. కానీ అతను చేతులు ముడుచుకుని కూర్చునేరకం కాదు. జీవితంతో ఎప్పుడూ పోరాడేవాడు. అందుకని అతను తన గ్యారేజ్‌లో కుర్చీలకీ, సోఫాలకీ దిళ్ళు కుట్టేపని మొదలుపెట్టాడు. నిరంతరం అతను చేసిన కృషి వల్ల అతని వ్యాపారం పుంజుకుంది, ఈరోజు అది ఆధునికమైన ఫర్నీచర్ తయారుచేసే కంపెనీగా, మూడు వందల మంది పనివాళ్లతో నడుస్తోంది.

ఈరోజు బాబ్ లక్షాధికారి. డబ్బు, భౌతిక అవసరాల గురించి బెంగపడే స్థితిని అతను దాటిపోయాడు. కానీ ఒక డబ్బు విషయంలోనే కాక, మరో రకంగా కూడా బాబ్ ధనవంతుడే. అతను తన స్నేహితుల విషయంలో, సంతృప్తి విషయంలో, సంతోషం విషయంలో కూడా లక్షాధికారే.

బాబ్‌లో ఉండే ఎన్నో మంచి గుణాలలో, ఇతరులకి సహాయం చేయాలనే అతని తపన ప్రత్యేకంగా కనిపిస్తుంది. బాబ్ మానవత్వం ఉన్నవాడు. మనుషులు ఎటువంటి ప్రవర్తనని ఇతరులలో ఎదురుచూస్తారో దాన్ని ప్రదర్శించడంలో అతను నిపుణుడు.

ఒకరోజు అవతలివారిని విమర్శించడం గురించి నేనూ, బాబ్ చర్చించుకుంటున్నాం. బాబ్ దాన్ని కూడా మానవత్వంతో ఎలా సాధిస్తాడనేది ఒక గొప్ప మానవతావాద సిద్ధాంతం. అతను అన్న మాటలు వినండి, “ఎవరూ కూడా నేను మెతక వాణ్ణి, బలహీనుణ్ణి అని చెప్పుకోగా మనం వినం అనుకుంటాను. నేనొక కంపెనీ నడుపుతున్నాను. ఏదైనా పని సవ్యంగా జరగడం లేదని అనిపిస్తే, దాన్ని నేను సరిచేస్తాను. కానీ ఆ సరిచెయ్యడం ఎలా ఉంటుందనేది ముఖ్యం. ఉద్యోగులు తప్పు గాని, పొరపాటు గాని చేసినప్పుడు, నేను వాళ్ల మనసుని బాధపెట్టకుండా ఉండేందుకు మరింత జాగ్రత్త పడతాను. వాళ్లకి అవమానం అనిపించకుండా చూస్తాను. నేను కేవలం నాలుగు చిన్న విషయాలని పాటిస్తాను :

మొదటిది, నేను వాళ్లతో విడిగా మాట్లాడతాను.

రెండోది, వాళ్లు ఏపనైతే బాగా చేస్తున్నారో, దాన్ని మెచ్చుకుంటాను.

మూడోది, ప్రస్తుతం వాళ్లు చేస్తున్న ఒక అంశాన్ని ఇంకా బాగా ఎలా చెయ్యొచ్చో చెప్పి, దానికి మార్గం కనుక్కునేందుకు సాయం చేస్తాను.

నాలుగోది, మళ్లీ ఒకసారి వాళ్లలో ఉండే మంచి విషయాలని మెచ్చుకుంటాను.

“ఈ నాలుగు మెట్ల ఫార్ములా పనిచేస్తుంది. ఈవిధంగా నేను ప్రవర్తించినప్పుడు,

వాళ్లు నాకు కృతజ్ఞతలు తెలుపుతారు. ఎందుకో తెలుసా, నేను ప్రవర్తించేది సరిగ్గా వాళ్లు కోరుకున్నట్టే ఉంటుంది కనక. వాళ్లు ఆఫీసు వదిలి ఇంటికి వెళ్లేప్పుడు, వాళ్లు బాగా పని చేస్తున్నారనే కాక, ఇంకా బాగా చెయ్యగలరని గుర్తుపెట్టుకుంటారు

"నేను జీవితమంతా మనుషులమీద పందెం కాస్తూనే ఉన్నాను. వాళ్లతో నేనెంత బాగా వ్యవహరిస్తే, అంత ఎక్కువగా నాకు మంచి జరుగుతోంది. నిజానికి నేనలా కావాలని చెయ్యను. అలా జరుగుతుంది, అంతే," అన్నాడు బాబ్.

"మీకొక ఉదాహరణ ఇస్తాను. దాదాపు ఐదారేళ్ల క్రితం అనుకుంటాను, ఉత్పాదనల విభాగంలో పనిచేసే ఒక వ్యక్తి పనిలోకి తాగి వచ్చాడు. కొద్ది సేపట్లోనే ఆఫీసులో గొడవ మొదలైంది. ఈ తాగుబోతు ఐదు గ్యాలన్ల వార్నిష్ క్యాన్ని తీసుకుని ఎక్కడ పడితే అక్కడ వెదజల్లడం ప్రారంభించాడు. మిగతా వాళ్లు అతని చేతిలోంచి ఆ క్యాన్ని లాగేశారు, ఫ్యాక్టరీ సూపరింటెండెంటు అతన్ని బైటికి తీసుకుపోయాడు.

"నేను బైటికెళ్లి చూస్తే, ఆ కార్మికుడు గోడకానుకుని కూర్చుని ఒకరకమైన మత్తులో జోగుతూ కనిపించాడు. నేనతన్ని పట్టుకుని లేపి, నా కారులోకి ఎక్కించి, అతని ఇంటికి తీసుకెళ్లాను. అతని భార్య విపరీతంగా కంగారు పడిపోయింది. ఏం భయంలేదని ఆమెని ఊరడించేందుకు ప్రయత్నించాను. 'ఓహ్ ! కానీ మీరు అర్థం చేసుకోవడం లేదు. మిస్టర్ డబ్ల్యు (అంటే నేను) తాగి పనిలోకొస్తే ఎవరినీ క్షమించడు. జిమ్ ఉద్యోగం ఊడినట్టే, ఇక మాకేది గతి?' అంది. జిమ్‌ని డిస్మిస్ చెయ్యడం లేదని ఆమెకి చెప్పాను. నాకెలా తెలుసని ఎదురు ప్రశ్న వేసింది. అప్పుడు నేనే మిస్టర్ డబ్ల్యునని ఆమెకి చెప్పాను.

"ఆమె మూర్ఛపోయినంత పనిచేసింది. ఫ్యాక్టరీలో జిమ్‌కి ఎంత వీలైతే అంత సాయం నేను అందిస్తాననీ, ఇంటి దగ్గర ఆమె ఆ పని చెయ్యాలనీ చెప్పాను. మర్నాడు పొద్దున్నే అతన్ని పనిలోకి పంపించమని అన్నాను.

"నేను మళ్లీ ఫ్యాక్టరీకి వచ్చేసి, జిమ్ పనిచేసే విభాగానికి వెళ్లి, జిమ్‌తో కలిసి పనిచేసే వాళ్లతో మాట్లాడాను. నేను వాళ్లతో, 'ఇవాళ మీరిక్కడ కొంత గలభా జరగడం చూశారు, కానీ నేను మీ అందర్నీ ఆ విషయం మర్చిపొమ్మని కోరుతున్నాను. జిమ్ రేపు పనిలోకి మళ్లీ వస్తాడు. అతనితో మంచిగా ప్రవర్తించండి. చాలా కాలంగా అతను చక్కగా పని చేస్తూ మంచి పేరు తెచ్చుకున్నాడు, అతనికి మరో అవకాశం ఇవ్వడం మనందరి కర్తవ్యం,' అని చెప్పాను.

"జిమ్ మళ్లీ పని అందుకున్నాడు. మళ్లీ ఎప్పుడూ అతను పనిలోకి తాగి రాలేదు. నేను త్వరగానే ఆ సంఘటనని మర్చిపోయాను. కానీ జిమ్ దాన్ని మర్చిపోలేదు.

రెండేళ్ల క్రితం లోకల్ యూనియన్ హెడ్‌క్వార్టర్స్‌నించి కొంతమంది మా ఫ్యాక్టరీకి ఏదో కాంట్రాక్ట్ గురించి బేరం ఆడడానికి వచ్చారు. వాళ్ల కోరికలు చాలా అసహజంగా, హద్దుమీరి ఉన్నట్టు అనిపించాయి. జిమ్– ఎప్పుడూ భయం భయంగా ఉండే జిమ్ – ఉన్నట్టుండి నాయకుడై పోయాడు. అతను బరిలోకి దిగి మిగతావాళ్లకి మిస్టర్ డబ్ల్యు ఎంత న్యాయమైనవాడో చెప్పి, మా పనులు మేం ఎలా చెయ్యాలో సలహాలిచ్చేందుకు బైటినించి ఎవరూ రావక్కర్లేదని కుండబద్దలు కొట్టినట్లు చెప్పాడు.

"ఆ బైటి వాళ్లు వెళ్లిపోయారు, మేం స్నేహితుల్లా మా కాంట్రాక్టు విషయం చర్చించుకున్నాం. ఇదంతా జిమ్ దయవల్లే సాధ్యమైంది."

మీరు మెరుగైన నాయకుడిగా తయారయ్యేందుకు 'మనిషిలా ఉండు' అనే ధోరణిని రెండు రకాలుగా ఉపయోగించుకోవచ్చు. మనుషులకి సంబంధించిన ఏ సమస్యనైనా ఎదుర్కోవలసి వచ్చినప్పుడు, ప్రతిసారీ మిమ్మల్ని మీరిలా ప్రశ్నించుకోండి, "ఒక మనిషిగా ఈ పరిస్థితిలో నేనేం చెయ్యాలి?"

మీ కింది వారితో అభిప్రాయ భేదం వచ్చినప్పుడూ, ఎవరైనా ఉద్యోగి సమస్య సృష్టించినప్పుడూ ఈ ప్రశ్న గురించి బాగా ఆలోచించండి.

ఇతరులు తమ తప్పులని సరిదిద్దుకునేందుకు బాబ్ డబ్ల్యు వాడిన సిద్ధాంతాన్ని గుర్తుచేసుకోండి. వ్యంగ్యంగా మాట్లాడొద్దు. నిరాశని ప్రదర్శించొద్దు. మనుషులని కొంచెం కూడా అవమానించేట్టు ప్రవర్తించొద్దు. అవతలి వ్యక్తికి తన హద్దేమిటో తెలియజేయవద్దు.

ఇలా అడగండి, "మనుషులతో ప్రవర్తించేప్పుడు మానవత్వాన్ని చూపించడం ఎలా?" దానివల్ల ఎప్పుడూ లాభమే ఉంటుంది – త్వరగానో, ఆలస్యంగానో, కానీ ఎప్పుడూ లభించేది లాభమే.

మనిషిలా ఉండడం అనే నియమంవల్ల ఇంకో రకంగా లాభం పొందాలంటే, మీ చర్యల ద్వారా మీకు అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనవాళ్లు మనుషులే అని తెలియజేయండి. మీ కింద పనిచేసేవాళ్లు బైట కూడా ఏవైనా విజయాలు సాధిస్తే వాటిపట్ల ఆసక్తి కనబరచండి. అందర్నీ గౌరవించండి. జీవితంలో అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది జీవితాన్ని సంతోషంగా గడపడమే అని గుర్తుచేసుకోండి. సాధారణ నియమం ఒకటుంది, మీరు ఒక వ్యక్తిలో ఎంత ఎక్కువ ఆసక్తి కనబరిస్తే అతను మీకోసం అంత ఎక్కువ కష్టపడి పనిచేస్తాడు. అతను పని చేసి పెంచే ఉత్పాదనే మిమ్మల్ని ముందుకి తీసుకెళ్లి, మరిన్ని విజయాలని సాధించేట్టు చేస్తుంది.

అవకాశం దొరికినప్పుడల్లా మీ పర్యవేక్షకుడి దగ్గర, మీకింది ఉద్యోగుల గురించి మంచిమాటలు చెప్పి పొగడండి. అమెరికాలో ఒక పద్ధతిఉంది, తమకన్నా అన్ని విధాలుగానూ తక్కువవాళ్ల పక్షం వహించేవాళ్లకి మెచ్చుకోలు లభిస్తుంది. మీరు వాళ్ల గురించి చెప్పే మంచి మాటలు, మీకిందివాళ్లకి సంతోషాన్నిస్తాయి. వాళ్లు మీ పట్ల మరింత అంకితభావంతో పనిచేస్తారు. ఇది పర్యవేక్షకుడి దృష్టిలో మీ ప్రాముఖ్యతని తగ్గించేస్తుందన్న భయమేమీ మీకక్కర్లేదు. నిజానికి, అన్నీ సాధించిన మనిషి వినయం చూపిస్తే అతను మరింత ఆత్మవిశ్వాసం ఉన్నవాడిలా కనిపిస్తాడు. అతనితో పోలిస్తే తను సాధించిన వాటి వైపు అందరి దృష్టినీ ఆకర్షించేందుకు ప్రయత్నించే వ్యక్తి అభద్రతాభావంతో బాధపడుతున్నాడని అనిపిస్తుంది. కొంచెం వినయం చూపిస్తే చాలు, అది మనని చాలా దూరం తీసుకెళ్తుంది.

అవకాశం దొరికినప్పుడల్లా స్వయంగా మీకిందివాళ్లని పొగడండి. వాళ్లు సహకరిస్తున్నందుకు మెచ్చుకోండి. అదనంగా వాళ్లు చేసే ప్రతి చిన్న ప్రయత్నాన్నీ ప్రశంసించండి. మనుషులకి మీరివ్వగల గొప్ప ప్రేరణ ప్రశంసే, పైగా దానికి మీరేమీ ఖర్చుపెట్టక్కర్లేదు. అంతేగాక రహస్యంగా వేసే ఓట్లు చాలాసార్లు మంచిపేరున్న గొప్ప అభ్యర్థిని పదవినుంచి తొలగించిన సందర్భాలున్నాయి. మీ కిందివాళ్లు ఎప్పుడు మీ పక్షాన నిలబడేందుకు ముందుకు వస్తారో చెప్పలేం.

మనుషుల్ని పొగడడం అభ్యసించండి.

మనుషులతో సవ్యంగా ప్రవర్తించండి. మానవత్వాన్ని చూపండి.

నాయకత్వం నియమం 3 : ప్రగతి గురించి ఆలోచించండి, ప్రగతిని నమ్మండి, ప్రగతికోసం పాటుపడండి.

మిమ్మల్ని పొగుడుతూ ఎవరైనా అనగల అతిమంచిమాట, "అతను ప్రగతి పక్షాన నిలబడతాడు. ఈ పనికి అతనే తగినవాడు."

అన్ని రంగాలలోనూ, ప్రగతిని నమ్ముతూ, ప్రగతి కోసం పాటుపడేవారికే పైకి వెళ్లే అవకాశాలు లభిస్తాయి. నాయకులు, అసలు సిసలైన నాయకులు, చాలా తక్కువై పోయారు. యథాస్థితిని స్వీకరించేవాళ్లు (అంతా బాగానే ఉంది, మనం జోక్యం కలిగించుకోనక్కర్లేదు అనుకునేవాళ్లు) ప్రగతిని (బాగుచేసేందుకు చాలా ఉంది, పదండి పని ప్రారంభిద్దాం అనే ధోరణిని) కోరుకునేవాళ్లకన్నా చాలా ఎక్కువమందే ఉన్నారు. పైవర్గంలోని నాయకులతో కలవండి. ముందుకి సాగే దృష్టిని అలవరచుకోండి.

ప్రగతిశీల దృక్పథాన్ని అభివృద్ధి చేసుకునేందుకు మీరు రెండు ప్రత్యేకమైన పనులు చెయ్యొచ్చు :

1. మీరు చేసే ప్రతి పనినీ ఇంకా బాగా చెయ్యొచ్చని అనుకోవడం.
2. చేసే ప్రతిపనిలోనూ ఉన్నత ప్రమాణాలని కోరుకోవడం.

చాలా నెలల క్రితం ఒక మధ్యరకం కంపెనీ ప్రెసిడెంటు ఒక ముఖ్యమైన నిర్ణయం తీసుకోడంలో నా సహాయాన్ని కోరాడు. ఆ ఎగ్జిక్యూటివ్ తన వ్యాపారాన్ని తనే స్వయంగా నిర్మించాడు, అందులోనే అతను అమ్మకాల విభాగానికి మేనేజర్‌గా పనిచేస్తున్నాడు. అతని కింద ఏడుగురు అమ్మకందార్లు పనిచేస్తున్నారు. ఇప్పుడతను వాళ్లలో ఒకరిని సేల్స్ మేనేజర్‌గా ప్రమోట్ చెయ్యాలని అనుకున్నాడు. ఆ ఏడుగురిలో అతను ముగ్గుర్ని ఎంచుకున్నాడు. ముగ్గురూ అనుభవంలోనూ, అమ్మకాలు చెయ్యడంలోనూ సమానమైన సామర్థ్యం ఉన్నవాళ్లే.

నాకు అతను ఒప్పజెప్పిన పని నేనా ముగ్గురితో బయటిపనిలో విడివిడిగా ఒక్కోరోజు గడిపి, ఆ బృందానికి నాయకుడిగా ఉండేందుకు వాళ్లలో ఎవరు ఎక్కువ అర్హత గలవారో ప్రెసిడెంట్‌కి చెప్పాలి. వాళ్ల ముగ్గురికీ ప్రెసిడెంట్, మొత్తం మార్కెటింగ్ కార్యక్రమం గురించి ఎవరో సలహాదారు చర్చించేందుకు వస్తాడని చెప్పాడు. కావాలనే నేనెందుకు వస్తున్నాననే విషయాన్ని వాళ్లకి ముందుగా చెప్పలేదు.

వాళ్లలో ఇద్దరు యించుమించు ఒకేలా స్పందించారు. ఇద్దరికీ నా రాక ఇబ్బందిని కలిగించినట్టు అనిపించింది. నేను అక్కడ "ఏవో మార్పులు" తీసుకురావడం కోసమే వచ్చానని వాళ్లు గ్రహించారు. వీళ్లిద్దరూ కూడా యధాస్థితిని కొనసాగించుకోవాలని అనుకుంటున్న వాళ్లే. అక్కడ పని జరుగుతున్న విధానాన్ని ఇద్దరూ పూర్తిగా సమర్థించారు. ప్రాంతాలు ఎలా విభజించారనీ, నష్టపరిహారాలని ఏవిధంగా నిర్ణయిస్తారనీ, అమ్మకాలని పెంచేందుకు ఎటువంటి వ్యూహాలు అవలంబిస్తున్నారనీ, అమ్మకాల ప్రయత్నాలకి సంబంధించిన అన్ని అంశాలనీ నేను నా ప్రశ్నలతో స్పృశించాను. కానీ నేనడిగినా వాటన్నిటికీ వాళ్ల జవాబు మాత్రం, "అంతా సజావుగానే ఉంది," అనే ఉండేది. ఏవైనా ప్రత్యేకమైన అంశాలని గురించి అడిగినప్పుడు వాళ్లిద్దరూ కూడా ప్రస్తుతం వాళ్ళు అనుసరిస్తున్న విధానాన్ని మార్చడం ఎందుకు వీలుపడదో వివరించారు. దాని సారాంశం, ఇద్దరూ ఉన్న స్థితిని యథాతథంగా ఉంచాలని కోరారు. వాళ్లలో ఒకరు నన్ను హోటల్లో దింపేందుకు వచ్చి, "ఈ రోజంతా మీరు నాతో ఎందుకు గడిపారో నాకు నిజంగా తెలీదు, కానీ మిస్టర్ ఎమ్.కి నేను చెప్పినట్టుగా ఒక విషయం చెప్పండి, ఇక్కడ అన్ని పనులూ సవ్యంగా జరుగుతున్నాయి. దేన్నీ మార్చేందుకు ప్రయత్నించకండి," అన్నాడు.

మూడో వ్యక్తి చాలా భిన్నంగా ఉన్నాడు, అతన్ని చూసి నాకు ఆనందం కలిగింది. అతనికి తన కంపెనీ అంటే ఇష్టం, అది ప్రగతి సాధిస్తోందని గర్వం ఉన్నాయి. కానీ అతను పూర్తి సంతృప్తి చెందలేదు. ఇంకా బాగా పనిచెయ్యాలన్న ధోరణి కనబరిచాడు. రోజంతా ఈ అమ్మకందారు – కొత్త బిజినెస్ చేజిక్కించుకోవాలనీ, కొనుగోలుదార్లకి మరింత మెరుగైన సేవలని అందించాలనీ, సమయాన్ని వృథా చెయ్యడం తగ్గించాలనీ, నష్టపరిహారం విషయంలో మరింత ప్రోత్సాహాన్నిచ్చే మార్పులూ, చేర్పులూ చెయ్యాలనీ, వీటన్నిటివల్లా తనకీ, కంపెనీకీ మరింత లాభం దొరుకుతుందనీ – తన ఆలోచనలని నాతో పంచుకున్నాడు. తను కొన్నాళ్లుగా మనసులోనే అనుకుంటున్న కొత్త ప్రకటనల ప్రచారానికి కూడా అతను ఒక రూపమిచ్చాడు. నేనతని దగ్గర వీడ్కోలు తీసుకుని బైలుదేరుతూంటే చివరిగా అతనన్న మాటలు, "నాకున్న ఆలోచనలని ఇంకొకరితో పంచుకునే అవకాశం దొరికినందుకు నాకు చాలా సంతోషంగా ఉంటుంది. ప్రస్తుతం మా దగ్గరున్న సరంజామా బాగానే ఉంది, కానీ దాన్ని మరింత మెరుగు పరచడానికి వీలుంది," అన్నాడు.

నేను మూడో వ్యక్తినే సిఫార్సు చేశాను. నా సిఫార్సు కంపెనీ ప్రెసిడెంట్ ఎంపికకి సరిగ్గా సరిపోయింది. విస్తరణ మీద నమ్మకం ఉంచండి, సామర్థ్యం, కొత్త ఉత్పాదనలు, కొత్త ప్రక్రియలు, మెరుగైన విద్యాసంస్థలు, మరింత సమృద్ధి కావాలని కోరండి.

ప్రగతిని నమ్మండి, ప్రగతి కోసం పాటుపడండి; అప్పుడు మీరే నాయకులు!

ఇద్దరు నాయకుల ఆలోచనా విధానాల్లో ఉండే తేడా, వాళ్లని అనుసరించేవాళ్లు పనిచేసే పద్ధతిమీద ఎటువంటి ఆశ్చర్యకరమైన ప్రభావాన్ని చూపుతుందో నేను చిన్నప్పుడే గమనించాను.

పల్లెటూళ్లోని ఒక ప్రాథమిక పాఠశాలలో నేను చదువుకునేవాణ్ణి : ఎనిమిదో క్లాసుదాకా ఆ స్కూల్లో చదువు చెప్పేవారు. టీచర్ మాత్రం ఒక్కరే. నాలుగుగోడల మధ్యన నలభైమంది పిల్లలు కిక్కిరిసిపోయి కూర్చునేవారు. కొత్త టీచర్‌ని పెట్టడం పెద్ద మహాయజ్ఞం. ఏడు, ఎనిమిది క్లాసుల్లోని పెద్ద కుర్రాళ్ల నాయకత్వంలో పిల్లలందరూ ఎంత అల్లరి చెయ్యగలిగితే అంత చేసేవారు.

ఒక ఏడాది ఆ అల్లరి హద్దు మీరింది. ప్రతిరోజూ పిల్లలు ఎన్నో రకాల అల్లరి చేసేవారు, ఉమ్ములతో "యుద్ధాలు", కాయితం విమానాలూ లాటివి. ఇక అంతకన్నా పెద్దవి టీచర్‌ని క్లాసులోకి రానీయకుండా తలుపు మూసెయ్యడం... ఒక్కోసారి సగం రోజు టీచర్ బైటే ఉండిపోవలసి వచ్చేది. లేదా, ఆవిణ్ణి లోపల ఉంచేసి, తలుపుకి అడ్డంగా ఏమైనా పెట్టి గంటలకొద్దీ ఆవిడ బైటికి రావడానికి వీలులేకుండా చెయ్యడం. ఇంకో రోజు పైక్లాసుల్లోని కుర్రాళ్లందరూ తమ కుక్కల్ని క్లాసుగదిలోకి తీసుకొచ్చారు.

ఒక విషయం నేను మీకు చెప్పాలి. ఈ కుర్రాళ్లు నేరప్రవృత్తి గలవాళ్లేమీ కారు. దొంగిలించడం, హింసించడం, కావాలని ఇంకొకరికి హాని చెయ్యడం వాళ్ల ఉద్దేశం కాదు. చాలా ఆరోగ్యంగా ఉండే, పల్లెటూరి మోటు జీవితానికి అలవాటు పడ్డవాళ్లు. వాళ్లలో ఉన్న గొప్ప శారీరక శక్తినీ, తెలివితేటలనీ బైటపెట్టేందుకు ఒక మార్గాన్ని వెతుక్కునే కుర్రాళ్లు.

ఇక ఆ టీచర్ ఎలాగో ఆ ఏడాది గడిచేదాకా స్కూల్లో పనిచేసింది. మళ్లీ సెప్టెంబర్ వచ్చేసరికి ఆమె స్థానంలో కొత్త టీచర్ రావడం చూసి ఎవరూ ఆశ్చర్యపోలేదు.

కొత్త టీచర్ రాగానే పిల్లల ప్రవర్తనలో గొప్ప తేడా వచ్చింది. ఆమె పిల్లల ఆత్మ గౌరవాన్ని నిద్రలేపింది. స్వయంనిర్ణయాలు తీసుకునేందుకు వాళ్లని ప్రోత్సహించింది. ప్రతి విద్యార్థికీ ఆమె ఒక్కో పని అప్పజెప్పింది, బ్లాక్‌బోర్డులు తుడవడం, డస్టర్లు శుభ్రం చెయ్యడం, చిన్నక్లాసు పిల్లల పరీక్ష పేపర్లు దిద్ది మార్కులు వెయ్యడం లాంటి పనులు వాళ్లకి అప్పచెప్పింది. పిల్లల్లో కొన్ని నెలల క్రితం వృథాగా ఖర్చయిపోయిన శక్తినీ, ఉత్సాహాన్నీ ఈ టీచర్ సృజనాత్మకంగా ఉపయోగించేందుకు ప్రోత్సహించింది. ఆమె విద్యాబోధన పూర్తిగా వ్యక్తిత్వ నిర్మాణం పైనే కేంద్రీకరించబడి ఉండేది.

ఒక ఏడాది పిల్ల పిశాచాల్లాగ పీడించిన అదే విద్యార్థులు, మరుసటేడు పిల్లదేవతల్లా ఎలా మారిపోయారు? తేడా ఉన్నది వాళ్లలో కాదు, వాళ్లకి చదువు చెప్పే టీచర్లో. ఆమె నాయకత్వంలో వాళ్లు చక్కగా తయారయారు. ఒక సంవత్సరం పాటు పిల్లలు అంత ఎడతెగని అల్లరి చేశారంటే, మనం వాళ్లని తప్పుపట్టలేం ప్రతీ సందర్భంలోనూ వాళ్ల ప్రవర్తనకి కారణం టీచరే.

మొదటి టీచర్ పిల్లలు అభివృద్ధి సాధించారా లేదా అన్నది అసలు పట్టించుకోనేలేదు. వాళ్లకి ఆమె లక్ష్యాలని ఏర్పరచలేదు. వాళ్లని ప్రోత్సహించలేదు. తన కోపాన్ని అదుపులో పెట్టుకోలేకపోయింది. ఆమెకి చదువు చెప్పడంలో ఆసక్తి లేకపోయింది, అందుకే పిల్లలు కూడా ఏమీ నేర్చుకోడానికి ఇష్టపడలేదు.

కానీ రెండో టీచర్‌వి ఉన్నతమైన, సానుకూలమైన ప్రమాణాలు. ఆమెకి పిల్లలంటే నిజంగా ఇష్టం. వాళ్లు ఎంతో సాధించాలని ఆమె మనస్ఫూర్తిగా కోరింది. ఒక్కొక్క విద్యార్థినీ ఆమె ఒక వ్యక్తిగా చూసింది. ఆమె స్వయంగా క్రమశిక్షణ పాటించడం వల్ల, చేసిన ప్రతి పనిలోనూ పిల్లలు కూడా క్రమశిక్షణ పాటించారు.

ఈ రెండు సందర్భాల్లోనూ, టీచర్లు వాళ్ల ముందుంచిన ఉదాహరణలని బట్టి పిల్లలు దానికి తగిన విధంగా నడుచుకున్నారు.

పెద్దవాళ్లు కలిసి పనిచేసేచోట కూడా ప్రతిరోజూ ఇటువంటి సర్దుబాటు

జరగడం మనం చూస్తూనే ఉంటాం. రెండో ప్రపంచ యుద్ధకాలంలో, ఆర్మీ కమాండర్లు "చులాగ్గా", "పట్టించుకోకుండా", "చూసీ చూడనట్టు" ఉన్న దళాలలో అత్యుత్తమ నైతికస్థితి, ధైర్యం లేవని ఆర్మీ చీఫ్‌లు తరచూ గమనిస్తూ వచ్చారు. అయితే ఆర్మీ నియమాలనీ నిబంధనలనీ న్యాయంగానూ, సవ్యంగానూ అమలుజరిపే, కమాండర్లు నాయకత్వం వహించిన దళాలు ఉన్నత ప్రమాణాలని పాటించేవారు. ఆర్మీలోని సైనికులు తక్కువస్థాయి ప్రమాణాలని పాటించే ఆఫీసర్లని ఎంత మాత్రమూ గౌరవించి, ఆరాధించరు.

కాలేజీ స్టూడెంట్లు కూడా తమ ప్రొఫెసర్లు ప్రవర్తించే తీరుని బట్టే తమ ప్రవర్తనకి సంకేతాలని గ్రహిస్తారు. ఒక ప్రొఫెసర్ వద్ద చదువుకునే విద్యార్థులు క్లాసులు ఎగ్గొడతారు, పరీక్షల్లో కాపీలు కొడతారు, శ్రద్ధగా చదువుకోకుండానే పాసయేందుకు దొడ్డిదారులు వెతుకుతారు. కానీ అదే విద్యార్థులు మరో ప్రొఫెసర్ దగ్గర సబ్జెక్టుని క్షుణ్ణంగా నేర్చుకునేందుకు అదనంగా కృషి చేస్తారు.

వ్యాపార రంగంలో కూడా వ్యక్తులు తమ ఆలోచనలని పై అధికారికి తగ్గట్టుగా మలుచు కోవటం మనం చూస్తూ ఉంటాం. ఒక ఉద్యోగుల బృందాన్ని దేన్నైనా దగ్గర్నించి పరిశీలించండి. వాళ్ల అలవాట్లనీ, కవళికలనీ, కంపెనీ పట్ల వాళ్ల ధోరణులనీ, నైతికవిలువలనీ, ఆత్మ సంయమనాన్నీ గమనించండి. అప్పుడు వాటిని వాళ్ల బాస్ ప్రవర్తనతో పోల్చి చూడండి, రెండిటికీ గల సామ్యాన్ని చూసి మీరు ఆశ్చర్యపోతారు.

ప్రతి ఏటా మందకొడిగా నడుస్తూ మరింత కిందికి దిగజారుతున్న కంపెనీలని పునర్నిర్మించడం జరుగుతూ ఉంటుంది. అదెలా జరుగుతుంది? పై స్థాయిలో ఉండే కొంతమంది ఎగ్జిక్యూటివ్‌లని మార్చడం జరుగుతుంది. సంస్థలు (కాలేజీలు, చర్చిలూ, క్లబ్బులూ, యూనియన్లు, ఇంకా అన్ని రకాల సంస్థలూ) పైనుంచి కిందికే విజయవంతంగా నిర్మించబడతాయి, కిందినించి పైకి కాదు. పైనున్నవారి ఆలోచనల్లో మార్పు తీసుకురాగలిగితే, కిందివారి ఆలోచనలు వాటంతట అవే మారిపోతాయి.

ఒక విషయం గుర్తుంచుకోండి : ఒక బృందానికి మీరు నాయకత్వం బాధ్యత తీసుకున్నప్పుడు, మీరు ఏర్పరచే ప్రమాణాలకి ఆ బృందంలోని వారందరూ వెంటనే సర్దుకోవడం ప్రారంభిస్తారు. మొదటి కొన్ని వారాల్లో ఇది మరీ స్పష్టంగా కనిపిస్తుంది. వాళ్లకి కావలసింది మీరేమిటో తెలుసుకోవడం, మిమ్మల్ని శ్రద్ధగా గమనించడం. వాళ్లనించి మీరేం ఎదురుచూస్తున్నారు అనేదాన్ని గురించే వాళ్లకి ఆందోళన. మీ ప్రతి కదలికనీ వాళ్లు గమనిస్తారు. ఈయన నాకెంత స్వేచ్ఛ ఇస్తాడు? పని ఎలా జరగాలని

అనుకుంటాడు? ఈయన్ని సంతృప్తిపరచాలంటే ఏం చెయ్యాలి? నేనీ పనిచేస్తే ఈయనేమంటాడు? అని ఆలోచిస్తారు.

ఒకసారి తెలిసిపోయాక, వాళ్లు దానికి తగ్గట్టు ప్రవర్తిస్తారు.

మీరు ప్రవర్తించే విధం ఎలా ఉందో ఒకసారి తరచి చూసుకోండి. పాతదే అయినా ఎప్పటికీ యథార్థమైన ఈ పద్యపాదాలని మార్గదర్శకంగా ఉపయోగించుకోండి:

ఈ ప్రపంచం
ఎటువంటి ప్రపంచం అవుతుంది,
ఇందులో ఉండే అందరూ
సరిగ్గా నాలాగే ఉంటే?

మీకు మీరు విధించుకునే ఈ పరీక్షని సార్థకం చేసుకోడానికి, ఈ కింది పద్యపాదంలో లాగ *'ప్రపంచం'* అనే మాటకి బదులు *కంపెనీ* వాడండి :

ఈ కంపెనీ
ఎటువంటి కంపెనీ అవుతుంది,
ఇందులో ఉండే అందరూ
సరిగ్గా నాలాగే ఉంటే?

ఇదే విధంగా, ఎటువంటి క్లబ్, సముదాయం, స్కూలు, చర్చి అని మార్చి కూడా దీన్ని చదువుకోవచ్చు.

మీ ఆలోచనలూ, మాటలూ, చర్యలూ, జీవితం, మీకింద పనిచేసేవాళ్లు ఆలోచించే, మాట్లాడే, పనిచేసే, జీవించే విధంగా ఉండాలంటే, మీరు వాళ్లని ప్రేరేపించే విధంగా నడుచుకోవాలి.

కాలక్రమాన, కిందివాళ్లు తమ అధికారుల కార్బన్‌కాపీల్లాగ తయారవుతారు. హెచ్చు స్థాయిలో పనులు సానుకూలమవాలంటే, మాస్టర్ కాపీ డూప్లికేట్లకి పనికొచ్చేంత గొప్పగా ఉండాలి.

నేను ప్రగతిశీలంగా ఆలోచించేవాడినేనా? చెక్ లిస్ట్.

అ) *నా పని గురించి నేను ప్రగతిశీలంగా ఆలోచిస్తానా?*

1. "ఇంకా బాగా ఎలా చెయ్యగలం?" అనే ధోరణిలో నా పనిని నేను అంచనా వేస్తానా?
2. నా కంపెనీనీ, అందులో పనిచేసేవాళ్లనీ, అది తయారుచేసే వస్తువులనీ, అవకాశం దొరికినప్పుడల్లా మెచ్చుకుంటానా?

3. మూడునెలల క్రితమో, ఆరునెలల క్రితమో ఉన్నదానికన్నా, నేను ఉత్పత్తి చేసే వస్తువుల నాణ్యత, సంఖ్యని బట్టి చూస్తే ఇప్పుడు నా ప్రమాణాలు ఉన్నతంగా ఉన్నాయా?
4. నా కింది వాళ్లకీ తోటివారికీ, కలిసి పనిచేసే వాళ్లందరికీ నేనొక మంచి ఉదాహరణగా ఉన్నానా?

ఆ) *నేను నా కుటుంబం గురించి ప్రగతిశీలంగా ఆలోచిస్తానా?*

1. మూడునెలలు లేక ఆరునెలలక్రితం ఉన్నదానికన్నా నా కుటుంబం ఇప్పుడు సంతోషంగా ఉందా?
2. నా కుటుంబ జీవన పరిమాణాన్ని మెరుగుపరిచేందుకు నేనేదైనా పథకాన్ని వేసుకుని దాని ప్రకారం నడుచుకుంటున్నానా?
3. బైటి ప్రపంచంలో నా కుటుంబ సభ్యులు తమకి స్ఫూర్తినిచ్చే పనులేవైనా చేస్తున్నారా?
4. నేను "ప్రగతి కోరేవాడిగా" నా పిల్లలకి ఒక ఉదాహరణగా ఉన్నానా?

ఇ) *నా గురించి నేను ప్రగతిశీలంగా ఆలోచిస్తానా?*

1. కొన్ని నెలల క్రితం కన్నా ఇప్పుడు నేను మరింత విలువైన వ్యక్తిగా తయారయానని గుండెమీద చెయ్యి వేసుకుని అనగలనా?
2. ఇతరుల పట్ల నా విలువ పెంచుకోడానికి నేను ఒక కచ్చితమైన కార్యక్రమాన్ని ఆచరిస్తూ నన్ను నేను మెరుగుపరుచుకుంటున్నానా?
3. ముందుచూపుగల లక్ష్యాలేవైనా, కనీసం వచ్చే ఐదేళ్లదాకా, ఏర్పరచుకున్నానా?
4. నేనే సంస్థలో ఉన్నా, ఏ బృందంతో కలిసి పనిచేసినా నా వ్యక్తిత్వం వాళ్లలో ఉత్సాహాన్ని నింపేట్టుగా ఉంటుందా?

ఈ) *నా చుట్టూ ఉండే సమాజం పట్ల నా ఆలోచనలు ప్రగతిశీలంగా ఉంటాయా?*

1. నా చుట్టుపక్కల ఉండేవారికీ, చర్చిలకీ, స్కూళ్లకీ గత ఆరునెలల్లో నేను పనికివచ్చే పనులేవైనా చేసిపెట్టానా?
2. అందరం కలిసి ఏవైనా ప్రణాళికలు వేద్దామని అందర్నీ ప్రోత్సహిస్తానా, లేక కేవలం అడ్డు చెపుతూ, విమర్శిస్తూ, ఫిర్యాదు చేస్తూ ఉంటానా?

3. నా చుట్టూ ఉండే వాళ్ల జీవితాలని మెరుగుపరిచే పనుల్లో నేనే ముందడుగు వేశానా?
4. నా ఇరుగుపొరుగువారి గురించీ, తోటివారి గురించీ నేను మంచే చెపుతానా?

నాయకత్వం నియమం 4 : మీతో మీరు చర్చించుకునేందుకు తీరిక చేసుకోండి. మీలోని గొప్ప ఆలోచనాశక్తిని అత్యధికంగా ఉపయోగించుకోండి.

నాయకులంటే చాలా ఎక్కువగా పనిలో మునిగిపోయేవారని మనం ఊహించుకుంటాం. నిజమే, వాళ్లు అలాగే ఉంటారు. నాయకత్వం అంటే అన్ని పనులూ మీద వేసుకోవడమే. కానీ ఎవరూ ఆ విషయాన్ని పట్టించుకోరు గాని, నాయకులు చాలా సమయాన్ని ఒంటరిగా, తామూ, తమ ఆలోచనలు తప్ప ఇంక ఏదీ దగ్గరకి రాకుండా, గడుపుతారు.

విభిన్న మతాలకి చెందిన గొప్ప గురువుల జీవితాలని చూడండి, వాళ్లు చాలా కాలం ఒంటరిగా గడిపారని మీకు తెలుస్తుంది. మోజెస్ తరచు ఏకాంతంగా గడిపేవాడు, చాలాసార్లు ఆ ఒంటరిగా గడిపే కాలం చాలా నిడివి గలిగి ఉండేది. జీసస్, బుద్ధుడు, కన్‌ఫ్యూషియస్, మొహమ్మద్, గాంధీ, చరిత్రలో ప్రసిద్ధి చెందిన నాయకులందరూ చాలా సమయాన్ని ఒంటరిగానే గడిపేవారు, జీవితంలోని వికర్షణలకి దూరంగా.

రాజకీయ నాయకులు కూడా, చరిత్రలో మంచి వారనో, చెడ్డవారనో పేరు తెచ్చుకున్న వాళ్లు, ఒంటరిగా ఉండే లోతైన అవగాహనని పెంచుకున్నారు. తనకి వచ్చిన పోలియో వ్యాధి వల్ల, దాన్నించి కోలుకోడానికి ఫ్రాంక్లిన్ డి. రూజ్‌వెల్ట్ చాలా కాలం ఒంటరిగా గడపవలసి వచ్చింది. అతనలా ఒంటరిగా గడిపి ఉండకపోతే అసాధారణమైన నాయకత్వపు లక్షణాలు అతనికి ఒంటబట్టి ఉండేవా అనేది చాలా ఆసక్తికరమైన ప్రశ్న. హారీ ట్రూమన్ చిన్నతనంలోనూ, యుక్త వయసులోనూ మిసూరీలోని పొలాల్లో ఒంటరి జీవితం గడిపాడు.

జైల్లో ఒంటరిగా గడుపుతూ, మెయిన్ కామ్ఫ్ అనే పథకాన్ని రూపొందించేందుకు తీరిక దొరక్కపోయి ఉంటే హిట్లర్ అంత గొప్ప నాయకుడు అయి ఉండేవాడు కాదేమో. ప్రపంచాన్నే జయించేందుకు అతను తయారు చేసిన ఆ దుర్మార్గమైన పథకాన్ని ఒకానొక పరిస్థితిలో జర్మన్లందరూ గుడ్డిగా నమ్మారు.

రాజనీతి తంత్రంలో నిపుణులమని నిరూపించుకున్న ఎందరో కమ్యూనిస్టు నాయకులు లెనిన్, స్టాలిన్, మార్క్స్, ఇంకా ఎందరో జైల్లో కాలం గడిపారు. అక్కడ

ఎటువంటి అడ్డంకులూ లేకుండా భవిష్యత్తు కార్యక్రమాలకి వాళ్లు పథకాలు ఆలోచించగలిగారు.

పెద్ద పెద్ద విశ్వవిద్యాలయాల్లో ప్రొఫెసర్లని వారానికి నాలుగ్గంటలకన్నా ఎక్కువ పాఠాలు చెప్పమని అడగరు. ఎందుకంటే వాళ్లు ఆలోచించుకోడానికి మిగతా సమయం వాళ్లకి అవసరమవుతుంది.

ఎందరో ప్రఖ్యాత బిజినెస్ ఎగ్జిక్యూటివ్‌లు, రోజంతా తమ అసిస్టెంట్లతో, సెక్రటరీలతో, టెలిఫోన్ కాల్సుతో, రిపోర్టులు పరిశీలించడంలో గడుపుతారు. కానీ మీరు వాళ్ల వెంటే వారానికి 168 గంటలు, నెలకి 720 గంటలు ఉంటే, వాళ్లు బోలెడంత సమయాన్ని ఒంటరిగా, ఎవరూ మధ్యలో జోక్యం కలిగించుకోకుండా, ఆలోచిస్తూ గడుపుతారన్న సంగతి మీకు తెలుస్తుంది.

ఇక్కడ అసలు విషయం ఏమిటంటే : ఏ రంగంలోనైనా విజయాన్ని సాధించేవారు తమతో తాము మాట్లాడుకునేందుకు సమయాన్ని ఎంచుకుంటారు. నాయకులు ఏకాంతంగా ఉండే సమయాన్ని చిక్కు ప్రశ్నలకి సమాధానాలు వెతుక్కునేందుకు ఉపయోగించుకుంటారు, పథకాలు వేసుకుంటారు, ఒక్క మాటలో చెప్పాలంటే అతి ముఖ్యమైన ఆలోచనలు చేస్తారు.

చాలా మంది తమలో ఉండే సృజనాత్మకతని, నాయకత్వపు శక్తిని ఉపయోగించుకోలేకపోతారు. దానికి కారణం వాళ్లు తమతో కాకుండా ఎవరితోపడితే వాళ్లతో చర్చించటమే. మీకిలాంటి వ్యక్తులు కనిపిస్తూనే ఉంటారు. అటువంటివాడు ఒంటరిగా ఉండకుండా ఉండేందుకు ఏమైనా చేస్తాడు. ఎంతో కష్టపడి తన చుట్టూ మనుషులని చేరుస్తాడు. ఆఫీసులో ఒంటరిగా ఉండడం అతను భరించలేడు, అందుకని ఎవరినైనా కలిసేందుకు అతను దొంగతనంగా వెళ్తాడు. సాయంకాలాలు కూడా అతను అరుదుగా ఏకాంతంగా గడుపుతాడు. మేలుకున్నంతసేపూ ప్రతిక్షణం ఎవరో ఒకరితో మాట్లాడాలనే కోరిక అతన్ని వెంటాడుతూ ఉంటుంది. పనికి మాలిన సొల్లు కబుర్లు వినడం, మాట్లాడడం అతనికి ఎంతో ఇష్టం. ఆబగా అటువంటి కబుర్లని జుర్రుకుంటాడు.

ఇటువంటి వ్యక్తి ఒంటరిగా ఉండక తప్పని పరిస్థితి ఏర్పడితే, అతను మానసికంగా ఒంటరిగా ఉండకుండా ఉండేందుకు మార్గాలు వెతుకుతాడు. అటువంటి సమయాల్లో అతను టీవీనీ, వార్తాపత్రికనీ, రేడియోనీ, టెలిఫోన్‌నీ, అతను ఆలోచించకుండా చేసేది ఏదైనా సరే, దాన్ని ఆశ్రయిస్తాడు. అంటే అతను, "రండి, మిస్టర్ టీవీ, మిస్టర్ వార్తాపత్రిక, నా మనసుని ఆక్రమించండి. ఆలోచనలతో దాన్ని నింపేందుకు నాకు భయమేస్తోంది!" అంటున్నాడన్నమాట.

నేను ఒంటరిగా ఉండడాన్ని భరించలేను అనే వ్యక్తికి స్వతంత్రంగా ఆలోచించడం అంటే గిట్టదు. తన మనసుని అతను ఖాళీగా ఉంచుకుంటాడు. అతని మనసు తలుపులన్నీ మూసేసిన చీకటి గదిలా ఉంటుంది. అతనికి తన ఆలోచనలంటే భయం. కాలం గడిచినకొద్దీ అతను మరింత అల్ప బుద్ధి గల వాడిగా మారిపోతాడు. ఎన్నో పొరపాటు పనులు చేస్తాడు. ఆలోచించడం చేతకాక, ధృఢమైన ప్రయోజనం, వ్యక్తిగా ఒక స్థిరత్వం లేనివాడిలా తయారవుతాడు. దురదృష్టవశాత్తూ, తన నుదుటి వెనకే దాగి ఉన్న గొప్ప శక్తి ఎటువంటి ఉపయోగమూ లేక ఊరికే ఉందన్న సంగతి అతనికి తెలీదు.

మీరు కూడా అతనిలా తయారవకండి. విజేతలుగా నిలిచే నాయకులు తమలోని అద్భుతశక్తిని ఒంటరిగా ఉన్నప్పుడే ఉపయోగించుకుంటారు. మీరు కూడా అలా చెయ్యొచ్చు.

అదెలా సాధ్యమో చూద్దాం. ఒక ప్రొఫెషనల్ డెవలప్‌మెంట్ ప్రోగ్రాంలో భాగంగా నేను పదమూడు మంది విద్యార్థులని రెండు వారాలపాటు రోజుకో గంటసేపు తలుపులు మూసుకుని గదిలో ఒంటరిగా ఉండమని అడిగాను. మరో ధ్యాస లేకుండా, ఇంకేమీ చెయ్యకుండా, వాళ్లకి ఏది తోస్తే దాన్ని గురించి ఆ గంటసేపూ నిర్మాణాత్మకంగా ఆలోచించమని చెప్పాను.

రెండు వారాలు గడిచాక ఒక్కరు విడవకుండా ఆ పదముగ్గురూ, ఆ అనుభవం వాళ్లకి అద్భుతంగా అనిపించిందనీ, చాలా ఉపయోగకరంగా ఉందనీ అన్నారు. వాళ్లలో ఒకరు ఈ ఒంటరిగా ఉండడం అనే ప్రయోగం వల్ల తనకి కలిగిన లాభాన్ని ఇలా చెప్పాడు, మరో కంపెనీ ఎగ్జిక్యూటివ్‌తో అతను దాదాపు తెగతెంపులు చేసుకునే దాకా వచ్చాననీ, కానీ స్పష్టంగా ఆలోచించడం వల్ల అసలు సమస్య ఎక్కడుందో, దాన్నెలా సరిదిద్దాలో తెలుసుకున్నాననీ అన్నాడు. మిగతావాళ్లు కూడా, ఉద్యోగం మారడం, దాంపత్య సమస్యలు, ఇల్లు కొనడం, యుక్త వయసున్న పిల్లలకి సరైన కాలేజీని ఎంపిక చెయ్యడంలాంటి ఎన్నో సమస్యలకి పరిష్కారాలు కనుక్కున్నామని అన్నారు.

ఒక్కొక్క విద్యార్థీ తన గురించి తనకి మరింత స్పష్టమైన అవగాహన కలిగిందని అన్నాడు. మునుపెన్నడూ లేనంతగా తనలోని బలాన్నీ, బలహీనతలనీ అర్థం చేసుకున్నానని చెప్పాడు.

ఇంతేకాక, ఇంకో అతి ముఖ్యమైన విషయాన్ని కూడా వాళ్లు తెలుసుకున్నారు. ఒంటరిగా ఉన్నప్పుడు తీసుకునే నిర్ణయాలూ, చేసే ఆలోచనలూ ఎప్పుడూ 100 శాతం

సరైనవే అవడం వాళ్లని ఆశ్చర్యపరిచిందని అన్నారు! మబ్బులు తొలగిపోయాక, సరైనదాన్ని ఎంచుకోవడం ఎలాగో చాలా స్పష్టంగా తెలుస్తుందని ఆ శిక్షణ పొందిన విద్యార్థులు తెలుసుకున్నారు.

ఏకాంతంగా ఆలోచించడం లాభదాయకం.

ఈ మధ్యనే ఒకరోజు నాతో పనిచేసే ఒకామె ఒక సమస్య గురించి తనకున్న అభిప్రాయాన్ని పూర్తిగా మార్చేసుకుంది. ఆమె అలా ఎందుకు చెయ్యవలసి వచ్చిందా అని నేను కుతూహలపడ్డాను. ఎందుకంటే ఆ సమస్య అలాగే ఉంది. ఆమె ఏం జవాబు చెప్పిందో చూడండి, "మనం ఏం చెయ్యాలి అనేదాన్ని గురించి నేను స్పష్టంగా ఎటూ నిర్ణయించుకోలేక పోయాను. అందుకని ఈ రోజు తెల్లారగట్ల 3:30 కి నిద్రలేచి, ఒక కప్పు కాఫీ చేసుకుని సోఫాలో కూర్చుని 7 గంటల దాకా ఆలోచిస్తూ ఉండిపోయాను. ఇప్పుడు నాకు విషయం చక్కగా అర్థమయింది. అందుకే నా అభిప్రాయాన్ని మార్చుకోవడం ఒక్కటే మార్గమని అనిపించింది."

ఇక ఆమె కొత్త అభిప్రాయం పూర్తిగా సరైనదేనని తేలింది.

ఇప్పుడే రోజులో కాసేపు (కనీసం 30 నిమిషాలు) తీరిక చేసుకుని మీతో మీరు ఒంటరిగా గడుపుతానని నిర్ణయించుకోండి.

బహుశా ఇంకా ఎవరూ నిద్రలేవక ముందు, తెల్లారగట్ట, మీకు అనువుగా ఉండొచ్చు. లేదా రాత్రి పొద్దు పోయాక కూడా బాగానే ఉంటుంది. ముఖ్యమైన విషయం ఏమిటంటే, మీ మనసు తాజాగా ఉండాలి, మిమ్మల్ని ఎవరూ పలకరించకూడదు.

ఈ సమయాన్ని రెండు రకాలుగా ఆలోచించేందుకు మీరు ఉపయోగించుకోవచ్చు : ఏదో ఒక విషయాన్ని గురించి ఆలోచించడం, లేదా మనసుని స్వేచ్ఛగా వదిలేసి ఎటువంటి ఆలోచనలనైనా రానివ్వడం. ఏదో ఒక విషయాన్ని ఆలోచించేప్పుడు మీకున్న ముఖ్యమైన సమస్యలని మరొకసారి సమీక్షించండి. ఒంటరిగా ఉన్నప్పుడు మీ మనసు ఆ సమస్యని నిష్పక్షపాతంగా చూస్తుంది. అది మీకు సరైన సమాధానాన్ని అందిస్తుంది.

ఇక రెండోరకం – ఆలోచనల విషయానికొస్తే, మీ మనసుని తనకిష్టమైన విషయాల గురించి ఆలోచించనివ్వండి. ఇలాటి క్షణాల్లో మీరు అసంకల్పితంగానే మీ జ్ఞాపకాల బ్యాంక్‌ని ఒకసారి తడిమి చూసుకుంటారు. అది చేతనావస్థలో ఉన్న మనసుని నింపడం మొదలుపెడుతుంది. మనని మనం బేరీజు వేసుకునేందుకు అటు వంటి పరిస్థితి చక్కగా ఉపయోగపడుతుంది. అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైన విషయాలని,

"నేనింకా బాగా పనిచెయ్యాలంటే ఏం చెయ్యాలి? నా తరువాతి అడుగు ఎటువైపు వెయ్యాలి?" లాంటి ప్రశ్నలకి జవాబులని వెతుక్కునేందుకు ఈ స్థితి దోహదం చేస్తుంది.

గుర్తుంచుకోండి, ఒక నాయకుడికి అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది ఆలోచించడం. నాయకుడు అవడానికి సిద్ధం కావడానికి పనికి వచ్చేది కూడా ఆలోచించడమే. రోజూ కాసేపు ఏకాంతంగా గడిపి, ఆలోచించి, విజయాన్ని సొంతం చేసుకోండి.

సారాంశం

మంచి ప్రభావాన్ని చూపే నాయకుడిగా తయారవాలంటే, ఈ కింద చెప్పిన నాలుగు నాయకత్వ సూత్రాలని పాటించండి.

1. మీరు ఆకట్టుకోవాలనుకునే వారి దృష్టితో ఆలోచించండి. వాళ్ల దృష్టితో చూడగలిగితే మీకు కావల్సినట్టుగా వాళ్లచేత పనులు చేయించడం సులభం అవుతుంది. పని చేసే ముందు మిమ్మల్ని మీరిలా ప్రశ్నించుకోండి : "అవతలి వ్యక్తి స్థానంలో నేనే ఉంటే దీన్ని గురించి నాకేమనిపిస్తుంది?"
2. ఇతరులతో వ్యవహరించేప్పుడు "మనిషిలా ఉండు" అనే నియమాన్ని పాటించండి. ఇలా ప్రశ్నించుకోండి :
   "ఒక మనిషిగా ఈ పరిస్థితిలో నేనేం చెయ్యాలి?" మీరు చేసే ప్రతిపనిలోనూ అవతలి వారికే ప్రాముఖ్యం ఇస్తున్నట్టు తెలియజేయండి. మీ పట్ల ఇతరులు ఎలా ప్రవర్తించాలని మీరు కోరుకుంటారో, అదే విధంగా ఇతరులపట్ల మీరు ప్రవర్తించండి. మీకు ఫలితం దక్కుతుంది.
3. ప్రగతిశీలంగా ఆలోచించండి, ప్రగతిని నమ్మండి, ప్రగతికోసం పాటుపడండి. మీరు చేసే ప్రతి పనీ ఇంకా మెరుగ్గా చెయ్యాలని అనుకోండి. చేసే ప్రతిపనిలోనూ ఉన్నత ప్రమాణాలు ఉండేట్టు చూసుకోండి. కాలం గడిచిన కొద్దీ కింద పనిచేసే వ్యక్తులు తమపై అధికారికి కార్బన్ కాపీలుగా తయారవుతారు. కాపీలు తీసేందుకు మాస్టర్ కాపీ తగినదిగా ఉండేట్టు చూసుకోండి. మీరిలా నిర్ణయించుకోండి : "ఇంట్లో, ఆఫీసులో, సమాజ జీవితంలో, ప్రగతి అనేది ఎక్కడ ఉంటే అక్కడ నేనూ ఉంటాను."
4. మీతో మీరు చర్చించుకునేందుకు తీరుబాటు చేసుకుని మీలోని గొప్ప ఆలోచనాశక్తిని నిద్ర లేపండి. ముందుగా నిశ్చయించుకున్న ఏకాంత సమయం వల్ల లాభం ఉంటుంది. మీ సృజనాత్మక శక్తిని వెలికి తీసేందుకు దాన్ని ఉపయోగించుకోండి. మీ వ్యక్తిగత సమస్యలనీ, ఉద్యోగ సమస్యలనీ

పరిష్కరించుకునేందుకు ఆ సమయాన్ని వాడుకోండి. అందుకని, ప్రతిరోజూ ఆలోచించడంకోసమనే కొంత సమయాన్ని ఒంటరిగా గడపండి. అందరు గొప్ప నాయకులూ ఉపయోగించిన ఆలోచనా విధానాన్ని, మీతో మీరు చర్చించుకోవడం, మీరు కూడా వాడుకోండి.

జీవితంలోని అతి కీలకమైన పరిస్థితుల్లో అద్భుతాలని సృష్టించే గొప్ప ఆలోచనలు ఎలా చెయ్యాలి.

గొప్ప ఆలోచనలు చెయ్యడం అనేది ఒక అద్భుతం. కానీ దాన్ని మర్చిపోవడం కూడా సులభం. మీకేవైనా సమస్యలు హఠాత్తుగా ఎదురైనప్పుడు, మీ ఆలోచనల పరిమాణం కుంచించుకుపోతుంది. అలా జరిగినప్పుడే మీరు ఓటమి చవిచూస్తారు.

మీ మనసు చిన్న ఆలోచనలు చెయ్యమని ప్రలోభ పరిచే సమయంలో కూడా గొప్ప ఆలోచనలనే అంటిపెట్టుకుని ఉండడం ఎలా అనే దానికి మార్గదర్శకాలుగా కింద కొన్ని విషయాలని క్లుప్తంగా యిస్తున్నాను. బహుశా మీరు ఈ సూచనలని చిన్న చిన్న అట్టముక్కల మీద రాసుకుని, సులభంగా అందేట్టు ఎక్కడైనా పెట్టుకుంటారేమో.

అ. అల్పబుద్ధి గలవారు మిమ్మల్ని కిందికి లాగాలని చూసినప్పుడు గొప్ప ఆలోచనలని మనసులోకి రానివ్వండి.

కొంతమందికి మీరు ఓడిపోవడం చూడాలని ఉంటుందనేది నిజం. మీరు దురదృష్టం పాలైనా, తిట్లు తిన్నా వాళ్లకి చూడాలనుంటుంది. కానీ మీరు మూడు విషయాలని గుర్తుంచు కుంటే వీళ్లు మీకు హాని కలిగించలేరు.

1. అల్పులతో పోట్లాడడానికి నిరాకరిస్తే మీరు గెలుస్తారు. అల్పులతో పోట్లాడితే మీ ప్రమాణం కూడా వాళ్లలా తగ్గిపోతుంది. అందుకే గొప్పగానే ఉండండి.
2. వెన్నుపోట్లకి మీరు సిద్ధంగా ఉండండి. మీరు అభివృద్ధి చెందుతున్నారనేందుకు అది నిదర్శనం.
3. వెన్నుపోటు పొడిచేవాళ్లు మానసిక రోగులని మీకు మీరు గుర్తుచేసుకోండి. మీరు గొప్పగానే ఉండండి. వాళ్లని చూసి జాలిపడండి.

అల్పులు మీమీద చేసే దాడిని పట్టించుకోనంతగా గొప్ప ఆలోచనలు చెయ్యండి.

ఆ. "నాకు తగిన అర్హత లేదు" అనే భావం మిమ్మల్ని లోబరుచుకునేప్పుడు, గొప్ప ఆలోచనలు చెయ్యండి.

గుర్తుంచుకోండి : మీరు బలహీనులని మీరే అనుకుంటే, ఇక మీరు బలహీనులే

అవుతారు. మీలో కొరత ఉందని అనుకున్నా, మీరు రెండో తరగతి మనిషి అనుకున్నా, మీరలాగే తయారవుతారు.

మీలో అటువంటి తక్కువ భావనలు రావడం సహజం. దాన్ని ఈ కింది ఆయుధాలతో ఎదుర్కోండి :

1. ముఖ్యమైన వ్యక్తిలాగా ప్రవర్తించండి. అప్పుడు మీరు ముఖ్యమైన ఆలోచనలు చెయ్యగలుగుతారు. మీరు బైటికి ఎలా కనిపిస్తారనేది చాలామటుకు మీరు మనసులో ఏమనుకుంటున్నారనేదాన్ని బహిర్గతం చేస్తుంది.
2. మీలోని మంచి గుణాలమీదే దృష్టి కేంద్రీకరించండి. మిమ్మల్ని మీకే అమ్ముకునే ప్రకటననొకదాన్ని తయారుచేసుకుని దాన్ని ఉపయోగించుకోండి. మీలో అద్భుతమైన స్ఫూర్తిని నింపుకోవడం ఎలాగో తెలుసుకోండి. మీలోని సానుకూల పార్శ్వాన్ని తెలుసుకోండి.
3. ఇతరులని సరైన దృష్టితో చూడండి. అవతలి వ్యక్తి కూడా కేవలం ఒక మనిషే, మరైతే అతన్ని చూస్తే భయమెందుకు?

మీరు నిజంగా ఎంత సమర్థులో తెలుసుకునేందుకు గొప్ప ఆలోచనలు చెయ్యండి!

ఇ. వాదోపవాదాలు, పోట్లాటలు తప్పనిసరి అనిపించినప్పుడు గొప్పగా ఆలోచించండి.

వాదించడం, పోట్లాడడం అనే విషయాలు ఎంత ప్రలోభపరిచినా విజయవంతంగా వాటిని ప్రతిఘటించండి.

1. మిమ్మల్ని మీరిలా ప్రశ్నించుకోండి, "నిజం చెప్పు, ఇది వాదించవలసినంత ముఖ్యమైన విషయమా?"
2. వాదించడం వల్ల ఏదైనా కోల్పోతామే గాని ఎప్పుడూ ఏమీ సాధించలేం అనే విషయాన్ని గుర్తుచేసుకోండి.

పోట్లాటలు, వాదోపవాదాలూ, జగడాలూ, గొడవలూ మీరు వెళ్లదల్చిన చోటికి మిమ్మల్ని చేర్చవని తెలుసుకునేందుకు గొప్పగా ఆలోచించండి.

ఈ. మీరు ఓడిపోయానని అనుకుంటే గొప్పగా ఆలోచించండి.

కష్టాలూ, వైఫల్యాలూ చవిచూడకుండా పెద్దపెద్ద విజయాలని సాధించడం వీలుకాదు. కానీ మిగిలిన జీవితమంతా ఓడిపోకుండా ఉండడం మాత్రం సాధ్యమే. గొప్ప ఆలోచనలు చేసేవాళ్లు ఓటములకి స్పందించే విధం :

1. ఓటమిని ఒక గుణపాఠం అనుకోవడం. దాన్నించి నేర్చుకోవడం. దాన్ని పరిశోధించడం. దాన్ని ఉపయోగించుకుని ముందుకి పోవడం. ప్రతి ఓటమినించీ ఎంతో కొంత మిగుల్చుకోవడం.
2. పట్టుదలకి ప్రయోగాలని జోడించండి. వెనక్కి తగ్గి మళ్లీ కొత్త మార్గంలో ప్రయత్నించండి.

ఓటమి అనేది ఒక మానసిక స్థితే తప్ప ఇంకేమీ కాదని అనుకునేంత గొప్పగా ఆలోచించండి.

ఉ. ప్రేమ తగ్గిపోతోందని అనిపించినప్పుడు గొప్పగా ఆలోచించండి.

వ్యతిరేకతతో, అల్పబుద్ధితో, "ఆమె (అతను) నాతో అన్యాయంగా ప్రవర్తిస్తోంది (ప్రవర్తిస్తున్నాడు) అందుకే బుద్ధి చెపుతాను," అని ఆలోచించడం ప్రేమని ముక్కలు ముక్కలు చేసి హతమారుస్తుంది, మీ సొంతం అవాల్సిన ఆప్యాయతని నాశనం చేస్తుంది. ప్రేమ ప్రపంచంలో అవకతవకలు వచ్చినప్పుడు ఈ కింద చెప్పినట్టుగా నడుచుకోండి :

1. మిమ్మల్ని ప్రేమించాలనుకునే ఆ ఎదుటి వ్యక్తిలోని అన్నిటికన్నా మంచి గుణాల మీద దృష్టి కేంద్రీకరించండి. చిన్న చిన్న విషయాలని అవి ఉండాల్సిన చోట, రెండోస్థానంలో, ఉంచండి.
2. మీ సహచరి/సహచరుడు కోసం ప్రత్యేకంగా ఏమైనా చెయ్యండి, దాన్ని తరచు చేస్తూ ఉండండి.

వైవాహిక జీవితంలోని ఆనందం తాలూకు రహస్యాన్ని తెలుసుకోవడానికి గొప్పగా ఆలోచించండి.

ఊ. ఉద్యోగంలో మీ ప్రగతి కుంటుపడిందని అనిపించినప్పుడు గొప్పగా ఆలోచించండి.

మీరు చేసే పని, ఉద్యోగం, ఏదైనా హోదా, జీతం పెరగాలంటే ఒకటే మార్గం: మీరు చేసే పని నాణ్యతనీ, పరిమాణాన్నీ పెంచడం. ఇలా చెయ్యండి :

"నేనింకా బాగా చెయ్యగలను," అని అనుకోండి. అత్యుత్తమ ఫలితాలు అందుకోవడం అసంభవమేమీ కాదు. దేన్నైనా ఇంకా బాగా చెయ్యడానికి వీలుంటుంది. ఈ లోకంలో ఇంకా బాగా చెయ్యలేనిదంటూ ఏదీ లేదు. "నేనింకా బాగా చెయ్యగలను," అని అనుకున్నప్పుడు, అలా చేసే మార్గాలు అవే మీకు కనబడతాయి. "నేనింకా బాగా చెయ్యగలను," అని అనుకోవడమే మీలోని సృజనాత్మకతని తట్టి లేపుతుంది.

ముందు సేవలని అందిస్తే, డబ్బు తన విషయం తను చూసుకుంటుంది, అనేటంత గొప్పగా ఆలోచించండి.

ప్యూబ్లిలియస్ సైరస్ మాటల్లో చెప్పాలంటే :

వివేకవంతుడు తన మనసుని తన అధీనంలో పెట్టుకుంటాడు. మూర్ఖుడు మనసుకు బానిసై పోతాడు.

●