



நேரத்தைச் சேமிக்கப் பணம் செலவழியுங்கள்!

நம்மைச் சுற்றியுள்ள பலரும், 'பணத்தைச் சேர்க்க நேரம் செலவிடுவதை விட்டு, ஏதோ ஒரு விஷயத்திற்காக நேரத்தை வீணாகச் செலவழிக் கிறீர்களே...' என்பர்.

நான், இவ்விஷயத்தில் நேர்மாறானவன். 'நேரத்தை மிச்சப்படுத்தப் பணத்தைச் செலவிடுங்கள்....' என்பேன்.

நேரத்திற்கு இணையான மூலப்பொருள் உலகில் எதுவுமில்லை. தங்கத்தை, எப்படி உருட்டி, புரட்டினாலும் அதில் எதைச் சேர்த்தாலும், அது தங்கம்தான். நேரத்தை எதற்குச் செலவிடுகிறீர்களோ, அது, அதுவாகவே மாறி விடுகிறது. படிக்கச் செலவிட்டால் பரிவு; பிள்ளைகளுக்குச் செலவிட்டால் பாசம்; பொதுமக்களுக்குச் செலவிட்டால் தொண்டு;

1



பயணத்திற்குச் செலவிட்டால் அனுபவம்; தொழிலுக்குச் செலவிட்டால் அது நன்கு பெருகிறது.

இப்படிப்பட்டப் நேரத்தை அருமையான பணம் சம்பாதிப்பதற்கு மட்டும் செலவிடுவோரே உலகில் அதிகம்.

‘எனக்கு நேரமே போதவில்ல...’ என்று, யாரெல்லாம் சொல்கின்றனரோ அவர்களுக்குச் சில ரகசியங்களைச் சொல்கிறேன்...

நமக்கு நேரத்தை மிச்சப்படுத்த நம்மைச் சுற்றி, ஏராளமானோர் உள்ளனர். ‘பர்சை’ இறுக்கிப் பிடிக்காமல், சற்றே திறந்தால் போதும்; நமக்கென சேவகம் செய்ய, ஒரு படையே தயாராகிவிடும்.

அரசு அதிகாரி ஒருவர், என்னிடம் அழாத குறையாக, “என் மனைவிக்கு உலகமே தெரியலீங்க.... ‘வங்கிக்கு போ, மின் கட்டணம் கட்டு’ன்னு சொன்னால், ‘எனக்கு பழக்கமில்ல’ங்கிறா... எனக்கோ அலுவலக வேலை, நெட்டியை முறிக்குது; என்ன செய்ய சொல்றீங்க... இதனால், வீடில் பிரச்னை, சண்டை...” என்றார்.

“உங்க மனைவியின் உறவினர் வழி பையன் யாரையாவது அழைத்து, இத்தகைய வேலைகளை முடித்து தர சொல்லுங்க; அவனது படிப்பிற்கு, ஏதேனும் உதவுவதாக கூறுங்க...” என்றேன். விஷயம் செம, ‘கிளிக்!’ உதவிக்கு உதவி; சேவைக்குச் சேவை.

வேலையில்லாப் பட்டதாரிகளை பிடியுங்கள். ‘வேலை கிடைக்கும் வரை, பகுதிநேர உதவியாளனாக இரு; வேலை கிடைத்ததும் புறப்படு. அதுவரை என் நேரத்தை மிச்சப்படுத்தும் வேலைகளைச் செய்து தா...” என்று சொல்லுங்கள்.

திரையரங்க நீண்ட வரிசைகள், ரயில் மற்றும் பேருந்து நீண்ட வரிசைகளில் நேரம் செலவிடாதீர்கள்; இதற்கு இணையதளத்தைக் கூட, அதிகம் சார்ந்திராதீர்கள். இதில்

வீணாகிற நேரம், கொஞ்சம் நஞ்சமல்ல. இதற்கென உள்ள நிறுவனங்களிடம் பொறுப்பை ஒப்படையுங்கள். சில பத்துக்கள்-நூறுகளில் வேலை முடியும்.

மேற்கூறிய முறைகளில் காசு கொடுத்து, நேரம் வாங்குகிற கலையைப் பலர் அறியாதிருப்பதால்தான், இவர்கள் மட்டுமே செய்யக்கூடிய பணிகளைக் கோட்டைவிட்டு, 'நேரமில்ல...' என அங்கலாய்க்கின்றனர்.

இக்கலையை கற்றுக்கொண்டால், 'பையன் நாலு வார்த்தை பேசமாட்டேங்குறான்; வந்து பார்க்க மாட்டேங்குறான்...' என்று தாய், தந்தை புலம்புவதை நிறுத்துவர்.

"பேரன்ட்ஸ் கவுன்சிலிங்குக்கு, நீங்க வர்றதே இல்லன்னு, 'டீச்சர்' திடீறாங்கப்பா...." என்று, வருத்தப்படுகிற பெண்ணின் முகம் மாறும்.

"நீங்க வந்தாதான், டாக்டர் கிட்ட வருவேன்..." என்று, பிடிவாதம் பிடிக்கிற மனைவியின் நிலைமை மாறி, "எனக்கு, என்னன்னாலும் உடனே வந்து நிற்பாரு..." என்கிற பாராட்டு கிடைக்கும்.

யார் யாரோ செய்யக்கூடிய பணிகளை, நாம் பார்த்துக் கொண்டிருப்பதால்தான், நாம் மட்டுமே பார்க்கவேண்டிய பணிகளுக்கு நேரமில்லாமல் போகிறது.

காசு செலவழித்து, அதன் வழியே காரியமாற்றுகிற கலைக்கு மாறாத வரை, நம் மதிப்பு மிக்க நேரம், கசிந்து கொண்டேதான் இருக்கும்.

இன்றைக்கு அவசியம் தேவைப்படுகிற கலை இதுவே!



அமைதியின் அர்த்தங்களைப் புரிந்துகொள்வோம்!

மவுனம் சம்மதத்தின் அறிகுறி என்று, யாரோ சொல்லிவைக்க, இதைப் பலரும் தவறாகவே புரிந்துகொள்கின்றனர்.

ஒரு பெண்ணிடம் 'என்னம்மா, உனக்குத் திருமணப் பேச்சு பேசலாமா...' என்று அப்பா கேட்க, மகள் அசட்டுச் சிரிப்பு சிரிக்க, இதைச் சம்மதம் என்று புரிந்து திருமண ஏற்பாட்டில் பல கட்டங்களுக்கு, அப்பா காய்களை நகர்த்த, வீட்டைவிட்டே ஓடிவிட்டாள் மகள்.

2



இப்பெண் காண்பித்த மவுனத்தின் பொருள் சம்மதமில்லை!

கடன், கைமாத்து என ஒருவரிடம் கேட்கிறோம் என்று வைத்துக்கொள்ளுங்கள்; அவரோ மவுனம் காக்கிறார். இதற்குச் சம்மதம் என்றும், தரப்போகிறார் என்றா பொருள் கொள்வது?

“என்னிடம் பணம் இல்லை; இருந்தால்கூட உனக்குக் கொடுக்கமாட்டேன். நான் கேட்ட நேரத்தில் நீ எனக்குக் கொடுக்க மறுத்துவிட்டாய். உனக்கு ஏன் நான் கொடுக்க வேண்டும்...” என்றெல்லாம், இந்த மவுனத்திற்கு பல பொருள் உண்டல்லவா!

வேலை மற்றும் கல்லூரியில் படிக்க இடம் என்று பெரிய மனிதர் ஒருவரிடம் சிபாரிசுக்கு நிற்கிறோம்; அவரோ மவுனம் காக்கிறார்.

இதற்கும் பல பொருள் உண்டு. “நீ என்னிடம் வந்து நிற்கலாம்; நான் ஏன் அவர்களிடம் போய் நிற்க வேண்டும்.... உனக்குச் செய்த உதவிக்கே நீ நன்றி காட்டவில்லை; உன் மகனுக்கு வேறு வந்துவிட்டாயா.... இதற்கெல்லாம் நிறைய பணம் செலவாகும்; யாரு கொடுப்பாங்க, உன் பாட்டனா...” என்று, பல மனக் கேள்விகளை உள்ளடக்கியதுதான், இவரது மவுனம்.

எதிராளியின் மவுனம் ஊகம் செய்யமுடியாதபடி இருந்தால், வெளிப்படையாகவே ‘தயக்கத்தை விட்டு பேசுங்க; சும்மா சொல்லுங்க...’ என்று கூறி, நாம்தான் இவர்களது மவுனத்தைக் கலைக்க வேண்டும்.

அப்பா - மகள் மற்றும் வேலை சிபாரிசு போன்றவை இதில் அடங்கும்.

“தரமுடியாவிட்டாலும் பரவாயில்லை; மறுப்பைக் கூட, மனம் திறந்து சொல்லுங்க...” என்று நாம் நம் மனதைத் தேற்றி, கேட்டுவிடலாம்; கடன், கைமாத்திற்கு இது பொருந்தும்!

மாறாக மவுனத்திற்குப் பதில் நாமும் மவுனம் காப்பது நல்லதல்ல. அப்புறம், “நீங்க, அது விஷயமா வரல; பேசலை. என்னை என்ன செய்ய சொல்றீங்க....” என்று, எதிராளி நம்மைக் குறை காண்பார். அதேபோல், பிறரது மவுனத்திற்குத் தவறான அர்த்தங்களைக் கற்பித்துக்கொள்வதும் சரியல்ல.

மவுனத்தை ஊகத்திற்கு விட்டுவிடாமல் துணிந்து கலைப்போம்; வருவது வரட்டும்!



வியாதீயைப்பற்றியே பேசும் வியாதி!

எங்கள் உறவினர் வட்டத்தில் ஒரு பெரியவர் இருக்கிறார். அவரிடம், 'ஐயா எப்படி இருக்கீங்க, சவுக்கியமா....' என்று கேட்டால் போதும், "நரம்பை இழுக்குது; இடுப்பை புடிக்குது; தலை விண்ணுவிண்ணுங்குது; சாப்பிட, தூங்க முடியலை; செலவு வேற எக்கச்சக்கமா ஆகுது.... பாருங்க, இந்த மருந்து பில்களை.... படிங்க இந்த மருத்துவ பைலை..." என்று, நீட்டி முழக்கி, ஏன்தான் கேட்டோமோ என்று நினைக்கும்படி செய்துவிடுவார்.

3



என் நண்பரின் மகளுக்குப் புற்றுநோய். ஆயுள் மற்றும் ஆரோக்கியம் கேள்விக்குறி தான்! ஆனாலும் அப்பெண்ணைப் பார்த்து நலம் விசாரிக்கும்போதெல்லாம், 'இப்ப பரவாயில்லை.... நல்லா தூங்குறேன்; ஒழுங்கா சாப்பிடுறேன்....' என்று பதில் சொல்வார்.

பொதுவாகவே, நமக்கு மற்றவர்களின் பாராட்டைப் பெற வேண்டும் என்ற உணர்வுக்கு இணையாக, மற்றவர்களின் அனுதாபத்தைச் சம்பாதிக்கும் எண்ணமும் அதிகம் உள்ளது.

நம் சுண்டுவிரலில் உள்ள சிறு பிளாஸ்திரியைப் பற்றிக்கூட, பார்க்கிற அத்தனை பேரும் கேட்க வேண்டும் என்கிற எதிர்பார்ப்பு நமக்குள் இருக்கிறது.

சந்தித்து சிறிது நேரத்தில் அவர்கள் கேட்காவிட்டால், அவர்கள் பார்க்க வேண்டும் என்பதற்காக அவர்களின் கண்களில் படும்படியாகச் சுண்டுவிரலைக் காட்டி, அவர்களது கவனத்தை ஈர்க்கும் தவறான போக்கும் சிலரிடம் உள்ளது.

உடல் நலக்குறைவு என்றதும் நேரில் வந்தோ, தொலை பேசியிலாவதோ விசாரிக்க வேண்டும் என்கிற எதிர்பார்ப்பு, நம்மில் பெரும்பாலோருக்கு உண்டு.

அது மட்டுமல்ல, அவ்வாறு விசாரிப்பவர்கள்தான் நம் மீது உண்மையான பாசம் கொண்டவர்கள்; மற்றவர்கள் அக்கறையற்றவர்கள் என்கிற முடிவிற்கு வந்து, விசாரிக்காதவர்களைக் கறுப்புப் பட்டியலில் தள்ளுகிற மனநிலையும் பலருக்கு உண்டு!

‘என் வியாதி பற்றி எல்லாருக்கும் தெரிய வேண்டும்; அதுபற்றி, அவர்கள் அக்கறை காட்ட வேண்டும்...’ என்கிற எதிர்பார்ப்பு இருக்கிறதல்லவா, இது, அடிப்படையில் தவறானது.

நம் துன்பம் கண்டு, பிறர் துன்புற வேண்டும் என்கிற எண்ணமே, வாழ்க்கை குறித்த தவறான கண்ணோட்டமாகும்.

ஒரு சினிமா பாடல் வரி இது.... ‘எந்தன் சோகம் உன்னைத் தாக்கும் என்றெண்ணும் போது, என் அழகை நின்றது...’ இதுவன்றோ ஆரோக்கிய மனநிலை! முடிந்தவரை மற்றவர்களுடன், இனிய, மகிழ்ச்சியான செய்திகளைப் பகிர்ந்து கொள்ள வேண்டுமே தவிர, நம் வியாதியைப் பற்றிப் பேசி, பிறரைத் துன்புறுத்தக் கூடாது.

'கையில் என்ன இவ்வளவு பெரிய கட்டு....' என்று, ஒருவர் பதறினால், 'அது ஒண்ணுமில்லை, சின்ன விபத்து; அது கிடக்குது விடுங்க. உங்க பையன் வேலை என்னாச்சு...' என்று, விஷயத்தைத் திசை திருப்ப வேண்டும்.

'சே.... எவ்வளவு வலி, வேதனையிலும் நம் பிரச்னை பற்றி அக்கறைப்படுகிறாரே...' என்று, அவர்கள் உள்ளுக்குள் நெகிழ வேண்டும்.

'நான் என்ன தவறு செய்தேனோ, இப்படியொரு வியாதியில் மாட்டிக்கொண்டேன்; இது, மற்றவர்களுக்கு வரக் கூடாது. நான் இந்த மருத்துவமனையில் போய் மாட்டிக் கொண்டேனே.... இப்படி அநியாயமாய் 'பில்' தீட்டிவிட்டனரே....' என்கிற கோணத்தில் வியாதி புராணம் பாடலாம்; தவறில்லை.

மாறாகக் கேட்கிறவர்களிடமெல்லாம் அப்போதுதான் முதல்முறை சொல்வதுபோல் நூற்றியொன்றாவது முறையும் புராணம் பாட வேண்டியதில்லை.

வியாதி பற்றியே பேசும் வியாதிக்கு, நிவாரணம் சொல்லி விட்டேன்; ஜீரணித்து ஏற்பீர்கள் என்கிற நம்பிக்கை எனக்கு உண்டு.



குரலை உயர்த்தாத சண்டைகள்!

ஒருசில மனிதர்களுக்குப் பிறக்கும் போதே, தொண்டையில் அலறும் ஒலி பெருக்கியும் இணைந்தே வந்துவிடும் போல.... எல்லா வற்றிற்கும், எட்டுக் கட்டையில் கத்துவர்.

இவர்கள், சாதாரணமாகப் பேசுவது கூட, யாரோ சண்டையிடுவதைப் போல் அடுத்தவர் களுக்குத் தோன்றும். நான் விரும்புவதெல்லாம் சண்டை போடும்போது கூட, குரலை உயர்த்தாமல் பார்த்துக்கொள்ள வேண்டும் என்பதுதான். இதில், ஒரு உண்மை என்ன வென்றால், சம்பந்தமே இல்லாத யாரோ சண்டை போட்டால் கூட, நம்மில் பலருக்கு, பதற்றம் தொற்றிக்கொள்ளும்.

நெருங்கிய இருவர் சண்டை போட்டாலோ, கேட்கவே வேண்டாம். உதாரணம்: அப்பா மகன் வாக்குவாதத்தின்போது, தாயின் படபடப்பு!

4



காட்டுக்கூச்சல் போடுவோர், யாரைச் சொற்களால் தாக்குகின்றனரோ அவர்களையும் தாண்டி இவர்களது குரல், எல்லாரையும் பதற்றமடையச் செய்கிறது. இது, மனிதநேயமற்ற செயல்.

ரயில் பயணத்தில், பெருங்குரலில் சண்டையிடும் இருவர், சக பயணிகளுக்குப் பெரிய கெடுதலைச் செய்கிறோம் என்பதை உணர வேண்டும். பிறரது மன அமைதியும், தூக்கமும் கெட நாம் காரணமாக இருக்கக்கூடாது. இந்தக் காட்டுக்கூச்சலைக் கேட்டு விழித்துக்கொள்வோர், பின் வெகுநேரம் வரை தூக்கம் வராமல் தவிக்கின்றனர் என்பதே உண்மை.

என் வெளிநாட்டு அனுபவங்களை வைத்து சொல்கிறேன்.... அங்கெல்லாம், பொது இடத்து வாக்குவாதங்கள் மற்றும் கருத்து மோதல்கள் பெரும்பாலும் சூழ்நிலையைக் கலவரப்படுத்தாமலேயே நிகழ்கின்றன.

விவாகரத்துகளுக்குப் பெயர்பெற்ற மேலைநாடுகளில்கூட, பொது இடங்களில், ஒரு கணவன் தன் மனைவியைத் திட்டுவது, மட்டமாகப் பேசுவது, அடிப்பது போன்ற காட்சிகளை, இதுவரை நான் கண்டதே இல்லை. நம் நாட்டில் பொதுஇடம் என்றும் பாராமல், இப்படிப் பலர் அநாகரிகமாக நடந்துகொள்கின்றனர்.

ஒரு கணவன் தன் மனைவி அடங்கிப்போகும் இடம், பொதுஇடம் மட்டுமே என்று முடிவு செய்து, திட்டமிட்டே இது போன்று நடந்துகொள்கிறான். ஒருவருக்கொருவர் மட்டுமே ஊறு விளைவிப்பதாகக் கருதி, சுற்றியுள்ளவர்களுக்குக் கெடுதல் செய்கின்றனர் இத்தகைய ஆண்கள்.

கருத்து வேறுபாடுகளை உரத்த குரலின் மூலம்தான் பரிமாறிக்கொள்ள முடியும் என்று யார் இவர்களுக்குச் சொல்லியது?

ஒரு மனைவி தன் கணவரிடம், 'என்னங்க கோபம்.... ஏன் பேச மாட்டேங்கிறீங்க...' என்று கேட்பதும், ஒரு காதலன் தன்

காதலியிடம், 'என் மீது கோபம்ன்னா, என்னை நாலு போடு போடு; வாங்கிக்கிறேன். ஆனா, பேசாம இருந்து என்னைக் கொல்லாதே....' என்று சொல்வதும் நமக்கு எதை உணர்த்துகிறது.... அமைதியான முறையில், மவுனத்தின் வழியிலும் கோபத்தை வெளிப்படுத்தி, சண்டையிட முடியும் என்பதைத்தானே சொல்கிறது!

எதிராளியின் விரும்பத்தகாத செயலைக் கண்டிப்பது, அவர்களுக்கு ஒன்றை அறிவுறுத்துவது மற்றும் அவர்களைத் திருத்துவது போன்றவற்றைக் குரலை உயர்த்தாமலேயே சாத்தியப்படுத்தினால் அதற்குப் பலன் மிக அதிகம்.

எதைக் கூறுவதாகயிருந்தாலும் மென்மையாகச் சொல்லும் போது, அது, எதிராளியின் மனதில் நன்கு தைப்பதுடன், உணரவும் தலைப்படுவார்.

உங்களது ஆட்சேபம், கண்டனம், சலிப்பு, வேதனை மற்றும் உரிமை எது ஒன்றையும், நீங்கள் தாராளமாகச் சொல்லலாம்; நன்றாகவே வெளிப்படுத்தலாம்; ஆனால், குரலை மட்டும் உயர்த்தாமல்!



நவீனத் தூதுவர்களை நடத்த வேண்டிய விதம்!

“சார்.... எங்க முதலாளி, இதை உங்ககிட்ட குடுக்க சொன்னாங்க...”

“வாங்க வாங்க.... ரொம்ப சந்தோஷம்; வெயில் நேரத்துல, இதுக்காக மெனக்கெட்டு, இவ்வளவு தூரம் வந்திருக்கீங்க; என்ன சாப்பிடுறீங்க.... சார்கிட்டே சொல்லுங்க.... நான் ரொம்ப சந்தோஷப்பட்டேன்னு....”

இது, காட்சி ஒன்று; அடுத்த காட்சியை பார்ப்போமா....

5



‘இப்படித்தான் சாவகாசமாக வர்றதா.... இதுக்கு போயா, என்னை இவ்வளவு நேரம் காக்க வச்சே....’

நடந்த இரு வேறு வரவேற்புகளைப் பற்றி, ஏதோ ஒன்றைக் கொண்டு வந்த அந்த

நபர்கள், தன் முதலாளியிடம் போய், என்ன சொல்லியிருப்பார் என்று, கற்பனை செய்து பாருங்கள்....

இரண்டாம் கட்சிக்காரர், “இனிமே, அந்த வீட்டுக்கு என்னை அனுப்பாதீங்க சார்.... கொஞ்சங்கூட மரியாதை இல்ல; தவிச்ச வாய்க்குத் தண்ணி வேணுமானு கூட கேக்கலை. எரிஞ்சு விழறார்...” என்று சொல்வார்.

தூதுவர்கள் எப்படி நடத்தப்பட வேண்டும் என்பதற்கு, உலக அளவில் நிறைய சம்பிரதாயங்கள் உள்ளன.

தூதுவனாகச் சென்ற அனுமனை ராவணன் கவுரவமாக நடத்தியிருந்தால், ராமாயணக் கதை ஒருவேளை வேறுவிதமாக முடிந்திருக்குமோ என்னவோ!

ஒருவர் சார்பாக வரும் பிரதிநிதிகளை மூலவர் அளவிற்கு இல்லாவிட்டாலும், அவருக்கு அடுத்தபடியான நிலையில் வைத்து, சிறப்பாக நடத்த வேண்டும். தாங்கிப் பிடிக்கவோ, சிவப்புக் கம்பளமோ விரிக்க வேண்டாம். அடிப்படை அன்பை, மனித நேயத்தையாவது, காட்டவேண்டும்.

இப்படி இவர்களுக்குத் தரப்படும் அடுத்தபட்ச மரியாதை கூட, பல மடங்கு சிறப்பாகப் பேசப்படும். இது இம்மூவருக்கும் இடையிலான நல்லுறவை நன்கு வளர்க்கும். மாறாகப் பிரதிநிதியாக வந்தவர், மட்டமாக நடத்தப்படும் போது, அனுப்பியவருக்கும், அடைந்தவருக்குமான அடிப்படை உறவுகள் கூட, சிதிலப்பட்டுவிடும். இது தேவையா?

ஒருவருக்கு மற்றவர் பற்றி ஏற்படும் கருத்துருவாக்கம் பெரும்பாலும் திரிசங்கு சொர்க்கம் போன்றது. அதாவது, அது விண்ணிலும் நில்லாமல் மண்ணிலும் நில்லாமல், இடையில் தொங்கியபடி இருக்கும். மாறாக, இந்த கருத்துருவாக்கத்தை இத்தூதுவரானவர் மிக அருமையாக உயர்த்திப் பிடித்து, உறுதி செய்வார்.

'நீங்க அனுப்பி வச்ச இடத்தில போய், வேலையை முடிச்சுக் குடுத்தேன். ரொம்ப தங்கமான மனுஷன் சார்... கேட்ட கூலியைக் கொடுத்தார். வேலை ரொம்ப திருப்தின்னு இதை அன்பளிப்பாகக் குடுத்தார். நாட்டில இந்த மாதிரி மனுஷங்களும் இருக்காங்கன்னா, நம்பகூட முடியல...' என்று ஒரு மேஸ்திரி தன்னை சிபாரிசு செய்தவரிடம் சொல்லும்போது, அனுப்பி வைத்தவர், இப்படி எண்ணுவார்....

'நாம போட்ட கணக்கு சரி; இவரும் நாம நினைச்ச மாதிரியே சொல்றாரே....' என வியப்பார்.

'சார்.... நீங்க அனுப்பின மேஸ்திரி சரியான 'பிராடு!' இவ்வளவு காலமா, அவன்கிட்ட நல்லா ஏமாந்திருக்கீங்க...' என்று, அறிமுகம் செய்துகொண்டவர் சொல்லும்போது, ஒருவரைப் பற்றிய நம் கருத்துருவாக்கம் இங்கே சிதறிப்போகிறது.

இரு நபர்களுக்கு இடையிலான நபர்களிடம் கவனம் தேவை. சம்பந்தப்பட்டவர்களைப் பற்றிய கருத்துக்களை, அப்படியே சொல்வர் என எதிர்பார்க்க இயலாது. கூட்டியோ குறைத்தோ மிகைப்படுத்தியோ சொல்லக்கூடும். ஆனாலும் இவர்களது வாக்குமூலங்களை மற்றவர்கள் அலட்சியப்படுத்தாமல் சொல்வதை அப்படியே நம்பிவிட வாய்ப்பு உள்ளது.

இவர்கள் நன்கு, கவுரவமாக நடத்தப்பட்டால், சரிவர உபசரிக்கப்பட்டால், மரியாதை தரப்பட்டால், நம்மைப் பற்றி உரியவர்களிடம் பிரமாதப்படுத்துவர்.

இந்த, 'அபிப்ராய உருவாக்கி'களை நன்கு பயன்படுத்திக் கொள்பவர்கள், கெட்டிக்காரர்கள்!



முதலில் பேசியது என்ன?

பெண் பார்க்கும்போதும், முதலிரவில் பேசியதும், எந்த ஒரு கணவனுக்கும் மனைவிக் கும் மறக்கவே மறக்காது. அன்றைய சம்பவங்கள், காட்சிகள் மற்றும் வசனங்கள் ஆகியவற்றைக் காலமெல்லாம், அத்தம்பதி நினைவுகூர்ந்து, அவர்களுக்குள் பேசிக்கொண்டேயிருப்பார்.

இவற்றை மேற்கோள் காட்டி மனைவி யானவள் கணவனை ஒரு பிடி பிடிப்பது, பின்னாளில் சகஜமாக நிகழும்.

தம்பதியர் மட்டும் அல்ல, இருவர் ஏற்படுத்திக்கொள்ளும் தொழில்முறை (ஒப்)பந்தங்கள், சிறு சிறு செயல்பாடுகள், சிலவகை ஏற்பாடுகள் ஆகியவற்றிலும் முதன்முதலில் என்ன பேசினோம் என்பது அடிக்கடி நினைவுகூரப்பட்டு, 'அதன்படி நீங்கள் நடந்துகொள்ளவில்லை; பேசியதற்கு நேர்மாறாக நடந்துகொள்கிறீர்கள்....' என்கிற குற்றச்சாட்டு எழும்.

6



எனவே, முதலில் பேசிய ஒன்றிற்கு, எப்போதுமே முக்கியத்துவம் உண்டு.

இது எப்படி சாத்தியம் என்கிறீர்களா? சொல்கிறேன்...

'நினைச்சு நினைச்சு கண்டிஷன் போடுறீங்க; இதை முதலிலேயே சொல்லியிருக்கணும்ல....' என்கிற குற்றச்சாட்டை, வீட்டின் உரிமையாளர்கள் மற்றும் முதலாளிகள் என்று பலரும் எதிர்கொள்கின்றனர்.

'நீங்க முதல்ல சொன்னது ஒண்ணு; இப்ப நடந்துக்கிறது ஒண்ணு....' என்கிற குற்றச்சாட்டிற்கு நாம் ஆளாக வேண்டாம் என்றால், முதலிலேயே, எல்லாவற்றையும், ஒன்றுவிடாமல் தெளிவாகப் பேசிவிட வேண்டும்.

பள்ளிப்பிள்ளைகள், வீட்டுப்பாடத்தை மனனம் செய்வதைப்போல் இத்தகைய ஒரு சந்திப்பு நிகழுமுன் என்னென்ன பேச வேண்டும்; எதிராளியை எப்படி அணுக வேண்டும்; என்னென்ன கோரிக்கைகள் முன்வைக்கப்பட வேண்டும் என்பனவெல்லாம், காட்சித்திரையாக மனதிற்குள் ஓட்ட வேண்டும்.

நினைத்து நினைத்து சேர்க்கப்படும் ஷரத்துகள் மற்றும் புது நிபந்தனைகள் திணிக்கப்பட்டவையாகவும், மிகுந்த நெருக்கடி தருபவையாகவும், பிறரால் கருத வாய்ப்பு உண்டு. இதைத் தவிர்க்க 1, 2, 3.... என, எழுதிய பின், பேச்சை ஆரம்பிக்க வேண்டும்.

ஆரம்பத்திலேயே தெளிவுபடுத்திக்கொள்கிற ஒப்பந்தங்கள், நன்கு நீடிக்கின்றன. புதிது புதிதாக சேர்க்கப்படுகிற சிறு நிபந்தனைகள் கூட பெரிய பெரிய ஒப்பந்தங்களை, காலாவதி யாக்கிவிடுகின்றன.

வேலையாட்களைப் பணியில் நியமிக்கும்போது பழைய அனுபவங்களின் அடிப்படையில் நடக்கக்கூடிய தவறுகளை அனுமானித்து, இன்னின்ன செயல்களுக்கு இடமில்லை

என்பதைக் கடுமையான விதிகள்போல் பேசாமல், தகவல் மற்றும் எதிர்பார்ப்பு என்பது போல் சொல்வதுடன் அவர்கள் கடமைகள் என்னென்ன என்பதையும் தெளிவுபடுத்திவிட வேண்டும்.

அதேநேரத்தில், 'என்னய்யா இந்த ஆளு இவ்வளவு கண்டிஷன் போடுறாரு...' என்று எண்ணாத வகையில் அழகுறவும், புன்னகையுடனும் எடுத்துச் சொல்ல வேண்டும்.

அதைச் செய்றேன், இது தர்றேன் என்றெல்லாம் ஆரம்பத்தில் வீண் நம்பிக்கைகள் எதையும் அடுக்கக்கூடாது. முட்டையில், காக்காய் முட்டைக்கும் குயில் முட்டைக்கும் பெரிய வேறுபாடு தெரியாது. முட்டையிலிருந்து குஞ்சு வெளிவரும் போதுதான் தெரியும். அதைப்போல, மனிதர்களும் போகப் போகத்தான் நிறம் காட்டுவர். இதற்கென காத்திருந்து, பின் சவுகரியங்களை செய்து கொடுக்கலாம். முதலிலேயே சொல்லி விட வேண்டாம்.

வீட்டுக்காரர் குடித்தனக்காரர்; சம்பந்தம் பேசுவோர்; முதலாளி - தொழிலாளிகள்; தொழிற் பங்குதாரர்கள், தற்காலிகப் பணிகளை முடித்துக் கொடுத்து அன்றே கூலி வாங்கி புறப்படுவோர் என, எந்த ஒரு தொழில் மற்றும் சமூக உறவும் ஆரம்பத்திலேயே தெளிவுபடுத்தப்பட்டுவிட்டால் வண்டி தடங்கலின்றி 'ஜம்' என்று ஓடும்!

௨௪



தீர்வு நம்மிடமே உள்ளது!

பல நேரங்களில், பிரச்னையின் மையம் எங்கோ உள்ளது என, எண்ணிக்கொண்டிருப்பர்; ஆனால், அதன் மையக்கண் தாங்களே என்பதைப் பலர் உணர்வது இல்லை.

'இதைத்தான் படிப்பேன்; இந்தக் கல்லூரியில்தான் இடம் வேண்டும்....' என்கிறான் பையன். அப்பாவோ 'என்னால் அவ்வளவு பணம் திரட்ட முடியாது....' என்று சொல்கிறார்.

மனைவியும், 'எப்படியாவது கஷ்டப் பட்டு படிக்க வச்சுடுங்க; புள்ள ரொம்ப ஆசைப்படுறான்...' என்கிறார்.

'அடியே புரியாதவளே.... கையில் வச்சுக்கிட்டா இல்லேங்குறேன்.... நம்ம நிலைமை புரியாம பேசுறியே....' என்கிறார் அப்பா.

7



இந்நிலையில் அம்மாவுக்கு ஹார்ட் அட்டாக்; உடனே பைபாஸ். பல லட்சம் திரட்ட வேண்டும் என்கிற நிலை! எப்படியோ உருட்டி புரட்டி அறுவை சிகிச்சை செய்ததில் வெற்றி; அம்மா நல்லபடி குணமாகிவிட்டார். பையன் படிப்பிற்கு கேட்ட செலவை விட இரு மடங்கு தொகை! இப்போது மட்டும் அப்பாவால் எப்படி முடிந்தது?

தேவையின் காரணம் அப்படி! படிப்பா உயிரா என்பதல்ல இங்கே பிரச்சனை. அவசியம், தேவை என்றதும் ஒரு அப்பாவால், மிகப் பெரிய தொகையைத் திரட்ட முடிந்ததா, இல்லையா... அப்படியானால் பையனின் படிப்பு விஷயத்தில், மனத்தடையோடு இருந்தவர், இவர்தானே!

எனவே, பணத்தேவை என்பது பொருளாதார சக்தி சார்ந்த விஷயம் அல்ல; இது முழுக்க முழுக்க, மனம் சார்ந்த விஷயம்!

பணப்பிரச்சனையின் ஊற்றுக்கண் பையனே என்று கருதினார் அப்பா; இல்லை, அவர் நினைத்தால் பெரிய தொகையையும், திரட்டமுடியும் என்பது, இப்போது வெட்ட வெளிச்சமாகிவிட்டது.

மகள் காதலிக்கிறாள்.... 'மணந்தால் மகாதேவன்; இல்லையேல் மரணதேவன்....' என்று வசனம் பேசுகிறாள். மகளால் தலைவலி வந்தது என்று கருதுகின்றனர் பெற்றோர். இது உண்மையில்லை; மகள் கழுத்தில் அமங்கல மாலைக்குப் பதில் மங்கல மாலை சூடப்பட வேண்டும் என்று பெற்றோர் முடிவு செய்துவிட்டால், பிரச்சனை வெளியே இல்லை; இவர்களுக்குள்தான் இருக்கிறது.

சரி, இவை போன்ற கனமான விஷயங்களிலிருந்து, சிறு விஷயங்களுக்குத் தாவுவோம்.

'என் சாவியை பார்த்தியா....'

‘என் மொபைல் போனை எங்கே வச்சேன்...’ இவை கணவனின் கேள்விகள். இவற்றிற்கு, பெரும்பாலான மனைவியரிடமிருந்து வரும் பதில், ‘எங்கே வச்சீங்க.... ஞாபகப்படுத்திப் பாருங்க....’

தேடித் தராத மனைவியிடம் போய், இப்படி ஒரு கேள்வி கேட்பதைவிட, இவரே சற்றுப் பின்னோக்கிப் பார்த்து, ‘கடைசியாக, அச்சாவியை எப்போது கையில் தொட்டேன்...’ என்கிற புள்ளிக்கு போக வேண்டும். அங்கிருந்து காட்சிகளை மனக்கண்ணால் நகர்த்தினால், ‘கரெக்ட்.... கார்ல டாஷ் போர்டுல வச்சேன்..’ என்பது நினைவிற்கு வரும். இவரால் சிக்கல்; அதற்கு இவரே தீர்வு. அப்படி ஒரு கேள்வியைக் கேட்க மனைவி தேவையா என்ன?

பாட்டிலின் மூடி திறக்கவில்லை என்று எவரிடமோ தருகிறோம். அவர்களோ திணறுகின்றனர். தவறான முறையில் திறக்க முயற்சி செய்கின்றனர். ‘சரி சரி, கொடுங்க இப்படி...’ என வாங்கி, முன்னிலும் பலத்தைப் பயன்படுத்தி, நாமே திறந்து விடுகிறோம்.

வாழ்வின் பிரச்சனைகளும் இப்படிப் பாட்டில் மூடியைத் திறப்பதைப் போன்றதுதான். பிறரை விட நம் பிரச்சனையை நாமே சிறப்பாகக் கையாள முடிகிறது. அவசரப்பட்டு யாரிடமோ தீர்வு உள்ளது என, ஏன் நம்ப வேண்டும்!

நம்மிடம் அபரிமித ஆற்றல்கள் அடங்கியுள்ளன. அவற்றை வெளிப்படுத்த வேண்டிய தேவை ஏற்படாததால் அவை வெளிப்படாமல் இருக்கின்றன.

‘இதோ தேவை வந்துவிட்டது; இந்த நேரம் பார்த்து, வெளிப்படுத்தித்தான் பார்ப்போமே....’ என்று முயற்சி செய்யாமல், அதைப் பிறரிடம் கொடுத்து, அவர்களுக்குப் பெருமை சேர்க்கிறோம். அவர்களும், இதைப்பற்றிப் பேசி, பீற்றித் திரிகின்றனர். இது தேவையா?