

మీరు రాత్రికి భోజనానికి ఉంటున్నారా? అని అడిగితే మీరేం చేస్తారు?

‘పర్వాలేదు. పచ్చళ్లతో సర్దుకుంటాను’ అని చెబుతారు.

జ. ఆఫీసు మీటింగ్ లో మీ సహోద్యోగి తన ప్రజెంటేషన్ పూర్తి చేస్తారు. ‘మీ సందేహాల తీరాయనుకుంటే.. సమావేశాన్ని ముగిద్దాం. భోజనానికి వెళ్దాం. ఇప్పటికే ఆలస్యమైంది?’ అని ప్రకటిస్తారు. అప్పుడు మీరు..

‘కానీ నేనో ప్రశ్న అడగాలని అనుకుంటున్నా?’ అంటూ ఆ నిర్ణయాన్ని వ్యతిరేకిస్తారు.

సి. ఒక్కడికి గురైనప్పుడు మీ బాస్.. చాక్లెట్లు తింటాడని మీకు తెలుసు. మీ ప్రమోషన్ గురించి ఆయనతో ప్రస్తావించే ముందు బాస్ డస్టిబిల్ లో చాక్లెట్లు ఉన్నాయో లేదో గమనిస్తారు మీరు.

ఇక్కడ నూటికి నూరుపాళ్లు ‘నూన్-టీ’ పరిష్కారం.. సి. అవును. మీరు కళ్లతోనే పరిస్థితుల్ని బేరీజు వేశారు. అధికారి మూడ్ ను అర్థం చేసుకున్నారు. తిరస్కారాన్ని తృటిలో తప్పించుకున్నారు. ఎ.. విషయానికొస్తే, మీరు భోజనానికి ఉండటం అవతలి వ్యక్తికి ఇష్టం లేదు. అయినా మీరు అర్థం చేసుకోకుండా పిచ్చి పరిష్కారాలు చెప్పారు. బి.. దగ్గరికి వచ్చేసరికి లంచ్ బ్రెక్ వరకూ ఎదురుచూస్తే మీ సొమ్మేం పోతుంది? అప్పటికే సభికులు ఆకలితో ఉన్నారని మీకు తెలియదా?

ఇవే శత్రువులు..

మనం నూన్-టీ నుంచి దారితప్పడానికి కారణం ఏమిటి? మనల్ని ప్రలోభపెట్టే అంశాలు ఏవి? నిజానా తీగా ప్రశ్నించుకుంటే, అంతరాత్మను నిగ్గడిసి అడిగేస్తే చాలా సమాధానాలే వస్తాయి.

- అర్థం చేసుకోవాల్సిన సమయంలో మొండిగా వాదించడం.
 - మౌనం కంటే మాటకే ప్రాధాన్యం ఇవ్వడం.
 - అంతర్ముఖంగా ఉండాలన్న చోట.. బహిర్ముఖంతో వ్యవహరించడం.
 - సమష్టి ప్రయోజనాల కంటే వ్యక్తిగత లాభాలకే ప్రాధాన్యం ఇవ్వడం.
- ఇలాంటి సమస్యలకు దక్షిణ కొరియా సమాజం చాలా పరిష్కారాలే చెప్పింది.
- ఓ సమస్య గురించి ఆలోచిస్తున్నప్పుడే.. పదేపదే అదే పరిష్కారం కళ్లముందు మెదులుతున్నప్పుడు.. కాస్త చోటు మార్చి చూడమంటుంది. కొత్త చోట, కొత్త ఆలోచనలు అంకురిస్తాయని వారి నమ్మకం. ఆ విశ్వాసానికి ఎంతోకొంత హేతుబద్ధత ఉంది కూడా. ఏదైనా తప్పక చెప్పి తీరాల్సినప్పుడు మాత్రమే మీరు నోరు విప్పండి.. అంటుంది కొరియన్ కల్చర్. దాంతోపాటే నలుగురి గురించి ఆలోచించడం నేర్చుతుంది. ఏ భోజనాల దగ్గరే చివరి వరుసలో నిలబడటానికి దేశ అధ్యక్షుడైనా ఇబ్బంది పడడు. ఆ ఎదురుచూపును ఆస్వాదిస్తాడు. ముందువారితోనో, వెనుకవారితోనో అర్థవంతమైన సంభాషణ కొనసాగిస్తాడు. గాలి కబుర్లు

ఉండవు. తింటున్నప్పుడు కూడా ఎవరూ ఎవర్నీ బలవంతపెట్టరు. బలవంతపెట్టబోయినా.. ఎదుటి మనిషి ముఖ కవళికల్పి గమనించి వెనక్కి తగ్గుతారు. వదలకుండా వేదించేవారిని ‘బ్యాడ్ నూన్-టీ’ వ్యక్తులుగా వ్యవహరిస్తారు. తన మానసిక ఆరోగ్యం పట్ల సానుభూతి చూపుతారు. సర్దుకుపోతారు.

ఆ ఒక్కటి లేకపోతే..

కొన్నిసార్లు కోల్పోయినప్పుడే వాటి విలువ తెలుస్తుంది. నూన్-టీ కూడా అంతే. మనసు చదవడం రాకపోతే.. మనుషులకు దగ్గర కాలేం. బంధాలను బలపరుచుకోలేం. దక్షిణ కొరియాలోని ఓ సగరంలో పదిమంది ఫ్రెండ్స్ పార్టీ చేసుకుంటున్నారు. పరిమితంగానే అయినా అందరూ మధ్యం పుచ్చుకుంటున్నారు. ఒకరు మాత్రం ఏదో సాఫ్ట్ డ్రింక్ చప్పరిస్తున్నాడు. ఆ బృందం లోంచి ఒకడు పైకి లేచి ‘నువ్వు కూడా మందు తాగాల్సిందే. లేకపోతే.. పార్టీని బహిష్కరిస్తాను’ అంటూ మంకుపట్టు పట్టాడు. ఎవరు ఎంత చెప్పినా వినిపించుకోలేదు. చివరికి తేలింది ఏమిటంటే.. ‘పాపం ఆ యువకుడు కాలేయ సమస్యతో బాధపడుతున్నాడు. స్నేహితులు మధ్య కాలక్షేపం అవుతుందనే ఉద్దేశంతో వచ్చాడు. ఆ విషయాన్ని మిగిలినవాళ్లంతా గుర్తించారు. ఎందుకంటే వాళ్లకు నూన్-టీ తెలుసు. ఆ మంకుపట్టు మనిషికి త్రం ఆ

కళ్లలో ప్రవేశం లేదు. స్నేహితులు అనేకాదు.. భార్యభర్తలు, అన్నదమ్ములు, సహోద్యోగులు, ఇరుగు-పొరుగు.. బంధాలు బలపడాలంటే మాటలకు అందని మౌనాన్ని అర్థం చేసుకోవాలి. మనసును పుస్తకంలా చదివేయాలి. అందులోనూ ‘క్లిక్ నూన్-టీ’ తెలిసినవారు పరిసరాల్ని ఇట్టే అన్వయించుకుంటారు. పరిస్థితుల్ని వేగంగా గ్రహిస్తారు.

బోరు కొట్టకండి..

బోరింగ్ గా మాట్లాడేవారు మంచివాళ్లే కావచ్చు. కానీ ఎవరూ వాళ్లను ప్రోత్సహించరు. దగ్గరికి రానివ్వరు. కనిపించినా మొహం తిప్పేసుకుంటారు. ఆ కబుర్లు వింటున్నకొద్దీ కడుపులో తిప్పేసిన భావన కలుగుతుంది. నూన్-టీ.. అనవసర సంభాషణలను పరిహరించమని చెబుతుంది. క్లుప్తతకు విలువ ఇస్తుంది. మాటలో పొదుపు, పలకరింపులో ఒడుపు.. నూన్-టీ మానవ సంబంధ సూత్రాలు.

చిన్నపాటి పరీక్ష

అదొక రెస్టారెంట్. టేబుల్స్ అన్నీ నిండుగా ఉన్నాయి. ఖాళీ అయ్యేవరకూ ఎదురు చూడాల్సిందే. ముఖ్యంగా నాలుగు టేబుల్స్ మీద మీరు దృష్టిపెట్టారు. ఏది ముందు ఖాళీ అవుతుంది.

- ఎ. ఓ ప్రేమజంట కళ్లలో కళ్లు పెట్టి మాట్లాడుకుంటున్నది.
- బి. హెడ్ ఫోన్స్ పెట్టుకున్న కుర్రాడు అప్పటికే నాలుగు కప్పుల కాఫీ లాగించేసి.. లాప్ టాప్ లో తలదూర్చాడు.
- సి. సూటూబూటులో కూర్చున్న పెద్ద మనుషులు అసహనంగా కదులుతున్నారు.
- డి. కొందరు అమ్మలు పిల్లలతో కాలక్షేపం చేస్తూ కూర్చున్నారు. ఇదీ సంగతి. మీ సమాధానం ‘సి’ అయితే కరెక్ట్. ఎందుకంటే వాళ్లు స్నేహితులు కాదు, అనుబంధాలు లేవు. వ్యాపార చర్చల కోసమే వచ్చారు. పన్నెపోగానే ఖాళీ చేస్తారు. ప్రేమ జంటకైనా, ప్రేమ మూర్ఖులైన అమ్మలకైనా సమయమే తెలియదు. ఇక, పని చేసుకోడానికి రెస్టారెంట్ కు వచ్చినవాడు.. లక్ష్యం పూర్తయ్యేదాకా కదిలే ప్రసక్తి లేదు. మనసులను చదవగలిగితేనే.. ఇలాంటి సందర్భాల్లో బేరీజు సాధ్యం.

