the art of risk taking

மாற்றங்களை வாழ்க்கையில் தவிர்க்கவே முடியாது. நல்ல விதமாகவோ, கெட்ட விதமாகவோ அது வந்தே தீரும். அது எப்படி இருந்தாலும் உங்களுக்குச் சாதகமாக அதனை மாற்றிக்கொள்வது எப்படி?

ஒரே வழிதான்!

ரிஸ்க் எடு தலைவா!

பிரமிக்கத்தக்க மாறுதல்களை உங்கள் வாழ்வில் ஏற்படுத்தப்போகிற நூல் இது. கணக்குப் போட்டு Risk எடுக்கச் சொல்லிக்கொடுக்கிறது. அதன்மூலம் நீங்கள் சொல்லி அடிக்கப் போகிறீர்கள்!

சிபி கே. சாலமன்

ரிஸ்க் எடு தலைவா!

சிபி கே. சாலமன்

கிழக்கு
பதிப்பகம்

அன்புடன்

ஜெகனுக்கு

உள்ளே...

1. பிரச்னையே உனக்கு நன்றி!

2. பெரிய ஆள், சின்ன ஆள்

3. குறைகளுக்கு அப்பால்

4. மாறாத கம்ப்யூட்டர் மாமா!

5. மாற்றங்கள், மோதல்கள்

6. கொஞ்சம் தேநீர், நிறைய ரிஸ்க்

7. நீங்கள் எந்தப் படகு?

8. 'மாத்தேன் ப்போ!' மனிதர்கள்

9. என்னால் பறக்க முடியும்!

10. நீங்கள் பலூனா? பேப்பரா?

11. சின்னச் சின்ன மாற்றம், சிறகடிக்கும் மாற்றம்

12. ஒரு சறுக்கு மரம், 15 குப்பைத் தொட்டிகள்

1. பிரச்னையே உனக்கு நன்றி!

ஒரே ஒரு வாக்கியம்

1933-ம் வருஷம், மார்ச் மாதம். உலக மக்களின் கனவு தேசமாகக் கொண்டாடப்படும் அமெரிக்காவுக்கு மிகப்பெரிய நெருக்கடி ஏற்பட்டது. சுமார் ஒன்றரைக் கோடி ஆள்களுக்கு வேலை இல்லை. எந்தப் பக்கம் திரும்பினாலும் பெரிய பெரிய நோ வேகன்ஸி போர்டுகள்.

வேலை மட்டுமா இல்லை?

கடைகளில் சாமான்கள் இல்லை. பால் பூத்தில் பால் இல்லை. வங்கிகளில் கூட்டம் இல்லை. மக்களுக்கு வீடில்லை. சாப்பிட ஒரு துண்டு ரொட்டி இல்லை. தொழிற்சாலைகளில் இயந்திரங்கள் நின்றுவிட்டன.

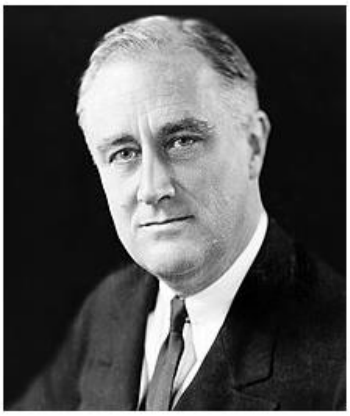
அமெரிக்காவின் பொருளாதாரம் இருண்டு கிடந்தது.

கஜானாவில் சல்லிக்காசு இல்லை.

எதிர்காலம் என்று ஒன்று இருக்கிறதா என்பதே கேள்விக்குறியாக மாறிவிட்டது. சுருண்டு விட்டார்கள் அமெரிக்கர்கள்.

மிகச் சரியாக இந்த நேரத்தில் ஓர் அறிவிப்பு வெளிவருகிறது. அந்த அறிவிப்பு இதுதான். 'ஒரு புதிய ஜனாதிபதி அமெரிக்காவில் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளப் போகிறார்.'

அவர், **ஃபிராங்க்ளின் டி. ரூஸ்வெல்ட்.**



மார்ச் 4 ஆம் தேதி. என்னதான் தரித்திரம் தாண்டவமாடினாலும் ஒரு புதிய ஜனாதிபதி பொறுப்பேற்றுக்கொள்வதை ஒரு விழாவாகக் கொண்டாடக் கூடாதா? அப்படித்தான் நடந்தது.

இதே வேறு சமயமாக இருந்திருந்தால் பட்டாசுகள் வெடித்து, ஷாம்பெயின் தெளித்து டாலர் மழையில் தொப்பலாக நனைந்தபடி இந்த வரலாற்று நிகழ்ச்சியைக் கொண்டாடிக் களித்திருப்பார்கள். அன்றுதான் சிங்கிள் டீக்கே லாட்டரி அடிக்க வேண்டியிருந்ததே!

உண்மையில் சொல்லப்போனால் இந்தப் புதிய அறிவிப்பை மக்கள் சட்டை செய்யவேயில்லை. கையில் காசில்லாதபோது ரூஸ்வெல்ட் வந்தால் என்ன, ஹிட்லரே வந்தால்தான் என்ன?

உள்ளுக்குள் புலம்பியபடி சம்பிரதாயத்துக்காகப் பதவியேற்பு ஏற்பு விழாவுக்குச் சென்றார்கள்.

‘இப்போது பிரசிடெண்ட் ரூஸ்வெல்ட் உரையாற்றுவார்!’

சுவாரசியம் இல்லாமல் தலையை உயர்த்திப் பார்த்தார்கள் மக்கள். உள்ளுக்குள் ஒரு குறுகுறுப்பு. அமெரிக்கா நோஞ்சானாக மாறிவிட்டது. யாருமே எதிர்பார்த்திராத மிகப்பெரிய பொருளாதாரச் சரிவு. இந்தச் சமயத்தில் இவர் வந்திருக்கிறார். இவர் என்ன பேசப்போகிறார்? என்ன செய்யப்போகிறார்?

ஃபிராங்க்ளின் ரூஸ்வெல்ட் தமக்கு முன்னால் நின்றுகொண்டிருந்த கூட்டத்தை உற்றுப்பார்த்தார். இத்தனை பெரிய கூட்டம் சிறு சத்தமும் எழுப்பாமல் அமைதியாகத் தலையைத் தொங்கப்போட்டுக் கொண்டு நிற்கிறது என்றால் அது எத்தனை பெரிய சோகம்.

எத்தனை பெரிய வறட்சிக்கு மத்தியில் தாம் பொறுப்பேற்றுக் கொண்டிருக்கிறோம் என்று அவருக்குத் தெரிந்திருந்தது. மக்களின் சோகமும் வலியும் அவருக்குப் புரிந்திருந்தது.

மைக்கை நெருங்கினார் ரூஸ்வெல்ட். பெரிதாகப் பேசிக்கொண்டிருப்பது சலிப்பூட்டிவிடும். தவிர, கோபமும் தரலாம். இப்போது வேண்டியது சொற்பொழிவு அல்ல. ஒரு சொல். ஒரு நம்பிக்கை. சொல் இஞ்செக்ஷனில் ஓர் உற்சாக மருந்து.

தெளிவான குரலில் அவர் ஆரம்பித்தார். நாலே வார்த்தைகள். போதாது? அதுவே அதிகம்.

‘எப்போதும் போலவே இந்த முறையும் இந்த உன்னத நாடு இந்தப் பிரச்னையைச் சமாளித்தே தீரும். மறுமலர்ச்சி வெகு தூரத்தில் இல்லை. நாம் கட்டாயம் முன்னேறுவோம். இது என் வாக்குறுதி.’

சிலிர்த்து எழுந்தார்கள் அமெரிக்கர்கள். சட்டென்று ஒரு தீப்பொறி போல் பற்றிக்கொண்ட அந்த திடீர் உற்சாகத்தை ரூஸ்வெல்ட் கவனித்தார். மேலும் சில வரிகள் பேசலாம் என்று முடிவு செய்தார்.

‘நான் உங்களுக்கு நிச்சயமாக உறுதி கூறுவது ஒன்றைத்தான். நாம் பயப்பட வேண்டிய ஒரே விஷயம் பயம் மட்டுமே. பெயரற்ற, காரணமற்ற, தேவையற்ற பயங்கள், தேவையான முயற்சிகளை முடக்கி விடுகின்றன. நாம் பின்வாங்குவதை நிறுத்திவிட்டு முன்னேற வேண்டும்.’

துள்ளிக் குதித்தது அமெரிக்கா.

‘நாம் பயப்படவேண்டிய ஒரே விஷயம் பயம் மட்டுமே!’ என்னும் அந்த ஒரு வாசகம்தான் அமெரிக்காவைப் புரட்டிப்போட்டது. ஒவ்வொரு அமெரிக்கரும் இந்த வாசகத்தை ஒரு தாரக மந்திரமாக உச்சரிக்கத் தொடங்கினர்.

அழிவின் விளிம்பில் இருந்த அமெரிக்காவை, அமெரிக்கர்களை இந்த ஒற்றை வாக்கியம் மீட்டு எடுத்தது. காரணம், ரூஸ்வெல்ட்! அந்த மந்திரச் சொல்.

எதிர்காலம் இப்படி இருண்டு போய் விட்டதே என்று கன்னத்தில் கை வைத்து உட்கார்ந்திருந்த அமெரிக்கர்களிடம் சென்று, அவர்களது தோளில் கைபோட்டு இனி பயப்படாதீர்கள் என்று தோழமையுடன் கூறினாரே, அது.

இது ரூஸ்வெல்ட்டின் வெற்றியா அல்லது அமெரிக்காவின் வெற்றியா என்றால் இரண்டுமே. மக்களுக்கு அப்போது தேவையாக இருந்தது உணவும் பணமும் வேலை வாய்ப்பும் இன்னபிறவுமாக இருந்தாலும், அவை அனைத்தையும்விடத் தேவையாக இருந்தது நம்பிக்கைதான். அதைத்தான் ரூஸ்வெல்ட் கவனித்துப் பிடித்தார். அவர் நம்பிக்கையை ஊட்டினார். அவரது நம்பிக்கையை மக்கள் காப்பாற்றினார்கள்!

அமெரிக்கா இன்றுவரை நம்பர் 1 தேசமாக இருப்பதற்கான தொடக்கப்புள்ளி அந்த இடத்தில்தான் ஆரம்பித்தது. சரித்திரப் புத்தகங்கள் Great Depression Period என்று வருணிக்கும் அமெரிக்காவின் அந்த இருண்ட காலத்தில் முதல் அகல் விளக்கை ஏற்றியவர் ரூஸ்வெல்ட். இன்றுவரை அவர் நினைவுகூரப்படுவதற்கும் அதுதான் காரணம்.

அப்படி என்ன இருக்கிறது அந்த வரியில்?

‘நாம் பயப்படவேண்டிய ஒரே விஷயம் பயம் மட்டுமே!’

சாதாரணமான வரி. ஒரே வார்த்தையை இருமுறை உபயோகப்படுத்தும் மிகப் புராதனமான உத்தி. அவ்வளவுதானே?

என்றால், அதுவல்ல விஷயம். சாப்பாடு இல்லை என்று சுருண்டு படுத்துவிட்டால் பொருளாதாரம் எப்படி வளரும்? பொருளாதாரம் வளராவிட்டால் சாப்பாடு எப்படி கிடைக்கும்? கஷ்டம்தான். சோகம்தான். ஆனாலும் உழைத்தே தீரவேண்டிய நேரமல்லவா?

அதைத்தான் அந்த ஒரு வரியில் குறிப்பாக உணர்த்தினார் ரூஸ்வெல்ட். சோர்ந்து போகிற சமயம் என்றாலும், துள்ளி எழுந்திருக்கவேண்டியது அவசியம் என்பதுதான் அவர் சொல்ல வந்ததன் சாரம்.

அது புரிந்ததனால்தான் அமெரிக்கர்கள் உழைக்கத் தொடங்கினார்கள். உழைப்பென்றால் கடும் உழைப்பு. பாதி சம்பளத்துக்கு, கால் சம்பளத்துக்கு, வெறும் மூன்று வேளை சாப்பாட்டுக்குக் கூட உழைத்தார்கள். ஆனால் கஷ்டம் தீர்ந்தபிறகு சேர்த்துவைத்து அவர்களுக்குத் திருப்பிக்கொடுத்தது அமெரிக்க அரசு.

அமெரிக்காவும் அமெரிக்கர்களும் பணக்காரத்தனத்தைத் தங்கள் அடையாளமாக வைத்திருப்பதன் அடிப்படை இங்கேதான் இருக்கிறது.

நெகடிவ் மனப்பான்மையை அப்படியே புரட்டிப்போட்டு, முடியாது என்று முடிவு செய்யப்பட்டுவிட்டதைக் கூட ‘முடியும்’ என்று நிரூபித்துக் காட்டுகிற வெறி இருக்கிறதே, அந்த முயற்சியில் தேக்கமோ, ஏமாற்றமோ ஏற்பட்டால் கூட சந்தோஷம் கொடுக்கக் கூடிய விஷயம் அது.

தம் மக்களின் நெகடிவ் சிந்தனையில் ஒரு மாற்றத்தை உருவாக்கவேண்டும் என்பதுதான் ரூஸ்வெல்டின் முதல் திட்டமாக இருந்தது.

கோடாலி தூக்கிக்கொண்டு பல வருடகாலம் உழைக்கவேண்டிய காரியம். ஆனால், ஒரு வரியில் அவர் அதைச் சாதித்தார்.

மாற்றம், மகத்தானதாக நிகழ்ந்தது.

இது ரூஸ்வெல்டால் மட்டும்தான் முடியுமென்பதில்லை. யாராலும் முடியும். எந்த விஷயத்திலும் சாத்தியமே. பார்க்கலாமா?

பிரச்னையா? வாய்ப்பா?

பிரச்னையைக்கூட அற்புத வாய்ப்பாக மாற்ற முடியும். இது சாத்தியம்தான். சந்தேகமாக இருக்கிறதா?

உடல் பயிற்சி தேவை என்கிறோம். ஏன்? அப்படிச் செய்தால் உடல் தசைகள் வலுவடையும், உடல் ஆரோக்கியம் பெறும் என்பதால்தானே!

உடலுக்கு எப்படி உடல் பயிற்சி தேவையோ, அதைப் போலவே மனத்துக்கும் சில பயிற்சிகள் தேவை. சிரமம் பார்க்காமல் சில பயிற்சிகளை எடுத்துக்கொண்டால் தன்னால் மனம் சுறுசுறுப்பாக இயங்கும்.

சுடோகு (Sudoku) என்ற ஜப்பானிய விளையாட்டு இன்று மிகவும் பிரபலம். செய்தித்தாளைப் பிரித்த கையோடு சுடோகு போட உட்கார்ந்துவிடும் பழக்கம் இன்று பலரைத் தொத்திக் கொண்டுவிட்டது. கட்டம் கட்டிப் பாடாய்ப் படுத்தும் இந்த விளையாட்டை ஏன் மண்டையைப் பிய்த்துக்கொண்டு விளையாட வேண்டும்?

ஒரே வார்த்தையில் சொல்ல வேண்டுமானால், திருப்தி.

மூளையைக் கசக்கிப் பிழிந்து, பாதி பென்சிலைக் கடித்துத் துப்பி சரியான எண்களை, சரியான கட்டத்தில் பொருத்திவிட்டால் எத்தனை பெரிய திருப்தி கிடைக்கிறது! எத்தனை உற்சாகம்! எத்தனை மகிழ்ச்சி!

ஒரு துளி மகிழ்ச்சிக்கே இத்தனை மணி நேரங்கள் செலவழிக்க வேண்டும் என்றால், வாழ்நாள் முழுவதும் மகிழ்ச்சியாக இருக்க என்னென்னவெல்லாம் செய்ய வேண்டி இருக்கும்?

அதிகம் வேண்டாம். இரண்டு விஷயங்களை ஒழுங்காகச் செய்தால் போதும்.

1. பிரச்னைகளை வரவேற்க வேண்டும்
2. பிரச்னைகளை முன்னேற்றத்துக்கான வாய்ப்பாக மாற்றிக் கொள்ள வேண்டும்.

என்னென்ன பிரச்னைகள்? பிரச்னைகளை எங்கெல்லாம் காண முடியும்?

வீட்டில், அலுவலகத்தில், பஸ் ஸ்டாண்டில், பால் பூத்தில், விளையாட்டு மைதானத்தில்... சொல்லிக்கொண்டே போகலாம். மனிதர்கள் கால் பதிக்கும் முன்னரே அத்தனை இடங்களிலும் பிரச்னை கால் பதித்திருக்கிறது. மனிதன் பிறக்கும்போதே, கூடப் பிறந்தது அது. தவிர்க்கவே முடியாது.

மெர்க்குரியை(பாதரசம்) நினைத்துக் கொள்ளுங்கள். நிலையான உருவம் கிடையாது. இப்படித்தான் இருக்கும் என்று திட்டவட்டமாகச் சொல்ல முடியாது. வழவழா கொழகொழா என்றுதான் இருக்கும். பார்த்தால் எடை தெரியாது. ஆனால் கனக்கும். எப்படி வேண்டுமானாலும் இருக்கும், நொடியில் எப்படி வேண்டுமானாலும் மாறும். பிரச்னையும் மெர்க்குரியைப் போலத்தான்.

இத்தனை எளிதாகக் கிடைக்கக்கூடிய இந்தப் பிரச்னையை மட்டும் நம்மால் உருப்படியாகப் பயன்படுத்திக்கொள்ள முடிந்தால் எவ்வளவு நன்றாக இருக்கும்? இருக்கும்தான். ஆனால் அது சாத்தியமா?

சாத்தியம்.

பிரச்னைகளைத் தவிர்க்க முடியாது. அது நம் கையில் இல்லை. ஆனால் வருத்தப்படுவதை நம்மால் தவிர்க்க முடியும். இல்லையா?

சரி, அப்படியானால் ஏன் நாம் தவிர்ப்பதில்லை?

வருத்தப்பட்டு வருத்தப்பட்டு நமக்குப் பழகிவிட்டது. இதுதான் உண்மை. வருத்தப்பட்டுப் பாரம் சுமப்பதிலேயே ஒரு சுகம் கண்டுவிட்டோம். எனக்கு எத்தனை கஷ்டம் பார் என்று நாமே நம் மனத்தைச் சோர்வடையச் செய்வது பெரும்பாலும் இயல்பாகிவிட்டது.

‘எப்பவுமே டிரையின் லேட்தான் சார்!’

‘அமெரிக்காவைப் பாருங்க! நாம மாறவே மாட்டோம் சார்!’

‘சிங்கப்பூர் மாதிரியெல்லாம் நம்மால ஆக முடியாது ஐயா. நான் அடிச்சு சொல்றேன்!’

மாறவே மாட்டோமா அல்லது மாற முயற்சி செய்வதே இல்லையா?

முயற்சி செய்கிறோமா?

பிரச்னை என்றவுடன் மூளைக்குள் சைரன் சத்தத்துடன் ஒரு மினுக் மினுக் பல்ப் எரியத் தொடங்குகிறது.

ஒரு நிமிடம் நினைத்துப் பாருங்கள். ஈராக்கில், பாலஸ்தீனத்தில், லெபனானில், காஷ்மீரில் அன்றாடம் துப்பாக்கியும் பீரங்கியும் மாறி மாறி வெடித்துக் கொண்டிருக்கிறது. யார் தரப்பு சரி, யார் தரப்பு தவறு என்பது அரசியல். நாம் பார்க்க வேண்டியது மக்களை.

வாழ்வா? சாவா? இதுதான் இவர்களுடைய பிரச்னை.

இந்தப் பிரச்னையோடு ஒரு நிமிடம் நம்முடைய பிரச்னையைப் பொருத்திப் பாருங்கள்.

'ஆபீஸ்ல பாஸ் சரியில்லை!'

'நல்ல வேலை கிடைக்கலை!'

'லவ்வர் ஓகே சொல்லலை!'

இதில் எது வாழ்வா சாவா பிரச்னை? எதுவுமே கிடையாது. இல்லையா?

பிறகு ஏன் நாம் வெறுமனே அங்கலாய்த்துக் கொண்டிருக்கிறோம்? ஏன் துவண்டு விடுகிறோம்? ஏன் சுருண்டு படுத்துக்கொள்கிறோம்?

•

சரி, இது எதுவுமே பிரச்னைகள் கிடையாது என்றால் இவை என்ன?

வாய்ப்புகள்! அதுவும் சாதாரண வாய்ப்புகள் இல்லை. அற்புதமான வாய்ப்புகள்.

எப்படி?

'ஆபிஸ்ல பாஸ் சரியில்லை!'

ஏன் சரியில்லை? என்ன காரணம்? உங்களிடம் மட்டும்தான் இப்படியா அல்லது எல்லோரிடமும் இப்படித்தானா? ஆம் என்றால் இதற்கு நாம் என்ன செய்துவிட முடியும்? 'இல்லை என்கிட்ட மட்டும் எரிஞ்சு எரிஞ்சு விழுறார்!' என்றால், அதற்கான காரணத்தை உங்களிடமே ஆராய வேண்டியது அவசியம்.

மிஞ்சி மிஞ்சிப் போனால், இந்த வேலையை உதறிவிட்டு வேறு ஒரு நல்ல வேலையைத் தேடிக் கொள்ள வேண்டியதுதான்.

'நல்ல வேலை கிடைக்கலை!'

இதற்குப் புறக்காரணங்கள் எத்தனையோ இருக்கின்றன என்பது மறுக்க முடியாத உண்மை. ஆனால் உள் காரணங்கள் அதை விட முக்கியமானவை. படித்த படிப்புக்கு வேலை கிடைக்கவில்லையா அல்லது வேலை கிடைப்பதற்கு ஏற்றவாறு நாம் படிக்கவில்லையா? படித்தால் மட்டும்தான் வேலையா? திறமை என்பது வேறு, படிப்பு என்பது வேறு அல்லவா? நம்மிடம் வேறு என்னென்ன திறமைகள் இருக்கின்றன? அவற்றை எப்படியெல்லாம் பயன்படுத்திக்கொள்ள முடியும்?

இப்படி ஒவ்வொன்றாகச் சொல்லிக் கொண்டே போகலாம்.

நாம் பிரச்னை என்று நினைக்கும் ஒவ்வொன்றும் நம்மை நாமே அறிந்துகொள்ள உதவும் வாய்ப்புகள்.

சரி, பிரச்னையைப் பிரச்னையாகப் பார்க்காமல் வாய்ப்பாகப் பார்ப்பது எப்படி?

சுலபம்.

இதுவரை பிரச்னையாக மட்டுமே பார்க்க நாம் பழகியிருக்கிறோம். இந்தப் பார்வையில்தான் மாற்றம் வேண்டியிருக்கிறது. இந்த மாற்றம் மட்டும் வந்துவிட்டால் பிரச்னை உங்கள் வீட்டுக் கதவைத் தட்டும் போதெல்லாம் எழுந்து வந்து கைகுலுக்கி வரவேற்பீர்கள்.

பிரச்னையே வா! உன்னை ஒரு வழி செய்கிறேன் என்று சட்டையை மடித்து விட்டுக்கொண்டு களத்தில் குதிப்பீர்கள்.

நமது பார்வையில் மாற்றம் இருந்தால் போதும், நாம் பார்க்கும் பொருளும் மாறிவிடும்.

சர்க்கரை நாட்டின் கதை

அமெரிக்காவுக்குக் கீழே உள்ள சின்னஞ்சிறிய தீவு க்யூபா. அமெரிக்கா யானை சைஸ் என்றால் க்யூபா எறும்பைவிடப் பொடிசு.

க்யூபாவின் தலைவர் ஃபிடல் காஸ்ட்ரோவை ஒழித்துக் கட்டிவிட்டுத்தான் மறுவேலை பார்ப்பேன் என்று அமெரிக்கா ஆதிகாலம் முதல் கங்கணம் கட்டிக்கொண்டு செயல்பட்டு வருகிறது. காரணம் க்யூபா ஒரு கம்யூனிஸ்ட் நாடு. காஸ்ட்ரோ என்றால் வேப்பங்காய். கம்யூனிஸம் பிடிக்காது. உங்களுக்குக் கம்யூனிஸத்தில் கண்டம் என்று யாரோ ஒரு ஜோசியர் அமெரிக்காவுக்குச் சொல்லியிருக்க வேண்டும்.

அமெரிக்கா ஒரு திட்டம் தீட்டியது.

மிகப் பெரிய, மீளவே முடியாத பிரச்னையை க்யூபாவுக்குக் கொடுத்து விட்டால், காஸ்ட்ரோ தொலைந்து போவார், க்யூபாவும் தொலைந்து போகும்.

முதல் கட்டமாக க்யூபா மீது பொருளாதாரத் தடை விதித்தார்கள். க்யூபாவுடன் யாரும் வர்த்தகம் செய்ய முடியாது, பொருள் கொடுத்து வாங்க முடியாது. உணவு, மருந்து, மாத்திரை, பெட்ரோல் எதுவுமே அந்த நாட்டுக்குள் போகக்கூடாது.

நிலைகுலைந்துபோனது க்யூபா.

பெட்ரோல் இல்லாததால் வண்டிகள் நின்றுவிட்டன. கடைகள் திறந்திருந்தன. ஆனால் சாமான்கள் இல்லை. ஆஸ்பத்திரிகள் இருந்தன. ஆனால் மருந்து, மாத்திரைகள் இல்லை. மக்கள் துவண்டுவிட்டனர்.

அவர்களது ஒரே நம்பிக்கை காஸ்ட்ரோ.

காஸ்ட்ரோ சவாலை ஏற்றுக்கொண்டார்.

‘அமெரிக்கா நம்மைச் சிதைக்க முயற்சி செய்து கொண்டிருக்கிறது. பொருளாதாரத்தைச் சிதைத்து விட்டால் நாடே சிதைந்துவிடும் என்று கணக்குப் போடுகிறது. இந்தப் பிரச்னையை நாம் அனைவரும் ஒன்று சேர்ந்து எதிர்கொள்ளப் போகிறோம். அமெரிக்காவுக்குப் பதிலடி கொடுக்கப் போகிறோம்.’

முன் வரிசையில் நின்றுகொண்டு மாற்றத்தை அவரே தொடங்கி வைத்தார்.

ஒவ்வொரு வீட்டுக்கும் தேவையான அளவுக்கு மட்டுமே உணவு வழங்கப்பட்டது. யாருக்கும் ஆடம்பரமான உணவு கிடையாது. ரொட்டி கிடைத்தால் ரொட்டி. அரிசி கிடைத்தால் அரிசி. அதுவும் அனைவருக்கும் சமமான அளவில், அனைவருக்கும் ஒரே தரத்தில்.

குழந்தைகள் இருக்கும் வீடுகளுக்கு மட்டும், தேவைப்படும் அளவுக்கு மட்டும் பால்.

கார், டூ வீலர்களைப் பூட்டிவைத்துவிட்டு க்யூபர்கள் அனைவரும் நடந்து போகத் தொடங்கினார்கள். வெளி ஊர்ப் பயணங்களை முடிந்தவரை குறைத்துக்கொண்டார்கள். ஒவ்வொரு நபரும் பெட்ரோலைச் சேமிக்கத் தொடங்கினர். மிச்சப்படுத்தப்படும் பெட்ரோல் குழந்தைகளுக்காக, பள்ளி வாகனங்களுக்காக வழங்கப்பட்டது.

மின்சாரத்தைப் பார்த்துப் பார்த்து உபயோகித்தார்கள். ஏறக்குறைய எல்லா வீடுகளும் கும்மிருட்டில் மூழ்கிக்கிடந்தன. பள்ளிக்கூடங்கள் மட்டும் பிரகாசமாக ஜொலித்தன.

‘இந்தச் சட்டை எத்தனை வருஷம் வரும்? இந்த பேண்ட் எத்தனை வருஷம் வரும்?’ குறைந்தது பத்து வருஷம் தாக்குப்பிடிக்கும் என்று தெரிந்தால் மட்டுமே துணிகளை வாங்கினார்கள்.

ஆடம்பரம் முற்றிலுமாகக் காணாமல் போனது.

குழந்தைகள் நன்றாகப் படித்தார்கள். அவர்கள் படிப்பதற்கான அத்தனை வசதிகளையும் அரசாங்கம் மும்மரமாகச் செய்து கொடுத்தது. க்யூபா என்னும் தேசமே தனது வயிற்றைக் கட்டி வாயைக் கட்டிக் க்யூப குழந்தைகளைப் படிக்க வைத்தது.

பொருளாதாரத் தடை என்பது அழுத்தமான நெருக்கடி. ஆனால் க்யூபா இந்த நெருக்கடியைத் தனக்குக் கொடுக்கப்பட்ட வாய்ப்பாக எடுத்துக்கொண்டது. நெருக்கடி நிலையை ஒரு நாடு எப்படி எடுத்துக்கொள்ள வேண்டும் என்று உலகத்துக்குச் சொல்லிக்கொடுத்தது.

பிரச்னையைச் சமாளித்தால் மட்டும் போதுமா? பிரச்னையில் இருந்து மீண்டால் மட்டும் போதுமா? ஒரு பிரச்னையால் நாம் லாபம் அடைய வேண்டாமா?

இதோ க்யூபா அடைந்த லாபம்...

* குறைவான செலவில், குறைந்த விளைச்சலில் அதிக அறுவடை செய்ய முடியுமா என்று ஆராய்ந்தார்கள். சாதித்தார்கள்.

* மருந்து கிடைக்கவில்லையா? நல்லது, நாமே கண்டுபிடிக்கலாம் என்று களத்தில் குதித்தார்கள். கண்டுபிடித்தார்கள்.

* கரும்பை வாங்கிக் கொள்ள யாரும் இல்லை. அதனால் என்ன, பிழைக்க வேறு வழி இல்லையா? சுற்றுலாத் துறையை வளர்த்தார்கள். உலகமெங்கிலும் இருந்து சுற்றுலாப்பிரியர்களைக் கூவிக்கூவி வரவழைத்தார்கள். க்யூபாவின் இயற்கை அழகும் கொஞ்சம் கடற்கரையும் சுண்டி இழுத்தன. இதில் வேடிக்கை என்னவென்றால் சுற்றுலா மூலமாக க்யூபாவுக்கு அதிக வருமானம் ஈட்டித்தந்தவர்கள் வேறு யாருமல்ல. அமெரிக்கர்கள்தாம்.

* க்யூபா முற்றிலுமாக முடங்கிப்போகும் என்று அமெரிக்கா எதிர்பார்த்தது. ஆனால் முன்பைவிட வலுவான ஒரு தேசமாக க்யூபா எழுந்து நின்றது.
* இன்றுவரைக்கும் அமெரிக்காவுக்கு க்யூபா என்பது காலடியில் இருக்கும் ஒரு கருநாகம்தான். அந்தப் பயம் அமெரிக்காவுக்குத் தீரவே தீராது.

எதற்கு இதைச் சொல்கிறேன் என்றால், பிரச்னைகளை எப்படிச் சாதகமாக்கிக் கொள்வது என்பதை விளக்குவதற்காகத்தான். ஐயோ, அமெரிக்கா தடை விதித்துவிட்டதே என்று க்யூபர்கள் சுணங்கிவிட்டிருந்தால் இன்று இந்தத் தொடருக்குள்க்குள் க்யூபா வந்திருக்காது. சிலிர்த்து எழுந்ததால்தான் அவர்கள் சரித்திரபுருஷர்கள் ஆனார்கள்.

சரித்திரம் என்பது கிரீடம் வைத்த மன்னர்களால் உருவாவதல்ல. களத்தில் இறங்கிப் பாடுபடும் சாதாரண மக்கள் எழுதுவதுதான் உண்மையான சரித்திரம். பிரச்னையான சந்தர்ப்பங்களையும் எப்படிச் சாதகமாகப் பயன்படுத்திக்கொள்வது என்பது தெரிந்தவர்களால்தான் இத்தகைய சரித்திரம் எழுதப்படுகிறது.

காலி டப்பாவை எப்படிக் கண்டுபிடிப்பது?

அந்த புரொடக்ஷன் யூனிட்டில் ஒரு பெரிய பிரச்னை.

இத்தனைக்கும் முழுக்க முழுக்க ரோபோக்களைக் கொண்டுதான் அந்த யூனிட்டே இயங்குகிறது. பெரிய சோப்பைச் சின்னச் சின்னதாக வெட்ட ஒரு ரோபோ. வெட்டிய குட்டிக் குட்டி சோப்பை ஒரே வரிசையில் ஒன்றன்பின் ஒன்றாக அடுக்க ஒரு ரோபோ.

ஒவ்வொரு சோப்பையும் எடுத்து அதற்கு ஒரு கவர் போட ஒரு ரோபோ. கவர் போட்ட சோப்பை ஒரு பெட்டிக்குள் தள்ள ஒரு ரோபோ.

ரோபோ என்றால் ஒரே இடத்தில் சும்மா நிற்கும் பொம்மை அல்ல. எல்லாமே சுறுசுறுப்பான இயந்திரங்கள்.

திடீரென்று ஒரு பிரச்னை. அதாவது ஒரு நாளைக்கு 1,000 சோப் ரெடியாகிறது என்றால் அதில் 50 வெறும் கவராக மட்டுமே இருக்கும். உள்ளே சோப் இருக்காது. எப்படியோ எங்கோ தவறு நிகழ்ந்துவிடுகிறது.

மார்க்கெட்டுக்கு அனுப்பி வைக்கும்போது இது பெரிய பிரச்னையாக வெடித்தது.

‘என்ன ஸார், 2,000 சோப் ஆர்டர் செஞ்சா அதுல 100 சோப்பைக் காணோம். வெறும் கவர் மட்டும்தான் இருக்கு.’

தகவல் மேலிடம் வரை சென்றது.

ரோபாவைக் கண்காணித்து எங்கே தப்பு வருகிறது என்பதைத் துப்புத் துலக்க கழுத்தில் டை கட்டிய மூன்று ஆள்கள் ஃபேக்டரிக்கு அனுப்பப்பட்டனர். ஒவ்வொருவரும் தலா ஒரு ரோபோவைக் கண்காணிக்கத் தொடங்கினார்கள்.

முதல் ரோபோ சோப்பை வெட்டுகிறது. எந்தப் பிரச்னையும் இல்லை.

இரண்டாவது ரோபோ ஒவ்வொரு சோப்பாக வாங்கி கம்பெனி சீல் வைக்கிறது. எந்தப் பிரச்னையும் இல்லை.

மூன்றாவது ரோபோ ஒவ்வொரு சோப்புக்கும் கவர் போட்டு ஒரு நீண்ட வரிசையில் வைத்து அனுப்புகிறது. இங்குதான் பிரச்னை.

உண்மையில் சோப் எதுவும் காணாமல் போவதில்லை. ஆனால் கவர் மட்டும் அதிகமாகப் போட்டுவிடுகிறது.

தமது கண்டுபிடிப்பை மேலிடத்துக்குத் தெரியப்படுத்தினார்கள். மீட்டிங் தொடங்கியது.

‘வேற ஒரு ரோபோவை வாங்கலாம்!’

‘வெளில வர ஒவ்வொரு பேக்கேஜையும் யாராவது ஒருத்தர் கையில எடுத்து செக் பண்ணனும். காலியா இருந்தா தனியா எடுத்து வைச்சுடலாம்.’

இரண்டு யோசனைகளும் நிராகரிக்கப்பட்டன. இறுதியில் ஒரு சீனியர் இந்த ஐடியாவைக் கொடுத்தார்.

‘நாம உடனடியா ஒரு லேசர் மெஷின் கண்டுபிடிக்கணும். அசெம்ப்ளி லைன்ல ஒவ்வொரு சோப் வரும்போதும், அதை நாம ஸ்கேன் பண்ணனும். அப்படி ஸ்கேன் பண்ணும்போது உள்ளே சோப் இல்லேன்னா ஒரு பச்சை லைட் எரியும். உடனே நாம அந்த காலி டப்பாவை ரிமூவ் பண்ணிடலாம்.’

இந்த ஐடியா ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டது. எவ்வளவு செலவாகும், எத்தனை நாள்கள் ஆகும் என்றெல்லாம் விவாதித்தார்கள்.

டீ கொண்டு வரும் பையன் உள்ளே வந்தான். வரிசையாக எல்லாருக்கும் டீ கொடுத்தான். பிறகு தயங்கித் தயங்கி அங்கேயே நின்றான்.

‘ஸார், ஒரு சின்ன விஷயம்....’

‘என்னப்பா?’

‘இப்போ நீங்க பேசிக்கிட்டிருக்கிறதை நான் கேட்டுட்டு இருந்தேன். இந்த பிரச்னையைத் தீர்க்க என்கிட்ட ஒரு வழி இருக்கு. என் கூட வந்தீங்கன்னா நான் காட்டுவேன்.’

போகலாமா வேண்டாமா என்று ஒரு நிமிடம் தயங்கிய அந்தக் குழு, சரி போய்த்தான் பார்ப்போமே என்று அவன் பின்னால் போனது.

நேராக யூனிட்டுக்குள் நுழைந்தான் அந்தப் பையன். ரோபோக்கள் சுறுசுறுப்புடன் வேலை செய்துகொண்டிருந்தன.

அசெம்ப்ளி லைனை நெருங்கினான்.

‘காலி டப்பா வரக்கூடாது. அவ்வளவுதானே?’

பக்கத்து அறைக்குச் சென்று ஒரு டேபிள் ஃபேனைக் கொண்டு வந்தான். ஒரு ஸ்டூலில் அதை நிற்க வைத்து அசெம்ப்ளி லைன் பக்கம் திருப்பினான்.

'மேட்டர் முடிஞ்சுது ஸார்.'

சோப் இல்லாத கவர்கள் சத்தம் போடாமல் வரிசையாகக் கீழே விழத்தொடங்கின.

பிரச்னை தீர்ந்தது.

.

தண்ணீரில் எழுதும் பேனா

ஒரு காலத்தில் ரஷ்யர்கள் எதைச் செய்தாலும் அதை அப்படியே ஈயடிச்சான் காப்பி அடிப்பதை வழக்கமாகக் கொண்டிருந்தவர்கள் அமெரிக்கர்கள். ரஷ்யர்கள் ராக்கெட் விட்டால் இவர்களும் ராக்கெட் விடுவார்கள். ரஷ்யர்கள் ராக்கெட்டில் நாய்க்குட்டியை வைத்து அனுப்பினால் இவர்களும் அப்படியே செய்வார்கள்.

ஒரு முறை, கடலுக்கு அடியே ரஷ்யர்கள் ஏதோ ஆராய்ச்சி செய்கிறார்கள் என்று கேள்விப்பட்டவுடன் அமெரிக்கர்களும் நான்கு ஆள்களைக் கடலுக்கு அடியே அனுப்பிவைத்தார்கள்.

என்ன செய்யவேண்டும் என்பதைச் சொல்லாமலேயே இவர்களை அனுப்பி விட்டதால் கடல் மீன், ஆக்டோபஸ் எல்லாவற்றையும் வேடிக்கை பார்த்துவிட்டுக் கரைக்கு வந்துவிட்டார்கள் அமெரிக்கர்கள்.

'என்ன அப்படியே வந்துட்டீங்க. ரஷ்யா ஆளுங்க என்ன செய்யறாங்கன்னு வேவு பாருங்க. அவங்க என்ன செய்யறாங்களோ அதை நீங்களும் செய்யுங்க.'

உளவாளிகள் ரஷ்யாவுக்குச் சென்று வேவு பார்த்துவிட்டு ரிப்போர்ட் கொடுத்தார்கள்.

‘இரண்டு பேரு கடலுக்குக் கீழே போறாங்க. மீன், பாறை, மணல் எல்லாத்தையும் லென்ஸ் வைச்சுப் பார்க்கிறாங்க, ஒரு பேட்ல உடனுக்கு உடனே எதையோ எழுதி வைச்சிக்கிறாங்க. அப்புறம் மேல வந்துடறாங்க.’

அமெரிக்கர்களும் அப்படியே செய்யவேண்டும் என்று உத்தரவு பறந்தது.

மீண்டும் கடலுக்குச் சென்றனர் அமெரிக்கர்கள். ஆனால் ஒரு பிரச்னை. கடலுக்குள் எப்படி எழுதமுடியும்?

விஷயம் வெள்ளை மாளிகைக்குச் சென்றது. ‘கடலுக்கு அடியே, தண்ணீரில் எழுதக்கூடிய பேனாவை உடனடியாகக் கண்டுபிடியுங்கள்.’

உடனே ஓர் ஆராய்ச்சிக் குழு கூட்டப்பட்டது. ஆயிரக்கணக்கான டாலர்களைக் கொட்டி, பல்வேறு கருவிகளை வாங்கினார்கள். ஒரு மாத காலம் தீவிரமான ஆராய்ச்சி தொடர்ந்தது. ஆனால் ரிசல்ட் என்னவோ பூஜ்ஜியம். இவர்கள் கண்டுபிடித்த எந்தப் பேனாவும் தண்ணீரில் எழுதவில்லை.

வெறுத்துப் போனது அமெரிக்கா. ‘ரஷ்யாவால் மட்டும் எப்படி முடிகிறது? உடனே கண்டுபிடியுங்கள்.’ மீண்டும் உளவாளிகள் அனுப்பப்பட்டனர். ஆனால் அவர்களால் கண்டுபிடிக்க முடியவில்லை.

வேறு வழியின்றிக் கடைசியில் வெள்ளை மாளிகையிலிருந்து ரஷ்யாவுக்கு போன் பறந்தது.

‘நான் பிரஸிடெண்ட் பேசறேன். எனக்கு ஒரு சின்ன சந்தேகம்.’

‘சொல்லுங்க.’

‘கடலுக்கு அடியில நாங்க சில ஆராய்ச்சிகளைச் செய்துக்கிட்டு இருக்கோம். நீங்ககூட எங்களை மாதிரியே தீவிரமா கடல் ஆராய்ச்சி செய்யறதா கேள்விப்பட்டோம்.’

‘ஆமா.’

‘கடல்ல மிதந்துக்கிட்டு இருக்கிறப்போ சில குறிப்புகள் எடுக்க வேண்டியிருக்கு. ஏற்கெனவே நாங்க சில ஆராய்ச்சிகள் செஞ்சுக்கிட்டிருக்கோம். இருந்தாலும் நீங்க இதை எப்படி மேனேஜ் பண்றீங்கன்னு தெரிஞ்சுக்க விரும்பறோம். கடலுக்குக் கீழே எந்தப் பேனாவை வச்சு எழுதறீங்க?’

‘பேனாவா? நாங்க பென்சில்தானே பயன்படுத்தறோம்?’

பிரச்னையை வெற்றிக்கான கருவியாக மாற்றிக்கொள்வது முக்கியம்தான். அதே சமயம் அபத்தமான நடவடிக்கைகளில் இறங்கிவிடக்கூடாது என்பது அதைவிட முக்கியம்!

2. பெரிய ஆள், சின்ன ஆள்

பிட்ஸா படுத்திய பாடு!

மார்கன் ஸ்பர்லாக் என்பவர் திரைப்பட இயக்குநர். சாதாரண நபர்தான். அவருக்குத் திடீரென்று ஓர் ஆசை. வெறி என்று கூடச் சொல்லாம். சூட்டோடு சூடாக ஒரு சபதத்தையும் எடுத்துவிட்டார். ‘மெக்டானல்டை உண்டு இல்லை என்று செய்துவிட்டுத்தான் தூங்குவேன்.’ மெக்டானல்ட் என்பது அமெரிக்காவில்

Morgan Spurlock

இருக்கும் மிகப்பெரிய ஃபாஸ்ட் ஃபுட் செயின் நிறுவனம். ஊருக்கு ஊர் ஒரு கடையாவது இருக்கும். சாப்பிட பர்கர், உருளைக்கிழங்கு சிப்ஸ், குடிக்க கோலா என்று துரித உணவு இங்கு கிடைக்கும். நீங்கள் ஆர்டர் செய்தால் அடுத்த பத்து நிமிஷத்துக்குள் உணவு ரெடி! விலையும் மிக மலிவு.

சரி, மார்கன் இந்தச் சபதத்தை ஏன் எடுத்தார் என்பதைப் பின்னால் பார்ப்போம். அடுத்து அவர் என்ன செய்தார் என்பதுதான் முக்கியம்.

தெருக்கோடியில் நின்று மைக் பிடித்து கத்தினார்.

‘எல்லாரும் வாங்க, எல்லாரும் வாங்க!’

எல்லோரும் வந்தனர்.

‘உங்களுக்கு மெக்டானல்ட் தெரியும் இல்லை?’

‘தெரியாம இருக்குமா? அடிக்கடி அவங்க கடைல நிறைய வாங்கிச் சாப்பிடுவேனே.’

‘கரெக்ட். இனி நான் தினமும் மூணு வேளை மெக்டானல்ட் ஐட்டம்ஸ் மட்டும்தான் சாப்பிடப்போறேன். காலை, மாலை, இரவு - மூன்று வேளையும்

மெக்டானல்ட்தான். நோ காபி, நோ டீ, நோ ஜூஸ். ஒன்லி மெக்டானல்ட்.’

‘ஏன்? உங்களுக்கு மெக்டானல்ட் அவ்வளவு பிடிக்குமா?’

‘இல்லையா பின்னே? ரொம்ப நல்ல கம்பெனி ஆச்சே! விதவிதமா எவ்வளவோ ஐட்டம்ஸ் செய்யறாங்க! அவங்க மெனு கார்டை வாங்கி வச்சிக்கிட்டு எல்லாத்திலயும் ஒவ்வொண்ணு தினமும் சாப்பிடப்போறேன். நாளையில இருந்து.’

எதற்காக இவர் இப்படி கிறுக்குத்தனமாகச் செய்கிறார் என்று யாருக்கும் தெரியவில்லை. ஆனால் மார்கனை ஆர்வமாகக் கவனிக்கத் தொடங்கினார்கள்.

அன்று மாலையே ஒரு மருத்துவரைச் சென்று பார்த்தார் மார்கன். தன்னை ஒரு முறை முழுமையாகப் பரிசோதித்துக் கொண்டார்.

மறுநாள்.

சொன்னதைப் போலவே ஒவ்வொரு மெக்டானல்ட் வகையாக ஆர்டர் செய்து சாப்பிடத் தொடங்கினார். அமெரிக்கா முழுவதும் சுற்றுப்பயணம் செய்தார்.

ஒரு மாதம் கழிந்தது.

மீண்டும் தொடங்கிய இடத்துக்கே வந்து சேர்ந்தார்.

பத்திரிகையாளர்களை, பொதுமக்களை, நண்பர்களை ஒன்று கூட்டினார்.

'இதோ நான் திரும்ப வந்துட்டேன்.'

'சரி, இப்ப அதுக்கு என்ன?'

'இதோ ஒரு மாசத்துக்கு முன்னாடி எடுத்த என்னோட மெடிக்கல் ரிப்போர்ட்.'

வாங்கிப் பார்த்தனர்.

'உங்க எடை, கொலஸ்டிரால் எல்லாமே நார்மலா இருக்கு. பரிபூரண சுகம்னு போட்டிருக்கு.'

'ம். போட்டிருக்கா? அடுத்த நாள் தொடங்கி நான் மெக்டானல்ட் ஐட்டம்ஸை மட்டும்தான் ஒரு மாசத்துக்குத் தொடர்ந்து சாப்பிட்டேன். அது உங்க

எல்லாருக்கும் தெரியும்.'

'ம்.. தெரியும்!'

மார்கன் புன்னகை செய்தார். 'இதோ இன்னிக்குக் கிடைச்ச என்னோட புது மெடிக்கல் ரிப்போர்ட்.'

கூட்டத்திலிருந்து ஒருவர் வாங்கிக்கொண்டார்.

'இப்ப இரண்டு ரிப்போர்ட்டையும் ஒப்பிட்டுப் பாருங்க' என்றார் மார்கன்.

ஒப்பிட்டுப் பார்த்த அவர் புருவங்களை உயர்த்தினார்.

‘என்ன மார்கன்! உங்க எடை இருபது கிலோ கூடியிருக்கு. கொலஸ்டிரால் வேற 168-ல இருந்து 230-க்கு மாறியிருக்கு?’

மார்கன் சிரித்தார். பிறகு கூட்டத்தைப் பார்த்துக் கூறினார். ‘இதோட சேர்த்து நான் மட்டும் மதுவும் குடிக்கறவனா இருந்திருந்தா என்னோட கல்லீரல் முழுக்க

முழுக்கக் கெட்டுப் போயிருக்கும்.’

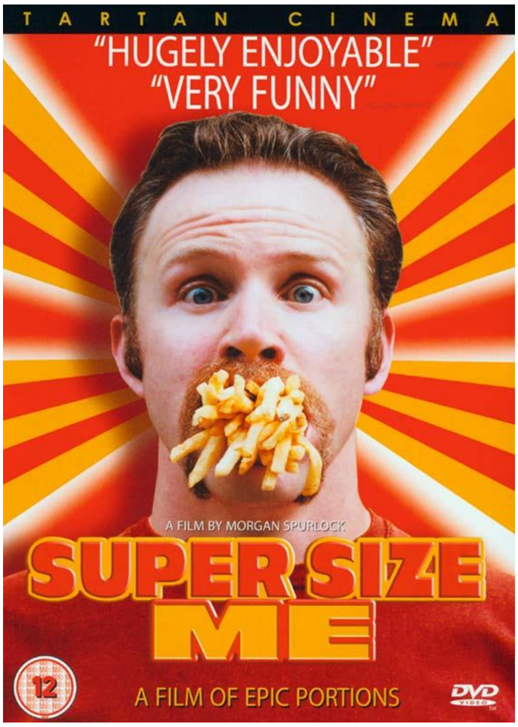
கூட்டம் அவரை அதிர்ச்சியுடன் பார்த்தது.

அனைவரையும் நோட்டம் விட்டபடி தீர்க்கமான குரலில் கூறினார் மார்கன். ‘எல்லாத்துக்கும் காரணம் மெக்டானல்ட், ஃபாஸ்ட் ஃபுட்.’

‘மெக்டானல்ட் பதார்த்தங்கள் உடல் நலனுக்குத் தீங்கானவை. ஃபாஸ்ட் ஃபுட் கலாசாரம் அமெரிக்காவைச் சீரழித்துக் கொண்டிருக்கிறது. எப்படிச் சீரழிக்கிறது என்பதற்கு நானே ஒரு நடமாடும் அத்தாட்சி.’

தன்னையே ஒரு குப்பைத் தொட்டியாக மாற்றிக்கொண்டு மெக்டானல்டுக்கு எதிராக முதல் போர்க்கொடி உயர்த்தினார் மார்கன்.

இத்தோடு விட்டாரா?



தனது ஒரு மாத அனுபவங்களை ஆதாரமாக வைத்து ஒரு டாக்குமெண்டரி படத்தையும் எடுத்தார். படத்தின் பெயர் Super Size Me.

சரி, மெக்டானல்ட் என்ன செய்து கொண்டிருந்தது?

ஆரம்பம் முதலே மார்கனை அவர்கள் கவனித்துக் கொண்டுதான் இருந்தனர். ஆனால் அவரை ஒரு பொருட்டாக அவர்கள் மதிக்கவில்லை. அத்தனை

பெரிய சாம்ராஜ்ஜியத்தை ஒற்றை ஆள் என்ன செய்துவிட முடியும் என்றே நினைத்தனர்.

ஆனால் மார்கன் தம்மை எதிர்த்து ஒரு முழு நீளப் படமே எடுத்துவிட்டார் என்று தெரிந்ததும் மெக்டானல்ட் முதல் முறையாக விழித்துக்கொண்டது.

Super Size Me படத்தை மார்கன் வெளியிடாமல் இருக்க என்னென்ன செய்ய முடியுமோ அத்தனையையும் செய்து பார்த்தது. பாச்சா பலிக்கவில்லை.

2004-ல் நடைபெற்ற சண்டேன்ஸ் (Sundance) திரைப்பட விழாவுக்குத் தனது படத்தை அனுப்பி வைத்தார் மார்கன். சரி ஒழிந்து போகட்டும், இந்தப் படத்தை எல்லாம் யார் உட்கார்ந்து பார்க்கப் போகிறார்கள் என்று மறுபடியும் அலட்சியப்படுத்தியது மெக்டானல்ட்.

மறுபடியும் சறுக்கல்.

படம் பிய்த்துக்கொண்டு ஓடியது. இது வரை ஃபாஸ்ட் ஃபுட் பற்றி இத்தனை அற்புதமாக யாரும் படம் எடுத்ததில்லை என்று பார்த்தவர்கள் வியந்தனர்.

அமெரிக்க வரலாற்றின் ஐந்து முக்கிய டாக்குமெண்ட்ரி படங்களில் ஒன்றாக Super Size Me மாறிப்போனது.

இனி யாரும் மெக்டானல்டைக் கொறிக்கக்கூடாது என்று பெற்றோர்கள் பிள்ளைகளுக்குத் தடை விதித்தனர். முதல் பெரிய அடி. குழந்தைகள் மார்க்கெட் டவுன். 'ஐயய்யோ கொலஸ்ட்ரால் வந்தால் உடம்பு ஊதிடும்' என்று இளைஞர்களும் இளைஞிகளும் மெக்டானல்டைக் கைகழுவினர். இரண்டாவது பெரிய அடி.

இளசுகள் மார்க்கெட் டவுன்.

திணறிப்போனது மெக்டானல்ட்.

அமெரிக்கா மட்டுமின்றி, பிற உலக நாடுகளிலிருந்தும் எதிர்ப்புகள் வலுக்கத் தொடங்கின.

ஏராளமான கனவுகளுடன், ஏராளமான திட்டங்களுடன் அடுத்தடுத்த கட்டத்துக்கு நகர்ந்து கொண்டிருந்த மெக்டானல்ட் அப்படியே ஸ்தம்பித்து நின்றது.

இப்படி ஓர் எதிர்ப்பைத் தன் வாழ்நாளில் மெக்டானல்ட் சந்தித்தது கிடையாது.

விற்பனை சுத்தமாகப் படுத்துக்கொண்டது. பதினேழு வருடங்களாக மெக்டானல்டின் விற்பனையாளராக இருந்து வந்த பால் சாப்பல் குறைபட்டுக் கொண்டார்:

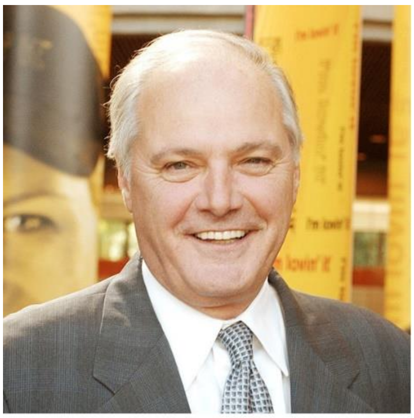
'இன்றைய தேவைக்கு ஏற்றாற்போல் மெக்டானல்ட் மாற மறுக்கிறது.'

நிறுவனத்தின் முன்னாள் CEO ஜிம் காண்டலூபா நெற்றியைக் கீறிக்கொண்டார். 'மெக்டானால்ட் மாற வேண்டும். இல்லையென்றால், மிகப்பெரிய விலையைக் கொடுக்க வேண்டியிருக்கும்.'

மாற்றம்.

இந்த ஒற்றை வார்த்தையை வைத்துக்கொண்டு தீவிரமாக யோசிக்கத் தொடங்கியது மெக்டானல்ட்.

எதுவுமே புரியாதது போல் இருந்தது. ஏதோ புரிந்தது போலவும் இருந்தது.



Jim Cantalupo

குழம்பிக் குழம்பித் தவித்து, கடைசியில் ஓர் உருப்படியான காரியத்தைச் செய்தது மெக்டானல்ட். தனது முன்னாள் CEO ஜிம் காண்டலூபாவின் கைகளில் தலைமைப் பொறுப்பை மீண்டும் ஒப்படைத்தது. இது நடந்தது 2003ஆம் ஆண்டு.

மெக்டானல்ட் மாறிய கதை

போர்க்கால அடிப்படையில் நிலைமையை ஆராய்ந்தார் ஜிம்.

காலம் காலமாக அமெரிக்கா விரும்பும் ஒரு பிராண்டாக இருந்த மெக்டானல்ட் திடீரென்று பிடிக்காமல் போனதற்கு என்ன காரணம்?

- ✓ மார்கன் சுட்டிக்காட்டியதைப் போல் அதீத கொழுப்பு மிக்க உணவு வகைகள். இதை மாற்றவேண்டும்.
- ✓ தொடங்கப்பட்ட புதிதில் ஃபாஸ்ட் ஃபுட் ஐடியா அனைவரையும் கவர்ந்தது உண்மைதான். ஆனால் இப்போது ரசனை மாறிவிட்டது. மெக்டானல்டை மாற்றவேண்டும்.

செய்ய வேண்டியது என்னென்ன என்று ஒரு பட்டியல் தயாரித்தார்.

- * மெக்டானல்டின் பெயர் ஏகத்துக்குக் கெட்டுக்கிடக்கிறது. அதை மாற்றவேண்டும்
- * எல்லோருக்கும் மெக்டானல்ட் பிடிக்கவேண்டும்.

மளமளவென்று வேலைகள் தொடங்கப்பட்டன. வரிசையாகப் பல மாற்றங்களைச் செய்தார். என்னென்ன மாற்றங்களைச் செய்தோம் என்பதை எல்லோருக்கும் முறைப்படி தெரியப்படுத்தினார்.

முதல் முறையாகக் காய்கறி, பழ வகைகளை (Fresh Salads) மெனு கார்டில் கொண்டு வந்தார். 'ஐயா சாமி, நாங்க ஃபாஸ்ட் ஃபுட் மட்டும் செய்யலை. காய்கறி, பழங்கள் எல்லாமே விற்கிறோம். அதனால தாராளமா எங்க கடைக்கு வரலாம், சாப்பிடலாம்.'

குறைந்த கொழுப்பு (low fat) உணவு வகைகளை அதிகரிக்கச் செய்தார். 'அதிகக் கொழுப்பு சாப்பிட்டா உடம்பு பெருக்கும், நிறைய பிரச்னைகள் வரும்னு எங்களுக்கும் தெரியும். அதனாலே எங்க எல்லா உணவு வகையிலயும் கொழுப்பைக் குறைச்சுட்டோம். குழந்தைங்க, பெரியவங்க எல்லாரும் தைரியமா எதை வேணாலும் சாப்பிடலாம்.'

'I'm lovin' it' என்னும் வாசகத்தை மெக்டானல்ட் லோகோவுடன் இணைத்தார். 'அமெரிக்கர்கள் எல்லாரும் எங்க தயாரிப்பைத்தான் விரும்பிச் சாப்பிடறாங்க. அப்ப நீங்க?'

ஒரு பிரபல பாப் பாடகரை உடனடியாக வரவழைத்து மெக்டானல்ட் விளம்பரத்தில் நடிக்க வைத்தார். 'பார்த்தீங்களா! இவர்கூட எங்க ஐட்டம்ஸ்தான் சாப்பிடறார்.'

வாடிக்கையாளர் சேவையை நவீனமாக்கினார். 'நீங்க கடைக்குக்கூட வரவேணாம். ஒரு போன் பண்ணா போதும். நாங்களே கொண்டு வந்து உங்க வீட்ல கொடுத்துடுவோம்.'

பிட்ஸா பாடம்

மெக்டானல்ட் ஒரு நிர்வாகவியல் பாடம். மேனேஜ்மெண்ட் படிக்கும் அனைவரும் இந்தக் கதையை உருப்போடுவார்கள். 'இதிலிருந்து என்ன கற்றுக்கொண்டீர்கள்?' என்று போர்டில் எழுதிப் போட்டு ஒரு நாள் முழுவதும் மாய்ந்து மாய்ந்து கிளாஸ் எடுப்பார்கள். அத்தனை முக்கியமான பாடம் இது.

நாம் அத்தனை விலாவரியாகப் போக வேண்டியதில்லை. சுருக்கமாகப் பார்ப்போம்.

* எல்லாம் ஒழுங்காக இருக்கிறது என்று எப்போதும் நினைத்துக் கொண்டிருப்பது தவறு. ஒரு வேளை அப்படி இருந்தால் ஏதோ பெரிய பிரச்னை என்று
* பொருள்.
* மாற்றங்கள் தேவை. காலத்துக்கு ஏற்றாற்போல் மாறவேண்டும்.
* பழைமையை விட்டுக்கொடுக்க மாட்டோம் என்று முரண்டுப் பிடித்தால் பின்தங்கிவிடுவீர்கள்.
* நீங்கள் மாற மறுத்தால், மாறும்படி நிர்ப்பந்திக்கப்படுவீர்கள்.
* மாற்றங்கள் நிகழும் வரை பொறுமை காக்கவேண்டும்.

மிக முக்கியமாக:

மாற்றங்கள் யார் மூலமாக வேண்டுமானாலும், எப்போது வேண்டுமானாலும் வரலாம். எதிர்பார்க்கவே முடியாது. அது நிகழும்போது உடனடியாகக் கவனித்துக்

கொள்ளவேண்டும்.

1) மாற்றங்கள் வந்தே தீரும்!

- நமது உடல் மாற்றம் அடைந்து வருகிறது.
- நமது சிந்தனைகள் மாறிக்கொண்டிருக்கின்றன.
- நாம் அணியும் உடை மாறிக்கொண்டிருக்கிறது.
- நமது நண்பர்கள் மாறிக்கொண்டிருக்கிறார்கள்.
- சூழ்நிலைகள் மாறிக்கொண்டிருக்கின்றன.

- நமது உறவினர்கள் மாறிக்கொண்டிருக்கிறார்கள்.
- உலகமே மாறிக்கொண்டிருக்கிறது.
- இந்தப் பிரபஞ்சமே ஒவ்வொரு நொடியும் மாறிக்கொண்டேதான் இருக்கின்றது.

2) மாற்றங்கள் எப்படிப்பட்டவை?

- எல்லா மாற்றங்களும் நல்லவை என்று சொல்ல முடியாது.
- எல்லா மாற்றங்களும் கெட்டவை என்றும் சொல்ல முடியாது.
- ஆனால் நல்லவை, கெட்டவை எதுவுமே நிரந்தரமல்ல என்று நிச்சயமாகச் சொல்லலாம்.

3) மாற்றங்களை ஏற்படுத்த முடியும்

- மாற வேண்டுமா, வேண்டாமா என்பதை நாமே முடிவு செய்யலாம்.
- மாற்றத்தைத் திட்டமிடலாம்.

4) மாறுவதற்கு நாமும் தயாராக இருந்தால் மாற்றங்கள் சுவையாக அமையும்.

5) நாம் மாற மறுத்தால், மாற்றங்கள் நம் மீது திணிக்கப்படும்.

3. குறைகளுக்கு அப்பால்

மாறிய மமோ

உச்சரிக்கக் கொஞ்சம் கஷ்டமான பெயர் இவருடையது. ஈடாம்ஃபெராஹூ மமோ. எத்தியோப்பியாவில் ஒரு பொந்தில் வசிக்கிறார். வயது 30. பெயரைச் சொன்னால் தெரியும் அளவுக்கு அத்தனை பெரிய நபர் கிடையாது.

எட்டு வயதுச் சிறுமியாக இருக்கும்போது இவர் வாழ்வில் எதிர்பாராத ஒரு திருப்பம்.

எப்போதும் போல் மைதானத்தில் ஓடிப்பிடித்து விளையாடிக் கொண்டிருந்தார். கல் தடுக்கிவிட்டதா அல்லது யாராவது விளையாட்டுக்குத் தள்ளிவிட்டார்களா என்று தெரியாது. தலை குப்புற அப்படியே கீழே விழுந்துவிட்டார். கண்கள் இருட்டிக்கொண்டு வந்தன.

காயம் என்னவோ சிறியதுதான். ஆனால் காதுகள் மட்டும் சுத்தமாகக் கேட்கவில்லை. என்னென்னவோ செய்து பார்த்துவிட்டார்கள். பலனில்லை.

பள்ளியில் சேர்ந்து படித்தார். எட்டாவது வகுப்பைத் தாண்டியதும், இது போதும் என்று வீட்டில் கொண்டு வந்து விட்டுவிட்டார்கள்.

வேலைக்குப் போயே ஆக வேண்டும் என்ற நிலை. ஆனால் வேலை கொடுக்க யாரும் முன்வரவில்லை. அதற்குப்பின் நடந்ததை மமோவே தன் வாயால் சொன்னால்தான் சரியாக இருக்கும்.

'நான்தான் என்னோட வீட்டுல மூத்தவ. ஏதாவது உருப்படியாகச் செஞ்சாத்தான் நானும் என் குடும்பமும் பிழைக்க முடியும்கற நிலைமை. என்ன செய்யறதுன்னே எனக்குத் தெரியலை. அப்ப திடீர்னு ஒரு யோசனை தோணிச்சு. சின்ன வயசுல எங்க பகுதியில பெரியவங்க குழந்தைகளுக்குத் தலை பின்னி விடறதைப் பார்த்திருக்கேன். எனக்கு அப்போதைக்கு ஒழுங்கா செய்யத் தெரிஞ்ச ஒரே வேலை தலை பின்னறதுதான். சரி இதையே ஏன் ஒரு தொழிலா செய்யக்கூடாதுன்னு யோசிச்சேன்...!'

மமோவின் யோசனைக்கு 'அமோக' வரவேற்பு.

'உனக்கு என்ன பைத்தியமா பிடிச்சிருக்கு?'

'தலை பின்னி விடறது எல்லாம் ஒரு வேலையா? இதுல சம்பாதிக்க முடியுமா?'

'கீழே விழுந்து இத்தனை வருஷம் கழிச்சா உனக்குப் பைத்தியம் பிடிக்கணும்?'

எல்லா 'ஆசிர்வாதங்களையும்' தன்னுடைய ஒரு காதில் வாங்கி மறு காது வழியாகப் பறக்க விட்டாள் மமோ.

ஐம்பது செண்ட் கொடுத்தால் சூப்பராக நீங்கள் கேட்கும் டிசைனில் தலை பின்னி விடுகிறேன் என்று அறிவித்தார். வாடிக்கையாளர்கள் முதலில் தயங்கினார்கள். பிறகு ஒவ்வொருவராகத் தேடி வரத்தொடங்கினார்கள்.

சொன்னதைப் போலவே தலைமுடியை வைத்து ரகவாரியாக டிசைன் செய்து அந்த ஏரியாவையே கலக்கினார் மமோ. பிறகு என்ன? மமோவின் வீட்டு வாசலில் ஒரே க்யூதான்.

யோசித்தார் மமோ. இதை ஏன் அடுத்தக் கட்டத்துக்குக் கொண்டு செல்லக் கூடாது? அருகிலிருந்த ஒரு பியூட்டி பார்லரில் வேலைக்குச் சேர்ந்துகொண்டார் மமோ.

மீண்டும் எதிர்ப்புகள்.

‘அதான் காசு கிடைக்குதில்லே. அப்புறம் எதுக்கு இருக்கிறதை விட்டுட்டுப் பறக்கிறதுக்கு ஆசைப்படணும்?’

கண்டுகொள்ளவில்லை மமோ. வேலையில் சேர்ந்தார். வீடு விட்டால் அலுவலகம். அலுவலகம் விட்டால் வீடு. நுணுக்கமான பல விஷயங்களைக் கற்றுக்கொண்டார். திருமணம் முடிந்துவிட்டது. எந்தவிதச் சிரமமும் இல்லாமல் வாழ்க்கை ஓடிக்கொண்டிருந்தது. பதிமூன்று வருஷங்களாக.

மீண்டும் ஒரு தடை. ஒரு கார் விபத்தில் பலத்த அடி, சேதம். இரண்டாவது பெரிய அடி. இனி வேலைக்குப் போகவே முடியாது என்ற நிலை. தயங்காமல் வேலையை உதறினார் மமோ.

மீண்டும் தலைப்பின்னல். மீண்டும் கூட்டம் சேர்கிறது.

இப்போது சிரிக்கிறார். ‘எந்தப் பிரச்னையும் இல்லாம சமாளிச்சிக்கிட்டு இருக்கோம். கூடிய சீக்கிரம் நானே ஒரு பார்லர் ஆரம்பிக்கலாம்னு இருக்கேன். என்னோட கணவர் நிச்சயம் உதவி செய்வாரு. இனி நானே என் சொந்தக் கால்ல நிக்கப்போறேன்.’

தனக்குக் காது கேட்கவில்லை என்ற குறையே அவருக்குக் கிடையாதா?

‘எனக்குக் காது கேட்காது. இது ஒரு குறைபாடுதான். இல்லைன்னு சொல்லலை. இதனால என்னோட வாழ்க்கையே மாறிப்போயிடுச்சு. ஆனா நான் அதையே நினைச்சி சோம்பிப் போகலை. காது கேட்கலேன்னா வாழவே முடியாதுன்னுதான் எல்லோரும் சொன்னாங்க. வேலையே கிடைக்காதுன்னு சொன்னாங்க. உண்மையில அப்படித்தான் ஆச்சு.

யாருமே எனக்கு வேலை தரலை. அப்போ எனக்குக் கிடைச்ச பொழுதைப் பயன்படுத்திக்கிட்டேன். மத்தவங்க பேசறதை உன்னிப்பா கேட்க ஆரம்பிச்சேன். அவங்க உதடு எப்படியெல்லாம் அசையுதுன்னு குறிச்சு வெச்சிக்கிட்டேன். கொஞ்சம் கொஞ்சமா அவங்க பேசறது எல்லாம் எனக்குப் புரிய ஆரம்பிச்சது. இப்ப எனக்குக் காது கேட்கலைங்கறதே மறந்து போச்சு.'

மமோ கற்றுக்கொடுக்கும் பாடங்கள்

பாடம் ஒன்று : மாற்றத்தைப் புரிந்துகொள்ள வேண்டும்

எட்டு வயது குட்டிப் பெண்ணாக இருக்கும்போதே கேட்கும் திறனை இழந்துவிட்டார். ஒரு குழந்தைக்கு இது எத்தனை பெரிய இழப்பு என்று தனியாகச் சொல்லத் தேவையில்லை. பிற குழந்தைகள் இவளிடம் பேச மாட்டார்கள், பேசினாலும் புரியாது. ஒதுக்கியே வைத்திருப்பார்கள். வீட்டிலும் ஏழைமை. வேலைக்குப் போகவும் முடியவில்லை.

ஆனால் இந்தச் சமயத்தில்தான் சிறு வயதில் கவனித்த தலைப்பின்னல் அவர் நினைவுக்கு வந்தது. பிறகு அதையே ஒரு தொழிலாக எடுத்துச் செய்ய முனைந்தார் மமோ.

* வாழ்க்கையைப் புரட்டிப் போடும் குறைபாடு இருந்தாலும் துவண்டுபோய் கன்னத்தில் கைவைத்து உட்காரக்கூடாது. அப்படி உட்காருவதால் எந்தவொரு பயனும் ஏற்பட்டு விடப்போவதில்லை. மாறாக, பிரச்னைகள் மேலும் தீவிரமாகும்.

* எத்தனை மோசமான மாற்றமாக இருந்தாலும் சரி, அது எப்படிப்பட்டதாக இருந்தாலும் சரி, கலங்கிவிடக்கூடாது.

* குறிப்பிட்ட மாற்றம் தவிர்க்க இயலாது என்னும் பட்சத்தில் நம்மை நாமே மாற்றிக்கொள்ள முயற்சி செய்ய வேண்டும். சூழ்நிலைக்கு ஏற்ப வளைந்து கொடுத்து முன்னேற வேண்டும்.

* குறைகளை நமக்குச் சாதகமாகத் திருப்பிக்கொள்ள முடியும். இது மிக மிக முக்கியமானது.

பாடம் இரண்டு : தடைகளைத் தகர்க்கவேண்டும்

தலை பின்னுவதை ஒரு தொழிலாக மேற்கொள்ள முயன்றபோது மமோவுக்குப் பல முட்டுக்கட்டைகள் ஏற்பட்டன. எல்லோரும் கிண்டலடித்தார்கள். ஆனால் மமோ தளரவில்லை. மீண்டும் ஒரு விபத்து. அதற்கும் தளரவில்லை. அதே போல் கிடைத்த வேலையை உதறிவிட்டுத் தன் சொந்தக் காலில் நிற்க முயன்றபோது மீண்டும் எதிர்ப்புகள். அப்போதும் மமோ மனம் தளரவில்லை.

* இதுதான் சரி என்று முடிவு செய்தபிறகு, யார் எந்த முட்டுக்கட்டையைப் போட்டாலும் அதைப்பற்றிக் கவலைப்படக் கூடாது.

* மாற்றத்தை ஏற்றுக்கொள்ளும் துணிவு, பக்குவம் வரவேண்டும்.

•

கைகளுக்குப் பதிலாகக் கொக்கிகள்!

ஹெரால்ட் ரஸ்ஸல் மெல்லக் கண் விழித்தார். எத்தனை நாள்கள் அல்லது வாரங்கள் அல்லது மாதங்கள் இப்படிப் படுத்த படுக்கையாக இருந்தோம் என்று அவருக்குத் தெரியவில்லை. சுத்தமாக நினைவில் ஒன்றுமே இல்லை. எங்கே இருக்கிறேன்? யார் என்னை இங்கே கொண்டு வந்து சேர்த்தது? இது எந்த இடம்? அரை மணி நேரம் மண்டையைப் போட்டு உடைத்துக்கொண்ட பிறகுதான் எல்லா விஷயங்களும் புரிந்தன.

ரஸ்ஸல் ஒரு பாராசூட் விமானி. இரண்டாம் உலகப்போர் வெடித்தபோது ராணுவ அதிகாரியாக நியமிக்கப்பட்டவர். சுறுசுறுப்பாக இயங்குபவர், கறார் பேர்வழி. முன் வரிசையில் நின்று போராடுபவர்.

வழக்கம்போல் ஒரு நாள் முகாமில் பயிற்சி அளித்துக்கொண்டிருந்தபோது திடீரென்று அந்த விபத்து ஏற்பட்டது. வெடித்தது துப்பாக்கியா அல்லது பீரங்கியா என்று தெரியவில்லை. திடீரென்று ஒரு பெருத்த சத்தம். பூமி பிளந்தது போல் இருந்தது. கண்கள் இருட்டிக்கொண்டு வந்தன. அவ்வளவுதான் தெரியும். அப்படியே சுருண்டு விழுந்துவிட்டார் ரஸ்ஸல்.

முகாமிலிருந்து யாரோ கொண்டு வந்து ஆஸ்பத்திரியில் சேர்த்திருக்கிறார்கள். படுக்கையை விட்டு எழுந்து உட்கார முயன்றார். முடியவில்லை. சரி, கைகளை ஊன்றி எழுந்திருக்கலாம் என்று பார்த்தால் அதுவும் முடியவில்லை.

'யாராவது இருக்கிறீர்களா?' சத்தம் போட்டுக் கத்தினார். எந்தப் பதிலும் இல்லை.

தலையைச் சாய்த்து அப்படியே சரிந்தார். நினைவு திரும்பிய பின்னால் படுக்கையில் ஒரு நிமிடம்கூடப் படுத்திருக்க முடியவில்லை. நண்பர்கள் யார் யார் உயிருடன் இருக்கிறார்கள், யார் யாருக்குக் காயம் என்று தெரியவில்லை. போர் எப்படி நடந்துகொண்டிருக்கிறது என்று தெரியவில்லை. விசாரிக்கவேண்டும்.

'யாராவது இருக்கிறீர்களா?'

பதிலில்லை.

இதென்ன இந்த ஆஸ்பத்திரியில் யாருமே இல்லையா?

தாகமாக இருந்தது. தலையை உயர்த்தினார். அருகிலுள்ள மேஜையில் ஒரு ஜாடி இருந்தது.

எழுந்திருக்க முயன்றார் ரஸ்ஸல். 'இதென்ன அசையக்கூட முடியவில்லையே!'

மெல்ல மெல்லத் தலையை திருப்பிப் பார்த்த ரஸ்ஸல் வாய் விட்டு அலறிவிட்டார். 'ஐயோ என் கைகள் எங்கே?'

ரஸ்ஸல் போட்ட கத்தலில் ஆஸ்பத்திரியே கூடிவிட்டது.

'என் கைகள் எங்கே? என்ன செய்தீர்கள்?' பித்துப்பிடித்ததைப் போல் கத்தினார் ரஸல்.

'பலத்த சேதம், காப்பாற்ற முடியவில்லை. அகற்றி விட்டோம்!'

மற்றொரு டாக்டர் சொன்னார். 'கைகளுக்குப் பதிலாக கொக்கிகள் பொருத்தியிருக்கிறோம். பழகிவிட்டால் சரியாகிவிடும்.'

பழகிவிட்டால் சரியாகிவிடுமா? சரியாகும் குறையா இது? இரண்டு கைகளுமே இல்லை. இனி என்ன செய்வது? இப்படி ஊனமாகிப் போனதற்குப் பதிலாக இறந்திருக்கலாமே. எத்தனை பெரிய கொடுமை இது?

அன்றிலிருந்து சரியாகச் சாப்பிடுவதில்லை, தூங்குவதில்லை ரஸ்ஸல். நண்பர்களைச் சந்திப்பதைத் தவிர்த்தார். யாரிடமும் முகம் கொடுத்துப் பேசுவதில்லை. விட்டத்தைப் பார்த்தபடி உட்கார்ந்திருப்பார். அடிக்கடி தனது கொக்கிக் கைகளைப் பார்த்துப் பார்த்துத் துடித்துப்போவார்.

ஒரு நாள் சார்லி மேகொனெகல் என்பவர் ரஸ்ஸலைச் சந்திக்க மருத்துவமனைக்கு வந்தார். அவருக்கும் ரஸ்ஸலுக்கும் ஓர் ஒற்றுமை உண்டு. ரஸ்ஸலைப் போலவே அவரும் தனது இரண்டு கைகளையும் இழந்தவர்.

சார்லியைப் பார்த்தவுடனே கதறி அழத்தொடங்கிவிட்டார் ரஸ்ஸல்.

'எனக்கு வாழ்க்கையே வெறுத்துவிட்டது சார்லி!'

'இது ஒரு இழப்புதான், சந்தேகமேயில்லை. ஆனால் அதற்காக இப்படிச் சுருண்டு படுத்துக்கொள்ளலாமா?'

'வேறு என்ன செய்யச் சொல்கிறீர்கள்? கொக்கிக் கைகளை வைத்துக்கொண்டு எங்கே போவது? என்ன செய்வது?'

‘அப்படியானால் என்ன செய்வதாக உத்தேசம்?’

‘எனது வாழ்க்கை முடிந்துவிட்டது சார்லி.’

‘இல்லை. முடியவில்லை. இனிதான் தொடங்கப்போகிறது.’

‘இனித் தொடங்குவதற்கு ஒன்றுமில்லை.’

‘இல்லை ரஸ்ஸல். ஒரே ஒரு தடையை மட்டும் சரி செய்துவிட்டால் போதும். எல்லாமே மாறிவிடும்.’

ரஸ்ஸல் புருவங்களைச் சுருக்கினான். ‘அதென்ன தடை?’

‘நீதான்!’

‘என்ன? எனக்கு நானே தடையா?’

‘ஆமாம். உன் இழப்பை ஈடு செய்ய முடியாது என்று நினைத்துக் கொண்டிருக்கிறாய். இது தவறு.’

‘எப்படி?’

‘உன்னை நீயே மாற்றிக்கொள்ள வேண்டும்.’

‘புரியவில்லை!’

‘நீ இழந்த ஒவ்வொன்றுக்கும் ஈடாக நீ வேறொன்றைப் பெற்றிருக்கிறாய். நினைவில் வைத்துக்கொள். நீ ஊனமுற்று இருக்கிறாய். ஆனால் முடமாகி விடவில்லை.’

சொல்லி விட்டுப் போயே போய் விட்டார் சார்லி மேகொனெகல். ஆஸ்பத்திரியை விட்டு டிஸ்சார்ஜ் ஆன பிறகு ரஸ்ஸல் உடனே ஓடிச் சென்று மிகுந்த சிரமப்பட்டு ஒரு டிக்ஷனரியைப் எடுத்துப் பிரித்தார். பக்கங்களைத் திருப்புவதற்கு அதைவிடச் சிரமமாக இருந்தது.

ரஸ்ஸல் தெரிந்துகொள்ள விரும்பியது இதைத்தான். ஊனமாவதற்கும் முடமாவதற்கும் ஏதாவது வித்தியாசம் இருக்கிறதா?

இருந்தது.

ஊனம் - செயலற்ற தன்மை.

முடம் - தடை, குறுக்கீடு.

சார்லி சொன்னதற்கு என்ன அர்த்தம்?

ரஸ்ஸல் யோசித்தார். கைகளை இழந்துவிட்டேன். என்னால் செயல்பட முடியாது. இது உண்மை. ஆனால் இந்த ஊனம் ஒரு குறுக்கீடாக, தடையாக இருக்கக்கூடாது என்கிறார் சார்லி.

இது எப்படிச் சாத்தியம்?

பல இரவுகள் தூக்கம் வராமல் புரண்டு புரண்டு படுத்தார் ரஸ்ஸல். சார்லி சும்மா இல்லாமல் ஒரு திரியைக் கொளுத்திவிட்டுப் போய்விட்டாரே!

என்ன செய்யலாம்?

மீண்டும் சார்லியுடன் பேசினார் ரஸ்ஸல்.

‘நன்றாக யோசித்து விட்டேன் சார்லி. எந்தத் துறைக்குப் போகவேண்டுமானாலும் கைகள் தேவை.’

‘எல்லாத் துறைகளையும் பார்த்து விட்டாயா?’

‘ஆம் பார்த்துவிட்டேன்.’

‘சினிமா?’

பட்டென்று போனை வைத்துவிட்டார் சார்லி.

சினிமா! இதை ஏன் நான் யோசிக்கவில்லை.

கதவைச் சாத்திவிட்டு பயிற்சி எடுக்கத் தொடங்கினார் ரஸ்ஸல். கடுமையான பயிற்சி. இது போதும், தேர்ச்சி பெற்றுவிடலாம் என்ற நம்பிக்கை வரும்வரை பயிற்சியைக் கைவிடவில்லை.

பிறகு கதவைத் திறந்தார். சினிமா உலகின் கதவும் அவருக்காகத் திறந்தது.

முதல் படம். ‘நம் வாழ்வின் சிறந்த வருடங்கள்’ (The Best Years of Our Lives). இதுதான் அந்தப் படத்தின் பெயர். படத்தில் ஒரு முக்கியமான பாத்திரம் ரஸ்ஸலுக்காக ஒதுக்கித்தரப்பட்டது. படம் வெளிவந்தது.

டென்ஷனின் உச்சத்தில் இருந்தார் ரஸ்ஸல். இப்படி ஒரு நடிகரை மக்கள் ஏற்றுக்கொள்வார்களா? படம் ஓடுமா? வெற்றி கிடைக்குமா?

விரைவில் விடை கிடைத்தது. ரஸ்ஸலை மக்கள் ஏற்றுக்கொண்டார்கள். படம் பிய்த்துக்கொண்டு ஓடியது. வெற்றி இல்லை, மாபெரும் வெற்றி கிடைத்தது. இது மட்டுமா? ரஸ்ஸல் கனவிலும் எதிர்பாராத மிக உயர்ந்த அங்கீகாரமும் கிடைத்தது. ரஸ்ஸலுக்கு மிகச்சிறந்த துணை நடிகருக்கான ஆஸ்கார் விருது கிடைத்தது. ஏன்? அந்தப் படத்துக்கு ரஸ்ஸலுக்குக் கொடுத்ததையும் சேர்த்து மொத்தம் ஏழு ஆஸ்கார் விருதுகள் கிடைத்தன.

அத்துடன் ரஸ்ஸலுக்கு Golden Globe விருதும் கிடைத்தது. தொழில்முறை நடிகராக இல்லாது நடிக்க வந்தவர்களுள் திறமையாக நடித்தார் என்பதற்காக.

கனவிலும் நினைத்துப் பார்க்காத வெற்றி.

இந்த வெற்றி ரஸ்ஸலை உற்சாகத்துடன் நிமிர்ந்து நிற்க வைத்தது.

ஒரு சுயசரிதை எழுதினார். உலகம் முழுவதும் நிறைய பயணம் செய்தார். பல கூட்டங்களில் கலந்துகொண்டு உரையாற்றினார்.

ரஸ்ஸலின் வாழ்க்கை முற்றிலுமாக மாறிப்போனது.

தனக்கு இருந்தது நெகடிவ் சிந்தனைகள்தான் என்றபோதும் நண்பரின் பாசிடிவ் சிந்தனைகள் தனக்குள் வேலை செய்ய அனுமதித்ததுதான் அவரது வெற்றிக்குக் காரணம். அதன்பிறகு, அந்தப் பயிற்சி + கடும் உழைப்பு.

இதுதான். இது மட்டும்தான்!

•

கல்லுக்குக் கீழே ஒரு பூச்சி

வில்லியன் கல்லன் பைரன். காதலர்கள் அதிகம் விரும்பும் உலகக் கவிஞன். ஓர் இலையுதிர் காலத்தில் விடுமுறையைக் கழிக்க வீட்டுக்கு வந்தான் பைரன்.

இந்த விடுமுறை முடிந்தால் அடுத்து யேல் பல்கலைக்கழகத்தில் சேர்ந்து பட்டப்படிப்பு படிக்கலாம். பல்கலைக்கழகம் சென்று படிக்கவேண்டும் என்பது பைரனின் நீண்ட கால கனவு.

ஒரு நாள் அவனுடைய அப்பா அவனை அழைத்தார்.

'பைரன், அடுத்தது என்ன செய்யறதா உத்தேசம்?'

'யேல் பல்கலைக்கழகத்துல படிச்சு பெரிய ஆளா ஆகப் போறேன்.'

‘உனக்குப் படிக்கிறதுன்னா அத்தனை பிரியமா?’

‘ஆமாம்.’

‘இனி நீ படிக்க முடியாதுன்னு நினைக்கிறேன்!’

‘ஏன்? ஏன் முடியாது?’

‘நம்மகிட்ட அவ்வளவு வசதி இல்லை பைரன்!’

அழுகை முட்டிக்கொண்டு வந்தது. அப்படியே திரும்பிப் பார்க்காமல் ஓடத்தொடங்கினான். வாழ்க்கையே முடிந்து போனது போல் இருந்தது பைரனுக்கு. எத்தனை எத்தனை கனவுக் கோட்டைகளைக் கட்டியிருந்தோம்! எல்லாம் ஒரே நொடியில் சரிந்து விட்டதோ.

மரங்களுக்கு இடையே ஓடிக்கொண்டிருந்தான் பைரன். அந்தக் காட்டில் வேறு யாரும் இல்லை. தரையில் அமர்ந்துகொண்டு சத்தம் போட்டு அழத்தொடங்கினான்.

எழுந்து நின்றான்.

தன் காலுக்கு அருகே இருந்த ஒரு சிறு கல்லை ஓங்கி எட்டி உதைத்தான். அதன் கீழே பாதுகாப்பாக ஒட்டியிருந்த ஒரு பூச்சி விர்ரென்று பறந்து போனது.

திடீரென்று அவன் மனதில் ஒரு பாடலின் வரி தோன்றியது.

மீண்டும் ஓடத்தொடங்கினான். இந்த முறை உற்சாகத்துடன்.

மரங்களைச் சுற்றிச் சுற்றி ஓடினான், நீரோடைகள் வழியாக நடந்து சென்றான்.

‘ஹோ’

இவனது குரலுக்குப் பல்வேறு பறவைகள் பல்வேறு விதமான ஒலிகளைப் பதிலுக்கு வழங்கின.

சத்தம் போட்டுக் கத்தினான் பைரன்.

'பறவைகளே, இனி நான் கவிதை எழுதப்போகிறேன்.'

இந்தக் கதையின் நீதி, (படிக்க வசதியில்லாத யார் வேண்டுமானாலும் கவிதை எழுதலாம் என்பதல்ல.) படிப்பில் அவருக்கு இருந்த அந்தத் தீவிரமும் ஆர்வமும் ஈடுபாடும் அப்படியே கவிதைக்கு 'கன்வர்ட்' ஆனதுதான் விஷயம். எதைச்செய்தாலும் முழு மனத்துடன், அதிகபட்ச உத்வேகத்துடன், குறையாத ஆர்வத்துடன், தேர்ச்சியுடன், திறமையுடன் செய்யும்போது வெற்றி என்பது மிகச் சாதாரணமான விஷயமாகிவிடுகிறது!

4. மாறாத கம்ப்யூட்டர் மாமா!

ஓர் அலுவலகம். ஒரு தலைமை அக்கவுண்டண்ட். அந்தக் காலத்து மனிதர். இருபத்து மூன்றாம் வாய்பாட்டைக்கூடக் கண்களை மூடிக்கொண்டு சரசரவென்று ஒப்பிப்பவர். ஒற்றை ஆளாக இருந்து அந்தக் கம்பெனியின் ஒட்டுமொத்தக் கணக்கு வழக்குகளையும் துல்லியமாகக் கவனித்து வருபவர். அதிர்ந்து பேசத் தெரியாதவர்.

ஒரு நாள் ஒரு பெரிய அட்டைப் பெட்டியைக் கொண்டு வந்து அவரது ஆபீஸில் இறக்கினார்கள். கூடவே இன்னொரு குட்டிப் பெட்டியும். கூடவே ஒரு டேபிளும். முதல் பெட்டியைப் பிரித்தனர். உள்ளே மானிட்டர். இன்னொரு பெட்டியில் சிஸ்டம். உபரியாக கீபோர்ட், மவுஸ். டை கட்டிய ஒரு நபர் எல்லாவற்றையும் சுத்தமாகக் கனெக்ட் செய்துவிட்டுக் கைகளைத் தட்டிக்கொண்டு கிளம்பிவிட்டார்.

புதிதாக அவதரித்திருந்த அந்தக் கம்ப்யூட்டரைக் கலவரத்துடன் பார்த்தார் அக்கவுண்டண்ட் மாமா. அன்று தொடங்கியதுதான் அத்தனை பிரச்னைகளும்.

சுத்தமாக மாறிப்போனார் அக்கவுண்டண்ட்.

ஆபீஸுக்கு வருவார். தனது ஜன்ம விரோதியைப் பார்ப்பதைப் போல் அந்தக் கம்ப்யூட்டரைப் பார்ப்பார், பத்து நிமிடங்கள் முறைப்பார். வாரத்துக்கு இரண்டு முறை என்றிருந்ததை மாற்றி வாரத்துக்கு மூன்று முறை ஆஞ்சநேயர் கோயில் போகத் தொடங்கினார். ‘எனக்கு ஏன் இந்த சோதனை!’ என்று அரற்றினார்.

இரண்டு வாரங்கள் கழிந்தன. ஒரு சுடிதார் பெண் அவரது டிபார்ட்மெண்ட்டில் கம்ப்யூட்டர் ஆபரேட்டராகச் சேர்ந்தார்.

மறுபுறம், அக்கவுண்டண்ட் போடும் வவுச்சரில் எக்கச்சக்கத் தவறுகள் இருப்பது கண்டுபிடிக்கப்பட்டது. லீவு போடுவது என்றால் என்ன என்றே தெரியாத அவர் ‘உடம்பு சரியில்லை, பல் வலி’ என்று லீவு போடத் தொடங்கினார்.

மேனேஜர் ஒரு நாள் அவரை அழைத்துப் பேசினார். ‘பேசாம கம்ப்யூட்டர் கத்துக்கோங்க. ரொம்ப ஈஸி.’

மண்டையை ஆட்டிவிட்டு வெளியே வந்துவிட்டார் மாமா. ‘வாங்க கத்துத்தரேன்!’ என்றார் சுடிதார் பெண். கிலியுடன் நகர்ந்துவிட்டார்.

சரியாக மூன்று மாதங்கள் கழித்து ஒரு நாள் மேனேஜர் முன்னால் சென்று உட்கார்ந்தார்.

‘உடம்பு ரொம்ப முடியாமல் போய்விட்டது, டாக்டர் வெளியில போகக்கூடாதுன்னு சொல்லிட்டாங்க!’

லெட்டர் கொடுத்துவிட்டு, கிளம்பிப் போயேவிட்டார்!

*

இந்த அக்கவுண்டண்ட் மாமாவின் கதையை மிக நெருக்கமாக ஆராய்ந்தால் பல விஷயங்களைப் புரிந்துகொள்ளலாம்.

ஆரம்பத்தில் இருந்து வருவோம்.

திடீரென்று வந்து இறங்கிய அந்தக் கம்ப்யூட்டர் பெட்டியைப் பார்த்து நமது மாமா ஏன் பீதியடைய வேண்டும்? அவருக்கும் கம்ப்யூட்டருக்கும் ஏதாவது முன் ஜென்ம விரோதமா?

ஆமாம். விரோதம்தான். மாமாவுக்குக் கம்ப்யூட்டர் என்றால் அலர்ஜி. அது கரெண்டில் வேலை செய்கிறதா அல்லது பேட்டரியிலா என்றுகூட அவருக்குத் தெரியாது. அந்த வஸ்து இல்லாமலேயே ஒரு ஆபீஸ் வெகு சிறப்பாக இயங்கும் என்பது அவருடைய நம்பிக்கை. அப்படித்தான் இத்தனைக் காலமும் அந்த ஆபீஸ் இயங்கி வந்தது என்பதும் உண்மைதான். மறுப்பதற்கில்லை.

திடீரென்று ஒரு நாள் கம்ப்யூட்டரைக் கொண்டு வந்து இறக்கியவுடன் மாமாவுக்குப் பூமியே இரண்டாகப் பிளந்துவிட்டது. எலெக்ட்ரிக் அடுப்பு போல மாமா உஷ்ணமாகிவிட்டார். அடுக்கடுக்காகப் பல கோபக் கேள்விகள் அவருக்கு எழுந்தன.

* கம்ப்யூட்டர் ரொம்பவும் அவசியமா?

* கம்ப்யூட்டர் இல்லாமலே வேலை நடந்து கொண்டுதானே இருந்தது?

* இத்தனை ஆண்டுகளாக எத்தனை கஷ்டப்பட்டு உழைத்திருப்பேன். என்னைவிட ஓர் இயந்திரம் முக்கியமாகப் போய்விட்டதா?

* சரி, கம்ப்யூட்டரைக் கொண்டு வந்து வைத்தார்களே, அதோடு விட்டார்களா? கூடவே ஒரு சுடிதார் பெண்ணையும் கொண்டு வந்து வைத்துவிட்டார்கள். எனக்கு இங்கே என்ன மரியாதை இருக்கிறது?

* 'கம்ப்யூட்டர் கத்துக்கோங்க!' என்று சொல்கிறார் மேனேஜர். இந்த வயதில் நான் ஏன் கண்டதைக் கற்றுக்கொள்ளவேண்டும்?

* 'வாங்க சார் கத்துத்தரேன்!' என்கிறது சுடிதார். எத்தனை திமிர்! என்னுடைய அனுபவத்துக்கு ஈடாகுமா அவளுடைய வயது?

* என்னை மட்டம் தட்ட வேண்டும் என்பதற்காகவே அந்தப் பெண்ணைக் கொண்டு வந்திருக்கிறார்கள்.

கம்ப்யூட்டர் மாமாவின் ஒவ்வொரு கேள்விக்குப் பின்னாலும் பல புதையல்கள் ஒளிந்துகிடக்கின்றன.

‘கம்ப்யூட்டர் அவசியமா?’

கையடக்கக் கால்குலேட்டரை வைத்தே வாழ்க்கையை ஓட்டிவிட்டவர் கம்ப்யூட்டர் மாமா. கம்பெனியின் முழு பேலன்ஸ் ஷீட்டையும் ஒரு மணி நேரத்தில் கால்குலேட்டரில் தட்டி, போட்டுக் கொடுத்துவிடுவார். தப்பே வராது. இவரது வாழ்வின் பெரும்பகுதி இப்படியே கழிந்துவிட்டது. இந்நிலையில் திடீரென்று கம்ப்யூட்டர் என்னும் வஸ்து வந்தபோது அந்த மாற்றத்தை இவரால் ஏற்றுக்கொள்ள முடியவில்லை. கீ போர்டு, ப்ரோகிராம், சாஃப்ட்வேர், ஹார்ட்வேர் போன்ற பதங்கள் அவரைப் படுத்தி எடுத்துவிட்டன. இதெல்லாம் ஒத்து வராது என்பது மாமாவின் திட்டவட்டமான நம்பிக்கை.

* புதிதாக ஒரு மாற்றம் நிகழும்போது முதலில் ஏற்படும் உணர்வு – பயம். அடுத்து, இந்த மாற்றம் அவசியம்தானா என்னும் கேள்வியை எழுப்புகிறோம்.

* மாற்றம் என்பது கண் மூடிக் கண் திறப்பதற்குள் தோன்றும் அதிசயம் அல்ல. மாமா வேண்டுமானால் கால்குலேட்டர் போதும் என்று இருந்துவிடலாம். ஆனால் அவர் வேலை செய்யும் கம்பெனியால் அப்படி இருக்க முடியுமா? விரிவடைய வேண்டாமா? கிளைகளைப் பரப்ப வேண்டாமா? கொட்டோ கொட்டு என்று லாபம் பெருக வேண்டாமா? பிற கம்பெனிகளோடு போட்டி போடவேண்டாமா?

* போட்டி போடவேண்டும் என்றால் ஆள்கள் பெருக வேண்டும்தானே? அப்படிப் பெருகினால் கணக்கு வழக்குகளும் பெருகும் அல்லவா? ஒரே ஒரு கால்குலேட்டரை வைத்துக்கொண்டு காலத்தை ஓட்ட முடியுமா?

* மாற்றம் என்பது முடிவு கிடையாது. அது ஒரு தொடக்கம் மட்டுமே.

* விஷயத்தை ஆராயாமல் மாற்றத்தைக் கண்டு பயப்படுவது வீண்.

'கம்ப்யூட்டர் இல்லாமலே வேலை நடந்துகொண்டுதானே இருந்தது?'

உண்மைதான். கம்ப்யூட்டர் இல்லாமல் வேலை நடந்துகொண்டுதான் இருந்தது. ஆனால் கம்ப்யூட்டர் இருந்தால் வேலை இன்னமும் குறையும் என்பதும் உண்மைதானே. மாங்கு மாங்கு என்று மாமா கொட்டக் கொட்ட ராத்திரி எல்லாம் கண் விழித்து கால்குலேட்டரைத் தட்ட வேண்டிய அவசியம் இல்லை அல்லவா? 'சர்ர்ர்ர்' என்ற ஒரே இழுப்பில் அத்தனை வேலையையும் கம்ப்யூட்டர் செய்துவிடும்தானே!

* மாற்றம் எல்லாமே தீங்கானவை என்று நினைப்பது தவறு.

'என்னைவிட ஓர் இயந்திரம் முக்கியமாகப் போய்விட்டதா?'

அதெப்படி? மனிதர்கள் சொல்லும் வேலையைச் செய்து முடிப்பதுதானே இயந்திரத்தின் பணி? கம்ப்யூட்டர் தானாகவா கணக்கு போடுகிறது? நானா, கம்ப்யூட்டரா என்று மேடையில் நின்று குஸ்தி போடும் அளவுக்கு இந்தப் பிரச்னையை மாமா ஏன் ஊதிப் பெரிதாக்க வேண்டும்? இதில் என்ன பிரெஸ்டீஜ் வேண்டிக்கிடக்கிறது? போயும் போயும் ஒரு மிஷினிடமா மல்லுகட்டி நிற்க வேண்டும்?

மாமாவின் கவலை இதுதான். 'இந்த மெஷினால் பத்து ஆள் வேலையைச் செய்ய முடியும் என்று சொல்கிறார்கள். அதனால் சர்வ நிச்சயமாக என்னைத் தூக்கிவிடுவார்கள். இனி நான் தேவையில்லை என்பதால்தான் இந்தப் பெட்டியை இறக்கி இருக்கிறார்கள்.'

தகவல் தொழில்நுட்பப் புரட்சி தொடங்கியபோது எல்லோர் மனத்திலும் இந்தப் பயம் எழுந்தது. கம்பெனிகள் போட்டி போட்டுக்கொண்டு கம்ப்யூட்டர்களை வாங்கிக் குவித்தன. என்ன ஆயிற்று? எல்லோருக்கும் வேலை போய்விட்டதா? மனிதர்களை அனுப்பிவிட்டு கம்ப்யூட்டர்களை மட்டும் வைத்தா

அலுவலகங்கள் இயங்கிக் கொண்டிருக்கின்றன? ஒரு சில இடங்களில் ஒரு சில நிறுவனங்கள் ஆள்குறைப்பு நடத்தியிருக்கலாம். ஆனால் மாபெரும் மாற்றத்தை அல்லவா நாம் கண்டிருக்கிறோம்?

தொழில்நுட்பம் சார்ந்த ஒரு தனித் துறை அறிமுகம் ஆனதா இல்லையா?

இன்ஃபோஸிஸ், TCS, விப்ரோ என்று இந்தியாவின் முகமே மாறிவிட்டது அல்லவா? பிளைட் பிடித்து வந்து பில் கேட்ஸ் நம்மிடம் பேசிக்கொண்டிருக்கிறாரா இல்லையா? பில்லியன் பில்லியனாக டாலர்களைக் கொட்டி இங்கே முதலீடு செய்கிறார் அல்லவா? கால்-சென்டர் என்னும் புதிய துறை இன்று சக்கை போடு போட்டுக்கொண்டிருக்கிறதா இல்லையா?

இந்த மாபெரும் புரட்சி எப்படிச் சாத்தியமானது? மாற்றத்தை ஏற்றுக் கொண்டதால்தானே? கம்ப்யூட்டர் வேலையைக் கெடுக்கிறது என்று மாமா மாதிரி முறைத்துக்கொண்டால் இந்த ஆரோக்கியமான மாற்றம் நிகழ்ந்திருக்குமா?

* ஒரு மாற்றம் நிகழும்போது தவறான கண்ணோட்டத்தோடு அதை அணுகக்கூடாது.

'ஒரு சுடிதார் பெண்ணையும் கொண்டு வந்து வைத்துவிட்டார்கள். எனக்கு இங்கே என்ன மரியாதை இருக்கிறது?'

இதுவும் ஒரு வித பயம்தான். பெண்கள் என்றாலே அவநம்பிக்கையும் அதிருப்தியும் கொள்ளும் வழக்கம் ஆண்களிடத்தில் இன்றளவும் அதிகம் மாறவில்லை. 'உனக்கு என்னைவிட நிறைய விஷயங்கள் தெரியுமா?' என்ற கேள்வியுடன்தான் பெண்களைப் பல ஆண்கள் அணுகுகிறார்கள். வேலை செய்யும் இடங்களில் பெண்கள் சந்திக்கும் பிரச்னைகளைப் பற்றி பத்திரிகைகள் பக்கம் பக்கமாக எழுதிக் குவித்துவிட்டன. அலுவலகங்களில் மட்டும்தானா? பஸ்ஸில், டிரெயினில், எந்தவொரு பொது இடத்திலும் இதே நிலைமைதான்.

சுடிதார் அணிந்த ஓர் இளம்பெண் அலுவலகத்தில் காலடி எடுத்து வைத்தவுடனே மாமாவுக்கு ஜன்னி பிறந்துவிட்டது. ஒரு பெண்ணுடன் இணைந்து எப்படி வேலை செய்வது என்ற தலையாய பிரச்னை அவர் தலையை அரிக்கத் தொடங்கிவிட்டது. கூடவே பயமும். ஒருவேளை அந்தப் பெண் தன்னை விட நன்றாக வேலை செய்யத் தொடங்கி விட்டால் பிறகு இவருக்குதானே அவமானம்?

ஒரு பெண்ணோடு சரிக்குச் சமானமாக வேலை செய்யக்கூடாது என்பது மாமாவின் வறட்டுப் பிடிவாதம். இந்த வறட்டுப் பிடிவாதத்தால் மாமாவுக்கு ஏற்பட்ட இழப்புகள் நிறைய.

*** வறட்டுப் பிடிவாதத்தைக் கொண்டு மாற்றத்தை எதிர்க்கக் கூடாது.**

‘இந்த வயதில் நான் ஏன் கண்டதைக் கற்றுக்கொள்ளவேண்டும்?’

ஏன்? கற்றுக்கொண்டால் என்ன தவறு? கம்ப்யூட்டர் கற்றுக்கொள்ள மாமாவுக்கு அப்படி என்ன தடை? வயதா? வயதானால் எதுவும் கற்றுக்கொள்ளக்கூடாதா என்ன? உண்மையில் மாமாவின் பிரச்னை வயது கிடையாது. ஏன் கற்றுக்கொள்ளவேண்டும் என்ற எதிர்க் கேள்விதான் அவருடைய முட்டுக்கட்டை.

*** உலகம் மாறிக்கொள்ளட்டும். நான் ஏன் மாறவேண்டும் என்ற கேள்வி பெரிய முட்டுக்கட்டை.**

‘என்னுடைய அனுபவத்துக்கு ஈடாகுமா அவளுடைய வயது?’

எத்தனை வருட அனுபவமாக இருந்தால் என்ன? நான்தான் 25 வருடங்களாகத் தொடர்ந்து நடந்து கொண்டிருக்கிறேனே, பிறகு எதற்கு

சைக்கிள் கற்றுக்கொள்ளவேண்டும் என்று கேட்டால், யாருக்கு நஷ்டம்? சைக்கிளுக்கா, நமக்கா?

புதிதாக வந்த அந்தப் பெண் யார்? அவருடைய பணி என்ன? அவருடைய தகுதி என்ன? எதையுமே தெரிந்துகொள்ள முயற்சி செய்யவில்லை மாமா. எனக்கு 25 வருட அனுபவம் உண்டு. நீ நேற்று வந்த பெண். நான் எதற்கு உன்னிடம் கற்றுக்கொள்ளவேண்டும் என்ற உணர்வுதான் அவரிடம் இருந்தது. இதனால் ஏற்பட்ட இழப்பும் அவருக்குத்தான்.

மாமா மட்டுமல்ல. பலருடைய கருத்தும் இதுதான். ஓர் ஆண் என்பவன் எல்லா விதத்திலும் ஒரு பெண்ணைவிட உசத்தியானவன். மாமா அந்தக் காலத்து மனிதர் என்பதால் அவரால் ஒரு பெண்ணுக்கு, அதுவும் ஓர் இளம் பெண்ணுக்குத் தன்னைவிட நிறைய விஷயங்கள் தெரிந்திருக்கலாம் என்ற உண்மையை ஏற்றுக்கொள்ள முடியவில்லை.

நல்லெண்ணெய், சாம்பார் பொடி விளம்பரங்களில் என்றைக்காவது ஓர் ஆணைப் பார்த்திருக்கிறோமா?

மாமாவிடம் கேட்டுப்பாருங்கள். வெத்தலை சீவலை மடித்து வாயில் போட்டு குதப்பிக்கொண்டே வக்கணையாகச் சொல்வார். ‘என்னதான் ஆயிரம் சொன்னாலும் நமக்கு ஈடா பொம்பளைப் புள்ளைங்களால எதுவும் செய்யமுடியாது. அவங்களுக்கு வீட்டுவேலைதான் லாயக்கு.’

மருத்துவத்துறையை எடுத்துக்கொள்வோம். டாக்டர் என்றால் அவர் ஓர் ஆணாகத்தான் இருக்கவேண்டும் என்பது காலம் காலமாக ஐரோப்பாவில் இருந்து வந்த கருத்து. இப்போதும் கூட பல ஐரோப்பிய நாடுகளில் ஆண் டாக்டர்கள்தான் அதிகமாக இருக்கிறார்கள். இதற்குக் காரணம் ஒரு பெண் இதைத்தான் செய்யவேண்டும், இதைச் செய்யக்கூடாது என்ற ஆண்களின் கருத்தாக்கம்தான்.

தப்பித்தவறி ஏதாவது ஒரு பெண் டாக்டராக வளர்ந்துவிட்டால் அவரை ஆச்சரியத்துடன் ‘பெண் டாக்டர்’ என்று அழைப்பார்கள். அதே போல் ‘பெண் வக்கீல்’ என்று சொல்லி ஆச்சரியப்படுவார்கள்.

இரண்டாம் உலகப்போரின் போது வேலை செய்வதற்கு ஆள்கள் இல்லை. அந்த நேரத்தில் பல பெண்கள் பல்வேறு துறையில் காலடி எடுத்து வைத்தனர். அப்போதுதான் மாற்றம் தொடங்கியது. ஆனால் அதே சமயம் ரஷ்யாவில் பெண் டாக்டர்கள் அதிகம். காரணம் ரஷ்யர்களின் பார்வை அப்படி.

* புதிதாக ஒரு மாற்றம் நிகழும்போது அதனை வரவேற்க வேண்டும்.

‘என்னை மட்டம் தட்ட வேண்டும் என்பதற்காகவே அந்தப் பெண்ணைக் கொண்டு வந்திருக்கிறார்.’

மாமா உணர்ச்சிப்பிழம்பாக மாறிவிட்டார் என்பதற்கு இதுதான் அத்தாட்சி. இது தேவைதானா? ஒரு கம்ப்யூட்டருக்காக இத்தனை மெனக்கெட்டு பிளட் பிரஷர் எகிறும்படி மாமா உணர்ச்சிவசப்பட வேண்டுமா? இப்படிச் செய்வதால் ஏதாவது பலன் உண்டா?

சரி, மாமா உணர்ச்சிவசப்பட்டதற்குக் காரணம் என்ன? நிறுவனம் தன்னைக் காயப்படுத்தி விட்டது என்பது அவரது வருத்தம். அடுத்து அவருக்கு உள்ளேயே உள்ள குற்றவுணர்வு. கம்ப்யூட்டரைப் பிடிக்கவில்லை என்றாலும் கம்ப்யூட்டர் கற்றுக்கொள்ளாமலேயே இருந்துவிட்டது தவறு என்று மாமாவுக்குத் தெரிந்திருந்தது. எல்லாம் சேர்ந்து மொத்தத்தில் மாமா மூட் அவுட்.

* மாற்றம் ஏற்படும்போது உணர்ச்சிவசப்படக்கூடாது.

உணர்ச்சிவசப்படுபவர் எப்படி இருப்பார்?

* கோபம், எரிச்சல், சிடுசிடுப்பு நிறைந்திருக்கும்.
* தொட்டாலே சிணுங்குவார்கள்.

* பொறுமை இருக்காது.
* அபரிமிதமான ஈகோ இருக்கும்.

உணர்ச்சிவசப்படாதாவர் எப்படி இருப்பார்?

* யதார்த்தத்தை நேருக்கு நேராகச் சந்திக்கும் தைரியம் இருக்கும்.
* பிரச்னைகளை எதிர்கொள்ளும் துணிவு இருக்கும்.
* பொறுமையுடன் காத்திருப்பார்கள்.
* மாற்றங்களை ஆரோக்கியமாக அணுகுவார்கள்.
* அனுபவத்திலிருந்து பாடம் கற்றுக்கொள்ளும் திறன் இவர்களுக்கு இருக்கும்.
* ஏமாற்றங்களை ஏற்றுக்கொள்ளும் பக்குவத்தை அடைந்திருப்பார்கள்.

என்ன செய்ய வேண்டும்?

மாறவே மாட்டேன் என்று அடம்பிடிப்பதை விட்டுவிட்டு மாற்றத்தை ஆராய்ந்து அது பயனுள்ளதாக இருக்கும் பட்சத்தில் நாம் மாறுவதில் தவறே இல்லை.

கம்ப்யூட்டர் மாமா போல் இருந்தால் டைனோசர்கள் போலக் காணாமல் போய்விடுவதற்கு வாய்ப்பு உண்டு. அப்படி நாமே காணாமல் போகும் நிலை வந்தால், நம்மைத் தேடிக் கண்டுபிடிக்க யாரும் வரமாட்டார்கள். நாமாகவே நம்மை மாற்றிக் கொண்டால்தான் உண்டு.

.

ஒவ்வொன்றும் ஒருவிதம்

மாற்றத்தை எல்லோரும் ஒரே மாதிரியாக எடுத்துக்கொள்வதில்லை. ஒவ்வொருவரும் ஒவ்வொரு டைப்.

1) சுறா மீன் மனிதர்கள்

ஓர் அபார்ட்மெண்ட்டில் எதிர்பாராத தீ விபத்து. தீயணைப்புப் படை வீரர்கள் உடனடியாக விரைந்து வந்து ஒவ்வொரு மாடியாக ஏறி, ஒவ்வொரு வீடாகப் புகுந்து அங்குள்ளவர்களை அவசர அவசரமாக அப்புறப்படுத்துகிறார்கள். மூன்று மாடிகள் கொண்ட அந்த அபார்ட்மெண்ட்டிலுள்ள அத்தனை குடும்பங்களையும் காப்பாற்றியாகி விட்டது. ஒரே ஒரு நபரைத் தவிர.

மூன்றாவது மாடியில் முதல் அறை அவருடையது. தீயணைப்பு வீரர்கள் மூன்று பேர் அவரைப் பிடித்து இழுக்கிறார்கள். ஆனால் அவர் அறையை விட்டு வெளியே வர மறுக்கிறார். பலவந்தமாகப் பிடித்து இழுத்தால் திமிறுகிறார்.

‘மொத்த பில்டிங்கும் எரியுது. வெளியே வாய்யா!’ காட்டுக் கத்தல் கத்துகிறார்கள். ம்ஹூம். நகர்ந்தால்தானே?

‘யோவ், வெளியில வரப்போறியா இல்லையா?’

பதிலில்லை.

‘இந்த மனுஷன்கிட்ட பேசிப் பிரயோஜனமில்லை.’

மூன்று பேரும் சேர்ந்து அவரை குண்டுகட்டாகத் தூக்குகிறார்கள். திடீரென்று அவர்களைத் தாக்கத் தொடங்குகிறார் அந்த நபர். தீயணைப்பு வீரர்களுக்குக் குழப்பம். பாவம் காப்பாற்றலாம் என்று வந்தால், நம்மையே தாக்குகிறாரே!

வேறு வழியின்றி அவரை நான்கு போடு போட்டு, ஏராளமான தீக்காயங்களுடன், ஏராளமான சேதத்துடன் வலுக்கட்டாயமாக வெளியேற்றுகிறார்கள்.

‘தீ, வெளியே வாருங்கள்!’ என்று தீயணைப்பு வீரர்கள் கத்தியபோது அந்த அபார்ட்மெண்ட் முழுவதுமே வெளியே ஓடி வந்தது. உள்ளே சிக்கிக்கொண்ட அத்தனை பேரையும் பத்திரமாக வெளியேற்ற முடிந்தது. அசையவே முடியாத தாத்தா, பாட்டி உள்பட அனைவரும் பத்திரமாக வெளியேறிவிட்டனர். ஆனால் இந்த மூன்றாவது மாடி மனிதர் மட்டும் இறுதி வரை முரண்டு பிடித்துக்கொண்டிருந்தார். காப்பாற்ற வந்தவர்களைத் தாக்கவும் செய்தார்.

ஏன்?

தேவையற்ற பீதி, அதீத பயம். என்ன செய்கிறோம் என்பதைக் கூட உணராமல் கண்மூடித்தனமாக எதிர்க்கும் உணர்வு.

இவர்களைச் சுறா மீன் மனிதர்கள் என்று சொல்லலாம்.

மாற்றத்தைத் துளிகூடப் புரிந்துகொள்ள மாட்டார்கள். என்ன, ஏது என்று யோசிக்காமல் கண்டதையெல்லாம் மூர்க்கத்தனமாக எதிர்ப்பார்கள். ஏன் எதிர்க்கிறீர்கள் என்று கேட்டால் காரணம் சொல்லத் தெரியாது.

2) ஆமை மனிதர்கள்

தொட்டதுக்கும் பயப்படுவார்கள். வழக்கத்தைவிட ஓர் இன்ச் வாழ்க்கை மாறிவிட்டால் கூட ‘அவ்வளவுதான் முடிந்துவிட்டது!’ என்று கலங்கிப் போவார்கள். ஆமையைப் போல ஒடுங்கிப்போவார்கள்.

‘அடுத்த வாரம் நீங்க வேற பிராஞ்சுக்கு ட்ரான்ஸ்ஃபர்!’ என்று சொல்லிவிட்டால் போதும். கன்னத்தில் கை வைத்து அப்படியே உட்கார்ந்துவிடுவார்கள். ட்ரான்ஸ்பர் ஆகிவிட்டால் இன்னின்ன நடக்கும் என்று அத்தனை அபத்தங்களையும் மனத்தில் பட்டியலிட்டு அலறுவார்கள். போட்டுக் குழப்பிக்கொள்வார்கள்.

பிரச்னை என்றால் அந்த ஸ்பாட்டிலேயே இருக்க மாட்டார்கள்.

இவர்களால் எந்தவொரு தெளிவான முடிவையும் எடுக்க முடியாது. இவர்களுக்கு லட்சியம் என்று பெரிதாக எதுவும் இருக்காது.

3) முயல் மனிதர்கள்

இவர்கள் ரோமில் இருக்கும்போது ரோமானியர்களாக மாறிவிடுவார்கள். ஜெர்மனிக்குப் போனால் ஜெர்மானியராக மாறிவிடுவார்கள். மாற்றத்தை ஏற்றுக்கொள்வதில் இவர்களுக்கு எந்தவிதத் தயக்கமும் இருக்காது.

எல்லோருக்கும் பிடித்தவராக இருக்க வேண்டும் என்பது இவர்களது முக்கிய விருப்பமாக இருக்கும். இதற்காகத் தம்முடைய லட்சியங்களை விட்டுக்கொடுக்க இவர்கள் தயங்க மாட்டார்கள்.

'எப்படியோ! வேலை ஆனால் சரி!' என்று ஒதுங்கிவிடுவார்கள்.

4) சிங்க மனிதர்கள்

கறாராக இருப்பார்கள். அவர்களுடைய வேலை ஆனால் சரி. மற்றவர்களைப் பற்றி அவ்வளவாக அலட்டிக்கொள்ள மாட்டார்கள். அவர்களுடைய சௌகரியத்துக்கு ஒரு சிறு குறை வந்தாலும் பொங்கி எழுந்துவிடுவார்கள்.

ஏதாவது ஒரு மாற்றம் நடந்தால், அதனால் தனக்கு ஏதேனும் ஆதாயம் கிடைக்குமா என்று கண்ணில் விளக்கெண்ணெய் ஊற்றிக்கொண்டு பார்ப்பார்கள். ஆதாயம் கிடைக்கும் என்றால் மாறுவதற்குத் தயார்.

ஒரு வேளை ஆரோக்கியமான மாற்றமாக இல்லாது போனால் சட்டையை மடித்து விட்டுக்கொண்டு கோதாவில் இறங்கவும் இவர்கள் ரெடி.

5) யானை மனிதர்கள்

‘வா ராஜா வா! உன்னைத்தான் ரொம்ப நாளா தேடிட்டிருக்கேன்!’ என்று மாற்றத்தைக் கிட்டத்தட்ட கட்டித்தழுவி வரவேற்பவர்கள் இவர்கள். ‘வெறும் ட்ரான்ஸ்ஃபரா இல்லை பிரமோஷனும் கிடைக்குமா?’ என்று சிரித்துக்கொண்டே கேட்பவர்கள்.

எத்தனை பெரிய மாற்றமாக இருந்தாலும், எத்தனை பெரிய அச்சுறுத்தல் வந்தாலும் அசர மாட்டார்கள்.

6) புறா மனிதர்கள்

இவர்கள் சோர்ந்துபோகவும் மாட்டார்கள், மல்லுகட்டவும் மாட்டார்கள். உட்கார்ந்து பேப்பர், பேனா வைத்துக்கொண்டு யோசிப்பார்கள். மாற்றம் ஏன் வருகிறது என்று ஆராய்வார்கள். கணக்கு போடுவார்கள். புரிந்துகொள்வார்கள்.

மாற்றத்தை முழுமையாக உணர்பவர்கள் இவர்களாகத்தான் இருக்கும். மற்றவர்களை விட இவர்களால் ஒரு படி அதிகமாக முன்னேற முடியும். பல ஆரோக்கியமான வளர்ச்சி இவர்களால் ஏற்படும்.

5. மாற்றங்கள், மோதல்கள்

அமெரிக்காவும் ஐரோப்பாவும் நம்முடைய பக்கத்து வீட்டுக்கு வந்துவிட்ட பிறகு நம்முடைய அன்றாட வாழ்வில் பல கிடுகிடு மாற்றங்கள் ஏற்பட்டுவிட்டன.

‘அட! கேமராவே இல்லாத மொபைல் போனையா இன்னமும் வெச்சுகிட்டிருக்கே?’ என்று ஆச்சரியத்துடன் கேட்கிறார்கள். கறுப்பு வெள்ளை மொபைல் எல்லாம் டைனோசர்களாகிவிட்டன. பாக்கெட்டில் வைக்கும் மொபைல் போனிலேயே பல மாடல்கள் வழக்கொழிந்து விட்டன.

செல்போன் மட்டுமா? சில வருடங்களுக்கு முன்பு வரை பணக்காரர்களின் உடைமைகளாக இருந்த கம்ப்யூட்டர், ஏசி, கார் எல்லாம் இன்று பஞ்சுமிட்டாய் போல் சுலபத்தில் கிடைக்கின்றன.

கிராமங்கள், ரங்கராட்டினம், பஞ்சு மிட்டாய், பூம்பூம் மாடுகள், அய்யனார் சிலை எல்லாமே மாறிவிட்டன. ஜெர்மனியிருந்தும் பிரான்ஸிலிருந்தும் ராக் இசைக் குழுக்களும் பாப் இசைக் குழுக்களும் வந்து நம்மை மகிழ்விக்கின்றன. கேழ்வரகுக் கஞ்சிக்குப் பதில் கார்ன் ஃப்ளேக்ஸ். தோசைக்குப் பதில் பிட்ஸா. கரி அடுப்புக்குப் பதிலாக எலக்ட்ரானிக் புகைபோக்கியுடன் கூடிய நாலு பர்னர் அடுப்பு, அல்லது மைக்ரோவேவ் அவன். பானைத் தண்ணீருக்குப் பதிலாகப் பளபள குளுகுளு மினரல் வாட்டர் பாட்டில்கள். எவ்வளவு மாற்றம்!

நாலு வீட்டுக்கு ஒரு வீட்டில் நாற்பது இன்ச் பிளாஸ்மா டிவி உட்கார்ந்திருக்கிறது. கை, கால், இடுப்பு, முதுகு, தோள், தலை என அனைத்து அங்கங்களையும் தனித்தனியே மசாஜ் செய்ய ஸ்பெஷல் நாற்காலி.

அமெரிக்கா, சீனா, ஜெர்மனி, பிரான்ஸ், சிங்கப்பூர், இந்தோனேஷியா என்று அத்தனை நாடுகளிலிருந்தும் அண்ட சராசரங்களும் நம் தெருமுனையில் கிடைக்கின்றன.

நாட்டின் பொருளாதாரக் கொள்கைகள் நிறையவே மாறிவிட்டன. காந்தி காலத்தில் அந்நியப் பொருள்களைத் தீயிட்டுக் கொளுத்திப் பகிஷ்கரித்தவர்கள் இப்போது அந்நிய முதலீட்டாளர்களுக்கு ரத்தினக் கம்பளம் விரித்து வரவேற்கிறார்கள்.

ஜப்பானில் ரோபோ நாய்குட்டிகளைத் தயாரித்து வீட்டில் வளர்க்கக் கொடுக்கிறார்கள். சுவிட்சைத் தட்டினால் சாதுவாக ‘லொள் லொள்’ என்கிறது. வாயை மூடு என்றதும் சமர்த்தாக மூடிக்கொள்கிறது. நாம் கேட்கும்போதெல்லாம் வால் ஆட்டுகிறது.

ஜெராக்ஸ் காபி போல் அச்சு அசலாக நம்மைத் தனித்தனியே பிரதி எடுக்க முடியுமா என்று பல முக்கிய மருத்துவர்கள் ஆராய்ந்துகொண்டிருக்கிறார்கள். பேப்பரை மடித்து ராக்கெட் செய்வதை விடச் சுலபமாக நிஜ ராக்கெட்டுகளைத் தயாரித்து மேலே அனுப்பிவைக்கிறார்கள்.

ஒவ்வொரு விநாடியும் தொழில்நுட்பமும் அறிவியலும் நாகரிகமும் மருத்துவமும் வளர்ந்துகொண்டிருக்கின்றன, மாறிக்கொண்டிருக்கின்றன.

ஆனால் ஒரு விஷயத்தில் தெளிவாக இருக்க வேண்டும். மாற்றம் அவசியம்தான். அதற்காக நொடிக்கொரு முறை மாறிக்கொண்டே இருக்கவேண்டுமென்கிற அவசியம் இல்லை.

நம்மை வந்து தாக்கும் மாற்றங்கள் ஒருபுறமிருக்க, நாமே தேர்ந்தெடுத்துக்கொள்ளும் மாற்றங்கள் விஷயத்தில் இது இன்னும் முக்கியம்.

உதாரணத்துக்கு மொபைல் போன்களை எடுத்துக்கொள்ளலாம். நம்மிடம் ஒரு மொபைல் போன் இருக்கிறது. என்ன, கொஞ்சம் பழசு. அதனாலென்ன? தூக்கிப் போட்டுவிட்டு இன்னொரு புதிய மொபைல் வாங்கலாம் என்று புத்திக்குள் இருக்கும் சாத்தான் சொல்லும். அட, மாற்றம் அவசியமல்லவா என்று ரொம்ப புத்திசாலித்தனமாக வேறு யோசிக்கவைக்கும்.

இம்மாதிரியான சந்தர்ப்பங்களில் மாற்றத்தைவிட, சிக்கனமும் அவசியமும்தான் கவனிக்கப்பட வேண்டிய விஷயங்கள். புதிய மாடல் மொபைல் வந்திருக்கிறது. சரி, அதனால் என்ன? நமது மொபைல் ஒழுங்காகத்தானே இருக்கிறது? ஒரு கேமரா அல்லது எம்பி3 வசதி இல்லாததால் என்ன கெட்டுவிடப்போகிறது என்று யோசிக்கப் பழகவேண்டும்.

ஆனால் இப்படி யோசிக்கவிடாமல் வாங்கவைத்தே தீருவது என்று கங்கணம் கட்டிக்கொண்டு நிறுவனங்கள் விளம்பர ஜாலங்களால் உங்களை அலைக்கழிக்கும். அதிகமாக, நவீனமாகப் பொருள்களை வாங்கிக் குவிப்பவர்களே இன்று அதிகமாக மதிக்கப்படுகிறார்கள். இது இன்றைய நுகர்வோர் சந்தையில் ஏற்பட்டுள்ள மாற்றம். அமெரிக்காவிலிருந்து வெகு சமீபத்தில் நாம் இறக்குமதி செய்திருக்கும் ஒரு மாற்றம் இது.

அங்கெல்லாம் இப்படித்தான். கண்ணில் படும் ஷாப்பிங் செண்டரில் நுழைவார்கள். கண்ணில் படும் அத்தனைப் பொருள்களையும் ஒரு ட்ராலியில் வைத்துத் தள்ளிக்கொண்டு வந்து விடுவார்கள். கையில் காசு இருக்கிறதா என்றெல்லாம் அநாவசியமாகப் பார்க்க வேண்டிய அவசியம் இல்லை. எல்லாமே கிரெடிட் கார்டுதான். முடி வெட்டிக்கொள்வதாக இருந்தாலும் சரி, முத்துமாலை வாங்கவேண்டுமானாலும் சரி, கிரெடிட் கார்டுதான்.

இதைக் கவனியுங்கள். எழுபது சதவிகித அமெரிக்கர்கள் வாரா வாரம் ஆறு மணி நேரம் ஷாப்பிங் செய்கிறார்களாம். உயர்நிலைப் பள்ளிகளைவிட ஷாப்பிங் மால்கள் இரு மடங்கு வளர்ந்திருக்கிறது என்றால் சும்மாவா?

ஒவ்வோர் ஆண்டும் 21,000 டாலர்களை ஷாப்பிங்குக்காகவே செலவழிக்கிறார்கள் அமெரிக்கப் புண்ணியவான்கள்.

பொருள்கள், பொருள்கள், பொருள்கள்

21,000 டாலருக்குப் பொருள்களை வாங்கிக் குவிக்கிறார்கள். இவர்களுக்காகவே புதிது புதிதாக எதையாவது கொண்டு வந்து சந்தையை நிரப்பிவிடுகிறார்கள் விற்பனையாளர்கள். நம்மைக் குளிப்பாட்டி விடுவதற்குத்தான் இயந்திரம் வரவில்லை. மற்றபடி பல் தேய்ப்பதற்குக்கூட எலெக்ட்ரானிக் டூத்பிரஷ் வந்துவிட்டது, பிற வேலைகளுக்கும் இயந்திரங்கள் வந்துவிட்டன.

சரி, இத்தனை பொருள்களை வாங்கி வந்து வீட்டில் எங்கே அடுக்கி வைப்பது? கிரிக்கெட் மைதானம் அளவுக்கு நிலம் வாங்கி வீடு கட்டிக்கொண்டால்கூட எத்தனை பொருள்களை உள்ளே வைக்க முடியும்? பிரச்னைதான். இல்லையா?

இந்தப் பிரச்னையைத் தீர்ப்பதற்காகவே பிரைவேட் லாக்கர்கள் தோன்றியிருக்கின்றன. கட்டில், ஃப்ரிட்ஜ், குதிரை லாடம், கம்ப்யூட்டர் என்று எதை வேண்டுமானாலும் வாங்கி இந்த லாக்கரில் வைத்துப் பூட்டிவிடலாம். ஒரு டிவி உடைந்த பிறகு மற்றொரு டிவியை ரெடியாக லாக்கரிலிருந்து இறக்கிக் கொள்ளலாம்.

பீரோவை வாங்கி லாக்கரில் வைக்கும் அளவுக்கு இந்தியா இன்னமும் மாறிவிடவில்லை என்றாலும் புதிய பொருள்களை வாங்கிக் குவிக்கும் மோகம் மட்டும் அதிகரித்துக்கொண்டே போகிறது.

1980-ல் இந்தியா முழுவதும் 8,700 கிரெடிட் கார்டுகள் இருந்தன. இன்று ஒரு தெருவிலேயே இதைவிட அதிகமான கார்டுகளை வைத்திருக்கிறார்கள்.

நாம் எத்தனை மறுத்தாலும் சதா டிவியில் அலறிக்கொண்டிருக்கும் விளம்பரங்கள் நம்மை மறைமுகமாக மாற்றி அமைத்துக் கொண்டிருக்கின்றன. டிவியை அணைத்துவிட்டுத் தெருவில் இறங்கி நடந்தால் நியான் விளக்குகள், பெரிய பெரிய பேனர்கள், விளம்பரப் பலகைகள், கட்-அவுட்கள். என்னை வாங்கு வாங்கு என்று கைநீட்டி அழைக்கின்றன பொருள்கள்.

அவசர அவசரமாக அட்டையைத் தேய்த்து வாங்கிவிடுகிறோம். உண்மையிலேயே நமக்குத் தேவைதானா என்றெல்லாம் நாம் யோசிப்பதில்லை.

'அமெரிக்காவுல இதாம்ப்பா இப்போ ஃபேஷன். நாமளும் மாறணும்.'

இது அல்ல மாற்றம்.

'பிரான்ஸ்ல இப்ப என்ன பெர்ஃப்யூம் பயன்படுத்தறாங்க?'

நாமும் அதே பெர்ஃப்யூமுக்கு மாறுவது மாற்றம் கிடையாது.

நாமே தேர்ந்தெடுக்கலாமே!

ஆம்.

மாற்றத்தை நாமே தேர்ந்தெடுக்கலாம். நாம்தான் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும்.

நமக்கு என்ன தேவை என்பதற்கு ஏற்ப நாம் மாற்றத்தைத் தேடிப் போகலாம். நமது வேலைக்குக் கம்ப்யூட்டர் தேவை என்றால் வாங்கலாம். ஏசி, வாஷிங் மெஷின், பிளாஸ்மா டிவி எதை வேண்டுமானாலும் வாங்கலாம். உண்மையிலேயே அவை நமக்குத் தேவைதான் என்னும்போது ஒருமுறைக்கு இருமுறை நம்மை நாமே கேட்டுக்கொள்ளலாம். ஜப்பானிய ரோபோ நாய்க்குட்டி அவசியம் தேவை என்று நீங்கள் கருதினால் வாங்கலாம், தவறேயில்லை.

சந்தையில் கிடைக்கிறதே, எல்லோரும் வாங்குகிறார்களே என்று நினைத்து மாறுவதற்கும், நாமே தேர்ந்தெடுக்கும் மாற்றத்துக்கும் நிறைய வித்தியாசமிருக்கிறது.

திணிக்கப்படும் மாற்றங்கள்

* இந்த சோப்பை / டூத் பேஸ்ட்டை / டூ வீலரை வாங்கச் சொல்லி சானியா மிர்ஸா/அசின்/டெண்டுல்கர் சொல்கிறார். அதனால் நானும் வாங்குகிறேன்.

* எனக்குத் தெரிந்து அனைவரும் பிளாஸ்மா டிவிதான் வைத்திருக்கிறார்கள். நானும் இதையே பயன்படுத்தப் போகிறேன்.

* கறுப்பு வெள்ளை மொபைல் போனை இன்று யாருமே பயன்படுத்துவதில்லை. நான் மட்டும் ஏன் வைத்திருக்க வேண்டும்?

* முகத்தில், தோள்பட்டையில், உள்ளங்கையில் பச்சை குத்திக் கொள்வதுதான் இப்போது ஃபேஷனாமே! நானும் உடனே இப்போதே இந்த நிமிடமே பச்சை குத்திக்கொள்ளப் போகிறேன்.

* இரண்டு குத்துப் பாட்டு, மூன்று டுயட், நாலு ஃபைட் வைத்தால்தான் படம் ஓடுகிறது. காசு பார்க்க வேண்டுமானால் நானும் இப்படித்தான் சினிமா எடுக்கவேண்டும்.

தேர்ந்தெடுக்கப்படும் மாற்றங்கள்

- இந்த சோப் / டூத் பேஸ்ட் / டூ வீலர் எனது விருப்பத்துக்கு ஏற்றாற்போல் இருக்கிறது. விலை குறைச்சல், தரம் நன்றாக இருக்கிறது. எனவே வாங்குகிறேன்.

- இருக்கிற டிவிக்கு என்ன குறைச்சல்? இதுவே போதும்.

- இப்போதைக்குக் கறுப்பு வெள்ளை மொபைல் போதும். தேவைப்பட்டால் கலர் போனுக்கு மாறிக்கொள்வேன்.

- பச்சை குத்த வேண்டிய அவசியம் கிடையாது. யாருக்குத் தேவையோ / விருப்பமோ அவர்கள் குத்திக்கொள்ளட்டும்.

- இப்படித்தான் அரை நூற்றாண்டு காலமாகப் படம் எடுத்துத் தள்ளிக் கொண்டிருக்கிறார்கள். என்னால் முடிந்தால் வேறுபட்ட ஒரு படத்தை எடுப்பேன். இல்லாவிட்டால் படமே எடுக்கமாட்டேன்.

இரண்டுக்கும் அடிப்படையில் எத்தனை எத்தனை வித்தியாசங்கள், பார்த்தீர்களா?

நாம் ஏற்க விரும்பும் மாற்றம் எது என்பதில் தெளிவாக இருந்தால் போதும். நமக்குத் தேவையற்ற மாற்றங்களைச் சுலபமாக அடையாளம் கண்டுகொள்ளலாம்.

- எனக்கு ஆங்கிலம் அவ்வளவாக வராது. ஆங்கிலம் கற்கவேண்டும்.
- டூ வீலர் ஓட்ட வரவில்லை. பழகவேண்டும்.
- இந்த ஃபார்முலா புரியவில்லை. புரிந்துகொள்ள வேண்டும்
- கவிதை வரமாட்டேன் என்கிறது. நல்ல கவிதை நான்கு எழுதவேண்டும்.
- வேலையே கிடைக்கவில்லை. நல்ல வேலை தேட வேண்டும்.

ஆங்கிலம் பேச வரவில்லை என்பது ஒரு குறைபாடு. இது மாறவேண்டும் என்பது நம்முடைய விருப்பம். இல்லையா? அதே போல்தான் டூ வீலர் ஓட்ட விரும்புவதும், கவிதை எழுத விரும்புவதும், வேலை கிடைக்கவேண்டுமே என்ற விருப்பமும்.

இவை அனைத்தும் நாம் விரும்பும் மாற்றங்கள். இவற்றை நம்மால் அடையமுடியும். உட்கார்ந்து மெனக்கெட்டுப் படித்தால், பயிற்சி எடுத்துக்கொண்டால், மும்முரமாக முயற்சி செய்தால் இவை அத்தனையும் சாத்தியமே.

சரி, தேவையில்லாத மாற்றங்கள் எவை? அவற்றை எப்படிக் கண்டுபிடிப்பது?

வெகு சுலபம்.

தவிர்க்கப்படவேண்டிய மாற்றங்கள்

- அமெரிக்கர்களைப் பார்த்து, அண்டை வீட்டுக்காரர்களைப் பார்த்துப் பொருள்களை வாங்கிக் குவிப்பதால் நமக்குச் சங்கடங்களே மிஞ்சும். கண் மூடிக் கண் திறப்பதற்குள் அட்டையைத் தேய்த்துவிட்டுப் போய்விடலாம். ஆனால் கடனை அடைக்கப்போவது யார்? அமெரிக்காவா? அண்டை வீட்டுக்காரரா? அமெரிக்கர்கள் வாங்கும் சம்பளத்தில் ஆறில் ஒரு பங்குகூட நமக்குக் கிடையாது என்பதை நினைவில் கொள்ளவேண்டும்.

- மேலை நாடுகளில் உறவுகள் பலமாக இல்லை. விவாகரத்துகள் பெருகிவிட்டன. வாரத்துக்கு ஒரு முறை மட்டுமே அப்பாவும், பையனும் ஹாய் சொல்லிக்கொள்கிறார்கள். ஒரே அபார்ட்மெண்ட்டில் இருந்துகொண்டு அம்மாவின் நலன் விசாரித்து ஈமெயில் அனுப்புகிறாள் அன்பு மகள். 'டாட், நேத்து ஈவினிங் ஒரு பொண்ணைக் கல்யாணம் செஞ்சிக்கிட்டேன். உங்களுக்குச் சொல்ல மறந்துட்டேன், சாரி!' என்கிறான் பாசக்காரப் பையன். 'இட்ஸ் ஓகே, அடுத்த தடவையாவது மறக்காம சொல்லு!' என்கிறார் அன்பு பொங்கும் அப்பா. இதுபோன்ற அதி நவீன உறவு முறைகளை நாம் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டுமா என்பதைச் சிந்திக்க வேண்டும்.

- நோட்புக், ஜியாமெட்ரி பாக்ஸ், டிபன் பாக்ஸ் இவற்றோடு குட்டி கைத்துப்பாக்கியும் கொண்டு போகும் வழக்கம் அமெரிக்க சிறுவர்களிடம் பெருகியிருக்கிறது. 'நீ போட்ட கணக்கு தப்பு' என்று சொன்னதற்காகத் துப்பாக்கியை எடுத்து ஆசிரியரைப் பொட்டென்று சுட்டுவிட்டு, சீர்திருத்தப் பள்ளியில் சேர்ந்தவர்கள் அதிகம். இந்தக் கலாசாரம் நமக்குத் தேவையா?

✪ பெரிய பெரிய ஃபேக்டரிகளை அடுக்கடுக்காகக் கட்டிக்கொண்டே போகிறோம். இதனால் சுற்றுச்சூழல் பாதிப்படைவதைப் பற்றி நாம் கவலைப் படுவதாகத் தெரியவில்லை. ஏரிகளைச் சுரண்டி அபார்ட்மெண்ட் கட்டிக் கொண்டிருக்கிறோம். காடுகள் காணாமல் போய்க் கொண்டிருக்கின்றன. க்ளோபல் வார்மிங் பற்றி இன்று அகிலமே கன்னத்தில் கை வைத்து கவலைப் பட்டுக்கொண்டிருக்கிறது. ஓசோன் படலம் நம்மைவிட்டு ஓடிவிட்டது. இந்த மாற்றம் நமக்குத் தேவைதானா?

நிறைய பேர் போகிறார்கள் என்பதற்காக ஒரு ரயிலில் ஏறிப்போவோமா? இப்போதைக்கு இந்த ரயில்தான் இருக்கிறது என்பதற்காகக் கிடைக்கும் ரயிலில் ஏறிவிடுகிறோமா? நாம் எங்கே போக வேண்டுமோ அந்த இடத்துக்கு உண்டான ரயில் வரும் வரையில் காத்திருக்கிறோம் அல்லவா?

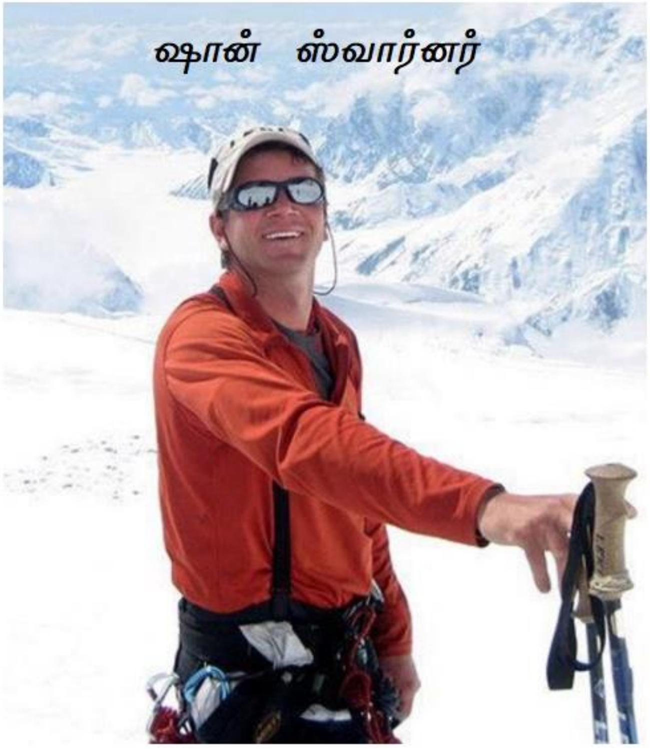
எல்லோரும் மாறிக்கொண்டிருக்கிறார்கள் என்பதற்காகவே நாமும் எல்லா விஷயத்திலும் மாறவேண்டிய அவசியம் கிடையாது. அமெரிக்காவிலும் ஐரோப்பாவிலும் ஏற்படும் மாற்றங்களை நாமும் அப்படியே பின்பற்றவேண்டிய அவசியம் கிடையாது. அமெரிக்கர்கள் பிட்ஸா சாப்பிடுகிறார்கள் என்பதற்காக நாமும் பல் தேய்த்து முடித்த கையோடு ஒரு பிட்ஸாவை மென்று தின்ன வேண்டிய அவசியம் கிடையாது. நமது சூழலுக்கு நாலு இட்லியே போதும். நாலு இட்லி, ஒரு வடை என்பதுகூடக் கொஞ்சம் அதிகம்தான்!

கிரேக்க தத்துவஞானி சாக்ரடீஸ் வாரா வாரம் மிகவும் ஆர்வத்துடன் சந்தைக்குக் கிளம்பிப் போவார். நன்றாகச் சுற்றுவார், எல்லாக் கடைகளிலும் ஏறி இறங்குவார். எல்லாம் முடிந்து வீடு திரும்பும்போது குந்துமணி அளவுக்குக்கூட எதுவும் வாங்கி வர மாட்டார். பொறுத்துப் பொறுத்துப் பார்த்த நண்பர் ஒருவர் அவரிடம் கேட்டே விட்டார்.

‘நீங்கள் எந்தப் பொருளையும் வாங்குவதாகத் தெரியவில்லை. பின் எதற்காக அடிக்கடி சந்தைக்கு வருகிறீர்கள்?’

‘அது வேறொன்றும் இல்லை. இத்தனைப் பொருள்களும் இல்லாமலேயே நான் எத்தனை சந்தோஷமாக வாழ்கிறேன் என்பதை உணர்ந்து கொள்ளத்தான்’ என்றாராம் அவர் அமைதியாக. தத்துவவாதிதான் என்றாலும் எத்தனை யதார்த்தமான பார்வை பாருங்கள்!

6. கொஞ்சம் தேநீர், நிறைய ரிஸ்க்



'என் பெயர் ஷான் ஸ்வார்னர். எனக்கு 13 வயதானபோது ஒரு பரிசோதனை செய்தார்கள். அப்போது எனக்கு ஹாஜ்கின்ஸ் வியாதி (Hodgkin's disease) இருப்பதைக் கண்டுபிடித்தார்கள். 'இன்னும் மூன்று மாதங்கள் நீ நிச்சயம் வாழலாம்!' என்று சொல்லி வீட்டுக்கு அனுப்பி விட்டார்கள்.

எனக்கு 15 வயதானபோது ஆஸ்கின்ஸ் சார்கோமா (Askin's Sarcoma) இருப்பதைக் கண்டுபிடித்தார்கள். கோல்ஃப் பந்து அளவுக்கு உருண்டையாகக் கேன்ஸர் கட்டி வளர்ந்திருக்கிறதாம். இந்த முறை எனக்கு அவர்கள் உயிர் வாழக் கொடுத்த க்ரேஸ் டைம் இரண்டு வாரங்கள். இந்த முறையும் நான் பிழைத்துக்கொண்டேன்.

உலகிலேயே எனக்கு மட்டும்தான் இந்த இரண்டுடன் கூட கேன்ஸரும் சேர்ந்து இருக்கிறதாம்.

கிட்டத்தட்ட ஒன்றரை ஆண்டுகள் படுக்கையில் அரைக் கோமா நிலையில் கிடந்தேன். அதற்குப் பிறகு எழுந்துவிட்டேன். நோயில் படுத்திருப்பது சலிப்பானது. ஏதாவது செய்யலாம் என்று யோசித்தேன்.

800 மீட்டர் ட்ராக் ரேஸில் கலந்துகொண்டேன், நன்றாக ஓடிப் பழகினேன், நீச்சல் பயின்றேன். கால்பந்து விளையாடினேன். எனக்கு எந்தக் குறையும் இல்லை என்ற நினைப்புடன் சுற்றிச் சுற்றி வந்தேன். என்னைப் பார்த்தவர்கள் வாயைப் பிளந்து அதிசயப்பட்டனர். அவர்களுக்கு ஒரே பிரமிப்பு.

நான் இத்தனையும் சொல்வது என்னைப் பார்த்து எல்லோரும் பரிதாபப்பட வேண்டும் என்பதற்காக அல்ல. என்னுடைய நோக்கம் அது அல்ல.

நான் சொல்ல வந்தது இதைத்தான்.

முடங்கிப்போய் படுக்கையில் படுத்துக்கொண்டிருக்கும்போது எனக்கு ஓர் ஐடியா தோன்றியது. யாரும் செய்யாத ஏதாவது ஒன்றை நான் செய்து முடிக்கவேண்டும். என்னிடம் ஒரு சிறிய டைரி இருந்தது. அதில் என்னுடைய கனவை எழுதி வைத்தேன்.

அது என்ன கனவு? வேறொன்றுமில்லை. உலகிலேயே பெரிய சிகரமான எவரெஸ்டில் கால் பதிக்க வேண்டும்.

மே 16, 2002 அன்று 9.32 மணிக்கு நான் எவரெஸ்ட் சிகரத்தில் ஏறினேன். அங்கு ஒரு கொடியையும் நட்டு வைத்தேன். அந்தக் கொடியில் பலருடைய பெயர்கள் பொறிக்கப்பட்டிருக்கும். எல்லாமே கேன்ஸர் நோயாளிகளின் பெயர்கள். இந்த நிமிடம் வரை அந்தக் கொடி எவரெஸ்டில் பறந்துகொண்டிருக்கிறது.

அதற்குப் பிறகு, மேலும் மூன்று முக்கிய சிகரங்களில் கால் பதித்தேன். ஆப்பிரிக்கா, ஐரோப்பா கண்டங்களில் உள்ள பெரிய பெரிய சிகரங்களில் ஏறினேன். சமீபத்தில் தென் அமெரிக்காவிலுள்ள 23,000 அடி உயரமுள்ள ஒரு சிகரத்தைச் (ACONCACUA) சுற்றிப்பார்த்துவிட்டுத் திரும்பினேன். என்னுடைய

ஆசை என்ன தெரியுமா? ஒவ்வொரு கண்டத்திலும் உள்ள உயரமான சிகரங்களில் கால் பதிக்கவேண்டும்.

உலகம் முழுவதும் சுற்றிகொண்டிருக்கிறேன். பயணம் செய்யும்போதெல்லாம் மக்களைச் சந்திக்கிறேன். அவர்களிடம் பேசுகிறேன். என்னால் முடிந்த அளவுக்கு அவர்களுக்குத் தைரியம் ஊட்டுகிறேன்.

எனக்கு ரிஸ்க் எடுப்பது பிடித்திருக்கிறது. நான் எதற்காக இத்தனை ரிஸ்க் எடுக்கிறேன் தெரியுமா? மக்களைக் கவர்வதற்காக. அவர்களுக்கு நம்பிக்கை அளிப்பதற்காக.

அனைவருக்கும் ஒரு செய்தி. பெரிய கனவாகக் காணுங்கள். துணிந்து ரிஸ்க் எடுங்கள்.’

•

இது ஒரு கதையல்ல. நிஜமாகவே ஷாபன் ஸ்வார்னர் வாழ்வில் நடந்தது. அவரே எழுதிய வரிகள் என்பதால் அவர் பேசும் விதத்திலேயே இங்கே தரப்பட்டிருக்கிறது.

இந்தச் சிறு கட்டுரையின் உயிர் எங்கே இருக்கிறது என்று கண்டுபிடித்தீர்களா?

ஆம். அந்தக் கடைசி வரியில்தான். பெரிய கனவாகக் காணுங்கள். துணிந்து ரிஸ்க் எடுங்கள்.

என்ன பயன்?

ரிஸ்க் எடுப்பது என்றால் ஆபத்து என்று தெரிந்தே அதில் கால் வைப்பது. சேதம் ஏற்படலாம் என்று தெரிந்தே ஒரு வேலையில் ஈடுபடுவது.

இல்லையா?

சரி, ரிஸ்க் எடுத்து அப்படி என்ன சாதிக்கலாம்?

- ஒன்றிலிருந்து வேறொன்றாக வளரலாம்.
- புதிய அனுபவங்களைப் பெறலாம்.
- நிறையக் கற்றுக்கொள்ளலாம்.

எதிலெல்லாம் ரிஸ்க் எடுக்கலாம்?

வேலையில்!

இப்போதிருப்பதை விட அதிக வாய்ப்புகள், சம்பளம், அங்கீகாரம் கிடைக்கும் என்றால் துணிந்து வேலை மாறலாம்.

பங்குச் சந்தையில் ஈடுபடும் அனைவருமே ரிஸ்க் எடுப்பவர்கள்தாம். ஷேர் வாங்கி அள்ள அள்ளப் பணம் குவிப்பவர்கள் அனைவருமே ரிஸ்க் எடுப்பவர்கள்தாம்.

லட்சியத்தை அடைய!

பிசினஸுக்குள் காலடி எடுத்து வைக்கும் ஒவ்வொருவரும் ரிஸ்க் எடுப்பவர்கள்தாம். எடுக்கும் முடிவில் சிறிய சொதப்பல் வந்தாலும் சறுக்கிவிடும். பிசினஸ் என்று இறங்கிவிட்டால் வெற்றி, தோல்வி சகஜம். ரிஸ்க் எடுத்துத்தான் கற்றுக்கொள்ள முடியும். வேறு வழியே இல்லை.

குடும்பத்தில்!

'லோன் வாங்கி வீடு கட்டலாமா? கட்ட முடியுமா? மாதச் சம்பளத்தில் கட்டுப்படியாகுமா?' யோசித்துக்கொண்டே இருந்தால், தயங்கிக்கொண்டே இருந்தால் கனவு எப்படி நனவாகும்? துணிந்து முதல் அடி எடுத்து வைக்க வேண்டும் அல்லவா?

அன்றாட வாழ்வில்!

‘பைக் ஓட்ட ரொம்ப பயமா இருக்கு, கீழே விழுந்துட்டா?’ வீட்டுக்குள் உட்கார்ந்துகொண்டிருந்தால் பயம் போகுமா? இன்று ஹாயாக வண்டி ஓட்டிக்கொண்டிருக்கும் அனைவருமே விழுந்து, எழுந்து கற்றுக்கொண்டவர்கள்தாம். பெரிய பெரிய நீச்சல் வீரர்கள், வீராங்கனைகள் அனைவருமே ஆரம்பத்தில் தத்தக்கா பித்தக்கா என்று கையைக் காலை ஆட்டித் திணறியவர்கள்தாம்.

வட்டத்துக்கு வெளியே

நாம் எல்லோருமே ஒரு வட்டத்துக்குள்ளே வாழ்ந்துகொண்டிருக்கிறோம். தெரிந்த முகங்கள், தெரிந்த இடம், தெரிந்த வேலை, குடும்பம், சொந்த பந்தங்கள், நண்பர்கள்.

நமக்குப் பழக்கமாகிப்போன அனைத்தும் நம்முடன் சேர்ந்து வாழ்ந்து கொண்டிருக்கின்றன.

ஒரே பஸ்ஸில் ஏறுகிறோம், ஒரே இடத்தில் இறங்குகிறோம், ஒரே வேலையைச் செய்கிறோம். மகிழ்ச்சி, துக்கம், கோபம், ஆசை, பயம், வெறுப்பு... உணர்ச்சிகள் கூட ஒரே மாதிரியாக இருக்கின்றன.

போரடிக்கிறதே என்று சினிமாவுக்குப் போனால் அங்கும் ஒரே மாதிரியான படம். ஹோட்டலுக்குப் போனால் அதே சாம்பார் இட்லி, அதே மசாலா தோசை. டிவியைத் திருகினால் ஒரே மாதிரியாக அழும் சீரியல்கள். செய்தித்தாள்களில் அதே செய்திகள், அதே படங்கள். புத்தகங்களில் அதே கதைகள்.

ஒரு நாளைப் போலவே மற்றொரு நாள். ஞாயிற்றுக்கிழமைகள் கூட ஒரே மாதிரியாகக் கழிந்து கொண்டிருக்கின்றன.

நமது வட்டத்துக்கு வெளியே ஒரு உலகம் இயங்கிக்கொண்டிருக்கிறது. அந்த உலகத்துக்குள் நம்மால் காலடி எடுத்து வைக்க முடியும்.

எங்கெல்லாம் பாதை இருக்கிறதோ அங்கெல்லாம் பயணம் செய்வதைவிட எங்கெல்லாம் பாதை இல்லையோ அங்கெல்லாம் பயணித்து, புதுப்பாதை அமைப்பது உத்தமமானது.

பூமிப்பந்தை விட்டு வெளியேறி ராக்கெட்டில் சென்று சந்திரனில் கால் பதிக்க முடியும் என்னும் போது, நமக்கு நாமே போட்டு வைத்திருக்கும் வட்டத்தை விட்டு வெளியேற முடியாதா?

முடியும். கொஞ்சம் ரிஸ்க் எடுத்தால் முடியும்.

'ஒவ்வொரு நாளும் நான் ரிஸ்க் எடுக்கவேண்டியிருக்கும். உங்களுக்குத் தேவைப்படும் எதுவொன்றையும் ரிஸ்க் எடுக்காமல் பெற முடியாது' என்கிறார் லீ அயகோகா. கிரைஸ்லர் எனும் கார் கம்பெனியின் முன்னாள் சேர்மன். ரொம்பப் பெரிய ஆசாமி. அழிந்து கொண்டிருந்த கம்பெனியைத் தூக்கி நிறுத்தி உலகையே அதிசயிக்க வைத்தவர்.

திட்டமிட்டு ரிஸ்க் எடுக்கலாம்

யோசித்துப் பாருங்கள். ரிஸ்க் எங்கு இல்லை? நடந்துபோகும் போது, பஸ்ஸில் போகும்போது, சாப்பிடும்போது, விளையாடும்போது, கம்ப்யூட்டர் கேம்ஸ் ஆடும்போது? செல்போனில் பேசும்போது? எதில் ரிஸ்க் இல்லை, சொல்லுங்கள்?

'நான் ரெடி!' என்று எந்த நிமிடம் சட்டையை மடித்துக்கொண்டு கோதாவில் இறங்குகிறோமோ அந்த நிமிடம் மாற்றம் தொடங்குகிறது.

சில சமயம் சந்தர்ப்ப சூழ்நிலைகள் நம்மை ரிஸ்க் எடுக்க வைத்துவிடும். நாமே திட்டமிட்டும் ரிஸ்க் எடுக்கலாம்.

எப்படி?

1) தயார் ஆக வேண்டும்

ரிஸ்க் எடுப்பதற்கு முன்பு கீழ்க்கண்ட கேள்விகளுக்கான விடைகளைத் தயார் செய்துகொள்ள வேண்டும்.

- ✓ நீங்கள் என்ன ரிஸ்க் எடுக்க விரும்புகிறீர்கள்?
- ✓ உங்களை ரிஸ்க் எடுக்க தூண்டுவது எது?
- ✓ வெற்றிபெற்றால் உங்களுக்கு ஏற்படும் பலன்கள் எவை?
- ✓ ஒரு வேளை தோல்வியடைந்தால், என்ன ஆகும்? விளைவுகள் எப்படி இருக்கும்?
- ✓ இது சரியான சமயம்தானா?
- ✓ நீங்கள் என்னென்ன செய்ய வேண்டியிருக்கும்?
- ✓ உதவிக்கு யாராவது இருக்கிறார்களா?
- ✓ உங்கள் முயற்சி தோல்வியடையும் நிலை வந்தால் அதிலிருந்து மீள வழி இருக்கிறதா?

2) முடிவெடுக்க வேண்டும்

உங்களுக்குக் கிடைக்கும் விடைகளை வைத்துத்தான் அடுத்த கட்டத்துக்கு நகர வேண்டியிருக்கும். அதாவது திட்டமிட்டபடி குறிப்பிட்ட காரியத்தில் இறங்கலாமா அல்லது அதற்காக நேரம் இன்னமும் கனியவில்லையா என்பதை ஊர்ஜிதப்படுத்திக் கொண்டு அதற்கேற்ப முடிவெடுக்க வேண்டும்.

3) கற்றுக்கொள்ள வேண்டும்

முடிவு எடுத்தாகிவிட்டது.

அடுத்து செயலாக்கம்.

பிறகு, ரிசல்ட். அதாவது, ரிஸ்க் கட்டத்தை நீங்கள் தாண்டி விடுவீர்கள். நீங்கள் வெற்றியடைந்திருக்கிறீர்களா அல்லது தோல்வி அடைந்திருக்கிறீர்களா என்பது தெரிந்துவிடும்.

இதில் சுவாரசியமான விஷயம் என்னவென்றால் நீங்கள் வெற்றியடைந்தாலும் சரி, தோல்வியடைந்தாலும் சரி, இரண்டிலிருந்தும் நீங்கள் பாடம் கற்றுக்கொள்ளலாம்.

ஓர் உதாரணத்தைப் பார்க்கலாம்.

நிர்மா என்றொரு பிராண்ட். வாஷிங் பவுடர் தயாரிப்பதில் முன்னணியில் உள்ள நிறுவனம். சமீபத்தில் இவர்கள் புதிய குளிக்கும் சோப்பை அதே பெயரில் அறிமுகப்படுத்தினார்கள். ஏற்கெனவே தமது பிராண்ட் மார்க்கெட்டில் பிரபலம் என்பதால் விற்பனையில் எந்தவிதச் சிக்கலும் இருக்காது என்று அவர்கள் நினைத்தனர். பெரிய அளவில் ரிஸ்க் எடுத்து முதலீடு செய்யப்பட்டது. சோப்புகளை மார்க்கெட்டில் கொண்டு போய்க் குவித்தார்கள்.

ஆனால், நினைத்த அளவு சோப் விற்கவில்லை.

எல்லாக் கடைகளிலும் இதே நிலைமை. தயாரிப்பில் குறை இல்லை, தரத்தில் குறை இல்லை, விளம்பரங்களும் நன்றாகவே செய்யப்பட்டன. ஆனாலும் சோப் விற்கவில்லை. ஏன் என்று தீவிரமாக ஆராய்ந்தபோது உண்மை தெரிந்தது.

நிர்மா என்றாலே வாஷிங் பவுடர் என்று மக்கள் மனத்தில் ஏற்கெனவே அழுத்தமாகப் பதிந்துவிட்டது. இப்போது அதே பெயரில் குளியல் சோப் வந்தவுடன், அதை அவர்களால் வாங்க இயலவில்லை.

ரிஸ்க் எடுத்து ஒரு பொருளை அறிமுகப்படுத்திவிட்டார்கள். ரிசல்ட் நெகடிவ். இருந்தாலும் இதிலிருந்து மூன்று முக்கியப் பாடங்களை அவர்கள் படிக்கவே செய்தார்கள்.

பாடம் 1:

இதே சோப்பை வேறு பெயரில் அறிமுகப்படுத்தியிருந்தால் தூள் கிளப்பியிருக்கலாம்.

பாடம் 2:

திட்டமிடும்போது, எச்சரிக்கையாக இருக்கவேண்டும். ஒரு புராடெக்டுக்குப் பெயர் வைப்பது சாதாரண விஷயம் அல்ல. மார்க்கெட் நிலவரத்தைப் படிக்கவேண்டும், மெனக்கெட்டு யோசிக்கவேண்டும். பத்து, பதினைந்து பெயர்களைக் கையில் எடுத்துக்கொண்டு, எந்தப் பெயர் வசீகரமாக இருக்கிறது, நமது புராடெக்ட்டைப் பிரதிபலிக்கும் வகையில் அந்தப் பெயர் அமைந்திருக்கிறதா என்றெல்லாம் ஆராயவேண்டும். பிறரிடம் கருத்து கேட்கவேண்டும். இத்தனை ஹோம் வொர்க்கையும் செய்த பிறகே ஞானஸ்நானம் செய்யவேண்டும்.

பாடம் 3:

நிர்மா என்றால் வாஷிங் பவுடர் என்று மக்கள் மனத்தில் ஆழமாகப் பதிந்து விட்டது. இது ஒரு ஆரோக்கியமான சங்கதி. வாஷிங் பவுடர் மார்க்கெட்டிங்கைச் செழுமைப்படுத்தினால் மேற்கொண்டு அதிக லாபம் கிடைக்கும்.

.

மூன்று முகம்

ரிஸ்க் எடுக்கும் திறனைப் பொறுத்தவரையில், மக்களை மூன்று விதமாகப் பிரிக்கலாம். முதலில் பார்த்த எவரெஸ்ட் கதையின் அடிப்படையில் இவர்களைப் பார்க்கலாம்.

1) விட்டு விலகுபவர்கள்

எவரெஸ்ட் என்றவுடன் ஓடிவிடுவார்கள். ஏற முடியுமா முடியாதா என்றெல்லாம் யோசித்து நேரத்தை வீணாக்க மாட்டார்கள். முடியாது என்றால் முடியாது. அவ்வளவுதான்.

‘என்னது? எவரெஸ்ட்ல ஏறணுமா? என்னைப் பார்த்தா உனக்கு எப்படி இருக்கு? ஏதோ, நான் உண்டு, என் வேலை உண்டுன்னு பொழச்சிட்டிருக்கிறது உனக்குப் பிடிக்கலையா?’

‘ஐயோ சாமி! என்னால முடியாதுப்பா. எங்கேயாவது சின்னதா வழுக்கினாக்கூட போதும். சாப்டர் க்ளோஸ். ஆளை விடுங்க சாமி!’

2) அரைப் பயணம் செய்பவர்கள்

சொன்னவுடன் யோசிப்பார்கள். சரி என்பார்கள். கொஞ்ச தூரம் ஏறுவார்கள். டாட்டா காட்டிவிடுவார்கள்.

‘அப்பாடி! ஏதோ கஷ்டப்பட்டு ஏறிடலாம்னு மூச்சை இழுத்துப் பிடிச்சுட்டு வந்துட்டேன். வந்து பார்த்தா... அடி, ஆத்தாடி... இதையெல்லாம் நம்மால ஏற முடியும்னா நினைக்கறீங்க?’

3) சிகரத்தைத் தொடுபவர்கள்

சொன்னவுடன் காணாமல் போய்விடுவார்கள். எங்கே ஆளைக் காணோம் என்றால் சிகரத்தின் உச்சியில் முதுகுப் பையோடு நின்றுகொண்டிருப்பார்கள். ஷான் ஸ்வார்னர் மாதிரி ஒரு கொடியை நாட்டிவிட்டுக் கையசைத்துச் சிரிப்பார்கள்.

‘எவரெஸ்ட் முடிச்சாச்சு. தென் அமெரிக்காவுல வேற ஏதோ ஒரு சிகரம் இருக்காமே! போலாமா?’

புரிகிறதா? ரிஸ்க் எடுத்தால்தான் ஏதாவது சாதிக்கமுடியும். இதையே மாற்றிச் சொல்வதென்றால் சாதித்த அத்தனைபேரும் ஏதோ ஒரு வகையில் ரிஸ்க் எடுக்காமல் இருந்ததில்லை.

7. நீங்கள் எந்தப் படகு?

ஒரு துறைமுகத்தில் இரண்டு படகுகள் இருந்தன. வெள்ளைப் படகு மற்றும் நீலப் படகு.

வெள்ளைப் படகு பளபளவென்று பார்க்கவே அழகாக இருக்கும். இன்றுதான் வாங்கி வந்து நிறுத்தினார்களோ என்று நினைக்கத் தோன்றும். தன்னைப் போல் அழகான படகு அந்தத் துறைமுகத்திலேயே வேறு இல்லை என்று அதற்கும் தெரியும். அதுதான் தினமும் நிறையப் படகுகளை, கப்பல்களைப் பார்த்துக் கொண்டிருக்கிறதே!

இந்தப் படகுக்கு இயற்கையிலேயே பயந்த சுபாவம். கரையை விட்டு நகரவே நகராது. ஏன்? முதல் காரணம், கரையை விட்டு கடலுக்குள் நகர்ந்தால் அழகு கெட்டு விடும். பெயிண்ட் உதிர்ந்துவிடும், வெள்ளை மேனி கருப்பாகிவிடும். இரண்டாவது காரணம், கடலில் மிதக்கத் தொடங்கிவிட்டால் எப்போது வேண்டுமானாலும் எந்தச் சேதாரம் வேண்டுமானாலும் ஏற்படலாம். எதற்கு அநாவசிய ரிஸ்க்?

மாலுமிகள் யாரும் இந்த வெள்ளைப் படகை இம்சிப்பதில்லை. அதனால் பொம்மையைப் போல, வைத்தது வைத்தபடி, அப்படியே தங்கியிருந்தது இந்தப் படகு.

வெள்ளைப் படகுக்கு முற்றிலும் நேர் மாறானது நீலப் படகு. நீலக் கலர் பெயிண்ட் அடிக்கப்பட்டதால்தான் அதற்கு நீலப் படகு என்றே பெயர். ஆனால் யாரும் அதை நீலப் படகு என்று சொல்ல மாட்டார்கள். காரணம் ஒரு துளி விடாமல் அத்தனை பெயிண்ட்டும் உதிர்ந்துவிட்டது.

நீலப் படகுக்கு அதனுடைய அழகைப் பற்றி கவலையே கிடையாது. எப்போது யார் வந்து எழுப்பிக் கூப்பிட்டாலும் கடலுக்குள் செல்லத் தயார் ஆகிவிடும்.

'என்னடா இது, கண்டநேரத்தில் எழுப்புகிறார்களே!' என்று சலித்துக்கொள்ளாது. இப்போதுதானே போய் வந்தோம், மறுபடியும் இன்னொரு பயணமா? என்று எதிர்க்கேள்வி கேட்காது.

அன்றைய தினம் ஒரு வெளிநாட்டு மாலுமி துறைமுகத்துக்கு வந்திருந்தார். அவர் பெரிய செல்வந்தர். மறுகரைக்குப் போகவேண்டும் என்று அதிகாரிகளிடம் கேட்டுக்கொண்டார். அதிகாரிகள் சம்மதித்தனர்.

'எனக்கு அந்த வெள்ளைப் படகு வேண்டும், அதுதான் பார்ப்பதற்கு அழகாக இருக்கிறது!' என்றார் மாலுமி.

'மன்னிக்கவும், நாங்கள் அதனைத் தருவதாக இல்லை' என்றார் அதிகாரி.

'எவ்வளவு பணம் செலவானாலும் பரவாயில்லை. எனக்கு அதுதான் வேண்டும்!'

'அதற்கில்லை. இந்தப் படகு இதுவரை வெளியே வந்தது கிடையாது. இதற்குக் கடல் பழக்கமில்லை.'

'அட! கடலைப் பழகிக்கொள்ளாத படகு எதற்காகத் துறைமுகத்தில் நின்றுகொண்டிருக்கிறது?'

'இது வெறும் அழகுக்காகத்தான்.'

‘எத்தனை நேரத்துக்கு ஒரு படகு கரையிலேயே இருக்கும். வாருங்கள், இதைப் பழக்கிவிடலாம்.’

வெள்ளைப் படகுக்குக் கிலி பிடித்துவிட்டது. ஐயய்யோ! இத்தனை காலம் சுகமாகக் கரையிலேயே தங்கியிருந்துவிட்டோம். இப்போது திடீரென்று கடலில் இறங்கச் சொன்னால் என்ன செய்வது? என் அழகு என்னாகும்? என் உடம்புக்கு ஏதாவது ஆகிவிடுமா?

வெள்ளைப் படகு நடுங்கிக்கொண்டிருக்கும்போதே சில ஆள்கள் வந்து அதைப் பிடித்து இழுத்தார்கள். ஒரே இடத்தில் நீண்ட நேரம் தங்கிவிட்டதால், அந்தப் படகால் ஒரு இன்ச் கூட நகர முடியவில்லை. கயிறு கட்டி வலிந்து பிடித்து இழுத்தார்கள். படகு அலறியது. ‘ஐயோ என் உடம்பில் கயிறு கட்டுகிறார்களே! பெயிண்ட் உதிர்ந்துவிடுமே!’

ஒரு படகு கத்துவதை யார் காது கொடுத்துக் கேட்கப்போகிறார்கள்? தரதரவென்று பிடித்து இழுத்து வரத்தொடங்கினார்கள். அப்போதுதான் கவனித்தார்கள்.

படகின் அடித்தளம் கிட்டத்தட்டப் பாழாகிவிட்டது. இரும்புப் பகுதிகள் துருப்பிடித்துவிட்டன, கட்டைகள் உளுத்துப்போய் விட்டன.

கீழே குனிந்து பார்த்த படகு அதிர்ந்தேவிட்டது. ‘ஒன்றுமே செய்யாமல் ஒரே இடத்தில்தானே அமர்ந்திருந்தேன். பின் எப்படி இத்தனை பெரிய சேதம்?’

ஒரு வழியாகக் கடலுக்கு அருகே கொண்டு வந்துவிட்டார்கள். நீல நிறக் கடலைக் கண்டதும் வியர்க்கத் தொடங்கிவிட்டது வெள்ளைப் படகுக்கு. ஏற்கெனவே அடிப்பாகம் கெட்டுவிட்டது. இப்போது மேற்கொண்டு கடலுக்கு வேறு கூட்டிப்போகிறார்கள். என்னென்ன நடக்கப்போகிறதோ!

எதெல்லாம் நடக்கக்கூடாது என்று வெள்ளைப் படகு நினைத்ததோ அத்தனையும் நடந்தது.

கடலில் கால் பதித்ததுமே அதற்கு ஜுரம் வந்துவிட்டது. தத்தக்கா பித்தக்கா என்று தள்ளாடத் தொடங்கியது. அந்த வெளிநாட்டு மாலுமி பயந்தேபோய்விட்டார்.

இப்படி ஒரு நோஞ்சான் படகை நம்பி நடுக் கடலுக்குப் போனால் என்ன ஆகும்? வழியில் மக்கர் செய்து படுத்துவிட்டால் யார் வருவார்கள்?

சலித்துக்கெண்டான் மாலுமி. அடச்சே! அழகாக இருக்கிறதே என்று நம்பி இதை எடுத்து வந்தது முட்டாள்தனம்.

அவசர அவசரமாக மீண்டும் கரைக்குத் திரும்பினார் மாலுமி. 'எனக்கு வேறு படகு கொடுங்கள். இது சும்மா இருப்பதற்கு மட்டும்தான் லாயக்கு.'

இந்த முறை மாலுமிக்குக் கிடைத்தது நீலப் படகு.

மாலுமியை ஏற்றிக்கொண்டு கரையைவிட்டு உற்சாகமாக நகர்ந்தது நீலப் படகு. அந்தப் படகில் கால் பதித்தவுடனே மாலுமிக்குத் தெரிந்து விட்டது. இது நன்றாகப் பழகிய படகு!

நடுநடுவே இடி இடித்தது, பெரும் மழை வேறு பெய்தது. நீலப் படகு கலங்கவே இல்லை. பெரிய பெரிய அலைகளையும் அது கண்டுகொண்டதாகவே தெரியவில்லை. லாகவமாக எல்லாவற்றையும் எதிர்த்து முன்னேறிச் சென்றது அந்தப் படகு. நீண்ட பயணத்துக்குப் பிறகு பத்திரமாகத் தரையைத் தொட்டது. மகிழ்ச்சியுடன் கூச்சலிட்டார் அந்த மாலுமி.

'படகு என்றால் இது படகு!'

மிகச் சாதாரண உருவகக் கதைதான். ஆனால் இது சொல்லும் செய்தி ரொம்ப முக்கியம். அந்த வெள்ளைப்படகின் புலம்பலுக்கிடையே ஒரு வரியைக் கவனித்தீர்களா?

'ஒன்றுமே செய்யாமல் ஒரே இடத்தில்தானே அமர்ந்திருந்தேன். பிறகு எப்படி இத்தனை பெரிய சேதம்?'

வாழ்க்கையே அப்படித்தான். போர்க்களத்தில் வீரமாகப் போரிடுபவனும் ஒருநாள் இறப்பான். வீட்டில் சொகுசாக உட்கார்ந்து சாப்பிட்டுக்கொண்டிருப்பவர்களும் ஒருநாள் இறக்கத்தான் போகிறார்கள்.

எனவே, இறப்பதா முக்கியம்? இருக்கும்போது என்ன செய்து சாதிக்கிறோம் என்பதல்லவா முக்கியம்?

எனவே, தைரியமாக ரிஸ்க் எடுங்கள். கொஞ்சம் கணக்கு போட்டு ரிஸ்க் எடுங்கள். தோல்வியைப் பற்றிக் கவலையே படாதீர்கள். சும்மா இருப்பதைவிட, முயற்சி செய்து தோற்பது கூடச் சுகமாகத்தான் இருக்கும்.

யார் காரணம்?

* 'இருபத்தஞ்சு வருஷமா நாயா, பேயா உழைச்சுக் கொட்டறேன், ஆனால் வாழ்க்கை அப்படியேத்தான் இருக்கு!'

* 'மூணு வருஷமா கஷ்டப்பட்டு படிச்சுட்டு இருக்கேன். ஆனா அரியர்ஸை க்ளியர் பண்ண முடியலை.'

* 'ஆயிரம் கம்பெனிக்கு அப்ளிகேஷன் போட்டுட்டேன், இன்னும் வேலை கிடைச்சபாடில்லை.'

பலரது வாழ்க்கை நிலை எந்தவித ஆரோக்கியமான மாற்றமும் இல்லாமல் அப்படியே நீடித்திருப்பதற்குக் காரணம் அவர்களேதான்.

'ஒரே வேலையை ஒரே மாதிரி திரும்ப திரும்பச் செய்துகொண்டிருந்தால் ஒரே மாதிரியான முடிவுகள்தான் கிடைக்கும்.'

எப்படி?

கணக்கு போடத் தெரியாத ஒருவர் இருக்கிறார் என்று வைத்துக்கொள்வோம். காலையிலிருந்து இரவுவரை அவர் 2 + 2 = 5 என்று திரும்பத் திரும்ப எழுதி எழுதிப் பழகிக்கொண்டிருக்கிறார்.

அவரிடம் சென்று 2 + 2 = 4 என்பதுதான் சரி என்றால் அவர் என்ன சொல்வார்?

'அதெப்படி? இன்னிக்கு முழுக்க நான் திரும்பத் திரும்பப் போட்டுப் பாத்துட்டு இருக்கேன். 5 தான் சரியான விடை' என்றுதான் வாதிடுவார்.

ஏன் தெரியுமா?

தான் போடும் கணக்கு சரியா தவறா என்று அவர் யோசிக்கவில்லை. தெரிந்தவரிடம் ஆலோசனை கேட்கவில்லை. காலையிலிருந்து மாலை வரை படித்துக் கொண்டிருக்கிறோம்; எனவே அது சரியான விடையாகத்தான் இருக்கும் என்பது அவரது கணிப்பு.

* இருபத்தைந்து வருஷங்களாக ஒரே மாதிரியான வேலையை ஒரே மாதிரியாகச் செய்துவிட்டு வாழ்க்கை மாறவேயில்லை என்று சொல்வது எந்த விதத்தில் சரியாகும்?

* எப்படிப் படிக்க வேண்டுமோ அப்படிப் படிக்காமல், எதையெல்லாம் படிக்க வேண்டுமோ அதையெல்லாம் படிக்காமல் மூன்று வருடங்கள் படித்தேன், ஆனால் அரியர்ஸ் க்ளியர் ஆகவில்லை என்றால் எப்படி ஆகும்?

* நம்முடைய தகுதி என்ன? நமக்கு ஏற்ற வேலை என்ன? நமது குறிக்கோள் என்ன? என்று எதுவுமே யோசிக்காமல் கண்ணில் தென்படும் கம்பெனிகளுக்கு எல்லாம் அப்ளிகேஷன் போட்டுக்கொண்டிருந்தால் எப்படி வேலை கிடைக்கும்?

ஜாலியா மாறலாம் வாங்க

1) கண்டுபிடியுங்கள்

ஒவ்வொருவரிடமும் ஒரு மாற்றப் பட்டியல் இருக்கிறது. இதெல்லாம் மாறினால் நான் மகிழ்ச்சியாக இருப்பேன் என்று ஒவ்வொருவரும் சில இலக்குகளை வைத்திருப்பார்கள்.

* என்னுடைய மாதச் சம்பளம் அதிகரிக்க வேண்டும்.
* பெரிய வீடாகப் பார்த்து குடியேற வேண்டும்.
* என் தகுதிக்கு ஏற்ற நல்ல வேலையில் அமர வேண்டும்.
* பெரிய கார் வாங்கவேண்டும்.
* ஒரு நாவல் எழுதவேண்டும்.
* நான் விரும்பும் பெண் என்னை விரும்பவேண்டும்.
* ஒரு கிரிக்கெட் வீரனாக மாறவேண்டும்.

2) அலசுங்கள்

பட்டியலில் உள்ள முதல் பாயிண்டை மட்டும் எடுத்துக் கொள்வோம். 'என்னுடைய மாதச் சம்பளம் அதிகரிக்க வேண்டும்!'

மாதச் சம்பளம் ஏன் அதிகரிக்கவில்லை?

- எத்தனை ஆண்டுகளாகப் பணியில் இருக்கிறீர்கள்?
- பணியில் சேர்ந்தபோது உங்கள் சம்பளம் என்ன?
- எத்தனை முறை சம்பள உயர்வு கொடுத்திருக்கிறார்கள் அல்லது கொடுக்கத் தவறியிருக்கிறார்கள்?
- கொடுக்கத் தவறிவிட்டார்கள் என்றால் ஏன்?
- பணியில் சேர்ந்த நாள் தொடங்கி இன்று வரையில் என்னென்ன கற்றுக்கொண்டிருக்கிறீர்கள்?
- நீங்கள் பணியில் சேர்ந்தபிறகு உங்களைச் சுற்றி என்னென்ன மாற்றங்கள் ஏற்பட்டன?
- உங்களது தனிப்பட்ட வளர்ச்சி எப்படி இருக்கிறது?
- உங்கள் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சி எப்படி இருக்கிறது?

- இருக்கும் வேலையை உதறிவிட்டு அதிகச் சம்பளம் கொடுக்கும் வேலையில் சேரலாமா?
- கூடுதலாக வேறு பகுதி நேர வேலை செய்வது சாத்தியமா?
- நிர்வாகத்திடம் பேசிப்பார்த்தால் ஏதாவது பலன் கிடைக்குமா?

இப்படி முழுமையாக அலசினால் பல புதிய விடைகள் கிடைக்கும்.

3) திட்டமிடுங்கள்

'ஜீபூம்பா' என்று சொன்னால் மாற்றம் வந்துவிடாது. படிப்படியாக நாம்தான் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தவேண்டும். வேறு வேலை தேடுவதுதான் ஒரே வழி என்று வந்துவிட்டால், அதற்கான முயற்சியில் உடனடியாக இறங்க வேண்டியது அவசியம்.

- வேறு வேலையில் சேருவதற்கு என்னென்ன செய்ய வேண்டும்? புதிதாக ஏதாவது படிக்கலாமா?
- கம்ப்யூட்டர் கற்றுக்கொண்டால் பலன் உண்டா?
- உண்டு என்றால் என்ன படிக்கவேண்டும், எங்குச் சென்று படிக்கவேண்டும், எதைப் படிக்கவேண்டும்? எவ்வளவு செலவாகும்? எத்தனை காலம் பிடிக்கும்?
- என்று தொடங்கவேண்டும்? என்று முடிக்கவேண்டும்?
- கம்ப்யூட்டர் படித்து முடித்தபிறகு வேலை தேடலாமா அல்லது படிக்கும்போதே தேடலாமா?
- மிகத் தெளிவான திட்டம் ஒன்றைத் தயார் செய்துகொள்ளலாம்.

4) மாற்றிக்கொள்ளுங்கள்

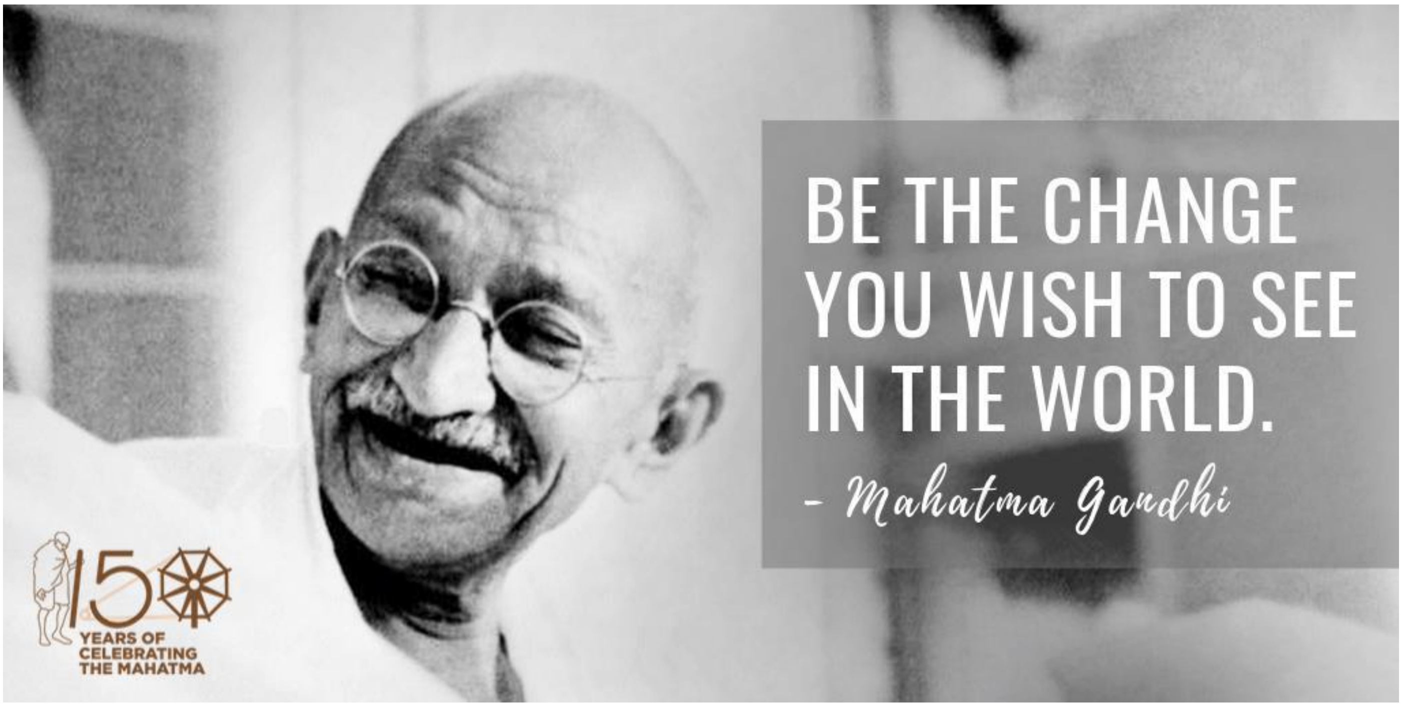
நம் வாழ்வில் மாற்றம் வேண்டுமானால் முதலில் நாம் நம்மை மாற்றிக்கொள்ளத் தயாராக இருக்க வேண்டும்.

வேலைக்கும் போகவேண்டும், கம்ப்யூட்டரும் படிக்கவேண்டும் என்றால் நாம் சில விஷயங்களில் - குறிப்பாக நமது டைம்டேபிளை மாற்றியே ஆகவேண்டியிருக்கும்.

காலை ஏழு மணிக்கு எழுந்திருப்பதற்குப் பதிலாக ஐந்தரை மணிக்கு அலாரம் வைக்க வேண்டியிருக்கும். சினிமா, டிவி பெட்டியைத் தாற்காலிகமாக மறக்க வேண்டியிருக்கும். பழக்க வழக்கங்கள் என்றில்லை. அணுகுமுறையிலும் கூட மாற்றம் வேண்டியிருக்கலாம்.

சுருக்கமாகச் சொல்வதானால்:

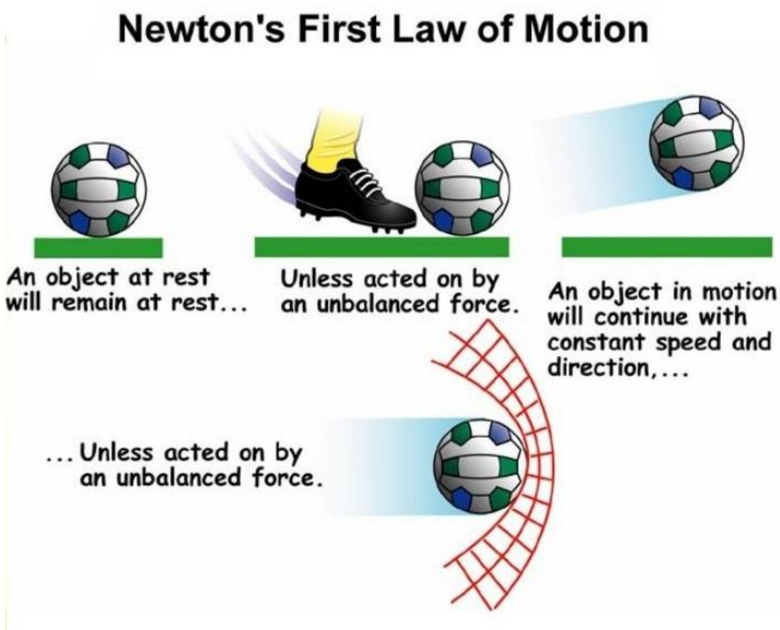
நாம் அடைய விரும்பும் மாற்றத்துக்கு ஏற்றவாறு நாமும் மாறவேண்டியிருக்கும். 'Be the change you want to be in the world' என்றார் மஹாத்மா காந்தி.



8. ‘மாத்தேன் ப்போ!’ மனிதர்கள்

ஒன்று மற்றொன்றாக மாறுவதுதானே இயற்கை?

நியூட்டனின் முதல் விதி என்ன சொல்கிறது?



நிலையாக இருக்கும் ஒரு பொருள் நிலையாகவே இருக்கும். பயணிக்கும் ஒரு பொருள் தொடர்ந்து பயணித்துக்கொண்டே இருக்கும். அதாவது வெளியிலிருந்து ஏதாவது ஒரு குறுக்கீடு வரும் வரை.

ஒரு டேபிளை வாங்கி வந்து அறையில் போட்டால் அந்த டேபிள் ஆடாமல் அசையாமல் அதே இடத்தில் அப்படியே இருக்கும். அதன் இருப்பு மாறவேண்டுமானால் யாராவது வந்து அதில் உட்கார வேண்டும், பிடித்து இழுக்க வேண்டும், உடைக்க வேண்டும்.

அதே போல் ஓடும் ஃபேன் ஒரே வேகத்தில் சீராக ஓடிக்கொண்டிருக்கும். நீங்கள் அதை நிறுத்தும் வரை அல்லது கரெண்ட் கட் ஆகும் வரை அல்லது ஃபேன் இடையே ஒரு குச்சியை விடும் வரை.

இதே விதியை மாற்றி நாமும் ஒரு புதிய விதியை உருவாக்கலாம். இதை மாற்றத்தின் முதல் விதியாகக் கொள்ளலாம்.

மாற்றத்தின் முதல் விதி:

குறிப்பிட்ட நிலையில் இருக்கும் ஒருவர் அவராகவே விரும்பி மாற்றத்தை ஏற்றுக்கொள்ளும் வரை அதே நிலையில் நீடித்திருப்பார்.

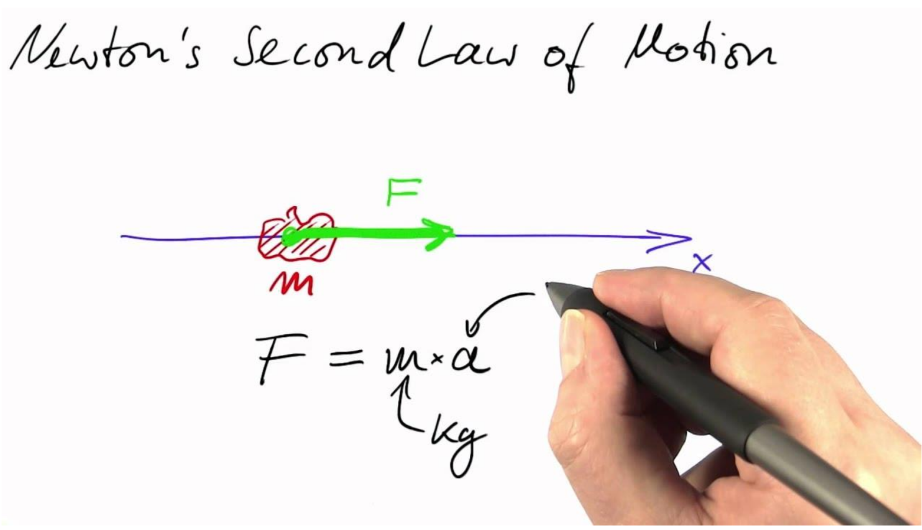
ஒரு நிலையிலிருந்து மற்றொரு நிலைக்கு மாற வேண்டுமானால் அதற்காகப் பிரயத்தனப்படவேண்டும். எத்தனை பிரயத்தனப்படவேண்டும் என்பது ஒருவர் எந்த நிலையிலிருந்து எந்த நிலைக்கு மாறவிரும்புகிறார் என்பதைப் பொருத்தது.

மாற விரும்பவேண்டும் என்பது முக்கியம். சுயவிருப்பம் இல்லாமல் மாற்றம் நிகழாது.

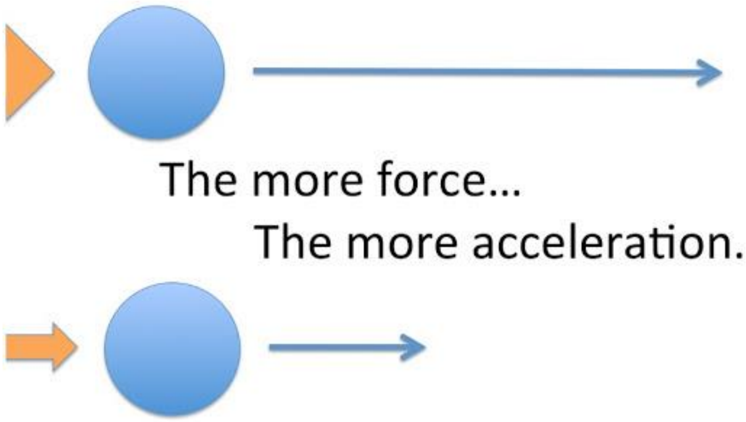
‘இப்ப நான் செய்யற வேலை ரொம்ப ஈஸி ஸார். அஞ்சு மணி ஆச்சுன்னா ஆபிஸைவிட்டுக் கிளம்பிடலாம். இப்படியே இருக்கிறதை விட்டுட்டு எதுக்குப் புதுசா எதையாவது கத்துக்கணும், எதுக்கு வீண் தலைவலி?’

இப்படி ‘சொகுசாக’ சிந்திப்பவர்கள் மாற்றத்தை ஏற்க விரும்பாதவர்கள்.

செய்வதையே திரும்பத் திரும்பச் செய்வார்கள். இதுவரை கிடைத்ததே இவர்களுக்குத் திரும்பத் திரும்பக் கிடைத்துக் கொண்டிருக்கும்.



நியூட்டனின் இரண்டாவது விதி என்ன சொல்கிறது?



ஒரு பெரிய பொருளை எந்த அளவுக்கு அசைக்க வேண்டுமோ அதற்கு ஏற்ற விசையைக் கொடுக்க வேண்டும்.

இதைக்கொண்டு நாமும் ஒரு விதி செய்யலாம்.

மாற்றத்தின் இரண்டாவது விதி:

குறிப்பிட்ட நிலையில் உள்ள ஒரு பொருள், அந்த நிலையில் இருந்து வேறு நிலைக்கு மாறவேண்டுமானால், அதற்கு வலுவான காரணம் இருக்க வேண்டும்.

ஒரு மாணவன் ஐ.ஏ.எஸ். தேறவேண்டும் என்றால் தினசரி 12 மணி நேரம் விழுந்து விழுந்து படித்தால்கூடப் போதாது. நிறைய மெனக்கெடவேண்டும். கண்டதை வாசிக்கவேண்டும். ஒரு டாக்டராக வேண்டுமானால் அதற்கு வேறு வகையாக மெனக்கெட வேண்டும். ஐ.ஏ.எஸ். போல அகலமாக நிறைய பாடங்கள் வாசிக்க வேண்டி இருக்காது. ஆனால் குண்டு குண்டு மருத்துவப் புத்தகங்களை ஆழமாக வாசிக்க வேண்டியிருக்கும்.

சரி, ஒரு ஐ.ஏ.எஸ். அதிகாரியாகவோ ஒரு டாக்டராகவோ மாற ஏன் முயற்சி செய்ய வேண்டும்? இத்தனை சிரமங்கள் இருக்கும் என்று தெரியாதா? அல்லது தெரிந்தே முயற்சி செய்கிறார்கள்? தெரிந்தேதான். இல்லையா?

ஆனால் ஏன்?

- கலெக்டர் ஆகிவிட்டால் கிடைக்கும் கவுரவம், மரியாதை
- சமூக அந்தஸ்து
- வீட்டில் சொல்கிறார்கள், என்பதற்காக.

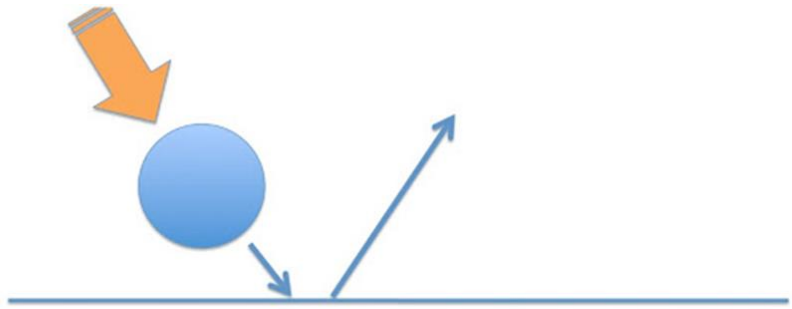
ஏதாவது ஒரு பெரிய காரணம், குறிக்கோள் இருக்கும் இல்லையா?

அதே போல் கை நிறையச் சம்பளம் வாங்கிக்கொண்டிருக்கும் ஒரு நபர் திடீரென்று ராஜினாமா செய்துவிட்டார் என்று வைத்துக்கொள்வோம். ஏதோ ஒரு காரணத்துக்காகத்தான் இவர் இந்த முடிவை எடுத்திருக்கவேண்டும்.

- ✓ இப்போது வாங்கிக்கொண்டிருப்பதைவிட அதிக சம்பளம், பதவி உயர்வு, அந்தஸ்து
- ✓ சொந்தமாகப் பெரிய அளவில் தொழில் தொடங்க யோசனை
- ✓ பிக்கல், பிடுங்கல் இல்லாமல் ஏதாவதொரு குளிர்ப் பிரதேசத்தில் போய் செட்டில் ஆகிவிட ஆசை.

ஆக, பெரிய மாற்றங்களை விரும்புபவர்களுக்கு அதற்கேற்ற பெரிய காரணங்கள் நிச்சயம் இருக்கும்.

நியூட்டனின் மூன்றாவது விதியையும் பார்த்துவிடுவோம்.



Every action has an equal
and opposite reaction

ஒவ்வொரு செயலுக்கும் அதற்கு இணையான எதிர்வினை விளைவுகள் தோன்றும்.

மாற்றத்தின் மூன்றாவது விதி:

ஒருவரை நீங்கள் மாற்ற முயற்சி செய்தால், அவர் அதனை உடனடியாக அதே அளவுக்கு எதிர்ப்பார்.

மாறுவது எத்தனை இயல்பானதோ அத்தனை இயல்பானது மாற்றத்தை எதிர்ப்பதும்.

ஒருவர் மாறத் தயாராக இல்லை எனும்போது, அவரைக் கட்டாயப்படுத்தினால் அவர் மாற்றத்தை எதிர்க்கவே செய்வார்.

'நீ நிச்சயம் ஐ.ஏ.எஸ். ஆபீஸரா / டாக்டரா / இன்ஜினியரா ஆகியே தீரணும்!'

'மாட்டேன் போ!'

'ஏய் அபி, செல்லக்குட்டி, அங்கிளுக்கு டான்ஸ் ஆடி காமி / ரைம்ஸ் சொல்லிக் காட்டு!'

'மாத்தேன் ப்போ!'

டாக்டராக வேண்டும் என்ற ஆசை இயல்பாகவே இருந்துவிட்டால் நீங்கள் மிரட்டவேண்டிய அவசியமே கிடையாது. அவர்களாகவே படிப்பார்கள். நீங்கள் வருந்திக் கேட்க வேண்டிய அவசியம் இல்லாமல் அபி பாப்பா தானாகவே ரைம்ஸ் சொல்வாள்.

ஒருவரது இயல்பான நிலையிருந்து நீங்கள் அவர்களை மாற்ற நினைத்தால் அவர்கள் அந்த மாற்றத்தை எதிர்ப்பார்கள். உங்கள் முயற்சி பலமாக இருந்தால், எதிர்ப்பும் பலமாக இருக்கும்.

ஓர் உதாரணம்.

நீண்ட காலமாக, குறிப்பிட்ட டூத்பேஸ்ட்டை உபயோகிக்கும் ஒரு நபரிடம் வேறொரு மாற்று பிராண்டைக் கொடுத்து உபயோகிக்கச் சொல்லிப் பாருங்கள்.

'உங்க நல்லதுக்காகத்தான் சொல்றேன். அதுக்குப் பதிலா இதைப் பயன்படுத்திப் பாருங்களேன்!'

'நான் எதுக்கு மாறணும்?'

நியாயமான கேள்விதானே! எதற்காக அவர் மாறவேண்டும். அதற்கான பதில் நம்மிடம் இருக்கிறதா?

சரி, இதே மனிதரைச் சற்று கட்டாயப்படுத்திப் பார்க்கலாம்.

'இப்போ இந்த டூத்பேஸ்ட்டை வாங்கப்போறீங்களா இல்லையா?'

'முடியாது. உன்னால என்ன செய்ய முடியுமோ அதைச் செஞ்சிக்கோ!'

என்ன செய்ய முடியும் நம்மால்?

மாற்றத்துக்கு மற்றவர்களைத் தயார்படுத்துவதாக இருந்தாலும் சரி, நாமே ஒரு மாற்றத்தை ஏற்றுக்கொள்ளவேண்டுமானாலும் சரி, சில அடிப்படைகளை நாம் தெரிந்துகொள்ளவேண்டும்.

1) நம்பிக்கை ஏற்படுத்தவேண்டும்

மேலே கூறிய அதே உதாரணத்தைப் பார்க்கலாம்.

'Xக்கு பதிலா இந்த Y பிராண்டைப் பயன்படுத்திப் பாருங்களேன்!'

'நான் எதுக்கு மாறணும்?'

'உங்க நல்லதுக்காகத்தான் சொல்றேன். X பிராண்ட்ல இல்லாத பல சௌகரியங்கள் எங்க Y பிராண்ட்ல இருக்கு. ஒரு நாளைக்கு இரண்டு தடவை எங்க பிராண்ட்ல பல் தேய்ச்சா போதும், நாள் முழுக்க கிருமிகள் உங்க பற்களை அண்டாது. பல் மருத்துவர்கள் எங்க பிராண்டைத்தான்

ரெகமண்ட் பண்றாங்க. அதோட எங்க பற்பசையை வாங்கினா ஒரு கூப்பன் தரோம். அதை நிரப்பிக் கொடுத்தா நிறைய பரிசுகள் கிடைக்க வாய்ப்புகள் இருக்கு.'

'ம். ஒண்ணு கொடுங்க, எப்படித்தான் இருக்குன்னு பார்த்துடுவோம்.'

ஒன்றிலிருந்து மற்றொன்றுக்கு மாறினால் இன்னின்ன சௌகரியங்கள், லாபங்கள் கிடைக்கும் என்ற நம்பிக்கையை ஏற்படுத்திவிட்டால் மாற்றம் சுலபமாக நிகழும்.

மார்க்கெட்டிங் என்னும் துறைக்கு இந்த 'நம்பிக்கை ஏற்படுத்துதல்'தான் அச்சாணியே. ஏதாவது ஒரு பெரிய நிறுவனம் ஒரு புதிய பொருளை மார்க்கெட்டில் அறிமுகப்படுத்தும்போது கவனித்துப் பாருங்கள். இரண்டு முக்கிய அம்சங்களை நாம் கண்டுகொள்ளலாம்.

* ஏற்கெனவே மார்க்கெட்டில் கிடைக்கும் பிராண்டைவிட இது உசத்தி என்று உரக்கச் சொல்வார்கள்.

* யாருமே செய்யாத சில சமாசாரங்களை நாங்கள் செய்திருக்கிறோம். எங்களது பிராண்டை உபயோகித்தால் உங்களுக்கு இன்னின்ன நன்மைகள், இன்னின்ன சலுகைகள்.

2) அவசியத்தை உணர்த்தவேண்டும்

'நீங்க ஏற்கெனவே பயன்படுத்தற அக்கவுண்டிங் பேக்கேஜை அப்டேட் பண்ணிக்கணும்!'

'இப்ப என்ன அதுக்கு அவசரம்?'

'இந்த மாசம் ஒரு புது வைரஸ் உங்க கம்ப்யூட்டரைத் தாக்கப் போகுது. நீங்க அப்டேட் செஞ்சாத்தான் உங்க கம்ப்யூட்டரையும், கணக்கு விவரங்களையும் காப்பாத்த முடியும்.'

இதற்குப் பிறகு அவர் மறுத்துப்பேசுவாரா? மாட்டார் அல்லவா?

விஷயம் இதுதான். அவசியத்தை உணர்த்திவிட்டாலே போதும். மாற்றத்தை மறுக்கும் ஒருவர் அதைத் தாமாகவே வரவேற்கும்படிச் செய்துவிடலாம்.

‘மாற்றத்தில் கலந்துகொள்ளுங்கள், இது அவசியம், அத்தியாவசியம், ஒருவேளை நீங்கள் மாறாவிட்டால் இன்னின்ன சிக்கல்களைச் சமாளிக்க வேண்டிவரும்.’

இப்படிச் சொன்னாலே போதும்.

3) பயத்தைப் போக்கவேண்டும்

இப்போது பல நிறுவனங்களில் Change Management என்னும் தனித்துறையை அறிமுகப்படுத்தியிருக்கிறார்கள். இத்துறையில் உள்ளவர்களை Change Managers என்று சொல்கிறார்கள். எம்.என்.சி. என்று அழைக்கப்படும் அனைத்துப் பன்னாட்டு நிறுவனங்களிலும் இந்த மேனேஜர்கள் இருக்கிறார்கள்.

நிறுவனங்களில் மாற்றம் ஏற்படுவது சகஜம். இந்த மாற்றத்துக்கு ஏற்றவாறு பணியாளர்களைத் தயார்படுத்துவது முக்கியமான வேலை அல்லவா? ஏசி அறையில் அமர்ந்துகொண்டு டாப் லெவல் ஆபீஸர்கள் மட்டும் கலந்து பேசி ஒரு மாற்றத்தைக் கொண்டு வந்துவிட முடியாது. கடைக்கோடி ஊழியர் வரை அந்த மாற்றத்தைப் புரிந்துகொண்டால்தான், அந்த மாற்றத்தை ஏற்றுக்கொண்டால்தான் குறிப்பிட்ட அந்த மாற்றம் வெற்றியடையும்.

ஒரு நிறுவனத்தில் என்னென்ன மாற்றங்கள் ஏற்பட வாய்ப்புண்டு?

* மற்றொரு பெரிய நிறுவனத்துடன் கூட்டு சேரலாம். இதனால் சில பணியாளர்களுக்குப் புதிய பொறுப்புகளை அளிக்கவேண்டி இருக்கும்.
* வேறு சில கிளைகளைத் திறக்கலாம். தற்போதுள்ள பணியாளர்களில் சிலர் புதிய கிளைகளுக்கு மாற்றப்படலாம்.
* நிறுவனத்தால் அதிக லாபம் ஈட்ட முடியாததால், முன்பே வாக்குறுதி அளித்தபடி அந்த ஆண்டு சம்பள உயர்வு அளிக்கமுடியாமல் போகலாம்.
* ஃபேக்டரியில் சில புதிய இயந்திரங்களைக் கொண்டு வரலாம்.
* வேலை நேரத்தில் மாற்றங்கள் கொண்டு வரலாம்.
* புதிய துறைகளை அறிமுகப்படுத்தலாம்.

எந்தவொரு மாற்றத்தையும் திடீரென்று அறிமுகப்படுத்திவிட முடியாது.

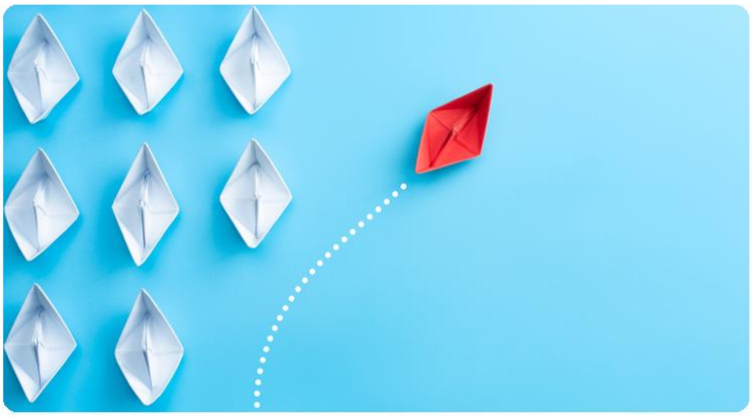
'பணியாளர்களே! ஜெர்மனியிலிருந்து ஒரு புதிய மெஷினை வாங்கியிருக்கிறோம். நாளை முதல் அனைவரும் அந்த மெஷினில்தான் வேலை செய்ய வேண்டும்!'

இப்படி ஒரு அறிவிப்பை வெளியிட்டால் பணியாளர்களின் கதி என்ன ஆகும்? பல்வேறு பயங்கள் தோன்றும் அல்லவா?

* எதற்காகத் திடீரென்று புதிய மெஷின்?
* ஏற்கெனவே இருந்த மெஷினைப் போல் இது இருக்குமா அல்லது வித்தியாசமாகவா?
* ஏற்கெனவே இந்த மெஷினைச் சரிவரக் கற்றுக்கொள்ளவே இரண்டு மாதங்கள் பிடித்தன. இப்போது புதிய மெஷினைக் கொண்டு வந்திருக்கிறார்கள். இதை எப்படிக் கற்றுக் கொள்வது?
* எந்த அளவுக்கு இதில் ரிஸ்க் இருக்கும்?
* ஜெர்மனி மெஷினை வைத்துக்கொண்டு நம்மை வீட்டுக்கு அனுப்பி விட்டால்?

இப்படிச் சொல்லிக்கொண்டே போகலாம்.

சேஞ்ச் மேனேஜர்களின் முக்கிய வேலை மேனேஜ்மெண்ட் செயல்படுத்த விரும்பும் மாற்றத்தைப் பணியாளர்களுக்குத் தக்க முறையில் தெரிவித்து, அவர்களது பயத்தைப் போக்கி அரவணைத்துக் கொள்வதுதான்.



மாற்றம் எத்தனை முக்கியமோ, அதே அளவு, அதைச் சரியாகக் கையாள்வதும் மற்றவர்களுக்குப் புரியவைப்பதும், அதன் அவசியத்தை உணர்த்துவதும் முக்கியமானவை.

9. என்னால் பறக்க முடியும்!

ஒரு கடல். அந்தக் கடலுக்குப் பக்கத்தில் இருக்கும் கரையில் நிறைய பறவைகள் தங்கியிருந்தன. அவைகளை Seagulls என்று அழைப்பார்கள். இந்தப் பறவைகளால் அதிக தூரத்துக்குப் பறக்க முடியாது.

இந்தப் பறவைகளின் முக்கிய ஆகாரம் கரையில் வந்து ஒதுங்கும் மீன்கள். காலையில் Seagulls கூட்டமாக வரும். என்னென்ன மீன் கிடைக்கும் என்று பார்க்கும், பிறகு அதைச் சமமாகப் பிரித்து, உண்ணும். வாழ்க்கை மகிழ்ச்சியாக ஓடிக்கொண்டிருந்தது.

ஒரு நாள் ஜொனாதன் என்னும் குட்டிப் பறவை கரையில் தன்னந்தனியா ஏதோ வித்தியாசமாகச் செய்துகொண்டிருந்தது. அதாவது, பறந்துகொண்டிருந்தது. கீழே கடல், மேலே ஆகாயம். சுற்றிலும் யாருமே இல்லை. இந்த நேரத்தில் இப்படி ஒரு சாகசம் தேவையா? ஆனால் ஜொனாதன் எதைப் பற்றியும் கவலைப்படாமல் மேலே மேலே பறந்துகொண்டு இருந்தது.

அப்போது திடீரென்று முகத்துக்கு மேலே காற்று வந்து மோதியது. பாவம் ஜொனாதன். அதுக்கு என்ன செய்வது என்றே தெரியவில்லை. காலை அழுத்தி

மேலே கீழே பறக்க முயன்றது. முடியவில்லை. காற்று வேகவேகமாக அடித்தது. ஒரு கட்டத்துக்கு மேல் ஜொனாதனால் தாக்குப்பிடிக்க முடியவில்லை. அப்படியே தொப்பென்று கரையில் விழுந்தது.

இந்த விஷயம் அதன் அப்பா, அம்மாவுக்குத் தெரிந்து போனது. அம்மாவுக்கு ஒரே பயம்.

'ஜொனாதன், ஏன் இப்படி எல்லாம் செய்யறே?'

'எனக்குப் பறக்கணும்னு ஆசை. அதான் பிராக்டீஸ் பண்ணிகிட்டிருக்கேன்.'

'ஐயோ! அதெல்லாம் ரொம்ப ஆபத்தான விஷயமாச்சே. நாங்க யாராவது இதுவரைக்கும் பறந்திருக்கோமா? நீ மட்டும் ஏன் இப்படி எல்லாம் செய்யறே? கீழே விழுந்து கை, காலு உடைஞ்சு போனா யாரு கொடுப்பாங்க?'

'எப்படியாவது பறக்கணும்மா. கட்டாயம் நான் பறப்பேன்!'

'எதுக்காகப் பறக்கணும்? நமக்குத் தேவைப்படற மீன் எல்லாம் கரையிலேயே வந்து ஒதுங்குது. நம்ம தாத்தா, பாட்டி, கொள்ளுத்தாத்தா, கொள்ளுப்பாட்டி எல்லாமே இப்படித்தான் வாழ்ந்தாங்க. உன்னோட நண்பர்களைப் பாரு. எல்லாரும் அவங்க அவங்க வேலையைச் செஞ்சிக்கிட்டு, சமர்த்தா இருக்காங்க. உனக்கு மட்டும் ஏன் இந்த விபரீத ஆசை?'

அப்பாவும் ஆலோசனை செய்ய ஆரம்பித்தது.

'உனக்கு உண்மையிலேயே ஏதாவது செய்யணும்னு ஆசையிருந்தா சாப்பாட்டைப் பத்தி ஆராய்ச்சி பண்ணு. வேற புது மீன் ஏதாவது கிடைக்குமா? எங்கே கிடைக்கும்? அதை எப்படிச் சாப்பிடலாம்? இப்படி ஏதாவது வித்தியாசமா யோசி. அதை விட்டுட்டுப் பறக்க ஆசைப்படறது அபத்தம். நீ தலைகீழே நின்னு குட்டிக்கரணம் போட்டாலும் உன்னால பறக்க முடியாது. அது நம்மோட வேலை கிடையாது.'

ஜொனாதன் என்ன சொன்னது தெரியுமா?

‘இல்லைப்பா, நான் ப்ராக்டீஸ் பண்ணத்தான் போறேன். நீங்க சொன்னா மாதிரி ஒருவேளை என்னால பறக்க முடியாம போனா, என்னால பறக்க முடியாதுன்ற விஷயத்தை நான் தெரிஞ்சுப்பேன். என்னால என்ன செய்ய முடியும், என்ன செய்ய முடியாதுன்னு நான் முதல்ல தெரிஞ்சுக்கணும்.’

மீனைத் தேடுவது மட்டும்தான் வாழ்க்கை, அதற்காக மட்டும்தான் நாம் பிறந்திருக்கிறோம் என்று ஜொனாதனின் அப்பா சொன்னபொழுது அதனால் ஏற்றுக்கொள்ள முடியவில்லை.

மீண்டும் மும்முரமாக முயற்சி செய்ய ஆரம்பித்தது. திரும்பத் திரும்ப கீழே விழுந்தது, திரும்பத் திரும்ப எழுந்தது, திரும்பத் திரும்ப பறந்தது.

நண்பர்கள் அதைப் பார்த்துச் சிரித்தனர், கிண்டலடித்தனர். ஆனால் ஜொனாதன் யாரையும் ஒரு பொருட்டாவே எடுத்துக்கொள்ளவில்லை.

ஒவ்வொரு நாளும் புதுப்புது அனுபவம், புதுப்புதுப் பாடம்.

ஆரம்பத்தில், இருட்டில் பறப்பதற்கு ரொம்பவும் சிரமப்படவேண்டியிருந்தது. இருட்டு பழகவேயில்லை. ஆனால் சோர்ந்து போகாமல், தொடர்ந்து முயற்சி செய்து கொண்டே இருந்தது. ஆச்சரியம்! இருட்டு பழகிவிட்டது.

அதே போல் உயரமாகப் பறக்கவும் பயமாக இருந்தது. உடல் நடுங்கும், குளிர் வேறு. கால் வெடவெடக்கும். எவ்வளவுதான் முயன்றாலும் ஒரு குறிப்பிட்ட உயரத்தை அதனால் கடக்கவே முடியவில்லை.

நிதானமாக உட்கார்ந்து யோசித்தது. ஏன் உயரமாகப் பறக்க முடியவில்லை? என்ன பிரச்னை? மற்ற பறவைகளால் பறக்க முடியும் என்னும்போது நம்மால மட்டும் ஏன் முடியவில்லை? கூர்ந்து கவனித்தபோது ஒரு விஷயம் புரிந்தது. சிறகுகள் பெரிதாக இருந்தால் வேகம் குறைந்துவிடும்.

அப்படியென்றால், இந்தச் சிறகுகளை வைத்துக்கொண்டு பறக்க முடியாது!

மறுபடியும் கிண்டல். மறுபடியும் கேலி. மறுபடியும் அட்வைஸ்.

'நான்தான் அப்பவே சொன்னேனே, உன்னால பறக்க முடியாது, நம்ம யாராலயும் பறக்க முடியாது!'

'நாம பறக்கிற பறவையா இருந்திருந்தா நமக்கும் சின்ன இறக்கைங்க இருந்திருக்கும். ஆனா இல்லை. இதிலிருந்து என்ன தெரியுது?'

'பேசாம எல்லாத்தையும் பேக்-அப் பண்ணிட்டு ஒழுங்கா வேலையைப் பாரு!'

ஜொனாதனாவது பேக்-அப் செய்வதாவது?

வேறு மாதிரி யோசிக்க ஆரம்பித்தது. அடுத்து என்ன செய்வது? சிறகின் அமைப்பை மாற்ற முடியாது. ஆனாலும் பறக்கவேண்டும். திடீர் என்று ஒரு ஐடியா தோன்றியது. பெரிதாக இருக்கும் சிறகை மடக்கி வைத்துக்கொண்டு பறந்தால் என்ன?

பறந்து பார்த்தது ஜொனாதன்.

மேலே... மேலே...மேலே....

வாவ்!

பறந்துகொண்டே இருந்தது...

பறக்கப் பறக்க உற்சாகம் அதிகமானது. வெகு சீக்கிரத்திலேயே ஜொனாதன் நினைத்துப் பார்க்க முடியாத உயரத்தைத் தொட ஆரம்பித்தது. 200 அடி உயரத்தில் பறக்க ஆரம்பித்த ஜொனாதன் படிப்படியாக முன்னேறி 2,000 அடியைத் தாண்டியது. வேகமும் கூடியது. மணிக்கு 50 மைல்!

ஜொனாதனின் பாட்டன், முப்பாட்டன் யாருமே கனவு காணாத உயரம், வேகம்.

உயரத்தில் பறக்கப் பறக்க, ஜொனாதனின் பார்வை விசாலமானது. இதுவரை அதுக்குத் தெரியாத புதிய உலகத்தைப் பார்த்தது. புதிய உயரத்தைப் பார்த்தது. நிறைய புதுப் பறவை நண்பர்கள் கிடைத்தது.

அது தனது பயிற்சியை நிறுத்திக்கொள்ளவேயில்லை. இன்னும் மேலே.. மேலே... மேலே.. பறக்க ஆரம்பித்தது.

யாருமே செய்ய முடியாததை ஜொனாதன் செய்தது. யாரும் தொட முடியாத உயரத்தை ஜொனாதனால் தொட முடிந்தது. அதனால்தான் அது ஜொனாதன்.

.

எத்தனையோ குழந்தைகளுக்கு எத்தனையோ பெற்றோர்கள் சொல்லியிருக்கக் கூடிய கதைதான். இல்லையா?

ஆனால் அவர்கள் சொல்லாமல் விட்டிருக்கக் கூடிய ஒரு விஷயம் இதில் உண்டு. ஜொனாதன் என்பது ஒரு பறவையல்ல. அது ஒரு சிம்பல். குறியீடு.

விடாமுயற்சியை ஒரு விரதமாகக் கொண்ட அத்தனை பேரும் ஜொனாதன்கள்தாம்.

சரி, நாம் ஏன் ஒரு ஜொனாதன் ஆகக்கூடாது? மாற்றங்களை நம்மால் எதிர்கொள்வது கஷ்டமாகும்போது - அது அவசியம் என்று உணரும் நேரத்தில் விடாமுயற்சி மிகவும் அவசியம்.

ஒரு ஆட்டம் ஆடிப்பார்ப்பது என்று சொல்வார்கள் தெரியுமா? அப்படியொரு ஆட்டத்துக்கு எப்போதும் தயாராக இருக்க வேண்டும்.

10. நீங்கள் பலூனா? பேப்பரா?

ஒரு ஊரில் ஒரு ராஜா இருந்தார். அந்த ராஜாவுக்கு மொத்தம் 9,001 கவலைகள். ஒவ்வொரு வாரமும் இந்த எண்ணிக்கை அதிகரித்துக்கொண்டே போகும்.

'சாப்பிட வாங்க மகாராஜா!' என்று பணிப்பெண் கனிவுடன் அழைத்தால் கூட கன்னத்தில் கைவைத்து கொண்டு குறைந்தது அரை மணி நேரம் கவலைப்படுவார். 'ஐயோ! இன்னிக்கு என்ன சாப்பாடு இருக்குமோ! அதைச் சாப்பிட்டா உடம்புக்கு என்னென்ன வருமோ!

இன்னது என்றில்லை. எல்லாவற்றுக்கும் அவரால் கவலைப்பட முடிந்தது.

ஒரு நாள் உச்சகட்டமாக அவருக்கு ஒரு கவலை வந்தது. அது அவருடைய 9,002-வது கவலை. 'இப்படி தொட்டதற்கு எல்லாம் கவலைப்பட்டுக் கொண்டிருந்தால் அதனால் ஏதாவது மனக் கோளாறு ஏற்படுமா?'

அலறி அடித்துக்கொண்டு தனது அத்தனை மந்திரிகளையும் ஞானிகளையும் சபைக்கு அழைத்தார் அந்த ராஜா.

‘நீங்கள் என்ன செய்வீர்களோ, ஏது செய்வீர்களோ எனக்குத் தெரியாது. என்னுடைய அத்தனை கவலைகளுக்கும் தீர்வு வேண்டும். இன்றே!’

ஒரு மூத்த அமைச்சர் முன்னுக்கு வந்தார். ‘ராஜா உங்கள் கவலைகள் என்னென்ன என்று சொல்லுங்கள், ஒவ்வொன்றாக அலசிவிடலாம். எல்லாக் கவலைகளுக்கும் நிச்சயம் தீர்வு உண்டு.’

‘அப்படியெல்லாம் ஒவ்வொன்றாகச் சொல்லிக்கொண்டிருக்க முடியாது. எனக்கு 9,000-க்கும் மேலான கவலைகள் உள்ளன. எல்லாவற்றுக்கும் சேர்த்து ஒரே தீர்வைச் சொல்லுங்கள்!’

‘அதெப்படி ராஜா! தனித்தனிப் பிரச்னைகளுக்குத் தனித்தனித் தீர்வுகள்தானே இருக்க முடியும்.’

‘அதெல்லாம் எனக்குத் தெரியாது. எந்த நேரத்துக்கும், எந்தச் சூழ்நிலைக்கும் பொருந்தும் தீர்வை அளித்தே ஆக வேண்டும். இது என் கட்டளை!’

ஒரு வெண்தாடி ஞானி கையை உயர்த்தினார்.

‘அப்படி ஒரு தீர்வு என்னிடம் இருக்கிறது!’

‘சபாஷ்! நீர்தான் உண்மையான ஞானி.’

‘அந்த ரகசிய மந்திரத்தை நான் உங்களுக்கு எழுதித்தருகிறேன். எப்போதெல்லாம் பிரச்னைகள் தோன்றுகிறதோ, எப்போதெல்லாம் உங்களுக்குக் கவலைகள் பிறக்கின்றதோ அப்போதெல்லாம் இந்த மந்திரத்தை ஆத்மார்த்தமாக உச்சாடனம் செய்யுங்கள். எல்லாம் சரியாகிவிடும்.’

‘சொல்லுங்கள், சொல்லுங்கள், அந்த மந்திரம் என்ன?’

ஒரு துண்டுச் சீட்டில் அந்த மந்திரத்தை எழுதி ஒரு பெட்டியில் போட்டுப் பூட்டி ராஜாவிடம் கொடுத்தார் அந்த வெண்தாடி ஞானி.

அன்று இரவு நிம்மதியாகத் தூங்கினார் ராஜா. காலையில் கண்விழித்து சோம்பல் முறித்துகொண்டிருக்கும்போது வாயிற் காவலன் ஓடி வந்தான்.

'மகாராஜா, மகாராஜா! எதிரி நாட்டு அரசன் நம் மீது படைகொண்டு வருகிறான்!'

'ஆ!'

அப்படியே ஸ்தம்பித்து நின்றுவிட்டார் ராஜா. சாப்பிடவே இருபது தடவை யோசிக்கிற ராஜா போர் என்றால் சும்மா இருப்பாரா? என்ன செய்வது? உச்சகட்ட பிரச்னை, உச்சகட்ட கவலை. கடகடவென்று உள்ளே ஓடினார். வியர்க்க விறுவிறுக்க அந்தப் பெட்டியைத் திறந்தார். உள்ளே சுருண்டு கிடந்த அந்தக் காகிதத்தைப் பிரித்துப் படபடப்புடன் படித்தார்.

'இதுகூடக் கடந்து சென்றுவிடும்!'

ஒரு கணம் ஒன்றும் புரியவில்லை. மீண்டும் படித்தார். மீண்டும் புரியவில்லை.

இதுகூட என்றால் எதுகூட? போரா? கடந்து சென்றுவிடுமா? அதெப்படி?

பத்து முறை உச்சரித்திருப்பார். மின்னல் வெட்டு போல திடீரென்று புரிந்துவிட்டது.

'யாரங்கே?'

வாளை உருவிக்கொண்டு போர்க்களத்துக்குப் புறப்பட்டுவிட்டார் ராஜா. அனைவருக்கும் ஆச்சரியம்.

மீண்டும் ஆச்சரியம். எதிரி நாட்டு மன்னன் வீழ்ந்துவிட்டான். 9,001 கவலைகளை உடைய ராஜாவுக்கே வெற்றி. ராஜாவுக்குத் தலை கால் புரியவில்லை. எத்தனை அற்புதமான வாக்கியம்! எத்தனை மகத்தான ரகசியம்!

'இதுகூடக் கடந்து சென்றுவிடும்!'

ஆம்! உச்சகட்ட சிக்கல், உச்சகட்ட பிரச்னை, மெய்யாகவே கடந்து சென்றுவிட்டது.

அடுத்தடுத்துப் பல சிக்கல்கள் வந்தன. நாட்டில் பஞ்சம், மக்கள் கிளர்ச்சி, விலைவாசி உயர்வு. அடுக்கடுக்காகப் பல பிரச்னைகள் வந்து சேர்ந்தன. சிறியதும் பெரியதுமாக. ஒவ்வொரு முறையும் அந்த ரகசியச் சீட்டை எடுத்துப் பார்த்துக்கொண்டார் ராஜா.

எல்லாமே கடந்து சென்றுவிட்டது.

பிரச்னை என்பது ஒருவகையில் காற்றைப் போன்றதுதான். ஓரிடத்தில் நிற்காது. நமது புத்தியும் மனமும் பலூனாக இல்லாதவரை அந்தக் காற்று அங்கே தேங்கிக் கிடக்காது. நமது சிந்தனையை ஒரு காகிதமாக வைத்துக்கொண்டால் காற்றை உதைத்துத் தள்ளிக்கொண்டு நாம் பறந்து முன்னேறிப் போய்விடமுடியும்.

சுவாமி சின்மயானந்தரின் இந்தக் குட்டிக்கதை சுட்டிக்காட்டுவது இதனைத்தான்.

.

டாக்டர் கொடுத்த மந்திர வார்த்தை

தனது படுக்கையில் படுத்தபடி யோசித்துகொண்டிருந்தார் வில்லியம் ஆஸ்லர். மறுநாள், அதாவது மே 1, 1889 அன்று அவர் பென்சில்வேனியா பல்கலைக்கழகத்தில் உரை நிகழ்த்த வேண்டும்.

தன் வாழ்கையில் மறக்க முடியாத ஒரு தினமாக மே 1 மாறப்போகிறது என்று அவருக்குத் தெரியும். பொழுது விடிந்தால் மருத்துவக் கல்லூரி பட்டமேற்பு விழா. அந்தக் கல்லூரியில் இருந்து அவர் பிரிய வேண்டிய தினமும் அதுதான்.

அந்தக் கல்லூரியின் பேராசிரியராக மட்டும் அவர் இருக்கவில்லை. மருத்துவம் பயிலும் மாணவர்களுக்கு ஒரு தோழனாகவும் வழிகாட்டியாகவும்கூட அவர் இருந்தார். உயிருக்கு உயிராகப் பழகிய மாணவர்களை விட்டு விலகி வர அவரால் முடியவில்லை.

நாளை அவர் நிகழ்த்தப்போகும் உரை மிக முக்கியமான ஒன்று. மாணவர்கள் அனைவரும் அவர் பேசப்போவதை உன்னிப்பாகக் கேட்கப் போகிறார்கள்.

மாணவர்களுக்கு உருப்படியாக ஏதாவது செய்தாகவேண்டும். அவர்களால் என்றுமே மறக்க முடியாத ஒரு பரிசை அவர்களுக்குத் தர வேண்டும். வாழ்நாள் முழுவதும் வைத்துப் போற்றக்கூடிய, பெருமைப்படக்கூடிய பரிசாக அது இருக்க வேண்டும்.

அந்தப் பரிசு என்ன என்று ஆஸ்லர் ஏற்கெனவே முடிவு செய்துவிட்டார். நாளை அவர் ஆற்ற இருக்கும் உரைதான் அவர் மாணவர்களுக்குத் தர விரும்பும் உன்னதமான பரிசு. அதற்காகத்தான் ராத்திரி முழுவதும் கொட்டக் கொட்டக் கண் விழித்து யோசித்துக்கொண்டிருக்கிறார்.

அவரது மேஜை முழுவதும் புத்தகங்கள் குவிந்து கிடந்தன. எல்லாமே பெரிய அறிஞர்களின் தத்துவங்கள்.

இன்னும் சில நிமிடங்களில் பொழுது புலர்ந்துவிடும். ஆனால் இன்னமும் அவருக்குத் தேவையான பொக்கிஷம் கிடைக்கவில்லை.

எழுந்து நின்று சோம்பல் முறித்தார் ஆஸ்லர். திடீரென்று மின்னல் போல் ஒரு வார்த்தை தோன்றியது. அந்த வார்த்தை ‘ஃக்வானிமிடாஸ்.’

உடனே உற்சாகம் வந்துவிட்டது. மளமளவென்று கிளம்பித் தயாரானார்.

மறுநாள்.

மாணவர்கள் சோகத்துடன் கல்லூரி வளாகத்தில் திரண்டிருந்தனர். ஆஸ்லர் விடைபெறுவதை யாருமே விரும்பவில்லை என்பது அவர்களது முகத்திலேயே தெரிந்தது.

ஆஸ்லர் எழுந்துகொண்டார்.

தொண்டையைக் கனைத்துக்கொண்டு பேச ஆரம்பித்தார்.

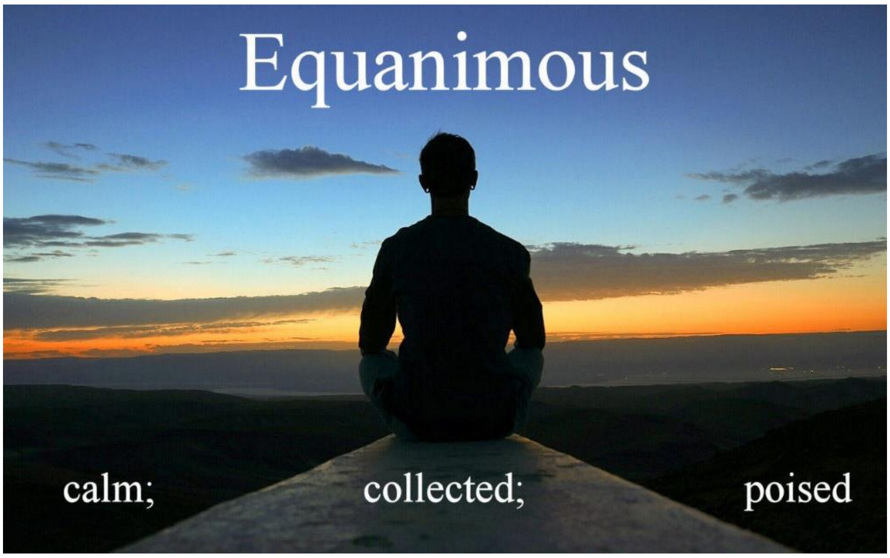
'உங்களுக்கு ஒரு சில வார்த்தைகளைக் கூறி பிரியாவிடை தர வேண்டியது என் கடமை.

ஒரு மருத்துவருக்கு, அதுவும் அறுவை சிகிச்சை நிபுணருக்குத் தேவையான முக்கிய குணம் என்ன தெரியுமா? கலங்காதிருக்கும் குணம். இதைவிட உயர்ந்த குணம் வேறில்லை. எனவே, இதைப் பற்றி உங்களுடன் சில நிமிடங்கள் பேச விரும்புகிறேன்.

கலங்காதிருக்கும் தன்மை என்றால் என்ன? எல்லாச் சூழ்நிலையிலும் அமைதியாக இருப்பது. புயல் வீசும்போதும் அமைதி, மரண ஆபத்து வரும்போதும் தெளிவாக முடிவெடுக்கும் திறன். அசையாத தன்மை.

பிரச்னையைக் கண்டு ஒரு மருத்துவர் துவண்டுவிட்டால் அவருக்கும் ஆபத்து, அவரிடம் குணம் பெற வந்திருக்கும் நோயாளிக்கும் ஆபத்து. இல்லையா?

உங்களுக்கு ஒரு மந்திர வார்த்தையைத் தரப்போகிறேன். இந்த வார்த்தையை நீங்கள் கவனமாக வைத்திருக்கவேண்டும். குறித்துக் கொள்ளுங்கள். 'ஈக்வானிமிடஸ்.' வாழ்வின் பொருளை ஒரே வார்த்தையில் இப்படித்தான் சொல்லவேண்டும்.



இந்த அற்புத வார்த்தையை அளித்தவர் பழைய ரோமானிய அரசர் அன்டோனியஸ் பயஸ். இறப்பதற்கு முன்னால் அவர் உச்சரித்த கடைசி வார்த்தை, ஒரே வார்த்தை இதுதான்.

இதன் பொருள் என்ன தெரியுமா? அமைதியான, சமமான நிலை.

சுலபத்தில் சொல்லிவிடலாம். ஆனால் அந்த நிலையை அடைவது அத்தனை சுலபமல்ல. அப்படி அடையவேண்டுமானால் இரண்டு முக்கிய விஷயங்களை நாம் செய்தாக வேண்டும்.

- ✓ அளவுக்கு அதிகமாக யாரிடமும் எதையும் எதிர்பார்க்கக் கூடாது.
- ✓ எல்லையற்ற பொறுமை. எப்படிப்பட்ட மாற்றங்கள் வந்தாலும் பொறுமையைக் கைவிடக்கூடாது.

ஆஸ்லரின் இந்த உரை வரலாற்றில் நிரந்தரமாகத் தங்கிப்போனது.

11. சின்னச் சின்ன மாற்றம், சிறகடிக்கும் மாற்றம்

கொஞ்சம் கதை கேளுங்கள். நீதியெல்லாம் இப்போது வேண்டாம். வெறுமனே கதை போதும்.

இந்தக் கதைகளுக்கு ஒரு சிறப்பு உண்டு. இவை எல்லாமே நிர்வாகவியல் மாணவர்களுக்குக் காலம் காலமாகச் சொல்லப்பட்டுவரும் கதைகள். ஒரு கதையில் ஒரு நீதிதான் இருக்கும் என்பது இல்லை. அவரவர் புரிந்துகொள்ளும் திறனுக்கு ஏற்ப ஆயிரம் நீதிகள் இதில் கிடைக்கக் கூடும்.

அப்படி எதுவுமே கிடைக்காது போனாலும் பிரச்னையில்லை. கதை கேட்பதைவிட சுவாரசியம் வேறென்ன இருக்கிறது?

ஆரம்பிக்கலாமா?

.

புதிதாகச் சேர்ந்த சப்பை மூக்கு

அது ஒரு ஸ்பீக்கர் தயாரிக்கும் கம்பெனி. தரமான ஸ்பீக்கர்களைத் தயாரிப்பவர்கள் என்று மார்க்கெட்டில் அவர்களுக்கு நல்ல பெயர். அலுவலகம், தொழிற்சாலை இரண்டுமே சென்னையில்தான் இருக்கின்றன.

இந்தக் கம்பெனியில் ஒரு ஜப்பானியர் இருந்தார். இந்தக் கம்பெனிக்குப் பெரும்பாலும் ஆர்டர் கொடுப்பது ஜப்பானிய நிறுவனங்கள்தாம் என்பதால் அவர்களுடன் அவர்களுடைய பாஷையிலேயே பேச இந்த ஜப்பானியரைப் பணியில் அமர்த்தியிருந்தனர். இவர் வந்து சேர்ந்து ஒரு வாரம்தான் ஆகிறது.

அன்றைய தினம் மீட்டிங் நடந்துகொண்டிருக்கிறது.

'மீட் டோகோ சான். இனி இவர்தான் நம்ம கம்பெனியோட சீப் எக்சிக்யூட்டிவ்.'

அறிமுகம் முடிந்து மீட்டிங் தொடங்குகிறது.

உடைந்த ஆங்கிலத்தில் பேசுகிறார் டோகோ சான். 'அடுத்த மாசத்தோட புரொடக்ஷன் ஷெட்யூல் பத்தி பேசலாமா?

புரொடக்ஷன் மேனேஜர் மெலிதாகப் புன்னகை செய்தார். 'எல்லாமே பக்காவா ப்ளான் பண்ணியாச்சு டோகோ சான். சொன்ன தேதிக்கு ஷிப்மெண்ட் அனுப்பிடலாம்.'

'அதாவது அடுத்த 15 நாள்ல ஜப்பானுக்குச் சரக்கு போய்ச் சேர்ந்துடும்னு சொல்றீங்க. கரெக்டா?'

'கரெக்ட்.'

டோகோ தீர்க்கமான குரலில் பேசினார். 'இப்போ இருக்கிற நிலைமைப்படி பார்த்தா இந்த ஷிப்மெண்ட் ஜப்பான் போறதுக்கு இன்னும் 48 நாள் ஆகும்.'

‘நோ சான்ஸ்.’ புரொடக்ஷன் மேனேஜருக்குக் கோபம் வந்துவிட்டது. ‘நீங்க இப்போதான் புதுசா வேலையில சேர்ந்திருக்கீங்க. எங்களோட ப்ளானிங் பத்தி உங்களுக்குத் தெரியாது.’

‘எனக்குத் தெரியும். அதனாலதான் நான் சொல்றேன்!’

‘அப்படி என்ன தெரியும்? ‘

‘நீங்க போடற திட்டப்படி இதுவரைக்கும் ஒரு வேலை கூட இங்கே நடந்தது இல்லை. காரணம் உங்க யாருக்குமே திட்டம் போடத் தெரியலே!’

சுர்ரென்று கோபம் ஏறியது புரொடக்ஷன் மேனேஜருக்கு.

‘அப்டின்னா எப்படித் திட்டம் போடறதுன்னு நீங்களே கத்துக்கொடுங்க.’

‘நிச்சயம் கத்துத்தரேன். அதுக்குதான் நான் வந்திருக்கேன்!’

சொல்லிவிட்டு விறுவிறுவென்று போர்டை நெருங்கினார் டோகோ சான். சரசரவென்று 20 கட்டங்களைப் போட்டார். குட்டி குட்டியாக ஏதோ எழுதினார்.

‘நம்ம கஸ்டமர் நம்ம கிட்ட 2,000 ஸ்பீக்கர்ஸ் கேட்டிருக்காங்க. இந்த ஆர்டரை நாம எப்படி ப்ளான் பண்ணணும்னு பார்க்கலாம். நம்பர் ஒன். அவங்க கேட்ட மாடலுக்கு ஏத்த ஸ்பேர் பார்ட்ஸ் வாங்கணும். அதுக்கான ஆர்டர் கொடுத்து 2 நாள் கழிச்சுதான் பார்ட்ஸ் நம்ம கைக்கு வந்து சேரும்.’

ஆர்டர் கொடுப்பது என்ற கட்டத்துக்கு நேரே 1 நாள் என்று எழுதினார். ஸ்பேர் பார்ட்ஸ் டெலிவரி என்னும் கட்டத்துக்கு அருகே 2 என்று எழுதினார்.

‘அப்புறம் செக்கிங். இதுக்கு 1 நாள். அப்புறம் அசெம்ப்ளிங் வொர்க் ஆரம்பிக்கணும். எந்தெந்த டீமுக்கு எந்தெந்த வேலை கொடுக்கணும்னு முடிவு எடுக்க 1 நாள். அப்புறம் அசெம்ப்ளிங். அதுக்கு 10 நாள். அப்புறம் முதல் செக்கிங். இதுக்கு 2 நாள். அப்புறம் குவாலிட்டி செக்கிங். இதுக்கு 3 நாள். அப்புறம் எல்லா ஸ்பீக்கர்ஸையும் பெட்டியில பேக் பண்ணணும். இதுக்கு 1 நாள்.

அப்புறம் ஃபைனல் பேக்கிங். இதுக்கு 8 மணி நேரம். அப்புறம் தேவையான டாக்குமெண்ட்ஸ் பிரிப்பேர் பன்னனும். இதுக்கு 6 மணி நேரம். அப்புறம் ட்ரான்ஸ்போர்டேஷன். அப்புறம் கஸ்டம்ஸ் செக்கிங். அப்புறம் சரக்கைத் துறைமுகத்துக்குக் கொண்டு போகனும். அப்புறம்...'

ஒவ்வொன்றுக்கும் எத்தனை நாள்கள் ஆகும் என்று குட்டிக் குட்டிக் கட்டத்தில் எழுதினார் டோகோ சான்.

'ஆக மொத்தம் 48 நாள்கள்.'

புரொடக்ஷன் மேனேஜர் ஒரு வார்த்தை கூடப் பேசவில்லை.

'தலைகீழா நின்னா கூட 15 நாள்ல இந்த வேலையை முடிக்க முடியாது. அப்படி இருக்கும்போது எப்படி கஸ்டமர்கிட்ட 15 நாள்ல முடிச்சுடுவோம்னு சொல்றீங்க. நாம சொன்ன தேதியில நம்மால டெலிவரி செய்ய முடியலேன்னா நம்மளைப் பத்தி அவங்க என்ன நினைச்சுப்பாங்க?

'15 நாள்ல வேணும்னு கஸ்டமர் கேட்கும்போது முடியாதுன்னா சொல்ல முடியும்?'

'கஸ்டமர் அப்படித்தான் கேட்பாரு. அவருக்கு நம்ம வேலையைப் பத்தி தெரியாது. ஒரு ஸ்பீக்கர் எப்படி உருவாகுது, அதுக்கு எவ்வளவு நேரம் ஆகுதுன்னு அவருக்குத் தெரியாது. பட், நமக்குத் தெரியுமே! நாம ஏன் தப்பான கமிட்மெண்ட்டைக் கொடுக்கனும்.'

அந்தச் சப்பை மூக்கு ஆசாமி வந்து சேர்ந்த பிறகு அந்த கம்பெனியின் லாபம் இரட்டிப்பாக மாறியது ஏன் என்று அனைவருக்கும் புரிந்தது.

.

சின்னப் பசங்க சமாசாரம்

சார்லஸ் வால்டர்ஸ் நியூ யார்க்கிலுள்ள மிகப்பெரிய வங்கியில் பணிபுரிபவர். அவருக்கு ஒரு முக்கிய பணி ஒப்படைக்கப்பட்டது. ஒரு குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தைப் பற்றிய முக்கிய புள்ளி விவரங்களை அவர் எப்படியாவது கண்டுபிடித்துத் தரவேண்டும். மிக மிகச் சவாலான ஒரு வேலைதான். சந்தேகமேயில்லை. ஆனால் செய்து முடித்துவிட்டால் ‘அவன் பெரிய ஆள்ப்பா!’ என்று எல்லோரும் தலையில் தூக்கி வைத்துக் கொண்டாடுவார்கள்.

சார்லஸ் சவாலை ஏற்றுக்கொண்டார். ‘எப்படியாவது செஞ்சி முடிக்கிறேன்!’

சொல்லிவிட்டார். ஆனால் அந்த நிறுவனத்தைப் பற்றிய விவரங்களைச் சேகரிக்கச் சேகரிக்க இது எத்தனை கடினமானது என்பது புரிந்தது. சார்லஸுக்குத் தேவைப்படும் விஷயங்கள் அனைத்தும் அந்த கம்பெனியின் பிரஸிடெண்ட்டுக்கு மட்டுமே தெரியும். வேறு யாரிடமும் பேசிப் பயனில்லை.

சரி! போய்ப் பார்த்துவிடுவோமே என்று சட்டையை மாட்டிக்கொண்டு கிளம்பிவிட்டார்.

அப்பாயிண்ட்மெண்ட் கிடைத்துவிட்டது.

பெரிய அறை. கதவைத் தட்டுகிறார்.

‘யெஸ் கமின்!’

தயங்கியபடி உள்ளே நுழைந்தார் சார்லஸ்.

உள்ளே ஒரு நடுத்தர வயது நபர் அமர்ந்திருந்தார். ஆஜானுபாகுவான தோற்றம். ஒரு பெண்மணியுடன் பேசிக்கொண்டு இருந்தார்.

‘சாரி சார்.. நான் அப்புறமா வரேன். நீங்க ஏதோ பேசிட்டிருக்கீங்க...!’

‘இட்ஸ் ஆல் ரைட். உட்காருங்க.’

சார்லஸை உட்கார வைத்துவிட்டு, மீண்டும் அந்த பெண்மணியிடம் திரும்பினார் பிரஸிடெண்ட்.

'ஆங்.. நாம எதைப் பத்தி பேசிட்டிருந்தோம்?'

'ஸ்டாம்ப்ஸ் பத்திக் கேட்டுட்டு இருந்தீங்க!' என்றார் அந்தப் பெண்.

'யெஸ் யெஸ்... நான் கேட்ட ஸ்டாம்ப்ஸ் கிடைச்சுதா?'

'சாரி ஸார், கிடைக்கலை.'

'அடக் கடவுளே! என் பையன் என்னை ஒரு வழி செஞ்சிடுவானே. கண்டிப்பா கொண்டு வரேன்னு சொல்லியிருந்தேன்.'

'ஸாரி ஸார்.'

'இட்ஸ் ஓகே.'

அந்தப் பெண் எழுந்துகொண்டார். சார்லஸிடம் திரும்பினார் அவர். 'ஸோ, மிஸ்டர் சார்லஸ், வாட் கேன் ஐ டூ பார் யூ?'

சார்லஸ் படபடப்புடன் தான் வந்த விஷயத்தைச் சொன்னார்.

'ஐ யாம் சாரி, எனக்கு நிறைய வொர்க் இருக்கு. நீங்க கேட்கிற டீடெய்ல்ஸ் எல்லாம் கொடுக்க முடியாது.'

மறுவார்த்தை பேசாமல் வீடு திரும்பினார் சார்லஸ். மண்டையே வெடித்துவிடும் போல் இருந்தது. என்ன செய்வது? எப்படி அவரிடமிருந்து விஷயங்களைக் கறப்பது?

பிரஸிடெண்ட் சொல்வதும் வாஸ்தவம்தான். அவரால் எப்படி எல்லாத் தகவல்களையும் திரட்டித்தர முடியும்? இதனால் அவருக்கு என்ன பயன்? ஒன்றுமில்லை. பிறகு ஏன் அவர் உதவ வேண்டும்?

அன்று இரவு முழுவதும் சார்லஸ் தூங்கவேயில்லை. யோசித்து யோசித்துப் பார்த்தார். அர்த்த ராத்திரி திடீரென்று ஓர் ஐடியா தோன்றியது.

மறுநாள்.

மீண்டும் அந்த பிரஸிடெண்டைச் சந்தித்தார் சார்லஸ்.

'உங்ககிட்ட கொஞ்சம் பேசணும்!'

'என்ன விஷயம்?'

'எனக்குப் பல நாடுகளில் கான்டாக்ட்ஸ் இருக்கு. நிறைய நண்பர்கள் இருக்காங்க. அவங்க அடிக்கடி எனக்குக் கடிதங்கள் அனுப்புவாங்க. நேத்து ராத்திரி பழைய கடிதங்கள் எல்லாத்தையும் புரட்டிக்கிட்டு இருக்கும்போது அந்த கடிதங்கள்ல இருக்கிற ஸ்டாம்ப்ஸ் எல்லாத்தையும் தனியாப் பிரிச்சு எடுக்கலாம்னு தோணிச்சு.

பிரஸிடெண்ட் நிமிர்ந்து உட்கார்ந்தார். சார்லஸ் தொடர்ந்தார்.

'ஒவ்வொண்ணாப் பிரிக்க ஆரம்பிச்சேன். பல முக்கியமான ஸ்டாம்ப்ஸ் கிடைச்சுது. எனக்கு ஸ்டாம்ப்ஸ் சேர்க்கிற பழக்கம் இல்லை. பட் உங்க வீட்டுல யாருக்கோ இதுல ஆர்வம் இருக்குன்னு கவனிச்சேன். அதான் எல்லா ஸ்டாம்ப்ஸையும் கையோட கொண்டு வந்திருக்கேன். நீங்க தப்பா நினைக்கலேன்னா உங்ககிட்ட கொடுக்கலாம்னு நினைச்சேன்.'

லைட் அடித்ததைப் போல் அவர் முகம் பளிச்சென்று மாறியது.

'ரொம்ப ரொம்ப தேங்க்ஸ் மிஸ்டர் சார்லஸ்.'

சார்லஸ் திருப்தியுடன் வீடு திரும்பினார். இரண்டு நாள்கள் கழித்து அவருக்கு ஒரு போன்.

'மிஸ்டர் சார்லஸ், நீங்க கேட்ட டீடெய்ல்ஸ் எல்லாம் ரெடியா இருக்கு. எப்ப ஆபிஸ் வரீங்க?'

.

நிலா நிலா ஓடி வா

தனது புதிய டொயோட்டா காரை பார்க் செய்துவிட்டு அந்த டிபார்ட்மெண்ட் ஸ்டோருக்குள் நுழைந்தார் டேவிட். தினமும் ஆபீஸிலிருந்து வீடு திரும்பும்முன் இந்தக் கடையிலிருந்து ஏதாவது வாங்கிக்கொண்டு வீட்டுக்குப் போவது அவர் வழக்கம். எல்லாம் குட்டிப் பெண் டெய்ஸிக்காக!

இன்று என்ன வாங்கலாம்?

யோசித்தபடிக் கடைக்குள் நுழைந்தார். ஐஸ்க்ரீம் பார்லர் அவர் பார்வையில் பட்டது.

‘இரண்டு வெனிலா பார்சல்!’

பார்சலை வாங்கிக்கொண்டு பத்து நிமிடங்களில் காருக்குத் திரும்பினார் டேவிட்.

வண்டியில் ஏறி அமர்ந்தார். ஸ்டார்ட் செய்தார். ஸ்டார்ட் ஆகவில்லை. இரண்டு முறை, மூன்று முறை, ஐந்து முறை... ஒரு இன்ச் கூட நகரவில்லை. அரை மணி நேரம் போராடியபிறகுதான் வண்டி ஓடத்தொடங்கியது. இத்தனைக்கும் புது வண்டி. என்ன பிரச்னையாக இருக்கும்?

மறுநாள் அதே டிபார்ட்மெண்ட் ஸ்டோருக்கு வந்தார். மறுபடியும் வண்டி நின்று விட்டது. ஸ்டார்ட் ஆகவேயில்லை.

இரண்டு நாள்கள் கழித்து மீண்டும் வந்தார். இந்த முறை எந்தப் பிரச்னையும் இல்லாமல் வண்டி ஸ்டார்ட் ஆகிவிட்டது.

ஞாயிற்றுக் கிழமை மீண்டும் பிரச்னை. திங்கள் கிழமை எந்தப் பிரச்னையும் இல்லை. செவ்வாய் எந்தப் பிரச்னையும் இல்லை. புதன், வியாழன், வெள்ளி மூன்று நாள்களும் தகராறு.

இந்த வண்டிக்கு என்ன ஆகிவிட்டது?

யோசித்துப் பார்த்தபோது ஒரு விசித்திரமான சங்கதியை அவர் கண்டுபிடித்தார்.

என்றெல்லாம் வெனிலா வாங்குகிறோமோ அன்றெல்லாம் வண்டி மக்கர் செய்கிறது. சாக்லெட் வாங்கினால் ஸ்டார்ட் ஆகிறது. பிட்ஸா வாங்கினால் ஸ்டார்ட் ஆகிறது. சாலட், ஹாட் டாக், பெப்ஸி எது வாங்கினாலும் பிரச்னை இல்லை. எதுவும் வாங்காவிட்டாலும் பிரச்னை இல்லை.

அந்த வண்டியை உன்னிப்பாகக் கவனிக்க ஆரம்பித்தார் டேவிட்.

அடுத்த வாரம் முழுவதும் வெனிலா வாங்கினார். ஏழு நாள்களும் வண்டி ஸ்டார்ட் ஆகவில்லை. அதற்கு அடுத்த வாரம் வெனிலா தவிர எல்லாப் பொருள்களும் வாங்கினார். வெண்ணெய் போல வழுக்கிக்கொண்டு போனது கார். துளி பிரச்னைகூட இல்லை.

உடனடியாக டொயோட்டா கம்பெனிக்குத் தனது விசித்திரப் பிரச்னையைச் சுட்டிக்காட்டி ஒரு கடிதம் எழுதினார் டேவிட்.

டொயோட்டாவின் மேனேஜிங் டைரக்டருக்கு அந்தக் கடிதம் போய் சேர்ந்தது. தனது மேனேஜரை அழைத்து அந்தக் கடிதத்தைக் கொடுத்தார் எம்.டி.

'ரொம்ப ரொம்ப வித்தியாசமான கேஸ். இதை உடனே அட்டெண்ட் பண்ணுங்க.'

அந்த மேனேஜருக்குத் தலையும் புரியவில்லை, காலும் புரியவில்லை. இதென்ன கிறுக்குத்தனமான பிராப்ளம்?

இருந்தாலும் எம்.டி. சொல்லிவிட்டார் என்பதற்காக டேவிட்டைத் தேடிப்பிடித்துச் சந்தித்தார்.

‘ஒரு வாரம் என்னோட வண்டியில வாங்க. உங்களுக்கே பிராப்ளம் தெரிஞ்சுடும்.’

‘சரி.’

சமர்த்தாக இருவரையும் ஏற்றிக்கொண்டு பறந்தது டொயோட்டா. குறிப்பிட்ட டிபார்ட்மெண்ட் ஸ்டோருக்கு வந்ததும் வண்டியை நிறுத்தி விட்டு இறங்கினார்கள். மேனேஜர் வண்டியைத் திரும்பித் திரும்பிப் பார்த்துகொண்டே டேவிட்டோடு கடைக்குள் சென்றார். வெனிலா வாங்கினார்கள். திரும்பினார்கள்.

‘இருங்க நான் ஸ்டார்ட் பண்றேன்!’ என்றார் மேனேஜர்.

ம்ஹூம். இரண்டாவது முறை, மூன்றாவது முறை, நான்காவது முறை. எத்தனை முறை முயன்றும் வண்டி நகரவே இல்லை. 45 நிமிடப் போராட்டத்துக்குப் பிறகே அசைந்து கொடுத்தது.

மறுநாள் சாக்லெட் வாங்கினார்கள். கையை வைத்தவுடன் ஸ்டார்ட் ஆனது.

மேனேஜருக்குத் தலை சுற்றாத குறை. அவருடைய இத்தனை வருட அனுபவத்தில் இப்படி ஒரு ‘டெக்னிக்கல்’ பிராப்ளத்தை அவர் சந்தித்ததே கிடையாது.

அலறியடித்துக்கொண்டு எம்.டி.யிடம் ஓடினார்.

‘இதில் ஏதோ விஷயம் இருக்கிறது!’ என்பது அந்த எம்.டி.க்குத் தெரிந்துவிட்டது.

இந்த முறை அவரே கிளம்பினார். டேவிட்டைச் சந்தித்தார். அவரது வண்டியை ஒரு முறை ஓட்டிப் பார்த்தார். நன்றாகவே ஓடியது.

‘சரி, நீங்க சொன்ன அந்த டிபார்ட்மெண்ட் ஸ்டோர் எங்கே இருக்கு?’

அட்ரஸை வாங்கிக்கொண்டு அந்தக் கடைக்குப் போனார் எம்.டி. வேறு ஒரு காரில்! தனியாக!

அந்த டிபார்ட்மெண்ட் ஸ்டோரை நன்றாக ஆராய்ந்தார். வெனிலா விற்கும் இடம், சாக்லேட் விற்கும் இடம், பிட்ஸா விற்கும் இடம் எல்லாவற்றையும் சுற்றி வந்தார்.

மறுநாள்.

எம்.டி. டேவிட் இருவரும் கிளம்பினார்கள். அதே டிபார்ட்மெண்ட் ஸ்டோர்.

'ஒரு நிமிஷம் நீங்க போய்ட்டே இருங்க, நான் வரேன்' என்றார் எம்.டி.

டேவிட் கடைக்குள் நுழைந்தார். ஒரு சில விநாடிகளில் எம்.டி.யும் அவருடன் கலந்துகொண்டார். வழக்கம் போல் வெனிலா வாங்கினார்கள்.

'ம். வண்டிய ஸ்டார்ட் பண்ணுங்க' என்றார் எம்.டி.

டேவிட் ஸ்டார்ட் செய்தார். க்ர்ர்ர்ர்... ஆச்சரியம்! வண்டி சமர்த்தாக ஸ்டார்ட் ஆகிவிட்டது.

டேவிட்டால் நம்ப முடியவில்லை.

'மை காட். எப்படி ஸார் ஸ்டார்ட் ஆச்சு?'

எம்.டி. சிரித்தார். 'ரொம்ப சிம்பிள். இந்த டிபார்ட்மெண்ட் ஸ்டோரைப் பார்த்தாலே பிராப்ளம் என்னன்னு புரிஞ்சுடும்.'

டேவிட் மறுபடியும் அந்தக் கடையைப் பார்த்தார். 'ஒண்ணும் புரியலியே.'

'நல்லாப் பாருங்க. சாக்லெட், பிட்ஸா, ஐஸ் க்ரீம் ஒவ்வொண்ணுத்துக்கும் தனித்தனி டிவிஷன். ஒவ்வொண்ணுத்துக்கும் தனித்தனி க்யூ.'

'ஆமா, ஆனா அதுக்கும் வண்டிக்கும் என்ன சம்பந்தம்?'

‘வெயிட். நல்லா கவனிச்சுப் பாருங்க. இருக்கிறதுலேயே ஐஸ் க்ரீம் பார்லருக்குத்தான் க்யூ அதிகம். வெனிலா வாங்கனும்னா நீங்க ரொம்ப நேரம் இங்கே வெயிட் பண்ண வேண்டியிருக்கும். ஆனா வேற ஏதாவது வாங்கனும்னா சீக்கிரமா வாங்கிடலாம். கரெக்டா?’

‘கரெக்ட். ஆனா....’

‘அவசரப்படாதீங்க. நான் மேட்டருக்கு வரேன். எப்ப எல்லாம் வெனிலா வாங்கறீங்களோ அப்ப எல்லாம் உங்க டொயோட்டா கார் அதிக நேரம் வெளியில நிக்க வேண்டியிருக்கு. இப்ப பனிக் காலம். இந்த மாதிரி ரொம்ப நேரம் வண்டி பனியில நின்னா ஸ்டார்ட் ஆகிறது கஷ்டம். அந்த மாதிரி நேரத்துல நீங்க இக்னிஷன் ஆன் பண்ணி வச்சீங்கன்னா வண்டி உடனே ஸ்டார்ட் ஆகிடும். மத்தபடி வெனிலாவுக்கும் டொயோட்டாவுக்கும் எந்தவிதப் பிரச்னையும் கிடையாது.’

.

ஙகா..ஙகா...

‘ஸாரி ஸார், நம்ம பிராண்ட் சரியா போகலே!’

அப்படியே இடிந்துபோய் உட்கார்ந்து விட்டார் வில்சன். எங்கே தவறு செய்துவிட்டோம்? இது வரை யாரும் இதுபோன்ற தரமான சாக்லெட்டுகளை அறிமுகப்படுத்தியதே இல்லையே!

பார்த்துப் பார்த்துப் பெயர் வைத்து, மாய்ந்து மாய்ந்து மார்க்கெட்டிங் செய்தும் ஏன் சாக்லெட்டுகள் விற்பனையாகவில்லை.

யோசித்து யோசித்துச் சலித்த பிறகு ஒரு புகழ்பெற்ற கன்சல்டண்டைச் சந்தித்தார் வில்சன்.

‘கவலையே படாதீங்க ஸார், உங்க பிராண்ட் கூடிய சீக்கிரம் பிச்சுக்கிட்டுப் போகும். அதுக்கு நான் கியாரண்டி.’

மார்க்கெட் ரிசர்ச் செய்கிறோம் பேர்வழி என்று ஒரு மாத காலம் ஏதேதோ கணக்கு எல்லாம் போட்டு விட்டுக் கடைசியில் சாக்லெட் சுற்றும் கவர் வெள்ளையாக இருப்பதால் குழந்தைகள் அதை வாங்கத் தயங்குகிறார்கள். சிவப்பு வண்ண கவரை வைத்தால் நன்றாக விற்பனையாகும் என்று தெரிவித்தனர்.

உடனடியாக அனைத்து கவர்களையும் சிவப்பு வண்ணத்துக்கு மாற்றினார் வில்சன். எந்தப் பயனும் இல்லை.

ஒரு வாரம் ஏதேதோ கணக்கு போட்டுப் பார்த்துவிட்டு மீண்டும் ஒரு ஐடியாவோடு வந்தார் அந்த கன்சல்டண்ட். ‘டிவியில நீங்க கொடுக்கிற விளம்பரம் சரியில்லை. அதை வேற மாதிரி மாத்தணும்.’

வேறு மாதிரி மாற்றினார்கள். ம்ஹூம். பத்து சாக்லெட்கூட விற்கவில்லை.

‘கொஞ்ச நாளைக்கு ஃப்ரீ சாக்லேட் கொடுங்க.’

கொடுத்தார்கள்.

‘நியூஸ் பேப்பர்ல விளம்பரம் கொடுங்க.’

கொடுத்தார்கள்.

‘ஸ்கூல்ஸ் பக்கத்துல ஸ்டால் போடுங்க.’

போட்டார்கள்.

ரிசல்ட் பூஜ்ஜியம்.

ஏதோ ஓர் இடத்தில் தப்பு செய்கிறோம் என்று வில்சனுக்கு தெரிந்தது, ஆனால் எங்கே என்று தெரியவில்லை.

திடீரென்று அவருக்கு ஓர் ஐடியா தோன்றியது - இந்த சாக்லெட் குழந்தைகளுக்காக. குழந்தைகள் வாங்கினால்தான் வியாபாரம். இல்லாவிட்டால் காலி. அதனால் குழந்தைகளின் ரசனை என்னவென்று தெரிந்துகொள்ளலாமே?

ஒரு சின்ன டெஸ்ட் வைக்கலாம் என்று தோன்றியது வில்சனுக்கு. அந்த டெஸ்ட்டுக்குத் தனது மகளையே செலக்ட் செய்துகொண்டார் வில்சன். அந்தக் குழந்தை பல சமயம் இவர்களது சாக்லெட்டைச் சுவைத்துச் சாப்பிட்டிருக்கிறது. இவரே பல முறை கொண்டு வந்து கொடுத்திருக்கிறார்.

ஆனால் இதே குழந்தை கடைக்குச் சென்றால் நம் தயாரிப்பை வாங்குமா? இதுதான் வேண்டும் என்று அடம் பிடிக்குமா? பெற்றோர்களை வாங்கித் தரச் சொல்லுமா?

சரி, பார்த்து விடலாம்.

தன் நான்கு வயது மகளுடன் ஒரு டிபார்ட்மெண்ட் ஸ்டோருக்குச் சென்றார் வில்சன்.

‘உனக்கு என்ன வேணுமோ, அதை நீயே செலக்ட் பண்ணி எடுத்துக்கோ.’

அந்தக் குட்டிப் பெண் ஒரு சிறிய ட்ராலியைத் தள்ளிக்கொண்டு சென்றாள். வில்சன் ஒரு வார்த்தையும் பேசாமல் அவள் பின்னாலேயே சென்றார்.

மொத்தம் இருபது, இருபத்தைந்து ரேக்குகள். அந்தக் குட்டிப் பெண் ஒவ்வொரு ரேக்காக நகர்ந்து ஒவ்வொரு டின்னாக, ஒவ்வொரு பாக்கெட்டாக எடுத்து எடுத்துப் பார்த்து ட்ராலியில் போட்டுக்கொண்டாள். இருபது நிமிடங்களில் ட்ராலி நிரம்பிவிட்டது.

வில்சன் அந்த ட்ராலியை வாங்கி ஆராய்ந்தார். பிஸ்கட், சாக்லெட், பொம்மைகள், பென்சில், ஹேர் க்ளிப்... ஒவ்வொன்றாக எடுத்து எடுத்துப் பார்த்தார். அதிர்ச்சியாக இருந்தது. இவர்களது சாக்லெட் பிராண்ட்டை அந்தப் பெண் எடுக்கவேயில்லை.

இவளுக்கே அந்த சாக்லெட் பிடிக்கவில்லையா? இவளே விரும்பாதபோது மற்றவர்கள் எங்கே வாங்கப்போகிறார்கள்.

பில்லுக்குப் பணத்தைக் கட்டிவிட்டுக் கடையை விட்டு நகர்ந்தார் வில்சன். திடீரென்று ஸ்விட்ச் போட்டதைப் போல உள்ளுக்குள் ஒரு பல்ப் எரிந்தது. மீண்டும் கடைக்குள் ஓடினார் வில்சன்.

தன் மகள் தேர்ந்தெடுத்த ஒவ்வொரு பிராண்டும் அந்த ரேக்கில் எங்கெல்லாம் இருக்கிறது என்று அவசர அவசரமாகத் தேடினார். ஒரு விநாடிக்கும் குறைவான நேரத்தில் அவருக்குப் புரிந்துவிட்டது.

எத்தனை சிறிய தவறு. இதைப் போய் இத்தனை நாள்களாகக் கவனிக்காமல் விட்டுவிட்டோமே!

விஷயம் இதுதான். இவர்களது சாக்லெட் தயாரிப்புகள் அத்தனையும் மேல் ரேக்கில் வைக்கப்பட்டிருந்தன. வில்சனின் குழந்தை செலக்ட் செய்த அத்தனைப் பொருள்களும் கடைசி இரண்டு ரேக்குகளைச் சேர்ந்தவை.

குட்டிக் குழந்தைகளால் உயரத்தில் வைக்கப்பட்டிருக்கும் பொருள்களைப் பார்க்க முடியாது. தனியாக வந்தால் அவர்கள் அந்தச் சாக்லெட்டைப் பார்க்கவே மாட்டார்கள். பெற்றோர்களுடன் வந்தாலும் கீழ் வரிசையில் உள்ள சாக்லெட்டுகளையே அடம் பிடித்து வாங்கிச் சாப்பிடுவார்கள்.

ஓடிவந்து தன் குழந்தையை அள்ளி அணைத்து முத்தம் கொடுத்தார்.

‘தேங்க் யூ டார்லிங், தேங்க் யூ வெரி மச்.’

.

‘அந்தப் படத்தைச் சரியா மாட்டலே!’

‘எல்லாம் ஒழுங்கா இருக்கா?’ என்றார் வினோத்.

‘பக்காவா இருக்கு சார். கவலையே வேண்டாம்.’

படபடப்பு குறையவில்லை வினோத்துக்கு. இன்னும் பத்து நிமிடங்களில் அந்த ஜப்பானியர் வந்துவிடுவார். அந்தக் கம்பெனியின் முக்கிய கஸ்டமர். அவரை நல்லபடியாகக் கவனித்து அனுப்பவேண்டும். அது சரியில்லை, இது சரியில்லை என்று அவர் ஹெட் ஆபீசுக்கு ரிப்போர்ட் அனுப்பிவிட்டால் பிறகு அம்பேல்தான்.

பதினைந்து நிமிடங்களில் அந்த ஜப்பானியர் வந்து சேர்ந்தார்.

வரவேற்பறையில் கொத்து கொத்தாக மலர்கள். பளிச்சென்று புன்னகையுடன் வரவேற்கும் வரவேற்பாளினி.

தரை கண்ணாடி போல் பளபளத்தது. பார்க்கிங் ஏரியாவில் எல்லாக் கார்களும் வரிசையாக நின்றுகொண்டிருந்தன.

ஜப்பானியர்கள் கண்ணில் விளக்கெண்ணெய் ஊற்றிக்கொண்டு எல்லாவற்றையும் நோட்டம் பார்ப்பார்கள் என்று வினோத்துக்குத் தெரியும். சுத்தம், சுகாதாரம் இதெல்லாம் அவர்களுக்கு மிக மிக முக்கியம்.

நேராக அவரைத் தனது அறைக்குள் அழைத்துச் சென்றார் வினோத்.

யூனிஃபார்ம் அணிந்த ஆபீஸ் பாய் சுத்தமான ட்ரேயில் புது சைனா கப்பில் டீ கொண்டு வந்து பவ்யமாகக் கொடுத்தார்.

டீ சாப்பிட்டுக்கொண்டே இருவரும் பேசினார்கள். முப்பது நிமிடங்களில் மீட்டிங் முடிந்துவிட்டது.

‘எங்க ஆபீஸைப் பத்தி என்ன நினைக்கறீங்க?’ பெருமையாகக் கேட்டார் வினோத்.

‘இரண்டு பெரிய தவறுகளை இதுவரை கண்டுபிடித்திருக்கிறேன்!’ என்றார் அந்த ஜப்பானியர்.

ஐயோ, கேட்காமலே இருந்திருக்கலாமே! பதறிப்போனார் வினோத். ‘அது என்ன தவறுகள்னு தெரிஞ்சுக்கலாமா?’

‘பிராப்ளம் நம்பர் 1.

ரிசப்ஷன்ல் உங்க கம்பெனியோட படத்தை வைச்சிருக்கீங்க. ஆனா அதைச் சரியா மாட்டலை.

பிராப்ளம் நம்பர் 2.

டீ கொண்டு வந்த நபரோட யூனிஃபார்ம், குறிப்பா கழுத்து பகுதி ரொம்ப அழுக்காயிருந்துச்சி.’

‘பட்... இதெல்லாம் சின்ன விஷயங்கள்தானே ஸார். அத்தனை துல்லியமா ஒவ்வொரு விஷயத்தையும் செக் பண்ணிட்டு இருக்க முடியுமா?’

அந்த ஜப்பானியர் தலையை அசைத்தபடி தனது சூட்கேஸைத் திறந்து ஒரு போட்டோவை எடுத்து நீட்டினார்.

‘இது என்னன்னு பார்த்துச் சொல்லுங்க?’

அந்தப் புகைப்படத்தைக் கையில் வாங்கிப் பார்த்தார் வினோத். ஏதோ ஓர் அறை. சுத்தமாக இருந்தது. அந்த அறையின் மூலையில் வரிசை வரிசையாகச் சில பெட்டிகள் அடுக்கி வைக்கப்பட்டிருந்தன.

‘உங்களோட புராடெக்ட்ஸை நீட்டா பேக் பண்ணி வைச்சிருக்கீங்க. கரெக்டா?’

‘இல்லை.’

‘வெளியில இருந்து உங்களுக்கு வந்த பார்சலா?’

‘இல்லை.’

‘சாரி ஸார், என்னால கண்டுபிடிக்க முடியலே. ரூம் படு சுத்தமா இருக்கு. பெட்டிகளை அழகா அடுக்கி வைச்சிருக்காங்க. ஆனா உள்ளே என்ன இருக்குன்னு கெஸ் பண்ண முடியலை. ‘

‘இப்ப நீங்க பார்த்துக்கிட்டு இருக்கிறது எங்க பாக்டரியில சேர்ந்த குப்பைகள். வெளியிலே டிஸ்போஸ் செய்யறதுக்காகப் பேக் பண்ணி வைச்சிருக்கோம்.’

.

கதைகள் அவ்வளவுதான். படித்துவிட்டீர்கள் அல்லவா? ஒரு நிமிடம் கண்ணை மூடிக்கொண்டு யோசித்துப் பாருங்கள்.

எல்லாக் கதைகளுமே சுவாரசியமாகத்தான் இருக்கின்றன. எல்லாம் ஏதோ ஒரு விஷயத்தைச் சொல்கின்றன.

ஆனால் எல்லாவற்றுக்கும் ஏதாவது ஒரு பொதுவான ஒற்றுமை தெரிகிறதா?

என்ன, கண்டுபிடித்துவிட்டீர்களா? ஆம். அதேதான்!

சின்னச் சின்ன ஐடியாக்கள் கூட மிகப்பெரிய மாற்றங்களைக் கொண்டுவரும் என்பதுதான் இந்தக் கதைகளுக்கு இடையே இருக்கும் ஒற்றுமை. இதை நீதியாகவே எடுத்துக்கொள்ள வேண்டிய அவசியமில்லை. புரிந்துகொண்டுவிட்டால் போதும். நமது வாழ்வில் மாற்றங்களைச் சந்திக்க நேரும்போது உதவும்!

12. ஒரு சறுக்கு மரம், 15 குப்பைத் தொட்டிகள்

அது ஓர் எக்ஸ்போர்ட் கம்பெனி. குழந்தைகளுக்கான ஆடைகள் மற்றும் பெரியவர்களுக்கான சட்டைகளை உருவாக்கிப் பல நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்கிறார்கள்.

பல ஆண்டுகளாக நன்றாக இயங்கிக்கொண்டிருந்த இந்தக் கம்பெனி திடீரென்று சரியத் தொடங்கியது.

ஆள்களை மாற்றினார்கள், இயந்திரங்களை மாற்றினார்கள், சம்பளத்தைக் கூட்டினார்கள். என்னென்னவோ செய்து பார்த்துவிட்டார்கள். பலனில்லை. ஒரு நாளைக்கு 100 பீஸ் ரெடியாக வேண்டும். ரெடியானால்தான் கம்பெனி தாக்கு பிடிக்கும். ஆனால் ரெடி ஆகவில்லை.

இத்தனைக்கும் எல்லாரும் வேலை செய்துகொண்டுதான் இருந்தார்கள். ஓவர்டைம் செய்தார்கள். நைட் ஷிப்ட் செய்தார்கள். ஆனால் இலக்கை நெருங்க முடியவில்லை. என்ன செய்யலாம் என்று யோசித்த அந்த கம்பெனியின் எம்.டி. தன்னுடைய ஜப்பானிய நண்பரான இஷிகுரோவிடம் இந்த விஷயத்தைச் சொல்லிக் கவலைப்பட்டார்.

'ஒரு நாள் கம்பெனியை என் பொறுப்புல விட நீ ரெடியா?' என்றார் இஷிகுரோ.

எம்.டி. ஒப்புக்கொண்டார். மறுநாள், காலை எட்டு மணிக்கே ஆபீசுக்கு வந்துவிட்டார் இஷிகுரோ.

ஒவ்வொரு டேபிளாகச் சென்றார். ஒவ்வொரு வேலையையும் உடன் இருந்து பார்த்தார். ஒரு பெரிய நோட் புத்தகத்தில் எல்லாவற்றையும் குறித்துகொண்டார்.

லஞ்ச் டைம் முடிந்தது.

அனைவரையும் ஒன்று கூட்டினார்.

'உங்க எல்லாருடைய வேலையும் சுலபமா மாற சின்னச் சின்னதா நான் சில மாற்றங்களைச் செய்யப்போறேன். எல்லோரும் எனக்கு ஒத்துழைக்கணும்.'

அனைவரும் தலையாட்டினார்கள்.

புரொடக்ஷன் டிபார்ட்மெண்ட்.

முதல் டேபிளுக்குச் சென்றார்.

'சட்டையோட கையை நீங்கதான் தைக்கறீங்க இல்லையா?'

'ஆமா ஸார்.'

'நீங்க தினப்படி செய்யற வேலையைப் பத்தி சொல்லுங்க?'

'என்கிட்ட இரண்டு பீஸ் தருவாங்க... அதை நான்...!'

'வெயிட். யாரு அந்த இரண்டு பீஸைத் தருவாங்க.'

'எனக்குப் பக்கத்து டேபிள்ல இருக்கிறவரு.'

'அதை அவர் எப்படித் தருவாரு?'

'ஒரு பீஸுக்குள்ள இன்னொன்னை வைச்சுக் கட்டித் தருவாரு. அதைப் பிரிச்சு நான் தைப்பேன். அப்புறம் நான் தைச்ச பீஸை மடிச்சு அடுத்த டேபிளுக்குக் கொடுத்துடுவேன்.'

'நாளையில இருந்து உங்களுக்கு வர பீஸ் தனித்தனியா மடிக்காம வரும், நீங்க தைச்சு முடிச்சதுக்கு அப்புறம் அதை மடிக்காம அடுத்த டேபிளுக்கு அனுப்பணும்.'

‘சரி சார்.’

‘எப்படித் தருவீங்க?’

‘பக்கத்து டேபிளுக்குக் கொண்டு போய்க் கொடுத்துடுவேன்.’

‘இனி மேல் அந்த மாதிரி செய்ய வேண்டாம். உங்க டீம் எல்லாரும் ஒரே டேபிள்ளதான் வேலை செய்யப்போறீங்க.’

அடுத்த நபரிடம் திரும்பினார்.

‘முதல் நபர் தைச்ச பீஸை இனி நீங்க அவங்க கையில இருந்து வாங்கக்கூடாது. உங்க டேபிளுக்குப் பக்கத்துல சறுக்குமரம் மாதிரி ஒரு பலகை இருக்கும். அவங்க போர்ஷன் முடிஞ்சதுக்குப் பிறகு அந்த பலகையில அவங்க துணியை வைப்பாங்க. அது ஆட்டோமெடிக்கா உங்க டேபிளுக்கு வந்து சேரும்’

இருவரையும் பார்த்தபடிப் பேசினார்.

‘நீங்க ரெண்டு பேருமே இனி துணியை மடிக்கக் கூடாது, கட்டக் கூடாது. அப்படியே அனுப்பணும்.’

அடுத்து அக்கவுண்ட்ஸ் டிபார்ட்மெண்ட்.

‘உடனடியா 15 குப்பைத் தொட்டி வேணும்.’

‘வாங்கிடலாம் சார்.’

‘ஒவ்வொரு டேபிளுக்குக் கீழேயும் ஒரு குப்பைத் தொட்டி வைச்சிடுங்க.’

அடுத்து ஆபீஸ் பாயை அழைத்தார்.

‘ஒரு நாளைக்கு எத்தனை தடவை ஆபீஸைப் பெருக்கறே?’

‘நாலு தடவை.’

‘ஒவ்வொரு டேபிளுக்குக் கீழேயும் பெருக்குவியா?’

‘பெருக்குவேன் ஸார்.’

‘எல்லோரும் வேலை செஞ்சிட்டிருக்கும்போது எப்படிப் பெருக்குவே?’

‘அவங்களைக் கொஞ்சம் தள்ளிப் போகச் சொல்லிட்டுப் பெருக்குவேன் சார்.’

‘இனி நீ இரண்டு தடவைதான் பெருக்கணும். எல்லோரும் வரதுக்குப் பத்து நிமிஷத்துக்கு முன்னாடி. எல்லாரும் கிளம்பி பத்து நிமிஷம் ஆனதுக்கு அப்புறம். நடுவிலே பெருக்கக் கூடாது.’

அடுத்து ப்ரொடக்ஷன் மேனேஜர் ரூம்.

உள்ளே நுழைந்தவுடன் பேனை அணைத்தார். சட்டையைக் கழட்டினார். டேபிளை இழுத்தார். அதற்கு மேல் ஒரு நாற்காலியைப் போட்டார். அதற்கு மேல் ஏறினார். பிறகு, பாண்ட் பாக்கெட்டிலிருந்து ஒரு துணியை எடுத்தார். மேலே தொங்கிக் கொண்டிருந்த பேனை மளமளவென்று துடைத்தார். அட்டை அட்டையாகக் குப்பை கீழே வந்து விழுந்தது.

தொப்பென்று கீழே குதித்தார். சட்டையை எடுத்து கை இடுக்கில் செருகிக்கொண்டார். ஸ்டோர்ஸ் மேனேஜர் திருதிருவென்று விழித்தபடி நின்றுகொண்டிருந்தார்.

‘புரொடக்ஷன் யூனிட்ல இருக்கிற பேன்ல அழுக்கு சேராம பார்த்துக்க வேண்டியது உங்களோட வேலை. 5 நாளுக்கு ஒரு தடவை இந்த பேனை யாராவது க்ளீன் பண்ணணும்.’

அடுத்து ஸ்டோர் ரூம். அருகிலிருந்த நாற்காலியில் தனது சட்டையை எறிந்துவிட்டு, ஸ்டோர்ஸ் மேனேஜரை அழைத்தார்.

‘எனக்கு உடனடியா இரண்டு ஸ்க்ரூ டிரைவர் வேணும்.’

வரவழைத்துக் கொடுத்தார்கள்.

‘இதுதானே உங்களோட கப்போர்ட்?’

‘ஆமா ஸார்!’

‘மெட்டீரியல்ஸ், ஸ்டேஷனரி, ஆக்ஸஸரீஸ் எல்லாமே இதுக்குள்ளதானே இருக்கு?’

‘ஆமா ஸார்!’

அந்த கப்போர்ட்டைத் திறந்தார். ஸ்க்ரூ டிரைவரைக் கையில் எடுத்துக் கொண்டார். பத்து நிமிடங்கள். கப்போர்டின் கதவு கையோடு வந்துவிட்டது.

‘இனி இதுக்குக் கதவு தேவையில்லை.’

‘சரி சார்.’

‘உங்களுக்கு ஒரு நாள் டைம். இங்க இருக்கிற அத்தனை அட்டைப்பெட்டியையும் தூக்கிப் போட்டுட்டுக் கண்ணாடிக் கிண்ணத்தை வாங்கி வைங்க. எதுக்கும் மூடி இருக்கக் கூடாது. உள்ளே இருக்கிற பொருள் என்னென்னன்னு வெளியில தெரியணும்.’

ஒரு முறை சட்டையை உதறிவிட்டு மாட்டிக்கொண்டே வெளியே நடந்தார்.

‘எல்லாருக்கும் ரொம்ப தேங்க்ஸ்.’

ஆபீஸை விட்டு அவர் கிளம்பும்போது மணி மாலை 5. கிளம்பிப் போகும் போது ஹாலில் இருந்த சுவர்க் கடிகாரத்தைக் கழட்டி கையோடு கொண்டு போனார்.

மிகச்சிறிய நடவடிக்கைகள்தான். ஆனால் எத்தனை மகத்தான மாற்றங்களை இவை சாதித்தன தெரியுமா? இன்றுவரை லாபத்தில் கொழிக்கும் ஒரு பனியன் நிறுவனம் அது. திருப்பூரில் இருக்கிறது.

விஷயம் மிக மிக எளிமையானது. மகத்தான மாற்றம் வேண்டுமென்றால் எளிமையான விஷயங்கள் பிரச்னை தரக்கூடியவையாக இல்லாமல் பார்த்துக்கொள்ள வேண்டும். அவ்வளவுதான். பெரிய பெரிய பிரச்னை வந்தால்

சமாளித்துத்தான் ஆகவேண்டும். ஆனால் ஒரு நகம் பாதி பிய்ந்து, நடக்கமுடியாமல் படுத்தினால் உடனே முழுக்கப் பிய்த்துப் போடவேண்டியதுதானே? அதை வைத்துக்கொண்டு ஆராய்ச்சி பண்ணிக் கொண்டிருப்பதில் என்ன லாபம்?

.

From ஜப்பான் with லவ்

உலக மக்களுக்கு ஜப்பான் அளித்த அற்புத வரம் கெய்ஸன் (Kaizen).

இன்று அத்தனை பெரிய தொழில் நிறுவனங்களும் கெய்ஸனை உபயோகப்படுத்துகிறது. கெய்ஸனை உபயோகிக்கும் அத்தனை நிறுவனங்களும் அசுர வேகத்தில் மாறிவருகின்றன.

கெய்ஸன் என்றால் என்ன என்று பார்ப்பதற்கு முன்னால் இதை உருவாக்கிய மஸாக்கி இமாய் (Masaaki Imai) அளித்த ஒரு பேட்டியில் இருந்து சில பகுதிகளைக் காணலாம்.

கெய்ஸனை எப்ப உருவாக்கினீங்க?

பல நாடுகளுக்குச் சென்று, பல தொழில் தலைவர்களைச் சந்தித்து, பல ஆண்டுகள் ஆராய்ச்சி செய்து கெய்ஸனை உருவாக்கினேன்.

ஜப்பானில் வேலைக்கு அதிக முக்கியத்துவம் தருவீர்களா?

ஆமாம். வேலை செய்யும் இடம் எங்களுக்குப் புனிதமானது. வேலை நடக்கும் இடத்தை ஜப்பானில் கெம்பா (Gemba) என்று அழைப்போம். ஒரு மேனேஜர் கெம்பாவில் இருக்கிறார் என்றால் அவருக்கு யாரும் தொந்தரவு கொடுக்கக்கூடாது. கெம்பாவில் இருக்கும் வரை யாரும் அவரைத் தொடர்பு கொள்ள முடியாது. கோயில் எத்தனை புனிதமானதோ அத்தனை புனிதமானது கெம்பாவும்.

இந்தியாவைப் பத்தி என்ன நினைக்கறீங்க?

வேலை செய்யும் இடத்தை மதிக்கும் குணம் இந்தியர்களுக்கு இன்னமும் வளரவில்லை. பல மேலை நாடுகள் கூட இந்த விஷயத்தில் பின்தங்கியே இருக்கின்றன. தொழிற்சாலை என்றால் அது அடிமட்ட வேலையாட்கள் இருக்கும் இடம் என்று பலர் நினைக்கிறார்கள்.

மேனேஜர்கள், எம்.டி.க்கள், உயர் அதிகாரிகள் எல்லாரும் ஏ.சி. காபினில் உட்கார்ந்திருக்கிறார்கள். ஏ.சி. அறையிலிருந்து எடுக்கப்படும் முடிவுகளை அழுக்கு அறையில் அடங்கிக் கிடக்கும் ஆள்கள் செயல்படுத்தவேண்டும். இதுதான் இந்தியாவில் நிலவும் தொழில் முறை. இவர்கள் ஒரு முறை ஜப்பானிய கெம்பாவுக்கு வந்து பார்க்கவேண்டும்.

இந்தியாவுக்குக் கெய்ஸன் அவசியம்னு நினைக்கறீங்களா?

மிகவும் அவசியம். சீனப் பொருள்கள் ஏராளமாக இந்திய மார்க்கெட்டில் குவியத் தொடங்கிவிட்டன. பல இந்தியத் தொழிற்சாலைகள் பின்னடைவைச் சந்தித்துவருகின்றன. கெய்ஸனுக்கு மாற இதுவே சரியான நேரம்.

கெய்ஸன் தொழிற்சாலைகளுக்கு மட்டும்தானா?

கிடையவே கிடையாது. மருத்துவமனை, தகவல் தொழில்நுட்பம், ஹோட்டல் இண்டஸ்ட்ரி எல்லாவற்றுக்கும் கெய்ஸன் உதவும். அது மட்டுமல்ல, உங்களுடைய தனிப்பட்ட வாழ்க்கைக்கும் கெய்ஸன் அத்தியாவசியமாதுதான்.

.

அதென்ன கெய்ஸன்?

ஜப்பானில் வளம் குறைச்சல். குந்துமணி அளவு நிலம் கிடைத்தாலும் குச்சியை நிற்க வைத்ததைப் போல 16 அடுக்கு மாடி கட்டிவிடுவார்கள்.

நிலம் என்றில்லை, பொதுவாக எந்தவொரு பொருளையும் அவர்கள் வீணாக்கமாட்டார்கள். ஒரு சிறு துரும்பு வீணானால்கூட அதைத் தூக்கி எறியாமல் அதை எப்படி புத்திசாலித்தனமாகப் பயன்படுத்தலாம் என்று யோசிப்பார்கள். அதனால்தான் அவர்களால் கெய்ஸனைக் கண்டுபிடிக்க முடிந்தது.

இருப்பதை வைத்துக்கொண்டு அதில் சிறு சிறு மாற்றங்களைச் செய்து புதிய பொருள்களை, வழிகளை, தத்துவங்களைக் கண்டுபிடிப்பதில் அவர்கள் தேர்ச்சி பெற்றார்கள்.

கெய்ஸன் அப்படிப்பட்ட ஒரு கலை.

கெய்ஸன் என்றால் மாற்றத்தைத் தொடர்ச்சியாக ஏற்றுக்கொள்வது.

ஒருவர் கெய்ஸனை ஏற்றுக்கொள்கிறார் என்றார் அவர் மாறுவதற்குத் தயாராக இருக்கிறார் என்று பொருள். மாற மறுப்பவர்கள், மாறத் தயாராக இருப்பவர்களிடம் எல்லாவற்றையும் இழக்கிறார்கள்.

மாற்றத்துக்காக அதிகம் பணம், நேரம் செலவழிப்பதைக் கெய்ஸன் எதிர்க்கிறது. தொழிற்சாலைகளில், அலுவலகங்களில்தான் கெய்ஸன் அதிகமாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது. முன்பு நாம் பார்த்த அந்த திருப்பூர்க்காரர் கதையில் அந்த ஜப்பானியர் பெரிதாக என்ன செய்துவிட்டார்.

- குட்டி சறுக்குமரம் ஒன்றை வாங்கி வைத்தார்.
- தனித்தனியாக உட்கார்ந்திருந்த மூன்று ஆள்களை, ஒரே டேபிளுக்குக் கொண்டு வந்தார்.
- பேனைத் துடைத்தார்.
- அலமாரியிலிருந்த கதவை நீக்கினார்.
- குப்பைத்தொட்டிகளை வாங்கி வைத்தார்.

இதற்கு எத்தனை செலவாகியிருக்கும் என்று நினைக்கிறீர்கள்? எத்தனை மணி நேரம் செலவாகியிருக்கும் என்று நினைக்கிறீர்கள்?

ஆனால் இந்த சின்னச் சின்ன விஷயங்கள் எத்தனை பெரிய மாற்றத்தை ஏற்படுத்திவிட்டன!

இதுதான் கெய்ஸன்.

கெய்ஸன் ஆபீஸ் கைட்

வேலை செய்யும் இடம் எப்படி இருக்க வேண்டும் என்பதற்கு கெய்ஸன் சில வழிமுறைகளைச் சொல்கிறது.

- ✓ பணியாளர்களுக்கு அதிகச் சிரமம் இருக்கக்கூடாது. அவர்கள் வருவது வேலை செய்வதற்கு மட்டுமே.
- ✓ தேவையற்ற தொந்தரவுகள் இருக்கக்கூடாது.
- ✓ பணியாளர்களுக்கு அத்தியாவசிய வசதிகள் செய்துகொடுக்கப்பட வேண்டும். வேலை செய்யும் சூழலுக்கு ஏற்ப வசதிகள்.
- ✓ கடினமாக வேலை செய்வதைவிடத் திறமையாக வேலை செய்யும்படிப் பணியாளர்களை ஊக்குவிக்கவேண்டும்.
- ✓ புதிது புதிதாகப் பல விஷயங்களைக் கற்றுக்கொள்ளும் சூழலை வேலை செய்பவர்களுக்கு உருவாக்கவேண்டும்.
- ✓ இயந்திரங்களை அவ்வப்போது சரிபார்க்கவேண்டும். தேவைப்பட்டால் புதுப்பிக்கவேண்டும்.
- ✓ அனைத்துப் பணிகளையும் தீவிரமாகக் கண்காணிக்க வேண்டும். அதே வேலையை இன்னமும் எப்படிச் செழுமைப்படுத்தலாம் என்று பார்க்க வேண்டும். உதாரணத்துக்கு அசெம்ப்ளி லைனில் ஒரு பொருள் உருவாவதற்கு 20 நிமிடங்கள் ஆகிறது என்றால் சிறிது சிறிதாக இந்த நேரத்தைக் குறைத்து 15 நிமிடங்களுக்குக் கொண்டுவர வேண்டும்.

- ✓ ஒரு வேலையைச் சின்னச் சின்ன பகுதிகளாக மாற்றி, ஒவ்வொரு பகுதியும் இப்படித்தான் செயல்படுத்தப்படவேண்டும் என்று தெளிவாக அட்டவணை போட்டு வைத்துக்கொள்ள வேண்டும். பிறகு இதை யாரும் அவர்கள் விருப்பத்துக்கு ஏற்றாற் போல் மாற்றிக் கொள்ள அனுமதிக்கக்கூடாது. இன்று ஒரு மேனேஜர் இருப்பார். நாளை வேறொரு மேனேஜர் வருவார். ஆள்கள் மாறலாம். ஆனால் வேலைக்கான Format மாறக்கூடாது.

- ✓ டை கட்டிய பெரிய ஆள்கள்தான் மீட்டிங் நடத்தவேண்டும், ஆலோசனைகள் சொல்லவேண்டும் என்றில்லை. ஒரு தொழிற்சாலையில் பணிபுரியும் அத்தனை பேரும் சந்தித்துப் பேசிக்கொள்ள வேண்டும். யாரும் யாரை வேண்டுமானாலும் விமர்சிக்கலாம்.

- ✓ தேவையில்லாததை அகற்றுங்கள். வேலை செய்யும் இடத்தில் தேவையற்ற பொருள்கள் இருக்கக்கூடாது. ஒரே வேலையை ஒன்றுக்கும் மேற்பட்டவர் திரும்பத் திரும்பச் செய்யக்கூடாது.

- ✓ உதாரணத்துக்கு மேலே உள்ள கதையில், ஒருவர் இரண்டு பீஸ்களை எடுத்து அதைச் சுருட்டி அடுத்த டேபிளுக்குத் தருகிறார். அதை வாங்கும் இன்னொரு நபர் சுருட்டி வைக்கப்பட்டிருக்கும் துணியை வாங்கி, பிரித்து, தைத்து, மீண்டும் சுருட்டி அடுத்த நபரிடம் தருகிறார். ஒவ்வொரு வேலையையும் ஆராய்ந்தால் இதுபோல் தேவையற்ற பல அம்சங்கள் இருப்பதை உணர முடியும். அவற்றை அகற்ற வேண்டும்.

- ✓ ஒழுங்கு படுத்தவேண்டும். குறிப்பிட்ட வேலையைக் குறிப்பிட்ட நபர் குறிப்பிட்ட முறையில் மட்டுமே செய்யவேண்டும். வேலை செய்ய விரும்பும் கருவிகள் அனைத்தும் ஒழுங்காக, சீராக அடுக்கிவைக்கப்பட வேண்டும்.

✓ வேலை செய்வதற்கு ஆகும் நேரத்தை விட கத்திரிக்கோலைத் தேடுவதற்கும் ஸ்டேப்லரைத் தேடுவதற்கும்தான் நாம் அதிக நேரத்தைச் செலவிடுகிறோம் என்பதைப் புரிந்துகொள்ள வேண்டும்.

கெய்ஸன் பர்ஸனல் கைட்

குப்பைக்கு குட் பை!

ஜப்பானிய மொழியில் குப்பையை முடா (Muda) என்று அழைக்கிறார்கள். குப்பையை அகற்றாமல் அப்படியே வீட்டில் வைத்திருந்தால் என்ன ஆகும்? வீடே பெரிய சைஸ் குப்பைத் தொட்டியாக மாறிவிடும் அல்லவா?

நம் வீட்டில் கூடப் பல தேவையில்லாத விஷயங்கள் இருக்கும். பயன்படாத சாமான்கள், உடைந்துபோன உதிரி பாகங்கள், வண்டி வண்டியாகப் பேனா மூடிகள், பழைய உபயோகிக்காத டைரிகள். இப்படி எத்தனையோ.

ஒன்றைப் புரிந்து கொள்ளவேண்டும். பொருள்கள் இடத்தை மட்டும் ஆக்கிரமிப்பதில்லை. நம்மையும் ஆக்கிரமிக்கின்றன. அதிகப் பொருள்களைச் சேர்க்கும் ஒவ்வொருவருக்கும் தான் சேர்க்கும் பொருள் தொலைந்து விடக்கூடாது என்னும் பயம் இருக்கும்.

‘கடந்த ஐந்து வருடங்களாக நீங்கள் உபயோகிக்காத எந்தவொரு பொருளையும் இனியும் நீங்கள் உபயோகிக்கப் போவதில்லை’ என்று சொல்வார்கள்.

ஒரு ஞாயிற்றுகிழமை சாவகாசமாக நம் வீட்டுப்பரணில் ஏறினால் வண்டி வண்டியாகப் பல ஹைதர் அலி காலப் பொருள்கள் கிடைக்கும். எல்லாவற்றையும் ஒரு பெரிய மூட்டையாகக் கட்டி, ‘ஆவன’ செய்துவிட்டால் போதும். வீடு, மனம் இரண்டும் பளிச் என்று ஆகிவிடும்.

சரி, வீட்டில் உள்ள குப்பைகளை அகற்றிவிடலாம். மனத்தில் உள்ள குப்பைகளை? கொஞ்சம் கஷ்டமான வேலைதான். ஆனால் முடியாத வேலை கிடையாது. தேவையற்ற பயம், சந்தேகம், குழப்பம், கோபம் போன்றவற்றையும் அகற்ற முடிந்தால் எத்தனை அற்புதமாக இருக்கும்!

ஒழுங்கே உன்னை ஆசீர்வதிக்கிறேன்!

முந்தைய அத்தியாயத்தில் வந்த ஜப்பானியர் குப்பைகளைக்கூட எத்தனை ஒழுங்காக ஒரு பெட்டியில் போட்டு மூடி வைத்திருந்தார் என்று பார்த்தோம். எதைச் செய்தாலும் அதை ஒழுங்காகச் செய்யும் கலையை வளர்த்துக்கொள்ளவேண்டும்.

ஓர் உதாரணம். கெய்ஸன் வழியைப் பின்பற்றி ஜப்பானில் ஒரு புதிய க்-வடிவ தள்ளுவண்டியைக் கண்டுபிடித்திருக்கிறார்கள். நடமாடும் அலமாரி போல இருக்கும். இயந்திரங்களுடன் வேலை செய்பவர்களுக்குத் தேவையான அத்தனை சிறிய, பெரிய கருவிகளும் இதில் இருக்கும்.

ஒரு வரிசையில் ஸ்பேனர். சிறியது, பெரியது எல்லாமே ஒழுங்காக அடுக்கிவைக்கப்பட்டிருக்கும். அதற்குக் கீழே ஒரு வரிசை. அதில் ஸ்கூரு டிரைவர். அடுத்து சுத்தியல். அடுத்து ஆணிகள். எல்லாவற்றுக்கும் தனித்தனி அறைகள். ஒயர், கை துடைக்கத் துணி எல்லாமே ஒரே இடத்தில் இருக்கும்.

இந்த ஒரு வண்டி அருகில் இருந்தால் போதும். அந்த சைஸ் ஆணி எங்கே, இந்த சைஸ் ஒயர் எங்கே என்று தேடவே வேண்டாம்.

•

கெய்ஸனின் பத்து கட்டளைகள்

1. பழைய வழக்கங்களைத் தூக்கிக் குப்பைத்தொட்டியில் போடுங்கள்.
2. ஐயைய்யோ, இதையெல்லாம் செய்ய முடியுமா என்று அலறாதீர்கள். எப்படிச் செய்யலாம் என்று மட்டும் யோசியுங்கள்.
3. எத்தனை பெரிய உன்னதமான மேனேஜ்மெண்ட் தத்துவமாக இருந்தாலும் அதை அப்படியே ஏற்றுக்கொள்ளாதீர்கள். எந்த விஷயத்துக்கும் சாக்கு சொல்லாதீர்கள், தட்டிக் கழிக்காதீர்கள்.
4. செய்ய நினைக்கும் வேலையை முழுமையாகச் செய்யவேண்டும் என்று எதிர்பார்க்காதீர்கள். அப்படி நினைத்தால் வேலை நடக்காது. ஒரு டார்கெட் வைத்துக்கெள்ளுங்கள். இப்போதே தொடங்குங்கள். ஐம்பது சதவிகிதம் முடிக்க முடிந்தாலும் பரவாயில்லை.
5. ஏதாவது தவறு செய்தால், உடனடியாக அதைத் திருத்திக் கொள்ளுங்கள். ஒரே தவறு மீண்டும் வரக்கூடாது. புதிய தவறுகளைச் செய்யலாம்.
6. கெய்ஸனின் தத்துவத்தைப் புரிந்துகொள்ள வேண்டும் என்பதற்காக நிறைய பணத்தை, நேரத்தைச் செலவழிக்க வேண்டாம். உங்களுடைய மெய்யறிவை உபயோகியுங்கள்.
7. சங்கடங்கள் நேரும்போதுதான் விவேகம் பெருகும்.
8. உங்களுடைய அத்தனைப் பிரச்னைகளுக்கும் தீர்வு வேண்டுமானால் ஐந்து முறை 'ஏன்?' என்ற கேள்வி கேளுங்கள்.
9. ஒருவருடைய அறிவை நாடுவதைவிட பத்து ஆள்களின் விவேகத்தை நாடுவது மேலானது.

10. கெய்ஸன் தரும் ஐடியாக்கள் அளவற்றவை.

சரி. இவையெல்லாம் எதற்காக?

வாழ்க்கையில் நாம் தவிர்க்கவே முடியாத விஷயம் ஒன்று உண்டென்றால் அது மாற்றம்தான். நல்லதாகவோ கெட்டதாகவோ அது நம்மை வந்து அடையலாம். எப்படி வந்தாலும் அதை நமக்கு லாபகரமானதாக மாற்றிக்கொள்வது எப்படி என்பதுதான் முக்கியம்.

வேலை மாறுகிறீர்களோ, வீடு மாறுகிறீர்களோ, கட்சி மாறுகிறீர்களோ - நீங்களாக விரும்பி மாறுகிறீர்களோ, மாற்றம் உங்கள் மீது திணிக்கப்படுகிறதோ - மாற்றம் தவிர்க்க முடியாதது. அப்படித் தவிர்க்கமுடியாத ஒரு விஷயத்தை எப்படி வெற்றிகரமாக நமக்குச் சாதகமாக்கிக் கொள்வது என்று தெளிவதுதான் நம்முடைய தனிப்பட்ட வெற்றிக்கு வழி வகுக்கும்.

•

சுருக்கமாக ஒரு நோட்ஸ் எடுத்துவிடுவோமா?

* மாற்றத்தைப் பர்சனலாக எடுத்துக்கொள்ளாதீர்கள். அவசரப்படாதீர்கள், உணர்ச்சிவசப்படாதீர்கள்.

* நெகடிவ் எண்ணங்களை விட்டுவிடுங்கள்.

* ஒவ்வொரு பிரச்னையும் ஒவ்வொரு வாய்ப்பு.

* காலத்தோடு ஒட்டி மாறுங்கள்.

* மாற்றத்திலிருந்து நிறைய கற்றுக்கொள்ளலாம்.

* வியாபாரத்தில் தோல்வி, நெருங்கியவரின் மரணம், பிரிவு, ஏமாற்றம் எதுவுமே நிலையானதல்ல.

* இன்பம், லாபம், மகிழ்ச்சி, குதூகலம் எல்லாமே மாற்றத்துக்கு உட்பட்டவை.

* சுயபச்சாதாபம் பார்ப்பது வேலைக்கு உதவாது.

* இழப்பை எதிர்கொண்டு வெற்றி பெறுங்கள்.

* செய்வதையே செய்துகொண்டிருந்தால் இதுவரை கிடைத்ததே இனியும் கிடைக்கும்.

* அடுத்தவர் துக்கத்தை மாற்ற உதவுங்கள்.

* சந்தோஷமான வாழ்க்கைக்குத் தேவையான அத்தனை விஷயங்களும் உங்களிடம் இருக்கின்றன.

* என்ன, ஏது என்று பார்க்காமல் மாற்றத்தை எதிர்க்காதீர்கள்.

* என்ன, ஏது என்று பார்க்காமல் மாற்றத்தை ஏற்றுக் கொள்ளாதீர்கள்.

* உங்களுக்கு நீங்களே ஒரு Change Manager.

* மாற்றத்தைத் திட்டமிடலாம்.

* உங்கள் பாதுகாப்பு வட்டத்தைவிட்டு முதலில் வெளியே வாருங்கள்.

* உங்களுக்குள் ஒரு ஜொனாதன் இருக்கிறான்.

* நீலப் படகாக மாறுங்கள்.

* ஒன்றிலிருந்து இன்னொன்றாக மாறும்போது முரண்பாடுகள் தோன்றும். இது சகஜமானதுதான்.

* சந்தித்தாக வேண்டியதை எதிர்கொள்ளுங்கள்.

* நீங்கள் எதை இழந்தீர்கள் என்பதல்ல, உங்களிடம் என்ன மிச்சமிருக்கிறது என்பதுதான் முக்கியம்.

* நீங்கள் இழந்த ஒவ்வொன்றுக்கும் ஈடாக நீங்கள் வேறொன்றைப் பெற்றிருக்கிறீர்கள்..

* எப்போதுமே இன்னொரு வாய்ப்பு இருக்கிறது. தோல்வி என்பது கீழே விழுவதல்ல. கீழேயே இருப்பது.

* ஊனமுற்று இருப்பதற்கும் முடமாகிப் போவதற்கும் பெரிய வித்தியாசம் இருக்கிறது.

* தவிர்க்க முடியாததை ஏற்றுக்கொள்ளுங்கள்.

* எதிர்ப்பதால் மாற்றம் வலுப்பெறுகிறது.

* மாற்றம் என்பது கண் மூடிக் கண் திறப்பதற்குள் ஏற்பட்டுவிடாது.

* மாற்றத்தை ஒவ்வொருவரும் ஒவ்வொரு விதமாக எடுத்துக்கொள்கிறார்கள்.

* மாற்றத்தை எதிர்பார்க்கக் கற்றுக்கொள்ளுங்கள்.

* சிறியதாக இருக்கும்போதே மாற்றத்தை இனம் காணக் கற்றுக்கொள்ளுங்கள்.

* பழைய தீர்வுகளை வைத்துக் கொண்டு புதிய பிரச்னைகளைத் தீர்க்க முடியாது.

* ரிஸ்க் எடுக்காமல் இருப்பதுதான் நீங்கள் எடுக்கும் மிகப்பெரிய ரிஸ்க்.

* எல்லாமே ரிஸ்க்தான்!

  - சிரித்தால் ரிஸ்க். 'ஒரு மாதிரி' என்பார்கள்.
  - அழுதால் ரிஸ்க். செண்டிமென்டல் என்பார்கள்.
  - ஒருவருக்கு உதவி செய்தால் ரிஸ்க். ஏன் தலையிடுகிறாய் என்று கேட்பார்கள்
  - உங்கள் கனவுகளைச் சொன்னால் ரிஸ்க். எகத்தாளம் செய்வார்கள்.
  - சேமிப்பது ரிஸ்க். தொலைந்துபோகலாம்.
  - காதலித்தால் ரிஸ்க். நீங்கள் காதலிக்கும் நபர் உங்களை விரும்பாமல் போகலாம்.
  - நம்பிக்கை வைப்பது ரிஸ்க். நீங்கள் நினைப்பது நடக்காமல் போகலாம்.
  - வாழ்வதே ரிஸ்க்தான். எந்த நேரமும் நீங்கள் இறந்து போகலாம்!

* நீங்கள் மாறவேண்டுமானால் ரிஸ்க் எடுக்கத்தான் வேண்டும்.
* சிறிய மாற்றங்களே பல சமயங்களில் பெரிய பிரச்னைகளைத் தீர்த்துவிடும்.
* உங்கள் துயரத்தை நீங்கள் மறந்துவிடுங்கள். அது தண்ணீர் ஓடுவது போல ஓடி மறந்துவிடும் (ஜாப் 11.16, பைபிள்).
* கடலில் நீண்டிருக்கும் நிலத்தைப் போல் நீங்கள் இருக்க வேண்டும். அதன்மேல் அலைகள் தொடர்ந்து மோதினாலும் அது உறுதியாக நிற்கிறது. அதன் மேல் மோதும் ஆர்ப்பரிக்கும் அலைகள் அடங்கி அமைதியாகின்றன - மார்கஸ் அரேலியஸ்.
* உராய்வின்றி ரத்தினங்களைப் பளபளப்பாக்க முடியாது. சோதனைகளின்றி மனிதரைச் சரியானவராக்க முடியாது - கன்ஃபூசியஸ்.
* சந்தோஷமாக ஏற்றுக்கொள்ளும்போது சுமை தெரிவதில்லை - ஓவிட்.

* நமது உடலில் குறிப்பிட்ட அளவு விஷத்தைச் செலுத்தி நமது எதிர்ப்பு சக்தியைத் தூண்டி சில உடல் நோய்களுக்கு எதிராக உடலை நோய் எதிர்ப்பு சக்தி பெற வைப்பது போல், வாழ்வின் எதிர்பாராச் சோதனைகளை எதிர்கொள்வதால், பிரச்னைகளுக்கு எதிராக நம்மால் எதிர்ப்பு சக்தியை வளர்த்துக் கொள்ள முடியும் – டபிள்யூ. பேரன் உல்ஃபே.
* நாம் ஏற்றுக்கொள்ள அவசியமானவற்றைப் பெருந்தன்மையுடன் ஏற்றுக்கொள்வோம்.
* தைரியமாக இறுதிவரை போரிடுபவர்களுக்கு, வாழ்வின் இருளான எல்லாவற்றையும் வெற்றி கொள்வது சாத்தியம் – ஜேம்ஸ் ஆலன்.
* வளையாத கோபுரத்தைப் போல் நிமிர்ந்து நில். புயலின் அதிர்ச்சியும் அதை ஒன்றும் செய்யாது – தான்தே
* உங்கள் பயத்தை உங்களிடமே வைத்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் தைரியத்தை மற்றவருடன் பகிர்ந்து கொள்ளுங்கள் – ராபர்ட் லூயிஸ் ஸ்டீவன்சன்
* முற்றிலும் புதிதாக ஆரம்பிப்பது அவமானமில்லை. அது ஒரு வாய்ப்பு – ஜார்ஜ் மாத்யூ ஆடம்ஸ்.
* எல்லாவிதக் கசப்பு, கோபம், சண்டை, போராட்டம், தவறான பேச்சி, விரோதம் உட்பட, உங்களை விட்டு விலக்கி வையுங்கள் – எபிசியன்ஸ் 4.35
* நாணல் போல மென்மையாகவும் வளையும் தன்மையோடும் இருங்கள், செடார் மரத்தைப் போல் வளையாமல் இருக்காதீர்கள். (தால்மூத் வசனம்)

அவ்வளவுதான். இந்தத் தொடரின் இறுதி அத்தியாயத்துக்கு முந்தைய அத்தியாயம் இங்கே முடிகிறது.

எனில் இறுதி அத்தியாயம்?

சந்தேகமே வேண்டாம். நீங்கள் அடையப்போகிற மகத்தான வெற்றிதான் அது!

...முற்றும்