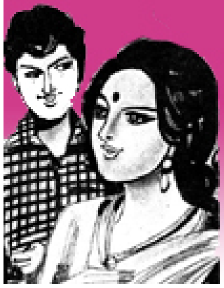


సమస్యలు - పరిష్కారాలు

- 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.

ఉపన్యాస కళ

లోకేశ్వరరావు, అడ్డతీగెల.

స్టేజ్ ఫియర్ గురించి ఇదే శీర్షికలో చెప్పారు. నాకు సభా పిరికితనం లేదు. కానీ శ్రోతల్ని ఆకట్టుకోలేక పోతున్నాను. దాని గురించి మరింత వివరంగా చెప్పగలరు.

1.సబ్జెక్ట్: శ్రోతల్ని ఆకట్టుకోవాలంటే అన్నిటి కన్నా ముఖ్యంగా మాట్లాడాలనుకున్న సబ్జెక్ట్ ఏమిటో క్షుణ్ణంగా తెలిసుండాలి. 'స్టేజ్ మీదకి వెళ్లి అక్కడ ఆలోచిస్తా' అనుకుంటే కష్టం. ఇప్పటికీ మేము (మోటివేటర్స్) మాట్లాడే ముందు నోట్స్ రాసుకుంటాము. తెలియని సబ్జెక్ట్ మీద కమేండ్ తక్కువ ఉంటుంది. సబ్జెక్ట్ బాగా తెలియడం వల్ల భయం పోయి, మీ మీద మీకు నమ్మకం పెరిగి, మెదడులో కార్టిజోల్ అనే న్యూరో ట్రాన్స్ మిటర్ ప్రభావం ఆటోమెటిక్‌గా తగ్గిపోతుంది. ఉపన్యాసంలో పట్టుత్వం దానంతట అదే వస్తుంది

2. రైటింగ్ డౌన్ థీ నోట్స్: మనం అష్టావధానం చేయగలిగే పండితులం కాదు.ఫస్ట్ పాయింట్ న్యూక్లియస్ అని చెప్పాను కదా. ఆ న్యూక్లియస్ నే కొంత అనుభవం వచ్చేంత వరకు పాయింట్–బై–పాయింట్ వ్రాసుకుంటే కంఫ్యూజన్ లేకుండా ఒక సబ్జెక్ట్ నుండి మరొక సబ్జెక్ట్ లోకి జాగ్రత్తగా వెళ్ళటానికి వీలవుతుంది.

3. టైమ్ ఫ్యాక్టర్: మీకు స్టేజ్ మీద మాట్లాడటానికి కొంత టైమ్ ఇస్తారు. చాలామంది ఇచ్చిన టైమ్‌కన్నా ఎక్కువ మాట్లాడుతూ ఉంటారు. అయిదు నిముషాలు మాట్లాడదల్చుకుంటే, అదే టైంలో సబ్జెక్ట్ క్లుప్తంగా చెప్పాలి. గంట మాట్లాడదల్చుకుంటే స్లోగా ఆ సబ్జెక్ట్‌లోకి వెళ్ళి 45 నిముషాలు మాట్లాడి. అక్కడ నుంచి పోస్ట్ క్లైమాక్స్‌లోకి వెళ్ళాలి. దీన్నే టైమ్ ఫ్యాక్టర్ అంటారు.

4. కమ్యునికేషన్: మనం చాలా గొప్పగా మాట్లాడుతున్నాము అనుకున్నప్పుడు కూడా, మన సంభాషణ ఒక్కోసారి అవతలివారికి అర్థం కాకపోవడం జరుగుతుంది. ఎప్పుడు ఆగాలి? ఎప్పుడు ఆగకుండా చెప్పాలి?అది వినాయక చవితి మైకా? అకోస్టిక్స్ అద్భుతంగా ఉన్న మైకా? మైక్ కి ఎంత దగ్గరలో మొహం పెట్టాలి?

5. సెల్ఫ్ థెరపీ: మైకు ముందు నువ్వెలా నిలబడతావు? మాట్లాడుతున్నప్పుడు నీ చేతులు ఎక్కడ పెట్టుకున్నావు? దీన్నే బాడీ ల్యాంగ్వేజ్ అంటారు. బాడీ ల్యాంగ్వేజ్, సెల్ఫ్ థెరపీ ఎంత బాగా వస్తే, ఉపన్యాసం అంత సులువుగా సక్సెస్ చెయ్యటం అలవాటైపోతుంది.

6. ముఖ కవళికలు: 'న్యూస్ చదివేటప్పుడు అంత సీరియస్‌గా చదవొద్దు. నవ్వుతూ మొహం కాస్త ప్లజెంట్‌గా పెట్టండి' ట్రైనింగ్ ఇస్తున్నప్పుడు యాంకర్స్‌కి చెపుతారు. మొదట్లో నవ్వుతూ, తరువాత దాని గురించి మర్చిపోతారు. "...ఈ రోజు ఆస్ట్రేలియాపై భారతదేశం పది వికెట్ల తేడాతో నెగ్గింది" అన్న తరువాత, 'నవ్వుతూ చెప్పాలి కదా' అని గుర్తొస్తుంది. "మక్కామసీదు బ్లాస్ట్‌లో పది మంది దుర్మరణం" అని నవ్వుతారు.

7. స్పీచ్ ప్రారంభం: ఉపన్యాసం మొదలుపెట్టే ముందు కొన్ని సెకెండ్లు మౌనంగా ఉండటం చాలా అవసరం. వెళ్ళగానే మైకు పట్టుకుని 'మహాజనులారా' అనవద్దు. ఎంత గొప్ప ఉపన్యాసకుడికైనా, మైకు ముందు వెళ్ళేటప్పుడు కాస్త బీ.పీ పెరిగి ఉంటుంది. అది తగ్గటానికి అలా ఒక నాలుగైదు సెకెండ్లు మొత్తం ఆడిటోరియంని పరిశీలించి చూసి, స్లోగా స్టార్ట్ చెయ్యండి. ప్రోటోకాల్ ఉంటే తప్ప అనవసరంగా చైర్మెన్‌గారికి, పక్కనే కూర్చున్న సెక్రటరి గారికి, ఆ పక్కన కూర్చున్న అధ్యక్షుల వారి రెండో భార్య మూడో తమ్ముడికీ... ఇలా చెప్పనవసరం లేదు. 'వేదికపై పెద్దలకి, ఆహ్వానితులకి నమస్కారం' అని చెప్పి డైరెక్ట్‌గా సబ్జెక్ట్‌లోకి వెళ్ళిపోవచ్చు.

8. లుకింగ్ పోస్చర్స్: మీరు ఎవరిని చూసి మాట్లాడుతున్నారు? ఎదురుగా ముందు వరుసలో కూర్చున్న వాళ్ళనే చూస్తూ సబ్జెక్ట్ అంతా చెప్పటం సరి కాదు. A టు Z... మొత్తం అందరినీ చూస్తూ మాట్లాడాలి. ప్రతీవాళ్ళకి 'నన్ను చూస్తూ మాట్లాడుతున్నారు' అన్న ఫీల్ రావాలి. ఆ ఫీలింగ్ వాళ్ళకి మనమే ఇవ్వాలి.

9. హితం అండ్ ప్రియం: ఒక ఉపన్యాసకుడు సభని ఎలా రంజింపజేస్తాడు – అనేది దీని మీదే ఆధారపడి ఉంటుంది. హితం అంటే మంచి. ప్రియం అంటే నవ్వించేది. కొంతమంది ప్రేక్షకులకి హితం ఒక్కటే నచ్చుతుంది, వాళ్ళు ఎప్పుడూ సీరియస్‌గానే ఉంటారు. మీ నుంచి కూడా సీరియస్ ఉపన్యాసం మాత్రమే ఆశిస్తారు. పబ్లిక్ స్పీకింగ్‌లో ప్రియం ముఖ్యం. మీరు షేక్స్-పియర్ గురించి మాట్లాడాలనుకున్నారు. 'అతను ఒక గొప్ప నాటక రచయిత. ట్రాజెడీలు బాగా వ్రాసాడు...' ఇలా ఒక వ్యాసం లాగా చెప్తే వినే వాళ్ళకి బోర్ కొడుతుంది. మరి ఎలా చెప్పాలి? '...అతను రాసిన వాటిలో కొన్ని సినిమాలు తీసారు. అందులో రెండు హిందీలో తీసారు. ఒకటి సూపర్ హిట్, మరొకటి ఫ్లాప్ అయ్యింది...' ఇలా కొన్ని ఉదాహరణలతో చెప్తే ప్రేక్షకులలో ఇంటరెస్ట్ పెరుగుతుంది. మరొక విషయం. బిజినెస్ స్కూల్స్‌లో గానీ, విదేశాల్లో గానీ ఉపన్యాసం ఇచ్చేటప్పుడు ఎక్కువ హితం చెప్తాము. ఎందుకంటే అక్కడ ఎక్కువ టైమ్ ఉండదు. అదీ కాక అంతలా నవ్వించే అవకాశం కూడా మాకు ఇంగ్లీషులో ఉండదు. ఏడో, ఎనిమిదో తరగతి వాళ్ళున్నప్పుడు ఎక్కువ జోకులు కలిపి హితం చెప్తూ ఉంటాము. ఆడియన్స్ ఐ.క్యూ ఏమిటి? మేధస్సు ఎంత? ఇలాంటివన్నీ దృష్టిలో పెట్టుకొని ఈ హితం అండ్ ప్రియం సరైన నిష్పత్తిలో మిక్స్ చేస్తే ఉపన్యాసంతగిన ఫలితం ఇస్తుంది.

10. మూడ్: ఉపన్యాసంలో రసవత్తరంగా ఉండాలి. చలిలో బిచ్చెగత్తె గురించి మాట్లాడుతూన్నప్పుడు గొంతు ఆర్ద్రంగా, ప్రేమగా, ఆప్యాయంగా పలకాలి. జెండా గురించి మాట్లాడినప్పుడు ఆవేశంగా మాట్లాడాలి. ఏదైనా జోక్ వేసినప్పుడు అవతలవాళ్ళ నవ్వు ఆగిపోయినప్పుడు ఉపన్యాసం తిరిగి మొదలుపెట్టాలి. ఉపన్యాసంలో మోనో-టోన్ లేకుండా ఉంటే, వినేవాళ్ళు కూడా మంత్ర ముగ్ధులై సంగీతాన్ని ఆశ్వాదిస్తున్నట్టు వింటూ ఉంటారు. ఫాస్ట్‌గా, గ్యాప్ లేకుండా గబగబా చెప్పొద్దు. ఇది కూడా ప్రాక్టీస్ వల్లే వస్తుంది.

11. ఆడియెన్స్: ఒక గమ్మత్తైన ఉదాహరణ చూద్దాం. మిమ్మల్ని వేలెంటైన్స్ డే గురించి మాట్లాడమని అడిగారు. "...ప్రేమికులందరూ ప్రేమించుకోవాలి. జీవితమే ప్రేమ. ప్రేమ తప్ప ఈ ప్రపంచంలో ఇంకేమీ లేదు. ఆకలి, డబ్బు ఇవన్నీ ప్రేమ ముందు బలాదూర్" ఇలా మాట్లాడారు. వాళ్ళు మిమ్మల్ని తరిమి తరిమి కొట్టారు. ఎందుకంటే మిమ్మల్ని పిలిచింది అడవిలో విప్లవకారులు. "పర్వత శిఖరాన ఎర్ర జెండా రెపరెపలాడాలంటే..." అంటూ మాట్లాడాలి. అదే రోజు టీనేజర్స్ అయిన అమ్మాయిలు, అబ్బాయిలు ఉన్న ఒక కాలేజీలో చెప్పాల్సివస్తే "...మిత్రులారా, ఈ రోజు శుభ దినం. మీరెవరైనా అమ్మాయిని ప్రేమిస్తే ఒక గులాబీ పువ్వు తీసుకువెళ్ళి ఇచ్చి "ఐ లవ్ యు" అనండి. ఆ అమ్మాయికి ఇష్టమైతే ఆ పువ్వు తల్లో పెట్టుకొని మీ వైపు అలా కోన చూపున చూసేసి నవ్వేసి వెళ్ళిపోతుంది. ఒకవేళ మీరు నచ్చకపోతే, ఆ పువ్వు తీసుకోకుండా వెళ్ళిపోతుంది. అది తీసి మీరు చెవిలో పెట్టుకోండి" అనగానే ఘొల్లుమని చప్పట్లు కొడతారు జనం. అదీ ఉపన్యాస కళ. సబ్జెక్ట్ యొక్క వెలాసిటీ, సాంద్రత అన్నీ గుర్తుపెట్టుకొని మాట్లాడటమే మీ యొక్క వాక్చాతుర్యానికి అండగా నిలుస్తుంది.

12. ముగింపు: పబ్లిక్ స్పీకింగ్‌లో 'ఎంతసేపు మాట్లాడాలి? ఎక్కడ ఆపాలి' అనేది చాలా ముఖ్యం. ఉపన్యాసం ఇస్తున్నప్పుడు ప్రేక్షకుల మొహం చూస్తే, మీరు చెప్పింది సంతృప్తిగా ఉందా? మీ దగ్గర నుండి ఇంకా ఎక్కువ ఆశిస్తున్నారా? అన్నది తెలిసిపోతుంది. స్టేజి మీద ఉన్నప్పుడు జనం ఎందుకు చప్పట్లు కొడుతున్నారో అర్థం చేసుకోవాలి. ప్రేక్షకులు కొట్టే చప్పట్లు రెండు రకాలుగా ఉంటాయి. 'ఇంక చాలురా బాబు. ఇక దిగిపో...' అనీ, 'బావుంది... బావుంది. ఇంకా చెప్పు. అని'. ఇందులో ఏది అన్నది మనం కరెక్ట్‌గా అర్థం చేసుకోవాలి.

పైన చెప్పినవన్నీ గుర్తుపెట్టుకుని ఉపన్యసిస్తే, ఒకటి రెండు అనుభవాలు వచ్చేసరికి మీరు స్టేజి మీదకు వెళ్ళి అద్భుతంగా మాట్లాడగలరు. "కీర్తిశేషులు" అనే నాటకంలో రాధాకృష్ణ గారు ఒక డైలాగ్ రాసారు. "...అవిగో వినరా చప్పట్లు. అవే కదరా ఆకలిగొన్న కళాజీవికి పంచభక్ష్య పరమాన్నాలు' అని. మీ ఉపన్యాసానికి జనం కొట్టే చప్పట్లు మీకెంత స్ఫూర్తినిస్తాయంటే, నిజమైన విజయమేంటో అప్పుడు తెలుస్తుంది.

రమేశ్, బెంగుళూరు.

ఎందుకు రచయితలకి ఈ సమాజం మీద అంత కసి?

నేను ఒక పార్టీకి వెళ్ళినప్పుడు కొంతమంది రాజకీయ నాయకులు పేకాడటం చూశాను. కొన్ని లక్షలు చేతులు మారాయి. డబ్బులు గోనె సంచులతో తీసుకు వచ్చారు. లీడర్ సినిమా గుర్తొచ్చింది. నమ్మినా నమ్మక పోయినా ఇది నిజం. ఇలాంటి జూదాల్ని ప్రభుత్వం అరికట్టలేనప్పుడు ప్రోత్సహించడమే మంచిదేమో అనిపిస్తూ వుంటుంది. క్రికెట్ బెట్టింగ్ మన దేశంలో చాప క్రింద నీరులా ఎన్ని వేల కోట్ల రూపాయలతో జరుగుతుందో అందరికీ తెలిసిందే కదా. దీని గురించి మన సి.బి.ఐ ఛీఫ్ నోరుజారి "రేప్ తప్పనిసరైనప్పుడు ఆనందించడమే మంచిది కదా" అన్నాడు. ఆయన ఉద్దేశ్యం, '...మనం ఎలాగూ ఈ బెట్టింగుల్ని ఆపు చేయలేనప్పుడు చట్టబద్ధం చేస్తే మంచిదే కదా' అని. కానీ ఆయన చేసిన కామెంట్ చాలా సంచలనాన్ని సృష్టించింది. క్షమాపణ చెప్పుకునే వరకూ ప్రజలు వదల్లేదు.

ఆయన చెప్పినదాంట్లో మాత్రం చాలా సత్యం వుంది. ఆయనేం సామాన్యుడు కాదు. సి.బి.ఐ ఛీఫ్. ఆయనే చేతులెత్తేశాడు. ముస్లీం దేశమైన మలేషియా కూడా క్యాసినో స్థాపించి ఏడాదికి పదివేల కొట్లకి పైగా ఆదాయం సంపాదిస్తోంది. ఇటీవల కాలంలో సింగపూర్, శ్రీలంక కూడా క్యాసినోలు పెట్టాయి. జూదగృహంలోప్రవేశించాలంటే అయిదువేల రూపాయలు చెల్లించాలి. విదేశీయుల్ని ఆకర్షించి తమ దేశస్తులని రక్షించుకోవటం కోసం ఆ దేశం ఈ విధంగా నిబంధనలు ఏర్పరచుకుంది. మన దేశంలో కూడా ఎంట్రీ ఫీజు పదివేల రూపాయలు పెడితే సామాన్యులు లోపలికి వెళ్ళలేరు. మనదేశంలో ఇలాంటి జూద గృహాలు నిర్మిస్తే లంచగొండులు, రాజకీయ నాయకులు, మాఫియా లీడర్ల డబ్బంతా ప్రభుత్వానికి వెళ్ళే అవకాశం వుంది. గ్యాంబ్లింగ్ హౌసెస్ ఎలాగూ అనధికారికంగా నడుస్తున్నప్పుడు వీటిని చట్టబద్ధం చేయటంలో తప్పేముంది? అదే విధంగా ప్రభుత్వమే వ్యభిచార గృహాలు నడిపిస్తే నిశ్చయంగా రేప్‌ల సంఖ్య కొంతవరకైనా తగ్గుతుంది. మగాడిలో వుండే మృగాలు కొన్నైనా శాంతిస్తాయి కదా? తప్పో, ఒప్పో... జరుగుతున్న పరిణామాల్ని చూసి స్పృహ ఉన్న రచయితలు ఆ విధంగా స్పందిస్తారు. కొందరు దాన్ని 'కసి' అని అంటారు.

సంపాదన

లోకేష్, నిడదవోలు.

ఒక్క క్షణం కూడా ఆలోచించకుండా డబ్బు సంపాదించే చిట్కాలు రెండు చెప్పగలరా?

'First hour with my husband on first night' అని యూట్యూబ్ లో ఒక పది నిముషాల వ్యవధి గల వీడియో పెట్టండి. లోపల మీరు ఏం చూపిస్తారా, ఏం చెప్తారా అనేది అనవసరం. లక్ష వ్యూస్ వస్తాయి. మీకు గూగుల్ వాళ్ళు డబ్బులు ఇస్తారు.

'బేబీ ఐన్ స్టీన్ డీ.వీ.డీ కాన్సెప్ట్' అని, 'ట్విన్ బ్రెయిన్ డెవలప్మెంట్ ఫర్ యువర్ చైల్డ్' అని రెండు సి.డి.లు విడుదల చేయండి. వేల సంఖ్యలో అమ్ముడవుతాయి.

డబ్బు సంపాదించడానికి రకరకాల పద్ధతులు ఉన్నాయి అని చెప్పాను కదా. నా మిత్రుడి కొడుకు క్షౌరము చేసి వేలకి వేలు డబ్బు సంపాదిస్తున్నాడు. ఇందులో చిత్రమేముంది అని మీకు అనిపించవచ్చు. కానీ అతడు చేసేది ధనవంతుల కుక్కలకి.

కొత్త కొత్త ఆలోచనలు ధనార్జనకి ఉపయోగపడతాయి. కృష్ణ, గోదావరి, కావేరి నదుల మధ్య పంట్ లు కట్టి వాటి మీద విశాలమైన వివాహ వేదికలను నిర్మిస్తే, తమ పిల్లల వివాహం నీటి మీద చేయటానికి ఎందరో ధనవంతులు ముందుకు వస్తారు. ప్రభుత్వ అనుమతి తీసుకోవటం కూడా పెద్ద కష్టమేమీ కాదు. ఇలాంటి కొత్త ఆలోచనలే ధనార్జనకి తొలిమెట్లు.

మార్కెటింగ్ అనేది మరో అంశం. ఒకప్పుడు స్వీట్లు రుచికరంగా చేస్తే డిమాండ్ ఉండేది. కానీ మీరు గమనించారా... స్వీట్లు ఎలా ఉన్నాయి అని కాదు... దాని చుట్టూ ప్యాకింగ్ ఎంత అందంగా ఉన్నది అన్న విషయమే ప్రస్తుతం దాని ధరని నిర్ణయిస్తుంది.

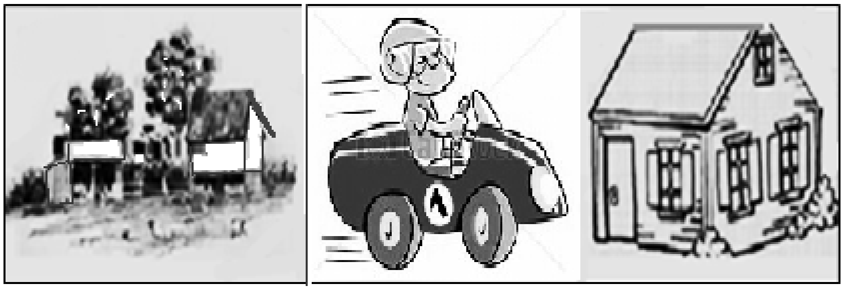
డబ్బు సంపాదించాలని అనుకునేవాడు కొన్ని ముఖ్యమైన పాయింట్స్ గుర్తుపెట్టుకోవాలి.

1) నీ దగ్గర కోడిగుడ్లు ఉంటే వాటన్నిటినీ ఒకే గంపలో పెట్టుకోకు అనేది ఇంగ్లీష్ సామెత. డబ్బు కూడా అంతే. 2) అవసరం లేని విషయాల మీద డబ్బులు ఖర్చు పెట్టుకుంటూ పోతే, డబ్బు కోసం అవసరమైన వాటిని అమ్మేయవలసి ఉంటుంది. 3) డబ్బు అంతా ఖర్చు పెట్టిన తరువాత మిగతా దాన్ని ఆదా చేసే వాడి కన్నా, కొంత ఆదా చేసే తరువాత ఖర్చు పెట్టేవాడు జీవితంలో తొందరగా పైకి వస్తాడు. 4) వ్యాపారం క్రెడిట్ మీద, క్రెడిట్ నమ్మకం మీద, నమ్మకం నిజాయితీ మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. 5) నీ క్రింద పని చేసే వాళ్ళ మీద దయ,దాక్షిణ్యాలతో ఉండు. ఈరోజు నువ్వు నీడలో కుర్చున్నావంటే కొన్ని సంవత్సరాల క్రితం ఎవరో పాతిన చెట్టే కదా అది. 6) ధర నువ్వు ఇచ్చేది. విలువ నీకు దక్కేది.

సుబ్రహ్మణ్యేశ్వర రావు, ద్రాక్షారామం:

పెద్ద నోట్ల రద్దు నల్ల ధనాన్ని తగ్గిస్తుందా?

తెలీదు. ఇప్పుడే చెప్పలేం. కానీ నల్ల ధనాన్ని తగ్గించటానికి మరిన్ని మార్గాలున్నాయి. ఉదాహరణకి ఒక వ్యక్తి తన ఇల్లు యాభై లక్షలకు అమ్ముతున్నాడు అనుకుందాం. పాతిక లక్షలు నల్లధనం, పాతిక లక్షలు తెల్లధనం ఒప్పందం జరిగింది. అమ్మకం కూడా అలాగే జరిగిపోతుంది. అలాకాకుండా ప్రస్తుతం ఉన్న రూల్ మార్చాలి. తన ఇల్లు పాతిక లక్షలకి అమ్మబోతున్నానని ప్రభుత్వానికి నివేదించాలి. ప్రతిరోజూ



సెక్రెటేరియట్ నుంచి ఒక బులిటెన్ విడుదలవుతుంది. రాష్ట్రంలో ఎవ్వరెవరు ఎక్కడెక్కడ ఇల్లు, తోటలాంటి స్థిరాస్తులు; కారు, ఫర్నిచరు లాంటి చరాస్తులు ఎంత ధరకు అమ్ముతున్నారో అందులో ఉంటుంది. అదే ఇంటిని పాతిక లక్షలకన్నా ఎక్కువకు కొనుక్కుందాం అనుకునే వారు ఇంటర్నెట్ లో అమ్మేవాడికి వ్రాయాలి. పదిహేను రోజుల తరువాత ఎవరు ఎక్కువ ధర ఇస్తే వారికి "కచ్చితంగా" ఆ వ్యక్తి అమ్మాలి.

లేదా 'అంతకు సరిపడా ధర' కు గిఫ్ట్‌టాక్స్ కట్టాలి. ఇలా చేస్తే సంవత్సరంలో పూర్తిగా నల్లధనం రద్దు అయిపోతుంది. ఈ ఆలోచన కొంతమంది పార్లమెంటేరియన్లకు చెప్తే నిజంగా బావుంది అన్నారు. మీరు కూడా ఆలోచించి చూడండి.

భ్రమర, రాజమండ్రి

మీ స్నేహితుడు కోటి రూపాయల్తో సినిమా తీసాడు. చివర వరకు వచ్చి ఆగిపోయింది. ఇంకో పది లక్షలు పెడితే అది పూర్తవుతుంది. ఆ తరువాత కనకవర్షం కురిపించవచ్చు. లేదా ఏమీ రాకపోవచ్చు. మీ స్నేహితుడి దగ్గర మరో పది లక్షల రూపాయలు మాత్రమే ఉన్నాయి. అంతే. సినిమా అక్కడితో ఆపు చేస్తే ఉన్న పది లక్షల్తో కాస్త ఇటు అటుగా జీవితం గడిపేయొచ్చు. ఆ పది లక్షలు కూడా ఖర్చుపెడితే కుటుంబంతో సహా రోడ్డున పడాల్సిందే. ఆ సమయంలో అతను వచ్చి మిమ్మల్ని సలహా అడిగితే ఏమిస్తారు?

చాలా మంచి ప్రశ్న భ్రమర గారూ. అయితే మీరు నా 'డెసిషన్ మేకింగ్' మీద నన్ను పరీక్షించటానికి ఈ ప్రశ్న అడిగారో, సినిమా ఫీల్డ్ మీద నా అనుభవ జ్ఞానం గురించి ప్రశ్నించారో తెలియటం లేదు.

పది లక్షల్లో సినిమా పూర్తవుతుందన్నారు. షూటింగ్ పూర్తవటం వేరు, సినిమా విడుదల అవడం వేరు. ఒక సినిమా పూర్తయ్యాక మరో నలభై, యాభై లక్షలు ఉంటే తప్ప అది విడుదల కాదు. దురదృష్టం ఏవిటంటే సినిమా తీసే ప్రతివాడికీ, తనది అద్భుతమైన ప్రోడక్ట్ అన్న నమ్మకం ఉంటుంది. అయితే దాన్ని ధృవీకరించ వలసినది, తీసిన వాళ్ళు కాదు. కొనే వాళ్ళు. లేదా డిస్ట్రిబ్యూట్ చేసే వాళ్ళు.

సినిమా దాదాపు పూర్తి అయి పోయింది కాబట్టి దాన్ని సినిమా వ్యాపారంలో ఉన్న పదిమందికి చూపిస్తే అందులో కనీసం ఒక్కళ్ళైనా దాని కొనటానికి గాని, పెట్టుబడి పెట్టటానికి గాని ముందుకు వస్తే ఆ సినిమా 'కాస్త' బావునట్టు లెక్క. అలా ఎవరూ రాని పక్షంలో మరో పదిలక్షలు పెట్టి సినిమా పూర్తి చేసినా కూడా అది విడుదల అవ్వదు. అందువల్ల అతడు అక్కడితో దాన్ని ఆపుచేసి మరో వ్యాపారం చేసుకోవడం మంచిది. నాకున్న అనుభవంలో చాలామంది నిర్మాతలు సినిమా ఆఖరి స్టేజిలో స్థిరాస్తులన్నీ అమ్ముకొని బికారులవ్వటం తెలుసు.

ఆస్తి – ఐశ్వర్యం

సృజన, కడప:

ఒక మీటింగ్ లో 'ఆస్తి– ఐశ్వర్యం వేర్వేరు' అన్నారు. అర్థం కాలేదు.

సిరి సంపదలంటారు. సిరి (ఆస్తి) వేరు. సంపద (ఐశ్వర్యం) వేరు. ఆస్తి అంటే మనం అనుభవించేది. ఐశ్వర్యం అంటే మనకి అనుభవించడానికి సరిపడా ఆస్తిని సమకూర్చేది. ఆస్తి మీద మనం ఖర్చు పెట్టాలి. మునిసిపల్ టాక్సులు, కరెంటు బిల్లులు, కారు పెట్రోలు అన్నీ మనం అనుభవించే ఆస్తుల మీద ఖర్చులే కదా. ఐశ్వర్యం అలా కాదు. అద్దెకిచ్చిన ఇల్లు, టాక్సీ నడిపే కారు, బ్యాంకులో డబ్బు మనకి సంపాదన ఇస్తాయి. ఒక్క మాటలో చెప్పాలంటే... ఆస్తులు ఐశ్వర్యాన్ని తగ్గిస్తాయి. ఐశ్వర్యం ఆస్తిని/ఐశ్వర్యాన్ని పెంచుతుంది. జీవిత ప్రారంభంలో ఐశ్వర్యానికి ఎక్కువ ప్రాధాన్యత ఇవ్వాలి. కాని చాలామంది అలా చెయ్యరు.

అద్దె ఇళ్ళల్లో తెలివైన వాళ్ళు

లక్ష్మి, ప్రొద్దుటూర్.

మీరెక్కడో వ్రాసినట్టే మా తమ్ముడి విషయంలో జరిగింది. తను ఒక సాఫ్ట్‌వేర్ ఇంజనీర్. ఉద్యోగం వచ్చిన రెండేళ్ళకి పెళ్ళయింది. ఒక పిల్లాడు. ఏడాదిలోపే అప్పు తీసుకుని ఇల్లు, కారు, ఫర్నీచరు కొనుకున్నాడు. దీనికి మా నాన్నగారి ప్రోత్సాహం కూడా ఉంది. జీతంలో 80 శాతం వాయిదాలకే కట్టేవాడు. ఐదు సంవత్సరాల తరువాత రిసిషన్ వల్ల ఉద్యోగం కోల్పోయాడు. ఆశ్చర్యకరమైన విషయం ఏమిటంటే, అతని అప్పు మొత్తం దాదాపు అలాగే ఉంది. ఐదు సంవత్సరాల పాటు అతను కట్టిన డబ్బంతా చాలా వరకూ వడ్డీ కే సరిపోయింది.

మీ ఉత్తరంలో ఏ ప్రశ్నా లేకపోయినా, ఈ విషయం అందరికీ తెలియాలని (పేరు మార్చి) ప్రచురిస్తున్నాను. మీరు చెప్పిన ఈ అంశం ***మైండ్ పవర్*** అన్న పుస్తకం లోనిది. 'తొందరగా ఒక ఇంటివాడవటం' అనేది ఆర్థిక ప్రణాళికారాహిత్యానికి ఉదాహరణ. "తెలివైన వాళ్ళు అద్దె ఇళ్ళల్లో ఉంటారు" అనే పాత సామెత ఇప్పుడు నిజం కాకపోవచ్చు. కాని మీరు ఒక సొంత ఇంటి కోసం 50 లక్షలు అప్పు తీసుకుంటే బ్యాంకుకి నెలనెలా 50 వేల చొప్పున 30 సంవత్సరాల పాటు చెల్లించాలి (దాదాపు కోటీ ఎనభై లక్షలు... 1,80,00,000). అదే కనుక మీరు 20 వేల అద్దె ఇంట్లో ఉండి, మిగిలిన 30,000 నెలనెలా ఆదా చేసినట్లయితే 30 సంవత్సరాలు అయ్యేసరికి మీ దగ్గర ఎంత డబ్బు ఉంటుందో తెలుసా? ఊపిరి బిగపట్టి వినండి, అక్షరాలా 5 కోట్లు.

కోరికని వదులుకోవటం మొదటి రకం. కోరికని వాయిదా వేయటం రెండో రకం. ఒక మనిషి తన కోరికను కొన్ని సంవత్సరాల పాటు వాయిదా వేయగలిగితే కూడా చాలా మిగులుతుంది. ఈ ఉదాహరణ చూడండి. ఒక వ్యక్తి నెలకి 50 వేలు వాయిదా కట్టటానికి ప్రిపేర్ అయి 50 లక్షలు అప్పుతో ఫ్లాట్ కొన్నాడు. అలా కాకుండా అతడు ఐదు సంవత్సరాల పాటు ఇరవై వేల అద్దె ఇంట్లో ఉండి, నెలకి 30,000 బ్యాంక్‌లో ఆదా చేసుకోగలిగితే, ఈ 5 సంవత్సరాల్లో అతడి దగ్గర 23 లక్షల రూపాయలు ఉంటాయి. అప్పుడు కేవలం 27 లక్షలు అప్పు తీసుకుంటే చాలు. నెలకి 50,000 రూపాయల చొప్పున (అతడు దీనికి ముందే ప్రిపేర్ అయ్యాడు కాబట్టి) సుమారు 6 సంవత్సరాల్లో దాన్ని చెల్లించి వేయగలడు. ఏడో సంవత్సరం నుంచి అదే 50 వేలు నెలనెలా బ్యాంకు రికరింగ్ డిపాజిట్ లో వేసుకుంటే, 30 సంవత్సరాలయ్యే సరికి "సొంత ఇంటితో పాటు 5 కోట్లు" కూడా మిగులుతాయి. చిన్న లెక్క. కానీ అద్భుతమైనది. (పోతే, కొత్త ఫ్లాట్ రేటు... 5 సంవత్సరాల తరువాత సెకెండ్ హ్యాండ్ ఫ్లాట్ రేటూ... ఒకే స్థాయిలో ఉంటాయి – అని ఊహించి పై ఉదాహరణ ఇవ్వటం జరిగింది. అదే విధంగా, బ్యాంకుకి కట్టే వడ్డీ మీద వచ్చే టాక్సు రాయితీలని పరిగణనలోకి తీసుకోలేదు). **(కొనసాగింపు వచ్చేనెల)**