

SECRETS OF MANAGING PEOPLE

# உறவுகள் மேம்பட

பணம். நகை. சொத்து. கொஞ்சம் உழைத்தால்  
இந்த மூன்றையும் கலபமாகச் சம்பாதித்துவிடலாம். ஆனால்  
நண்பர்களை? உறவுகளை? மனிதர்களை எப்படிச் சம்பாதிப்பது?  
அதைத்தான் அழகாகக் கற்றுத்தருகிறது இந்நூல்.



சோம. வள்ளியப்பன்



உறவுகள் மேம்பட

சோம. வள்ளியப்பன்



Uravugal Membada

by

Soma. Valliappan

Copyright © Soma. Valliappan

e-ISBN: 978-93-5135-034-7

This digital edition published in 2013 by  
Kizhakku Pathippagam

177/103, First Floor, Ambal's Building,  
Lloyds Road, Royapettah,  
Chennai 600 014, India.

Email: [support@nhm.in](mailto:support@nhm.in)

First published in print in 2008 by Kizhakku Pathippagam  
All rights reserved.



Kizhakku Pathippagam is an imprint of New Horizon Media Private Limited, Chennai, India.

This e-book is sold subject to the condition that it shall not, by way of trade or otherwise, be lent, resold, hired out, or otherwise circulated without the publisher's prior written consent in any form of binding or cover other than that in which it is published. No part of this publication may be reproduced, stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, whether electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the prior written permission of both the copyright owner and the above-mentioned publisher of this book. Any unauthorised distribution of this e-book may be considered a direct infringement of copyright and those responsible may be liable in law accordingly.

All rights relating to this work rest with the copyright holder. Except for reviews and quotations, use or republication of any part of this work is prohibited under the copyright act, without the prior written permission of the publisher of this book.

சமர்ப்பணம்

திரு. ஜவஹர் வடிவேலு அவர்களுக்கு.

## முன்னுரை

அக்டோபர் மாதம் 23-ம் தேதி. என்னுடைய அபிராமபுரம் பிளாட்டுக்கு என் தந்தை வந்தார். அவருக்கு வயது 86. மனைவியை இழந்த அவர் அவருடைய பிள்ளைகளின் வீடுகளில் சுழற்சி முறையில் வசித்தபடி வாழ்ந்து வந்தார். அப்போது என் அண்ணன் வீட்டில் இருந்து வந்தவர், ஒருநாள் மைலாப்பூர் கோவிலுக்கு வந்தார். திரும்ப நேரமானதால் அருகிலிருந்த என் வீட்டில் தங்க வந்தார்.

'வாங்கப்பா' என்று சொல்லிவிட்டு, அவசரமாக என் எழுத்து வேலையை கவனிக்கச் சென்று விட்டேன். சற்று நேரம் கழித்து, சாப்பாட்டு மேஜையில் அவருடன் சேர்ந்து சாப்பிட்டேன். அவருடன் அதிகம் பேசவில்லை. விறுவிறுவென்று சாப்பிட்ட கையோடு அவசர அவசரமாக மீண்டும் எழுதச் சென்றுவிட்டேன். சிறிது நேரம் கழித்து வந்து பார்த்தால் அப்பா தூக்கத்தில் இருந்தார். அடுத்த நாள் காலை அப்பா அண்ணன் வீட்டுக்குச் சென்றுவிட்டார்.

25-ம் தேதி, பெளர்ணமி தினம் இரவு, செய்தி வருகிறது. என் தந்தை இறந்து விட்டார். தூக்கத்தில் மரணம்.

ஆனால் அன்று முதல் எனக்குத் தூக்கம் பறிபோனது. அட்டா.. இரண்டு நாட்கள் முன்பு வீட்டுக்கு வந்தாரே... எவ்வளவோ பேசியிருக்கலாமே! நன்கு விசாரித்திருக்கலாமே... எழுத்து என்ன பெரிய எழுத்து. ஒரு நாள் எழுதாவிட்டால் என்ன? அட்டா... இனி அவர் வருவாரா? அவருடன் பேச முடியுமா? எண்ணி எண்ணிப் புலம்பினேன்.

குமுதத்தில் அப்போது வெளிவந்து கொண்டிருந்த கேள்விபதில் பகுதியில் என்னுடைய ஏக்கத்துக்கான விடையைச் சொல்லியிருந்தார் வைரமுத்து.

ஒரு பெற்றோர் தம் மகளைக் கண்டிக்கிறார்கள். மேலும் தண்டனை கொடுக்கும் விதமாக அவளோடு பேசாமல் இருக்கிறார்கள். எதிர்பாராத விதமாக, அந்த மகள் ஒரு சாலைவிபத்தில் இறந்து விடுகிறாள். 'கடைசியில் பேசாமல் விட்டுவிட்டோமே. என் மகள் தவிப்புடன் இறந்திருப்பாளே' என்று பெற்றோர் கதறியிருக்கிறார்கள்.

அதனால், 'எல்லோருடனும், முதன்முறையாக சந்திக்கிறபோது காட்டுகிற மரியாதையுடனும், கடைசி முறையாக பார்ப்பது போன்ற அன்புடனும் பழகுவர்கள்' என்று முடிந்திருந்தது பதில்.

வீட்டில் இருக்கும் பெரியவர்களிடம் மட்டுமில்லை. பிள்ளைகள், அலுவலக நண்பர்கள் என்று எல்லோரிடமுமே எப்போதுமே அன்பும் மரியாதையும் காண்பிக்கவேண்டும். இதுதான் வாழ்க்கையின் அடிப்படைப் பண்பு.

இது ஒரு மனப்பயிற்சி. பழகினால் ஏற்படும் நன்மைகள் மிக அதிகம். அதைத்தான் சொல்லியிருக்கிறேன் இந்த புத்தகத்தில்.

- சோம. வள்ளியப்பன்

## 1. வெற்றி தோல்விகள்

பத்தாயிரம் தொழிலாளர்கள் பணிபுரியும் ஒரு பெரிய தொழிலகத்தின் பொது மேலாளர் அவர். பெயர் வைத்தியநாதன். நல்ல அறிவாளி. யோசிக்கும் திறன், முடிவெடுக்கும் திறன், பேசும் திறன், ஞாபகசக்தி என்று பல பலங்கள் அவருக்கு. நிறுவனத்தில் அவரைப்போலவே, மேலும் இரண்டு பொதுமேலாளர்கள் இருந்தாலும், அவர் பார்த்துவந்த உற்பத்தித் துறை தான், நிறுவனத்தின் முதுகெலும்பு போன்ற துறை. இந்தக் காரணத்தினால், அவர் அதிக செல்வாக்கு உடையவராகவும் இருந்தார்.

பெரிய தொழிற்சாலைகளில், இப்படிப்பட்ட பொறுப்புகள் போக, இன்னும் கூட சில பொறுப்புகள் இருக்கும். அவை குறிப்பிட்ட வேலைகளுக்காக ஏற்படுத்தப்படும் தாற்காலிக கமிட்டிகளின் தலைமை போன்ற பொறுப்புகள். உதாரணத்துக்கு கேண்டின் கமிட்டி, வொர்க்ஸ் கமிட்டி, மற்றும் மனமகிழ் மன்ற நிர்வாகக் குழு போன்றவை. இவை அனைத்தும் அந்தத் தொழிலகத்தில் அமைக்கப்பட்டு சீராக இயங்கிவந்தன. கூடுதலாக, அதன் ஊழியர்களுக்கென்று ஒரு கூட்டுறவு வங்கியும் நடத்தப்பட்டுவந்தது.

சிறப்பான நிர்வாகத்துக்கு வைத்தியநாதனை விட்டால் வேறு ஆள் கிடையாது என்பதுபோல, அங்கே இயங்கிய அத்தனை ஊழியர்நல கமிட்டிகளுக்கும் குழுத்தலைவராக, வைத்தியநாதனே நியமிக்கப்பட்டார்.

எதையும் சரியாகச் செய்யக் கூடியவர் என்கிற ஒரு காரணம் மட்டுமல்ல. நிர்வாகத்தினரின் முழு நம்பிக்கையும் பெற்றவர் அவர். நேர்மையானவர். நல்ல உழைப்பாளி. தவிர ஊழியர்கள், தொழிற்சங்கம் முதலியவற்றின் அச்சுறுத்தல்களுக்கெல்லாம் அஞ்சாதவர். நாள் ஒன்றுக்கு 16 மணி நேரம் வரை சாதாரணமாக வேலை செய்வார். இந்தத் தகுதிகள் போதாதா, அவர் உயரத்தை எட்ட!

வைத்தியநாதன் பற்றி இவ்வளவு தெரிந்துவிட்டதல்லவா? இப்போது சொல்லுங்கள், அவர் தன் வாழ்க்கையில் எவ்வளவு பெரிய வெற்றி பெற்றிருக்கவேண்டும்?

ஆனால், அவருடைய வாழ்க்கையின் முழு கதையையும் அறிந்தால் நீங்கள் அதிர்ச்சி கொள்வீர்கள். அவர் அடுத்தடுத்த உயர்ந்த பதவிகளுக்குப் போகாதது மட்டுமல்ல. போகப் போக, ஊழியர்களின் வெளிப்படையான ஏச்சுக்கும் பேச்சுக்கும் ஆளானார். தொழிற்சங்கத்தினர், முச்சந்திகளில் மேடைபோட்டு, மைக் பிடித்து, அவரை வசைபாடித் தீர்த்தார்கள். அதன்பிறகு ஆன சில நாள்களில் உப்பு பொறாத ஒரு துறைக்கு மாற்றம் செய்யப்பட்டார். ஒன்றிரண்டு வருடங்களில், தொடர்ந்து ஒதுக்கி வைக்கப்பட்டார்.

பல வருடங்கள் அலுவலகமே கதியாகக் கிடந்ததால், குடும்பத்தைக் கவனிக்க முடியாமல்போய் அங்கேயும் அவருக்குப் பல சிரமங்கள்.

அவர் செய்த தவறுதான் என்ன? அவரிடம் அப்படி என்ன குறை? அவர் பெறவேண்டிய வெற்றிகளைத் தவற விட்டதுடன், என்ன காரணத்தினால் சொந்தக் குடும்ப உறுப்பினர்களால் வேண்டாதவராகப் பார்க்கப்பட்டார்?

தனித்திறமையில் வல்லவரான அவர் இன்னொரு முக்கியமான விஷயத்தில் படு வீக். அதுதான் அடுத்தவரிடம் பழகுவது மற்றும் அடுத்தவர்களைக் கையாளவது. வேலையைத் திறமையாகக் கையாண்ட அளவு, அவர் அவரைச் சுற்றியிருந்த மனிதர்களைக் கையாளவில்லை.

தனக்குத்தானே தீர்மானம் செய்துகொண்ட, அவருடைய சுய உருவத்தினை (Self Image) காப்பாற்றிக் கொள்வதற்காக, மற்ற எவரையுமே தன் அருகில் நெருங்க விடவில்லை. தன்னை ஒரு நெருப்பாகக் காட்டிக்கொண்டார். அதனால்தான் என்னவோ, இந்த நெருப்பைச் வேறுவழியின்றி நீர் ஊற்றி அணைத்துவிட்டார்கள்.

மற்றவர்களுடைய குறைகளைக் கண்டுபிடித்து அதை மேலிடத்தில் சொல்வதில் பெருமை கொண்டார். ஊழியர்களைத் தண்டிப்பதில் அவர் தயவுதாட்சண்யம் காண்பிக்கவில்லை. சட்டம், விதிகள், நடைமுறைகளே அவரது வழிகாட்டி. அடுத்தவர் நிலை எவ்வளவு சிரமமானதாக இருந்தாலும் சரி, எந்த விதியையும் தளர்த்தவில்லை. எவராக இருந்தாலும் சரி, நறுக்குத் தெறித்தாற்போல பதில் பேசுவார். தான் நேர்மையாகவும், கூடுதலாக உழைப்பவனாகவும் இருப்பதால், மற்ற எவரையும் முகத்துக்கு எதிரே கேள்விகள் கேட்க முடிவதில் ஒரு கர்வம்.

இப்படியே தொடர்ந்து, 'நான்தான் எல்லாம். எனக்கு நிகர் எவர்?' என்று அவர் தொடர்ந்து இருந்ததால், அவருக்கு மேலிருந்தவர்கள், சக பொது மேலாளர்கள், தொழிற்சங்கத் தலைவர்கள், ஏனைய குழு உறுப்பினர்கள், ஊழியர்கள், அவ்வளவு ஏன், அவருடைய தனிச் செயலாளர்கள், ஊழியர்களே கூட அவரிடமிருந்து நகர்ந்து ஒதுங்கிவிட்டார்கள்.

நாளடைவில் எல்லோருக்கும் வேண்டாதவராக ஆகிவிட்டார். அவரால் காயப்படாதவர்கள், பாதிக்கப்படாதவர்களே அந்தத் தொழிலகத்தில் இல்லை என்கிற அளவு போய்விட்டது. அப்படி எல்லோர் எரிச்சலும் ஒன்றுசேர அவர் பதவிக்கு வேட்டு வைக்கப்பட்டது. அதிகாரமும் பதவியும் ஒரேநாளில் பறிபோனது.

ஒரு வைத்தியநாதன் மட்டுமா இப்படி இழந்திருக்கிறார்? அவரைப் போலவே இன்னும் எவ்வளவோ நபர்கள் இருக்கிறார்கள்.

எத்தனையோ திறமைகள் இருக்கலாம். 'இருக்கட்டுமே... அவர் எங்களிடம் சரியாக நடந்துகொண்டிருக்கவேண்டும்' என்று விமரிசனம் எழுகிறபோது ஒருவருடைய தோல்வி உறுதியாகிறது. ஆம், வாழ்க்கை என்பது எல்லோரும் கூடிவாழ்வதுதான். எல்லோரையும் அனுசரித்து நடந்துகொள்வதுதான். வாழ்க்கை என்பது எப்படி பலரையும் அனுசரித்து, அவர்களுக்கு வேண்டிய உதவிகள் செய்து, நம் வெற்றியில் மற்றவர்களையும் பங்குகொள்ளச் செய்யவைப்பது. தனி மனித உழைப்பு, தனித்திறன் மட்டுமே முழுமையான வாழ்க்கையை வழங்கிவிடாது.



பெரிய அலுவலகமில்லை. ஏசி யில்லை. கூப்பிட்ட குரலுக்கு ஓடி வர பத்துப் பேர் இல்லை. போகலாம் என்றவுடன் , இதோ என்று சொல்லி ஓடிவந்து நிற்கும் டாடா சுமோ கார் இல்லை. சொத்துகள் இல்லை. சமயங்களில் பாக்கெட்டிலே பணம் இல்லை.

ஆனாலும் நிறைவான வாழ்க்கை. எல்லாவற்றையும் விட, 'இவர் நன்றாக இருக்க வேண்டும். இவருக்காக நான் எதுவும் செய்வேன்' என்று சொல்லும் நூற்றுக்கணக்கானவர்களைச் சம்பாதித்திருக்கும் வாழ்க்கை. மன நிம்மதி தரும் வாழ்க்கை.

இப்படி இருப்பவர்களைப் பற்றி என்ன சொல்ல? இப்படியும் சிலர் இருக்கிறார்கள்தானே! அப்படிப்பட்டவர்களில் ஒருவர் கவிஞர் அறிவுமதி.

அவருக்கு சினிமாமீது காதல். முயற்சித்தார். 'உள்ளேன் ஐயா' என்று ஒரு படம் செய்ய வாய்ப்பு கிடைத்தது. கதை விவாதத்துக்காக, இயக்குனரான அவருக்கு, சென்னை தியாகராயர் நகரில் அபிபுல்லா சாலையில் ஓர் அலுவலகம் அமைத்துக் கொடுக்கிறார் தயாரிப்பாளர் புதுவை அற்புதம்.

அறிவுமதியை பெரிய ஆள் ஆக்கியதோ இல்லையோ, அந்த 73, அபிபுல்லா சாலையில் அமைந்திருக்கும் அலுவலகம், திரைப்படத்தில் சாதிக்க வேண்டும் என்று கிராமங்களில் இருந்து கிளம்பி சென்னை வந்த இளைஞர்கள் பலருக்கும் புகலிடமாகவும் புகழ் பெற்றுத்தந்த இடமாகவும் இருந்திருக்கிறது

சினிமா கனவுகளோடு வழி தெரியாமல் தவித்தவர்களை அரவணைத்துக்கொண்டார் அறிவுமதி. தகுந்த அறிவுரை சொல்லி அனைவரையும் தன் அலுவலகத்தில் தங்கவைத்து பாதுகாத்திருக்கிறார். அவரிடம் அடைக்கலம் புகுந்த பலரும் இன்றைய நட்சத்திரங்கள். பூமியில் இருந்தபடி அவர்களை நிறைவாகப் பார்த்துக்கொண்டிருக்கும் அவரைப்பற்றி, ஆனந்தவிகடன் பத்திரிகையில், ஒரு கட்டுரை எழுதப்பட்டது. அந்தக் கட்டுரையின் தலைப்பு - '73, அபிபுல்லா சாலை.'

அன்றைக்கு அங்கே வந்துபோனவர்களின் பெயர்களை அந்த நேரத்தில் சொல்லியிருந்தால் அவர்களை யார் என்று தெரிந்திருக்காது. ஆனால் இப்போது?

அவர்கள் எல்லாம் பிரபலம். சாதித்துக் கொண்டிருப்பவர்கள். அவர்களின் ஒட்டுமொத்தக் குரல் வாழ்த்துவது அறிவுமதியைத்தான். அவரால்தான் மேலே வந்தோம். அவர் போல வருமா? அவர் அண்ணன். அவர் எங்கள் அன்னை போல. இன்னும் என்ன என்னவோ நெகிழ்ச்சியுடன் சொல்லுகிறார்கள்.

அவர்கள் அறிவுமதி கொடுத்ததாகச் சொல்லுவது அவரது அறிவை அல்ல.

அறிவுமதி ஒன்றும் அவ்வளவு பிரபலமில்லை. ஆனால் அவரைக் கொண்டாடுபவர்கள், அவருக்குப் பின்னால் இருப்பவர்கள், அவரது படை பலம் என்ன தெரியுமா?

பாலா, சீமான், தபு சங்கர், யுகபாரதி, நா.முத்துகுமார், பழநிபாரதி, நெல்லை ஜெயந்தா, நந்தலாலா, கபிலன், அஜயன் பாலா, செல்வபாரதி, சரவணன் என இத்தனை பேரும் அபிபுல்லா சாலையில் அடைக்கலம் கொடுக்கப்பட்டவர்கள்தாம். ஒரு மனிதரால் ஒன்றிரண்டு பேருக்கு உதவி செய்யமுடியும். ஆனால் எப்படி இத்தனை பெரியக் கூட்டத்துக்கு வழிகாட்டியாக இருந்திருக்கிறார்?

இயக்குனர் சீமான் அறிவுமதியுடன் தஞ்சை தமிழ் பல்கலைக்கழகத்துக்குப் போயிருக்கிறார். வேலை முடிந்தபின், அங்கிருந்து குளிப்பதற்காக இருவரும் காவேரி ஆற்றுக்குப் போயிருக்கிறார்கள். சட்டையைக் கழற்றி வைத்துவிட்டு அயர்ச்சி காரணமாக சீமான் தூங்கிவிட்டிருக்கிறார். கண்விழித்துப்பார்த்தால், அறிவுமதி, அழுக்காக இருந்த சீமானின் சட்டையைத் துவைத்துவிட்டு, காய வைத்துக்கொண்டிருந்தாராம்.

பழ. பாரதி என்கிற பெயருடன் வந்தவருக்கு பழநி பாரதி என்கிற பெயரையும் சொல்லி, அவருடைய 'நெருப்பு பறவைகள்' என்கிற முதல் கவிதைப் புத்தகத்தினை முழுவதும் திருத்தி வடிவமைத்துக் கொடுத்திருக்கிறார் அறிவுமதி. கூடவே சில வாய்ப்புகளையும் அவருக்குக் கைக்காட்டியிருக்கிறார்.

இயக்குனர் பாலாவை இயக்குனர் பாலுமகேந்திராவிடம் அறிமுகப்படுத்தி உதவி இயக்குனராகச் சேர்த்துவிட்டது, நா.முத்துகுமாரின் 'பட்டாம் பூச்சி விற்பவன்' என்ற முதல் கவிதைப் புத்தகத்தினை சாரல் வெளியீடு மூலமாகக் கொண்டுவந்தது என மேலே குறிப்பிட்ட அத்தனை பேருக்கும் ஏதோ ஒரு வகையில் விளக்கேற்றி வைத்திருக்கிறார் அறிவுமதி.

அறிவுமதி வளர்த்துவிட்டவர்கள் பொருளாதார ரீதியாக பலமடைந்தாலும் பிரதிபலனாக அறிவுமதி என்ன பெற்றார் என்று கேட்டால் அவர் என்ன சொல்கிறார் தெரியுமா? 'பல பாசமுள்ள தம்பிகளை சம்பாதித்திருக்கிறேன்' என்கிறார் அவர்.

இது சுமார் 45 ஆண்டுகளுக்கு முன் நடந்த சம்பவம். வருடம் 1963. அப்போது அப்துல்கலாம் ஓர் இளம் பொறியாளர். இந்திய விண்வெளி ஆராய்ச்சித் துறையில் பணிபுரிகிறார். அவருடைய மேலதிகாரி விக்ரம் சாரா பாய்.

எலெக்ட்ரோ ஜெட் பிராஜெக்ட் ஒன்றுக்காக வேலை செய்கிறார்கள். விமானங்கள் கிளம்பிப் போவதற்கு விமான தளங்கள் இருப்பதுபோல, ஏவுகணைகளை அனுப்புவதற்கு ஒரு தளம் அமைக்கவேண்டும். அதற்கான சரியான இடத்தினைத் தேர்வு செய்து உருவாக்க வேண்டும். எல்லா இடங்களில் இருந்தும் ஏவுகணைகளை விண்ணுக்கு அனுப்ப முடியாது. உருண்டையான பூமியில் இருந்து வானுக்கு அனுப்ப வேண்டியிருப்பதால் அதற்கு வாகான இடம் தேவை. ஆராய்ந்தால், தும்பா என்கிற இடத்தில் ஒரு மாதா கோயில் அமைந்திருந்த இடம்தான் மிகச்சரியான இடமாகத் தெரிகிறது.

முயற்சிகளைத் தொடங்கினார் விக்ரம் சாராபாய்.

‘அந்த இடமா? எப்படி முடியும்? அது ஒரு வழிபாட்டு இடம். அதற்கு ஒரு பிஷப் இருக்கிறார். ஏராளமான விவசாய பெருங்குடி மக்கள் அங்கே பலவருடங்களாக வழிபட்டு வருகிறார்கள். அப்படிப்பட்ட ஒரு மாதாகோயிலை ஆராய்ச்சி நிலையம் கட்டுவதற்காகக் கொடுப்பதா! நடக்கிற வேலையா இது! வாய்ப்பே இல்லை. விட்டுவிடுங்கள்’ என்றுதான் பதில் வந்தது. அடுத்து அரசியல்வாதிகளை நாடினார். அவர்கள், அதற்கு மேல் தயங்கினார்கள்.

விக்ரம் சாராபாய் மிகச் சிறந்த விஞ்ஞானி மட்டுமல்ல. எடுத்ததை முடிக்கும் திறமையான நிர்வாகியும் கூட. பல கோடி மக்கள் வாழும் தன் தேசத்துக்கு ஒர் ஏவுதளம் என்பது அவசியம். அதற்கு தும்பாதான் சரியான இடம் என்பதையும் கண்டுபிடித்தாயிற்று. அரசினைக் கேட்டால், கிடைக்காது என்கிறார்கள். என்ன செய்வது என்று யோசித்தார். யார் நினைத்தால் அதனைக் கொடுக்க முடியும் என்று யோசித்தார். ஒரே ஒருவரால்தான் அது முடியும். அவர், அந்தக் கோயிலுக்குத் தலைமை வகிக்கும் பிஷப் ரெவரண்ட் பாதர் பீட்டர் பரீடா.

அவரையே சந்தித்து நேரடியாகக் கேட்பது என்று முடிவு செய்து, தனது குழுவில் பணிபுரியும் அப்துல்கலாமையும் அழைத்துக்கொண்டு தும்பா போனார் விக்ரம் சாராபாய். ‘சூரியன் விழுந்துகொண்டிருந்த ஒரு மாலை நேரம். மாதா கோயிலில் பிஷப்பைச் சந்தித்துப் பேசினார்கள் இருவரும்.

அந்தத் திட்டம் நாட்டு நலனுக்கு எவ்வளவு தேவை என்று தன்மையாகச் சொல்லுகிறார் விக்ரம் சாராபாய். அடுத்து, எவ்வாறு மாதாகோயில் அமைந்துள்ள அந்த இடம், ஏவுகணைகள் ஏவுவதற்கு மிகப் பொருத்தமான இடம் என்பதையும் விளக்குகிறார். நாட்டு நலனுக்காக, கோடிக்கணக்கான மக்களின் நலனுக்காக, அதற்கான ஆராய்ச்சிக்காக இந்த இடம் வேண்டும் என்று முடிக்கிறார் விக்ரம்.

பொறுமையாகக் கேட்டுக்கொண்டிருந்த பிஷப் இவ்வாறு பதில் சொன்னார் - ‘உங்கள் திட்டத்தின் முக்கியத்துவம் புரிகிறது. ஆனால் நீங்கள் கேட்பது எதைத் தெரியுமா? என் வீட்டை, என் இறைவனின் இல்லத்தினை, என் மக்களின் வழிபாட்டு இடத்தை! நான் எப்படிக் கொடுக்க முடியும்?’

எவ்வளவு உணர்வுபூர்வமான விஷயம் அது! கோயிலுக்குச் சொந்தமான பகுதியை ஒருவர் கேட்கிறார், அதுவும் அவருக்குப் புரியும் விதத்தில், சாந்தமாக. அந்த இடத்துக்கு உரியவரோ பதற்றப்படாமல் நிதானத்துடன், அது எப்படி சாத்தியம்? என்று பதிலுக்குக் கேட்கிறார்! கவனித்துக்கொண்டிருந்த அப்துல்கலாமுக்கு வியப்பான வியப்பு.

விக்ரம் சாராபாய் மீண்டும் நம்பிக்கையுடன் கேட்கிறார். இந்தமுறை பிஷப் பதில் சொல்லவில்லை. யோசிக்கிறார். பின்பு, ‘இன்றுபோய், நாளை மறுநாள் வாருங்கள். முடிவு சொல்லுகிறேன்’ என்கிறார் பிஷப். அதற்கு மறுநாள் விக்ரம் சாராபாயும் கலாமும் மீண்டும் பிஷப்பினைச் சந்திக்கச் செல்கிறார்கள்.

இரவு மணி எட்டு. மாதா கோயிலுக்கு வெளியே மைதானத்தில்,

ஆயிரக்கணக்கான மக்கள் கூடியிருக்கிறார்கள். பிஷப், பைபிள் வாசிக்கிறார். பிரார்த்தனை முடிகிறது. அதன்பிறகு விக்ரம் சாராபாயைக் காண்பித்து, 'இவர் பெரிய சயின்டிஸ்ட்' என்று கூட்டத்தினருக்கு அறிமுகப்படுத்துகிறார். கலாமை காண்பித்து, 'இவர் மத்திய அரசின் விண்வெளித் துறையில் இருந்து வந்திருக்கிறார் விஞ்ஞானி' என்கிறார்.

விஞ்ஞானத்தினால் மக்களுக்கு எவ்வாறு உதவ முடியும் என்று விளக்குகிறார். எப்படி ஆராய்ச்சிகளால் மக்களுக்கு வளத்தினையும் செழிப்பினையும் கொண்டுவரமுடியும் என்றும் சொல்லுகிறார். கூட்டம் அமைதியாகக் கேட்டுக்கொண்டிருக்கிறது. அவற்றை எல்லாம் சொல்லிவிட்டு, பின்பு அவரே கூட்டத்தினரைப் பார்த்து பேசுகிறார், 'நான் ஒரு மத போதகன். என்னால் என்ன செய்யமுடியும்? மக்களுக்கு நல்லது நடக்க வேண்டும் என்று பிரார்த்தனைதான் செய்யமுடியும். ஆனால் இவர்களால், இவர்களது திட்டங்களால் வளத்தினைத் தர முடியும். அதற்காக இந்த இடத்தினைக் கேட்கிறார்கள். என்ன செய்யலாம்? இந்த இடத்தினைக் கொடுத்துவிடலாமா?'

அவ்வளவு பெரிய கூட்டத்தில் மயான அமைதி. விக்ரம் சாராபாய்க்கும், கலாமுக்கும் அவர்கள் என்ன சொல்லப்போகிறார்கள் என்கிற பதைபதைப்பு.

ஒரு நிமிடம் தான். கூட்டத்தில் சலசலப்பு. எல்லோரும் எழுந்தார்கள். உரத்தக் குரலில், ஒரே குரலில் 'ஆமென்' என்றார்களே பார்க்கவேண்டும்! 'ஆமென்' என்றால் அப்படியே ஆகட்டும் என்று பொருள்.

அந்த சர்ச், ஏவுகணை தளத்துக்காக நாட்டுக்கு அர்ப்பணிக்கப்பட்டது. வேறு இடத்தில் புதிய சர்ச் கட்டப்பட்டது.

எவ்வளவு பெரிய வேலை? ஆனால் பாருங்கள், எவ்வளவு அமைதியாக சுமுகமாக முடிந்திருக்கிறது!

இது எப்படி சாத்தியமானது? ஒரு வார்த்தையில் பதில் சொல்லிவிடலாம். நம்பிக்கை. அந்த பிஷப் மீது மக்கள் வைத்திருந்த நம்பிக்கை. வேறு என்ன?

நம்பிக்கை. எவ்வளவு வலுவான வார்த்தை. அது இருந்தால் என்னவெல்லாம் நடக்கிறது. இல்லாவிட்டால் எவ்வளவு விஷயங்கள் கெடுகிறது. ஆனால் அந்த நம்பிக்கையை உருவாக்குவது எது? ஏன் ஒரு மனிதனுக்கு அத்தனை பேரும் கீழ்ப்படியவேண்டும், அவருடைய கோரிக்கையை நிறைவேற்றவேண்டும்?

அவர் பெரிய அதிகாரி. தன் பிறந்த நாளை கொண்டாடும் வழக்கம் அவருக்குக் கிடையாது. வீட்டில் உள்ளவர்கள் வாழ்த்துச் சொல்வதைப் பெற்றுக்கொள்வதும், காலையில் கோயிலுக்குப் போய்வருவதுடன் சரி. ஆனால் அவருக்கும் ஒரு வித்தியாசமான பிறந்தநாள் அமையவே செய்தது.

பிறந்த நாளன்று மனைவியும் பெரிய மகனும் வாழ்த்துச் சொன்னார்கள்.

புது டிஜிடல் கேமரா ஒன்றைப் பரிசாகக் கொடுத்தான் பெரிய மகன்.

வழக்கம் போல கோயிலுக்குப் போய்விட்டு, அவசரமாகக் கிளம்பி அலுவலகம் சென்றார். போகும் வழியில்தான் அவர் அதை உணர்ந்தார். இந்த நிமிடம் வரைக்கும், சின்ன மகன் ஏதும் வாழ்த்துகள் சொல்லவில்லையே! அவனுக்கு என் பிறந்த தேதி தெரியாதோ! இருக்க முடியாதே! வீட்டில் காலையில் நடந்ததையெல்லாம் அவனும் அறிந்திருப்பானே. டைனிங் டேபிளில் இதைப் பற்றிப் பேசும்போது, அவனும் எல்லாம் கேட்டுக்கொண்டும் ரசித்துக்கொண்டும் இருந்தானே! ஆனா ஏன் வாழ்த்துச் சொல்லவில்லை?

அலுவலகத்தில் அவருடைய அறைக்குச் சென்று மேஜை மீது லேப்டாப் கம்ப்யூட்டரை வைக்கப் போனார்.

மேஜைமீது ஒரு வெள்ளை நிற கவர் இருந்தது. கவர்மீது அந்த அதிகாரியின் பெயர். பின்பக்கம் திரும்பிப் பார்த்தார். 'பிரியுங்கள்' என்கிற வார்த்தை மட்டும் 'ஸ்கெட்ச்' பேனாவால் எழுதப்பட்டிருந்தது.

இது என்ன கவர்? எங்கிருந்து வந்திருக்கும்? தபால் முத்திரையோ, கூரியர் தபாலுக்கான எழுத்து, ஸ்டேப்ளர் பின் அடையாளங்களோ இருக்கவில்லை.

பிரித்துப் படித்தால்... அட! அவருடைய சின்ன மகன் கார்த்திக் வைத்திருந்த வாழ்த்து அட்டை. அவன் எப்படி என் அலுவலகத்தில் கொண்டு சேர்த்திருப்பான். உதவியாளரை விசாரித்தார். முதல் நாள் மாலை, கல்லூரி விட்டதும் நேராக அந்த அதிகாரியின் அலுவலகத்துக்கு வந்து, அவருக்குத் தெரியக்கூடாது என்று மேஜை மீது வைக்கச் சொல்லியிருக்கிறான்.

நெகிழ்ந்துபோய்ச் சற்று நேரம் உட்கார்ந்துவிட்டார் அந்த அதிகாரி. காரணம், அட்டையில் இருந்த வாசகங்கள்.

அன்புள்ள அப்பா,

நீங்கள் எனக்குக் கொடுத்த தைரியம்,

என்னிடம் காட்டி வரும் நம்பிக்கை,

எங்களை நடத்தும் விதம்

எல்லாம் நாங்கள் பெற்ற வரம்.

என்ன கைம்மாறு செய்வேன்...

நீடுழி வாழ

பிறந்தநாள் வாழ்த்துகள்.

அன்புடன்,

கார்த்திக்.

நெருங்கிய உறவுகள், நம் அதிகாரத்துக்குக் கட்டுப்பட வேண்டியவர்கள் என்று யாராக வேண்டுமானாலும் இருக்கலாம். எவரிடமிருந்தும், நம்பிக்கையையும், அன்பையும் கட்டாயப்படுத்தவே முடியாது. அது தானாக வரவேண்டும். வரவழைக்கும் விதமாக நாம்தான் நடந்து கொள்ளவேண்டும்.

வயது ஐம்பது ஆனபிறகும் தங்களுடைய பள்ளிக்கூட ஆசிரியர்களை, கல்லூரி பேராசிரியர்களை நினைத்துக் கொண்டிருப்பவர்கள், சந்தித்து வருபவர்கள் எவ்வளவோ பேர். சில தலைவர்களின் விரலசைவுக்கு உயிரையே கொடுக்கத் தயாராக இருக்கும் தொண்டர்கள். தன் மேலதிகாரியின் சொல்லுக்காக, எதையும் எதிர்பார்க்காமல், உழைப்பவர்களின் எண்ணிக்கை ஏராளம்.

எல்லாம் தன்னால் வருபவை. சிலரை நமக்குப் பிடிக்கிறது. வேறு சிலரைப் பிடிக்கவில்லை. இன்னும் சிலரை வெறுக்கவே செய்கிறோம். ஏன் இந்த வேறுபாடு?

வேறு எதுவுமே இல்லை. அவர்கள் நடந்துகொள்ளும் முறை. பணம், பதவி, பட்டம், உறவு என்கிற எந்தக் கட்டாயமும் இல்லை. எல்லோரையும் சமமாகப் பாவிக்கும் எண்ணம் ஒன்று இருந்தாலே போதும், நம்மைச் சுற்றிச் சுற்றி வருவார்கள்.

முதல் கதையில் நாம் பார்த்த வைத்தியநாதன் நடந்து கொண்ட முறை, பிஷப் நடந்து கொண்ட முறை, அதிகாரி பிள்ளைகளை வளர்த்த விதம் போன்ற குணாதிசயங்களே சொல்லிவிடும், யார் யார் எப்படி நடந்துகொண்டால் என்னென்ன பலன்களை அனுபவிக்கமுடியும் என்று.

தொழிற்சாலை ஒன்றின் மனித வளத்துறையில் சேர்ந்தார் டேவிட் என்கிற அதிகாரி. அவருக்கு மேல் இருந்த திரு. முத்துக்குமார் என்பவர்தான் துறைத் தலைவர். பின்பு அவர், பதவியுயர்வு பெற்று மாற்றலில் கிளம்ப, டேவிட்டை துறைத் தலைவராக்கினார்கள்.

பொதுத்துறை நிறுவனம் ஒன்றில், பல ஆண்டுகள் பணியாற்றி அந்த கலாசாரத்தின் சாயலுடன் பன்னாட்டு நிறுவனத்தில் (MNC) சேர்ந்தார் டேவிட். அப்போது அவரிடம் பல தடுமாற்றங்கள். அதுவரை தலைமைப் பொறுப்பில் இல்லாமல் இருந்துவிட்டு முதன் முதலாக தலைமைப் பொறுப்புக்கு வந்ததும் அவருக்கு அது புது அனுபவமாகவும் சவால் நிறைந்ததாகவும் இருந்தது.

அங்கே பணியாற்றிய டாக்டர் ராகுலும் மற்றொரு சீனியர் மேனேஜரும் டேவிட்டைப் பற்றி பின்பு தொலைபேசியில் விசாரித்த முத்துக்குமாரிடம் இப்படிச் சொன்னார்களாம். 'அவரோட யார் சார் வேலை செய்யமுடியும். மனுஷன் சும்மா கடிச்சுத் துப்புறார்...'

மனித வளத்துறையைச் சேர்ந்த ஒருவருக்கு இப்படிப்பட்ட பெயர்

கிடைத்தால் அது எத்தனை அவமானம்? இந்த முதல் சறுக்கல் அவருக்கு நிறையப் பாடங்களைக் கற்றுத் தந்தது. மக்கள் திறனில் தம்மை மேம்படுத்திக் கொள்வது எப்படி என்று யோசிக்க ஆரம்பித்தார். நாலு பேரிடம் அதைப் பற்றிக் கேட்டுத் தெரிந்துகொண்டார். அப்போதுதான் அவர் உணர்ந்தார், தன்னிடமுள்ள மக்கள் திறன் - மக்களைக் கையாளும் திறன்கள் எல்லாம் மிகச் சமாரான அளவிலே இருப்பதாக.

மக்களைச் சரியாகப் புரிந்துகொண்டு அனுசரித்துப் போகும் திறன் இருந்தால் வெற்றி நிச்சயம், நிம்மதி நிச்சயம், மகிழ்ச்சி நிச்சயம். அந்தத் திறன் இருந்தவர்கள் வாழ்க்கையில் வெற்றி பெற்றிருக்கிறார்கள். மக்களை அனுசரித்துப் போவதில் தோல்வியடைந்தவர்கள் வாழ்க்கையிலும் தோல்வியே கண்டு இருக்கிறார்கள்.

## 2. அக்கறை மனிதர்கள்

உங்களிடம் எவரேனும் கை கொடுத்தால், என்ன செய்வீர்கள்? பதிலுக்குக் கை நீட்டி, கையைப் பிடித்து, இரண்டு குலுக்கு குலுக்கி விட்டு, கையைத் திரும்ப எடுத்துக் கொள்வீர்களா இல்லையா? நானும் அப்படித்தான்.

ஒருமுறை குமரகுரு என்பவரிடம் கை கொடுத்தேன். என்னுடைய வலது கையை அவர், அவருடைய இரண்டு கைகளாலும் சேர்த்து அழுத்தமாகப் பிடித்துக்கொண்டார். கை குலுக்குகிறார். முகமெல்லாம் சிரிப்பு. பிரியம் பொங்கி வழிகிறது. மனிதர், கையை விடவேயில்லை.

தொலைக்காட்சியில் பார்த்திருக்கிறோம். இரண்டு தேசங்களின் தலைவர்கள் சந்தித்துக்கொண்டால், கை குலுக்குவார்கள். கைகளை, உடனடியாக விடுவித்துக்கொள்ள மாட்டார்கள். மற்றவர்கள் சாதாரணமாகச் செய்வதைக் காட்டிலும் இரண்டு மூன்று மடங்கு நேரம்கூட கூடுதலாகக் கைகுலுக்குவார்கள்.

அது சம்பிரதாயத்துக்காக இல்லையாம். உண்மையில் நட்புணர்வாம். தவிர, எல்லாப் புகைப்படக்காரர்களும் வீடியோ எடுப்பவர்களும் தவறாமல் படம் எடுத்தாக வேண்டுமே.

குமரகுரு எனக்கு அப்படிப்பட்ட ஓர் அனுபவத்தைத்தான் கொடுத்தார். அதுதான் எங்களின் முதல் அறிமுகம். அது நிகழ்ந்தது ஒரு திங்கள்கிழமை காலையில். நடைப்பயிற்சி போகுமிடத்தில். பேசிக்கொண்டே உடன் நடந்தேன். அப்போதுதான் கவனித்தேன். எங்கள் பின்னால் ஒரு கறுப்பு நாய் வந்துகொண்டேயிருந்தது. பேச்சிலிருந்த என் கவனம் கலைந்து, திரும்பத் திரும்ப அந்த நாயைப் பார்த்தபடி நடந்தேன்.

‘அது ஒன்றும் செய்யாது’ என்றார் அவர். உடன் ‘டாய் பிளாக்கி, அங்க போய் காரகிட்ட உட்கார். நான் சாரோட ஒரு ரவுண்டு போய்விட்டு வந்துதான் தருவேன்’ என்றார்.

விநோதமாகச் சத்தம் செய்தபடி பிளாக்கி அங்கிருந்து நகர்ந்தது.

‘இந்த நாயை உங்களுக்குப் பழக்கமா? என்ன தருவீர்கள்?’

‘ஓ... இவரை மட்டுமல்ல... இன்னும் பல பேரையும் (நாய்களையும்) எனக்கு நல்ல பழக்கம். எல்லோருக்கும் பிஸ்கட் கொடுப்பேன், தினமும்.’

நடந்து கொண்டே பேசினோம். ஒரு திருப்பம் வந்ததும், ‘வாங்க. காரகிட்ட போகலாம்’ என்றார் குமரகுரு. அங்கே, அவருடைய கார் அருகே, கவலையாக உட்கார்ந்திருந்த பிளாக்கி, அவரைக் கண்டதும் எழுந்துகொண்டு வாலை ஆட்டியது. பின்பு அவர் அருகில் வந்து அவருடைய கையை நக்கப் பார்த்தது.

‘அவசரப்படாதே, தள்ளி நில்.’



நின்றது.

இரண்டு பாக்கெட் பிஸ்கெட்டுகள் எடுத்துப் பிரித்து தரையில் வைத்தார். பிளாக்கி ஒன்றும் செய்யாமல் அவர் அருகில் போய் நின்றது. 'அப்படித்தான் சும்மா பிடிக்காத மாதிரி நிப்பான். திரும்பி வற்றபோது பாருங்க, ஒரு துண்டு மிச்சம் இருக்காது. சாப்பிட்டு விடுவான்.'

அப்படி அந்தத் தெருக்களில் இருக்கும் பல நாய்களுக்கு வழக்கமாக பிஸ்கெட் போடுவது மட்டுமல்ல, சில வீட்டு வாட்ச்மேன்களுக்கு, சைக்கிளில் வரும், கேன் டியை வாங்கிக் கொடுத்து, தானும் குடித்தபடி அவர்களுடன் பேசுவதும் அவர் வழக்கம் என்று தெரிந்துகொண்டேன். அவருக்கு ஒரே மகன் இருக்கிறான். அவன் அமெரிக்கா போய் பல வருடங்களாகிவிட்டது.

ஆகவே, அவர் அன்புக்காக ஏங்குவது புரிந்தது. பாவம், பணி ஓய்வு பெற்ற பிறகு, மகனும் அமெரிக்கா பறந்த பிறகு அன்பு நட்பு தேடி அவர் அலைந்து கொண்டிருக்கிறார். அவருடைய அந்தக் குணாதிசயமே அவருக்குப் புதிய நண்பர்களை உருவாக்கித் தந்தது.

சிலர் என்ன சொன்னாலும் நாம் அவர்களைத் தவறாக எடுத்துக் கொள்வதில்லை. வேறு சிலர் வாயைத் திறக்கக்கூட வேண்டாம். அவர்கள் நம்மைப் பார்த்தாலே போதும். என்ன விஷயம்? அய்யா ஏன் முறைக்கிறார்? என்ன விஷயமாக இருக்கும்? என்று பல சந்தேகங்கள் நமக்கு அடுக்கடுக்காக வரும்.

காரணம், சிலரை நாம் நம்புவதில்லை. நமக்கே கூட அது வெளிப்படையாகத் தெரியாது. ஆனால் நம்முடைய உள்ளமனம் ஒரு கணக்குப் போடும். 'இவர் ஓகே. அவர் ஊஹும்' என்பது போல. ஒரு சிலர், அப்பாவையேகூட நம்ப மாட்டார்கள். ஆனால் நண்பன் என்ன சொன்னாலும் பூம்பூம்மாடு மாதிரி தலையாட்டுவார்கள். ஏன் இந்த வேறுபாடு? எதனால் இந்த முரண்பாடு?

எதனால் மனம் ஒருவரைச் சந்தேகிப்பதில்லை. ஏன் ஒருவரை அதீதமாகவும் இன்னொருவரை துச்சமாகவும் எண்ணுகிறது?

இதற்கெல்லாம் காரணம் - நம்பிக்கை.

அட, நம்பிக்கைதான் எவ்வளவு சக்திமிக்க வார்த்தை. ரத்த பந்தத்துக்கும் இதற்கும் எந்த சம்பந்தமும் கிடையாது. படிப்புக்கும் இதற்கும் வெகு தூரம். உறவு பார்த்து வருவதில்லை. விரோதி என்று ஒதுக்குவதுமில்லை. எதனால் ஒருவர்மீது இன்னொருவருக்கு நம்பிக்கை தோன்றுகிறது? பொற்காசுகள் கொடுத்தாலும் வாங்கமுடியாத நம்பிக்கையை எப்படி இன்னொருவர் சர்வசாதாரணமாகப் பெறுகிறார்?

நம்பிக்கை என்பது ஓர் நாளில் வருவதில்லை. ஒரே நாளில் நம்பிக்கையை அழிக்கமுடியும். ஆனால் உருவாக்க முடியாது. செங்கல் செங்கல்லாகக் கட்டப்பட வேண்டிய கட்டடம் அது.

கணவன் - மனைவி, அப்பா - பிள்ளை, அதிகாரி - ஊழியர், முதலாளி - பணியாளர் ஆகிய இந்த உறவுகளுக்கு ஏதாவது உத்தரவாதம் கொடுக்கமுடியுமா? அதற்காக முடியாது என்றும் சொல்லமுடியாது. எதிரிகளிடம்கூட நம்பிக்கையை விதைக்கமுடியும்!

அப்படியா? ஆச்சரியமாக அல்லவா இருக்கிறது. ஆம் நம்பிக்கையை உண்டாக்குவதற்கு என்று ஒரு வழி இருக்கிறது.

சொல்வது சுலபம். செய்வதற்குத்தான் பொறுமையும் மனப்பக்குவமும் வேண்டும்.

ரஞ்சனா. ஒரு நிறுவனத்தில் புதிதாக வேலைக்குச் சேர்ந்தார். வேலையில் சேர்ந்ததுமே நல்ல ஆர்வமும், கெட்டிக்காரத்தனமும், சுறுசுறுப்பும் காட்டினார். ரஞ்சனாவின் மேலதிகாரியும் ஒரு பெண். அவர் பெயர் சுமதி.

சுமதி ஒரு சிறந்த தலைமைப் பண்பு உள்ள அதிகாரி. மனிதர்களை நேசிப்பவர், மதிப்பவர். நேரம் கிடைக்கும் போதெல்லாம், வேலையைத் தவிர, ரஞ்சனாவின் வாழ்க்கை விவரங்கள், ஆர்வங்கள், ரசனைகள் பற்றியும் கேட்டுத் தெரிந்துகொண்டார். ரஞ்சனாவுக்குப் பாடுவதில் ஆர்வம் உண்டு. வாய்ப்பாட்டு கற்றுக் கொண்டவர். எப்படியாவது தன்னுடைய இசைத் திறமையை வெளிக்காட்ட வேண்டும் என்பது அவரது லட்சியம்.

சில நாள்கள் ஆகியிருக்கும். ரஞ்சனாவை மேலதிகாரி சுமதி அழைத்தார். வேலை பற்றிய விவரங்கள் கேட்டுவிட்டு, தினசரி பேப்பரில் இருந்து வெட்டிய சிறு தாள் ஒன்றினைக் கொடுத்தார். அது ஒரு விளம்பரம். ஒரு தொலைக்காட்சி நிறுவனம் நடத்தும் பாட்டுப் போட்டிக்கான தேர்வு பற்றியது.

ரஞ்சனா அப்போதுதான் அந்த விளம்பரத்தைப் பார்க்கிறார். அதுவும் மேலதிகாரி தந்ததில் அவருக்கு கூடுதல் மகிழ்ச்சி. ரஞ்சனாவின் கண்களில் தெரிந்த மகிழ்ச்சியை மேலதிகாரியும் கவனித்தார். 'சரி, இதை வைத்துக் கொள். மேற்கொண்டு நாம் உணவு இடைவேளையில் பேசலாம்.'

உணவு இடைவேளை. 'நீ விண்ணப்பித்து விடு, கலந்துக் கொள். நீ தேர்வாக முடியும். உனக்கு வெற்றி கிடைக்கும்' என்றெல்லாம் சொல்லி ரஞ்சனாவுக்கு ஊக்கம் கொடுத்தார். ரஞ்சனா தயங்குவதைக் கவனித்த சுமதி விவரம் கேட்க, 'மேடம் நீங்க கவனிச்சீங்களான்னு தெரியலை. இந்தத் தேர்வை வரும் சனிக்கிழமை நடத்துகிறார்கள். நான் இப்போதுதானே வேலையில் சேர்ந்திருக்கிறேன். எனக்கு லீவு கிடைக்காதே!' என்றிருக்கிறார். அதற்கு சுமதி, 'உண்மைதான். நானும் அதைப் பற்றித்தான் யோசித்தேன். ஆனால் இந்த வாய்ப்பு மிகவும் அரிய வாய்ப்பு அல்லவா. நீ தவற விடக்கூடாது. உன்னை எப்படி அனுப்புவது என்று யோசித்தேன். நமக்கு ஞாயிற்றுக்கிழமை அன்று அலுவலகத்தில் கொஞ்சம் வேலை இருக்கிறது. ஒரு சிலர் வந்தால் முடிக்க முடியும். அவர்களுடன் நீயும் வந்து வேலை செய்யலாம். சனிக்கிழமைக்குப் பதிலாக ஞாயிறு அன்று வேலை. நான் மேலதிகாரியிடம் சொல்லி அனுமதி வாங்கிவிட்டேன்.' என்று சொல்ல ரஞ்சனாவுக்கு சந்தோஷம் கலந்த

குழப்பம்.

‘அட, என்ன மாதிரி மேலதிகாரி இவர். நமக்காக இவ்வளவு யோசித்திருக்கிறாரே. நம்முடைய ஆசை நிறைவேற வேண்டும் என்பதற்காக ரிஸ்க் எடுக்கிறாரே.’ என்று சுமதிக்குக் கண்களாலேயே நன்றி சொன்னாள் ரஞ்சனா.

ஆனால் ரஞ்சனாவின் சந்தோஷம் நீண்டநாள் நீடிக்கவில்லை. ஒருநாள் மதிய உணவு நேரத்தில் படபடப்பாக இருந்தார். சுமதி காரணம் கேட்டார். ‘எல்லாம் போச்சு மேடம். எங்க அம்மாவே எனக்கு வில்லி ஆகிட்டாங்க. பாட்டு எல்லாம் போதும். தேர்வுக்குப் போக வேண்டாம்னு சொல்லிட்டாங்க.’

அன்று மாலை ரஞ்சனாவின் அம்மாவிடம், சுமதியே செல்போனில் தொடர்பு கொண்டார். தன்னை அறிமுகப்படுத்திக்கொண்டார். இசையின் முக்கியத்துவம், மகத்துவம், இந்தத் தேர்வில் தேறினால் அது எப்படிப்பட்ட அங்கீகாரமாக இருக்கும் மற்றும் முக்கியமாக, ரஞ்சனா இதனை எவ்வளவு விரும்புகிறாள் என்பதையெல்லாம் பத்து நிமிடங்களுக்கும் மேலாகப் பொறுமையாக எடுத்துக் கூறினார். எதிரில் அமர்ந்து இவற்றை எல்லாம் கேட்டுக் கொண்டிருந்த ரஞ்சனாவுக்குக் கண்ணீரே வந்துவிட்டது. மேலதிகாரி இவ்வளவு தூரம் சிபாரிசு செய்யும்போது அவருடைய அம்மாவால் வேறு என்ன செய்யமுடியும்? தேர்வுக்குச் செல்ல அனுமதிக்கப்பட்டார் ரஞ்சனா.

சனிக்கிழமை. காலையில் ரஞ்சனாவுக்கு முதல் வாழ்த்து சுமதியிடமிருந்து வந்தது. ‘தேர்வாக வாழ்த்துகள்’ என்று சொன்னார். மாலையில் ரஞ்சனா போன் செய்து, தான் முதல் கட்டத் தேர்வில் வெற்றி பெற்றதைச் சொல்ல, சுமதிக்கு அளப்பரிய சந்தோஷம்.

திங்கள்கிழமை மதியம், ரஞ்சனா அலுவலகத்துக்குள் நுழைந்ததுமே ஏகப்பட்ட வாழ்த்துகள். சக ஊழியர்கள் ஒவ்வொருவரும் வாழ்த்துச் சொன்னார்கள். ‘நாம் தேர்வானது இவர்களுக்கெல்லாம் எப்படித் தெரியும்?’ என்று யோசித்தபடியே உணவகத்தினுள் போன ரஞ்சனாவிற்கு ஓர் இன்ப அதிர்ச்சி. அங்கே அறிவிப்புப் பலகையில், ஒரு வெள்ளைத் தாளில் நடுநாயகமாக, ரஞ்சனாவின் வண்ணப் புகைப்படம் ஒட்டி, அதன் அடியில் ரஞ்சனா தேர்வான தகவல் எழுதப்பட்டிருந்தது. இதை யார் செய்திருப்பார்கள் என்று ரஞ்சனாவால் யூகிக்க முடியாதா என்ன?

ரஞ்சனா பாடகியாகத் தேர்வாகப் போன கதை இருக்கட்டும். இதன் மூலம் சொல்ல வருவதென்ன?

சுமதி எப்படிப்பட்ட மேலதிகாரி? ரஞ்சனா சுமதியை எப்படி நடத்தவேண்டும்? ஆனால் அவர் எப்படி நடந்துகொண்டார்? தோழிக்குச் சமமாக ரஞ்சனாவை நடத்தினார். அவருடைய சுகதுக்கங்களில் பங்கெடுத்துக்கொண்டார். அவருக்கு ஒரு பிரச்சனை என்றால் முன்னால் வந்து நின்றார். சுமதி, தான் ஒரு மேலதிகாரி என்கிற தோரணையை ஒருபோதும் காண்பிக்கவில்லை. அலுவலக நாளில் உனக்கு அப்படி என்ன

பாட்டு நிகழ்ச்சி வேண்டியிருக்கு என்று கை நீட்டி மிரட்டவில்லை.

அட, சுமதி அப்படி என்னதான் செய்துவிட்டார்? ஒரு பாட்டுப் போட்டிக்குப் போ என்று சொல்வதும், அதற்கு அனுமதி கொடுப்பதும் அப்படி என்ன பெரிய விஷயம் என்று கேட்கலாம்.

சுமதி, தன் செய்கைகள் மூலம் ரஞ்சனாவிடம் சொல்லாமல் சொன்னது, அதாவது தன் பேச்சு, செயல்பாடுகள் மூலமாக அவர் உணர்த்தியது இவைதான்.

1. ரஞ்சனா, எனக்கு உன்னைப் புரிகிறது. உன்னோடு முதன் முதலாகப் பேசியபோதே உனக்குப் பாட்டுப் பாடுவதில் இருக்கும் ஆர்வத்தினைப் புரிந்துகொண்டேன்.

2. உன் ஆசை நியாயமானதுதான் என்று ஏற்றுக்கொள்கிறேன்.

3. நீ வெற்றிபெற வேண்டும் என்று நான் ஆசைப்படுகிறேன். உனக்கும் எனக்குமான உறவு அலுவலகத்தோடு முடிந்துவிடவில்லை.

4. உன்னுடைய முக்கியமான இலக்கினை நீ அடைய நான் உதவுவேன். அதற்கு என்னால் ஆன எல்லா உதவிகளையும் செய்வேன். நான் உனக்கு அதிகாரி மட்டும் அல்ல.

5. என் உதவியில் எந்த உள்நோக்கமும் கிடையாது. உண்மையாகவே நீ நினைப்பதை அடையவேண்டும் என்று மனதார நினைக்கிறேன்.

6. உன் வெற்றிகள் எனக்கு மிகுந்த மகிழ்ச்சியைக் கொடுக்கின்றன. அதனால் உன் வெற்றிகளை நானும் கொண்டாடுவேன்.

சரி, அலுவலகத்தில் ஆள்களைச் சமாளிப்பது இருக்கட்டும். எத்தனை பெற்றோர்களால் தங்கள் பிள்ளைகளின் ஆசைகளை, ஆர்வங்களை முழுவதும் சரியாகப் புரிந்துகொள்ள முடிகிறது?

தங்கராஜ் கேட்டரிங் டெக்னாலஜி படித்தவர். மூன்று வருட டிப்ளமோ படித்தால் நட்சத்திர ஹோட்டல்களில் வேலை செய்ய வாய்ப்பு கிடைக்கும். பெரிய எதிர்பார்ப்புகளுடன் படிப்பு முடிந்தது. அவருக்கு ஒரு தொழிற்சாலையில் வேலை கிடைத்தது. அங்கே அமைந்திருக்கும் கேண்டின் மேற்பார்வையாளராக.

நாளாக ஆக, அங்கே ஊழியர்கள் உணவு சரியில்லை என்று அடிக்கடி பிரச்சனை செய்யத் தொடங்கினார்கள். இதனால் தங்கராஜ் அந்த வேலையை விட்டுவிடலாம் என்று நினைக்கத் தொடங்கினார். அவர் படிப்புக்கும் அறிவுக்கும் ஏற்ற இடம் இது கிடையாது. தெரியாமல் தலையை விட்டுவிட்டோம் என்று எண்ணினார். ஆனால் அவருடைய தந்தை அனுமதிக்கவில்லை. 'நல்ல சம்பளம் வரும் வேலை. ஏன் விடுகிறாய்' என்று சத்தம் போட்டார். அதே சமயம் தங்கராஜின் அண்ணன் 'அவன் படிச்சது 5 நட்சத்திர ஹோட்டலில் வேலை செய்யும் எதிர்பார்ப்புடன். கிடைத்த வேலையே தொழிற்சாலை கேண்டினில். என்ன

செய்வான் பாவம்!' என்று சொல்ல தங்கராஜ் மனம் அண்ணன்மீது பிரியமானது. தன் 'நிலைமையைப் புரிந்து கொண்டாரே' என்று.

பாஸ்கர் என்பவர் மத்திய ரிசர்வ் வங்கியில் சேர்ந்து சென்னையில் பணிபுரிந்து வந்தார். அவருக்கு மாற்றல் ஆகாமல் சென்னையிலேயே இருந்துவிட ஆசை. அதனால்தான், அதிக கிளைகள் இல்லாத ரிசர்வ் வங்கி வேலைக்கு முயற்சி செய்தார். கிடைத்ததும், வேறு வேலைகளுக்கு முயற்சிப்பதை விட்டுவிட்டார். அதே வங்கியில் பதவி உயர்வு பெற்று, ஆபீஸர் ஆகும் ஆசையையும் சுத்தமாக விட்டொழித்தார். சென்னையிலேயே தொடர்ந்து பணியாற்ற, குடும்பத்துடன் இருக்கவேண்டும். அதுதான் முக்கியம் என்று இருந்தார்.

பல ஆண்டுகளுக்கு சென்னையில்தான் இருந்தார். ஆனால் திடீரென்று ஒருநாள், அவருக்கு மும்பைக்கு மாற்றல் ஆர்டர் வந்தது. பாஸ்கருக்கு என்ன செய்வது? என்று தெரியவில்லை. அவருடைய பெற்றோர் சென்னையிலேயே தனியாக வசித்து வந்தார்கள். பெற்றோரிடம் வந்தார். விஷயத்தினை கவலையாகச் சொன்னார். அதற்கு பாஸ்கரின் அம்மா 'பேங்க் வேலையின்னா டிரான்ஸ்ஃபர் செய்யத்தானே செய்வார்கள்' என்றாராம்.

அம்மாதான். ஆனாலும் சொன்ன வார்த்தைகள் அனுசரணையாக இல்லையே. பாஸ்கருக்கு அம்மா மேல் படுவருத்தம். அது சமயம் அங்கே இருந்த அவரது தம்பி குமார் மிகவும் வருத்தப்பட்டு சொல்லியிருக்கிறார். 'எண்ணென்னே இது. இந்த டிரான்ஸ்ஃபர் வேண்டாம் என்பதால்தானே, நீங்கள் புரமோஷன்கள் பலவற்றையும் தவிர்த்தீர்கள். இந்த வயதுக்கு மேல் ஊர் ஊராகச் சுற்றுவது மிகவும் சிரமமாக இருக்குமே. இந்தி வேறு தெரியாமல் என்ன செய்வீர்கள்.'

அம்மா மீதான கோபம் ஓடிப்போனது. இப்போது தம்பிமீது பிரியம் வந்தது. 'என்னைப் புரிந்துகொண்டானே, கஷ்டமான காலத்தில் எனக்குத் தோள் கொடுக்கிறானே' என்று நினைத்து கொண்டார் பாஸ்கர். அவ்வளவுதான்.

எவருடைய நம்பிக்கையையும் பிரியத்தையும் பெறுவதற்கு ஐந்து கட்ட வழிமுறை ஒன்று இருக்கிறது.

· காதால் கேட்பது மட்டுமல்ல, உணர்வுபூர்வமாகவும் உணர்வது.

· ஆசைகளையும் லட்சியங்களையும் புரிந்துகொள்வது.

· அடுத்தவர் லட்சியங்களை அடைய உதவுவது.

· எப்போதும் அவர்கள் பக்கம் இருப்பது. அடுத்தவருக்கு அந்த நம்பிக்கையை ஏற்படுத்துவது.

· நம்பிக்கைக்குப் பாத்திரமாக எப்போதும் இருப்பது. அட, அவரா, அவரால் முடிந்ததை நிச்சயம் செய்வார்ப்பா என்று அடுத்தவர் நம்மைப் பற்றி நம்பிக்கையாக எண்ணவேண்டும்.

நம்மை, நம் ஆசைகளை, நியாயங்களை முழுமையாகப் புரிந்து கொள்பவர்களை, அவற்றை நாம் அடையவேண்டும் என்று உண்மையாக நினைப்பவர்களை, அவற்றை நாம் அடைய உதவுபவர்களை, நம் ஆசைகளுக்கு வரும் தடைகளை எதிர்ப்பவர்களை, நமக்காக வருத்தப்படுபவர்களை, பரிந்து பேசுபவர்களை, நம் சாதனைகளைக் கண்டு மகிழ்பவர்களை, நமக்குப் பிடிக்கிறது. அதேபோல அடுத்தவர்மீது இதே அளவுக்கு அக்கறை காட்டினால் அல்லவா, நம்மீதும் அடுத்தவருக்குப் பிரியம் ஏற்படும்.

வெற்றி பெற்றவர்களின் செயல்பாடுகள், அவர்கள் குழுவினரின் முழு அன்பையும் நம்பிக்கையைப் பெற்றதாக இருக்கும். அன்பும் நம்பிக்கையும் ஒருவழி செயல்பாடு அல்ல. இருவழிப்பாதை.

எல்லோரும் மனிதர்கள். ஆசாபாசங்கள் உள்ளவர்கள். அவர்களை அப்படியே ஏற்றுக்கொள்பவர்களிடம், அவர்களைப் புரிந்துகொள்பவர்களிடம், அன்பு தானாகப் பிறக்கிறது. அவர்களின் ஆசைகளை நிறைவேற்ற முயற்சிப்பவர்களிடம் பாசம் பொங்குகிறது. தன் தரப்பு நியாயத்தினை உணர்பவைகளுக்காக எதையும் செய்யலாம் என்கிற எண்ணம் வருகிறது. இதன் இறுதிக்கட்டமாக அழகான நட்பும் உறவும் மலர்கிறது.

தன் எண்ணங்களுக்கு மரியாதை கொடுப்பவர்களுக்கு, எந்த விதத்திலாவது பிரதிபலன் செய்யவேண்டும் என்கிற யோசனை வருகிறது. தன் வெற்றிகளை, அவர்கள் வெற்றி போலவே கொண்டாடுபவர்களை எண்ணஎண்ண மனம் சந்தோஷத்தில் மிதக்கிறது.

ஒருவருடைய ஆசை, அடுத்தவருக்கு முக்கியமில்லாமல் தோன்றலாம். அதற்காக விட்டுவிட முடியாது. ரஞ்சனாவின் ஆசையை நிறைவேற்ற அவர் அதிகாரி எவ்வளவு மெனக்கெட்டார்! அன்பு, அக்கறை என்பது ஒருதலைக்காதல்போல மனத்துக்குள் பூட்டி வைத்துக்கொள்ளவேண்டிய விஷயமில்லை. ரஞ்சனாவின் மேலதிகாரிபோல பட்டவர்த்தனமாக, வெட்கம் பார்க்காமல் வெளிப்படுத்திக்கொள்ள வேண்டியது. நம்முடன் பழகுவவர்களும் அவர்களுடைய உணர்வுகளை நாம் புரிந்துகொள்ள வேண்டும் என்று கட்டாயம் எதிர்பார்க்கிறார்கள். அவர்கள் ஆசையை நிறைவேற்ற உதவினால், ஆதரவு தெரிவித்தால், அவர்களுக்காக வாதாடினால், வெற்றியைக் கொண்டாடினால் உள்ளம் மகிழ்ந்து போகிறார்கள்.

எல்லா உறவுகளிலும் இந்த எதிர்பார்ப்பு, பிரதி அன்யோன்யம் மற்றும் பரஸ்பர நம்பிக்கைகள் உண்டு. அடுத்தவர்களின் உணர்வுகளைப் புரிந்துகொண்டு, அவர்கள் வாழ்க்கையில் அக்கறை செலுத்துபவர்களுக்குக் கூட்டம் சேர்கிறது. வாழ்க்கையில் ஜெயிப்பது அவர்களுக்குச் சலபமாகிவிடுகிறது.

அதிகாரத் தோரணை நிச்சயம் உறவு பாலம் அமைக்காது. அன்பு என்றால் விரட்டுதல் அல்ல, புரிந்துகொள்ளுதல்.

### 3. கண்டிக்கலாமா, கூடாதா?

எல்லோரிடமும் நன்றாகத்தான் பழக வேண்டும். அவர்களைப் புரிந்துகொள்ளவேண்டும். அவர்களைப் பாராட்ட வேண்டும். எல்லாம் சரிதான். ஆனால் அவர்கள் சரியாக நடந்து கொள்ளாவிட்டால்? அவர்கள் தவறு செய்தால்? கண்டிப்பதா வேண்டாமா? சுமுகமான உறவு அவசியம் என்று கண்முன்னால் நடக்கும் அநியாயங்களைத் தட்டிக்கேட்காமல் எப்படி இருக்கமுடியும்?

நியாயமான கேள்விகள்தான். நல்லதைத்தான் பாராட்ட வேண்டும். தவறு என்று தெரிந்தபிறகும் பாராட்டிக் கொண்டிருந்தால், அதனால் பலன் இல்லை. நம்முடைய கருத்துகளுக்கு மதிப்பு இல்லாமல் போய்விடும்.

தவறுகளைக் கண்டிக்கத்தான் வேண்டும். சரி, கண்டிப்பது என்றால், எப்படிக் கண்டிப்பது? தவறுகளைச் சுட்டிக்காட்டுவதற்கு முறைகள் ஏதும் உள்ளனவா? கண்டித்த பிறகு அவர்கள் நம்மோடு சரியாகப் பழகுவார்களா? ஒதுங்கிவிட மாட்டார்களா?

வெளிப்படையாகப் பேசுவதால் நேரும் இழப்புகள் என்ன? அதைச் சரிகட்டுவது எப்படி?

ஒரு பகல் நேரம். அப்பா வேலைக்குப் போயிருக்கிறார். வீட்டில் அம்மாவும் மகனும் மட்டும்தான். மகனுக்கு வயது இரண்டு. அம்மா பெயர் மங்களம். மகன் பெயர் ராமு. இருவரும் கட்டிலில் தூங்கிக் கொண்டிருக்கிறார்கள். சற்று நேரத்தில் ராமுவுக்கு விழிப்பு வந்துவிட்டது. கட்டிலை விட்டு, மெதுவாகக் கீழே இறங்கினான். சமையலறைக்குப் போகிறான். என்ன செய்யலாம் என்று பார்த்தவன், பிரிட்டிஷைத் திறக்கிறான்.

கீழ்த்தட்டில் ஒரு பாட்டிலில் ரோஸ் மில்க் இருப்பது அவன் கண்ணில் படுகிறது. ரோஸ் மில்க் குடிக்கலாமே என்று அதனை எடுக்கிறான். பாட்டில் கனமாக இருக்கிறது. மேலும் அதன் மேல் ஒட்டியிருந்த கொஞ்சம் வெண்ணைவேறு அவன் கையை வழக்கிவிட்டது. அடுத்த நொடி, பாட்டில் தரையில் விழுந்து உருளுகிறது. தரையெல்லாம் ரோஸ் மில்க்.

சத்தம் கேட்டு மங்களம் ஓடி வருகிறார். திறந்திருக்கும் பிரிட்டிஷ். உருண்டு ஒடியிருக்கும் பாட்டில். தரையில் பெருகி ஓடும் ரோஸ்மில்க். அனைத்தும் அவருக்கு அதிர்ச்சியைக் கொடுக்கிறது. கோபம் உச்சந்தலைக்கு ஏறியது.

ஆனால் மங்களம் என்ன செய்தார் தெரியுமா? ஒரு நிமிடம் நிதானித்தார். பின்பு மண்டியிட்டு, ராமுவின் அருகே தரையில் உட்கார்ந்தார். பின் அவன் தோளை ஆதரவாகப் பிடித்தபடி, 'என்ன ஆச்சு?' என்று கேட்டுவிட்டு, 'இப்படி பாலைக் கொட்டக்கூடாது. பால் வீணானது மட்டுமல்ல, தரையும் இப்படியாகிவிட்டது பார். இதனை இப்படியே விடமுடியாதல்லவா? இதனை சுத்தம் செய்தாக வேண்டும்.' என்றார்.

ராமுவுக்குப் புரிந்தது. ஆமாம் என்பது போல தலையாட்டினான்.

‘யார் சுத்தம் செய்வது? நீதானே கொட்டினாய். நீதான் சுத்தம் செய்ய வேண்டும்’ என்றார். மலங்க மலங்க விழித்தவனிடம், ‘நீ சின்னப் பிள்ளை. உனக்கு செய்யத் தெரியாது. அதனால் நானும் உனக்கு உதவி செய்கிறேன்’ என்று சொல்லிவிட்டு, ‘எதனால் சுத்தம் செய்யலாம்? துணியாலா? அல்லது மாப் ஸ்டிக்காலா? என்று கேட்கிறார். சற்று யோசித்த மகன், ‘மாப் ஸ்டிக்’ என்கிறான். அவனும் அம்மாவுடன் சேர்ந்துகொண்டு மாப் ஸ்டிக்கினை இப்படையும் அப்படையும் இழுக்கிறான்.

ஆயிற்று. ராமுவுக்கும் வேர்த்துவிடுகிறது. அடுத்து, ‘இதோ பார். உன்னால பால் பாட்டிலை சரியாகத் தூக்க முடியாததால்தானே, அது கீழே கொட்டியது. இனி அப்படி நடக்கக் கூடாது என்றால், அதனைச் சரியாகப் பிடித்துத் தூக்க நீ கற்றுக் கொள்ளவேண்டும். சரி வா, நான் உனக்கு அதனைச் சொல்லிக் கொடுக்கிறேன்’ என்று அவனைக் கூட்டிக்கொண்டு வீட்டின் பின்னால் செல்கிறார். அங்கே பழைய பாட்டில்கள் சில கிடக்கின்றன. அதில் ஒன்றை எடுத்து தண்ணீர் நிரப்பி, அதனை எப்படிப் பிடிக்கவேண்டும், எப்படித் தூக்கவேண்டும் என்று செய்து காட்டுகிறார் அம்மா. அதன்பின் பயிற்சி. அவன், பாட்டிலில் தண்ணீர் மொண்டு, கனமான பாட்டிலை தூக்கப் பழகுகிறான். இந்தப் பயிற்சி அரைமணி நேரம் நடக்கிறது. ராமுவுக்கு படு சந்தோஷம். கற்றுக் கொண்டுவிட்ட பெருமிதம். கூடவே, சொல்லிக் கொடுத்தது தன்னுடைய அன்பு அம்மா என்கிற நினைப்பும்.

அந்தப் பிள்ளை பின்னாளில் பெரிய விஞ்ஞானி ஆனார். அவரிடம், ‘உங்கள் வெற்றியின் ரகசியம் என்ன?’ என்று கேட்டபோது அவர் சொல்லியதுதான் இந்தச் சம்பவம். ‘என் தாய் இப்படிச் செய்ததால், தவறு செய்வது ஒன்றும் பெரிய குற்றம் அல்ல. எல்லோருக்கும் ஏற்படக் கூடியதுதான் என்பதை நான் அப்போது புரிந்து கொண்டேன். மேலும் அதே தவறை மீண்டும் செய்யாமல் இருக்க, அதில் இருந்து கற்றுக்கொள்ள வேண்டும் என்பதையும் அந்த சிறுவயதில் இருந்தே என் அம்மா நடந்து காட்டியதன் மூலம் நன்றாக உணர்ந்து கொண்டேன்’ என்றார்.

எத்தனை பெற்றோரால் பிள்ளைகளின் தவறுகளை இப்படி பொறுமையாகக் கையாள முடியும்? இதில் உள்ள இன்னொரு சாதகமான விஷயம் என்ன தெரியுமா? அம்மாவின் குணம் பிள்ளைக்கும் பரவும். நாளைக்கு எந்தப் பிரச்சனை வந்தாலும் அதை மதிநுட்பத்தோடு அணுகுவான். எந்த ஒரு பிரச்சனை வந்தாலும் பின்னாட்களில் தவிர்க்கும் கோணத்தில் அதை நிதானமாக ஆராய்வான்.

பிள்ளையின் தவறை வேறொரு விதமாகக் கையாண்டார் ஒருவர். அந்தக் கதையை இப்போது பார்க்கலாம்.

மகாத்மா காந்தியின் பேரன் டாக்டர் அருண் காந்தி. அகிம்சைக்காகவே ஓர் அமைப்பினை ஏற்படுத்தியவர். அருண் காந்தி அவருடைய தந்தையுடன், தென் ஆப்பிரிக்காவில், டர்பன் நகருக்கு வெளியே 18 கி.மீ. தூரத்தில் அமைந்திருந்த ஒரு கிராமத்தில் கரும்பு தோட்டங்களுக்கு நடுவில் உருவாக்கியிருந்த ஓர் ஆசிரமத்தில் வாழ்ந்து வந்தார். ஆனால்



இளவயதினரான அருண் காந்திக்கும் அவரது சகோதரிக்கும் அடிக்கடி அந்த இடத்தைவிட்டு வெளியில் எங்காவது செல்லலாம் என்று தோன்றும்.

அருகில் இருக்கும் டர்பன் நகருக்குச் சென்றால் அங்குள்ள திரையரங்குகளுக்குச் சென்று மனத்துக்கு உகந்த படங்களைப் பார்க்கலாம். ஆனால் வாய்ப்பு கிடைக்கவேண்டுமே!

அருணின் அப்பாவுக்கு மாநாடு (கான்பிரன்ஸ்) ஒன்றுக்குச் செல்லவேண்டியிருந்தது. மகனைக் கேட்கிறார். 'நீ நமது காரை ஓட்டி வாயேன். என்னை மாநாடு நடக்கும் இடத்தில் இறக்கி விடு. பின்பு காரை மெக்கானிக் கடைக்கு எடுத்துப் போ. அங்கே சர்வீஸ் செய்ய விட்டுவிடு. சரியாக மாலை 5 மணிக்கு மாநாடு நடக்குமிடத்துக்கு வந்துவிடு.'

அருணுக்கு சந்தோஷம் தாங்கவில்லை. எனக்கு அங்கே சில பொருள்கள் வாங்க வேண்டும் என்று அம்மாவேறு சொன்னார். அதனால் என்ன? தாராளமாக வாங்கினால் போச்சு.

கிளம்பிப் போனார்கள். அப்பாவை தகுந்த இடத்தில் இறக்கிவிட்டு விட்டு, காரையும் சர்வீஸுக்கு விட்டுவிட்டு, நேராக ஓடியது ஒரு திரையரங்குக்கு. படம் முடிந்ததும் மணியைப் பார்த்தால் ஐந்தரை. அய்யய்யோ! வேகவேகமாகப் போய் காரை எடுத்துக்கொண்டு, மாநாடு இடத்துக்குச் சென்றபோது மணி ஆறாகியிருந்தது. அப்பா வெளியிலேயே ஒருமணி நேரமாகக் காத்திருக்கிறார். அடடா! ஒரு சினிமாவுக்குப் போனதால்தான் அப்பாவுக்கு எவ்வளவு சிரமம்!

'ஏன் அருண் இவ்வளவு தாமதம்? என்ன ஆச்சு?'

சினிமாவுக்குப் போனதாகச் சொன்னால் எவ்வளவு அசிங்கம்! அருண் வாய் தன்னையும் அறியாமல் பொய் சொன்னது, 'கார் சர்வீஸ் செய்யுமிடத்தில் தாமதமாகிவிட்டது'

அப்பா முகத்தில் ஆச்சரியம். 'இல்லையே அருண். உன்னைக் காணாததால் நான் அந்த மெக்கானிக் கடைக்கு போன் செய்து கேட்டேனே. அப்போதே கார் தயாராக இருந்ததாகச் சொன்னானே!'

தலை குனிந்தார் அருண். 'மன்னித்துக் கொள்ளுங்கள் அப்பா, நான் ஒரு சினிமாவுக்குப் போயிருந்தேன். தாமதமாகிவிட்டது. அதைச் சொல்ல பயந்துகொண்டுதான் பொய் சொன்னேன்'

மகனையே சற்று நேரம் பார்த்த அப்பா, பின்பு சொன்னார், 'இது, நான் உன்னிடம் நடந்துகொள்கிற விதத்தில் ஏதோ தவறு இருப்பதைத்தான் காட்டுகிறது. உன்னால் தைரியமாக என்னிடம் உண்மையைச் சொல்ல முடியவில்லை. உனக்கு என்னிடம் நம்பிக்கை வரவில்லை. அந்த அளவு நான் நடந்துகொள்ளவில்லை. என் அணுகுமுறையில் எங்கோ தவறு இருக்கிறது. அதனால்..'

'அதனால்!'

‘நான் காரில் வரவில்லை. நீ போ. நான் வீட்டுக்கு நடந்தே வருகிறேன். வரும் வழியில், என் தவறுகளைப் பற்றி யோசிக்கிறேன்’

கோட் சூட். காலில் கனமான பூட்ஸ். நடக்க ஆரம்பித்துவிட்டார். நகரைத் தாண்டிய பிறகு சாலை கிடையாது. கரடு முரடான பாதைதான். இருட்டு வேறு. மொத்தம் 18 மைல். நடந்தார். அவருக்கு பின்னாலேயே மெதுவாக காரை ஓட்டியபடி அருண். மொத்தம் ஐந்தரை மணி நேரம் ஆனது.

அந்த ஐந்தரை மணிநேரமும் அருணின் மனம் கிடந்து தவித்தது. தான் ஒரு பொய் சொன்னதற்காக, அப்பா பாவம் நடக்கிறாரே!

முடிவு செய்துகொண்டார். இதுவே என் வாழ்க்கையில் சொன்ன கடைசி பொய்.

நம்மைச் சுற்றி இருப்பவர்களும் மனிதர்கள் தான். அவர்கள் செய்யும் தவறுகள் நமக்குப் பெரிய குற்றமாகப் படலாம். அதற்காக அவர்களைத் தண்டிக்கக்கூட துணிவார்கள். ஆனால் ஒருமுறை யோசித்துப் பார்க்கவேண்டும். அந்தத் தவறைச் செய்வதற்கு நான் எந்தவகையிலும் காரணமாக இருந்தேனா? இதுபோல யோசிக்கும்போது நடுநிலைமையோடு ஒரு பிரச்சனையை அணுக வாய்ப்பு கிடைக்கும். யார் பக்கம் நியாயம் என்று உணரமுடியும். அருணின் தந்தை உணர்ந்ததுபோல.

நிச்சயம் அடுத்தவர் தவறு செய்யும்போது நம் உடலில் ரத்தக்கொதிப்பு ஏறும். எல்லா நேரங்களிலும் நம்மால் நிதானமாக இருக்கமுடியாது. நம் பிள்ளைகள், உறவினர்கள், சக ஊழியர்கள், நண்பர்கள் என இவர்கள் மட்டுமல்ல, நம் பெற்றோர்கள், மேலதிகாரிகள் கூட சில சமயங்களில் பெரிய குற்றவாளியாகக் கண்ணுக்குத் தெரிவார்கள். இதுபோன்ற தருணங்களில் நாம் எவ்வாறு பிரச்சனைகளை எதிர்கொள்ளவேண்டும்?

**யாரைக் கண்டிப்பது?**

எல்லோருக்கும் தான் தவறுகள் நிகழுகின்றன. யார்தான் தவறு செய்யவில்லை? அதே சமயம் தவறு செய்தவரை வார்த்தைகளால் காயப்படுத்துவது முறையா?

‘சரியான முட்டாளா இருக்கியே?’

‘எதைத்தான் நீ உருப்படியாகச் செய்திருக்கிறாய்?’

‘இது நீ செய்ததா? வேறு எப்படி இருக்கும்?’

நீ முட்டாள். நீ உருப்படியில்லை. உனக்குச் சரியாகச் செய்ய வராது என்று சொல்லச் சொல்ல சம்பந்தப்பட்ட நபர் வீணாகக் காயப்படுவாரே தவிர தன் தவறை ஒருபோதும் திருத்திக்கொள்ள விரும்ப மாட்டார். செயலில் குறை சொல்லலாம். ஆனால் இந்த ஒரு காரணத்துக்காக அந்த நபரை ஏன் வார்த்தைகளால் வறுக்கவேண்டும்?

மகன் பாலைக் கொட்டிவிட்டான். அம்மா என்ன செய்தார்?

‘அடப்பாவி ஒரு முழு பாட்டில் பாலையும் கொட்டிடீயே, உன்னை வைத்துக் கொண்டு என்ன பண்ணுவது என்றே தெரியலையே? நீ பெரிய பிரச்சனையாக இருக்கிறாயே?’

இப்படி சத்தம் போடவில்லை. அப்படி செய்திருந்தால் அது பிள்ளையைக் கண்டிப்பது. பிள்ளையைப் பற்றிய தீர்ப்பு. ராமு மனம் என்ன ஆகும். வருந்தி வருந்தியே தேய்ந்து போகும். சுய இரக்கம் கொள்ளும். திட்டியவரிடம் இருந்து விலகிச் செல்லும்.

பாலைக் கொட்டியது தவறுதான். அதனால் நட்பும் ஏற்பட்டதும் உண்மைதான். அது மீண்டும் நிகழக்கூடாதுதான். அதற்காக திட்டிவது மட்டுமே பிரச்சனைக்கான தீர்வாக அமைந்துவிடாது. அந்தப் பிரச்சனைக்கான தீர்வு என்ன? என்ன செய்தால் அந்தத் தவறு மீண்டும் நிகழாது என்றுதான் யோசிக்கவேண்டும். முடிந்தால் தீர்வு சொல்லலாம். இல்லாவிட்டால் குறைந்தபட்சம் அவரைப் புண்படுத்தாமல் இருக்கலாம் அல்லவா!

**உடனடியாக...**

உடனடியாகச் செய்வதில் எப்போதுமே பலன் இருக்கும். விபத்து நடந்தவுடன் முதலுதவி செய்வதுபோல. ஒருவர் தவறு செய்கிறார். சரி, இப்போது எதுவும் சொல்லவேண்டாம், ஆறப்போடுவோம். அடுத்த மாதம் குறையைச் சொன்னால் போதும் என்று மட்டும் நினைத்தீர்கள் என்றால் அவ்வளவுதான். தவறு செய்தவர் என்ன சொல்வார் தெரியுமா, ‘எப்பவோ நடந்தது இப்போ என்னதுக்கு, பாஸ்ட் ஈஸ் பாஸ்ட்’. அடுத்து ஒரு வார்த்தை பேசமுடியுமா?

பேருந்தில் போகிறோம். பக்கத்தில் நிற்பவரின் கால் தெரியாமல் மிதித்து விடுகிறோம். உடன் என்ன செய்யத் தோன்றுகிறது? ஸாரி என்றோ மன்னிக்கவும் என்றோ சொல்லத் தோன்றுகிறதா இல்லையா? எவருக்கும் தவறு செய்தவுடன் இருக்கிற நிலை என்பது வேறு, அதன் பிறகு மாறுகிற மனநிலை என்பது வேறு.

வலது கை கொடுப்பது, இடது கைக்குத் தெரியக்கூடாது என்று சொல்வது கூட இதே போன்றதுதான். கை மாற்றி கொடுப்பதற்குள் மனம் மாறிவிடும். அதனால்தான், இது அபாரம் என்று தோன்றுகிறதா உடனே மனம்விட்டுப் பாராட்டுங்கள். உதவி செய்ய நினைத்தால் உடனே செய்து விடுங்கள். நேரம் ஆக ஆக மனிதர்கள் ஒரே மனநிலையில் இருப்பார்கள் என்று உறுதிகூற முடியாது. ஆகவே, சட்டென்று உங்கள் எண்ணத்தைச் சொல்வதுதான் உத்தமம்.

‘என்ன ஆனாலும், நீ அப்படி பேசியிருக்கக் கூடாது. அது தவறுதான்.’

‘எதைச் சொல்லுகிறீர்கள் நீங்கள்?’

‘வாங்கிய பணத்தினைத் திருப்பித் தருவதற்கு ஏன் இவ்வளவு தாமதம் என்றுதானே கேட்டேன். அதற்கு நீ கொடுத்த பதில் எனக்கு வருத்தம் அளிக்கிறது.’

‘என்ன பதில் சொன்னேன் என்பது இருக்கட்டும். நான் உங்களைப் பார்த்தே ஒரு வருடத்துக்கும் மேல் இருக்குமே. எப்போது நடந்ததைப் பற்றிச் சொல்லுகிறீர்கள்?’

சொல்வாரா இல்லையா!

உடனடியாகச் சுட்டிக் காட்டினால், பேசியது தவறுதான் என்பது புரியும். அதன் வீரியம் புரியும். தவறுகளைச் சுட்டிக் காட்டலாம். கண்டிக்கலாம். அனைத்தும் அந்த இடத்திலேயே நடக்கவேண்டும். ஆறப்போட்டுவிட்டால் பலனளிக்காது. மனத்தில் வஞ்சம் வைத்துக்கொண்டு பேசுகிறார் என்கிற கெட்டப் பெயர்தான் வரும்.

### ஒருமுறை மட்டுமே

ஒரு குற்றத்துக்கு, நீதிமன்றங்கள் கூட ஒரு தண்டனைதான் தருகின்றன. ஆனால் சிலர் இருக்கிறார்கள். ஒருமுறை செய்துவிட்ட தவறை மறக்கவே மாட்டார்கள். சந்தர்ப்பம் கிடைக்கும் போதெல்லாம் அதைச் சொல்லிக் காட்டிக் கொண்டே இருப்பார்கள். ‘அப்ப அவன் கெடுத்திட்டாங்க. பயங்கர நட்டம்’ என்று சதா அதைப் பற்றியே நினைத்துக்கொண்டிருப்பார்கள்.

தவறை உணர்ந்துவிட்ட பிறகு அதைப் பற்றி பேச வேண்டாம். ஒருமுறை தெளிவாகச் சொல்லி விடலாம். இது தவறு. இது பிடிக்கவில்லை. இப்படிச் செய்யாதீர்கள் என்பது போல. சொல்லிவிட்டு அதோடு அந்தச் சம்பவத்தை மறந்துவிட வேண்டும். மற்றவர்களின் தவறுகளை மறப்பவர்கள் பெரிய மனிதர்கள். அப்படிப்பட்டவர்களை எவரும் விரும்புவார்கள்.

ஒரு வீடு. அந்த வீட்டில் ஒரு புதிய தொலைக்காட்சிப் பெட்டி இருக்கிறது. அந்த வீட்டு மருமகள், குழந்தையை ஒரு கையில் வைத்துக் கொண்டே மறு கையால் டி.வியை ஆன் செய்ய முற்பட, கையில் இருந்த கத்தியால் தொலைக்காட்சிப் பெட்டியின் திரையில் கீறல் விழுந்து விட்டது. கீறல் விழுந்த அன்று மருமகளை மாமியார் கீறல் விழுந்த டேப் ரெக்கார்டர் போல சதா திட்டிக் கொண்டே இருந்தார். மருமகள் அழுதாள். மாலை வீடு வந்த கணவனும் அவளைத் திட்டினான். பிரச்சனை அன்றோடு முடியவில்லை.

ஒவ்வொரு நாளும் தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகள் பார்க்கும்போதும் கணவனோ அவரது தாயாரோ கீறல் சம்பவத்தைப் பற்றி பேசாமல் இருக்க மாட்டார்கள்.

### சரியான தகவல்

பல சமயங்களில் நாம் கிடைக்கிற தகவல்களை வைத்தே முடிவெடுக்கிறோம். அந்தத் தகவல்கள் சரியாக இருக்கும் என்று என்ன நிச்சயம்? எவரையும் கண்டிக்க வேண்டுமா? கண்டிக்கலாம். அதற்கு முன் நமக்குக் கிடைத்திருக்கும் தகவல் சரிதானா என்று உறுதிப்படுத்திக் கொள்வது நல்லது. இதுபோல நடக்கும் என்று இரண்டாயிரம் வருடங்களுக்கு முன்பு திருவள்ளுவர் சொல்லி வைத்தாரே!

அப்படியென்றால் இது எவ்வளவு தீவிரமானப் பிரச்சனை என்பதைப் புரிந்துகொள்ள வேண்டாமா?

**நாலு பேர் முன்பு வேண்டாம்**

எல்லோருக்கும் தங்களைப் பற்றிய ஓர் அபிப்பிராயம் இருக்கிறது. மதிப்பு மிக்க ஒரு முகம் இருக்கிறது. அதனைக் காயப்படுத்தக் கூடாது. பிள்ளைகளைக் கூட அவர்களின் நண்பர்கள் முன்னிலையில் திட்டதல் வேறு சில விளைவுகளை ஏற்படுத்தும்.

தவறு நிகழ்ந்ததும் நமக்குப் பதற்றம் வந்துவிடுகிறது. உடனே ஏதாவது சொல்லி விடுகிறோம். அக்கம் பக்கத்தில் யார் இருக்கிறார்கள் என்றெல்லாம் பார்ப்பதில்லை.

தவறே செய்திருந்தால்கூட, பிறர் முன்னிலையில் யாரும் தன் தவறை ஒப்புக்கொள்ள மாட்டார்கள். அவருடைய கௌரவத்தைக் காப்பாற்ற அவர் முயல்கிறார். அந்தச் சமயத்தில் நாம் நுழைந்து அவர் செய்த தவறை ஊர் முழுக்க டமாரம் அடிக்கக்கூடாது. இதனால் நம் நண்பரின் வெறுப்புக்கு ஆளாவோம்.

‘நீங்க என்ன வேண்டுமானாலும் சொல்லுங்க. ஆனா அவ முன்னாடி மட்டும் வேண்டாம்.’

‘அவனுடைய டீச்சர், எல்லார் முன்னாடியும் அவனை அசிங்கமாகத் திட்டிட்டாங்களாம். மருந்தைக் குடிச்சிட்டான்.’

நோக்கம் தவறைத் திருத்துவதுதான் என்றால், சம்பந்தப்பட்டவர் மட்டும் போதுமே.

தெளிவாகச் சொல்லுங்கள்

‘இந்த வீட்ல யாருமே என்னை மதிக்கிறது இல்லை.’

‘உனக்குப் பொறுப்பு என்பதே கிடையாது.’

‘இந்த அலுவலகத்திலே எதுவுமே சரியா நடக்கிறதில்லை.’

‘சாப்பாடா இது? கண்ணாவி.’

இவையெல்லாம் குற்றச்சாட்டுகள். பொதுவான குற்றச்சாட்டுகள். இதிலிருந்து ஏதாவது புரிந்துகொள்ள முடிகிறதா? இதனால் யாருக்கு என்ன லாபம்? இப்படிச் சொல்லிப் பாருங்களேன்.

‘நான் வர்றேன்னு முன்கூட்டியே தகவல் சொல்லியிருந்தும், முந்தா நேத்து நீங்க எல்லாம் வீட்டைப் பூட்டிட்டு வெளியில போயிட்டீங்க. இப்படிச் செய்றது எனக்குப் பிடிக்கலை.’

‘இது நான் எழுதுகிற ஆறாவது கடிதம். எதற்கும் பதில் போடலை நீங்க. என்னை நீங்க அவமதிக்கிறீங்கனு புரிஞ்சுக்கறேன்.’

‘எனக்கு சர்க்கரை வியாதி இருக்குன்னு உனக்குத் தெரியும். இப்படி வாழைக்காயும் உருளைக்கிழங்கும் மட்டும் கறி செய்தால் நான் எப்படி சாப்பிடுவது? என்மேல கொஞ்சம் தனிக்கவனம் எடுத்துக்கோ. அதுதான் என் உடல்நலத்துக்கு நல்லது’

இவைகூடக் குற்றச்சாட்டுகள்தான். ஆனால் எது தவறு, நான் உன்னிடம் வேண்டுவது என்ன, நீ எனக்குச் செய்தது என்ன, செய்யவேண்டியது என்ன என்று தனியாகத் தெரிகிறது அல்லவா? இப்படிச் சொல்வதால் யாருக்கும் குழப்பம் வராது. குறிப்பிட்டு, தெளிவாகச் சொல்லும் குற்றச்சாட்டுகளுக்கு எப்போதும் மதிப்பு இருக்கும்.

**சொன்னதையே திரும்பத் திரும்பச் சொல்ல வேண்டாம்**

குத்திக் காட்டுவது என்பார்கள். தவறா? பிழையா? அதை முறையாக உணர்த்தினால் போதும். சந்திக்க நேரும்போதெல்லாம் அதைத் திரும்பச் சொல்லுவதால் வெறுப்புதான் ஏற்படும்.

மேலும் ஒரு முறை சொன்ன தவறை திரும்பத் திரும்பச் சொல்லுவதால் நாம் அவர்களை மன்னிக்கவேயில்லை. மன்னிக்கவே மாட்டோம் என்கிற மாதிரியான அர்த்தம் தோன்றும்.

**விளைவுகளை எடுத்துச் சொல்லுங்கள்**

தண்டிக்க வேண்டியது மனிதர்களை இல்லை. அவர்களின் தவறான செயல்களைத்தான். இல்லையா? ஆகவே தவறினால் ஏற்படும் விளைவுகளைச் சொன்னால் போதுமானது. அதுவே அவர்களை நல்வழிபடுத்தும். ‘இதென்ன அதிசயமாக இருக்கிறது. தவறு செய்பவருக்குத் தெரியாதா என்ன என்று எண்ணலாம்.

இல்லை. எல்லோரும் எல்லாவற்றையும் தெரிந்து செய்வதில்லை என்பதுதான் உண்மையான நிலை. ஓர் ஊழியர் வேலைக்கு வருவதில் தாமதம் செய்கிறார். ஒரு நாள் இரண்டு நாள் இல்லை. அடிக்கடி அப்படியே நிகழ்கிறது. தகவல் அறிந்த முதலாளி, ஊழியரை அழைத்துத் திட்டி விடுகிறார்.

‘இனி சரியான நேரத்தில் வேலைக்கு வராவிட்டால் அவ்வளவுதான்’ என்பது போல மிரட்டவும் செய்கிறார். சம்பளம் வாங்கிக் கொண்டுதானே ஊழியர் வேலை செய்கிறார். அவரைக் கொஞ்சிக் கொண்டாடவா முடியும்? இந்தக் கேள்வி சிலருக்கு வரலாம்.

கத்தலாம்தான். அதனால் என்ன ஆகப் போகிறது? நமக்கு வேண்டியது, அவர் சரியான நேரத்துக்கு வேலைக்கு வரவேண்டும் என்பதே. கத்தினால் மட்டும் வந்து விடுவாரா? அதை நிச்சயம் சொல்ல முடியாது. ஆனால் வேறு ஒன்றை நிச்சயமாகச் சொல்லலாம். அது, அவர் மனம் உடைந்துவிடும் என்பதுதான். இதனால் யாருக்கு நஷ்டம்?

இவர் நேரத்துக்கு வந்து செய்யவேண்டிய வேலைகளைச் செய்யாததால், மற்ற ஊழியர்கள் செய்யவேண்டிய வேலைகளை ஆரம்பிக்க முடியாமல்

போகிறது. இதனால் மற்றவர்கள் நேரத்துக்கு வந்தும் பலன் இல்லாமல் இருக்கிறது. கால தாமதங்களினால் எவ்வளவு வியாபாரம் பாதிக்கப்படுகிறது? நிறுவனத்தின் வாடிக்கையாளர் சேவை தாமதமாவதால், நிறுவனத்தின் பெயர் எப்படிக் கெடுகிறது?

இப்படிப்பட்ட விஷயங்களை எடுத்துச் சொல்லும்போது யாராக இருந்தாலும் அவருடைய தவறுகள் புரியவரும். இதனால் அந்த ஊழியரிடம் மாறுதல் வருமா, வராதா? சே, என்ன மாதிரி முதலாளி இவர். நாம் செய்வது தவறுதான். ஆனால் கோபிக்கும் உரிமை இருந்தும் மனிதர் இப்படிப் பொறுமையாக நமக்கு எடுத்துச் சொல்லிக் கொண்டிருக்கிறாரே. இவருக்குத் தொந்தரவு கொடுக்கும் விதமாக இனி நாம் தாமதமாக வரக்கூடாது என்றுதான் எண்ணத் தோன்றும். மேலும் அதற்கு மேலும் தாமதமாக வந்தால் அவரை முதலாளி ஒன்றும் செய்யவேண்டாம். அவருடைய மனசாட்சியே வாட்டி வதைத்துவிடும்.

### நிராயுதபாணிகளுக்குப் பாதுகாப்பு

தவறுகள் நடந்தால் எப்படியெல்லாம் கண்டிக்கலாம் என்று பார்த்தோம். உடன் அதில் கூடுதலாக ஒரு நிபந்தனை. யார் மனமும் புண்பட்டுவிடக் கூடாது. இதென்ன வேடிக்கையாக இருக்கிறது என்று நீங்கள் கேட்கலாம்.

என்ன செய்யலாம்? கண்டிப்பதில் வித்தியாசம் காட்ட வேண்டும். பலகீனமாக இருக்கிற பிள்ளையை அது தவறே செய்தாலும் யாராவது அடிப்பார்களா? காய்ச்சல் வந்து படுத்திருக்கிற பையன், அவன் சொல்லிய விதம் நடந்து கொள்ளவில்லை என்பதற்காக அவன் பெற்றோர் அந்தச் சமயத்தில் அவனைத் தண்டிப்பார்களா? உடம்பு சரியில்லாத நேரம் ஒரு சலுகை உண்டல்லவா? அதேதான்.

ஏற்கெனவே செய்த தவறால் அவனது மனம் புண்பட்டுக் கிடக்கும். அந்தச் சமயத்தில் உன்னைக் கண்டிக்கிறேன் பேர்வழி என்று வார்த்தைகளால் சம்பந்தப்பட்ட நபரைத் துவைத்துக் காயப்போடக்கூடாது. சோகத்தில் இருக்கும்போது நியாயம், விதிகள் எல்லாம் புரியாது.

### விசாரணை எப்படி இருக்க வேண்டும்?

விசாரிப்பதே மக்களுக்குப் பிடிக்காது. காரணம், விசாரணை என்றாலே, குற்றம் செய்திருப்பாரா என்று பார்ப்பதற்காகத்தானே! ஆனாலும் என்ன செய்ய? சில குற்றங்கள் தண்டிக்கப்பட வேண்டியவையே.

அப்படிக் குற்றங்கள் நிகழ்ந்து விடுகிறபோது, அந்தக் குற்றத்தினை எப்படி நிரூபிப்பது? நிரூபிப்பது என்றால், குற்றம் நடந்திருப்பது உண்மைதானா? உண்மையிலேயே குற்றம் சாட்டப்பட்டிருப்பவர்தான் அதைச் செய்தாரா? சொல்லப்படும் அளவு நிகழ்ந்திருக்கிறதா? அல்லது பெரிதுபடுத்தப்படுகிறதா? இவற்றையெல்லாம் தெரிந்துகொள்ள வேண்டும் இல்லையா!

அதற்காகத்தான் நீதிமன்றங்கள் நீதிபதிகள் எல்லாம். ஆனால் எல்லாப்

பிரச்னைகளுக்கும் சட்டங்கள் இல்லை. அதுமாதிரியான குற்றங்களை எங்கே கொண்டுபோய் விசாரிப்பது?

நிறுவனங்கள், தொழிற்சாலைகள் போன்ற பணியிடங்களில் வேலை செய்பவர்கள் குறிப்பிட்ட விதமாகத்தான் நடந்து கொள்ள வேண்டும், வேலை செய்ய வேண்டும் என்றெல்லாம் ஒழுங்கு முறைகளும் நிறுவனங்களின் விதிமுறைகளும் உண்டு அல்லவா? அவற்றை எவரேனும் மீறினால்? அப்படி நிகழும் எல்லாக் குற்றங்களையும் நீதிமன்றங்களுக்கு எடுத்துச் செல்வதென்றால், எவ்வளவு நீதிமன்றங்கள் தேவை.

உள் விசாரணைதான் என்றாலும், அவையெல்லாமும் சரியாகவே நடக்கவேண்டும் என்று யோசித்து, இயற்கை கோட்பாட்டு நீதி (Principles of Natural Justice) என்ற ஒன்றினை உருவாக்கிக் கொடுத்திருக்கிறார்கள். 1962ஆம் வருடம் Saxby Farmarக்கான மூன்றாவது தொழில் தீர்ப்பாயத்தில் (III Industrial Tribunal) கொல்கத்தா உயர் நீதிமன்ற நீதிபதி மாண்புமிகு BN பேனர்ஜி இதனைப் பற்றி குறிப்பிட்டுள்ளார். இவையெல்லாம் முக்கியமானவை மட்டுமல்ல. மிகவும் சுவாரசியமானவையும் கூட. நாம் பிறரிடம் எப்படி நடந்துகொள்கிறோம் என்பதை இவற்றோடு ஒப்பிட்டுப் பார்த்தால் அது புரியும்.

இயற்கை கோட்பாட்டு நீதி, அப்படி என்னதான் சொல்லுகிறது? திரு. பேனர்ஜியின் நான்கு வழிகாட்டல்கள் இதோ -

- வழக்கில் சம்பந்தப்பட்ட இருதரப்பினருக்கும் விசாரணையில் சம வாய்ப்பு வழங்கப்பட வேண்டும்.
- வழக்கு பாரபட்சமற்ற முறையில் விசாரிக்கப்பட வேண்டும்.
- வழக்குக் கொடுத்தவரே, வழக்கினை விசாரிக்கும் நிலையில் இருக்கக் கூடாது.

சரியான முறையில் குற்றம் விசாரிக்கப்பட வேண்டும். எவரையும் விசாரிக்காமல் தண்டிக்கக் கூடாது.

- என்ன குற்றம் என்பது எழுத்து மூலம் (சார்ஜ் ஷீட்) குற்றம் சாட்டப்பட்டவருக்குத் தெரிவிக்கப்பட வேண்டும். (அதிகாரம் கையில் இருக்கிறது என்பதற்காகக் குற்றத்தினை மாற்றிக் கொண்டே போய்விடக்கூடாது அல்லவா!)

- சாட்சிகளாக இருப்பவர்கள் விசாரணை அதிகாரியாக இயங்கக் கூடாது.

குற்றம் சாட்டப்பட்டவருக்குத் தங்கள் மீது சுமத்தப்பட்டுள்ள குற்றத்தின் வீரியம் புரிய உதவி செய்ய வேண்டும். உதாரணத்துக்கு ஒருவர் முரட்டுத்தனமாக நடந்து கொண்டதாகப் புகார் என்றால், அந்தப் புகார் கடிதத்தினை விசாரணையின் போது குற்றம் சாட்டப்பட்டவருக்குக் காண்பிக்கவேண்டும். அவர் திருட்டு செய்ததாகப் புகார் என்றால், அவர் திருடியதாகச் சொல்லப்படும் பொருளைக் காண்பிக்கவேண்டும்.



· குற்றம் சாட்டப்பட்டவருக்கு எதிராகச் சாட்சிகள் இருந்தால் அவர்கள் சாட்சியத்தினைக் குற்றம் சாட்டப்பட்டவரின் முன்னிலையில்தான் எடுக்கவேண்டும்.

· அப்படி சாட்சியம் சொல்பவர்களைக் குறுக்கு விசாரணை செய்ய, குற்றம் சாட்டப்பட்டவரை அனுமதிக்கவேண்டும். 'என்ன சார் இப்படி சொல்லுறீங்க. நான் செய்ததை நீங்கள் பார்த்தீர்களா? நீங்கள் அன்றைக்கு இரண்டாவது ஷிப்ட் அல்லவா வந்தீர்கள்' என்று குற்றம் சுமத்தப்பட்டவர் குறுக்கு விசாரணை செய்ய அனுமதிக்கவேண்டும்.

· விசாரணை நடக்கும் விதம், அங்கே பேசப்படுபவை எல்லாம் எழுத்தால் பதிவு செய்யப்பட வேண்டும். அதன் நகல் ஒன்று, விசாரணையில் கலந்துகொண்ட அனைவராலும் கையெழுத்து இடப்பட்டு, ஒவ்வொரு விசாரணைக்குப் பிறகும் குற்றம் சாட்டப்பட்டவருக்கும் கொடுக்கப்பட வேண்டும்.

· குற்றம் சாட்டப்பட்டவர் விரும்பினால், வழக்கில் உதவி செய்ய, வேறு ஒருவரையும் வைத்துக் கொள்ளலாம் (Assisting Employee).

· வழக்குத் தொடுப்பவர் தொழில் முறை வழக்குரைஞர் படிப்பு படித்தவரை வைத்து வாதாடினால், அப்படிப்பட்ட வாய்ப்பு குற்றம் சாட்டப்பட்டவருக்கும் கொடுக்கப்பட வேண்டும்.

· தண்டனை அளிக்கும்போது மற்ற பிரச்சனைகளைச் சேர்த்துக் கொள்ளக் கூடாது. (மேலும் இவர் எப்படி மே தாமதமாகத்தான் வருவார்.)

மக்களுடன் சுமுகமான உறவு பேணுவதற்கும், வேலைஇடங்களில் குற்றங்களை விசாரிப்பதற்கும் என்ன தொடர்பு என்று தோன்றலாம்.

வேலையிடங்களில் மட்டுமா குற்றச்சாட்டுகளும் விசாரணைகளும், தண்டனை வழங்கல்களும் நடைபெறுகின்றன? தினசரி வாழ்க்கையில் எவ்வளவு பிரச்சனைகளைப் பார்க்கிறோம்? அவற்றுக்கும் தீர்வு வேண்டுமல்லவா!

'இனி என்னிடம் பேசாதே' என்று பிள்ளைகளிடம் சொல்லுகிறோம். இது தண்டனைதானே?

'உனக்கும் எனக்கும் இனி என்ன இருக்கு?' என்று நண்பர்களிடம் சொல்லுகிறோம். இது தண்டனை இல்லாமல் வேறு என்ன?

இப்படி பல குற்றச்சாட்டுகளை வைத்து, நாமே முடிவுக்கு வந்து, தண்டனைகளும் கொடுத்து விடுகிறோம். இவையெல்லாம் சரிதானா?

'தவறு செய்தால் தண்டனை கொடுக்கக் கூடாதா?' என்கிற கேள்வி மீண்டும் வந்தால், பதிலும் அதே பழைய பதில்தான். தவறு என்று எப்படி முடிவுக்கு வந்தோம்? குற்றம் சாட்டப்பட்டவருக்கு, இயற்கை கோட்பாட்டு நீதி சொல்லும் வாய்ப்புகளைக் கொடுத்தோமா?

அய்யா, குற்றச்சாட்டுகளை எழுதியெல்லாம் கொடுத்துக் கொண்டிருக்க முடியாது. வேண்டாம், குறைந்தபட்சம் தெரிவிக்கிறோமா? நம் சம்பந்தப்பட்ட பிரச்சனைகளில் நாமே தீர்ப்பு வழங்கலாமா? அந்தச் சமயத்தில் அடுத்தவர் நியாயம் புரியுமா? எடுபடுமா?

குற்றம் சரிதானா என்று விசாரிக்கவாவது செய்கிறோமா?

இப்படியெல்லாம் செய்யுங்கள் என்று எந்த நீதிமன்றமும் கட்டாயப்படுத்த முடியாதுதான். ஆனாலும் குற்றம் சாட்டப்பட்டவர் நமக்கு வேண்டியவர். அவர் மனம் என்ன ஆகும்? தண்டிக்கப்படுபவர் எப்படித் துடிப்பார்?

‘என்னைப் போய் அப்படி நினைச்சிட்டியே?’

‘நான் அப்படி செய்வேன் என்று நீ நினைத்து விட்டாயே’

‘என்னைப் பற்றி நீ தெரிந்து வைத்திருப்பது இவ்வளவுதானா?’

‘என்னையா சந்தேகப்பட்டாய்?’

மனம் வெதும்பி விடமாட்டார்கள்?

செய்யாத ஒன்றுக்காகத் தண்டிக்கப்படும்போது அது உண்டாக்கும் வேதனை மரணவலியைவிட கொடுமையானது.

**கண்டிப்பதிலும் நியாயம் வேண்டும்.**

பல சமயங்களில், தவறு செய்தேன் என்று ஒப்புக் கொண்டாலும்கூட தண்டனையை ஏற்றுக் கொள்ள மாட்டார்கள். தண்டனை நியாயமாக வழங்கப்படவில்லை என்பது அவர்களது பெரிய குற்றச்சாட்டாக இருக்கும்.

இதென்ன ஆச்சரியமாக இருக்கிறதே, தவறையும் செய்துவிட்டு தண்டனையும் அவர் எதிர்பார்ப்பதுபோல வேண்டுமா, இது பெரிய ஆசையாக இருக்கிறதே என்று எண்ணலாம். இதில் ‘பாரபட்சம்’ என்கிற குற்றச்சாட்டு சுமத்தப்படும். வேண்டியவர் வேண்டாதவர் பார்த்துதானே தண்டனைகள் வழங்கப்படுகின்றன என்கிற பழி வரும்.

‘மாமியார் உடைத்தால் மண்குடம், அதையே மருமகள் உடைத்தால் பொன்குடம்’ என்கிற பழமொழி. அதைத்தானே காட்டுகிறது.

**எரியும் அடுப்பு தத்துவம் (Hot Stove Principle)**

அதென்ன எரியும் அடுப்பு? அதற்கும் தண்டனைகள் கொடுப்பதற்கும் என்ன சம்பந்தம்?

எரியும் அடுப்புக்கும் கொடுக்கப்பட வேண்டிய தண்டனைகளுக்கும் இடையே ஆச்சரியகரமாக பல ஒற்றுமைகள் இருக்கின்றன. அடுப்பு எரிகிறது என்று பார்த்தால் தெரியும். அதேபோல, எதைச் செய்தால், எவ்வாறு செய்தால் தவறு என்பது வெளிப்படையாக தொடர்புடைய அனைவருக்கும் தெரியுமாறு செய்யவேண்டும்.

யார் தொட்டாலும் அடுப்பு சுடும் - அடுப்புக்குப் பெரியவர், சின்னவர், வேண்டியவர், வேண்டாதவர் என்கிற பாகுபாடுகள் கிடையாது. அதுபோன்ற அணுகுமுறையைத்தான் மக்கள் எதிர்பார்க்கிறார்கள். யார் தவறு செய்தாலும் குற்றம் என்ன என்றுதான் பார்க்கப்பட வேண்டுமே தவிர யார் செய்த குற்றம் இது என்று பார்க்கக்கூடாது.

எப்போது தொட்டாலும் சுடும் நமக்குத் தேவைப்படும் நேரங்களில் தவறு செய்தால் கண்டுகொள்ளாமல் விடுவது. நம் வேலை முடிந்த பிறகு, அவர்கள் சிறிய தவறுகள் செய்தாலும் பெரிதுபடுத்துவது. இப்படிச் செய்பவர்களிடம் எப்படி நியாயத்தை எதிர்பார்க்கமுடியும்?

தொடுபவர்கள் எல்லோரையும், ஒரே அளவு சுடும். தண்டனையில் அவன் பெரியவன் இவன் சின்னவன் என்கிற பாகுபாடு கூடாது. சட்டம் எல்லோருக்கும் ஒரே முகத்தைத்தான் காண்பிக்கவேண்டும்.

தொடும் அளவு மட்டுமே சுடும் - குற்றம் என்னவோ அதற்கேற்ற தண்டனைதான் வழங்கவேண்டும்.

## 4. மக்கள் தொடர்பில் ஐந்து மந்திரங்கள்

நம்மிடம் மற்றவர்கள் நெருக்கமாக இருக்க வேண்டுமென்றால், முதலில் அவர்களுக்கு நம்மைப் பிடிக்கவேண்டும் என்றால், நாம் நம்முடைய நடைமுறைகளில் சிலவற்றைக் கட்டாயம் பின்பற்ற வேண்டும்.

### பிறருடைய சுயமதிப்பு முக்கியம்

திருச்சியில் நண்பன் கார்த்திகேயன் என்பவருடன் திரைப்படம் பார்க்கப் போயிருந்தேன். 7 மணிக்குத் தொடங்கி 10 மணிக்கு முடியும் மாலை காட்சி. படம் முடிந்து மக்கள் கூட்டத்துடன் வெளியே வந்தோம். சிறிது தூரம் நடந்து சென்றுதான் பேருந்து பிடிக்கவேண்டும். திரையரங்கத்தை ஒட்டி வெளியே வந்து, வேகமாக நடக்க முயன்றோம். கடைசிப் பேருந்தை தவற விட்டுவிடக் கூடாதே என்கிற பரபரப்பு. எங்களால் வேகமாக நடக்க முடியவில்லை.

திடீரென்று நண்பனின் கையைப் பிடித்து இழுத்துக்கொண்டு, சாலையைக் குறுக்கே கடந்து, எதிர்ப்பக்கமாகக் கூட்டிப் போனேன். அந்தப் பக்கம் கூட்டமில்லை. அப்போது எங்களால் வேகமாக நடக்க முடிந்தது. அதுவரை நெரிசலில் நகர்ந்த நாங்கள், திடீரென்று வேகமாக நடக்க முடிந்ததும் நண்பன் என் முகத்தைப் பார்த்துச் சிரித்தபடி சொன்னான். 'அதான் வள்ளியப்பன்'. அவன் சொன்னது எனக்கு உள்ளூர்ப் பெருமையாக இருந்தது. அதனால்தானோ... 15 வருடங்களாகிய பிறகும் இன்னும் அந்த வார்த்தைகள் அப்படியே நினைவில் இருக்கின்றன!

என் சகோதரர் வஸந்த், 'ஆசை' திரைப்படம் இயக்கிக் கொண்டிருந்த நேரம், சென்னையில் ஒரு ஸ்டூடியோவில் படப்பிடிப்பு. அதே ஸ்டூடியோவில், அடுத்த தளத்தில் சூப்பர் ஸ்டார் ரஜினி நடித்த ஒரு படத்தின் படப்பிடிப்பும் நடந்து கொண்டிருந்தது.

ஓர் இடைவேளையின்போது, ரஜினியை மரியாதை காரணமாகப் பார்ப்பதற்கு வஸந்த் போயிருக்கிறார். அங்கே தனியாக நாற்காலியில் அமர்ந்திருந்த ரஜினி எழுந்து நின்று பேசியது மட்டுமல்ல, படப்பிடிப்பு எப்படிப் போகிறது என்று அக்கறையாக வஸந்திடம் விசாரித்திருக்கிறார். படம் நன்றாக வருகிறதா என்று கேட்டுவிட்டு அவரே, 'நல்லா வற்ற வரைக்கும் நீங்க விட மாட்டீங்களே!' என்று சொல்லியதை, வஸந்த் தனக்குக் கிடைத்த பாராட்டுகளில் முக்கியமானதாகக் கருதுகிறார்.

எனக்கு அந்த நண்பன் கார்த்திகேயனைப் பிடிக்கும். வஸந்துக்கு ரஜினியைப் பிடிக்கும்.

என்ன காரணம்?

'அதான் வள்ளியப்பன்', 'நல்லா வற்ற வரைக்கும் நீங்க விட மாட்டீங்களே!' ஆகிய மந்திர வார்த்தைகள்தான். போகிற போக்கில் இயல்பாகச் சொல்லிய வார்த்தைகள்தான். ஆனால் அவை செய்கிற வேலைகள் என்னென்ன

தெரியுமா?

‘இவர் நம்மை மதிக்கிறார்’ என்கிற செய்தியைக் கொஞ்சமும் சந்தேகத்துக்கு இடமில்லாமல் தெரிவிக்கின்றன. சாதாரணமாக, போகிறபோக்கில் சொல்லப்பட்டதால் அவை அர்த்தமிழந்துவிடாது. எவருக்குமே தங்களை மதிக்கிறவர்களைப் பிடிக்கும். சொல்லப் போனால் மதிக்கிறவர்களை மட்டும்தான் அதிகம் பிடிக்கும். அவர் நம்மை மதிக்கிறார், அதனால் அவருக்கு மரியாதை அளிக்கவேண்டும் என்றெல்லாம் யோசித்துச் செய்யும் வேலையில்லை. எல்லாம் மனத்துக்குள், நமக்குத் தெரியாமல் நடக்கும் வேலைகள். Unconscious ஆக நடப்பவை.

ஜவஹர் என்னுடைய மேலதிகாரி. தலைமையதிகாரி என்கிற முறையில் அவருடன் இணைந்து பலபேரை நேர்முகம் செய்துள்ளோம். ஜவஹர் நேர்முகம் செய்யும் விதமே தனி.

நேர்காணலுக்கு வருபவர்களின் பயோடேட்டாவை முன்கூட்டியே நன்கு படித்து விடுவார். அந்த நபர் உள்ளே வந்து அமர்ந்ததும், அவரிடம் அவர் கேட்கும் முதல் கேள்வியே, ‘ஓ! நீங்கள் இன்சூரன்ஸ் துறையில் ஏழு வருடங்கள் வேலை செய்திருக்கிறீர்களே! அதன் மூலம் நல்ல செழுமையான அனுபவம் பெற்றிருப்பீர்களே’ என்று வந்தவரை பெருமை கொள்ளவைப்பதாகவே அமையும்.

நேர்முகத்துக்கு வந்தவரின் முகம் செந்தாமரையாய் மலர்ந்து விடும். நிமிர்ந்து உட்கார்ந்து ஆர்வமாகப் பதில் சொல்ல ஆரம்பிப்பார். வேறு சிலரிடம் அவர்கள் படித்த கல்லூரியின் பெயரைச் சொல்லி ‘அந்தக் கல்லூரியிலா படித்தீர்கள். அங்கே கம்ப்யூட்டர் லேப் மிகப் பெரியதாயிற்றே!’ என்று ஆரம்பிப்பார்.

‘நீங்கள் இதுவரை வேலை பார்த்திருக்கும் எல்லா நிறுவனங்களுமே அவர்கள் துறையில் முன்னணி நிறுவனங்கள் ஆயிற்றே...’ இப்படி வேறு சிலரிடம். ஜவஹர் வாயில் இருந்து வரும் சொற்கள் எல்லாம் எடுத்த எடுப்பிலேயே நேர்முகம் கொடுக்க வந்தவரின் சுயமதிப்பை உயர்த்துவதாகவே இருக்கும். வந்தவர் ஆர்வமாகப் பதில் சொல்வார். நேர்முகமும் சுமுகமாக முடியும்.

அவரிடம் மிகை கிடையாது. விண்ணப்பதாரர்கள் கொடுத்த விவரங்களைக்கொண்டு கேள்விகள் கேட்பார். இதனால் வருகிறவர்கள் நொடியில் தங்கள் பயத்தை மறப்பார்கள். அட்டே, நாம் நினைத்தது போல கஷ்டமான இண்டர்வியூ, எல்லாம் கிடையாது போலிருக்கே என்று நிமிர்ந்து உட்கார்ந்து கேள்விகளுக்குத் தயாராவார்கள்.

எந்தக் கேள்வியோ, கருத்தோ நேர்முகத்துக்கு வந்தவரை சிறுமைப்படுத்துவதாகவோ, கேலி செய்வதாகவோ, குற்றம் கண்டுபிடிப்பதாகவோ இருக்காது. நேர்முகம் முடிந்து, முடிவு எடுப்பது என்னவோ தகுதி அடிப்படையில்தான். ஆனாலும் வேலையை எதிர்பார்த்து உள்ளே வந்தவரின் குறைகளைக் கண்டுபிடித்து, சுட்டிக்காட்டி என்ன

ஆகப்போகிறது? பயத்தினால் தெரிந்த கேள்விகளுக்குக்கூட பதில் சொல்லமுடியாமல் போய்விடும். இதனால் ஒருவேளை திறமைசாலியைக் கண்டுபிடிக்காமல் போகவும் வாய்ப்பிருக்கு. இதனால் நடடம் நிறுவனத்துக்கும் தானே.

எல்லோருக்குமே தங்களைப் பற்றிய ஒரு மதிப்பு இருக்கும். அதனை ஈகோ என்றும் சொல்லலாம். கொஞ்சம்கூட ஈகோ இல்லாவிட்டால், பிறகு அவர் மண்தான். சரி, ஈகோ என்கிற வார்த்தை அதீதமாக இருந்தால் மதிப்பு, மரியாதை என்று வைத்துக்கொள்ளலாம். நான் இவ்வளவு படித்தவன், இவ்வளவு தெரிந்தவன் என்கிற சுயமதிப்பீடு எல்லோரிடத்திலும் இருக்கும். அதைக் காயப்படுத்த நமக்கு எந்த உரிமையும் கிடையாது. ஒருவரை உடல் தியாகத் துன்புறுத்தினாலும் தவறில்லை. ஆனால் ஒருவர் ஈகோவைச் சீண்டினால் அவ்வளவுதான். விளைவுகள் என்னவாகவும் இருக்கலாம்.

அழகு, மொழிப் புலமை, அறிவாற்றல், செய்திறன், ஒழுக்கம், செய்நேர்த்தி, நேர்மை என்று இவற்றில் ஒன்றைத் தங்கள் சிறப்பாக நினைத்துக் கொண்டிருப்பார்கள். அதை அங்கீகரிப்பதன் மூலம், பாராட்டுவதன் மூலம், ஊக்கப்படுத்துவதன் மூலம் அவர்களுடைய சுயமதிப்பை உயர்த்துகிறோம். அவர்களும் இதனால் நம்மை மிகவும் மரியாதையாக எண்ணுகிறார்கள்.

ஒரு நிறுவனத்தில் கௌசல்யா என்ற ஒரு பெண்மணி வேலைக்குச் சேர்ந்தார். அவருடைய மேலதிகாரி யூசுப் பண்பானவர், திறமையானவர். ஒருசமயம் அவருக்குப் பதவி உயர்வு கொடுத்து, வேறு துறைக்கு மாற்றி விட்டார்கள். அதற்கு அடுத்த பத்து நாள்களில் கௌசல்யா ராஜினாமா கடிதத்துடன் வந்தார். காரணம் கேட்டால், யூசுப் தவிர மற்றவர்களுக்குக் கீழ் வேலை செய்ய முடியாது என்று சொன்னாரே பார்க்கலாம்.

அந்த நிறுவனத்தின் மனித வளத்துறைத் தலைவர் கௌசல்யாவை அழைத்துக் காரணங்கள் கேட்டார். நாம் இங்கே பார்த்துக்கொண்டிருக்கும் 'பீப்பிள் ஸ்கில்ஸ்' என்கிற ஒருவிஷயம்தான் அந்தப் பெண்மணியின் ராஜினாமாவுக்குக் காரணமாக அமைந்துவிட்டது. யூசுப் அக்கலையில் மிகவும் தேர்ச்சி பெற்றவராக இருந்தார். நேர்காணல் முதலே, யூசுப்மீது கௌசல்யாவுக்கு அவர்மீது பிரியம் வந்திருக்கிறது. பணியில் கௌசல்யாவை மேலும் மதிப்பாக நடத்தியிருக்கிறார் யூசுப். அவருடைய திறமைகளுக்கு மதிப்பளித்ததோடு அவருடைய பல திறமைகளையும் பட்டை தீட்டினார். ஆகவே, கௌசல்யாவால் யூசுப்பைத் தவிர வேறு யாரையும் மேலதிகாரியாகக் கருதமுடியவில்லை.

சரிதானே, எப்போதும் குற்றம் சொல்லிக்கொண்டே இருப்பவர்களிடம் எப்படி மனம் ஒட்டும்? போய்யா, எனக்கா வேறு வேலை கிடைக்காது. உங்கிட்ட குப்பைக் கொட்டவேண்டிய அவசியம் கிடையாது என்று கிளம்பிவிடுவார்கள். அப்படி ஒரு நிலைமை வரக்கூடாது என்று நினைத்துதான் கௌசல்யா, யூசுப் கிளம்பிய நிமிடமே அவரும் பையைத் தூக்கிக் கிளம்பிவிட்டார்.

என் இன்னொரு அனுபவம் கேளுங்கள். அப்போது பெப்சி நிறுவனத்தில் வேலை செய்துகொண்டிருந்தேன். மனித வளத்துறைக்குத் தலைவராக, எனக்கு மேலதிகாரியாக இருந்தவர் அத்துல் கோஸ்லா, பஞ்சாபிக்காரர்.

அலுவல் காரணமாக என்னைச் சந்திக்கவேண்டும் என்று எப்போது அவர் அழைத்தாலும், உடனே சந்தோஷமாகச் செல்வேன். மேலதிகாரி என்ற எந்தவித அச்சமோ, சங்கடமோ இருக்காது. அவருடன் பேசிக் கொண்டிருக்கிற நேரமெல்லாம், நிறைவாக இருக்கும். அவரிடம் பேசிவிட்டு, அவர் அறையில் இருந்து வெளிவரும் ஒவ்வொரு முறையும் முன்னிலும் வலிமையாக உணர்வேன். காரணம், அவர் என்னை நடத்துகிற விதம். பேசுகிற, கேட்கிற, சொல்லுகிற விதங்களில், என்னை, என் திறமைகளை அவர் மதிப்பது தெரியும். என் பேச்சுக்கு அவர் முக்கியத்துவம் தருகிறார் என்பது அவருடைய ஒவ்வொரு வார்த்தையிலும் தெரியும்.

இவர் நம்மை நம்புகிறார். நம்மிடம் எதிர்பார்க்கிறார். அதனாலேயே அவருடைய கோரிக்கைகளைத் தவறாமல் நிறைவேற்றவேண்டும் என்று தோன்றும். நேரம் காலம் பார்க்காமல் அவருக்கு உழைக்கத் தோன்றும். இது தொடர்பான ஒரு வேடிக்கையான சம்பவமும் நினைவுக்கு வருகிறது.

அது, மின்னலே திரைப்படம் வெளிவந்திருந்த நேரம். நடிகர் மாதவனை, பெப்சி நிறுவனம் முதன்முதலாக, 'பிராண்ட் அம்பாசிடராக' நியமித்திருந்த நேரம். அதனால் மாதவன் நடித்திருந்த 'மின்னலே' படத்துக்கு பெப்சியும் கொஞ்சம் பணம் கொடுத்திருந்தது. (விளம்பரத்துக்காக). அதனால் அந்தப் படம் எப்படிப் போகிறது என்பதைத் திரைப்படம் பற்றி அதிகம் தெரியாத, (பெப்சி) அதிகாரிகளும் பேசுவார்கள். உயர் பதவியில் இருந்த அத்துல் கோஸ்லாவும் அதில் அடக்கம். அவருக்கு என் சகோதரர் திரைப்பட இயக்குனர் என்று தெரியுமாதலால் 'மின்னலே' படம் வந்து நான்கு ஐந்து வாரங்கள் ஆகியிருந்த சமயம், படத்தைப் பற்றி என்னிடம் விசாரித்தார்.

உண்மையில் மின்னலேவின் ஓட்டம் பற்றி நான் அதிகம் தெரிந்து வைத்திருக்கவில்லை. சின்ன அளவுகளில் போஸ்டர்கள் மட்டும் பார்த்த ஞாபகம். அத்துல் கோஸ்லா இருந்ததோ அதிகாரப்பூர்வமான தகவல்களைப் பெறக்கூடிய பெரிய பதவி. ஆகவே நான் சற்றும் தயங்காமல், ஏன் கேட்கிறார் என்கிற விவரமும் தெரியாமல், 'சுமார் தான். அவ்வளவு பிரமாதமில்லை' என்றேன். (படம் பிரமாதமாகப் போய்க் கொண்டிருந்திருக்கிற நேரம் அது என்று பின்னால் தெரிந்து கொண்டேன்.)

'அப்படியா?' என்று கேட்டுக் கொண்டார். நான் சொன்னதை மறுக்கவில்லை. 'உனக்குத் தெரியவில்லையே!' என்று சொல்லவில்லை. யோசித்துப் பார்த்தால், அவர் நான் சொல்லியதை அவர் நம்பினாற்போலத்தான் இருந்தது.

அவர் இப்போது நோவார்டிஸ் நிறுவனத்தின் ஐரோப்பா கண்ட மனிதவளத்துறை தலைவர். எட்டிப் போய்விட்டாலும் அவர் மீதான மதிப்பும், அன்பும் சற்றும் குறையவில்லை. காரணம் அவர் என்னை

நடத்திய விதம். அதன் வழியாக எனக்குக் கொடுத்த நம்பிக்கை. என்னிடம் மட்டுமல்ல, அவரோடு பணியாற்றிய அத்தனை பேரிடமும் அவர் அப்படித்தான் தன்மையாக நடந்துகொண்டார்.

அது, ஜவஹர் தலைமையேற்றிருக்கும் நிறுவனத்தின் மாதாந்திர ஆய்வுக் கூட்டம். கடந்த மாதம் எந்த எந்தத் துறைகள் எப்படிச் செயல்பட்டன? இந்த மாதம் செயல்பாடுகளில் காட்ட வேண்டிய மாற்றங்கள், முன்னேற்றங்கள் என்ன என்று ஆய்வு செய்யப்படும் ஆப்பரேஷன்ஸ் ரிவ்வியூ மீட்டிங்.

விற்பனைப் பிரிவுத் தலைவர், எழுந்து போய் தனது செயல்பாட்டை விளக்க வேண்டிய நேரம். செயல் ஆய்வில், புள்ளி விவரங்களும் உண்டு. அதனை கணினி மற்றும் ஓவர் ஹெட் புரொஜக்டர் உதவி கொண்டு, திரையில் பவர் பாயிண்ட் பிரசண்டேஷனாகக் காட்டவேண்டும்.

அது ஒரு டிசம்பர் மாதத்துக்கான ஆய்வுக் கூட்டம். ஆனாலும் அதற்கு முந்தைய நவம்பர் மாதத்துச் செயல்பாட்டையும் காட்டிவிட்டு, பின் டிசம்பர் மாதச் செயல்பாட்டினை காட்ட வேண்டும். ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பதற்காக.

விற்பனைப் புள்ளி விவரங்கள் வெள்ளித் திரையில். திரையில் தெரிந்த புள்ளி விவரங்கள், விற்பனை வீழ்ச்சியைத் தெளிவாகக் காட்டின. பார்த்த எங்கள் அனைவருக்கும் டிசம்பரில் செய்த விற்பனை, நவம்பரைவிட மிகவும் குறைவு என்பது பளிச்சென்று தெரிந்தது. விற்பனைத்துறை தலைவர் ராஜேஷ் முகத்தில் கலக்கம். அவர் தானே அதற்குப் பொறுப்பு. என்ன சொல்வது? எப்படிச் சமாளிப்பது?

அமைதி. யாரும் எதுவும் பேசவில்லை. ஜவஹருக்கும் விவரம் உடனே புரிந்து விட்டது. அவர் என்ன சொல்லப் போகிறார் என்று எல்லோரும் ஆர்வமாகக் காத்திருக்க, ஜவஹரின் கண்கள் திரையில் இப்படையும் அப்படையும் ஒரு நிமிடம் ஓடின. எதையோ தேடின.

பின்பு சொன்னார், 'பரவாயில்லையே ராஜேஷ், டிசம்பரில் வசூலான பாக்கித் தொகை அதிகரித்திருக்கிறதே!'

அதற்குப் பிறகுதான் எங்களில் பலரும், அந்த விவரத்தினைப் பார்த்தோம். உண்மைதான். நவம்பர் மாதத்தை விடவும் அந்த மாதத்தில் பாக்கித் தொகை அதிகமாக வசூலாகியிருந்தது. அந்த ஒரு தகவல்தான் ராஜேஷுக்குச் சாதமாக இருந்தது. அதைப் பற்றி ஜவஹர் கேட்டதும், ராஜேஷ் முகமும் பிரகாசமானது.

'ஆமாம் சார்...' என்று ஆரம்பித்து அதை சந்தோஷமாக விளக்கினார். பின்பு அவரே, 'விற்பனைக் குறைவுதான். ஆனால் கட்டாயம் ஜனவரியில் அதனை உயர்த்தி விடுவோம்' என்று வாக்குறுதி கொடுத்தார்.

'யெஸ் நீங்கள் நிச்சயம் செய்வீர்கள்? எவ்வளவு மாதங்கள் சிறப்பாகச் செய்திருக்கிறீர்கள். நிச்சயமாகச் செய்வீர்கள். ஓகே!' என்று நம்பிக்கையுடன் பார்த்துவிட்டு 'அடுத்தது யார்?' என்று கேட்டாரே



பார்க்கலாம்.

சுமாரான விற்பனைக்காக அசிங்கப்படப் போகிறோம் என்று பயந்து கொண்டிருந்த ராஜேஷ், எப்படியும் ஜனவரியில் சிறப்பாகச் செயல்படுவேன் என்கிற வைராக்கியத்துடன் நகர்ந்தார். தன் சுயமரியாதையை மற்றவர் முன் காயப்படுத்தாத மேலதிகாரி மீது மதிப்பு மட்டுமல்லாமல் அன்பும், விசுவாசமும் கூடியது.

இது வேறு நிறுவனம். நிறுவனத்தின் தலைமையதிகாரி மிகவும் கெடுபிடியானவர். அவர் அறைக்கு, புதிதாகச் சேர்ந்திருந்த மேலாளர் ஒருவரை அறிமுகப்படுத்துவதற்காக அழைத்துச் சென்றிருந்தேன். அவர் பொதுவாக, புதிதாகச் சேர்பவர்களைக் கேட்கும் சில கேள்விகளாலே அதிரவைத்துவிடுவார். 'இன்று எப்படியோ!' என்று நினைத்தபடியே உள்ளே நுழைந்தோம். உட்கார்ச் சொன்னார் தலைமையதிகாரி.

நான் அழைத்துச் சென்றிருந்த புதிய மேலாளர் பெயர் நெல்சன். உட்கார்ந்தோம். எம்.டி. ஏதோ ஒரு ஃபைலை கவனமாகப் பார்த்துக்கொண்டிருந்தார். நான் அவரையே பார்த்துக் கொண்டிருக்க, நெல்சன் அந்த அறையை ஒரு நோட்டம் விட்டார். அறையின் உள்பக்கச் சுற்றுப்புறச் சுவரில் ஒரு பக்கம் முழுக்க, கண்ணாடி அலமாரிகள் அமைக்கப்பட்டிருந்தன. அலமாரிகள் முழுக்க கோப்பைகளும், கேடயங்களும், இன்னொரு பக்கம் வரிசையாகத் தடிமனான புத்தகங்களும் அடுக்கி வைக்கப்பட்டிருந்தன.

தலைமையதிகாரி நிமிர்ந்து பார்த்ததும், நெல்சன் அவசரமாக 'குட் மார்னிங் சார்...' என்றார். பதிலுக்கு 'குட் மார்னிங்' என்று சொன்ன அவர், 'என்ன பார்க்கிறீங்க?' என்று கேட்டார். நெல்சன், எம்.டி.யைப் பார்த்து கேட்டார். 'சார் நீங்க ஒரு ஸ்போர்ட்ஸ்மேனோ?'

எம்.டி முகத்தில் அப்பட்டமான மலர்ச்சி. 'ஏன் அப்படி கேட்கிறீங்க?'

'உங்க ழும் முழுக்க கப்புகளும் கேடயங்களும் இருக்கே!'

'உங்க பேர் என்னன்னு சொன்னீங்க? நெல்சனா?'

'எஸ் சார்.'

'நெல்சன், நீங்கதான் சரியா சொன்னீங்க, மத்தவங்க எல்லாம் நான் மத்தவங்க ஜெயித்து வாங்கினதை இங்கே அடுக்கி வைச்சதா நினைச்சிக்கிட்டு இருக்காங்க.'

அதன் பிறகு அந்த உரையாடல் சுமுகமாக நீண்டது.

உரையாடல்களின் தொடக்கம் சரியாக பாசிட்டிவாக இருக்கவேண்டும். அடுத்தவரின் மதிப்பை உயர்த்துவதாக, தூக்கிப்பிடிப்பதாக இருக்கவேண்டும். அப்போதுதான் உறவு மேம்படும்.

ரஜினியும் வஸந்தும் ஒரே துறையைச் சேர்ந்தவர்கள். ஆனால் ஒன்றாகப்

பணியாற்றாதவர்கள். ஜவஹரும், வேலை தேடி வந்தவர்களும் முன்பின் தெரியாதவர்கள். ராஜேஷ், ஜவஹரின் கீழ் பணிபுரிபவர். நெல்சனுக்கு எம்.டி. மேலதிகாரி.

ஆக இங்கே யார், எவர், என்ன பதவி, என்ன உறவு என்பதெல்லாம் முக்கியமில்லை. எல்லோரும் மனிதர்கள். அவ்வளவுதான். மனிதர்கள் அனைவருக்குமே மதிப்புத் தேவைப்படுகிறது. அடுத்தவர் நம்மை மதிக்கவேண்டும் என்று எண்ணுகின்றனர். அது கிடைக்காத பட்சத்தில் அந்த நபரோடு உள்ள உறவைத் துண்டித்து விடுகின்றனர்.

சென்னையில் CSC கம்ப்யூட்டர் நிறுவன பிரான்சைஸ்களிடம் மூன்று மணி நேரம் உரையாடுகிற வாய்ப்பு கிடைத்தது. பீப்பிள் ஸ்கில்ஸ் பற்றி பேசினேன். ஆண், பெண், நகரம், கிராமம், இளைஞர், நடுத்தர வயதினர் என்று பலரும் அதில் கலந்துகொண்டனர். அதில் நாற்பது பேரிடம் 'உங்களிடம் மற்றவர்கள் எப்படி நடந்து கொள்ளவேண்டும் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள்?' என்று பொதுவாக ஒரு கேள்வி கேட்டேன். அவர்கள் சொல்லிய பதில்களைக் கரும்பலகையில் எழுதினேன். பின்பு அவற்றை ஒழுங்குபடுத்தினேன். அவர்கள் சொல்லியவற்றைப் பகுதி பிரித்ததில் மொத்தம் ஆறுவிதமான எதிர்பார்ப்புகள் இருப்பது தெரியவந்தன.

- நான் சொல்வதை மற்றவர்கள் கவனிக்க வேண்டும்.
- நான் சொல்வதற்கு பதில் சொல்லவேண்டும்.
- எனக்கு முன்னுரிமை கொடுக்கவேண்டும்.
- என்னிடம் மரியாதை காட்டவேண்டும்.
- என்னைப் பாராட்டவேண்டும்.
- என்னிடம் ஆலோசனைகள், கருத்துகள் கேட்கவேண்டும்.

கிட்டத்தட்ட எல்லோரும் ஒரேமாதிரியான கருத்தைச் சொன்னார்கள். சரி, இதற்கெல்லாம் அடிப்படைத் தேவை என்ன? எதை எதிர்பார்க்கிறார்கள்? அவர்களையே கேட்டேன். பேசினோம். கிடைத்த பதில் - மதிப்பு.

ஆம். மக்களுக்கு மதிப்பு முக்கியம். அதைக் கொடுப்பவர்களைப் பிடிக்கிறது. கொடுக்காதவர்களைப் பிடிக்கவில்லை. அவ்வளவுதான். இது கீழ்மட்டத்திலிருந்து அதிகாரிகள் வரை ஒரே குணமாக இருக்கிறது. உன்னால் எனக்கு மரியாதை இல்லையெனில் என்னோடு சேராதே, நீ வேறு நான் வேறு என்கிற மனநிலைதான் எல்லோரிடத்திலும் இருக்கிறது.

ராமகிருஷ்ணன் என்பவர் ஒரு நிறுவனத்தில், ஒரு பிரிவின் தலைவராக இருந்தார். அவர் துறையில் ஒரு வேலை வெகு நாள்களாகக் காலியாக இருந்தது. அந்த இடத்துக்குக் கட்டாயமாக ஒருவரை நியமிக்கவேண்டும். ஏனோ அந்த வேலைக்குச் சரியான ஆள் கிடைக்கவில்லை. பின்பு மகேஸ்வரி என்று ஒரு பெண்மணி நேர்முகத்துக்கு வந்தார். அவருக்கு அந்த வேலையில் பத்து வருட அனுபவம். மென்மையாக நடந்து

கொள்பவரும் கூட. சுலபமாகத் தேர்வாகினார்.

‘அப்பாடா!’ கடைசியாக ஒரு சரியான நபர் கிடைத்துவிட்டார். வெகுநாள்களாகக் காலியாக இருந்த ஒரு வேலைக்கு ஆள் எடுத்துவிட்டோம் என்று நினைத்திருந்தேன். பத்து நாட்கள் போயிருக்கும். மகேஸ்வரி வேறு வேலைகளுக்கு முயற்சிப்பதாகத் தகவல் வந்து பயமுறுத்தியது. எவ்வளவு தேடிப் பிடித்த நபர். இவர் வேறு வேலைக்கு முயற்சிக்கிறாரா? இது என்ன வம்பு? என்று விசாரித்தேன். நேரிடையாகவே கேட்டுவிடுவது என்று முடிவு செய்து, மகேஸ்வரியை அழைத்துப் பேசினேன்.

அவருக்கு நிறுவனம், வேலை, சம்பளம் எல்லாம் பிடித்திருக்கிறது என்பது தெரிந்தது. ஆனாலும் அவர் வெளியே செல்ல எத்தணித்தது உண்மை. ஏன்? மென்று விழுங்கியபடி உண்மையைக் கூறினார். ‘என்னால் மிஸ்டர் ராமகிருஷ்ணனிடம் மட்டும் வேலை செய்ய முடியாது சார்.’

இதென்ன வம்பு. அவர் உயர் அதிகாரியாச்சே. ‘ஏன்?’ என்று விசாரித்தேன்.

‘வேணாம் சார். காரணமெல்லாம் பெரிசா இல்லை. ஆனாலும் ஏனோ பிடிக்கவில்லை.’

அதைப் பற்றி பேசவே மகேஸ்வரிக்குப் பிடிக்கவில்லை. அப்படி என்னதான் பிரச்சனை? ராமகிருஷ்ணன் அவரிடம் தவறாக ஏதாவது நடந்து கொண்டிருப்பாரா?

அப்படியெல்லாம் நடப்பவரில்லை அவர். அதை மகேஸ்வரியும் உறுதி செய்தார். பின்பு விவரமாகப் பேசப் பேச விஷயம் தெரியவந்தது. மேலதிகாரி மகேஸ்வரியை மதிக்கவில்லை. சின்னச் சின்ன தவறுகளைக்கூடப் பெரிதுபடுத்தி அதையே திரும்பத் திரும்பப் பேசியிருக்கிறார். பலர் முன்னிலையில் அதட்டுவது, சிறிய தவறுகள் பற்றி பெரியதாகக் கேலி செய்வது என அவரது செய்கைகள் எதுவுமே அவருக்குப் பிடிக்கவில்லை. ‘பத்து வருட அனுபவம் என்றெல்லாம் சொல்கிறீர்கள். இவ்வளவுதானா!’ என்று ஏளனமாகப் பேசியது அவருக்கு சுத்தமாகப் பிடிக்கவில்லை.

தான் விரும்பி வந்த நிறுவனத்தின் அதிக ஊதியம் தரும் வேலையை விடுவதற்கு, மகேஸ்வரிக்கு இது போதுமானதாக இருந்திருக்கிறது. காரணம், மனத்தில் ஏற்பட்ட காயம். சுயமதிப்புக்கு ஏற்பட்ட பங்கம்.

இதன் உச்சங்களைப் பத்திரிகைகளில் படித்திருக்கிறோம். பலர் முன்னிலையில் ஆசிரியர் திட்டியதால் மாணவி தற்கொலை என்பது போல. மதிப்பு முக்கியம். ஆம் கட்டாயமாக முக்கியம்.

சரி, ஒருவர் தவறு செய்தால் அவருக்கு பாலாபிஷேகமா நடத்தமுடியும்? அவர் தவறைச் சுட்டிக்காட்டுவதில் என்ன தவறு? ஒருவர் தன்னைப் பாராட்டிக்கொண்டே இருக்கவேண்டும் என்று நினைப்பது தவறல்லவா? தவறைச் சுட்டிக்காட்டாமல் ஒருவரை எப்படித் திருத்த முடியும்?

கேட்கலாம். தவறில்லை. இது பற்றி முன்பே பார்த்தோம். அதை விரிவாக விளக்கவேண்டிய சந்தர்ப்பம் இப்போது.

முன்பு பார்த்த ஜவஹர், ராஜேஷ் உதாரணத்தையே எடுத்துக் கொள்வோம். டிசம்பர் மாத விற்பனை குறைவுதான். அதைப் பற்றிய ஆய்வும், ஜனவரியில் நன்றாகச் செய்யவேண்டும் என்கிற அறிவுறுத்தலும் அவருக்குக் கட்டாயம் தேவை.

ஜவஹர் என்ன செய்தார்? முதலில் நல்லதைச் சொன்னார். சுலபமாக இல்லாவிட்டாலும் முயன்று தேடி கண்டுபிடித்து அதைச் சொன்னார். அதனால், தற்காப்பு (Defence), சால்ஜாப்பு சொல்லும் மனநிலையில் இருந்து ராஜேஷ் வெளிவந்தார். அவரால் தன் குறையை உணரமுடிந்தது. இதுதான் தேவை. அதை ஜவஹர் சாதித்துவிட்டார்.

மேலும், 'நீங்கள் கடந்த பல மாதங்களில் சிறப்பாகச் செய்திருக்கிறீர்களே, என்று ஜவஹரே சொல்கிறார். அதன் மூலம், 'நீ இப்படித்தான், தேறமாட்டாய் என்று நான் நினைக்கவில்லை' என்பதை அவர் தெளிவுபடுத்தியிருக்கிறார். அதன் மூலம் சக அதிகாரிகள் முன்னிலையில் ராஜேஷின் சுயமதிப்பு காப்பாற்றப்பட்டது. இது மிகவும் முக்கியம். இதுபோல நாலு பேர் முன்னிலையில் அதுவும் முக்கியமானவர்கள் முன்னிலையில் பாராட்டுவது ஒருவருடைய நம்பிக்கையை அதிகமாக்கும். அதே போல நாலு பேர் முன்னால் கடிந்துகொண்டாலும் அது ஒருவருடைய மனத்தை அதிகமாகப் பாதிக்கும்.

கோதுமை மாவு அரைத்து வந்திருக்கிறோம். காய்ந்த மாவாக (பவுடராக) இருக்கிறது. அதை அப்படியே வட்ட வடிவமாகத் தேய்த்து பூரி பொரிக்க முடியுமா? பவுடரை எப்படி உருட்டித் தேய்ப்பது? மிஷினில் அரைத்த கோதுமை மாவை அப்படியே உருட்ட முடியுமா? தேய்க்க முடியுமா? மாவில் தண்ணீர் ஊற்றித்தான் பிசைந்துதானே, உருட்ட, தேய்க்க முடியும்!

அந்தத் தண்ணீர்தான் அன்பு, பாராட்டு, அங்கீகாரம், மதிப்பு போன்றவை. அந்த ஈரம் சேர வேண்டும். அதன் பிறகு மாவை பிசையலாம், உருட்டலாம், குத்தலாம், தேய்க்கலாம். அது பிய்ந்து போகாமல் எல்லாவற்றுக்கும் இடம் கொடுக்கும், உருவம் மாறும். மனிதர்களுக்கும் இந்த ஈரம் கொடுக்கப்பட்டால் அவர்களும் உருட்ட, தேய்க்க இடமளிப்பார்கள்.

சிறப்பியல்புகளை, சாதனைகளை, பங்களிப்புகளை எடுத்துச் சொல்லி விட்டு, இது சரியில்லை என்று சொல்லும்போது, இன்னொன்றையும் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும். அது, அவர்களைக் குற்றம் சொல்லாமல், அந்தக் குறிப்பிட்ட செயலை மட்டும் விவரிப்பதாக இருக்கவேண்டும் என்பதுதான்.

'நீ சொல்வது முட்டாள்தனமாக அல்லவா இருக்கிறது.' என்பது, நபரைக் குற்றம் சொல்வது. குற்றம் கூட இல்லை. முடிவே செய்துவிடுவது போல.

நீங்கள் சொல்வது சரிதான் என்பதைப் புள்ளிவிவரம் கொண்டு சொல்லுங்கள். நீங்கள் சொல்வதை ஏற்றுக்கொள்ள அது உதவியாக

இருக்கும். அல்லது நீங்கள் சொல்வதற்கும், இதுவரை நமக்கு இதில் ஏற்பட்டுள்ள அனுபவத்துக்கும் நிறைய வித்தியாசம் இருக்கிறது. நம் அனுபவத்தின் அடிப்படையில், இதை ஏற்றுக்கொள்வது சிரமமாக இருக்கும் என்று எடுத்துச் சொல்லுங்கள். ஆதாரத்துடன் சொல்லும்போது யாருமே அதற்கு அடிபணிவார்கள்.

இப்படிப் பேசுவதால் யாரும் காயப்பட மாட்டார்கள். முக்கியமாக உறவு கெடாது.

**நோக்கங்களை சந்தேகிக்க வேண்டாம்.**

கொலை வழக்குகளில் வழங்கப்படும் தீர்ப்புகளை கவனித்தவர்களுக்கு ஒரு விஷயம் தெரியும். கொலை எவ்வளவு கொடூரமானது என்பதைவிட, நீதிபதிகள் வேறு ஒன்றைத்தான் கூர்ந்து கவனிக்கிறார்கள், அதிக முக்கியத்துவம் கொடுக்கிறார்கள்.

அது, கொலைக்கான நோக்கம் (Motive) இருக்கிறதா? என்பதுதான். நோக்கம் இல்லையென்றால், அது திட்டமிடப்படாமல் திடீரென நடந்த கொலையா?

நோக்கம் கொண்டு, திட்டமிட்டு கொலை செய்திருந்தால் தண்டனை உறுதி மற்றும் அதிகம். காரணம், நோக்கம்.

மற்றவர்களின் செயல்பாடுகளைக் குற்றம் குறை சொல்லலாம். ஏற்றுக்கொள்வார்கள். ஆனால், அவர்களின் நோக்கத்தை சந்தேகித்தால் பொறுத்துக் கொள்ள மாட்டார்கள். தெரிந்து செய்வது, தெரியாமல் செய்வது, வேண்டும் என்றே செய்வது, தற்செயலாகச் செய்வது என இதில் வித்தியாசங்கள் உண்டு.

தண்ணீர் தருகிறார்கள். கண்ணாடி தம்ளரில் தருகிறார்கள். வாங்குபவர் கை தவறுகிறது. விழுகிறது, உடைகிறது. 'பரவாயில்லை. விடுங்கள்' என்பதுதான் சரியான பதில்.

தண்ணீர் தம்ளரை வாங்கி, தரையில் வீசினால்? பரவாயில்லை விடு என்று சொல்வார்களா? செயல், விளைவு இரண்டும் ஒன்றுதான். ஆனால் நோக்கம் மாறுபடுவதால், மறுவினை (Reaction) மாறும்.

ஆனால் தம்ளர் தவறி விழுந்துவிட்டது. தவறியவர்மீது குற்றம் சுமத்தப்படுகிறது. அவர்களின் நோக்கம் சந்தேகிக்கப்படுகிறது.

'என்னை அவமானப்படுத்தறதுக்குத்தானே இப்படிச் செய்கிறாய்?'

'இப்படியெல்லாம் செய்தால் நான் பயந்துவிடுவேன் என்று நினைக்கிறாயா?'

'இவ்வளவும் நடந்திருக்கு. உனக்குத் தெரியாமலா இருக்கும்? அவஸ்தைப்படட்டும் என்றுதானே விட்டிருக்கிறாய்..'

நெருப்பு கட்டிகளாக வந்து விழும், வார்த்தைகள். என்ன ஆகும்? இறுதியில்

உறவு கெடும்.

நோக்கங்களைச் சந்தேகிப்பது, மனித உறவுகளைக் கெடுக்கும். அறிந்தோ அறியாமலோ, உணர்ந்தோ, உணராமலோ, நோக்கங்களைச் சந்தேகிக்கும் வார்த்தைகளைப் பயன்படுத்தினால், யாராக இருந்தாலும் அவர்களது மனம் உடையும்.

**பொதுவாக எண்ணவேண்டாம்.**

ஒருமுறை தவறு செய்தால், சரியாக நடந்து கொள்ளாவிட்டால், அதைப் பற்றி மட்டும் சொன்னால் போதும். எல்லா நேரங்களிலும் அப்படித்தான் நடக்கும் என்று எண்ணவேண்டாம்.

இப்படிச் செய்வது சம்பந்தப்பட்ட நபரைப் பாதிக்கிறது என்று நாம் எண்ணுவதில்லை. ஒருவர் ஒருமுறை செய்த தவறை நான்காவது முறையாகச் செய்தாலும் சம்பந்தப்பட்ட நபரை அதைவைத்து மட்டும் தட்டவேண்டியதில்லை. அந்தக் குறையைப் பற்றியே எப்போதும் பேசவேண்டும் என்பதல்ல.

நான்காவது முறை என்றால்கூட, எப்போதும் இப்படித்தான் என்று பொதுமைப்படுத்தாமல், 'நீங்கள் இப்படிச் செய்வது நான்காவது முறை' என்று வேண்டுமானால் சொல்லலாம்.

**புரிந்துணர்வோடு கேட்பது, பதில் சொல்லுவது.**

ஒவ்வொரு தினமும் பலருடன் பேசுகிறோம். அதேபோல, எவ்வளவோ நபர்கள் நம்மிடம் பேசுகிறார்கள். அவர்கள் பேசுவதை நாம் கேட்கிறோம் அல்லவா? அதிலும் இருக்கிறது விஷயம். எப்படிக் கேட்பது? எப்படிக் கேட்டால் மக்கள் நம்மை விரும்புவார்கள்?

ஒருவரை மற்றொருவர் புரிந்து கொள்வதற்குத்தான் உரையாடல், பரிவர்த்தனை எல்லாம். காதல் கேட்பது மட்டும் அல்ல. மனத்தால் கேட்பது என்று ஒன்று இருக்கிறது. ஆங்கிலத்தில் அதனை Listening எனலாம்.

புரிதலையும் அதன் மூலம் உறவுகளையும் மேம்படுத்த 'லிசனிங்' தான் முக்கியம். அதை எப்படிச் செய்வது?

ஓர் அடுக்கத்தில் மொத்தம் எட்டு வீடுகள். எல்லோர் வீட்டிலும் கார் இருக்கிறது. அந்த கார்களை துடைப்பதற்காக ஒருவரை நியமித்திருந்தார்கள். அவர் பெயர் முத்து. ஒவ்வொருவரும் மாதம் 200 ரூபாய் அவருக்குக் கொடுத்துவிட வேண்டும்.

தினமும் வரவேண்டும். காலையில் அலுவலகம் கிளம்புவதற்கு முன் வந்து துடைத்து விட்டுப் போய்விடுவார் அவர். ஒரு முறை, அவர் தொடர்ச்சியாக 3 நாட்கள் வரவில்லை. எல்லோருடைய கார்களிலும் தூசி தென்பட ஆரம்பித்தது.

நான்காம் நாள் காலை மணி 7.30. அசோசியேஷன் தலைவர் கணேசன் வீட்டில் காலிங்பெல் அடித்தது. திறந்தால், முத்துதான். கையில் கார் துடைக்கும் டங்கிரி கிளாட். 'என்னப்பா, என்ன ஆச்சு?' என்றார் கணேசன்.

'சார்... வந்து என் மனைவியை ஆஸ்பத்திரியில் சேர்த்திருக்கேன்.'

'அப்படியா? என்ன ஆச்சு?'

'முமுகாம இருக்காங்க சார்.. டெலிவரி டைம்...'

'ஓ, அப்படியா? டெலிவரி எப்ப?'

'அதான் சார் தெரியலை. ஆயிடும், ஆயிடுன்றாங்க. ஆனா டேட் தள்ளிப் போய்க்கிட்டேயிருக்கு...'

முத்துவின் மனநிலை என்ன? மனைவிக்கு பிரசவம். அரசு மருத்துவமனை. மழைக் காலம்.. பிரசவம், சொன்ன நேரத்துக்கு ஆகவில்லை. சிசேரியன் செய்ய வேண்டி வரலாம். பணத் தேவை வேறு அதிகமாக இருக்கும். பாவம், எவ்வளவு டென்ஷன். இப்படிப்பட்ட நேரத்தில் ஒருவரால் கார் துடைக்க வரமுடியுமா என்ன?

இவையெல்லாம் கணேசன் மனத்தில் ஓடியது. 'அட்டா, ஆயிடும்னு எதிர்பார்த்து, பிரசவம் ஆகாமத் தள்ளிப் போனா, ரொம்ப டென்ஷனா இருக்குமேப்பா..'

'ஆமா, சார்'

'எல்லா நல்லா ஆயிடும். விடு.'

'டாக்டரம்மாவும் அதான் சார் சொல்றாங்க...'

'பணம் ஏதாச்சும் தேவைப்படுதா?'

'சித்தப்பாகிட்ட வாங்கிட்டேன் சார்..'

'.....'

'சாரி சார். முணுநாளா கார் துடைக்க வரலை. உங்களுக்கும் சிரமமாக இருந்திருக்கும்..'

'பரவாயில்லப்பா...'

'இன்னைக்கு நல்லா கழுவித் துடைச்சிடுறேன் சார்...' சாவியை வாங்கிக் கொண்டு ஓடினார் முத்து.

முத்து சொல்ல வந்ததை முழுவதும் கேட்காமல், ஏன் மூன்று நாளாக வரவில்லை? என்ன நினைத்துக் கொண்டிருக்கிறாய்? என்று கணேசன் கத்த ஆரம்பித்திருந்தால் முத்துவின் நிலைமை என்ன ஆகியிருக்கும்? அப்படிச் செய்திருந்தால் அன்றைக்கு இருந்த மனநிலையில் முத்துவும் பதிலுக்குப் பேசியிருந்தால் அந்த இடத்தில் பெரிய பிரச்சனையே நடந்திருக்கும்.

அதன்பிறகு கணேசன் உணர்ச்சிவசப்பட்டு 'இத்தனை நாள் நீ கிழிச்சது போதும், நான் வேற ஆள் பார்த்துக்கறேன்' என்று சொல்லியிருக்கவும் வாய்ப்பு ஏற்பட்டிருக்கும். அல்லது முத்துவே தன்மானம் கருதி, 'வுடுங்க சார், நானே நின்னுடறேன்' என்று வேலையில் இருந்து விலகியிருக்கலாம். இவ்வளவு சாத்தியங்கள் இருந்தும், அப்படி நிகழாமல் உறவு தொடர்ந்தது மட்டுமல்ல, அதன்பின் மேலும் வலுப்பட்டதற்கு என்ன காரணம்?

ஒரு நிமிடம் முத்துவின் நிலைமையை உணர்ந்துகொண்டு கணேசன் இதமாகப் பேசியதுதானே! மனிதர்கள் நம்மிடம் எதிர்பார்ப்பதெல்லாம் இதைத்தான். 'என்னை, என் நிலைமையை உங்களுக்குப் புரிகிறதா? புரிந்துதான் பேசுகிறீர்களா?'

நான் சம்பந்தப்பட்ட ஒரு சம்பவம் இருக்கிறது. என் பொறுப்பில் இருந்த பி.பி.ஓ. (BPO) நிறுவனம். அந்த நிறுவனத்தில் ஞாயிற்றுக்கிழமை அன்று கட்டாய விடுமுறை அளிப்பது வழக்கம் கிடையாது. 24 X 7 அடிப்படையில் வாடிக்கையாளருக்குச் சேவை செய்யும் நிறுவனம். அதனால் ஊழியர்களில் சிலர் சுழற்சி முறையில்தான் வார விடுப்பு எடுத்துக் கொள்ளவேண்டும். தவிர அரசு விடுமுறைகளும் உண்டு.

சமயத்தில் செய்துமுடிக்க வேண்டிய வேலைகள் அதிகமாக இருக்கும். அதுபோன்ற சமயங்களில் ஊழியர்கள் விடுப்பு நாள்களில் வேலைக்கு வருவார்கள். அதற்காக அவர்களுக்கு, விடுமுறைதின் வேலை பட்டுவாடா என்று இரண்டு மடங்கு ஊதியம் கொடுப்பது வழக்கம்.

அந்த பி.பி.ஓ. நிறுவனம் அமைந்திருந்தது ஓரிடம். என் அலுவலகம் அமைந்திருந்தது வேறு இடம். அங்கே பொறுப்பில் இருக்கும் அதிகாரியிடம் இருந்து எனக்கு ஒரு தகவல் வந்தது.

அங்கு பணிபுரியும் பாஸ்கர் என்கிற ஓர் ஊழியர், மேலாளரிடம் கோபப்பட்டு சத்தம் போட்டு விட்டார் என்றும், பிரச்சனையைச் சரி செய்ய நான் வரவேண்டும் என்பதுதான் அந்தத் தகவல். இரண்டு நாட்கள் கழித்துதான் அங்கே போகமுடிந்தது. முதலில் அங்கே உள்ள மனித வளத்துறை அதிகாரியைச் சந்தித்து மேல்விவரம் கேட்டேன்.

பாஸ்கர், ஒரு பண்டிகை தினத்தன்று வேலைக்கு வந்திருக்கிறார். ஆனாலும் நிறுவனத்தின் இன்னொரு விதிப்படி அவருக்குக் கூடுதல் ஊதியம் கிடையாது. அதனை ஏற்றுக்கொள்ளாமல், பாஸ்கர் கோபப்படுகிறார்.

'விடுமுறையன்று பணிக்கு வந்தால் கூடுதல் ஊதியம் உண்டுதானே. அதென்ன இன்னொரு விதி! புதிதாக இருக்கிறதே!' என்றேன்.

'இல்ல சார். அப்படி வேலை செய்யும் விடுமுறை நாளைக்கு முதல் நாளோ, அடுத்த நாளோ, அந்த ஊழியர் வேலை செய்யாமல் இருக்கக் கூடாது. அப்படி வேலைக்கு வராமல் போய்விட்டால், அவருக்கு விடுமுறைதின் கூடுதல் ஊதியம் கிடையாது என்பது ஏற்கெனவே உள்ள மற்றொரு விதிதான்.'



புரிந்தது. கூடுதல் ஊதியத்துக்காக வேலைக்கு வந்துவிட்டு உடன் வேறு விடுப்பு எடுத்தால், நிறுவனத்தின் வேலை பளு குறையாது. அதே சமயம் கூடுதல் ஊதியச் செலவு அதிகரிக்கும். அதனால்தான் இப்படி ஒரு கூடுதல் விதி.

இது சரிதானே. ஏன் பாஸ்கர் ஏற்றுக்கொள்ள மறுக்கிறார். செய்ய வேண்டும் என்று தோன்றியது. 'விடுமுறை தினத்துக்கு அடுத்த நாள் பாஸ்கர் வேலைக்கு வரவில்லையா?'

'அடுத்த தினம் வந்தார். ஆனால், விடுமுறை தினத்துக்கு முன்தினம் தான் வரவில்லை'

'அப்படியா? ஏன்?'

'அன்றைக்கு அவருக்கு 'வார ஆஃப்' சார்.'

நான் பாஸ்கரிடம் பேசுவதற்கு முன் அவருடைய தனிப்பட்ட ஃபைலை (Personal File) வாங்கிப் பார்த்தேன்.

பாஸ்கர் திருமணமானவர். அவருக்கு சமீபத்தில்தான் குழந்தை பிறந்திருக்கிறது. அவர் மாமியார் வீடு திண்டிவனத்தில். எங்கள் அலுவலகம் சென்னையில். விஷயம் என்னவாக இருக்கும் என்பது ஓரளவு எனக்குப் புரிந்துவிட்டது. அவரை அழைத்தேன்.

'உங்கள் நிலைமை புரியுது பாஸ்கர். இப்பதான் குழந்தை பிறந்திருக்கு, உங்கள் மனைவியும் பிள்ளையும் அவங்க அம்மா வீட்டில், திண்டிவனத்தில் இருக்காங்க. உங்களுக்கு அந்த வாரம் செவ்வாய்க்கிழமை வார விடுமுறை. ஆசையாக ஊருக்குப் போன நீங்கள், அடுத்த நாளான புதன்கிழமையும் மனைவியுடனும் குழந்தையுடனும் இருந்துவிட்டு வந்திருக்கலாம் அன்றைக்கு ஒரு பண்டிகை விடுமுறை. ஆனாலும் அன்றைக்கு வேலை செய்தால் கூடுதல் ஊதியம் கிடைக்குமே என்று கிளம்பி சென்னைக்கு வந்து வேலையும் செய்தீர்கள். ஆனால் அதற்கும் கூடுதல் ஊதியம் கிடைக்காது என்கிறார்கள். உங்களுக்கு நிச்சயம் வருத்தமாகத்தான் இருக்கும்.'

பாஸ்கர் நான் சொல்லுவதை அமைதியாகக் கேட்டுக் கொண்டிருந்தார். அவர் சொல்ல வேண்டியதை நான் சொல்லிக்கொண்டிருந்தேன். நானே மேலும் தொடர்ந்தேன்.

'இப்படி நடக்கும் என்று தெரிந்திருந்தால், நிம்மதியாக புதன்கிழமை அன்றும் மனைவி பிள்ளையுடன் திண்டிவனத்திலேயே இருந்திருக்கலாம்.'

இப்போதும் அவர் பேசவில்லை. தலையைக் குனிந்து கொண்டார்.

'ஆஃபோ அல்லது நீங்களாக எடுக்கும் விடுப்போ. எதுவாக இருந்தாலும் முதல் மற்றும் அடுத்த நாட்களில் வேலைக்கு வராதவர்களுக்கு அந்தக் கூடுதல் ஊதியம் கிடைக்காது என்கிற விதியை, ஊழியர்களுக்கு நாங்கள் சரியாகத் தெரியப்படுத்தவில்லையோ...?'

மெளனம்.

‘நான் சொல்லி, அந்தச் சுற்றறிக்கையை மீண்டும் அறிவிப்புப் பலகையில் போடுகிறேன்.’

மெளனம்.

‘சரி, உங்களுக்கு வராத கூடுதல் சம்பள விவகாரத்தை என்ன செய்யலாம்?’

‘விடுங்க சார். என் ஒருவனுக்காக ‘ரூலை’ மாற்றவா முடியும்?’

அங்கே பாஸ்கரின் தேவை, பணம் மட்டுமல்ல. அவர் ஏமாந்து விட்டார். சிறிய தவறுதான். அதனால் அவர் மீதே கூட அவருக்கு வருத்தம் இருக்கும். அவருடைய நியாயத்தைப் புரிந்து கொண்டதும், அவர் கொண்டிருந்த வருத்தம், கோபமாக மாறியிருந்த அந்த வருத்தம் அவரை விட்டு ஓடிவிட்டது.

உணர்வுகளைப் புரிந்துகொள்ளுதல் என்பது அடிப்படையான விஷயம். ஏன் அப்படிச் சொல்லுகிறார்கள் என்று ஒருவருடைய நியாயத்தைப் புரிந்து கொள்வது அவசியம்.

ஒருவர் நகரப் பேருந்தில் ஏறுகிறார். நடத்துனர் ஒரு பயணியிடம் சத்தம் போட்டுக் கொண்டிருப்பதைப் பார்க்கிறார். ‘எல்லோரும் பத்து ரூபாய் நோட்டா நீட்டினா நான் ஒருத்தன் சில்லரைக்கு எங்கப் போறது?’

பேருந்தில் ஏறியவரிடம் இருப்பது 10 ரூபாய்கூட இல்லை, 50 ரூபாய் நோட்டு. ‘என்னடா இது வம்பாப் போச்சு!’ என்று நினைக்கிறார். அப்போது நடத்துனர், அவர் அருகில் வந்து விட்டார். கம்பி மேல் சாய்ந்து நின்றுகொண்டு மற்றவர்களுக்கு பயணச் சீட்டு கொடுக்கிறார். இவர் மெல்ல நடத்துனரிடம் சொல்லுகிறார். ‘சிரமம்தான். எவ்வளவு பேருக்குத்தான் நீங்க சில்லரை தேடித்தேடி கொடுக்க முடியும்!’

கண்டக்டர் நிமிர்ந்து இவரை ஒரு பார்வை பார்க்கிறார். ‘முன்னாடி யாரும் டிக்கெட் வாங்கணுமா?’ மேற்கூரையை விரலால் டொக் டொக் என்று தட்டியபடி சத்தம் போடுகிறார். நெற்றியில் வழியும் வேர்வையைத் துடைத்துக்கொள்கிறார்.

‘பாவம் சார் நீங்க. எவ்வளவு கத்தினாலும் யாராவது அசையறாங்களா பாருங்களேன்.’

இப்போது அவரிடம் கையை நீட்டுகிறார் நடத்துனர்.

‘எங்க போகணும்?’

‘சாரி சார், நானும் சிரமப்படுத்திட்டேன். என்னிடமும் 50 ரூபாய் நோட்டாத்தான் இருக்கு. நான் வேணா இறங்கிடவா?’

கண்டக்டருக்கு என்ன சொல்லுவதென்று தெரியவில்லை.

‘டிக்கெட் பின்னால் எழுதிக் குடுங்க போதும். மீதப்பணத்தினை நான் கடைசியா டெப்போவில் வாங்கிக்கறேன்.’

ஏதும் பேசாமல், நடத்துனர் அந்த 50 ரூபாய் நோட்டை வாங்கிக் கொண்டு டிக்கெட் கொடுக்கிறார்.

அடுத்தவர்களின் உணர்வுகளை எதிர்க்காமல், அவற்றைப் புரிந்துகொண்டு பேசினால், நிச்சயம் அனுசரணை கிடைக்கும். இது எல்லா இடங்களுக்கும் பொருந்தும்.

கீழே இருக்கும் படத்தைப் பாருங்கள்.

இது ஒர் எண். என்ன எண்?

இடது பக்கம் நின்றுகொண்டு பார்த்தால் ஆறு. வலது பக்கம் நின்று கொண்டு பார்த்தால் ஒன்பது. இரண்டில் எது சரி?

இரண்டும் சரி. நாம் எந்தப் பக்கம் இருந்து பார்க்கிறோம் என்பதைப் பொறுத்து அது ஆறு அல்லது ஒன்பதாக தெரியும். ஒரே எண்தான். ஆனால் இரண்டு விடைகள். இரண்டுமே சரியான விடைதான்.

பார்க்கப் போனால் எல்லோர் செயலுக்கும் அவர்கள் பக்கம் ஒரு நியாயம் இருக்கிறது. அதை நிராகரிக்காமல், உதாசீனப்படுத்தாமல் பேசினால், அதற்குக் கவனமும் முக்கியத்துவமும் கொடுத்துப் பேசவேண்டும்.

**கலந்தாலோசியுங்கள், உதவி கேளுங்கள்**

மக்களுக்கு மதிப்பு முக்கியம் என்று பார்த்தோம். தன்னை மதிப்பவர்களைப் பிடிக்கும். மதிக்காதவர்கள் வேண்டியவர்களாகவே இருந்தாலும்கூட பிரியம் வராது.

மதிப்பது என்றால் பார்த்ததும் வணக்கம் சொல்லுவதோ, எழுந்து நிற்பதோ, மிஸ்டர், சார் போட்டு பேசுவதோ அல்ல. விவரம் தெரியாதவர்கள், சின்னவர்கள், கீழ் பணிபுரிபவர்கள், பிள்ளைகள், மனைவி என்றெல்லாம் எவரையும் உதாசீனப்படுத்தாமல், அவர்களுக்கு உரிய முக்கியத்துவம் கொடுப்பதும் மதிப்பளிப்பதுதான்.

‘நான் இப்படிச் செய்யலாம் என்று நினைக்கிறேன். நீங்கள் என்ன நினைக்கிறீர்கள்?’

‘என்ன சார். நான் சின்னப் பையன். என்னைப்போய் கேட்டுக்கொண்டு!’

‘இல்லையப்பா. நீ எவ்வளவு இடம் போகிறாய் வருகிறாய்! எவ்வளவோ நபர்களைச் சந்திக்கிறாய். நீ சொல்லு’

நம்மை மதித்து ஆலோசனை கேட்கிறார் எனும்போது சம்பந்தப்பட்ட நபர்மீது இயல்பாக பாசம் ஏற்படுகிறது. நிறைவு உண்டாகிறது. நிறைவு உண்டாக்குபவர்கள் மீது அன்பு வருமா வராதா?

எவருக்குமே தான் ஒரு Worthy Person என்கிற எண்ணம் இருக்கும். அதை உறுதி செய்பவர்களைப் பிடிக்கும். அதை மறுப்பவர்களை , உதாசீனப்படுத்துபவர்களைப் பிடிக்காது.

அதற்கு நாம் மற்றவர்களின் பலத்தினை அங்கீகரிக்கவேண்டும். பலம் என்றால் உடல் பலம் மட்டுமல்ல. அறிவின் பலம், நல்ல குணங்கள், திறன்கள், அவர்களால் ஏற்படும் நன்மை போன்றவற்றைப் பற்றி நாம் பேசவேண்டும். பேசுவது மட்டுமல்ல. அவற்றை நாம் தெரிந்து வைத்திருக்கிறோம், அவற்றை ஒப்புக்கொள்கிறோம் என்பதை அவர்களுக்குத் தெரிவிக்கும் வண்ணம் நடந்துகொள்ளவேண்டும்.

‘இவ்வளவும் செய்தானே உன் புருஷன், அவனைப் பெத்த நான் குத்துக்கல்லாட்டம் இருக்கிறேனே, என்னிடம் ஒரு வார்த்தையாவது கேட்டானா?’

மகனைப் பற்றி அவன் மனைவியிடம் ஓர் அம்மா குறைபட்டுக்கொள்கிறார். மகன் தான் . அவன் மீது பிரியம்தான். ஆனாலும் அவன் தன்னை மதிக்க வில்லை என்று நினைக்கிறார்.

நிறுவனங்களில் கூட, சம்பந்தப்பட்டவருக்குத் தெரியாமல் எடுக்கப்படும் முடிவுகள், அவர்களுக்கு நன்மை தருவதாகவே இருந்தாலும் கூட, இறுதியில் வருத்தம் தான் மிஞ்சும். காரணம், கலந்துகொள்ளாமல் எடுக்கப்பட்ட முடிவு என்பதுதான்.

கலந்துகொள்வது என்றால்... ஆலோசனை கேட்பது. முன்கூட்டியே சொல்லுவது. இன்விடேஷன் ஈஸ் டிஃப்ரெண்ட், இன்ஃபர்மேஷன் ஈஸ் டிஃப்ரெண்ட் என்று சொல்வார்கள். என்னிடம் ஒரு செய்தி தகவலாக மட்டும் வருகிறது என்றால் அது பொத்தாம் பொதுவானது. ஆனால் ஒரு நிகழ்ச்சிக்கு நீங்கள் அழைக்கப்பட்டீர்கள் என்றால் அது இன்விடேஷன்.

‘அவசரம், சந்தர்ப்பம், சூழ்நிலை அப்படி அதனால் தான் முன்கூட்டி சொல்லமுடியவில்லை. அழைக்க முடியவில்லை’ என்று என்ன சொன்னாலும் யாரும் ஏற்றுக் கொள்ள மாட்டார்கள். நீங்களே பார்த்திருப்பீர்கள், ‘மகன் திருமணத்துக்குப் போனில் கூப்பிடுகிறான், தபால் அனுப்புகிறான், ஏன் நேரில் வந்து அழைக்கக்கூடாதோ? நான் நிச்சயம் அந்தத் திருமணத்துக்குப் போகப் போவதில்லை’ என்று எத்தனைபேர் முறுக்கிக்கொண்டு பல திருமணத்துக்குச் செல்லாமல் இருந்திருக்கிறார்கள்! காரணம் என்ன, இத்தனைக்கும் அவர்களுக்குப் பத்திரிகை அனுப்பிய பிறகும். நேரில் வந்து அழைப்பதுதான் மரியாதை என்று சிலர் ஒரு வரைமுறை வைத்திருக்கிறார்கள்.

தகுந்த மரியாதை தருவது மட்டும் தான் மதிப்பளித்தல் என்று சொல்லமுடியாது. உதாரணமாக, ஒருவர் உங்களிடம் கடன் கேட்கிறார். முடியாது என்று சொல்லிவிடுவீர்கள். ஒருநாள் நீங்கள் மதிக்கும், உங்களைவிட பணத்திலும் அந்தஸ்திலும் அதிகமாக உள்ள ஒருவர் வந்து உங்களிடம் உதவி கேட்கிறார். அதாவது, ஏதாவது கஷ்டம் வந்தால் இவரிடம் போகலாம் என்று நினைக்கும் ஒருவர் உங்களிடம் கைகட்டி

நிற்கிறார்.

‘அவர் எவ்வளவு பெரிய ஆள்! அவர் கூப்பிட்டுச் சொன்னால், செய்ய நூறு பேர் காத்திருக்காங்க. ஆனால் எல்லாரையும் விட்டுவிட்டு அவர் என்னைக் கேட்கிறாரே’

பெருமைப்படுவீரா இல்லையா? ஆம். சிலரிடம் உதவி கேட்பதன் மூலம் நாம் அவர்களை அங்கீகரிக்கிறோம், பெருமைப்படுத்துகிறோம் என்பதுதான் உண்மை. மற்றொன்றும் இருக்கிறது. அது, எவ்வளவு தூரம் அடுத்தவரை நம் தொடர்பான விஷயங்களில் அவர்களை அனுமதிக்கிறோம் என்பது.

‘அதைப் பற்றி உங்களுக்கு என்ன?’

‘தனிப்பட்ட விஷயங்களில் தலையிடாதீர்கள்’

‘இதற்கும் உங்களுக்கும் என்ன சம்பந்தம்?’

‘கொஞ்சம் வெளியே போகிறீர்களா? நாங்கள் தனியாகப் பேச வேண்டும்’

நம்மை எந்தக் குறையும் சொல்லவில்லை. ஆனால் என் வாழ்க்கையில் உனக்கென்று ஓர் எல்லை வகுத்திருக்கிறேன். அந்தக் கோடு தாண்டி உள்ளே வராதே என்பதை வெவ்வேறு விதமாக அடுத்தவர் சொல்லும்போது நம் மனம் வலிக்கிறது.

**உணர்வுகளைப் பகிர்ந்துகொள்ளுங்கள்**

ஆலோசனை கேட்பது, உதவிகள் கோருவது மட்டுமில்லை, இன்னும் சில வழிகளிலும் கூட சக மனிதர்களை மதிக்க முடியும்.

நாம் என்ன நினைக்கிறோம் என்பதைப் பகிர்ந்து கொள்வது. நாம் எப்படி உணர்கிறோம் என்று வெளிப்படையாகச் சொல்லுவது. எதனால் அவ்வாறு நினைக்கிறோம் என்பது உள்பட.

இப்படியெல்லாம் செய்தால், இரு மனங்களுக்கிடையே உள்ள சுவர்கள் உடைக்கப்படும். ஒளிமறைவுகள் இல்லாமல் போய்விடும். நெருக்கம் அதிகமாகும்.

‘அவர் எல்லாவற்றையும் என்னிடம் சொல்லுவார்’

‘வெளிப்படையாகப் பேசுவார்’

‘அவர் ஏன் அப்படி செய்கிறார் என்பது எனக்குத் தெரியும்’

இப்படியெல்லாம் நாம் சொல்லும்போது அடுத்தவர் நம்மை உயர்வாகப் பார்ப்பார்கள். அடேங்கப்பா, இவருக்கு மேலதிகாரியிடம் அதிகச் செல்வாக்கு உள்ளது போலிருக்கிறது, அவர் இவரிடம் தன்னைப் பற்றிய எல்லாவற்றையும் சொல்கிறார் போலிருக்கிறது என்று நினைக்கக்கூடும்.

'அப்பா ஏன் தான் இப்படி உன்னைத் திட்டுகிறாரோ!' என்று ஆதங்கப்படுகிற அம்மாவைப் பிடிக்கிறது. காரணம், நம்மீது செலுத்தப்படும் பச்சாதாபம் இல்லை. அம்மா, அப்பாவைப் பற்றி தைரியமாக ஒரு கருத்தைச் சொல்லுகிறார் அல்லவா, அதுவும் நம்மிடம். ஆக, நம்மை மதித்து தன் உணர்வுகளைக் கொட்டும் அம்மாவை அந்தச் சமயத்தில் பிடிக்கிறது. இதைத்தான் 'எண்ணப் பகிர்தல்' என்று அழைப்பார்கள். எண்ணப் பகிர்தல் என்பது யார் ஒருவர்மீது அதிக நம்பிக்கை வைத்திருக்கிறார்களோ அவர்மீதுதான் ஏற்படும்.

## 5. எம்பதி

டாக்டர் ரமேஷ் என்பவர் சென்னையில் பல் மருத்துவம் செய்கிறார். பல்வலி என்பது எப்படிப்பட்டது என்பதைப் பற்றி விளக்கத் தேவையில்லை. அப்படிப்பட்ட ஒரு வேதனையை அனுபவித்தார் நாகராஜ்.

டாக்டர் ரமேஷிடம் போயிருந்தார். கடவாய்ப் பல்லில் பூச்சி. வாயைத் திறந்தபடி சாய்வு நாற்காலியில் படுத்திருந்தார் நாகராஜ். கையில் பளபளக்கும் உபகரணங்களுடன் டாக்டர். பல் அருகே கம்பியைக் கொண்டு சென்று, பல்லின் மேல் ஒரு கம்பியை வைத்ததுமே அலற ஆரம்பித்து விட்டார் நாகராஜ். அப்படியே தன் மருத்துவத்தை நிறுத்திவிட்டார் ரமேஷ்.

நாகராஜின் முகத்தைக் கூர்ந்து பார்த்தார். 'வலிக்காது' என்று சொல்லிவிட்டு மீண்டும் கம்பியால் பல்லை லேசாகத் தட்டினார். நாகராஜிடமிருந்து மீண்டும் ஒரு 'ஆ...!'

'இதென்ன. ஒரு பல் டாக்டரிடம் போனதும் அவரிடம் பல்லை சோதனை செய்து கொண்டதும் அவ்வளவு முக்கியமானத் தகவலா, இங்கே பகிர்வதற்கு?' என்று தோன்றுகிறதா! விஷயம் இருக்கிறது.

பத்து பன்னிரண்டு வருடங்களுக்கு முன், திருச்சி பெல் நிறுவனத்தில் பணியாற்றியபோது, மருத்துவமனையில் என் நண்பர் ஒருவருக்கு ஏற்பட்ட மற்றும் ஓர் அனுபவத்தினை இங்கே சொல்லவேண்டியிருக்கிறது. நாம் சற்று முன் பார்த்த டாக்டர் ரமேஷ் உடனான நாகராஜின் அனுபவத்துடன் ஒப்பிடத் தோன்றுகிறது.

என் நண்பரின் தந்தைக்கு ரத்தத்தில் கொழுப்பு அதிகம் இருந்த காரணத்தினால் ECG எடுக்கச் சொல்லியிருந்தார்கள். நான்தான் அவரை மருத்துவமனைக்கு அழைத்துக்கொண்டு போயிருந்தேன்.

ECG பற்றி அறிந்திருப்பீர்கள். உடம்பிலே பல இடங்களில் ஓயர்களை ஒட்ட வைத்து, அதனை ஓர் இயந்திரத்துடன் இணைப்பார்கள். உடம்பில் ஓயர்களைத் தாற்காலிகமாக ஒட்ட வைக்க, உடலில் உள்ள முடிகளை மழித்து விடுவார்கள். அப்படிச் செய்தால்தான், ரத்தக் குழாய்களின் மேல் அந்த ஓயர்கள் நெருக்கமாகத் தொட்டு, அதனால் நல்ல தொடர்பு ஏற்பட்டு, ரத்தம் பாயும் வேகம் பற்றிய சரியான தகவல் இயந்திரத்துக்குப் போகும்.

சட்டையைக் கழற்றிவிட்டு நண்பரின் தந்தை நிற்கிறார். அவருடைய மார்பின் இடதுபக்கம் ரோமங்களை மழித்தாயிற்று. அந்த நர்ஸ், அடுத்து எதையோ கையில் எடுத்துக்கொண்டு, அவர் அருகில் வந்தார். அவர் கொண்டு வந்தது உப்புத் தாள் (எமரிப் பேப்பர்). மழித்த இடத்தின் மீது உப்புத்தாளைக் கொண்டு, வேகமாகச் சுரண்ட ஆரம்பித்தார்.

'ஆ... ஆ...' என்று அவர் வலியில் கத்தியே விட்டார். நர்ஸ் விடுவதாக இல்லை. ஒரு கையால் அவருடைய தோள்பட்டையை அழுத்திப் பிடித்துக்கொண்டு, மற்றொரு கையால், தொடர்ந்து அழுத்திச் சுரண்ட,

மேல் தோல் வரண்டு, சிவப்பாக ரத்தமே தெரிய ஆரம்பித்து விட்டது. இப்போது அவர் கத்துவதுடன் நெளியவும் ஆரம்பித்தார்.

இப்போது நர்ஸ், சுரண்டுவதை நிறுத்திவிட்டார். 'இப்படி கத்திக்கிட்டு ஆடிக்கிட்டு இருந்தா.. நான் ஒண்ணும் பண்ண முடியாது. நல்லா 'ஸ்கிராப்' செய்யலைன்னா உங்களுக்கு ECG எடுக்க முடியாது. ஆமா' என்றார் கடுமையாக.

'இல்லை சிஸ்டர், ரொம்ப எரியுது.'

'எரியத்தான் செய்யும். பொறுத்துக்கத்தான் வேணும். சின்னப் பிள்ளையா நீங்க.'

பிறகு ஏன் அவர் கத்துகிறார். அமைதியாகிவிட்டார். அதன் பின் தொடர்ந்து விடாமல் அழுந்தச் சுரண்டினார். பல்லை இறுகக் கடித்துக்கொண்டு, கண்களில் கண்ணீர் முட்ட, அந்த 55 வயது பெரியவர் ஆடாமல் நிற்க முயன்றார்.

மேலே பார்த்த இரண்டும் வேறு வேறு சம்பவங்கள். இரண்டிலும் வலியால் கத்திய இரண்டு நபர்கள். அவர்கள் உதவிக்கும் தகுதிபெற்றவர்கள் அருகே இருந்தார்கள்.

டாக்டர் ரமேஷ் போலில்லாமல், அதட்டும் மருத்துவர்களும் உண்டு. அந்தக் குறிப்பிட்ட நர்ஸ் போலில்லாமல், கனிவாக நடந்து கொள்ளும் நர்ஸ்களும் நிறையவே உண்டு. விஷயம் அதுவல்ல. டாக்டர் ரமேஷ் அடுத்தவர் வலிக்கு முக்கியத்துவம் கொடுக்கிறார். அதனால் தன் செயல்பாட்டை தாற்காலிகமாக நிறுத்தி விடுகிறார்.

நர்ஸுக்கு, நோயாளியின் வலி ஒரு பொருட்டாக தெரியவில்லை. 'வலிக்கத்தான் செய்யும். அதனால் என்ன?' என்று அதட்டவே செய்கிறார்.

டாக்டர் ரமேஷுக்கும் தினந்தோறும் எத்தனையோ நோயாளிகள். அவரும் படு பிசிதான். அவர் தொழிலில் கெட்டிக்காரர்தான். ஆனாலும் அவருக்கு நோயாளியின் வலி புரிகிறது. அவர்களின் உணர்வுகளுக்கு மரியாதை அளிக்கிறார்.

மனிதர்களைப் புரிந்துகொள்வது என்பது நல்ல குணம் மட்டுமல்ல, நல்ல திறனும் கூட. அது டாக்டர் ரமேஷிடம் அதிகம். அந்த நர்ஸிடம் குறைவு. இந்த குணத்தினை எம்பதி (Empathy) என்கிறார்கள்.

எம்பதி என்றால், அடுத்தவர் உணர்வதைத் தெரிந்துகொண்டு, அதற்கேற்ப நடந்து கொள்வது. எம்பதி என்கிற வார்த்தை பலருக்கும் புதியதாகத் தெரியலாம். அதே சமயம் வேறுவிதமாகக் கேள்விப்பட்ட மாதிரியும் தோன்றலாம். காரணம், அதே போன்ற மற்றொரு வார்த்தையான சிம்பதிதான்.

சிம்பதி (Sympathy) என்கிற வார்த்தை பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படும் வார்த்தை. தமிழில் கருணை, பச்சாத்தாபம் என்றெல்லாம் அதற்கு அர்த்தம்



சொல்லலாம். 'அட்டா, இப்படியாகி விட்டதே. பாவம் அவர்...' என்று உச்சுக் கொட்டுவது, உதவி செய்வது எல்லாம் இந்த வகையைச் சார்ந்ததுதான்.

ஆனால், எம்பதி என்பது சற்று வித்தியாசமானது. இதுவும் அடுத்தவர் சிரமத்தைப் புரிந்து கொள்வதுதான். ஆனால் சற்று வித்தியாசமாக. முதல் வித்தியாசம் சிரமத்தை மட்டுமல்ல. எல்லாவித உணர்வுகளையும் சரியாகப் புரிந்துகொள்வது. இரண்டாவது வித்தியாசம் எப்படிப் புரிந்துகொள்வது என்பதில் இருக்கிறது.

அடுத்தவரை இது எவ்வளவு தூரம் பாதிக்கும் என்பதை அதன் வீச்சிலேயே, அதன் வீரியத்திலேயே உணர முடிவது. எப்படிச் சில தேர்ந்த நடிகர்கள், நடிக்கும் பாத்திரமாகவே மாறி விடுகிறார்களோ, அப்படி. எப்படிக் கதாசிரியர்கள் அவர்கள் வடிக்கும் பாத்திரங்களின் குணசித்திரம் போலவே யோசிக்கிறார்களோ அப்படி.

இதுதான் எம்பதி.

எம்பதி என்பது ஆங்கில வார்த்தை. இந்த வார்த்தையின் மூலம், கிரேக்க வார்த்தையான எம்பதியா (Empatheia) வில் இருக்கிறது. எம்பதியா என்றால், Feeling into என்று ஆங்கிலத்தில் சொல்லலாம். தமிழில், அடுத்தவர் உணர்வுகளை உணர்வது என்று பொருள். இந்த வார்த்தையை இந்தப் பதத்தில் அறிமுகப்படுத்தி, முதலில் பயன்படுத்தியவர், E.B. Tichener. இவர் ஓர் அமெரிக்க சைக்ரியாஸ்டிஸ்ட்.

அடுத்தவர்கள் விவரிக்காத அல்லது அவர்களால் சொல்ல முடியாத, அவர்களின் அனுபவங்களை, மனவோட்டத்தினைப் புரிந்துகொள்வதுதான் எம்பதி.

அவர் பெயர் சுந்தர்ராஜன். ஓய்வு பெற்ற, ஒரு பன்னாட்டு நிறுவன விற்பனை மேலாளர். நல்ல மனிதர். அவருடைய மகன் பிறந்த நாளுக்கு, ஓர் அற்புதமான பரிசு கிடைத்திருக்கிறது. பிறந்த நாள் பரிசைக் கொடுத்தவர் சுந்தர்ராஜனின் நண்பர்.

வீட்டுக்கு வரவழைத்து, ஒரு தாம்பாளத்தில் வைத்துக் கொடுத்திருக்கிறார். எதுவோ உருண்டையாகச் சாத்துக்குடி பழ அளவில் இருக்கிறது. மேலே சிறிய வெள்ளை கைக்குட்டையால் போர்த்தப்பட்டிருந்தது. கொடுக்கும்போது, 'ஜாக்கிரதை, ஜாக்கிரதை' என்று சொல்லியபடியே கொடுக்கிறார்.

என்னவாக இருக்கும் என்கிற குறுகுறுப்புடன், வாங்கித் திறந்து பார்த்தால், வாஃ! அது வெள்ளை நிறத்திலான நாய்க்குட்டி! குட்டி என்றால் நிஜமாகவே குட்டிதான். பிறந்து, ஒரு நாள் கூட ஆகாத, திட்டுத்திட்டாக பழுப்பும் வெள்ளையுமான நாய்க்குட்டி. அது பிறந்த முதல் சில நாட்களில், பஞ்சில் பாலை நனைத்து, அந்த பஞ்சினை குட்டியின் நாக்கில் வைத்து வைத்துத்தான் அதை வளர்த்திருக்கிறார்கள்.

அந்தக் குட்டி நாய், சுந்தர்ராஜனுடன் மிகச் சலபமாக ஒட்டிக்கொண்டு

விட்டது. அவரும்தான். ஆறு ஏழு மாதங்கள் போயிருக்கும். அந்த நாய்க் குட்டிக்குச் சில பழக்கங்கள் சொல்லிக் கொடுப்பதற்கென்று ஒரு பயிற்சியாளரை ஏற்பாடு செய்யப்பட்டது. கல்லூரியில் படித்துக்கொண்டிருந்த சுந்தர்ராஜனின் மகன் செய்த வேலை இது.

பயிற்சி கொடுக்க ஏற்பாடு செய்யப்பட்டவர், காலை 6 மணிக்கு டானென்று வந்து விடுவார். வாசல் மணியடிப்பார். சுந்தர்ராஜனோ, அவர் மனைவியோ அல்லது மகனோ யாரோ ஒருவர் கதவு திறந்து, நாய்க் குட்டியை அவருடன் அனுப்பி வைப்பார்கள்.

அவர்கள் குடியிருந்தது, ஒரு பிளாட்டில். மாடியில். நாய்க் குட்டிக்கான பயிற்சி, அதே பிளாட்டின் கீழ் தளத்தில் கார்கள் நிறுத்துமிடத்தில் நடக்கும். ஒரு மணி நேரப் பயிற்சி. இரண்டு நாள்கள் போயிருக்கும். மூன்றாம் நாள், வாசல் மணி அழைப்பைக் கேட்டுக் கதவைத் திறந்தார் சுந்தர்ராஜன். பயிற்சியாளரைப் பார்த்ததும், ஒரு நிமிடம் என்று சொல்லிவிட்டு,

‘டாமி வா. உன் டிரெயினி வந்துட்டார் பார்’ என்று நாய்க்குட்டியை அழைத்தார். டாமியைக் காணவில்லை. தேடினார். சத்தத்தையே காணோம்.

‘எங்க போனான் டாமி?’ என்று ஒவ்வொரு இடமாகத் தேடி, சுவரம் செய்து கொண்டிருந்த அவர் மகன் சொன்னான். ‘டாமியா? கட்டிலுக்கு அடியில் ஒளிஞ்சிக்கிட்டு இருப்பான் பாருங்க.’

குனிந்து பார்த்தார். ‘அட! ஆமாம்’ கட்டிலுக்கு அடியில் சுவரோரமாகச் சுருண்டு படுத்திருந்தது டாமி. ‘வாடா வெளியே... டிரெயினர் வந்துட்டார் பார்’. டாமி வெளியே வருவதாகத் தெரியவில்லை.

‘அவனா வரமாட்டான்பா... டிரெயினர் பிரம்பு வச்சிருக்காரில்லே. தவிர அவர் டிரில் வாங்குகிறார் போல’ மகன் கேலியாகச் சொன்னான்.

அந்த வீட்டில் இருப்பவர்களிலேயே டாமி, சுந்தர்ராஜனுடன்தான் மிகவும் நெருக்கம். தரையில் உட்கார்ந்துகொண்டு, டாமியை, ‘வாடா...’ என்று செல்லமாக மீண்டும் அழைத்தார். டாமி வெளிவரவில்லை.

‘என்ன, டிரெயினர் காத்துக்கிட்டு இருக்கார். நேரமாகுது. நீ போக வேணாமா?’

டாமி, அமைதியாக இருந்தது.

இன்னும் நன்றாகக் குனிந்து, அதன் முகத்தருகே போனார் சுந்தர்ராஜன்.

‘உனக்கு டிரெயினிங் பிடிக்கலையாடா?’ என்று அவர் ஆதரவாகக் கேட்க, டாமி தன் இரு கண்களையும் ஒருசேர ஒருமுறை அழுத்தமாக மூடி, பின்பு திறந்திருக்கிறது. ஒரு போட்டோ பிளாஷ் போல... ஓர் ஆமோதிப்பு. அந்த கண்மூடித் திறந்ததில் பளிச்சென ஒரு தகவல் சுந்தர்ராஜனுக்குக் கிடைத்திருக்கிறது.

‘ஆமாம். எனக்கு டிரெயினிங் வேண்டாம். பிடிக்கவில்லை’ என்பதை டாமி அந்த ஒற்றைக் கண் ஜாடையில் தெளிவாகக் காட்டியிருக்கிறது. அவ்வளவுதான். அன்றே டிரெயினிங்குக்கு மூடுவிழா செய்தார் சுந்தர்ராஜன்.

வார்த்தைகள் சொல்லாத எவ்வளவோ தகவல்களைக் குறிப்பாக உணர்வுகளை, ஜாடைகள் தெரிவிக்கும் இல்லையா? ‘ஜாடை தெரியாதவன் சர்வ முட்டாள்தான்’ என்று ஒரு பழமொழி கூட உண்டு.

கம்ப்யூனிசம் பற்றி விளக்க வேண்டுமா? பொருளாதாரத்தைப் புரிய வைக்க வேண்டுமா? இவற்றை மொழி வளம் இல்லாதவர்கள் செய்வது சிரமம். தேர்ந்தெடுத்த சரியான சொற்களை, சரியான வரிசையில் பயன்படுத்த வேண்டும்.

ஆனால் வார்த்தைகளின் பயன்பாடு ஓரளவுக்குத்தான். எல்லாவற்றையும் வெறும் வார்த்தைகளால் தெரிவித்து விட முடியாது. குறிப்பாக உணர்வுகளை.

பயம், வெட்கம், கோபம், பொறாமை, பூரிப்பு, வெறுப்பு, பெருமை, கலக்கம், அருவருப்பு போன்றவற்றை முழுமையாகத் தெரிவிக்க, வார்த்தைகள் போதாது. மேலும் இதுபோன்ற உணர்வுகளைப் பெரும்பாலும் எவரும் சொல்லிக் கொண்டிருப்பதில்லை. அப்படியென்றால், இப்படி ஓர் உணர்வில் அவர்கள் இருக்கிறார்கள் என்பதை நாம் எப்படி தெரிந்துகொள்வது?

ஒருவர் தன் உணர்வுகளை வார்த்தைகளால் சொல்லாதபோதும், அதனைத் தெரிந்து கொள்ள முயற்சிக்கவேண்டும்.

தன் உண்மையான உணர்வுகளை, தாம் நினைப்பதைப் பல காரணங்களுக்காகச் சிலர் சொல்லாமல் மறைக்கலாம். கட்டுப்பாடாக இருப்பவர்களால் வார்த்தைகளை அளந்து தேர்ந்தெடுத்துப் பேசமுடியும். ஆனால் அவர்களாலேயேகூட உணர்வுகளை முழுவதும் மறைக்க முடியாது. அவர்கள் விரும்பாவிட்டாலும்கூட அவர்கள் உணர்வுகள் அவர்களைக் காட்டிக் கொடுத்துவிடும்.

ஆனால் அந்த உணர்வுகளைக் கவனிக்கும், புரிந்து கொள்ளும் நிலையில் நாம் இருக்கவேண்டும். அந்த நிலைதான் எம்பதி.

மெடிக்கல் டிரான்ஸ்கிரிப்ட்ஷன் வேலை நடைபெறும் நிறுவனம் அது. ஊழியர்களுக்காக ஒரு போட்டி அறிவிக்கப்பட்டது. போட்டியின் பெயர் ‘I am Extraordinary’. ‘நான் சாதாரணத்துக்கும் மேலே’ என்கிற பொருள் பட அந்த வாசகம் இருந்தது.

‘ஸ்கிரைப்’ என்பது அங்கே வேலை செய்பவர்களின் பெயர். அவர்கள் வேலை, காதில் விழும் பேச்சுகளை, கம்ப்யூட்டரில் தட்டச்சு செய்யவேண்டும். நோயாளிகளைப் பற்றிய பேச்சுகள். என்ன வியாதி. என்ன சிகிச்சை ஆகியவற்றைப் பதிவு செய்யும் கேஸ் ஃபைல்கள்.

அப்படி ஸ்கிரைப் ஆக பணிபுரிபவர்களுக்கெல்லாம், ஒவ்வொருநாளும்

செய்துமுடிக்க வேண்டிய தினசரி அளவு (டெய்லி டார்கெட்) உண்டு. நாள் ஒன்றுக்கு சுமார் 600 வரிகள் டைப் அடிக்கவேண்டும். சில நாள் 550, சில நாள் 600, 650 வரிகள் அடிப்பது என்று போய்க் கொண்டிருந்தது.

அந்தச் சமயம்தான், 'நான் சாதாரணத்துக்கும் மேலே' என்ற போட்டி அறிவிக்கப்பட்டது. எவ்வெல்லாம் அவர்களுடைய இலக்கினைக் காட்டிலும் (600 வரிகள்) மிக அதிகமாக டைப் செய்ய முடிகிறது என்று பார்க்கும் போட்டி. அதிக எண்ணிக்கையில் அடித்தால், அதற்குரிய இன்சென்டிவ் (ஊக்கத் தொகை) உண்டு. ஆனால் அதைவிட முக்கியமாக, இந்தப் போட்டியில் வெல்பவர்களுக்குக் கிடைக்கும் கூடுதல் அங்கீகாரம்.

போட்டியில் வெற்றி பெற்றவர்களுக்கு மதிய நேரத்தில் பரிசளிப்பு விழா நடைபெற்றது. எல்லா ஊழியர்களுக்கு மத்தியில் 5 நிமிட கைத்தட்டலுக்கு நடுவே பரிசு வழங்கப்பட்டது.

இந்தப் போட்டி மற்றும் அந்த மதிய 5 நிமிட கூட்டத்தின் காரணமாக, வேலையிடத்தில் முன்பில்லாத புதிய உற்சாகம் பிறந்தது. பெயர் அழைக்கப்படுபவர்கள் மற்றவர்களின் கைத்தட்டல்களுக்கு இடையே பெருமையோடு நடந்து வந்து பரிசுகளை வாங்கிச் சென்றார்கள். அறிவிக்கப்பட்ட ஒரே வாரத்தில், ஊழியர்கள், அந்த அறிவிப்புக் கூட்டத்தினை ஆவலுடன் எதிர்பார்த்துக் காத்திருக்கும் நிலை வந்தது.

நாள் சில சென்றன. போட்டியும் பரிசளிப்பும் தொடர்ந்தன. முதல் சில நாள் களில் பரிசைத் தவறிவிட்டவர்கள், பின்பு தங்களை மெருகேற்றிக்கொண்டு எப்படியோ வேகமாக டைப் செய்து அவர்களும் பரிசை வென்றுவிட்டார்கள்.

சுமார் 150 ஊழியர்கள் இருக்கும் இடத்தில் நான்கைந்து நபர்களின் முகங்கள் சங்கடத்தில் இருந்தன. அந்தக் கூட்டங்களில் அவர்கள் எல்லோருக்கும் பின்னால் ஒதுங்கி நின்றார்கள். பெயர்கள் படிக்கப்பட, படிக்கப்பட, அவர்கள் மட்டும் ஒருவித டென்ஷனுடன் ஓரப்பார்வை பார்த்துக் கொண்டிருந்தார்கள். குறிப்பாக பர்வின் என்கிற ஒரு பெண்ணின் கண் கலங்கியிருந்தது.

காரணம், அவர்களால் அதிகளவு முன்னேற்றத்தைக் காண்பிக்க முடியவில்லை. வேகம் ஒத்துழைக்கவில்லை. மற்றவர்கள் ஒவ்வொரு போட்டியிலும் 100, 200, 400 என்கிற அளவில் வித்தியாசம் காட்டினர். ஆனால் இவர்களால் அதுபோல புலிப்பாய்ச்சல் பாயமுடியவில்லை.

அடுத்த நாளே, நிறுவனத்தின் மேலாளர் அவர்களுடன் தனித்தனியாகப் பேசியதுடன், கூட்டத்தின் முன் நிற்கவைத்து, அவர்கள் வேறொரு சூழ்நிலையில் இருந்தாலும் எப்படி அவர்களால் ஓரளவாவது முன்னேற்றம் காட்ட முடிந்தது என்று உணர்த்தப்பட்டது.

நம்முடைய சாதனைகள், கொண்டாட்டங்கள், விழாக்களின் ஊடே மற்றவர்களைக் கவனிக்கத் தவறிவிடுகிறோம். இதனால் அடுத்தவர் மனம்

எவ்வாறு பாடுபடுகிறது என்று எண்ணுவதில்லை.

வீட்டில் இரண்டு மூன்று பிள்ளைகள். ஒரு வெற்றி பெற்ற பிள்ளையை அதிகம் பாராட்டும்போது, அடுத்த பிள்ளையின் முகத்தைக் கவனித்தவர்களுக்கு இது புரியும்.

மற்றவர்களைப் பாராட்ட வேண்டியதுதான். அது சமயம் உடனிருக்கும் மற்றவர் மன நிலையையும் சற்று கவனிக்க முடிந்தால் அதுவும் எம்பதிதான். வருத்தப்படுபவர்கள், சங்கடங்களில் இருப்பவர்கள் அவர்களுடைய நிலைமையை அவர்களாகச் சொல்ல மாட்டார்கள். சொல்லவும் முடியாது.

மகிழ்ச்சி, ஆர்வம் போன்ற சில குறிப்பிட்ட உணர்வு நிலைகளில் இருக்கும்போது படபடவென்று எதையாவது பேசுவோம். ஆனால் உடனிருப்பவர் சூழ்நிலை, மனநிலை வேறாக இருக்கலாம்.

அதே மெடிக்கல் டிரான்ஸ்கிரிப்டன் தொழிலகம். அங்கே ராஜன் என்று ஒரு பயிற்சியாளர். மெடிக்கல் டிரான்ஸ்கிரிப்டன் வேலை தெரியாத புதியவர்களுக்குப் பயிற்சி கொடுத்து அவர்களைத் தயார் செய்வதுதான் அவரது வேலை.

ஒரு குறிப்பிட்ட காலகட்டத்தில் புதிய ஊழியர்கள் தேவைப்படாத காரணத்தினால், பயிற்சி வகுப்புகளுக்கு ஏற்பாடு செய்யவில்லை. அடுத்த வகுப்பு ஆரம்பிக்க, இன்னும் ஒரு மாதம் ஆகும் என்பது போன்ற நிலை. வகுப்புகள் ஏதும் இல்லாததால், அவர் வருவதும் போவதுமாக இருந்தார். அப்போது தான், 'நான் சாதாரணத்துக்கும் மேலே' போட்டி அறிவிக்கப்பட்டு நடந்துகொண்டிருந்தது.

ஏற்கெனவே இந்தப் போட்டியின் காரணமாக, உற்பத்தித் திறன் பெருகி, தொழிலகத்தின் உற்பத்தி அதிகமாகியிருந்தது.

'சார், நம்ம டிரெயினர் ராஜனுக்குத்தான் இப்ப வகுப்புகள் இல்லையே. அவரையும் ஸ்கிரைப் (டைப்) செய்யச் சொன்னா, தினம் கூடுதலாக 700 வரிகள் கிடைக்குமே. மாதம் 16000 வரிகளுக்குமேலே வந்துவிடுமே..'

யோசனை உடனடியாக ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டு, அந்தப் பொறுப்பு உற்பத்தி மேலாளரிடம் கொடுக்கப்பட்டிருக்கிறது.

மூன்றாவது நாள் ராஜன் ராஜினாமா கடிதத்துடன் வந்தார். நான் அவரைச் சந்தித்தேன். சிறிது நேரம் பேசியதும் காரணம் புரிந்தது. அவரை ஸ்கிரைப் (டைபிங்) செய்யச் சொன்னது அவருக்குப் பிடிக்கவில்லை. தன்னைத் தகுதியிறக்கம் செய்துவிட்டதாக அவர் எண்ணிக்கொண்டார்.

அவர் ஒரு பயிற்சியாளர். அவருக்கென்று சுயமதிப்பும் அடையாளமும் இருக்கின்றன. அவரை ஸ்கிரைப் வேலை செய்யச் சொன்னதன் மூலம், அவர் காயப்பட்டுள்ளார். அதன் விளைவுதான், ராஜினாமா. வேறுவிதமாக எடுத்துச் சொல்லியிருந்தால், அவர் ஏற்றுக் கொண்டிருப்பார். தொடர்ந்து செய்திருப்பார். ஆனால், சொல்வதை அவர் கோணத்தில் இருந்து எப்படிப்

புரிந்துகொண்டார் எடுத்துக் கொண்டார் என்றெல்லாம் யோசிக்காமல் ஒரு முடிவு எடுத்தது தவறுதான். முடிவெடுத்தவரிடம் எம்பதி குணம் இல்லை. அதுதான் சிக்கல்.

யாரும் தங்களின் உண்மையான மன ஓட்டத்தைச் சொல்ல மாட்டார்கள். வருத்தம் உள்ளிருக்கும். வெளியே வேறு காரணம் தான் சொல்வார்கள். சமூகம் ஏற்றுக்கொள்ளக் கூடிய காரணங்களைத்தான் சொல்லுவார்கள். அங்கேதான் எம்பதியைக் கொண்டுவந்து அவரது உள்ளக்கிடக்கையைப் புரிந்துகொள்ளவேண்டும்.

ராஜனின் ராஜினாமா மேலதிகாரிக்கு அதிர்ச்சியைக் கொடுத்தது. அவரை அழைத்தார்.

‘என்ன சார்? ரிசைன் பண்ணீங்களா?’

‘ஆமாம்...’

‘ஏன்..?’

‘.....’

‘ஏன்?’

‘எங்க ஊருக்குப் போயிடலாம்னு இருக்கேன் சார்’

‘ஏன் திடீர்னு...’

‘இல்ல... குடும்பத்துடன் இருக்கலாமென்று நினைக்கிறேன்.’

‘இப்ப என்ன திடீரென்று...’

‘அடுத்த வருஷம் பையன் 10வது போறான்.’

‘அடுத்த வருஷம்தானே’

‘இல்ல சார்... இப்பவே போயிடலாம்ன்னு பார்க்கிறேன். இந்த வேலை பிடிக்கலை.’

‘எது? டிரெயினர் வேலையா?’

இதுவரை தலைகுனிந்தபடியே பேசிக் கொண்டிருந்தவர், இந்தக் கட்டத்தில் நிமிர்ந்து பேச ஆரம்பித்தார்.

‘நான் என்ன இங்க டிரெயினர் வேலையா சார் பார்க்கிறேன்?’

‘ஏன், வேறு என்ன செய்கிறீர்கள்?’

சிறிது நேரம் அவரிடம் பேச்சு கொடுத்ததில், தனக்கு இப்படிச் செய்வது பிடிக்கவில்லை என்றும், இது தகுதியற்றக்கம் என்று நினைப்பதாக ராஜன் சொல்ல, அவருடைய வருத்தம் உடனடியாகத் துடைத்தெறியப்பட்டது.

அடுத்தவர் பக்கத்தில் இருக்கும் நியாங்களை, வாதங்களை அவர்களின் உணர்வுகளைப் புரிந்துகொள்வது, பல பிரச்சனைகளைத் தவிர்க்க உதவும். அதற்கு வலது இடது கண்கள் போக, மூன்றாவதாகவும் ஒரு கண் தேவை. அதனை ஆங்கிலத்தில் Perspective என்று சொல்வார்கள்.

அகில இந்திய வானொலி சென்னை இரண்டு அலைவரிசையில், 'நாலும் அறிவோம்' என்று ஒரு நிகழ்ச்சி. திங்கள் முதல் வெள்ளி வரை தினம், காலை 7 மணிக்கு 5 நிமிடங்கள் ஒலிபரப்புவார்கள். பங்குச் சந்தை முதலீடு பற்றி நான் ஒரு நிகழ்ச்சி செய்தேன்.

நிகழ்ச்சியை ஏற்பாடு செய்திருந்தவர், நான் பேசியவற்றை மிகவும் ரசித்தார். அவர் உடனடியாக ஒரு டிமேட் கணக்குத் திறக்க ஆர்வமாக இருந்தார். அதற்குரிய வழியைச் சொன்னேன். ஒலிப்பதிவு முடிந்து வந்து விட்டேன்.

மூன்றாவது நாள் தொலைபேசியில் அவரே அழைத்தார். தான் டிமேட் கணக்குத் திறந்தது பற்றிச் சொன்னார். அப்போது காலை மணி 8.30. நான் அலுவலகம் கிளம்பிக் கொண்டிருக்கும் நேரம்.

'ரொம்ப நல்லது சார். பார்த்து ஜாக்கிரதையாகச் செய்யுங்க'

சொல்லி உரையாடலை முடித்துக் கொண்டு விட்டேன். சாப்பிடும்போதுதான் யோசித்தேன். 'அட! அவர் எவ்வளவு ஆர்வமாகப் பேசினார். இன்னும் அதிகமாகப் பேசும் மனநிலையில் இருந்தாரே! எதையோ விவரிக்க முற்பட்டாரே. நாம் அதற்குள் உரையாடலை அவசரமாக முடித்துக் கொண்டு விட்டோமே.'

அவருடைய மகிழ்ச்சியை என்னுடன் பகிர்ந்துகொள்ள முயற்சித்தபோது நான் அதைக் கவனிக்கவும் இல்லை. அதற்கு முக்கியத்துவம் கொடுக்கவும் இல்லை. இது அவருக்கு சிறு அளவிலேனும் சங்கடத்தைக் கொடுத்திருக்கும்.

பிள்ளைகள், கணவன், மனைவி, மாணவர்கள், ஊழியர்கள், நண்பர்கள் என்று பலரும் அவர்களுடைய எத்தனையோ மகிழ்ச்சியான விஷயங்களை அல்லது தின நிகழ்வுகளை நம்மிடம் பகிர வருகிறார்கள். நாம் அதற்கு எவ்வளவு தூரம் முக்கியத்துவம் கொடுக்கிறோம்!

மகள் வயதுக்கு வந்துவிட்டாள் என்கிற செய்தி, பெற்றோருக்கு ஒரே விதமாக மகிழ்ச்சியை மட்டுமே கொடுக்கும் என்று சொல்ல முடியுமா? நான்கு பெண் பிள்ளைகள் பெற்ற தந்தைக்கு? பணத்துக்கு ஏற்கெனவே சிரமப்படும் தந்தைக்கு?

'அதற்குள்ளாகவா?' 'பன்னிரண்டு வயதுதானே ஆகிறது?' எப்படி வேண்டுமானாலும் மன ஓட்டம் போகும். மன ஓட்டங்கள் அவரவர் சூழ்நிலையைப் பொறுத்தது. மற்றவர் சூழ்நிலைகளைப் புரிந்துகொண்டால், அவர்கள் மன ஓட்டங்களை அனுமானிக்க முடியும்.

முன்பு பார்த்த பர்வின் மன ஓட்டம் என்பது, சாதித்துக்

கொண்டிருந்தவர்களின் மன ஓட்டங்களில் இருந்து வேறுபட்டது. தொழிலகம் அதன் இலக்கை அடைந்துவிட்டது என்று அறிக்கையில் சாதித்தவர்களின் கைத்தட்டலுக்கும், அதில் பங்களிக்க முடியாமல் போனவர்களின் கைத்தட்டலுக்கும் இடையே வித்தியாசம் இருக்குமல்லவா?

சில இடங்களில் அடக்கி வாசிக்கவேண்டும். சில இடங்களில், மகிழ்ச்சியைக் காட்டியாக வேண்டும். சில இடங்களில் ஆதரவாக நாலு வார்த்தையாவது சொல்லவேண்டும்.

அடுத்தவர் உணர்வு நிலைகளுடன் ஒத்துப்போவது என்பது இதுதான். என் உணர்வு வேறு என்று அதற்கு மட்டும் முக்கியத்துவம் கொடுத்து நடந்து கொள்வது, உறவு பேண உதவாது.

பயம், வெறுப்பு, பொறாமை, குற்ற உணர்வு போன்றவை சில வலுவான உணர்வுகள்.

கணவன், அலுவலகம் முடிந்து தினமும் இரவு 8 மணி அளவில்தான் வருவார். அன்றைக்கு அலுவலக வேலையாக வெளியில் போனவர், வீட்டுக்குச் சீக்கிரமாகவே வந்துவிட்டார். மணி 6.30தான். ஆனால் மனைவி வீட்டில் இல்லை. எங்கோ வெளியில் சென்றிருக்கிறார். கணவன்தான் எட்டு மணிக்குக் குறைந்து வருவதேயில்லையே. மணி ஏழரை, மனைவி வரவில்லை. கணவனுக்கோ நல்ல பசி. மணி எட்டு. மனைவி வரக் காணோம். மணி எட்டே கால். டிங் டாங்.. வாசல் மணி அடிக்கிறது. மனைவிதான்.

பதற்றமாக உள்ளே வருகிறார்.

‘நீங்க வந்து ரொம்ப நேரமாயிடுச்சா?’

‘அதெல்லாம் இல்லை.’

‘ஆறரைக்கே வந்துட்டீங்களாமே. வாட்ச்மென் சொன்னார்’ வேகமாகச் சமையலறைக்குப் போகிறார். அங்கிருந்தபடியே சத்தமாகக் கேட்கிறார்.

‘சாப்பாடு.’

‘இன்னும் இல்லை...’

இப்போது சமையலறையில் இருந்து பெரிய சத்தம்.

‘நான் ஒரு நாள் வெளியே போக முடியுமா? தினசரி சமைத்துக் கொட்டிக் கொண்டு, வீடே கதின்னு கிடக்கணும்.’

கணவனுக்கு ஒன்றும் புரியவில்லை. தான் ஒன்றும் குற்றமாகச் சொல்லவில்லையே. இத்தனைக்கும் சீக்கிரம் 6.30க்கே வந்து பேசாமல் காத்திருப்பது நான்தான். தகவல் சொல்லாமல் வெளியில் போய்விட்டு 8.15க்கு வந்து விட்டு, என்னை சத்தம் போடுகிறாளே. தவிர தினமும்



சாப்பிட விட்டுக்குத்தானே வருவேன். இதில் என்ன கேள்வி. இதற்கு ஏன் இவ்வளவு வசவு...

கணவன் நினைப்பு எல்லாம் சரிதான். பிரச்சனை என்னவென்றால் மனைவி நினைப்பும் அதேதான். மனைவி துடிப்பது குற்ற உணர்வில். 'அட்டா! என்றைக்கும் சீக்கிரம் வராத கணவர், சீக்கிரம் வந்த அன்று இப்படி காக்கும்படி ஆகிவிட்டதே! இன்று போய் நான் வெளியில் போய்விட்டேனே! அவர் பசிக்கு ஏதும் கொடுக்க முடியாமல் போய்விட்டதே!'

இந்த உணர்வை சரியாகத் தெரிந்துகொண்ட கணவன், எம்பதி முறையில் எப்படிப் பேசியிருக்கலாம்? மனைவி பதற்றமாக வந்ததில் இருந்து மீண்டும் பார்க்கலாம்.

'நீங்க வந்து ரொம்ப நேரமாயிடுச்சா?'

'ஆமாம். ஆனா, வந்ததுக்கு உருப்படியா ஒரு வேலை செய்ய முடிஞ்சது.'

'உருப்படியான வேலையா?'

'ஆமாம். பாஸ்போர்ட்டைக் காணவில்லையா? அதைப் பொறுமையா தேடினேன்.'

'கிடைச்சதா?'

'கண்டுபிடிச்சிட்டேன். ஒருத்தர் தொந்தரவும் இல்லாம... பொறுமையா தேட முடிஞ்சது.'

'ஓகோ... நாங்க இல்லாதது உங்களுக்குத் தொந்தரவில்லையாக்கும்! மேற்கொண்டு அது உதவியாக்கும்! ஆமாம். சாருக்குப் பசிக்கவேயில்லையா?'

'விடுவானா... இரண்டு முறை ஜூஸ் குடிச்சாச்சு. வயிறு ஃபுல். இன்னும் ஒரு மணி நேரம் ஆனாகூட காத்திருக்கத் தயார். உன் கையாலான சூடான தோசைக்கு.'

நீ வெளியில் போனதால் எனக்கு ஒன்றும் பிரச்சனையில்லை. நான் ஒன்றும் உன்னால் பசித்திருக்கவில்லை. இந்தத் தகவலை மென்மையாகத் தெரிவிப்பதுதான் எம்பதி. அடுத்தவர் உணர்வுகளைப் புரிந்து, அதற்கு முக்கியத்துவம் கொடுப்பது.

இந்து சமயப் பெண்களுக்குக் குங்குமம் என்பது மிகவும் முக்கியமான பொருள். மங்களம் என்பதற்கு அதுதான் அடையாளம். ஒருவருக்கு ஒருவர் கொடுக்கும்போது, தவறி கீழே கொட்டிவிட்டால்... 'அட்டா...! இதென்ன நல்ல விஷயம் தவறுகிறதே?' என்று தோன்றிவிடக் கூடாது என்கிற எம்பதியின் வெளிப்பாடுதான், 'குங்குமம் தவறினா நல்லதுதான். மங்களம்..' என்று உடனடியாக வருகிற வார்த்தைகள்.

‘வருத்தப்படாதே, பயப்படாதே’ என்கிற புரிந்துணர்வு செய்திதான் அது.

சாப்பிடும்போது சாப்பாட்டில் தலைமுடி கிடக்கிறது. ‘பார்த்து சமைக்கக் கூடாது... பொறுப்பில்லாம இப்படியா தலைமுடியைச் சாப்பாட்டில் போடுவது?’ என்று பெரும்பாலான கணவர்கள் கத்துவார்களே. அதற்கான புரிந்துணர்வு வழிதான். ‘சாப்பாட்டில் முடி வந்தா, உறவு வலுப்படும்பாங்க...’ இதைச் சொன்னால் எப்படிச் சத்தம் போட முடியும்?

மனிதர்கள் உணர்வு வயப்பட்டவர்கள். அவர்களின் உணர்வுகளைச் சரியாகப் புரிந்துகொண்டு அதற்கு ஏற்ப நடந்து கொள்வது ஒன்றும் சிரமமில்லை. என்ன கொஞ்சம் கவனிக்க வேண்டும், கொஞ்சம் யோசிக்கவேண்டும்.

பெண்களிடம் வயது கேட்கக் கூடாது. ஆண்களிடம் சம்பளம் கேட்கக் கூடாது என்பது போல, திருமணமானவர்களிடம் எத்தனை பிள்ளைகள் என்று கேட்கவே கூடாது. காரணம், சிலருக்கு பிள்ளைகள் இல்லை. அந்தக் கேள்விக்குப் பிறகு, அவர்கள் மனம் சங்கடப்படும்.

அந்தப் பெண் மூலையில் உட்கார்ந்துகொண்டு கேவிக் கேவி அழுதாள். கணவனுக்கு ஏதும் புரியவில்லை. என்ன நடந்தது? என்ன நடந்தது? என்று துருவித் துருவி கேட்க, கடைசியாகச் சொன்னாள், ‘நாத்தனார் சொல்றாங்க... நம்மை வீடில் அவுங்களைத் தவிர எல்லோரும் ஆம்பளைங்க தானாம்.’

‘அதுக்கென்ன?’

‘அவுங்க யாரை, என்ன சொல்றாங்கன்னு உங்களுக்குப் புரியலையா?’

‘எல்லோரும் ஆம்பளைங்கன்னா... உனக்கு என்ன? நீ ஏன் இப்படி அழுவுற?’

‘நமக்கு இன்னும் பிள்ளை பிறக்கலையில்லையா? அதுனால நான் பொம்பளையிலேயே சேர்த்தியில்லைன்னு சொல்றாங்க அவுங்க...’

சாதாரண வார்த்தைகள், அவரவர் நினைப்பைப் பொறுத்து விஸ்வரூபம் எடுக்கும். அது சரியா தவறா என்று விவாதம் பண்ணுவதால் பலன் இல்லை. ஒருவர் மனம் சங்கடப்படுகிறது. அதுதான் இங்கே கவனிக்கப்பட வேண்டியது.

எம்பதி உள்ளவர்கள், யோசித்துப் பேசுவார்கள். நம்மைச் சுற்றியுள்ளவர்களின் நினைப்பு பிரச்சனைகள், சூழ்நிலைகள், எதிர்பார்ப்புகள் என்ன? இவற்றைச் சரியாகப் புரிந்து வைத்துக் கொள்வது நல்லது.

அவர் பெயர் ராமன். அவர் செய்யும் வேலையில் கெடுபிடி அதிகம். சில நாட்கள் மாலை வீடு வரும்போதே கடுகடுவெனத்தான் வருவார். அவர் வீட்டில் ஒரு நாய் வளர்த்தார். அதன் பெயர் சார்லி.

ராமன் வீட்டுக்கு வருகிறார். கார் கதவைச் சாத்துவதில் இருந்தே அவர் மூடு அவ்வளவு சரியில்லை என்பது தெரிகிறது. அவர் அப்படியிருக்கும்போது,

மனைவி, மகன்கள் அருகே வரமாட்டார்கள். எல்லாவற்றுக்கும் எரிந்து எரிந்து விழுவார். கத்துவார் என்பது தெரியும். பயம்.

ஹாலுக்குள் நுழைகிறார். சார்லிக்கு எஜமான் வந்து விட்டதில் சந்தோஷம். ஆனால் அவர் 'முடு' சரியில்லை என்பதும் தெரிகிறது. ஹாலில் ஒரு மூலையில் வாலை ஆட்டியபடி நிற்கிறது. அவரையே பார்க்கிறது. ஆனால் அருகில் வரவில்லை. பலவிதமாக ஹீனஸ்வர சத்தம் கொடுக்கிறது.

எரிச்சல், கோபம் போன்ற மனநிலையில் இருக்கும் ராமன் முதலில் அதைக் கவனிக்கவில்லை. பின்பு சத்தம் கேட்டு பார்க்கிறார். சார்லி தள்ளியே நிற்பது பரிகிறது.

'ஏன்டா, அங்கேயே நிக்கிறே... கிட்ட வாடா...'

வரவில்லை. ஆனால் மீண்டும் ஒருவிதமாகச் சத்தம் போடுகிறது.

'வாடா... நான் சாதாரணமாகத்தான்டா இருக்கேன். வாடா...'

அது மெல்ல நகர்கிறது.

'வாம்மா...'

சார்லி ஓடிவந்து கால்களைத் தூக்கி அவர் மீது தாவுகிறது. சோபாவில் உட்கார்ந்துகொண்ட அவர், சார்லியைத் தூக்கி தன் மடியில் வைத்துக் கொள்கிறார். உடன் அதன் முதுகை தன் கைகளால் வேகமாகத் தடவுகிறார். அது அவரை முட்டுகிறது. கொஞ்சுகிறது. அதன் நெற்றியிலும் கைகளால் அழுந்தத் தேய்த்து விடுகிறார். அப்படிச் செய்யச் செய்ய, அவர் டென்ஷனும் குறைகிறது.

மெதுவாக மனைவி, காபியுடன் வருகிறார்கள். மகன்களும் வருகிறார்கள். நிலைமை சகஜமாகிவிட்டது. ஆக்கியது யார்? சார்லி.

எஜமான் உணர்வைப் புரிந்துகொண்டு, அதற்கு மதிப்பளித்து தள்ளி நின்று, தன் அன்பைப் பயன்படுத்தி, மேலேறி...

மனிதர்களால் முடியாதா என்ன?

முடியும். ஆனால் பல சமயங்களில் நாம் எமோஷனலி பிளைண்ட் (Emotionally Blind) ஆக நடந்து கொள்கிறோம். அடுத்தவர் உணர்வுகளைப் புரிந்துகொள்ள முடியாதவர்களாக, அந்த மூன்றாவது கண் பார்வை இல்லாதக் குருடர்களாக நடந்துகொள்கிறோம்.

இயற்கையிலேயே நாம் புரிந்துணர்வு உள்ளவர்கள்தான். குழந்தைகளைப் பார்த்தால் தெரியும். பத்துப் பதினைந்து பிள்ளைகள் நிற்கிறார்கள். வேறு பெரியவர்கள் இல்லை. ஒரு பிள்ளை கையைக் சுட்டுக் கொண்டு விடுகிறது. அல்லது வெட்டிக் கொண்டு விடுகிறது. அழுகிறது. சுற்றி நிற்கும் மற்ற பிள்ளைகள் என்ன செய்யும்? அந்தக் குழந்தையைப் பார்த்து மற்ற குழந்தையும் அழும். காரணம் தெரியாமலே. அடிபட்ட பிள்ளை விரலை

வாயில் வைத்து தூப்பும். அருகில் இருக்கும் ஒன்றிரண்டும் அதேபோல தங்களது வலிக்காத விரலை தங்கள் வாய்களில் வைத்துக்கொள்ளும். தொற்றிக் கொள்ளும் உணர்வு.

வீட்டிலோ, வெளியிலோ, அலுவல் செய்யுமிடத்திலோ... இந்தப் புரிந்துணர்வு வெற்றி கொடுக்கும். மற்றவர்கள் நம்மை விரும்ப வைக்கும். இதனை ஒரு Critical Social Skill என்று சொல்லலாம்.

இல்லறம் இனியதாக அமைய வேண்டும். வெளியுலகிலும் வெற்றி பெறவேண்டும். எல்லா இடங்களிலும் மனிதர்களை அவர்களின் உணர்வுகளைச் சரியாகப் புரிந்துகொள்ள வேண்டும்.

இதற்கு ஒருசேர இரண்டு உணர்வுகளைக் கையாளவேண்டும். ஒன்று நம் உணர்வு. நாமும் மனிதர்தான் என்பதால், நாம் ஏதாவது ஓர் உணர்வின் பிடியில் ஆழ்ந்திருப்போம். தூக்கம், மகிழ்ச்சி, பயம், பொறாமை, இப்படி ஏதாவது ஒன்றின் தாக்கத்தில் இருக்கும்போது நமது மூன்றாவது கண்ணைத் திறப்பது சிரமம். திறந்து, அப்படிப்பட்ட ஏதாவது ஓர் உணர்வில் இருக்கும் மற்றொருவரைப் புரிந்துகொள்ள வேண்டும். செய்து விட்டால், வெற்றிதான். பலரும் செய்துகொண்டுதான் இருக்கிறார்கள்.

பெரும்பாலும் நம்மைவிட உயர்ந்த இடத்தில் இருப்பவர்களைச் சரியாகப் புரிந்துகொண்டு, அதற்கேற்ப நடந்து கொள்கிறோம். மேலதிகாரியின் மூட்தெரிந்திருப்பது அதற்கேற்ப நடந்து கொள்வது பாதுகாப்பானது என்பதால், அங்கே சரியாகச் செய்து வருகிறோம்.

இந்த மேலதிகாரி என்பது பலவிதமான அதிகார மையங்களுக்கும் பொருந்தும். நம்மை விட வலிமையானவர்கள் யாராக இருந்தாலும் (கணவன், தந்தை, போலீஸ், முதலாளிகள்... வாடிக்கையாளர்கள்) அவர்களின் உணர்வு நிலைகளை வலிய புரிந்துகொண்டு, அதற்கேற்ப நடந்து கொள்கிறோம். ஆனால் நம்மைவிட வலிமை குறைவானவர்களிடம்? (மனைவி, பிள்ளைகள், ஊழியர்கள்..)

என்ன செய்யலாம்?

ஒவ்வொரு நாளும் எவ்வளவோ நபர்களைப் பார்க்கிறோம், அவர்களுடன் பேசுகிறோம், பழகுகிறோம். அவர்களுடனான நமது பேச்சுகளும், நடவடிக்கைகளும் அவர்களிடம் நம்மைப் பற்றிய ஓர் அபிப்பிராயத்தினை ஏற்படுத்துகின்றன. அந்தச் சிறு கணங்கள்தான், அவர்களைப் பொறுத்தவரை நாம். அப்படிப்பட்ட நம்முடைய கேள்விகள், பதில்கள், மௌனம், சிரிப்பு, யோசனை முதலியவைதான் நம் குணாதிசயத்தினை அவர்களிடம் உருவாக்குகின்றன.

நல்லவர், வல்லவர், உதவுபவர், புரிந்துகொள்பவர், நியாயமானவர் என்றெல்லாமோ அல்லது வேறு விதமாகவோ நினைக்க வைக்கின்றன. மற்றவர்களுடன் பேசும்போது எப்படியெல்லாம் நடந்துகொள்வது சரியாக இருக்கும்? அவர்கள் நம்மை விரும்பும்படி நேசிக்கும்படி எப்படி நடந்து கொள்வது. எது எம்பதி ஏற்படுத்தும் பேச்சு, எவை புரிந்துணர்வு செயல்கள்?

பலரும் மனம் ஒடிந்து போவதைப் பார்க்கிறோம். அவர்கள் ஏன் அப்படி இருக்கிறார்கள் என்று பல சமயங்களில் நாம் அனுமானிக்கும் காரணங்கள் தவறாக இருக்கும்.

### காரணங்கள் வேறாக இருக்கலாம்

குமார் தனக்கு திருமணம் ஆன புதிதில் தன் மனைவியிடம் அவர் மிகவும் கடுமையாக நடந்து கொண்டார். அவர்களுக்குள் அடிக்கடி தகராறு வருவதற்குக் காரணமாக இருந்தது குமாருடைய கைக்கடிகாரம். அது சரியாக ஓடவில்லை என்று குமார் அடிக்கடி ஆர்ப்பாட்டம் செய்வார். அந்தக் கைக்கடிகாரம் மாமனார் கொடுத்தது. திருமணத்தின்போது வரதட்சணையுடன் வந்த விலையுயர்ந்த கெடிகாரம்.

கடிகாரத்தைப் பழுதுபார்க்கவும் குமார் அனுமதிக்கவில்லை. அதை மாற்றவும் அனுமதிக்கவில்லை. சண்டை தொடர அது தொடர்ந்து காரணமாகவே இருந்தது. வெளிப்பார்வைக்குக் கடிகாரம் ஓடாததுதான் குமாரின் எரிச்சலுக்குக் காரணம். கவனித்துப் பார்த்தால், அது வேறு ஒன்றின் சிறு அடையாளம்தான். அந்த வேறு ஒன்று, மாமனார் தர வேண்டிய அளவு வரதட்சணை மற்றும் பிற பொருள்கள் தரவில்லை என்பது.

### கோணங்கள் வேறு

நமக்கு முக்கியமாக இருப்பது, அடுத்தவருக்கும் முக்கியமாக இருக்கவேண்டும் என்று அவசியமில்லை. நான் பெப்சி நிறுவனத்தில் சேர்ந்திருந்த நேரம். தொழிலகம் போவதற்காக நிறுவனத்தின் வேனில் போய்க் கொண்டிருந்தோம். வேனில் பத்துப் பன்னிரண்டு அலுவலர்கள் இருப்போம்.

பேச்சின் ஊடே 'நேற்று மழை' என்றார் ஒருவர். 'நல்ல மழை..' என்று நானும் கலந்து கொண்டு, 'வெகு நாள்களுக்குப் பிறகு சென்னையில் பலமான மழை. நல்லது' என்று சொன்னேன்.

என் பேச்சை சற்று ஆச்சரியமாகப் பார்த்தார்கள். அவர்கள் தொடர்ந்து பேசினார்கள். 'அடச்சே, அதற்குள் மழை ஆரம்பித்துவிட்டது' என்பது போல பேசினார்கள். வேனில் இருந்த அத்தனை பேரும் அதே தொனியில் பேசினார்கள். பின்புதான் எனக்குப் புரிந்தது. வெயில் நாள்களில்தான் குளிர்பானங்கள் அதிகம் விற்கும். மழை, அந்த நிறுவனத்தின் விற்பனையைக் குறைக்கும் என்று. ஆக, அங்கே மழை என்பது விற்பனையைக் குறைக்கும் இடையூறு.

'எங்க வீட்டு முன்னாடி வண்டியை நிறுத்தாதீங்க..'

'ஆறு மணிக்கு வந்தால் தருகிறேன். இல்லாவிட்டால் தர முடியாது..'

'யாராக இருந்தாலும் இதேதான்...'

பல சமயங்களில் அழுத்தமாகச் சொல்லுகிறோம். மற்றவர்களால் ஏன்

அப்படிச் செய்ய முடியாது என்று ஒரு கணம் யோசித்தால் போதும். நாம் மாறி விடுவோம். ஆனால் யோசிக்கவேண்டும். யோசிப்பதற்கு மனம்வேண்டும்.

வலுவாகச் சண்டை போடும் முன்... அவர்கள் ஏன் அப்படிச் சொல்லுகிறார்கள். அதில் கொஞ்சமேனும் நியாயம் இருக்கிறதா? என்று யோசித்துவிட்டு, என்ன முடிவு வேண்டுமானாலும் எடுக்கலாம். யோசிக்காமல் எடுப்பது மூன்றாவது கண் இல்லாமைதான்.

அது ஒரு பன்னாட்டு நிறுவனம். ஒருவர் மனிதவளத் துறை மேலாளராகப் பணியாற்றி வந்தார். பெயர் - சேகர். நிறுவனத்திலுள்ள உணவகமும் மனிதவளத் துறை பொறுப்புதான். நிறுவனத்தின் தலைமையகம் அமெரிக்காவில் பெண்ட் ஹார்பரில் இருக்கிறது. இந்திய நிறுவனம் நடடத்தில் போய்க்கொண்டிருந்தது. செலவுகளைக் குறைத்து, நடடத்தினை மட்டுப்படுத்த வேண்டும் என்ற தகவல் அமெரிக்க தலைமையிடத்தில் இருந்து வருகிறது. அதனால். எல்லாத் தொழிலகங்களிலும் பல சிக்கன நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்பட்டன.

உணவகத்தில் மானிய விலையில் மிகச் சிறப்பான சாப்பாடு, நிரந்தர ஊழியர்களுக்கு மட்டுமல்ல, ஒப்பந்தக்கார ஊழியர்களுக்கும் வழங்கப்பட்டு வந்த நேரம். மதிய உணவில் சூப், வெஜிடபிள் பிரியாணி, இனிப்பு போன்றவையும் வழங்கப்படும்.

சிக்கன நடவடிக்கைகளின் ஒரு பகுதியாக, ஒப்பந்த ஊழியர்களுக்கு வேறு தனி உணவகம் அமைக்கலாம் என்று மேலாளர் கூட்டத்தில், தொழிலகத் தலைவர் சொன்னார். சேகர் அதனை மறுத்துப் பேசினார். கூடாது என்றார். தொடர்ந்து வலியுறுத்தப்பட... அப்படிச் செய்வது சரியில்லை என்று ஒரு நிலைப்பாடு எடுத்தார். அதனால் சில சிரமங்கள் ஏற்பட்டன. சேகரின் பேச்சுகளும் நடவடிக்கைகளும் நிறுவனத் தலைவரின் கோணத்தினையும், பிரச்சனையையும் புரிந்து கொள்ளாததாகவே அமைந்தது. ஆனால் அவர் பக்கம் ஒரு நியாயம் இருந்தது.

நாம் நினைப்பது சரியாக இருக்கும் என்கிற அதே நேரம், அடுத்தவர் சொல்வதிலும் ஏதேனும் நியாயம் இருக்கலாம் அல்லவா? ஏன் வலுவாகச் சொல்கிறார்கள்? ஏன் திரும்பத் திரும்பச் சொல்கிறார்கள்? இதை யோசிக்கவேண்டும். மனத்தில் உறுதி வேண்டும்தான். அதேசமயம் அடுத்தவர் கருத்துக்கும் இடமளிப்பதும் அவசியம்.

யோசித்துப் பார்த்தால் தெரியும், இதுபோல பிடிவாதம் பிடித்து நாம் சந்தித்த இழப்புகள் அதிகம் என்று. தீ சுடும் என்பதைக் கையில் சுட்டுபட்டபின் அறிந்துகொள்வதைவிட முன்பே அதுபற்றி, தெரிந்து வைத்திருந்தால் எவ்வளவு நன்றாக இருக்கும். அடுத்தவர் பக்கத்து நியாயத்தைப் புரிந்துகொள்ள முயற்சித்தாலே போதும். அது அடுத்தவருக்கும் புரியும். நம் மீது மதிப்பு வரும்.

மேடை ஏறிப் பேசுபவர்களுக்கு ஓர் அறிவுரை சொல்லப்படும். 'மேடை ஏறியதும் பேச ஆரம்பித்து விட வேண்டாம். உங்கள் பேச்சைக் கேட்க

வந்திருப்பவர்களைக் கவனியுங்கள்.

அவர்களுடைய மனநிலையைப் புரிந்து கொண்டு பேசுங்கள்' என்று.

நல்ல மருத்துவர்களிடம் பிரச்சனை என்று போனால், என்ன செய்கிறார் அவர்? எப்படி விசாரிக்கிறார்? எப்படி நாம் சொல்லும் பதில்களை ஊன்றிக் கேட்கிறார்? அதுபோலவே.

பெரியவர் ஒருவர் சாப்பிட உட்கார்ந்தார். அவர் அந்த வீட்டுக்கு விருந்தினராக வந்திருக்கிறார். வயது 70க்கும் மேல். வீட்டுக்காரரின் மனைவி உணவு பரிமாறினார். இனிப்புப் பணியாரம்.

அந்தப் பெரியவருக்கு இனிப்பு என்றால் பிரியம். இலையில் வைத்தவுடன் பணியாரம் வாய்க்குள் செல்கிறது. பின்பு இட்லி சட்னி. மீண்டும் ஒரு பணியாரம். 'இன்னொன்னா?' என்று கேட்டுவிட்டு வாங்கிக் கொள்கிறார். மீண்டும் இட்லி.

சமையலறையில் இருந்து சூடாகப் பணியாரம் வருகிறது. பெரியவர் இலையில் வைக்கப்போகிறார் அந்தப் பெண்.

'எனக்குப் போதும்' என்கிறார் பெரியவர். ஆனால் அவர் கை தன்னால், இலையில் இருக்கும் இட்லியை ஒதுக்கி, பணியாரத்தை எங்கே வைக்கலாம் என்று சுட்டிக் காட்டியது. இதை அந்தப் பெண் கவனித்தார். அங்கே வைத்துவிட்டு உள்ளே போய்விட்டார்.

வாய் போதும் என்று சொல்லுவது இங்கிதம் காரணமாக. ஆனால் அவர் மனம் விரும்பியது இன்னொரு பணியாரத்தை. இங்கிதம் காரணமாக மனம் விரும்பியதைச் சொல்லாமல் மறைத்தார். ஆனால், அவரது உடல்மொழி அவரது உண்மையான உணர்வினைக் காட்டிக் கொடுத்துவிட்டது.

சிலர் 'வாங்க வாங்க' என்று அழைப்பார்கள். ஆனால் வாசல் கதவைப் பாதிதான் திறந்திருப்பார்கள். கண்களில் சந்தேகமோ விரோதமோ தெரியும். பேசும்போது ஒன்றுக்கும் மேற்பட்ட சமிக்ஞைகளைக் கவனித்தால் புரியும். வெறும் வாய் வார்த்தைகளை முழுவதும் நம்பிவிட வேண்டாம். இதைத்தான் ஆங்கிலத்தில், பாடி லாங்குவேஜ் என்பார்கள்.

உணர்வு வயப்பட்டு ஒருவர் பேசுகிறார் என்றால், நாம் அவருடைய அந்த உணர்வினைப் புரிந்துகொள்வது நல்லது. மேலும், நமக்கு அது புரிகிறது என்பதை அவருக்குப் புரிய வைப்பதும் முக்கியம். அப்போதுதான் அவர் கூடுதல் சௌகரியமாக உணர்வார்.

பதற்றம், பயம், ஆச்சரியம், அதிர்ச்சி போன்ற உணர்வு நிலைகளில் இருப்பவர்களிடம், 'என்ன ஆச்சு?' என்பது போன்ற பொதுவான கேள்விகளைக் கேட்பது உதவும். அவர்களே சொல்ல நினைக்கும் அளவு சொல்லுவார்கள். உணர்வு வெளிப்படும். பேசிய, தெரிவித்த திருப்தி அவர்களுக்கு உண்டாகும். கேட்பது எதற்காக? மற்றவர்கள் சொல்வதைப் புரிந்துகொள்வதற்காகத்தானே? ஆனால் சிலர், பதில்

சொல்லுவதற்காகவே கேட்பார்கள். அதனால் பேசுவதை முழுமையாகக் கேட்காமல், அடுத்தக் கேள்விக்குத் தயாராக இருப்பார்கள்.

‘நான் என்ன சொல்ல வர்றேன்னா...’ என்று நாம் சொல்ல நினைப்பதை அடுத்தவர் புரிந்து கொண்டுவிட வேண்டும் என்று கருதுகிறோம். சரிதான். அதற்கு முன், அவர்கள் என்ன நினைக்கிறார்கள் என்பதையும் தெரிந்துகொண்டு விட்டால் நன்றாக இருக்காது?

இன்னும் சிலர் இருக்கிறார்கள். யார் எதைச் சொன்னாலும், ‘இதே மாதிரிதான். நான் முன்பு மும்பையில் வேலை பார்க்கையில்...’ என்பது போல ஆரம்பித்து விடுவார்கள். எல்லாவற்றிலும் தன் அனுபவத்தை நுழைப்பார்கள். பேச வந்தவரால் எதையும் முழுமையாகச் சொல்லமுடியாது.

வேறு சிலர் மக்கள் தங்களுடைய பேச்சினால் அடுத்தவருடைய கஷ்டத்தை லேசாக்கிவிடுவார்கள். காலில் அடிபட்டு ரத்தம் வரும். துடிப்பார். ‘இதென்ன பெரிசு? நான் 12வது படிக்கும்போது மாடியில் இருந்து விழுந்து...’ என்று ஏதாவது ஒரு சம்பவம் சொல்லி, வருத்தப்பட்டுக் கொண்டிருப்பவரின் பிரச்சனையை ஒன்றுமில்லாமல் செய்துவிடுவார்கள்.

வேறு ஒரு சாரார் இருக்கிறார்கள். அவர்கள் ஆல் இன் ஆல் அழகுராஜாபோல. எந்த விஷயம் சொன்னாலும், உடனே அதற்கு ஒரு தீர்வு கட்டாயம் அவர்களிடத்தில் இருக்கும். இதனால் அவர் அடுத்தவர்களை மதிக்கிறார் என்று அர்த்தமாகாது. அவர் தன்னைப் பிரபலப்படுத்த, அடுத்தவருடைய பிரச்சனைகளைப் பகடைக்காயாக மாற்றிவிடுகிறார்.

எம்பதி என்பதை ஒரு கலை என்றே கூறலாம். மக்களின் அடிப்படை உணர்வுகளைக் கற்றவனால் எந்தவொரு சூழலையும் வெற்றிகரமாகச் சமாளித்துவிட முடியும்.

உணர்ச்சி மிக்க மனிதர்களின் எதிர்பார்ப்புகள் நோக்கங்கள், ஆசைகள் பல்வேறு சமயங்களிலும் மாறுபடுகிறது. அவற்றைச் சரியாகக் கணித்தால், அவர்களுடன் இணைந்து செயல்படுவது சுலபமாகும். எப்போது பேசலாம், எவ்வளவு பேசலாம், எவ்வாறு பேசலாம், எப்படிப் பேசலாம் என்பது போக, எப்போது பேச்சை நிறுத்த வேண்டும், எப்போது பேசாமலேயே இருப்பது நல்லது போன்றவை, வெற்றிக்கு அவசியமான திறன்கள்.

இவற்றை எம்பதி சாத்தியமாக்கும். நம் பேச்சு மற்றும் செயல்பாட்டை நாம் எப்போதும் போல ஒரே மாதிரி செய்ய முடியாது. கூடவும் கூடாது. Round Pig in Square Hole என்று ஒரு சொல்லால் உண்டு. வட்டமான ‘நட்’ டிறகு சதுரமான ‘போல்ட்’ ஒத்து வருமா? அதேபோலதான். நம் பேச்சும் செயலும் தேவைக்கு ஏற்றாற்போல அமையவேண்டும். எது தேவை என்பதை முன் கூட்டி முடிவு செய்ய முடியாது. நிலைமையைக் கொண்டுதான் சமாளிக்க முடியும்.



## 6. அன்புக் கணக்கு

நான் முன்பு வேலை பார்த்த ஒரு நிறுவனத்தின் மேலதிகாரியுடன் பேசிக் கொண்டிருந்தேன். ஊழியர்களுக்குக் கொடுக்க வேண்டிய ஒரு சலுகையைப் பற்றி நினைவுப்படுத்தினேன். என் மேலதிகாரி, மனித வளத்துறையைச் சேர்ந்தவர் இல்லை. தொழிலகத்தின் தலைவர்.

நிறுவனத்தின் வரவு செலவில் சில எதிர்பாராத சிக்கல்கள் வந்திருந்த நேரம். ஊழியர்களுக்குக் கொடுக்க வேண்டிய அந்தச் சலுகையைக் குறைத்துக் கொடுக்குமாறு கூறினார். நான் அதை எதிர்பார்க்கவில்லை. மனம் ஒப்புக்கொள்ள மறுத்தது. கொடுக்க வேண்டிய அளவைவிட குறைவாகச் சொல்லுகிறாரே, என்ன செய்வது என்று யோசிக்கத் தொடங்கினேன். அதைக் கவனித்த அவர், உடனே அவர் பக்கமுள்ள நியாயங்களையும் எடுத்துக் கூறினார். அவர் சொன்னதும் சரியாகத்தான் இருந்தது. 'என்ன? குறைத்துவிடலாமில்லையா? அதனால் ஊழியர்கள் பிரச்னை ஏதும் வராது?' என்றார்.

'பிரச்னை எல்லாம் ஒண்ணும் வராது சார். நான் சொன்னா கேட்டுக்குவாங்க. ஆனால்...'

'என்ன ஆனால்...நீங்க சொன்னா ஒத்துக்குவாங்க இல்லையா... அப்புறம் என்ன சங்கடம்'

'அதான் சார் சங்கடம். நல்ல ஊழியர்கள். நம் மீது அவ்வளவு நம்பிக்கை வைத்திருக்கிறார்கள். அவர்களுக்குக் கொடுக்க வேண்டியதைக் குறைக்க வேண்டி வருகிறதே என்று...'

இது எப்படிச் சாத்தியம்? ஏன் சிலருடனான பிரச்னைகளை நாம் பெரிதுபடுத்துவதில்லை. என்ன செய்தாலும் அதைத் துடைத்துக்கொள்கிறோமே! அவற்றை உடன் சுலபமாக மறக்கவும் செய்கிறோம். அதேசமயம் வேறு சிலருடன் ஏற்படும் சிறு மனஸ்தாபங்களைக்கூட ஊதிப் பெரிதாக்கி விடுகிறோம்.

'சொன்னது அவர்தானே. பரவாயில்லை. விடு'

'தரேன்னுட்டு தரலை. அவ்வளவுதானே, சரி போகட்டும்.'

சிலருக்கு மட்டும் ஏன் இப்படிச் சலுகைகள் கொடுக்கிறோம்? அவர்களின் மீறல்களை பெரிதுபடுத்தாமல் தள்ளி வருகிறோம்?

நாம் சுலபமாக மறக்கும், மன்னித்துவிடும் அந்தச் சிலருக்கு, அந்த உரிமை எப்படி வந்தது. அந்தச் செல்வாக்குக்கு என்ன காரணம்?

'விடுடா. சொன்னது யார்ரா? உங்க அப்பாதானேடா!' அம்மா எடுத்துச் சொன்னால் புரிகிறது. அப்பா என்கிற பதவிக்காக அல்ல. அப்படிப் பார்த்தால், அப்பா சொன்னதாலேயே முடியாது என்று மறுக்கும் பிள்ளைகளும் உண்டு.

ஆக, தந்தை, தாய், ஆசிரியர், மேலதிகாரி, பிள்ளைகள் போன்றோருக்குச் சலுகைகள் அளிக்கிறோம். அவர்கள் நம்மிடம் நடந்துகொண்ட விதம் காரணமாக, அவர்கள்மீது நமக்கு இயல்பாகப் பரிதாபம் ஏற்படுகிறது. அல்லது அவர்களது பின்புலம், தனித்திறமை காரணமாகவும் அவர்கள்மீது நமக்குக் கோபம் வருவதில்லை.

‘அவர் என்னை என்ன வேணா திட்டலாங்க. அவருக்கு அந்த உரிமை இருக்கு.’

‘என்னப் பத்தி அப்படிச் சொன்னது அவுங்களா? சரி விடுங்க... அவுங்க எனக்கு எவ்வளவோ செய்திருக்காங்க.’

வீடு, வேலை செய்யுமிடம் என்று எல்லா இடங்களிலும் மனிதர்கள். எதுவும் செய்ய வல்லவர்கள். புன்னகை செய்யலாம் அல்லது முகத்தைத் தூக்கி வைத்துக் கொள்ளலாம். வஞ்சகம் செய்யலாம். உதவலாம்.

சிலர் எழுதிக் கொடுத்த தாள்கள், அனுப்பிய கடிதங்கள், மின்னஞ்சல்களை பாதுகாப்பாக வைத்துக் கொள்வோம். நாளை அவர்கள் மறுத்தால் காட்ட வேண்டி வரலாம் என்கிற எண்ணம் காரணமாக. சிலரிடம் எழுதி வாங்கிக் கொண்டால்தான் உண்டு. எதையும் காட்டிவிட்டுத்தான் செய்ய வேண்டியிருக்கும். ஆதாரங்களைப் பத்திரப்படுத்தி வைத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

அவ்வளவு ஏன், சிலரிடம் பேசுவதற்கே பலமுறை யோசிப்போம். ஏதும் தவறாகிவிட்டால் நார் நாராகக் கிழித்து விடுவார்கள். வேண்டாத பெண்டாட்டி கை பட்டால் குற்றம்... கால் பட்டால் குற்றம் அல்லவா! வேறு சிலரிடம் நேராகச் சென்று எதைப் பற்றி வேண்டுமானாலும் பேசலாம். எங்கிருந்து வேண்டுமானாலும் ஆரம்பிக்கலாம்.

இந்த இரு வகை மனிதர்களில், யாரிடம் நாம் சிநேகம் வைத்துக்கொள்வோம். தெரியுமல்லவா!

சரி, ஏன் எல்லோரிடமும் சிடுமுஞ்சியாக நடந்துகொள்கிறார்கள். அது அவர்களுடைய பிறவிக் குணம், எல்லோரிடமுமே அப்படித்தான் நடந்து கொள்வார்கள் என்றால் அது வேறு. போகட்டும். ஆனால் நம்மைக் கண்டால் மட்டும் தான் வள்வள் என்று நாய்போல விழுகிறார்கள் என்றால் என்ன அர்த்தம்? குறிப்பிட்ட சிலரிடம் மட்டும் தான் அப்படி குற்றம் கண்டுபிடித்து, பிரச்சனை செய்கிறார்கள் என்றால், நாம் ஏன் அந்தச் சிலரில் ஒருவராக ஆகிவிட்டோம்?

இவை எல்லாவற்றுக்குமான பதில்கள், மிக எளிமையானவை. மற்றவர்களுடன் நமக்கு இருக்கும் தொடர்பு மற்றும் அவர்கள் கண்களுக்கு நாம் தெரியும் விதம். இவைதான் அவர்கள் குணங்களுக்கான காரணிகள்.

நிறுவன ஊழியர்களுக்கு உள்ளதையே சொல்லி, நேர்மையாகவே நடந்து கொண்டால், அவர்களும் பதிலுக்கு, நம்மிடம் நம்பிக்கை காட்டுகிறார்கள். சிரமங்கள் ஏற்பட்டாலும், ‘சரி விடுங்கள்’ என்கிறார்கள். ஒத்துப்

போகிறார்கள்.

பழகும் எவருடனும் அன்பும் மரியாதையும், புரிதலையும் காட்டினால், அவர்களைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளும் நோக்கமின்றி நமக்கு இழப்போ, சிரமமோ, எதுவாயினும் அவர்களின் நன்மை கெடாமல் செயல்பட்டால், அவர்கள் மட்டும் வேறு மாதிரியாக நடந்து கொள்வார்கள். இந்த உறவில் எதுவுமே பிரச்சனையில்லை.

கோவே சொல்லும் ஆறு நடத்தைகள்

பயிற்சியாளர் ஸ்டீபன் கோவே இதைப் பற்றிச் சொல்லும் விளக்கம் என்ன தெரியுமா? ஒவ்வொரு மனிதனும், சந்திக்கும் பழகும் ஒவ்வொருவரிடமும் ஒரு கணக்குத் திறக்கிறான்.

இந்தக் கணக்கு என்பது, வங்கிக் கணக்குபோல ஒரு அக்கவுண்ட். இதைத் திறக்க, படிவங்களோ, பேன் கார்டோ தேவையில்லை. இது மனம் சம்பந்தப்பட்ட, உறவு சம்பந்தப்பட்ட உருவமற்ற கணக்கு. வங்கி கணக்குப் போலவே இந்தக் கணக்கிலும் வரவு, செலவு உண்டு.

வரவு என்றால் கணக்கில் பணம் போடுவது. செலவு என்றால் கணக்கில் இருந்து பணம் எடுப்பது இல்லையா? வங்கிக் கணக்கு தொடங்கும்போது என்ன செய்வோம்? முதலில் சிறிதேனும் பணம் போடுவோம். தொடர்ந்தும் போடலாம். பணம் போடப் போட, நம் கணக்கில் நிலுவைத் தொகை அதிகரிக்கும். நமக்குத் தேவைப்படும்போது, 'கொடுங்கள்' என்று 'செக்' எழுதிக் கேட்டால், கொடுப்பார்கள். பணம் எடுக்கலாம். கணக்கில் எவ்வளவு மீதம் இருக்கிறதோ அவ்வளவு.

உறவு மனம் சம்பந்தப்பட்ட கணக்கினை, அன்புக் கணக்கு என்று வைத்துக் கொள்வோம். இந்தக் கணக்கிலும் போடுதல், எடுத்தல் பரிவர்த்தனைகள் உண்டு. நம் பெற்றோர்கள் நாம் பிறந்த காலம் தொட்டு நமக்கு எவ்வளவோ செய்கிறார்கள். அவ்வளவும், நம்மிடம் அவர்கள் திறந்திருக்கும் நம்பிக்கை கணக்கில் வரவு வைக்கக்கூடியவை.

நம் நம்பிக்கைக் கணக்கில் அவர்கள் அன்பினை டெபாஸிட் செய்துகொண்டே வருகிறார்கள். நமக்காகப் பலவும் செய்யும் ஆசிரியர்கள், நண்பர்கள், சக ஊழியர்கள் என்று எவ்வளவோ நபர்கள் சிறுகச் சிறுக, நம்மிடம் அவர்கள் திறந்திருக்கும் கணக்கில் நிலுவையை ஏற்றிக்கொண்டே வருகிறார்கள்.

போடுவது மட்டுமல்ல, எப்போதாவது அவர்கள் அதிலிருந்து எடுக்கவும் செய்யலாம். கோபித்தல், ஏமாற்றி விடுதல் போன்ற செயல்களால் அன்பின் தொகை சற்று குறையவும் வாய்ப்பிருக்கிறது.

சில அப்பாக்கள் பிள்ளைகளுக்கு எதுவுமே செய்வதில்லை. அவர்களே ஊதாரிகளாக, பொறுப்பற்றவர்களாக இருப்பார்கள். ஆனால், 'நான் அப்பா சொல்லுகிறேன், செய்' என்று அவர்கள் சொன்னால் டெபாஸிட்டிலிருந்து அன்பை அவர்கள் கொஞ்சம் கொஞ்சமாக இழக்கிறார்கள் என்று அர்த்தம்.

‘அப்பாண்ணு இவர் என்ன செய்திருக்கிறார் எனக்கு? இப்ப என்னிடம் அதைச் செய், இதைச் செய் என்று சொல்லுகிறார்?’ என்கிற கேள்வி தெரித்து விழும்.

இது வங்கிகளில் செய்யும் Overdraftக்கு இணையானது. ‘கணக்கில் பணம் இல்லை. செக் மோசடி செய்கிறார்.’

மற்றவர்களிடம் நாம் திறக்கும் இந்த அன்புக் கணக்கில், எப்போதும் கூடுதல் இருப்பு இருந்து கொண்டேயிருக்க வேண்டும். அப்படியிருந்தால் எப்போதும் பயமின்றி, எதையும் பேசலாம், செய்யலாம். தவறு செய்தாலும், அது பெரிய பிரச்சனையாகிவிடாது. வெற்றியாளர்களின் இரகசியங்களில் இதுவும் ஒன்று. வாய்ப்பு கிடைக்கும்போதெல்லாம் அவர்கள் மற்றவர் கணக்கில் வரவு வைத்துக் கொண்டேயிருக்கிறார்கள்.

எப்போது தேவைப்பட்டாலும், எவரையும் அவர்கள் அணுகலாம். தாராளமாக உதவி கேட்கலாம். கேட்டது கிடைக்கும். உங்களுக்கு இல்லாததா என்பார்கள். எதுவும் தவறாகப் புரிந்து கொள்ளப்பட மாட்டாது. ‘அவர் அதையெல்லாம் நினைச்சு சொல்லியிருக்க மாட்டாரய்யா...’ என்று எதையும் சாதாரணமாக விட்டுவிடுவார்கள். மொத்தத்தில் பின்விளைவுகள் எப்படியிருக்குமோ என்று பயப்படத் தேவையில்லை. எச்சரிக்கையாக இருக்க வேண்டியதில்லை என்கிற நிலை, அதாவது நம்பிக்கை வேண்டுமென்றிருக்கும் நிலை.

எல்லாம் சரி. இந்த நம்பிக்கை கணக்கில் வரவு, பணம் போடுதல் என்பன எவை? பற்று என்றால் அதாவது பணம் எடுத்தல் என்பன எவை?

### புரிந்து கொள்ளுதல்

அவர் ஒரு டாக்டரேட். அதாவது மிக உயர்ந்த படிப்பு. பெரிய நிறுவனத்தில் உயர்ந்த பதவி. அவரது துறையில் அவரை அறிவு ஜீவியாக மதிப்பார்கள். இரவு பகல் பாராமல் வேலை செய்வார். ஆனால் வெள்ளிக்கிழமைகள் மட்டும் நேரத்திற்கு வீட்டுக்குப் போக விரும்புவார். போயும் விடுவார்.

வீட்டிற்குப் போய் என்ன செய்வார்?

குளித்து, உடுத்தி, கோயிலுக்குக் கிளம்பிவிடுவார். அதைத் தவறவிடவே மாட்டார். வீடு திரும்ப இரவு ஒன்பது ஆகிவிடும். அவர் பெரிய பக்திமான் என்றுதானே நினைக்கிறீர்கள்! அதுதான் இல்லை. இறை நம்பிக்கை உண்டுதான். ஆனால் வாரம் தவறாமல் வெள்ளிக்கிழமை போயே ஆகவேண்டும் என்று நினைப்பவரில்லை.

பிறகு ஏன்? அவர் மனைவிக்காக. ஆம். மனைவிக்காகத்தான் இறைவன் மீது அளவு கடந்த பக்தி. அவர் மனைவிக்கு என்ன ஆனாலும் சரி, வெள்ளிக்கிழமை மயிலை கபாலீஸ்வரவர் கோயில் போயாக வேண்டும். கணவனுடன் போனால் இரட்டிப்பு மகிழ்ச்சி. அவருக்கு அவர் மனைவியின் விருப்பம் முக்கியம்.

எவ்வளவு பெரிய அறிவு ஜீவி. அதென்ன விடாமல் வாரந் தோறும் இரண்டு மணி நேரம் கோயிலில் என்று கேட்கவே முடியாது. அந்த நேரம், அவர் தன்

மனைவிக்குக் கொடுக்கும் நேரம். விலை மதிப்பற்ற நேரம்தான். அவர் கணக்குப்படி அவர் மனைவியும் விலைமதிப்பற்றவர்.

சென்னையில் கிரிக்கெட் மேட்ச். இந்தியாவும் தென் ஆப்பிரிக்காவும் மோதிய ஐந்து நாள் பந்தயம். அலுவலகத்துக்கு இரண்டு நாள் விடுப்பு போட்டுவிட்டு, அவர் மேட்ச் பார்க்கப் போய்விட்டார். மூன்றாவது நாள் வந்தார். மேலதிகாரி கூப்பிட்டு அனுப்பினார். கேட்டார்.

‘எதற்கு லீவு எடுத்தீர்கள்?’

‘கிரிக்கெட் மேட்ச் கடைசி 2 நாள் ஆட்டம் பார்க்க.’

‘நீங்களா? அதுவும் 700 ரூபாய் கொடுத்து டிக்கெட் வாங்கி 2 நாள் லீவு போட்டுவிட்டு...’

‘....’

‘உங்களுக்கு கிரிக்கெட்டை அவ்வளவு பிடிக்குமா?’

‘இல்லை. என் மகனை அவ்வளவு பிடிக்கும்.’

அவர் மகனுக்கு கிரிக்கெட்டை மிகவும் பிடிக்கும். அவனுக்காக அவர் விடுப்பு எடுத்துக்கொண்டு அவனை அழைத்துக்கொண்டு போய்விட்டார். அங்கே போய் அவர் கிரிக்கெட்டை ரசித்திருக்க மாட்டார். ஆனாலும் அவர் அதைச் செய்தார்.

ஆம். நமக்குப் பிடிக்கவேண்டும் என்பதில்லை. நமக்குப் பிடித்தவர்களுக்குப் பிடித்தது என்று கண்டுபிடித்து செய்தால் அதைவிட சரியான புரிதல் என்று எதுவுமே இல்லை.

முப்பது வயதாகும் சாஃப்ட்வேர் எஞ்சினீயர். பலரும் மதிக்கும் பிராஜக்ட் லீடர். வீட்டிற்குப் போனால் தரையில் முட்டி போட்டுக்கொண்டு தவழ ஆரம்பித்துவிடுவார். அவர் முதுகின் மேல் 2 வயது மகன், வாயில் இருந்து எச்சில் ஒழுகச் சிரித்தபடி முதுகுச் சவாரி செய்வான்.

‘எனக்காக வருவார்.’

‘எனக்காகச் செய்வார்.’

‘எனக்கு எது பிடிக்கும் என்று அவருக்குத் தெரியும். அதைச் செய்துவிடுவார்.’

‘சாயங்காலம் அப்பா வெளியில் நடக்கப் போவாரே... அவர் கிட்ட அப்ப வேற எதுவும் வேலை சொல்லாதே.’

புரிதல். அன்பின் வெளிப்பாடு.

நம் பார்வையில், நம் கோணத்தில் இருந்து பார்த்தால் சில விஷயங்கள் அற்பமானவையாகக்கூட இருக்கும். (‘என்ன பெரிய கிரிக்கெட்டு?’

கிரவுண்டுக்குத்தான் போய்ப் பார்க்கணுமா? அதுவும் 700 ரூபாய் கொடுத்து. வீட்ல இருந்தே டி.வி.ல பார்க்கலாமே. அதைவிட நன்றாகவே தெரியுமே. ஆனால், இவை அனைத்தும் நம் கோணம். அப்படியே மற்றவரிடமும் இதை எதிர்பார்த்தால், அது கருத்துத் திணிப்பு.

அவர்களை அவர்களாக இருக்கவிடாமல் செய்வது. இந்த அணுகுமுறையாருக்குத்தான் பிடிக்கும். நம்மைச் சுற்றி இருக்கும் எல்லோரும் நம்முடைய 'குளோனிங்' இல்லை. தவிர அவர்கள் அவர்களுக்காகவும் வாழவேண்டும்.

பாட்டில் தண்ணீர் ஒரு லிட்டர் என்ன விலை? பத்து ரூபாய், 15 ரூபாய். அதே தண்ணீருக்கு பாலைவனத்தில் என்ன மதிப்பு?

தவிப்பவனுக்குத் தெரியும் ஒருவாய் தண்ணீரின் மதிப்பு. கோடிகள் பெறும். ஒரே பொருள்தான். ஆனால் இடத்துக்கு ஏற்றாற்போல மதிப்பு மாறுகிறது அல்லவா. நம்மைச் சுற்றியுள்ளவர்களின் தேவைகள், விருப்பங்கள், ரசனைகள் அனைத்தும் நம் விருப்பத்துக்கு ஈடாக இருக்கவேண்டும் என்று எதிர்பார்ப்பது தவறு.

### மதிப்பு கொடுத்தல்

நான்கைந்து பேர் காத்திருக்கிறோம். கதவு திறக்கிறது. ஒவ்வொருவராக நுழைந்து போகலாம். நாம் கதவு அருகே போக, இன்னொருவரும் நெருங்கிவிட்டார். என்ன நடக்கலாம்? அவர் நெருக்கி முன்னேறி நுழையப் பார்க்கலாம். நமக்கு எப்படியிருக்கும்?

அப்படிச் செய்யாமல், அவர் ஓரடி பின்வாங்கி, நம் முகம் பார்த்து, புன்னகைத்து, 'நீங்கள் போங்கள்' என்று கை காட்டினால் எப்படியிருக்கும்? நாம் எப்படி உணர்வோம்? மதிப்பாகத்தானே? அப்படிச் செய்தவரிடம் நாம் என்ன சொல்லுவோம். என்ன செய்வோம்?

நாமும் பின்வாங்கி, 'நீங்கள் போங்கள்' என்று வழிவிட மாட்டோம்? அதேதான். வழிவிடுவது. இடம் கொடுப்பது. 'நீங்கள் எடுத்துக்கொள்ளுங்கள். நான் பிறகு எடுத்துக் கொள்கிறேன்' என்று விட்டுக் கொடுத்து காத்திருப்பது. எழுந்து உட்கார இடம் கொடுப்பது, பேச அனுமதிப்பது, அவர்கள் பேசி முடிக்கும் வரைக் குறிக்கிடாமல் இருப்பது.

பார்த்ததும் புன்னகைப்பது, விசாரிப்பது, கீழே தவறவிட்ட பொருள்களை எடுத்துக் கொடுப்பது, சிறிய தவறுகளைப் பொறுத்துப் போவது, பெரிதுபடுத்தாமல் இருப்பது, முக்கியத்துவம் கொடுப்பது, அவர்களின் தேவைகளைத் தெரிந்துகொண்டு, அதற்கு வழிவிடுவது. தவறுகிறபோது கேலி செய்யாமல் இருப்பது, உதவுவது. அவர்கள் தரப்பு நியாயத்தைச் சொல்வது.

இவை எல்லாம் சின்னச் சின்ன மரியாதைகள். யார் முதலில் செய்வது? யார் எவ்வளவு செய்வது? எனக்கு இதில் லாபமா? நட்டமா? என்றெல்லாம் யோசிக்காமல், முன்வந்து முதலில் செய்பவர்களை இச்சமூகம்

விரும்புகிறது. இவையெல்லாம் அடுத்தவரின் அன்புக் கணக்கில் ஒருவர் செய்யும் சின்னச் சின்ன வரவுகள்.

**தவறுகளுக்காக வருந்துவது, மன்னிப்புக் கேட்பது.**

தவறே செய்யாதவர்கள் என் மீது கல்லெறியலாம் என்றார் இயேசுபிரான். எல்லோரும், ஏதாவது தவறு செய்கிறோம். பிடித்தவர் பிடிக்காதவர், பெரியவர், சிறியவர் என்றெல்லாம் இதில் வித்தியாசங்கள் இல்லை. ஆனால் அந்தத் தவறை ஒப்புக் கொள்வதில் தான் வித்தியாசம் அடங்கியிருக்கிறது.

காந்தி சென்ற நூற்றாண்டின் மிகச் சிறந்த மனிதர் என்பார்கள். மகாத்மா. அவர் சிறுவயதில் செய்த பல செயல்கள் எப்படிப்பட்டவை? அவருடைய சுயசரிதை படித்தவர்களுக்குத் தெரியும்.

எல்லாவற்றையும் எழுதி வெட்டவெளிச்சமாக்கியவர் அவர். அதனால் நிகழ்ந்தது என்ன? அவர் மீது மதிப்பு குறைந்ததா? அவர் மீது இருக்கும் நம்பகத்தன்மை அதிகரித்தது.

நான் ஒரு நிறுவனத்தில், மனித வளத்துறை தலைவராகப் பணியாற்றிய சமயம் அது. ஊழியர்கள் தொடர்பான எல்லா முடிவுகளையும் நானும் சேர்ந்துதான் எடுப்பேன். சேர்ந்து என்றால், சில முடிவுகளை என்னோடு ஆலோசித்தபிறகே நிறுவனத்தின் உரிமையாளர் தன் முடிவை அறிவிப்பார்.

பெங்களூரில் இருந்த எங்கள் நிறுவன அலுவலகம் ஒன்றுக்கு சென்றிருந்த சமயம், அங்கே நான் சந்திக்க இருந்த நிறுவன அதிகாரியை பலரும் வந்து வாழ்த்திக் கொண்டிருந்தார்கள்.

அவருக்கு எதிரில் அமைதியாக அமர்ந்திருந்தேன். சில ஊழியர்கள் பெரிய பூங்கொத்து ஒன்றுடன் வந்தார்கள். ஆவலை அடக்க முடியாமல் கேட்டேன். 'என்ன விசேஷம். உங்களுக்குப் பிறந்த நாளா? திருமண நாளா?'

அங்கிருந்தவர்கள் முகத்தில் ஆச்சரியம். 'என்ன சார் தெரியாத மாதிரி கேட்கிறீர்கள். குமாரசாமி (அந்த அதிகாரி) நிறுவனத்தின் இயக்குனர்களில் ஒருவராக நியமிக்கப்பட்டிருக்கிறாரே!'

அதுவரைக்கும் அந்த விஷயம் எனக்குத் தெரியாது. 'மனித வளத்துறைக்குத் தலைவராக இருக்கும் நம்மிடம் இதைப் பற்றி ஒரு வார்த்தையும் தெரிவிக்கவில்லையே! இன்னொருவர் சொல்லி என் துறை சார்ந்த வேலைகளை அறிந்துகொள்கிறேனே என்று கொஞ்சம் கொஞ்சமாக வருத்தப்பட ஆரம்பித்தேன். என் அலுவலகம் திரும்பியதும், உரிமையாளருக்கு ஒரு மின்னஞ்சல் எழுதினேன்.

அவரிடம் இருந்து உடனடியாகப் பதில் வந்தது.

முதல் வரி என்ன தெரியுமா?

"I apologise..."

'நான் மன்னிப்புக் கேட்கிறேன்.' என்பதுதான் அந்த வரி. பல நூறு கோடி ரூபாய்கள் போட்டு நிறுவனம் நடத்தும் உரிமையாளர், ஊதியத்துக்கு வேலை செய்யும் என்னிடம் சொல்கிறார், 'நான் மன்னிப்புக் கேட்கிறேன்'.

'அவரை பதவி உயர்த்துவது என்று நேற்று மாலைதான் முடிவானது. உங்களிடம் தெரிவிக்கச் சொல்லியிருந்தேனே... அவர் சொல்லவில்லையா?' என்று சொல்லியிருந்தால் என்னால் என்ன பதில் சொல்லியிருக்கமுடியும். இதனால் அவர்மீதான கறையும் துடைத்தெறியப்பட்டிருக்கும் அல்லவா! ஆனால் அப்படிப்பட்ட சந்துகளில் அவர் ஒளிந்துகொள்ளவில்லை. கடிதத்தின் முதல் வரியிலேயே தன் தவறை உணர்வதாக எழுதியது எத்தனை பெருந்தன்மை.

தெரிந்தும் தெரியாமலோ, அவசரத்தினாலோ, கவனமின்மையாலோ அல்லது சந்தர்ப்பச் சூழ்நிலையாலோ நாம் பலர் மனத்தைப் புண்படுத்தியிருக்கிறோம். மதிக்கத் தவறி வருகிறோம். ஆனால் தவறு என்று உணர்ந்ததும், அவர்களுக்கு நம்மால் கஷ்டம் ஏற்பட்டுள்ளது என்று அறிந்ததும் நாம் அடுத்து என்ன செய்கிறோம் என்பதில்தான் நம்முடைய உண்மையான குணம் அடங்கியிருக்கிறது.

'நான் மரியாதை இல்லாமல் பேசிட்டேன்.'

'உங்க மனசைப் புண்படுத்திட்டேன்.'

'நான் அப்படிச் செய்திருக்கக் கூடாது. எனக்கு அனுபவம் குறைவு.'

'நான் முரட்டுத்தனமாக நடந்து கொண்டாவிட்டேன்.'

எத்தனை பேரால் தங்கள் தவறை உணர்ந்து இப்படி ஒப்புக்கொள்ள முடியும். ஆனால் மேலதிகாரியாக இருந்துகொண்டு தனக்குக் கீழ்நிலையில் உள்ள ஊழியரிடம் என்னை மன்னித்துவிடுங்கள் என்று சொல்வது எத்தனை உத்தமம்.

மன்னிப்புகளில் பலவகை உண்டு. உதட்டளவில் 'ஐ ஆம் சாரி' என்று சொல்வது இதில் சேர்த்தியில்லை. குறிப்பாக அடுத்தவர்மீது அறியாமல் கால் படும்போது ஸாரி சொல்கிறோம். இன்னும் ஒருபடி மேலே போய் அவர் காலைத் தொட்டுக் கும்பிட முனைகிறோம். சரி. இதேபோல, எல்லாத் தவறுகளுக்கும் உளப்பூர்வமாக நாம் மன்னிப்புக் கேட்கிறோம்? வார்த்தையில் சொன்னது போதாது என்று என் தவறை நான் உணர்கிறேன், வேதனை கொள்கிறேன் என்பதைச் செயல்வடிவிலும் காண்பிக்க முயல்கிறோம்?

யார் யார் மன்னிப்புக் கேட்கிறார்கள். தைரியசாலிகள், தன்னம்பிக்கை உள்ளவர்கள் எனச் சிறந்த குணங்களைக் கொண்டவர்களால் மட்டுமே மன்னிப்புக் கேட்க முடியும். பைசா பிரயோசனம் இல்லாத வீம்பினால் மனிதர்கள் பல நல்ல சந்தர்ப்பங்களை இழக்கிறார்கள் என்பதே நிஜம். ரஸ்கின் சொல்வார், வலிமையற்றவர்கள், கோழைகள்தான்



குரூரமானவர்கள் என்று.

தவறு செய்வது ஒன்றும் தவறு கிடையாது. ஆனால், தவறு என்று தெரிந்தும், அடுத்தவருக்கு இதனால் பாதிப்பு என்று தெரிந்தும் அமைதி காப்பது குரூரமானது.

உணர்ச்சி வேகத்தில் தவறு செய்ததைக்கூட மன்னிக்கலாம். உணர்ச்சி வடிந்த பிறகாவது மனிதத் தன்மையை நிரூபிக்கவேண்டாமா?

**நேர்மையும் பெருந்தன்மையும்**

நமக்குத் தெரிந்த கதைதான். மரம் வெட்டுபவன் கோடாலி ஒன்று தவறி கிணற்றுக்குள் விழுந்துவிடுகிறது. அப்போது, கிணற்றுக்குள் இருந்து எழும்பி வந்த தேவதை, கையில் ஒரு வெள்ளிக் கோடாலி இருந்தது.

‘இதுதான் நீ தவற விட்ட கோடாலியா?’

‘இல்லை.’

கிணற்றுக்குள் போய் மூழ்கி, அங்கிருந்து இன்னொரு கோடாலியைக் கொண்டு வந்து காட்டுகிறது தேவதை. ‘இதுவா உன்னுடையது?’ அது பளபளக்கும் தங்கக் கோடாலி.

‘இல்லை. என்னுடையது இரும்புக் கோடாலி.’

தேவதை, மீண்டும் மூழ்கி, இந்த முறை வைரம் பதித்த கோடாலியைக் காட்ட, அதுவும் இல்லை என்கிறான் அந்த ஏழை மரம் வெட்டி.

அவனுடைய நேர்மையைப் பாராட்டி, அவனுடைய இரும்பு கோடாலியைத் தவிர அவனுக்குக் காண்பிக்கப்பட்ட வெள்ளி, தங்கம், வைரம் பதித்த கோடாலிகளையும் அவனுக்குக் கொடுத்து கௌரவித்தது அந்த தேவதை.

அசௌகர்யமாக இருந்தாலும் உண்மைப் பேசவேண்டும். இங்கிதமாகச் சொல்லலாம். மரியாதையுடன் சொல்லலாம். தன்மையாகச் சொல்லலாம். என்ன ஆனாலும் சரி, கட்டாயம் உண்மைதான் பேசவேண்டும். இதற்குத் தனி தைரியம் வேண்டும். அப்படிச் செய்தால் தாற்காலிக பின்னடைவுகூட வரலாம். பிழைக்கத் தெரியாதவர் என்ற பட்டம் கட்டப்படலாம். ஆனால் உண்மையானவன், நம்பத் தகுந்தவன் என்கிற பெயர் வரும்.

கிரிக்கெட் ரசிகர்களால் மறக்க முடியாத பல சம்பவங்களுள் இதுவும் ஒன்று. பாகிஸ்தானும் மேற்கு இந்தியத் தீவுகள் அணியும் மோதிய பந்தயம் அது. லாகூரில் ஆட்டம் நடைபெற்றது.

கர்ட்னி வால்ஷ் என்று ஒரு மே.இ. தீவு அணி ஆட்டக்காரர். அவர் ஓர் அசகாய வேகப்பந்து வீச்சாளர். அதனால் வெகு தூரத்தில் இருந்து ஓடி வருவார். அப்படி ஒரு ஆட்டத்தில் அவர் பந்து வீச ஓடி வருகிறார். மட்டை பிடிப்பவர் அந்தப் பந்தை எதிர்த்து ஆடி ஓட்டம் எடுக்க வேண்டும். உடன் எதிர்ப் பக்கம் நிற்கும் பேட்ஸ்மேனும் ஓட வேண்டும் இல்லையா?

பொதுவாக, எதிர்ப்பக்கம் இருக்கும் பேட்ஸ்மேன், பந்து அடிக்கப்படும் முன்பே ஓடத் தயாராகி, பந்து அடிக்கப்பட்டதும், ஓட ஆரம்பிப்பார்.

அந்தப் பந்தயத்தில் அப்போது, அப்படி, 'நான் ஸ்டிரைக்கர்' ஆக எதிர்ப்பக்கம் நின்றவர் பாகிஸ்தான் சலீம் ஜாஃபர். கொஞ்சம் அவசரம் காட்டுவார். அன்றைய ஆட்டத்தில் கார்ட்னி வால்ஷ் ஓடிவந்து பந்து எறிவதற்கு முன்பே பாதி பிட்சு வரை ஓடிவருவதை வாடிக்கையாகக் கொண்டிருந்தார். இதனால் ஓடியே நிறைய ரன்களை அணிக்கு வழங்கிக்கொண்டிருந்தார் சலீம் ஜாஃபர்.

இதைக் கவனித்த கார்ட்னி வால்ஷ், சலீம் ஜாஃபரை எச்சரித்தார். ஆனாலும் சலீம் ஜாஃபர் அடுத்த பந்துக்கும் அப்படியே செய்தார். வால்ஷ் மீண்டும் எச்சரித்தார். பந்துவீசும்போது அவருடைய கவனம் முழுவதும் பந்துவீச்சில் இருப்பதால் சலீம் ஜாஃபரை ஒன்றும் செய்ய முடியாமல் இருந்தது.

ரசிகர்கள், சக ஆட்டக்காரர்கள் மனத்தில் பதற்றம். முக்கியமான கட்டமாயிற்றே. வேகமாக ஓட்டம் எடுக்கிறேன் என்று, சலீம் ஜாஃபர் அவுட் ஆகித் தொலைக்கப் போகிறாரே என்று பயந்தார்கள்.

அடுத்த பந்துக்கும் சலீம் ஜாஃபர் அப்படி அவசரமாக ஓட, இந்தமுறை கார்ட்னி வால்ஷ் ஓடிய வேகத்தில் சடாரென்று ஸ்டம்ப் அருகே வந்ததும் நின்றுவிட்டார். அப்போது சலீம் ஜாஃபர் நிற்கவேண்டிய இடத்தில் இல்லாமல் பிட்சின் பாதி தூரத்தில் இருந்தார். அவருக்கு எப்படித் தெரியும், வேகமாக வந்த கார்ட்னி வால்ஷ் எக்ஸ்பிரஸ் சடன்பிரேக் போடுவார் என்று.

சலீம் ஜாஃபர் திரும்ப வந்து கிரீசை தொடுவதற்குள் வால்ஷ் நினைத்தால் ஸ்டம்ப்பைத் தட்டி சலீம் ஜாஃபரை அவுட் செய்யமுடியும்.

வால்ஷ் ஸ்டம்ப் அருகே நின்றுகொண்டு ஒன்றும் செய்யாமல் சலீம் ஜாஃபரையே பார்த்துக்கொண்டிருந்தார். ஆனால் ஒன்றும் செய்யவில்லை. நிறைய அவகாசம் கொடுத்ததால் உடனே சலீம் ஜாஃபரால் பழையபடி கிரீசுக்குத் திரும்ப முடிந்தது.

நான் நினைத்திருந்தால் உன்னை அவுட் செய்திருக்கமுடியும். ஆனால் அப்படிச் செய்யவேண்டிய நிலைமை எனக்கில்லை. நீ குறுக்கு வழியால் ரன் எடுக்கலாம். ஆனால் நான் அப்படிச் செய்து உன் விக்கெட்டை வீழ்த்தமாட்டேன் என்று உணர்த்தியது வால்ஷின் செயல். அந்தப் போட்டியில் மே.இ. தீவு அணி தோற்றுப் போனாலும் வரலாறு அன்றைய பாகிஸ்தானின் வெற்றியை நினைவுகூர்வதில்லை. அதற்குப் பதிலாக வால்ஷின் பெருந்தன்மைதான் இன்று வரைக்கும் பேசப்பட்டு வருகிறது.

### மூன்றாம் மனிதரின் நியாயம்

சிலர் இருக்கிறார்கள். சாமர்த்தியசாலிகள். எவருடன் இருக்கிறார்களோ, அவர்கள் பக்கம்தான் பேசுவார்கள். அவர்களுக்கு ஒத்து ஊதுவார்கள்.

அவருடன் பேசிக்கொண்டிருப்பவர், யாரை எதிர்த்துப் பேசுவாரோ அந்த நபரை நம் சாமர்த்தியசாலியும் நையப்புடைப்பார்.

அதேசமயம் சிலர் இருக்கிறார்கள். இதுபோன்ற சந்தர்ப்பங்களில் அமைதி காப்பார்கள். இந்த இருவருக்குமிடையே உள்ள பிரச்சனையில் தான் மூன்றாம் மனிதர்தான். ஆகவே கருத்து சொல்வதோ, நீதியை நிலைநாட்டுவதோ தம் வேலையல்ல என்று எண்ணுவார்கள்.

சிலர் வேறுவிதமாக ரூம் போட்டு யோசிப்பார்கள். அதாவது நான் ஏன் இவரிடம் ஒருவரைப் பற்றி புகழ்ந்து பேசவேண்டும். இவரிடம் என் மேலதிகாரியைப் பற்றிப் புகழ்ந்துபேசி என்ன லாபம் கிடைக்கப் போகிறது. ஆம். இப்படி எண்ணி அதன்படி வாழ்க்கையை வாழ்பவர்களும் இருக்கவே செய்கிறார்கள்.

இதுபோன்ற சந்தர்ப்பங்களில் வெளிப்படைத்தன்மை முக்கியம். முதுகுக்குப் பின்னால் அவர் அப்படியெல்லாம் பேசமாட்டார் என்று எண்ணவேண்டும்.

**உண்மையை மறைத்தல்**

‘உன்னைப் பற்றி அவன் என்ன சொல்றான் தெரியுமா?’

‘தெரியாதே’

‘கொஞ்சம் அமைதியா இரு. அவன் சொல்லுறதை நீயே கேளு.’

செல்போனை எடுத்து அடுத்தவனிடம் கொடுக்கிறார் செல்போனுக்குச் சொந்தமானவர்.

கூடவே எதிர்முனையில் தெரியாதவாறு ஸ்பீக்கர் போனைத் தட்டிவிடுகிறார். இப்போது எதிர்முனையில் பேசுவது ஊருக்கே கேட்கிறது. ஆனால் இதுதெரியாமல் எதிர்முனையில் உள்ளவர் ஏதேதோ பேசுகிறார்.

இதுகூட நேர்மை குறைவான செயல்தான். இப்போது ஸ்பீக்கர் போனை ஆன் செய்திருக்கிறேன். அவரும் உங்கள் பேச்சைக் கேட்கிறார்’ என்று சொல்வதுதானே முறை.

அடுத்தவருக்குத் தெரியாமல் செய்யும் காரியம்கூட நேர்மை குறைவுதான்.

மின்னஞ்சல்களில் ஆஇஇ என்று ஒரு வசதி! ‘பிளைண்ட் காப்பி கம்ப்யூனிகேட்டட்’ என்பதன் சுருக்கம்.

ஒருவர் இன்னொருவருக்கு அனுப்பும் மின் தபாலை, அந்தத் தபாலின் நகலை, இன்னொருவருக்கும் அனுப்புவது. இரண்டாவது நபருக்குத் தெரியாமல் (அதனால்தான் பிளைண்ட்).

இந்த ரகசியங்கள் எல்லாம் தெரிய வந்தால், நட்பு, உறவுகள் எல்லாம் என்ன ஆகும்? சுக்கு நூறாகச் சிதறாது?

மற்றவர்களுடைய இரகசியம் காப்பதும், சுதந்தரத்தைக் காப்பதும் முக்கியமாகும். நம்மை நம்பி சிலவற்றைச் சொல்லுகிறார்கள். அல்லது சந்தர்ப்பம் சூழ்நிலை காரணமாக நமக்குத் தெரிய வருகிறது. எவரிடமும் சொல்லாதீர்கள் என்று கேட்டுக் கொள்கிறார்கள். சம்மதிக்கிறோம். அதைக் காப்பாற்றவேண்டியது நம் பொறுப்பு. இதைத்தான் வாக்கு சுத்தம் என்று சொல்வார்கள்.

## வலிமையற்றவர்களுக்காகப் பேசுவது

ரேஷன் கடை. அல்லது வாங்கி கவுண்டர். நாம் வாங்கியாகி விட்டது. இன்னும் சிலர் நமக்குப் பின்னால் நிற்கிறார்கள். எளியவர்கள். நேரமாகும் முன்பே ஜன்னல் மூடப்படுகிறது. பேச வேண்டும், மற்றவர்களுக்காக .

## போலித்தனம்

சிவாஜி திரைப்படப் படப்பிடிப்பு. ரஜினியுடன் போஸ் வெங்கட் என்கிற நடிகர் நடிக்கும் காட்சி அன்று எடுக்கப்படுகிறது. ரஜினி, போஸ் வெங்கட்டுடன் பேச்சுக் கொடுக்கிறார்.

‘நேற்று என்ன செய்தீர்கள்?’

‘படம் பார்த்தேன்.’

‘என்ன படம்?’

ஒரு மலையாளப் படத்தின் பெயரைச் சொல்லி, அதில் மம்முட்டி 54 வயது கிழவனாகப் பிரமாதமாக நடித்திருப்பதாகச் சொல்கிறார் போஸ் வெங்கட்.

ரஜினி கோபமாகக் கேட்கிறார். ‘எனக்கும் 54 வயசுதான். அப்ப நானும் கிழவனா?’

ஆடிப்போய்விட்டார் போஸ். எவ்வளவு பெரிய சூப்பர் ஸ்டார். நான் இப்படி உளறிவிட்டேனே. எழுந்து போய்விட்டார் ரஜினி. படப்பிடிப்பு தொடர்கிறது. நாள் முழுக்க, ரஜினி வெங்கட்டிடம் பேசவேயில்லை. தூரத்தில் இருந்தே பார்ப்பார். நாள் முழுக்க வெங்கட்டுக்கு டென்ஷன்.

மாலையில் கூப்பிட்டிருக்கிறார். மற்றவர்களையும் வைத்துக் கொள்கிறார். ரஜினி என்ன சத்தம் போடப் போகிறாரோ என்று வெங்கட் ஆடிப்போய் நிற்க, அருகே அழைத்து அணைத்துச் சிரித்தபடியே சொல்கிறார், ‘பயந்திட்டீங்களா? நான் கிழவன்தானே. பிறகு என்ன.’

இதுதான் போலித்தனம் அற்ற வாழ்க்கை. இதுதான் நான். உனக்காக என்னை மாற்றிக்கொள்ள முடியாது, என்னை மாற்றி உன்னை ஏமாற்ற முடியாது. என்னை அப்படியே ஏற்றுக்கொள்வதாக இருந்தால் ஏற்றுக்கொள். இந்தக் குணாதிசயம் இருந்தால், அவரா, அவர் எப்போதும் அப்படித்தான். நிச்சயம் இந்தத் தவறை அவர் செய்திருக்க மாட்டார் என்கிற நல்ல அபிப்பிராயம் நம்மீது விழும்.

## அடுத்தவர் நேர்மையைப் பாராட்டுவது

அவர் பெயர் ஜெய் தயாள் டால்மியா. டால்மியா சிமெண்ட் நிறுவன உரிமையாளர். இது நடந்து இருபது முப்பது வருடங்கள் இருக்கலாம்.

திருச்சி அருகில் அமைந்திருக்கும் (தற்போதைய) டால்மியாபுரம் தொழிலகத்துக்கு ஜெய்தயாள் சர்மா, ரயில் வண்டியில் வருகிறார். ரயில்வே ஸ்டேஷனில் இறங்கி தொழிற்சாலை கேட்டிற்கு வரவேண்டும். அப்போது ரயில், சிக்னலில் நிற்கிறது. அங்கேயே இறங்கினால், தொழிற்சாலையின் பின் கேட் பக்கம் போய்விடலாம். வெகு சமீபம்.

இறங்கி பெட்டியைத் தூக்கிக்கொண்டு நடந்து, பின் கேட்டிற்கு வந்துவிடுகிறார். அந்த கேட் வழியாக யாரும் போக வரமுடியாது. தொழிலகத்துக்குள் வந்து போக வேண்டிய சரக்கு ரயில்களுக்குத்தான் அந்த வழி.

அவர்தான் அந்தத் தொழிற்சாலையின் முதலாளி. அவர் சொன்னால் திறந்துவிடுவார்கள் இல்லையா? வாட்ச்மேனைப் பார்த்து கதவைத் திறக்கச் சொல்கிறார். வாட்ச்மேன் கேட்கிறார்,

‘நீங்கள் யார்?’

‘நான் ஜெய் தயாள் சர்மா. இந்த நிறுவனத்தின் முதலாளி.’

‘தெரியலைங்க அய்யா. விட முடியாது. நான் யாரையும் இப்படி விடக் கூடாதுன்னு உத்தரவு’

அது செல்போன் இல்லாத காலம். சர்மாவுக்கு வேறு வழியில்லை. பெட்டியைத் தூக்கிக்கொண்டு, சில கி.மீட்டர் தூரம் நடந்தே மெயின் கேட்டுக்குச் செல்கிறார்.

காலையில் துறைத் தலைவர்கள் (HODs) கூட்டத்துக்கு அழைப்பு விடுக்கிறார். விட மறுத்த அந்த வாட்ச்மேனை அழைக்கிறார். அங்கே நடுநாயகமாக சர்மா உட்கார்ந்திருப்பதைப் பார்த்த காவலாளிக்கு அச்சம் வருகிறது. ‘என்ன சொல்லப் போகிறாரோ?’

‘இவர் செய்தது என்ன தெரியுமா? என்று கேட்டுவிட்டு காலையில் நடந்ததை விவரிக்கிறார். சொல்லிவிட்டு, அவருடைய பொறுப்புணர்வை பாராட்டுகிறார். சொல்லுகிறார், ‘இவருடைய செயலை மெச்சுகிறேன். இப்படித்தான் செயல்பட வேண்டும். இவருக்கு 100 ரூபாய் பரிசும் தருகிறேன்.’

அந்தக் காலத்திலேயே 100 ரூபாய். அத்தனை தலைவர்கள் முன் பாராட்டு என்பதையெல்லாம் தள்ளுங்கள்.

‘நான் முதலாளி, என்னைத் தெரியாதா?’

‘சொல்கிறேனே புரியவில்லையா?’

‘இது நான் கட்டிய தொழிற்சாலை. என்னையா அனுமதிக்க மறுக்கிறாய். உன்னை என்ன செய்கிறேன் பார்.’ என்றெல்லாம் சொல்லாமல், விதியை மதித்தவரின் நேர்மையைப் பார்க்கும் குணம். அதைப் பாராட்டும் மனோபாவம். வேண்டுமல்லவா!

## நேர்மையின் மற்ற பரிமாணங்கள்

நேர்மை என்பது உண்மை பேசுவது மட்டுமல்ல என்பதைப் பார்த்தோம். அதை முழுமையாகப் புரிந்துகொள்வது அவசியம்.

அவர் ஒரு மனிதவளத் துறை அதிகாரி. பல நிறுவனங்களில் பணிபுரிந்தவர். தன் வேலை பற்றி மிகப் பெரிய மதிப்புக் கொண்டிருந்தவர். அவருக்கு எப்போதும் வேலை நினைப்புதான். அப்பழுக்கற்ற சேவை. நிறுவனத்தின் உண்மை ஊழியர். இவர் நேர்மையானவர் தானே?

இங்கேதான் அவருடைய இன்னொரு முகம் தெரியவருகிறது. ஆம். அவர் மகன், வீட்டை விட்டு ஐந்து முறை ஓடியிருக்கிறான். அதுசரி, இவ்வளவு அப்பழுக்கற்ற மனிதரின் சொந்த வாழ்க்கை மட்டும் இப்படிச் சின்னாபின்னமாகவேண்டும்.

அதற்குக் காரணம், அவரது அப்பழுக்கற்ற நிறுவன சேவைதான். ஒரு முறை அவர் மகன், சாலை விபத்தில் அடிபட்டு மருத்துவமனையில் சேர்க்கப்பட்டிருந்த தகவல் அவருக்குப் போயிருக்கிறது. அவர், அன்றைக்கு அவரிடம் முக்கிய வேலை ஒன்று ஒப்படைக்கப்பட்டிருந்தது. இதனால் அவர் மருத்துவமனைக்கு ஓடாமல் தொழிற்சாலையிலேயே இருந்திருக்கிறார். அந்தச் சூழ்நிலையிலும் அலுவலகத்துக்காக மாடாக உழைக்கிறாரே என்று அலுவலகத்தில் அவரைப் பற்றி பெருமையாகப் பேசிக்கொண்டார்கள்.

கடமை என்பது அலுவலகத்தில் மட்டும்தானா? பிறகு திருமணம் எதற்கு? ஏன் பிள்ளை பெறவேண்டும்? அலுவலகம் எப்படி அவரை நம்பியிருக்கிறதோ அதுபோல, குடும்பமும் அவரை நம்பித்தான் இருக்கிறது. குடும்பத்தை மதிக்காமல் போனால் அங்கு சூறாவளி அடிக்காது?

## நம்பிக்கை பாலம்

அவர் பிரபலமான பயிற்சியாளர். அமெரிக்கர். பெயர் ஸ்டீபன் கோவே. அவருடைய மகளுக்குப் பிறந்த நாள். மகளுக்கு வயது இரண்டு முடிந்து மூன்றானது. அவர் அழைப்பின் பேரில் அவர் உறவினர்களும் நண்பர்களும் வீட்டில் நடந்த பிறந்தநாள் விழாவுக்கு வந்திருந்தார்கள். அவர் மகள் வயதையொத்த சில சிறுவர் சிறுமியரும் வந்திருந்தார்கள்.

பிறந்த நாளைக்கு சும்மாவா வருவார்கள்? நிறைய பரிசு பொருள்கள் கொண்டு வந்திருந்தார்கள். அதில் பல விளையாட்டுச் சாமான்களும் இருந்தன.

ஹாலில், பிறந்தநாள் குட்டி உட்கார்ந்திருக்கிறாள். அவளைச் சுற்றிலும்

கரடி, குரங்கு, டெடிபேர் என்று பலவிதமான பொம்மைகள். அத்துணை பொம்மைகளையும் அந்தச் சிறுமி முயன்று தன் சிறு கைகளால் அணைத்துக் கொண்டிருக்கிறாள். ஒரு தற்பாதுகாப்புக்குத்தான்.

காரணம், அவளைச் சுற்றிலும் மற்ற பிள்ளைகள். அவர்கள் இவளுடைய விதவிதமான பொம்மைகளை ஆர்வமுடன் பார்த்துக்கொண்டு நின்றிருந்தார்கள். சிறுமியின் பார்வையோ... எல்லாம் என் பொம்மை. தர முடியாது' என்பதுபோல இருந்தது.

ஸ்டீபன் கோவே எல்லாவற்றையும் பார்த்துக் கொண்டதான் இருந்தார். எத்தனை பேருக்கு எவ்வளவு அறிவுரைகள் சொல்லுகிறோம். மற்ற பிள்ளைகளுடன் பகிர்ந்து கொள்ளாமல் நம் மகளை இப்படி அசிங்கம் செய்கிறானே' என்பது தர்மசங்கடமாக இருந்தது. மகளுக்குப் பகிர்தல் பற்றி சொல்லிக் கொடுத்துவிட வேண்டும் என்று நினைத்தார். மெதுவாக மகள் இருக்குமிடம் போனார். அருகே குத்துக்காலிட்டு உட்கார்ந்தார். 'நிறைய பொம்மை வச்சிருக்கியே!' அவள் பதில் சொல்லவில்லை. இறுக்கமாகப் பார்க்கிறாள்.

'அந்தப் பிள்ளைங்க கிட்ட ஒரு பொம்மைகூட இல்லயே. நீ ஒன்றிரண்டு கொடேன்...'

'முடியாது' ஒற்றை வார்த்தையில் சொன்னது குழந்தை. அவருடைய சங்கடம் அதிகமாகியது. வேறுவிதமாக முயன்றார்.

'இப்ப நீ கொடுத்தாத்தான் நீ அவர்கள் வீட்டுக்குப் போனால் உனக்கு பொம்மைகள் கொடுப்பார்கள்.'

'வேண்டாம்.'

'இதெல்லாம் அவங்க உனக்காகக் கொண்டு வந்ததுதானே! ஏதாவது ஒண்ணாவது குடு.'

'ஹும், ஹும்...' அடுத்து அவர் பேரத்தில் இறங்கினார்.

'இப்ப நீ பொம்மைகளைக் கொடுத்தால், நான் உனக்குப் பபுள்கம் கொடுப்பேன்.'

'தேவையில்லை.'

'மாட்டேன்...'

அழுத்தம் திருத்தமாகத் தலையாட்டிக் கொண்டே சொன்னாள் அவள். அடுத்து கோவே இறங்கியது மிரட்டலில். 'இப்ப நீ கொடுக்கலைன்னா நான் உன்னை என்ன செய்வேன்னே தெரியாது.'

'இதெல்லாம் என் பொம்மைகள். நான் கொடுக்கத் தேவையில்லை.'

எல்லோரும் பார்த்துக் கொண்டிருக்க, 'என்ன இது இவள் இப்படிச் செய்கிறாள்? இது சரியில்லையே' என்று அவருக்குத் தோன்றியது.

படாரென்று அவர் எழுந்து கொண்டார். அவள் கையில் இருந்த பொம்மைகளில் சிலவற்றைப் பிடுங்கி, மற்ற பிள்ளைகளிடம் கொடுக்கிறார்.

என்ன நடக்கிறது இங்கே?

மகளை மனமாற்றம் செய்ய மேற்கொண்ட அத்தனை முயற்சிகளும் தோல்வியுற, இறுதியாக அவர் தன் பதவியையும் அதிகாரத்தையும் பயன்படுத்துகிறார். அப்பா என்பது இங்கே பதவி. அந்தப் பதவிக்கு என்று சில அதிகார வரம்புகள் உண்டு. அதைப் பயன்படுத்தித்தான் அவர் மகளிடம் இருந்த பொம்மைகளைப் பிடுங்கி எடுக்கிறார். மற்ற பிள்ளைகளுக்குக் கொடுக்கிறார். அன்றைக்கு அவர் நிலைமையைச் சமாளித்து விட்டார்.

அந்த வரையில் அவருக்கு வெற்றிதான். ஆனால் அவர் அன்று இழந்தது, அவள் மகள் அவர்மீது வைத்திருந்த மரியாதை மற்றும் முக்கியமாக நம்பிக்கை.

‘நான் உன் புருஷன் சொல்லுகிறேன். நீ உங்கம்மா வீட்டுக்குப் போக வேண்டாம்.’

‘கம்பெனி ரூல்படி நீங்கள் சாயங்காலம் 5 மணி வரை வேலை செய்தாகணும்.’

நாம கையெழுத்திட்டிருக்கிற ஒப்பந்தப்படி, சொந்தமோ, நட்போ 24% வட்டியோடத்தான் பணத்தைத் திருப்பித் தரணும்.’

இவையெல்லாம் சரியா? சரிதான். செல்லுமா? செல்லும். ஆனால் இவையெல்லாம் பதவி, அதிகாரம் என்கிற எழுத்துபூர்வமான உறவு. கட்டுப்பட்டுவரும் அந்தச் சட்டத்துக்காவே கட்டுப்படுகிறார். அன்புக்காக அல்ல. இல்லாவிட்டால் கோவே சொன்ன மறுவிநாடி அவர் பெண் பொம்மையைக் கொடுத்திருப்பாள் இல்லையா. அந்த இடத்தில் தன் அதிகாரத்தை நிலைநாட்டினார் கோவே. ஆனால் அவர் பறித்தது மகளின் சுதந்தரத்தை.



## 7. என்ன செய்யலாம்?

புரிதல் என்பதுதான் எவ்வளவு முக்கியமான வார்த்தை. எல்லா உறவுகளிலும் பிரச்சனைகளின் முதல் காரணமாக இருப்பது புரிதல் இல்லாமைதான்.

சில சமயங்களில் அரைகுறையாகப் புரிந்து கொள்கிறோம். வேறு சமயங் முற்றிலுமே புரிந்து கொள்ளாதவாறு நடந்து கொள்கிறோம். அதைவிட ஆபத்தாக இன்னும் சில சமயங்களில் முற்றிலும் தவறாக, நேர்மாறாகக்கூட புரிந்து கொள்ளுகிறோம்.

எந்தந்த இடத்தில் நாம் எப்படி நடந்துகொள்கிறோம், நம் குறைகளைக் களைவது எப்படி என்று பார்க்கலாம்.

### தவறான நம்பிக்கைகளும் அனுமானங்களும்

மனிதர்களைப் பற்றிய நம்முடைய தவறான நம்பிக்கைகளும் அனுமானங்களுமே பிரச்சனைகளுக்குக் காரணமாகிவிடுகிறது.

- அந்த ஜாதிக்காரன் அப்படித்தான் மோசமா நடந்துப்பான்.
- 'ஊழியர் என்றாலே இப்படித்தான்..'
- 'ஆண்கள் புத்தி வேறு எப்படிப் போகுமாம்.'
- 'கிராமத்து ஆள் இல்லையா, அதான்.'

அது என்ன, குணம் என்பது ஜாதி சம்பந்தப்பட்ட விஷயமா? ஊழியர்கள் என்றால் அவர்கள் எல்லோரையும் ஒரே தராசில்தான் வைக்கவேண்டுமா? ஆண்கள் எல்லோருக்கும் ஒரே புத்திதானா? கிராமத்தில் இருப்பவர்கள் நடவடிக்கை எல்லாம் ஒரே மாதிரிதானா இருக்கும்?

குறிப்பிட்ட விதத்தில், பகுதி பிரித்து, அந்தப் பிரிவில் இருப்பவர்கள் எல்லாம் ஒரே மாதிரிதான் யோசிப்பார்கள், நடந்து கொள்வார்கள் என்ற சிந்தனைக்குப் பெயர் ஸ்டீரியோ டைப்பிங் (Sterio typing).

ஜாதி, மொழி, தேசம், வர்க்கம், இனம், பால் (ஆண்-பெண்) வயது, வேலை போன்றவற்றை வைத்து, அதைச் சார்ந்தவர்கள் எல்லோரும் ஒரே மாதிரிதான் என்ற முடிவுக்கு வந்து பேசுவது, நடவடிக்கைகள் எடுப்பது.

நம் முன் அனுபவங்கள் காரணமாக சில முடிவுகளை எடுப்பது. எல்லோரும் இப்படித்தான் இந்தச் சந்தர்ப்பத்தில் நடந்துகொள்வார்கள் .

'எனக்குத் தெரியும். இப்படிப்பட்ட கேள்விகள் வந்தாலே... அடுத்து எப்படி நடக்கும் என்று...'

'ஒரு ஆள் தன் பிரச்சனையை இவ்வளவு விவரமா சொல்றான்னா, அடுத்து, அவன் நிச்சயமா கடன் கேட்கப் போறான்னு அர்த்தம்.'

‘பெரிய இடத்தில் பெண் எடுத்தீங்கள்ல.. அதான் இப்படி...’

புரிந்து கொள்வதில் இன்னும் ஒரு முக்கியப் பகுதி, அடுத்தவர்களின் பேச்சை, செயலை, அவர்கள் பக்கமிருந்து பார்த்துப் புரிந்து கொள்வது. நம் பக்கத்து நியாயப்படி, அது தவறாகவே இருக்கலாம். அவர்களின் மனநிலை, பிரச்சனை, சூழ்நிலை முதலியவற்றையும் மனத்தில்கொண்டு, அவர் செய்ததை, சொன்னதை யோசிக்க வேண்டும். அப்படியும் யோசிக்க முடிபவர்களை எல்லோருக்கும் பிடிக்கும்.

### அக்கறை காட்டுங்கள்

பல சமயங்களில் நம் நோக்கம், ஆசை முதலியனவற்றை நிறைவேற்றிக் கொண்டுவிட வேண்டுமென்ற ஆர்வத்தில், அதற்கான வேலைகளில் இறங்குகிறோம். பிரச்சனை என்னவென்றால், அதை மட்டுமே செய்கிறோம். ‘காரியத்தில் குறி’, ‘காரியத்தில் கண்’ என்பார்களே, அதுபோல.

பெப்சி தொழிலகத்தில் பணியாற்றிய நேரம். நல்ல வெயில் காலம். விற்பனைத் துறையினர், உற்பத்தி பிரிவினரை விரட்டிக்கொண்டிருந்தார்கள். பாட்டில் வாஷர், பிஃல்லர் போன்ற குளிர்பானம் தயாரிக்கும் இயந்திரங்கள் மட்டுமல்ல, அதற்கு இணையாக ஊழியர்களும் இரவு பகலாக நில்லாமல் ஓடிக்கொண்டே இருந்தார்கள்.

‘இவர் O.T. (கூடுதல் நேரப் பணி) பார்க்க மறுக்கிறார்’ என்று ஒரு ஊழியரை என்னிடம் அழைத்து வந்தார் எஞ்சினீயர்.

‘ஒரு நாள் O.T. பாருன்னா முடியாதுங்கறார். அங்க இவருக்காக லைன் முழுவதும் ஓடாம நிக்குது’

ஊழியர் முகத்தைப் பார்த்தேன். விரைப்புடன் சோர்வும் தெரிந்தன. இருவரையும் உட்காரச் சொன்னேன். எஞ்சினீயரிடம் பொறுமை குறைந்து கொண்டே வந்தது. ஊழியரைக் கேட்டேன், ‘என்னப்பா காரணம்?’

‘O.T. வேணான்னா விட்டுட வேண்டியதுதானே சார். செய்துதான் ஆகணுமின்னு ஆர்டர் போடுறார்.’

‘அதை விடு. ஏன் O.T. வேணாம்.’

‘எனக்கு நேத்திலயிருந்து ஜாரம் சார்.’

தொட்டுப் பார்த்தால் கொதித்தது.

‘உன் வீடு எங்க?’

‘உத்திரமேரூர்.’

காலை 6 மணி ஷிப்டிற்கு வந்தவர், வீட்டில் இருந்து 5 மணிக்குக் கிளம்பியிருப்பார். அதற்காக 4 மணிக்கு எழுந்திருக்க வேண்டும். இரவு இரண்டாவது ஷிப்ட் முடித்து வீட்டுக்குக் கிளம்ப 10.15 ஆகிவிடும். வீடு போய், படுக்க இரவு 11.30 ஆகிவிடும். மீண்டும் மறுநாள் 4 மணிக்கு

எழுவேண்டும். உடம்பு அனலாகக் கொதித்தாலும்.

அதையெல்லாம் கேட்ட எஞ்சினீயருக்கும் கொஞ்சம் அதிர்ச்சிதான். அவரிடமும் மாறுதல் வந்தது. நான் செய்தது, அந்த ஊழியரின் இன்னொரு பக்கத்தைக் காண்பித்ததுதான்.

எஞ்சினீயருக்கு அவருடைய உற்பத்தி முக்கியம். அந்த வேகத்தில் மற்றவை கண்ணில் படுவதில்லை.

நாம் வருத்தப்படுகிற, கோபிக்கிற, கத்துகிற பலரும், ஏன் அவ்வாறு நடந்து கொள்கிறார்கள் என்று, அவர்கள் பக்கமிருந்து கொஞ்சம் பார்த்தாலும் போதும். அவர்கள் பிரச்சனையை நாம் முழுவதுமாகப் புரிந்துகொள்வோம்.

எம்பதி பற்றி முன் அத்தியாயத்தில் விரிவாகப் பார்த்தோம். எம்பதி என்பது வாழ்க்கையில் கட்டாயம் இருக்கவேண்டிய குணமாகும். புரிந்து கொள்ளுதல் என்பது பெரிய அனுசரணை. இவர் நம்மைப் புரிந்துகொண்டுள்ளார் என்று தெரிந்தால் யாராக இருந்தாலும் மரியாதை கொடுக்கத் தயங்கமாட்டார்கள்.

**கவனியுங்கள், விசாரியுங்கள், பேசுங்கள்**

நம்மைப் போலவே மற்றவர்களுக்கும், ஆசைகள், ஆர்வங்கள், திட்டங்கள், முயற்சிகள் எல்லாம் இருக்கிறது. சோகங்கள், மகிழ்ச்சியான தருணங்கள், கோபப்பட வைத்த சம்பவங்கள் அவர்களுக்கும் உண்டு. ஆனால் அவற்றை அறிந்துகொள்ள நாம் என்ன செய்திருக்கிறோம்?

‘நேத்து உன் பையன் வேலைக்கான இன்டர்வியூவுக்குப் போனானே, என்னாச்சு?’

‘பிள்ளையை டாக்டர்கிட்ட கூட்டிக்கிட்டுப் போனாயா இல்லையா?’

‘உங்கப்பா ஊருக்குப் போயிட்டாரா?’

இதுபோல தனி வாழ்க்கையைப் பற்றி கொஞ்சம் விசாரித்துவிட்டு, அடுத்ததாக ‘அபிஷியல்’ ஆக பேச முயற்சிக்கலாம்.

எச்.டி.எப்.சி யின் தலைமை நிர்வாகி தீபக் பரீக் பற்றி இப்படிச் சொல்லுவார்கள். அவரிடம் பணிபுரியும் எவரிடமும் அவரால் தனிப்பட்ட விதத்தில் தொடர்பு கொள்ள முடியுமாம். அக்கறை செலுத்த முடியுமாம். இதனால் ஒரு முதலாளியிடம் தாம் வேலை பார்க்கிறோம் என்பதைவிட நண்பர் என்கிற ஸ்தானத்தை அடைந்துள்ளார் அவர்.

**மதியுங்கள்**

படிப்பு, அனுபவம், பதவி, பணம் போன்றவற்றில் அதிகமோ குறைவோ, எல்லோருக்குமே தங்களை மதிப்பவர்களைக் கூடுதலாகப் பிடிக்கிறது. .

எந்த ஒரு திறமையும் இல்லாமல் ஒருவர் வாழமுடியாது. சிலருக்குத் தங்களின் அழகு, அறிவு, பணம், பதவி, செல்வாக்கு போன்றவை பற்றிய

கர்வமே உண்டு. அதன் காரணமாக மற்ற எவரையும் உதாசீனப்படுத்திக் கொண்டேயிருப்பார்கள். அவர்கள் 'பீப்பிள் ஸ்கில்' லில் பெறும் மதிப்பெண் சூழியம் (முட்டை)தான்.

'இந்தச் சட்டையை எங்க வாங்கினீங்க?'

'ஏன் சார்?'

'அதெப்படி எப்பவும் உங்களுக்கு ஏற்ற சரியான டிசைன்ல நல்ல டிசைன்ல உங்களால் வாங்க முடியுது.'

'சார்... இது வெறும் 150 ரூபாய்... இதைப் போய் புகழுறீங்களே...'

'அட, அவ்வளவுதானா? ரொம்ப நல்லாயிருக்கே.'

இங்கே கொடுக்கப்பட்டது மதிப்பு. குறைந்த விலைக்கு நல்ல பொருள் வாங்கும் திறனை இவர் கவனிக்கிறார், மதிக்கிறார் என்கிற தகவல் சட்டை வாங்கியவரிடம் போய் சேர்கிறது.

நிறுவனத்தில் பணியாற்றுபவர் நம் வீட்டுக்கு வருகிறார் அவர்.

'என்ன சாப்பிடுறீங்க?'

'ஐ'

'ஐயா?'

'ஆமாம். உங்க வீட்டு டீயின் சுவையே தனிதான்.' அவர் மனைவி டீயுடன் வருகிறார். ரசித்துக் குடித்தபடி, டீயின் தரம், சுவை பற்றி உண்மையில் சிலாகித்துப் பேச, நிறுவனத்தின் உயரதிகாரி, நம் வீட்டுக்கு வந்தது மட்டுமல்ல, டீ என்று கேட்டு வாங்கிக் குடிக்கிறாரே, என்கிற பிரியம் வரும்.

அலட்சியம், உதாசீனம், கவனிக்கப்படாமல் விடப்படுவது போன்றவை அவமதிப்பாக உணரப்படும்.

'நீங்க நல்லா கவிதை எழுதுவீங்களாமே...'

'உன் டிராயிங்ஸ் காட்டு பார்ப்போம்..'

'நீங்க வீட்டை எவ்வளவு சுத்தமா வைச்சிருக்கீங்க!'

சிலரிடம் நாம் உதவி கேட்பதையே, அவர்களை மதிப்பதாக எடுத்துக் கொள்கிறார்கள். 'என்னங்க... நீங்க போய் என்னைக் கேட்கறீங்க' ஆனால் அந்தச் சமயத்தில் அவர்கள் முகத்தில் பெருமையும் சந்தோஷமும் தெரியும்.

நம் நிலையோடு, தரத்தோடு, திறனோடு ஒப்பிட்டால் சிலருக்குத் திறமைகள் குறைவாக இருக்கலாம். ஆனாலும் அவர்கள் பாராட்டத் தகுதியுடைவர்கள்தான். காரணம், அவர்கள் நிலைக்கு அவர்கள் செய்வது அதிகம்தான். சென்னையில் படிக்கும் மாணவனால் ஐஐடி கல்லூரியில்

சேர முடியும். அதற்கான வசதிகளும் வாய்ப்புகளும் இங்கு உண்டு. அதற்காக ஐஐடியில் சேரமுடியாத கிராமத்து மாணவனை இகழமுடியுமா? அதுபோலத்தான்.

கை ரிக்ஷாவில் தன் பாட்டியுடன் சென்றுகொண்டிருந்தான் சிறுவன். அப்போது ரிக்ஷாவுக்கு முன்னால் ஒரு நீல நிற வேன் சென்றது. அதில் எழுதியிருந்த எழுத்துக்களை கூட்டிப் படித்தான் சிறுவன். 'போலீஸ்' என்று அவன் சரியாகப் படித்ததைப் பார்த்து பாட்டிக்கு மிகவும் சந்தோஷம். உடனடியாகப் பாராட்டியதோடு மட்டுமில்லாமல் ஊரெல்லாம் இதைச் சொல்லி வைத்தார்.

பிடிக்காததைச் சொல்லத் தெரிந்த பலருக்கும் அடுத்தவரிடம் தனக்குப் பிடித்தது என்ன என்று சொல்லத் தெரியாது.

பாராட்டுவதால் நிறையப் பலன்கள் இருக்கின்றன. பாராட்டுவதால் ஒருவரின் நன்மதிப்பைப் பெறுகிறோம். பாராட்டுபவர்கள் குறை சொன்னால், ஏற்றுக்கொள்வார்கள். எதிர்ப்புணர்வு குறைவாக இருக்கும். நல்லது கெட்டது இரண்டையும்தான் சொல்லுகிறார் என்று மனம் சமாதானம் ஆகும். ஆனால் பாராட்டாமல் குறையை மட்டும் சொல்பவராக இருந்தால் நிச்சயம் வெறுப்பு ஏற்படும். அதை உங்களால் தடுக்கவே முடியாது.

'நீங்க வந்து கடவுள் வாழ்த்து பாடுங்க.'

'உங்க ராசியான கையால குத்துவிளக்கு ஏற்றி ஆரம்பித்து வையுங்கள்.'

'நீங்கதான் எல்லோருக்கும் மதிய சாப்பாட்டிற்குத் தயிர்சாதம் எடுத்து வரணும். புளிக்காமலேயே செய்யணுமின்னா, உங்களை விட்டால் வேறு யாரு.'

இப்படிப் பேசிப் பாருங்கள். யாராக இருந்தாலும் உற்சாகத்தோடு செய்வார்கள். திறமையை மதிப்பதும் பாராட்டுவதும் ஒரு கலை. அதைக் கர்மசிரத்தையோடு செய்து முடியுங்கள். அடிப்படை நம்பிக்கைகளுக்கு மதிப்பு கொடுக்கவேண்டும். அது நம் கருத்துக்கு நேர்மாறாக இருந்தால்கூட. மதமோ, மொழியோ, பழக்கவழக்கமோ, உணவு விஷயமோ, அது எதுவாகவும் இருக்கலாம்.

மற்றவர்களை, நம் போலவே சிந்திக்க வற்புறுத்தாமல், அவர்களை அவர்களாகவே இருக்க விடுவது மேலும் அவர்களுக்கு மதிப்பு கொடுப்பதாகும். நம்மைப் போலவே அவருக்கும் உணர்வுகள் உண்டு, சிந்தனைகள் உண்டு, கருத்துகள் உண்டு என்று முதலில் இந்த விஷயங்கள் நமக்குப் புரிவது அவசியம்.

## நம்புங்கள்

மேலதிகாரி ஒருவர் சொல்லுவார், 'எந்த உறவையும் நம்பிக்கையுடன் தொடங்க வேண்டும்' Should begin every Relationship with Trust. இது எவ்வளவு பெரிய செய்தி!

தான் நம்பப்படாதவனாக, சந்தேகப்படும் விதமாக, இருப்பதை எவர்தான் விரும்புவார்? மதிக்கப்பட விரும்புவதைப் போலவே, மக்கள் எல்லோருமே தாங்கள் நம்பத் தகுந்தவராக இருப்பதையே விரும்புகிறார்கள்.

திருடர்கள் கூட இப்படிச் சொல்லுவார்கள். 'திருட்டு, கொள்ளை எல்லாம் செய்வேன். ஆனால் அதிலும் ஒரு நேர்மை (!) இருக்கும்' என்று. திருடர்கள் அவர்களுக்குள்ளாகவே கூட துரோகங்களை விரும்புவதோ மன்னிப்பதோ இல்லை.

'நான் உன்னை நம்பவில்லை' என்று வார்த்தையாலோ நடவடிக்கையாலோ ஒருவரிடம் அதுவும் அதற்குத் தகுதியில்லாதவரிடம் சொல்வது ஒரு வன்முறை.

பிள்ளைகள், மனைவி, ஊழியர்கள் போன்றவர்கள் மீது நம்பிக்கை வைக்கவேண்டும். இது நம்முடைய குறைந்தபட்சக் கடமை. செயல்பாடுகளைச் சந்தேகிப்பதைவிட, நோக்கங்களை சந்தேகிக்கும்போது, யாராக இருந்தாலும் கொதித்துப் போய்விடுவார்கள்.

'என்னை அவன் நம்பறான் பா... சரி செய்து விட்டுப் போகலாம்' என்பதுபோல, நம்பப்படும் காரணத்தினாலேயே சரியாக, சிறப்பாக, நேர்மையாக நடந்து கொள்பவர்கள் உண்டு. அதே போல, நம்பாத காரணத்தினாலேயே தங்கள் குணத்திற்கு மாறாக, சிரமம் தரும் விதம் நடந்து கொள்பவர்களும் உண்டு.

### மரியாதை காட்டுங்கள்

மதிப்பது வேறு. மரியாதையாக நடத்துவது வேறு. மதிப்பதை பல்வேறு செயல்கள் மூலம் காட்ட முடியும். முன்பே பார்த்தோம். மரியாதையை வெளிப்படையாக, நேரிடையாகத்தான் காட்ட வேண்டும்.

பெரியவர்கள் பேசும்போது மறுத்துப் பேசுவது மரியாதை இல்லை. கால் மேல் கால் போட்டு அமர்வது, அதட்டிப் பேசுவது என்று பல மரியாதைக் குறைவான செயல்கள் இருக்கின்றன. ஆனால், எல்லா இடங்களிலும் இவை ஒன்று போலவே இல்லை என்பதுதான் கவனிக்கப்பட வேண்டிய ஒன்று.

ஒரு கட்டட வேலையில் பத்துப் பேர் இருக்கிறார்கள். அங்கே ஊதிய வித்தியாசங்கள் இருக்கிறதல்லவா? சித்தாள், பெரியாள் (சிறிய ஆள், பெரிய ஆள்) கூலி வித்தியாசங்கள் அவர்கள் செய்யும் வேலைகளை வைத்துத்தானே!

எல்லோருக்கும் ஒரே அளவு சம்பளம் என்பது சரியா? கூடுதல் வேலை செய்பவர் மனம் என்ன நினைக்கும். இதுதான் வித்தியாசமாகச் செய்வதன் மூலம் சமமாக நடத்துவது.

மரியாதை காட்டுவதிலும் இது பொருந்தும். எவர் எதை மரியாதை என்று கருதுகிறார் என்பதைச் சரியாகப் புரிந்துகொள்ள வேண்டும்.

லாலு பிரசாத்தின் குடும்ப உறுப்பினர் ஒருவரின் திருமண நிகழ்ச்சி அது. தொலைக்காட்சியில் காண்பிக்கப்பட்டது. பல அரசியல் பிரமுகர்களும் கலந்துகொண்டார்கள். லாலு மணமக்கள் அருகில் மேடையில் இருந்தார். அப்போது வாஜ்பாய் மண்டபத்தினுள் வருவது தெரிந்தது. வாஜ்பாய்க்கு உள்ள முட்டிக்கால் பிரச்சனையால் வேகமாக நடக்க முடியவில்லை. மெல்ல அசைந்து வந்தார்.

லாலு என்ன செய்தார்? மேடையில் இருந்து இறங்கி ஓடினார். வாஜ்பாயின் கையைப் பிடித்துத் தாங்கலாக மேடைக்கு அழைத்துச் சென்றார்.

வாஜ்பாய் பாரதிய ஜனதா கட்சியின் தலைவர். லாலுவின் RJD கட்சிக்கும் வாஜ்பாயின் பா.ஜ.க.வுக்கும் எப்போதுமே பீகாரில் கடுமையான மோதல் உண்டு. லாலு ரயில்வே அமைச்சராக ரயில்வே பட்ஜெட் தாக்கல் செய்ய எழுந்து பேசினால்கூட, பா.ஜ.க.வினர் நாடாளுமன்றத்தில் சத்தம் போடுவார்கள்.

எல்லாம் உண்மைதான். ஆனாலும், அவருக்கு இவர் காட்டியது மரியாதை. அழைப்பை ஏற்று அவர் வருகிறார். இவர் ஓடிப்போய் அவரைக் கைத்தாங்கலாக அழைத்து வருகிறார். வாஜ்பாய் ஒன்றும் அவருக்கு எதிரி அல்ல. எதிர்க்கட்சியைச் சேர்ந்தவர். அவ்வளவுதான்.

சக மனிதனுக்கு மரியாதை காட்டுவது நல்ல பண்பு மட்டுமல்ல, நல்ல பயன்தரும் திறனும் கூட.

## உடன் இருங்கள்

நம் நோக்கம், ஆசை, திட்டங்கள் எல்லாம் சரிதான். நேரம் போதவில்லை என்பதும் உண்மையாகவே இருக்கலாம். ஆனாலும், நமக்கு வேண்டியவர்கள், முக்கியமானவர்களுடனாவது, தேவையான அளவு நேரம் செலவிட்டே ஆகவேண்டும். அது நேர செலவழிப்புக்கூட இல்லை. பார்க்கப் போனால் அப்படிப் போகும் நேரம் எல்லாம் நேர முதலீடு தான்.

திருமணமான புதிதில் மனைவியுடன்/கணவனுடன் நேரம் செலவிட வேண்டும். குழந்தை பிறந்துவிட்டால் கட்டாயம் குடும்பத்துக்கு என்று அதிக நேரம் செலவிட வேண்டும். சிரமப்படும் காலத்தில் கட்டாயம் நண்பர்களோடு நேரத்தைச் செலவிட வேண்டும்.

‘நான் போய் என்ன ஆகப் போகிறது? டாக்டர்தானே ஆபரேஷன் செய்யப் போகிறார்’ என்று சாமர்த்தியமாகப் பேசலாம். சாமர்த்தியப் பேச்சுகளை எல்லா சமயங்களிலும் ரசிக்க முடியாது. இப்படி எல்லோருமே சாமர்த்தியமாகப் பேச ஆரம்பித்தால் குடும்பம் என்கிற அமைப்பு சிதைந்துவிடும்.

## மன்னியுங்கள்

‘குற்றம் பார்க்கின் சுற்றம் இல்லை’ என்று ஒரு பழமொழி உண்டு. என்ன வளமான மொழி நம்முடையது. ஆயிரம் பக்கங்களில் சொல்ல வேண்டியதை, எவ்வளவு அழகாகச் சுருக்கமாக நறுக்குத்

தெறித்தாற்போல, சொல்லியிருக்கிறார்கள்.

குற்றம் செய்யாதவர் யார்? எல்லோரும் ஏதாவது சின்னதும் பெரியதுமாகக் குற்றங்கள் செய்துகொண்டுதான் இருக்கிறோம். குற்றம் என்பது ஒருவர் ஒரு பிரச்சனையை எந்தக் கோணத்தில் அணுகுகிறார் என்பதில் இருக்கிறது.

‘அவர் என்னைக் கூப்பிடவில்லை’

‘நான் சொல்லியதைக் கேட்கவில்லை.’

‘எனக்கு மட்டும் சிறியதாகக் கொடுத்தார்’

‘என் வீட்டு விசேஷத்துக்கு வரவில்லை.’

இதற்கு முடிவேயில்லை. கோபித்துக்கொள்வது என்றால் எப்படி வேண்டுமானாலும் கோபித்துக்கொள்ளலாம்.

இதனால் என்ன ஆகும்? உறவு வட்டம் சுருங்கிக்கொண்டே போகும். கூடிய விரைவில் நண்பர்களாக இருந்தவர்கள் எல்லோரும் நம் எதிரிகளாக மாறியிருப்பார்கள்.

வகுப்பிற்குள் வந்த ஆசிரியர், இன்று ஒரு சிறிய போட்டி வைக்கப் போகிறேன் என்றார். மாணவர்கள் ஆர்வமானார்கள். 5 மாணவர்களை அழைத்து, ஆளுக்கு ஒரு தண்ணீர் நிரம்பிய கண்ணாடி தம்ளரை கொடுத்தார். என்ன செய்ய வேண்டும் என்று சொன்னார்.

‘நீர் நிறைந்த தம்ளரை கட்டை விரல் மற்றும் நடு விரலால் மட்டுமே தூக்கிப் பிடிக்க வேண்டும்.’

இதென்ன பெரிது. செய்தால் போயிற்று. தூக்கிப் பிடித்தார்கள்.

‘கைகளை நன்றாக நீட்டிப் பிடியுங்கள்’

‘சரி.’

மூன்று நான்கு நிமிடங்களுக்குள், சிலர் முகம் இறுகியது. கை நடுங்கியது. முடியவில்லை. ‘விரல் வலிக்கிறது’ என்றார்கள்.

‘10 நிமிடம் தூக்க முடியுமா?’

மௌனம்.

‘1 மணி நேரம்?’

‘அய்யய்யோ..’ என்று வந்தது பதில்.

‘அரை நாள்?’

‘சார் என்ன விளையாடுறீங்களா? முடியவே முடியாது’ கீழே வைத்துவிட்டார்கள் தம்ளர்களை.



சின்ன எடைதான். தூக்கக் கூடிய எடைதான். ஆனால் குறிப்பிட்ட நேரத்திற்குப் பிறகு அதுவே யானையைத் தூக்குவது போலாகிவிடுகிறது அல்லவா.

மற்றவர் செய்த சிரமங்கள், துரோகங்கள் முதலியனவும் இப்படிப்பட்ட எடைகள்தான். 10 நிமிடம் தூக்கலாம். வருடக்கணக்கில் சுமந்தால் இதயம்தான் பாதிப்படையும்.

இதற்கு என்ன தீர்வு?

மன்னிப்பதுதான். கோழைகளால் மன்னிக்கமுடியாது. தைரியசாலிகளால்தான் அடுத்தவரை மன்னிக்கமுடியும். மன்னித்துவிடுவதால் நாம் பெரிய ஆளாகிவிடுகிறோம். நமக்குத் துரோகம் செய்தவர் சங்கடத்துக்கு ஆளாவார். அட்டா, நாம் இவ்வளவு செய்தும் நம்மை மன்னிக்கிறாரே என்று நம்மீது உண்மையிலேயே அவருக்கு நல்ல மரியாதை ஏற்படும்.

**சொல்லிக் காட்டாதீர்கள்**

ஒரு அலுவலகத்தில் வேலை செய்துவந்த லதா என்பவர் திடீரென தன் வேலையை ராஜினாமா செய்தார். கடிதத்துடன் மேலதிகாரியைச் சந்தித்தார். காரணம் கேட்டால், சுருக்கமாக, 'பிடிக்கவில்லை' என்றார்.

'வேறு வேலை கிடைத்துவிட்டதா?'

'இல்லை'

'பிறகு ஏன்? என்ன நடந்தது? ஏன் அவசரம்?'

பல கேள்விகள் கேட்டபிறகுதான் உண்மையை உடைத்தார். 'மூன்று ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு, இந்த வருடம்தான் கேட்டுப் போராடி, 'டெபுடி மேனேஜர்' பதவியைப் பெற்றேன். இதுவே தாமதம்தான். ஆனால் என் மேலாளர் ராகவ், எப்போது வேலை பற்றி என்னிடம் பேசினாலும், 'இப்பதான் புரமோஷன் குடுத்தாச்சில்ல. பிறகு என்ன?' என்று கேட்கிறார். குத்திக் காட்டியே பேசுகிறார். இந்த டெபுடி மேனேஜர் பதவியே எனக்கு வேண்டாம் என்று நான் அவருக்கு எப்படி சார் காட்டுவது? அதனால்தான் இந்த ராஜினாமா'

இங்கு எது அவருக்குப் பிரச்சனையாக இருந்திருக்கிறது? அடிக்கடி குத்திக்காட்டியது. குத்திக்காட்டுவது என்பது நூறு கசையடிக்குச் சமம். அதனால்தான் லதாவால் ஒருநிமிடம்கூட அந்த அலுவலகத்தில் வேலை செய்யமுடியவில்லை.

**வற்புறுத்தாதீர்கள்**

விரட்டுதல் மக்களுக்குப் பிடிக்காது. அதுவும் என்னால் முடியாது என்று சொல்கிறவர்களிடம் சென்று ஒரு வேலையை வலுக்கட்டாயமாகத் திணித்தால் அவர்கள் நம்மை அறவே வெறுப்பார்கள். சிலபேர் திடீரென்று

மேடையேற்றுவார்கள். அதேபோல, பாடி, க்ளாப்ஸ் வாங்குவதற்கு, ஒருவரால் ஒரு வேலையைச் செய்யமுடியவில்லை என்றால் அதைக் கிண்டல் செய்து அவரைத் துன்புறுத்துவதும் தகாததாகும்.

குறை சொல்லுவதற்கோ, திட்டுவதற்கோ தொடங்கும் முன்பு, ஒரு நிமிடம் யோசிக்கலாம். இது அவசியம்தானா? இல்லாமல் முடியாதா? என்று யோசிக்கலாம். யோசித்தாலே, நம் மனம் இளகி சம்பந்தப்பட்டவரை மன்னிக்க ஆரம்பித்துவிடுவோம்.

குறை சொல்கிற தருணத்தில் நமக்கு ஒன்றும் தோன்றாது. ஆனால் அதை வாங்கியவர் பெருந்துன்பத்துக்கு ஆளாவார். வழுவழப்பான மேஜையின் மரத்தில் அடிக்கிற ஆணிபோல, அது அழுத்தமாகப் பதிந்துவிடும். பின்பு என்ன சமாதானம் செய்தாலும் அந்த வடு போகாது.

படிப்பு, புத்திசாலித்தனம், கைத்திறன், செல்வாக்கு, பின்புலம், அதிகாரம், பதவி என்று ஒருவரிடம் பல சக்திகள் இருக்கலாம். ஆனால் இவை எல்லாவற்றையும் விடவும் பலம் வாய்ந்தது, மக்களின் அன்பு. குடும்பத்தார், உறவுகள், நண்பர்கள், உடன் வேலை செய்பவர்கள் என்று நம்மைச் சுற்றி இருக்கும் மக்களின் நம்பிக்கையைப் பெறாமல் வேறு என்ன சாதித்தாலும் அது சாதனையாகப் பதிவு செய்யப்பட மாட்டாது. மேடையில் பரிசு பெறும்போது, கைத்தட்ட நாலு பேர் இருப்பதுதானே மகிழ்ச்சி!