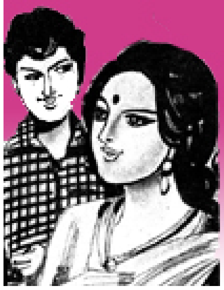

సమస్యలు - పరిష్కారాలు

- డా.యండమూరి వీరేంద్రనాథ్

సమస్య రాగానే మనం పరిష్కారం ఆలోచించటం మానేసి, విచారించటం ప్రారంభిస్తాం.

సముద్రం ఎంత పెద్దదైనా, నీళ్ళని లోపలికి రానివ్వకపోతే పడవ మునగదు. సమస్య ఎంత పెద్దదైనా, మనసులోకి రానివ్వకపోతే బాధ ఉండదు.

పాతికశాతం సమస్యలు పరిష్కారం లేనివి. పరిష్కారం లేని ఈ పాతిక శాతం గురించీ మనం జీవితంలో సగభాగం ఆలోచిస్తూ గడిపేస్తాం. ఇంకో యాభై శాతం సమస్యలు మనకి ఇతరుల వల్ల వచ్చేవి. అవి తీరాలంటే మారవలసింది వాళ్ళు. మనం కాదు. తాగుబోతు భర్త, దుబారా భార్య, గయ్యాళి అత్తగారు, చెడుదార్లో సంతానం వగైరా. వాళ్ళని మార్చటం ఎలా అని నిరర్థకంగా విచారిస్తూ మరో పాతిక శాతం కాలం గడిపేస్తాం. మిగిలిన పాతిక శాతం సమస్యల్నుంచి బయటపడాలంటే కఠినమైన నిర్ణయాలు అమలు జరపాలి. దురదృష్టవశాత్తూ ఇటువంటి సందర్భాల్లో మనం ఆలోచిస్తూ కూర్చుంటాము తప్ప నిర్ణయాలు తీసుకోము. తీసుకున్నా, అమలు జరపం.

...

ఎలాంటి నిర్ణయం తీసుకోవాలో, ఆ నిర్ణయాన్ని ఎలా అమలు జరపాలో, ఏ సమస్యకి ఎలాంటి నిర్ణయం తీసుకుంటే సమస్య తాలూకు సాంద్రత తగ్గుతుందో ఆత్మీయంగా చెప్పే పుస్తకం.

బొమ్మలు: డా. జయదేవ్

ముందు మాట

ఈ పుస్తకంలోని చాలా ప్రశ్నలు నవ్య, సాక్షి మొదలైన పత్రికలలో ప్రచురింపబడినవి. కొన్ని ప్రశ్నలు, సభల్లో ఉపన్యాసం అనంతరం శ్రోతలు అడిగినవి, మరి కొన్ని మిత్రుల మధ్య జరిగిన సంభాషణలో దొర్లినవి. కేవలం రెండు ప్రశ్నలు మాత్రం సమాధానం ఇవ్వటం కోసం సృష్టింపబడినవి.

కొన్ని సమాధానాల్లో కొన్ని కొటేషన్లు, చిన్న చిన్న కథలు, సంఘటనలు, సందర్భాలబట్టి గతంలో వ్రాసిన పుస్తకాల నుంచి పునరుద్ధాటించబడినవి. వీలైనంత ఎక్కువ మంది పాఠకులకు విషయం చేరాలనే ఉదేశంతో వాటిల్ని తిరిగి ప్రస్తావించడం జరిగింది. వీటిని అంతకు ముందే చదివిన పాఠకులకు ఈ పునరుక్తి విషయమై క్షమాపణలు. ఇక్కడ, సమాధానాల కన్నా... ప్రశ్నలు ముఖ్యమని ఉద్దేశ్యం. ప్రస్తుతం యువత ఎలాంటి సమస్యలతో బాధపడుతోందన్న విషయం తెలియజెప్పటంకోసం, జవాబుల్ని పునరుక్తీకరించటం జరిగింది. అదే విధంగా, కాపీ రైట్ లేని ఇంటర్నెట్ బొమ్మలు కొన్ని వాడుకోవటం జరిగింది. ఆ అజ్ఞాత కళాకారులకి కృతజ్ఞతలు.

చివరిగా ఒక మాట.

ఈ ప్రపంచంలో ఏ ఇద్దరి అభిప్రాయాలూ ఒకలా ఉండవు. ఇందులోని కొన్ని అభిప్రాయాలు కొంతమందికి నచ్చకపోవచ్చు. మరి కొందరికి కడుపులో దేవినట్టుగా కూడా అనిపించవచ్చు. ముందే చెప్పినట్టు ఎవరి అభిప్రాయాలు వారివి. దీనికోసం వాదనలు, ప్రతివాదనలు అనవసరం. వాదించేటప్పుడు మనం అవతలి వారిని అర్థం చేసుకోవటానికి వినం. మనం గెలవటానికి వీలుగా జవాబు ప్రిపేర్ చేసుకుంటూ వింటాం. ఇద్దరు రెచ్చిపోయి దీర్ఘంగా వాదించుకుంటున్నారంటే, అందులో ఒకరు మూగ, మరొకరు చెవిటి.

మూగ వాడికి అందరూ చెవిటి వాళ్ళలాగా కనబడతారు. చెవిటి వాడికి ప్రపంచమంతా మూగగా ఉన్నట్టు అనిపిస్తుంది. అర్థం – పర్థం లేని వాదనల పరమార్థం ఇదే.

వాదనలో గెలవటానికి అత్యుత్తమ సాధనం చిరునవ్వు. ఇతరులతో వచ్చే చాలా సమస్యల్ని 'నవ్వు' పరిష్కరిస్తుంది. 'మౌనం' సమస్యల్ని రాకుండా చేస్తుంది.

–రచయిత.

షేర్ మార్కెట్

ఓ సోదరి:

నేను బీటెక్ చేసి రెండేళ్లు జాబ్ చేశాను. మొన్న డిసెంబర్లో పెళ్లి అయ్యాక జాబ్ మానేశాను. మావారు షేర్ మార్కెట్ బిజినెస్ చేస్తున్నారు. అది గ్యారంటీ ఉండదు కదా, ఏదైనా ఉద్యోగం చేయమంటే వినరు. పెళ్లికి ముందే చెప్పాను కదా చేయనని అంటున్నారు. ఆయన ప్రవర్తన, యాటిట్యూడ్ నాకు నచ్చడం లేదు. భవిష్యత్ గురించి ఆలోచించాలి కదా! ఆయనేమో ఏ పనీ చేయకుండా లగ్జరీగా ఎలా గడపాలా అని చూస్తుంటారు. ఇది నేను తట్టుకోలేక పోతున్నాను. నరకంలా ఉంది. మా వాళ్ళకు చెబితే చచ్చేదాకా భరించాల్సిందే అన్నట్టు మాట్లాడుతున్నారు. పిల్లలు పుట్టాక విడిపోయి వాళ్ళ జీవితాలు పాడు చేయడం ఎందుకని నేను ఇంతవరకూ ఆయనకు దగ్గర కాలేదు. ఈ సమస్య నుంచి ఎలా బయటపడాలో చెప్పగలరు.

ఛార్టర్డ్ అకౌంటెంట్‌గా... చాలామంది షేర్ల వ్యాపారం చేసే వ్యక్తులతో నాకు సంబంధాలు ఉన్నాయి. ఈ వ్యాపారానికి తెలివితేటలే తప్ప ఇంకే శ్రమా అవసరం లేదు. మిగతావ్యాపారాల్లా కాకుండా షేర్ల వ్యాపారంలో ఒడిదుడుకులు చాలా తొందరగానూ, తీవ్రంగానూ వస్తాయి. అందువల్లే వీరి మూడ్ కూడా వెంటవెంటనే మారిపోతూ ఉంటుంది. మనస్తత్వం కూడా హైపర్-ఆక్టివ్ గా ప్రవర్తిస్తుంటారు. వీరి సైకాలజీ (అందరిదీ కాదు) చాలా గమ్మత్తుగా ఉంటుంది. చాలామంది తమని తాము తెలివైనవారిగా ఉహించుకుంటారు. ప్రొఫెషనల్స్‌ని వదిలిపెడితే, 90% ఫెయిల్ అవుతుంటారు. మీరన్నట్టు వీళ్ళు చాలా ఖరీదైన జీవితాన్ని ఆశిస్తుంటారు. అందువల్ల ఏ మాత్రం నష్టం వచ్చినా తట్టుకోలేరు. ఎయిర్-కండిషనర్ లేకపోతే నిద్ర పట్టని స్థితితో దీన్ని పోల్చవచ్చు.

ఈ షేర్ మార్కెట్ లో భవిష్యత్తు ఎప్పుడూ ఆశాజనకంగానే ఉంటుందనే దుందుడుకు స్వభావంతో ముందుకు సాగిపోయే మనస్తత్వం ఉన్నవారిని 'బుల్స్' అంటారు. భవిష్యత్తులో షేరు ధర తగ్గిపోతుందని ఊహిస్తూ ట్రేడింగ్ చేసేవాళ్ళని 'బేర్స్' అంటారు. మీరు రాసిన ఉత్తరం బట్టి చూస్తుంటే మీవారిది బుల్ మనస్తత్వం లా ఉంది. ఇటువంటి మనస్తత్వం ఉన్నవాళ్ళు స్థితప్రజ్ఞత లేకపోతే నష్టాలని తట్టుకోలేరు. నేను చూస్తుండగానే చాలా మంది ఓడలు బండ్లయ్యాయి. ఎక్కడో గానీ బండ్లు ఓడలు అవ్వడం గమనించలేదు.

నిజానికి మీ ప్రశ్నకి ఇంత వివరణ అనవసరం. కానీ యువతలో ఈ మధ్య కాస్త డబ్బులు రాగానే షేర్ బిజినెస్ చేసి లక్షలు సంపాదించాలి అనే కోరిక పెరుగుతోంది. ఏ మాత్రం ఏమరపాటుగా ఉన్నా ఈ వ్యాపారం మనిషిని కొండచిలువలా మింగేస్తుంది. ఈ రంగంలో రాటు తేలిన వ్యాపారస్తులతో పోటీపడాలి. విపరీతమైన అవగాహన ఉండాలి. పొద్దున్నుంచి సాయంత్రం వరకూ రేసు పుస్తకాలు చూస్తూ అత్యంత మేధావితనంతో పప్పులో కాళ్ళేసేవాళ్ళకీ, లోతు పాతులు తెలియకుండా నిరంతరం కంపెనీ షేర్ల చరిత్ర చూస్తూ లెక్కలు కట్టేవారికీ తేడా లేదు. అంత ఆకర్షణీయమైన రంగం ఇది. సామాన్య ఆర్థిక స్థితి ఉన్న యువతని ఈ ఊబిలో పడకుండా హెచ్చరించడం కోసమే ఇంత వివరణ ఇవ్వవలసి వచ్చింది.

ఇక మీ సమస్య కొస్తే... మీరు తిరిగి ఉద్యోగం ప్రారంభించండి. కొంతకాలం పిల్లలు పుట్టకుండా జాగ్రత్త పడటం నిజంగా అభినందనీయమైన విషయం. వివాహం జరిగిన కొత్తలో పరస్పర అవగాహన పూర్తిగా లేకుండానే పిల్లల్ని కనటం వల్ల వచ్చే ఇబ్బందుల గురించి 'అనైతికం' అనే పుస్తకంలో వివరంగా రాసాను.

మీ భర్త ఆర్థికంగా ఎంత స్థితిమంతుడో రాసుంటే మరి కొంత వివరంగా సమాధానం చెప్పడానికి వీలు దొరికేది. కొంత డబ్బు మీరు పక్కకి తీసి పెట్టుకోండి. అతడి వ్యాపారంలో పూర్తిగా నష్టం వచ్చినా సరే, ఆర్థికంగా మీ కుటుంబానికి ఏ లోటూ ఉండకూడదు. మిగతా డబ్బుతో ఆయన ఏ విధమైన రిస్క్ తీసుకున్నా, కనీసం కుటుంబం నడవడానికి ప్రమాదం ఉండదు. మంచి ఉద్యోగం చేస్తూ కూడా, సైడ్ బిజినెస్‌గా షేర్ల వ్యాపారం చేయవచ్చని మీ వారికి నచ్చ చెప్పండి. వీలైతే మీరు కూడా ఉద్యోగంలో చేరండి.

రామబ్రహ్మం, కదిరి:

స్టాక్ ఎక్స్చేంజిల మీద మీ అభిప్రాయం ఏమిటి?

ఇటీవల దీని మీద చాలా కథలు వచ్చాయి. నేను కాస్త మార్చి చెబుతాను. ఒక ఊర్లో ధనవంతుడికి చిత్రమైన వ్యాధి వచ్చింది. హిమాలయ పర్వతాలలో ఉండే ఒక ఋషి, 'మనిషి వెంట్రుకల మీద నెల రోజులపాటు శయనిస్తే ఈ రోగం తగ్గుతుందనీ, కానీ ఆ వెంట్రుకలు ఆరు అంగుళాల కన్నా పొడవు ఉండాలనీ' చెప్పాడు. మనిషి జుట్టు కేజీకి ఐదువేల రూపాయలు ఇస్తానని ఆయన చాటింపు వేయించగానే ఊర్లో అందరూ జుట్లు పెంచి, గుళ్ళు కొట్టించుకొని అతడికి అమ్మసాగారు. కొంతమంది పక్క ఊళ్ళవాళ్ళు కూడా వచ్చి జుట్టు ఇవ్వసాగారు.

పది రోజుల తరువాత జమీందారు గారి రోగం తగ్గు ముఖం పట్టసాగింది. అయితే హిమాలయ పర్వతాల ఋషి చెప్పిన మరో షరతు ఏమిటంటే, వెంట్రుకలు పది రోజులకోసారి మార్చాలని..! అన్ని వెంట్రుకలు దొరకలేదు. దాంతో ఆయన ఐదు వేల నుంచి పది వేలకు ధర పెంచాడు. ఉత్సాహపడిన మనుషులు ఇంట్లో ఉన్న స్త్రీల జుట్టు కూడా ఆరు అంగుళాలు కత్తిరించి ఆయనకు అమ్మారు. అయినా సరిపోలేదు. కేజీ ఇరవై వేలన్నా, ఒక్క శష్పం దొరకలేదు. దిక్కు తోచని ఆ జమీందారు మళ్ళీ హిమాలయ పర్వతాలకు బయలుదేరాడు.

ఈలోపులో ఆయన దగ్గర నమ్మకంగా పనిచేసే మేనేజరు తన దగ్గర ఉన్న పాత జుట్టుని ఊర్లో వాళ్ళకు లోపాయికారీగా (ఇది 'సెకండ్ హ్యాండ్ జుట్టు' అన్న విషయం జమీందారుకి తెలియకుండా ఉంచమని గ్రామస్తులను సూచిస్తూ) కిలో పదిహేను వేలకి అమ్మేశాడు. జనం వేలంవెర్రిగా ఆ వెంట్రుకలను కొనుక్కుని కొనుగోలుదారు కోసం ఎదురుచూడసాగారు. జుట్టంతా అమ్ముడు పోయిందని కబురొచ్చాక, జమీందారు హిమాలయ పర్వతాల నుంచి సంపూర్ణ ఆరోగ్యంతో తిరిగొచ్చి, మేనేజరుకి తగిన బహుమతి ఇచ్చి సత్కరించాడు. వెంట్రుకల అవసరం మరి లేదని తెలిసాక, ఊర్లో జనాలందరూ తమ ఖరీదైన జుట్టుని (షేరు సర్టిఫికెట్లని) ఇళ్ళలో దాచుకొని బోడిగుండ్లతో తిరిగారు.

ఈ విధంగా అమాయకులకు గుళ్ళు కొట్టించే జమీందారులాంటి వాళ్ళ సామ్రాజ్యమే "స్టాక్ ఎక్స్చేంజి".

అవేకెన్ ద జెయింట్ విథిన్

వెంకట్, నాయుడుపేట:

నేను బీటెక్ మూడో సంవత్సరంలో ఉండగా చదువు మానేశాను. ఇంట్లో ఖాళీగానే ఉంటున్నాను. నాకు సెలెబ్రిటీ అవ్వాలని ఉంది. ఏం చేయాలి?

కుటుంబసభ్యులందరూ హాల్లో టి.వీ. చూస్తూ వుండగా, ఓ పదేళ్ళపాప తన చిన్ని గదిలో నేలపై మోకాళ్ళ మీద కూర్చుని ఏకాగ్రతతో బొమ్మ వేసుకుంటూ ఉందనుకుందాం. ఇంట్లో వాళ్ళందరూ ఇంకొకరి వర్క్ చూస్తున్నారు. ఆపాప తన వర్క్ ఇంకొకరికి చూపించాలనుకుంటోంది. సెలెబ్రెటి అవటానికి అదే ప్రారంభం.

ఖాళీగా మాత్రం ఉండకూడదు. ప్రతి మనిషీ తనలోని మనిషిని నిద్ర లేపటాన్ని "అవేకెనింగ్ ద జెయింట్" అంటారు. ఆ లోపలి మనిషి మేల్కొంటే, 'పనికి రాని' స్నేహితులు తుప్పు రాలినట్టూ రాలిపోతారు. ఒకరే స్నేహితుడు మిగులుతాడు.

అతడి పేరు 'గెలుపు'.

ఒక రంగంలో సెలెబ్రెటీ అవ్వాలంటే నాలుగు ప్రశ్నలు వేసుకోవాలి: 1. నాకు నిజంగా టాలెంట్ ఉందా? 2. కేవలం నా ఉత్సాహాన్ని నా టాలెంట్ (కెపాసిటీ) అనుకుంటున్నానా? 3. దీనిలోని పోటీ గురించి నాకు క్షుణ్ణంగా తెలుసా? 4. గెలుపు మొదటి మెట్టు ఎక్కేవరకూ ఎదురయ్యే శారీరక, మానసిక, ఆర్థిక ఒత్తిళ్ళని తట్టుకోగలిగే శక్తి నాకు వున్నదా?

అన్నిటికన్నా మొదటిప్రశ్న ముఖ్యమయింది. ఒక పల్లెటూరి స్కూలు క్రికెట్ కెప్టెన్, పట్నం కాలేజీ క్రికెట్ టీమ్‌లో దారుణంగా ఫెయిల్ అవుతూ వుంటే, అతడు తన కెపాసిటీని పెంచుకోవటమో, లేక పరిస్థితిని అర్థం చేసుకుని ఆ ఫీల్డు నుంచి తప్పుకోవటమో చేయాలి. లేకపోతే మొత్తం జీవితం పట్లే ఫ్రస్ట్రేషన్ వస్తుంది. ఇలాంటి ఫ్రస్ట్రేషన్ రావటానికి రెండు కారణాలు ఉంటాయి.

1. నిజమయిన టాలెంట్ లేకపోవటం. "నువ్వు చాలా అందంగా వుంటావు. సినిమారంగమే నీకు సరి అయిన చోటు" అన్న మిత్రుల ప్రోద్బలంతో నగరానికి వచ్చిన యువకుడు నటన రాక, ఇంప్రూవ్ చేసుకోలేక, కెమేరాకి సూట్ కాక ఎక్స్ట్రా ఆర్టిస్ట్‌గా మిగిలిపోవచ్చు.

2. ఉన్న టాలెంటు గుర్తింపబడకపోవటం: వేటూరి లాంటి సరస్వతీ పుత్రుడు కూడా సినిమారంగంలో ప్రవేశానికి చాలా కష్టపడవలసివచ్చింది. కృష్ణానగర్లో ఇరుకు గదుల్లో నిద్రలేని రాత్రులెన్నో గడిపిన దర్శకుల అనుభవం ఈ విషయం నిరూపిస్తుంది. అయితే ఒక్క విషయం మాత్రం సత్యం. టాలెంట్ వుంటే అది ఎప్పటికయినా గుర్తింపబడుతుంది. పైన చెప్పిన మొదటి పాయింట్‌కీ రెండో దానికీ తేడా తెలుసుకోవటం చాలా కష్టం. తనలో శక్తి, కళ, నైపుణ్యం ఉండటం వేరు, ఉన్నాయి అనుకోవటం వేరు. నిరంతర ఆత్మవిమర్శ ద్వారా మాత్రమే విశ్లేషణ సాధ్యమౌతుంది.

ఓటమి

రామబ్రహ్మం, ఒంగోలు:

నాకు చచ్చిపోవాలని ఉంది.

'బ్రతుకు' తో 'చావు' "...అందరూ నిన్నెందుకు ఇష్టపడతారు? నేనంటే ఎందుకు భయపడతారు?" అని అడిగిందట. "నేను తియ్యని అబద్ధాన్ని. నువ్వు చేదు నిజానివి" అని బ్రతుకు సమాధానం ఇచ్చిందట. నిజమైనా, అబద్ధమైనా... తీపి తీపే కదా. మరణించి ఏం సాధిస్తారు? మీరు లేకపోతే ఈ ప్రపంచంలో ఒక్కరైనా బాధ పడతారన్న విషయం మీకు తెలీదా? ఒకసారి వెన్నెల వైపు చూడండి. భగవంతుడు ఎంత భావకుడో తెలుస్తుంది. సూర్యుడి వైపు చూడండి. భగవంతుడు ఎంత శక్తివంతుడో తెలుస్తుంది. అద్దంలో మిమ్మల్ని మీరు చూసుకోండి. భగవంతుడి సృష్టి ఎంత అపురూపమైనదో తెలుస్తుంది. అటువంటి సృష్టిని నాశనం చేసే హక్కు మీకు లేదు. జీవితం ఒక తోట లాంటిది. ఎరువు వేసి నీళ్ళు పోయండి. అది ఉద్యానవనంగా మారుతుంది. లేకపోతే బీడు అవుతుంది.

పేరు లేదు. నేను జీవితంలో అన్నివిధాలా ఓడిపోయాను. ఏమి చెయ్యాల్లో అర్థం కావటం లేదు.

జీవితం బాక్సింగ్ ఆటలాంటిది. పడటం ఓటమి కాదు. మూడు లెక్కపెట్టే లోపులో తిరిగి లేవలేక పోవటం ఓటమి. ఆ మూడూ ఏమిటో తెలుసా?

1. అసలిలా ఎందుకు జరిగింది? నా అత్యాశ వలనా... శక్తికి మించి ఆశించటం వల్లనా... అనుభవ లేమి వలనా... అమాయకత్వం వలనా... (మొదటి రెండూ సాధారణంగా ఎవరూ వప్పుకోరు).

2. పైకి లేవాలంటే నేనేమి చెయ్యాలి? గాయాలకి ఔషధం వాడాలా... వ్యాయామం చెయ్యాలా... ఆలోచిస్తూ కూర్చోవాలా-లేచే ప్రయత్నం మొదలు పెట్టాలా? (చాలామంది ప్రయత్నం చెయ్యరు. విధినీ, విచారాన్నీ ఆశ్రయిస్తారు).

3. లేవటానికి నేను ఎవరి సాయం తీసుకోవాలి? నాదా... డబ్బుదా... నా పలుకుబడా... ఇతరులదా... శత్రువులదా... (చాలామంది మోసగాళ్ళనీ, మాయలో పడేసేవాళ్ళనీ ఆశ్రయిస్తారు. ఎందుకంటే ఈ (తాయెత్తు/గాజురాళ్ళు వగైరా టైపు) మోసగాళ్ళు 'దీపం' అంటూ మిణుగురుల్ని చూపిస్తారు. చీకట్లో అదే దివిటీలా కనపడుతుంది. ఓటమినుంచి బయటపడాలంటే కావలసింది కృషి. గెలుపుకి లూపు లైను లేదు).

రాములు, కాజీపేట:

నా జీవితంలో ఇన్ని కష్టాలుంటాయని అనుకోలేదు. నా మంచితనమే నన్ను ముంచేసింది. ఏమి చేయాలో అర్థం కావట్లేదు.

కష్ట-సుఖాల మిశ్రమం జీవితం. కష్టం లేకపోతే సుఖం విలువ తెలియదు. పెద్దవర్షం వచ్చి నదులు పొంగినప్పుడు తీరప్రాంత పుట్టలు మునిగి చీమలు బయటకువస్తాయి. చేపలు వాటిని తింటాయి. వేసవికాలంలో నీళ్లు ఎండిపోయి చేపలు చనిపోయినప్పుడు వాటిని చీమలు తింటాయి. ఇలాంటివే కష్ట సుఖాలు. మీరు ఎవరితో ఎందుకు మోసగింపబడ్డారో కారణాలు విశ్లేషించుకొండి. చాలామంది మిమ్మల్ని మోసం చేశారని మీ సుధీర్ఘమైన ఉత్తరంలో వ్రాశారు. చాలామందితో ఒకసారి మోసగింపబడటం, ఒకరితో చాలాసార్లు నష్టపోవటం, మొహమాటానికీ, చేతగానితనానికి సూచన. మంచితనం అంటే 'అందరూ మంచివాళ్ళు' అని నమ్మటం కాదు. మనం నష్టపోకుండా ఇతరులకి సాయం చెయ్యటం.

రేపు ఏం జరుగుతుందో తెలియని మనం ఎల్లుండి గురించి ఆలోచిస్తూ నిద్ర పాడుచేసుకుంటాం. సమస్యలకి పరిష్కారాలు దొరకడంలేదు అన్నారు. ప్రతి సమస్యకీ వంద పరిష్కారాలుంటాయి. తొంభై తొమ్మిది పరిష్కారాలని ప్రయత్నించి మీరు సమస్య నుంచి బయటపడ లేదంటే, నూరో పరిష్కారాన్ని ఇంకా కనుక్కోలేదన్నమాట. ఇదే జీవిత సూత్రం.

జీవితం పేకాటలాంటిది. ప్రతిసారీ మనకి మంచి కార్డులు పడవు. ఉన్న కార్డులతో ఎంత బాగా ఆడగలిగాం అనేదే జీవితం. చివరిగా ఒక మాట. జీవితంలో సమస్య 'ముగింపు' కాదు. 'మలుపు' మాత్రమే.

అవినాష్, విశాఖపట్నం:

నాకు పద్నాలుగు సంవత్సరాలు. నాకు ఇంట్లో వాళ్ళు ఎవరూ నచ్చడం లేదు. అమ్మ, నాన్న, అన్నయ్యా, అక్క అందరిలోనూ ఏదో ఒక లోపం కనబడుతోంది. అలా అని నేనేమీ గొప్ప వాడిని కాను. కానీ ఆ ఇంట్లో ఇమడలేకపోతున్నాను. ఏం చేయాలి?

ప్రతి వ్యక్తి ఎదుగుదలా నాలుగు స్థాయిల్లో ఉంటుంది. 'నేను బాలేను. మిగతా వాళ్ళు బావున్నారు' అన్నది రెండో స్టేజి. 'నేను బావున్నాను. మిగతా వాళ్ళు బాగా లేరు" అనే స్టేజి మూడోది. మీరు ఏ స్థాయిలో ఉన్నారో నిర్ణయించుకోండి.

చాలా కాలం క్రితం నేను ఒక గొప్ప కొటేషన్ చదివాను. "... చుట్టూ ఉన్నవారు మనకి ఎందుకు నచ్చరంటే, మన తప్పులకి మనం డెఫెన్స్ లాయర్లు గానూ, ఎదుటివారి తప్పులకి జడ్జిగానూ వ్యవహరిస్తాం కాబట్టి" అని.

ఈ ప్రపంచంలో నివసించటానికి అన్నిటికన్నా అత్యుత్తమమైన ప్రదేశం అవతలి వారి హృదయంలో ఉండటం. మనసులో గంధం చెట్టు పెంచేవాడు ప్రతిరాత్రి సుగంధ భరితమైన మంచం మీద సుఖంగా నిద్రపోతాడు. 'అన్-కండిషనల్‌గా' నవ్వగలగటం, ఆశించకుండా ఇవ్వగలగటం ఆత్మానందానికి చివరి రెండు మెట్లు.

ఇదే పుస్తకంలో ఒక చోట "ఎన్నో గొప్ప విషయాలని మనం బాల్యంలో గుర్తించము, అమ్మ వంట రుచి తెలుసుకోవాలంటే అబ్బాయిలూ, నాన్న సహనం విలువ తెలియాలంటే అమ్మాయిలూ... పెళ్ళి చేసుకోవాలి" అని వ్రాసాను. కొంచెం ఆలోచిస్తే గానీ అర్థం కాదు కానీ, చాలా అర్థవంతమైన సూక్తి. మనకోసం బ్రతకటానికి ఇష్టపడి నంతగా, ఇతరులని ఇష్టపడటం కోసం బ్రతకటం నేర్చుకుంటే జీవితం చాలా ఇష్టంగా ఉంటుంది. మెచ్యూరిటీ అంటే ఇతరులను మార్చటం కాదు. వారి కోసం మనం మారటం. వారిని వారిలాగే ప్రేమించ

గలగటం. వారినుంచి ఎక్కువ ఆశించకుండా ఉండటం. అన్నిటికన్నా గొప్ప విషయం ఏవిటంటే మెచ్యూరిటీ అంటే 'మనం తెలివైన వాళ్ళమన్న భావాన్ని' వదిలిపెట్ట గలగటం.

ఇతరులతో మనకుండే సంబంధాలన్నీ... ఆ సంబంధాలలో జీవం ఉన్నపుడే రాణిస్తాయి. మీ చుట్టూ ఉన్నవాళ్ళు మీకు నచ్చడం లేదు అంటున్నారు, జీవితమంటే నచ్చనివాళ్ళని వదిలేసి నచ్చిన వాళ్లతో ఉండటం కాదు. మనవాళ్ళలో నచ్చని విషయాలను వదిలేసి, నచ్చిన విషయాలని మాత్రమే చూడటం. బెస్ట్ ఆఫ్ లక్.

రాజన్న, కడప:

తెలివికి 'అతి' తెలివికి తేడా ఏమిటి?

మన పనులు సులువుగా, లాభవంతంగా చేసుకోవడానికి ఉపయోగపడే దాన్ని 'తెలివి' అంటారు. అవతలివారికి మనం తెలివైన వాళ్ళమని నిరూపించడానికి, ఉన్న తెలివికన్నా ఎక్కువ ఉపయోగించి భంగపాటు చెందడాన్ని 'అతి తెలివి' అంటారు. ఒక చిన్న ఉదాహరణ ద్వారా వివరించడానికి ప్రయత్నం చేస్తాను.

ఒక డాక్టరు తన క్లినిక్ ముందు "ఫీజ్ వంద రూపాయలు. రోగం తగ్గకపోతే తిరిగి వెనక్కి వెయ్యి రూపాయలు" అని బోర్డు పెట్టాడు. అతడి దగ్గర వెయ్యి రూపాయలు కొట్టేద్దామని ఒక లాయరు కన్సల్టేషన్‌కు వచ్చి "...నాకు ఏం తిన్నా రుచి తెలియడం లేదు, మజ్జిగ తాగినా, కజ్జికాయలు తిన్నా ఒకలాగే ఉంటోంది" అన్నాడు. డాక్టర్ నర్స్‌తో "ఇంజెక్షన్లు వేడిచేసే స్టవ్ పక్కనే ఒక నల్ల సీసా ఉంది చూడు. ఆ సీసాలో మందు రెండు చుక్కలు ఈయన నోట్లో వేయి. నిముషంలో రోగం తగ్గిపోతుంది" అన్నాడు. ఆమె అలా వేయగానే లాయర్ చివాలున లేచి "థూ... ఇది కిరసనాయలు" అని అరిచాడు. డాక్టర్ నవ్వి "మీ రోగం నయమైపోయింది. వంద ఫీజ్ ఇచ్చి వెళ్ళండి" అన్నాడు.

ఇంటికి వెళ్ళిన లాయరుకి పది రోజులైనా ఒళ్ళు మంట తగ్గలేదు. ఎలాగైన కసి తీర్చుకోవాలని మళ్ళీ వెళ్ళి "నా కనుచూపు పూర్తిగా పాడైపోయింది. బాగు చెయ్యాలి" అని అడిగాడు. "క్షమించండి. దానికి సరిపడ మందు నా దగ్గర లేదు. ఓడిపోయాను" అంటూ చేతిలో డబ్బు పెట్టాడట డాక్టరు. లాయర్ కోపంగా "వేయి రూపాయలు ఇస్తామని బోర్డు పెట్టి వందే ఇచ్చారేంటి?" అని దబాయించాడు. "చూశారా. మీ చూపు బాగుపడింది" అన్నాడట డాక్టరు. అతి తెలివితో అవతలివాళ్ళను మోసం చేద్దాం అనుకుంటే ఏం జరుగుతుందో ఇంతకన్నా ఉదాహరణ ఏం కావాలి?

(కొనసాగింపు వచ్చేనెల)