



లవెల్ ⁶ లీడర్షిప్

సాహసం-దైర్యం-ధర్మం

వేణు భగవాన్

వ్యక్తి నుండి వ్యవస్థాపక నిర్మాతల కోసం!

సూచిక

01. పునఃనిర్మాణం	11
02. లీడర్ షిప్	12
03. 5 నాయకత్వ స్థాయిలు	19
04. నాయకత్వ సామర్థ్యాలు	24
05. లీడర్స్ మైండ్	27
06. గొప్ప ఫలితాల రహస్యం	34
07. మిషన్ ఎక్స్‌లెన్స్	42
08. నేచురల్ కెరియర్	50
09. లెవెల్ 5 లీడర్షిప్	58
10. విజన్ క్రియేషన్	72
11. విజన్ ప్రాసెస్	77
12. విశ్వ సూత్ర కేంద్రం	80
13. ప్రభావ వృత్త కేంద్రం	87
14. లెవెల్ 6 లీడర్స్	91
15. ధర్మం-ధైర్యం-సాహసం	95
16. వ్యాపార దశలు	100
17. బ్రేక్ ట్రూ	107
18. డ్రీమ్ ప్రాజెక్ట్	113
19. సంపద సృష్టి	120
20. వర్క్ షీట్స్	128
21. సరైన విజన్	133

లీడర్ షిప్

శాశ్వతం అన్నది శాశ్వతంగా చనిపోయింది. అయితే ఏవి మారినా విశ్వ సూత్రాలు మాత్రం మారవు. ఆ మూల సిద్ధాంతాలే నాయకులను-గొప్ప నాయకులుగా చేస్తుంది. ఏది వివేకం అనేది ఆత్మ చైతన్యవంతులైన వారికి తన మనసాక్షి రూపంలో దిక్కుచి ఉత్తర ధృవాన్ని చూపించినట్లు, చూపిస్తుంటుంది. ఊహకందని మార్పులు జరుగుతున్న నేటి కాలాల్లో, ఊహించే ఫలితాలు రావాలంటే కొన్ని ప్రాథమిక సిద్ధాంతాలను కేంద్రంగా చేసుకుని పనిచేయాల్సిందే.

లీడర్ షిప్ అని ఎందుకంటారంటే, ఒక 'షిప్' నడిపే వానికి ఎంత దూర దృష్టి ఉండాలో, గమ్యం పట్ల ఎలా అవగాహన ఉండాలో, సంక్షోభంలో ఎలా ప్రవర్తించాలో, సత్వర నిర్ణయాలు ఎలా తీసుకోవాలో, ఎలాంటి దృక్పథం, వైఖరి ఉండాలో అలాంటి తత్వాన్ని నాయకులు అలవరచుకుంటేనే గమ్యం చేర్చగలుగుతారు.

లీడర్ షిప్ అంటే మార్గ దర్శక, దిశా నిర్దేశ, అధికార, నియంత్రణ, నిర్వహణ, పర్యవేక్షణ చేయగలిగే శక్తి, సామర్థ్యం, చిత్తశుద్ధి కలిగి ఉండడం.

శరీరంలో ఆరోగ్యం, మనస్సులో వివేకం, హృదయంలో కరుణ, ఆత్మలో పవిత్రత ఉన్న వారందరూ స్వీయ నాయకులే. పతంజలి యోగసూత్రాల ప్రకారం బాధలకు కారణం 5 క్లేశాలు. నాయకులుగా ఎదగాలంటే ఈ 5 క్లేశాలను దాటవలసి ఉంటుంది. అవి 1. అవిద్య (జీవిత ప్రయోజనం పట్ల లోతైన అవగాహన లేకపోవడం). 2. అస్మిత (నేను అనే అహంలో పడిపోవడం) 3. రాగ (ఆనందాన్ని సుఖాలకు జోడించడం). 4. ద్వేష (ఇష్టంలేని వాటికి ఎదురు తిరగడం). 5. అభినివేష (మరణం పట్ల భయం).

నాయకుల ప్రస్థానం:

1. స్వీయ వృద్ధి అవడం.
2. ఆత్మ జ్ఞానం ఉండడం.
3. ఇతరులను అర్థంచేసుకోవడం.
4. ఇతరుల వృద్ధికి కృషి చేయడం / ప్రభావం చేయగలగడం.



గొప్ప నాయకత్వ లక్షణాలు

1. Vision & Persistence: విజన్ (దార్శనిక దూరదృష్టి, పట్టుదల).
2. Creativity & Innovation: సృజనాత్మకత, కొత్త ఆలోచన.
3. Courage & Determination: ధైర్యం, దృఢ సంకల్పం.
4. Care & concern for others: శ్రద్ధ, దయ కలిగి ఉండడం.
5. Models by Example: ఆచరణలో స్ఫూర్తిగా నిలబడడం.
6. Resourceful & Practical: ఆచరణాత్మక మానవ వనరుగా ఉండడం.
7. Performs under pressure: ఒత్తిడి ఉన్నా కార్యనిర్వహణ చేయడం.
8. Decision Making: నిర్ణయాలు తీసుకోవడం.
9. Principle Centered Living: సిద్ధాంతాల కేంద్రంగా జీవించడం.
10. Deep Domain Knowledge: లోతైన అవగాహన కలిగి ఉండడం.
11. Always in pursuit of Breakthrough Transformation:
నిరంతరం ఒక రూపాంతర పరివర్తనకోసం నిమగ్నమవ్వడం.
12. Converting Obstacles into Opportunities: అడ్డంకులను
అవకాశాలుగా మరల్చుకుని కార్య నిర్వహణ చేయగలగడం.
13. Creating Co-Leaders by mentoring them:
జట్టులో సహ నాయకులను తీర్చిదిద్దడం.
14. Recognising Self & Other's Strengths/Talents and Encouraging them:
తన/ఇతరుల ప్రతిభను/శక్తులను గుర్తించడం, ప్రోత్సహించడం.
15. Long Term Beneficial/Purposeful Projects:
దీర్ఘకాలంలో ప్రయోజనకరమైన ప్రాజెక్టులను చేపట్టడం.
16. Being Healthy & Energetic: ఆరోగ్యంగా/ఉత్తేజంగా ఉండడం.
17. Inspiring Public Speaker: స్ఫూర్తిదాయక వక్తగా ఉండడం.
18. Learning, Unlearning & Re-learning: నిరంతరం వికసించడం.

ఎనర్జీ లీడర్షిప్

నాయకుల ఆలోచనల ప్రభావం ఫలితాలపై, ప్రగతిపై సానుకూలంగా లేదా ప్రతికూలంగా ఉండి తీరుతుంది. నాయకుని సామర్థ్యం ఆలోచనా స్థాయిని బట్టి ఉంటుంది. ఆలోచనా స్థాయిని బట్టి ఎనర్జీ ఉంటుంది. ఐన్స్టీన్ చెప్పినట్లు ప్రతీ పదార్థమూ/విషయమూ ఎనర్జీనే. ఈ ఎనర్జీలో రెండురకాలు ఉంటాయి. కేటబాలిక్ (Catabolic) మరియు ఏనబాలిక్ (Anabolic) ఎనర్జీ. కేటబాలిక్ విధ్వంసక శక్తి అయితే ఏనబాలిక్ సృష్టించే శక్తి.

ఈ రెండు శక్తులూ మీ ప్రపంచాన్ని సృష్టిస్తూ ఉంటాయి, ప్రతీ క్షణం. ఈ రెండు శక్తులు మన శరీరాన్ని నిర్మించడమా/ధ్వంసం చేయడమా జరుగుతుంది.

అలాగే శారీరకంగానే కాక, మానసికంగా కూడా ఆలోచనలు ఇలాగే ఉంటాయి. సృష్టించేవిగా లేదా ధ్వంసం చేసేవిగా. ఆందోళన, భయం, అనుమానం, క్రోధం, అపరాధ భావం వంటివన్నీ విధ్వంసక శక్తులే. ఈ ఆలోచనలు అంటువ్యాధి వంటివి. ఒకరినుండి ఒకరికి పాకుతూ ఉంటుంది. ఇది గుంపులోని వారికి నిజమని అనిపించే ఒక దృష్టి కోణంగా ఏర్పడుతుంది. అల్పపీడనం తుఫానుగా మారినట్లు పుకార్లు, వ్యతిరేకత, ఘర్షణ, ధిక్కారణ దోరణులు మొదలవుతాయి.

లీడర్స్ ఎనర్జీ ఏనబాలిక్ గా ఉంటే ఎటువంటి పరిస్థితివైనా మార్చగలుగుతారు. అత్యంత విజయవంతమైన సంస్థల లీడర్స్ అందరూ ఇటువంటివారే. అంటే కేవలం పైన ఉన్న కొద్ది మంది కాదు, దాదాపు అందరూ. అందరికీ పాజిటివ్, పవర్ఫుల్ ఎనర్జీ ఉంటుంది. ఇది ఆ సంస్థ సాంప్రదాయంగా మారిపోయింటుంది.

ఆలోచనలు ఎక్కువయ్యే కొద్దీ నాణ్యత తగ్గుతుంది. నెగటివ్ ఆలోచనలు, పనికిరాని ఆలోచనలు, సామాన్య ఆలోచనలు, సానుకూల ఆలోచనలు దాటి ఉద్ధరించే ఆలోచనలు (Elevated) వచ్చినప్పుడే జీవితం మారుతుంది. ఎందుకంటే ఆలోచనలు - భావోద్వేగాలకి దారితీస్తాయి. భావోద్వేగాలు చర్యలకు దారితీయవు.

భావోద్వేగాలు-చర్యలు రెండూ ఏకకాలంలో ఉత్పన్నమవుతాయి. అందుచే మీ స్వప్న సాకారం ఎంత భావోద్వేగం చెందించేదైతే అంతగా చర్యలకు ఎనర్జీ లభిస్తుంది. ఇదే గొప్ప ఫలితాల సీక్రెట్.

భవిష్యత్ భాష

ఒక ప్రాజెక్టు/కెరియర్ ఇలా ఏ కార్యక్రమమైనా చివరనుండి మొదలుపెట్టడమే విజయం కనుక లక్ష్యాలను అందరూ పెట్టుకుంటారు. కానీ కొందరే ఆ లక్ష్యం నిజమయ్యాకా ఎలా ఉంటుందో ఊహించగలుగుతారు. ఈ సృష్టించిన భవిష్యత్ను ఎంత బాగా దర్శిస్తే, అంత బాగా ఆ వ్యక్తి స్ఫూర్తి పొందుతాడు. ఆ భవిష్యత్ను వివరించగలడమే ఒక నాయకుడు ఇతరులకు/జట్టు సభ్యులకు/ప్రజలకు చేయగలిగేది. కానీ చాలా మంది పూర్తిగా దర్శించరు, దర్శించినా వివరించలేరు. అందువల్ల వారి భాషలో ఉత్తేజం, ఉత్సాహం ఉండదు. తను స్ఫూర్తి పొందని ఏ వ్యక్తి ఇతరులకి స్ఫూర్తి నివ్వలేడు. కానీ ఒక నాయకుడు, గొప్ప నాయకునిగా ఎదగాలంటే ఇతరులని ఉత్తేజ పరచడం, భవిష్యత్ పట్ల స్ఫూర్తిని నింపి ఒక గొప్ప ఆశను, విశ్వాసాన్ని కలగజేయడం అత్యంత ఆవశ్యకం.

నాయకులు 3 రకాల భాషను మాట్లాడతారు. 1. సాధారణ నాయకులు బాధితుల (గతానికి సంబంధించిన) భాషను, భయాన్ని ఆయుధంగా వాడతారు. 2. మంచి నాయకులు వర్తమాన సమస్యలు, పరిష్కారాల గురించి మాట్లాడతారు. 3. గొప్ప నాయకులు అందమైన భవిష్యత్ను దర్శించి, వాటిని వివరించే భవిష్యత్ భాషను (Future Based Language) ను వాడతారు. అద్భుతంగా ప్రభావితం చేసిన ఏ నాయకుడినైనా చూస్తే వారు గొప్ప వక్తలయినా కాకపోయినా వారి భాష భవిష్యత్ భాషే. వారి భాష అంత ప్రభావ వంతంగా ఉండడానికి కారణం, పబ్లిక్ స్పీకింగ్ శిక్షణ తీసుకోవడం కాదు, భవిష్యత్ను దర్శించడమే/ఊహించడమే కారణం. వీరినే దార్శనికులు (విజనరీస్), ప్రభావ శీలురు అంటారు. మార్టిన్ లూథర్ కింగ్ (జూనియర్) 1963లో ఇచ్చిన నా కొక స్వప్నం ఉంది (I have a dream) అని ఆ స్వప్నాన్ని ఆయన వివరించిన ఉపన్యాసం అమెరికా చరిత్రనే మార్చేసింది.

గొప్ప లీడర్స్, గొప్ప స్పీకర్స్ కాకపోవడం ఒకనాటి మాట. నేడు స్పీకర్స్ లీడర్స్. ప్రతి ఒక్కరూ కలలను, భావాలను వ్యక్తీకరించడం అనే ఉపన్యాస కళను ఔపోసన పట్టాల్సిందే. లేదా దార్శనికులు-సేవకులుగా మిగిలిపోతారు, ఉపన్యాసకులు దార్శనికులుగా ఎదిగిపోతారు.

4. ఏకాగ్రత నిలిపే ధైర్యం:

ఫలితాలు రావడానికి అత్యంత ఆవశ్యకమైనది ఫోకస్. మీ శక్తిని ఎక్కడ కేంద్రీకరిస్తారో అక్కడ ఫలితాలొస్తాయి. మీ శక్తిని అనవసరమైన కార్యకలాపాలకు వెచ్చిస్తే అవే ఎక్కువవుతుంటాయి. చాలా మంది నాయకులు, వ్యవస్థాపకులు ఒక స్థాయి వచ్చిన తరువాత తమ ఫోకస్ ను కీర్తి వైపు, సంతృప్తి వైపు మరలుస్తుంటారు. మంచిదే, కానీ తమ వ్యాపారాన్నీ, వ్యవహారాలని మరొక సమర్థమంతమైన నాయకులకు అప్పచెప్పి, సంస్థ ఆటోమేషన్ మోడ్ అంటే యజమాని హాజరీతో/ ఆలోచనతో నిమిత్తంలేకుండా సంస్థ నడుస్తున్నప్పుడు ఆ పని చేయవచ్చు. మరి కొంతమంది మరిన్ని వ్యాపారాలను ఏకకాలంలో మొదలుపెడుతుంటారు. పూర్వం పదిమంది పిల్లలను కనేవారు అందరినీ గొప్ప వారిని చేసే స్థోమత ఉందా లేదా అని చూడకుండా! కొంత విజయం సాధించినవారెవరికైనా అతి పెద్ద సమస్య రోజుకొక అవకాశం వారిని ఆకర్షించి ప్రలోభపెట్టడమే! వీటిని తట్టుకోవడానికి వ్యక్తి తన ప్రాధాన్యతలను గుర్తించాలి. ఎందుకంటే మీ శక్తిని పది చోట్ల కేంద్రీకరిస్తే అది దేనిపైనా ప్రభావం చూపకపోవచ్చు. మీరు వచ్చే 5 నుండి 10 సంవత్సరాలలో ఏం సాధించదలచుకున్నారు? అది సాధించడానికి మీ లక్ష్యాలు ఏమిటి?

ఏ రంగంలో మీరు మార్కెట్ లీడర్/లెజెండ్? లేదా కాదలచుకున్నారు? వ్యక్తి అయినా వ్యవస్థ అయినా ఆ రంగంలో మాస్టర్ అనిపిస్తేనే వారి ఉత్పత్తులు/ సేవలను కోరుకుంటారు. గొప్ప సంస్థలు/వ్యక్తులు తాము ఏం చేయాలి - ఏమి చేయకూడదు అన్న విషయంలో స్పష్టతను కలిగి ఉంటారు. వారి నిర్ణయాలు మూల సూత్రాలపై రచించబడిన మార్గ దర్శకాలపై ఆధారపడి ఉంటాయి.

మీ శక్తి మీ కోర్ కాంపిటిన్నీ (మూల సామర్థ్యం) ఉన్న రంగం/లక్ష్యాలపై కేంద్రీకరించడం, మిగతా ప్రలోభాలన్నిటినీ మృదువుగా తిరస్కరించడమే గొప్ప కార్యాలు/ఫలితాలు/విజయాలు/సార్థకత సాధించడానికి రహస్యం!

గుర్తుంచుకోండి మహా విజయాల రహస్యం Performance (ప్రదర్శన) కాదు Persuasion (ద్వీర్ణకాలం ఒక తపన, సామర్థ్యం, సంపద ఉన్న రంగాన్ని ఏకాగ్రతతో అనుసరించడమే! - వేణు భగవాన్

చేదు వాస్తవాలను ఎదుర్కోండి!

చాలామంది వ్యాపారవేత్తలు, సంస్థ యజమానులు తమ వ్యాపారం, సంస్థ అదుపుతప్పుతుందని తెలుస్తున్నా, దృష్టి సారించరు. సరైన కన్సల్టింగుని సంప్రదించరు. కొన్నిచోట్ల గాంభీర్యం చూపించాల్సిన అవసరమున్నా, అవసరమైన చోట వాస్తవాలను విశ్లేషించి పునర్నిర్మించడానికి సమయం లేదంటుంటే వారి ప్రాధాన్యతలన్నా మారిపోయి ఉండాలి, ఏదైనా సంస్థ విలువల కేంద్రం కంటే వ్యక్తుల కేంద్రం అయిపోయిందనడానికి గుర్తేమిటంటే, యజమాన్యం విమర్శను భరించలేకపోతున్నా, పొగిడే వారిని మాత్రమే చేరదీస్తున్నా, రోగ కారణాలను కాక లక్షణాలను మాత్రమే సమస్యలుగా చూస్తుంటే, వల్లెవేస్తుంటే, వారికి ఒక డైరెక్టుగా పర్యవసానాలు చెప్పే ఒక డాక్టరులాంటి పవర్ఫుల్ కోచ్/కౌన్సిలర్ అవసరం. దీనినే మెడికల్ భాషలో Crucial Conversation (కీలకమైన సంభాషణ) అంటారు. ఎందుకంటే ఒకరి ఆరోగ్య పరిస్థితి బాగోలేదని డాక్టరుకు తెలిసాకా కూడా, ముదిరిపోయే వరకూ చెప్పకపోతే ప్రమాదం కదా!

వ్యక్తులకు బలాలు, బలహీనతలు ఉండవచ్చు, వారే సంస్థను ఈ స్థాయికి తీసుకువచ్చి ఉండవచ్చు. కానీ వారే ఆ సంస్థ ముందుకు వెళ్ళలేకపోవడానికి కారణమయితే, వారిపై పదిమంది ఆధారపడి ఉన్నప్పుడు, ఆలోచనలో తదుపరి స్థాయికి చేరి సంస్థను పునఃనిర్మించడమైనా చేయాలి లేదా సిద్ధాంతాల కేంద్రంగా నిర్వహించే సమర్థవంతమైన వారికైనా ఆ బాధ్యతను అప్పచెప్పాలి. **ఎవరినైనా ఏ ఆలోచనా విధానం ఈ స్థాయికి తీసుకు వచ్చిందో, అదే ఆలోచన స్థాయి తదుపరి స్థాయికి తీసుకు వెళ్ళలేదని గుర్తించాలి.**

నిరాశావాదం మంచిది కాదు, అలాగే ఆశావాదం కూడా. నిరాశావాది, ఏం చేయలేం, ఇంకేం ప్రయత్నం చేయడం అనవసరం అనడానికి, ఆశావాది, ఏం బాధ పడకండి, మంచి రోజులు వస్తాయి అనడానికి తేడా ఏం లేదు. కనుక గుర్తుంచుకోవాల్సింది ఏమిటంటే ఈ ప్రపంచంలో పరిష్కారం లేని సమస్య ఏదీ లేదు, కానీ అన్నీ దానికవే పరిష్కారం కావు, కనుక:

1. విశ్వాసాన్ని కలిగిఉండాలి, మీరు విజేతగా నిలుస్తారని.
2. ప్రస్తుతం ఉన్న వాస్తవ పరిస్థితులను ఏమైనా కానీ ఎదుర్కోవలసిందే.

మిషన్ వన్ - ప్రపంచ కప్పు సీకెట్

చాలామందికి ఏం కావాలో తెలుసు? ఎందుకు కావాలో తెలియదు? ఒలింపిక్స్ పతకం సాధించాలని చాలా మందికి ఉంటుంది. కానీ ఎందుకు కావాలో తెలియదు. ఏ లక్ష్యమైనా/మిషన్ అయినా అయినా అంతిమంగా ఎందుకు? దేనికోసం అనే సమాధానం హృదయానికి కనెక్ట్ అవకపోతే అసాధారణ ఎనర్జీ సంభవించదు.

నేను చాలా మందిని అడుగుతూ ఉంటాను. వారి లక్ష్యం ఏమిటని? వారు ఏం చెప్పినా, వెంటనే ఎందుకు మీరు అది కోరుకుంటున్నారు అనడిగితే నూటికి 90% మాటల్లో సరైన సమాధానం కనపడదు. నాకు చాలా సార్లు, చాలా వాటిపై పుస్తకం రాయాలనిపించింది, కానీ కొన్నే పుస్తకాలు రాసాను. ఎందుకంటే, ఆ పుస్తకం ఎందుకు రాయాలో భావోద్వేగమైన సమాధానం దొరికింది కనుక.

2011లో ఇండియన్ క్రికెట్ ప్రపంచ కప్పు గెలవడానికి కారణం గారీ కిర్స్టన్ కోచింగ్ ప్రభావం అని అందరికీ తెలుసు. ఆయన మొదటి కోచింగ్ క్యాంప్ మైక్ హార్న్ అనే సౌత్ ఆఫ్రికన్ ఎక్స్‌ట్రీమ్ స్పోర్ట్ అడ్వైజర్/ మోటివేషనల్ స్పీకర్ ను రప్పిస్తే ఆయన ఒకటే ప్రశ్న అడిగారట. ఏం కావాలి అని, అందరూ ప్రపంచ కప్పు గెలవాలనే చెప్పారు. రెండవ ప్రశ్న ఎందుకు గెలవాలి? అని. ఎన్ని సమాధానాలు చెప్పినా వారు సంతృప్తి చెందలేదట. ఆయన వారి సమాధానంలో ఎనర్జీ వచ్చే వరకూ అడుగుతూనే ఉన్నారట. అలా ఒకరు సచిన్ కోసం గెలుస్తామనగానే అందరూ కనెక్ట్ అయ్యారట. ఇక మూడవది ఈ మిషన్ కి ఏం పేరు పెట్టాలి? అని చర్చించుకుని మిషన్ వన్ అని నామకరణం చేసారు. ఆ మిషన్ విజయవంతమై 2011 లో ఇండియన్ క్రికెట్ టీమ్ ఒక్కటిగా నిలిచి ప్రపంచ కప్పు గెలవడానికి భావోద్వేగ కారణమైన సచిన్ ను అందరూ భుజాలపై మోయడానికి కారణం, విరాట్ కోహ్లా లాంటి ఆటగాళ్ళందరూ ఒకప్పుడు సచిన్ ను చూసి స్ఫూర్తి పొంది క్రెకెటర్లయినవారే. సచిన్ కోసం ప్రపంచ కప్పు గెలవడం అనే ఎమోషన్ వారినందరిని ఒక్కటి చేసింది.

సాధారణ గోల్స్ కిక్ ఇవ్వవు. ఓటమి నుండి, నిరాశ నుండి పెట్టుకున్నవీ కిక్ ఇవ్వవు. ఒక ఆత్మ స్వేచ్ఛగా అభిలషించే ఒక లోతైన ఆశయానికి కిక్ వస్తుంది. మీరు /మీ టీమ్ కూడా అలాంటి మిషన్ పెటుకునే స్ఫూర్తికే ఈ ప్రయత్నం.

సహజ సిద్ధాంతాలు!

1. దీప స్తంభ సిద్ధాంతం: లైట్ హౌస్ మనకి దారి చూపేది. మన కోసం అవి మారవు. అలాగే సహజ సిద్ధాంతాలు కూడా అంతే.

2. 10% జీవితం, సంఘటనలు మాత్రమే మీకు జరుగుతాయి. 90% మనం స్పందించే తీరును బట్టి ఫలితం ఉంటుంది. రియాక్ట్ అవ్వడం సాధారణ వ్యక్తులు చేసే పని. రెస్పాండ్ అవ్వడం అన్నది గొప్ప వారు చేసే పని.

3. పంట పండే సిద్ధాంతం: ఏదైనా రైతుని ఇంత మంచి పంట ఎలా పండిందంటే, విత్తనాలు వేస్తే దానికదే పండిందని చెప్పరు కదా! దానికి ఒక ప్రాసెస్ (ప్రక్రియ) ఉంటుంది. అలాగే వ్యక్తిత్వ నిర్మాణం కానీ, సంస్కాగత నిర్మాణం కానీ సహజ సిద్ధాంతాలపై నిర్మించబడినప్పుడు, అద్భుత ఫలితాలనిస్తుంటాయి. మనం చూస్తూ ఉన్నాం షార్ట్ కట్ మెథడ్స్ తో రసాయన ఎరువులవల్ల పండించిన ఆహారాలతో ఎంత ఆరోగ్యం దెబ్బతింటుందో, ఇప్పుడు మళ్ళీ ఆర్గానిక్ (సేంద్రియ) వ్యవసాయమే అందరికీ లాభసాటి అని తేలింది. ఆర్గనైజేషన్స్ (సంస్థలు) బావుండాలన్నా, మన ఆర్గాన్స్ (అవయవాలు) బావుండాలన్నా సహజ సిద్ధాంతాలే దారి.

4. నిజమైన ఉత్తర దిక్కు సిద్ధాంతం: సిద్ధాంతాలు దిక్కుచిలంబి. ఒక దిక్కుచి సరైన దిశకు ఎలా చూపిస్తుందో, అంతరాత్మనుండి సృష్టించిన విజన్ కూడా అంతే సత్యమవుతుంది. మిమ్మల్ని ఎలా గుర్తుంచుకోవాలనుకుంటున్నారు? మీ జీవిత చివరలో మీరు జీవితంలో ఏం చేసుంటే బావుండునని భావిస్తారు?

5. ముఖ్యమైన విషయాలు ముందు: జీవితాన్ని సరళం చేసుకోవడమంటే ప్రాధాన్యతలు తెలుసుకుని, అనవసరమైన మిగతా అన్నిటికీ నో చెప్పగలగాలి. కానీ నో చెప్పాలంటే మీరు ఒక ముఖ్యమైన విషయానికి/విజన్ కి యస్ చెప్పాలి కదా!

6. ఎల్లప్పుడూ శ్రద్ధగా వినండి. మీ అనుభవాల దృష్టికోణంతో కాక, ఏ విధమైన ఫిట్టర్స్ లేకుండా అవతలి వారి కోణాన్ని-వారి వైపు నుండి ఆలోచించి సహృదయంతో వినండి. దేనికైనా 360 డిగ్రీలు ఉంటాయి కనుక, అందరూ తమ దృష్టి కోణాన్నించి చూస్తారు కనుక, మీకు నచ్చకపోయినా, మీరు అంగీకరించవచ్చు, ఇది వారి కోణమని. అలా విభేదిస్తున్నామని అంగీకరించడం సామరస్యానికి దారితీస్తుంది.

లెవెల్ 6 లీడర్స్

6వ స్థాయి ఒక ప్రయోజనకరమైన మిషన్ కేంద్రంగా పనిచేసే మహనీయులు.

అత్యంత సామర్థ్యం, ధర్మం, ధైర్యం, సాహసం, కరుణతో కూడిన ఆధ్యాత్మిక హృదయం వలన మానవాళికి, ప్రాణి కోటికి, పర్యావరణానికి మహోపకారంచేసే మహా నాయకులు.

హృదయం ఉన్న హృదయ డాక్టర్ దేవిశెట్టి:

నారాయణ హృదయాలయా స్థాపించిన డాక్టర్ దేవిశెట్టి, బిర్లా హాస్ట్ ఫౌండేషన్ (కలకత్తా) లో పనిచేసేవారు. రోజూ 100 మంది పేషెంట్స్ ను చూసేవారు. అందులో ఎక్కువ మందికి గుండె జబ్బు సర్జరీ అవసరం. కానీ వారు దాని కోసం మళ్లీ రావట్లేదు. ఆయనకు తెలిసిందేమంటే అప్పట్లో (1990ల్లో) ఆ సర్జరీ 1.5 లక్షలు ఖర్చు భరించలేక వారు చేయించుకోవట్లేదని. మరో విషయమేమిటంటే భారతదేశంలో 80% వైద్య ఖర్చులు వారి జేబు నుండే ఖర్చుచేస్తారని, ఆయనకు ఇంకా బాధ కలిగించిందేమంటే అందులో 47% గ్రామీణ ప్రాంతం వారు, 37% పట్టణ /నగరాల్లో వారు ఈ వైద్య ఖర్చుల కోసం అప్పు చేయడం కాని, ఆస్తులు అమ్ముకోవడం కానీ చేస్తారని తెలియడం. ఇది ఆయనను ఆలోచింపజేసింది. భారతీయులు జన్మ్యపరంగా కాకాసియన్లు (తెల్ల వారు) కంటే మూడు రెట్లు గుండె జబ్బు రావడానికి అవకాశాలు ఎక్కువ ఉన్నాయట. సంవత్సరానికి 20 లక్షల మందికి దేశంలో ఈ ఆపరేషన్ అవసరమైతే కేవలం 1.2 లక్షల ఆపరేషన్లు మాత్రమే జరగడం ఆయనను నారాయణా హృదయాలయా స్థాపించి, అమెరికాలో జరిగేంత నాణ్యత + అందుబాటు ధరలో వైద్యం అతి తక్కువకు ఇవ్వగలుగుతున్నారు.

ఛారిటీ సంస్థ పెట్టవచ్చు. కానీ దానిని విస్తరించలేం. కానీ బిజినెస్ మోడల్ ను విస్తరించవచ్చు అంటారు ఆయన. 2001లో బెంగుళూరులో 225 పడకల ఆసుపత్రితో మొదలైన ప్రస్థానం నేడు 6,600 పడకలతో దేశవ్యాప్తంగా 16 నగరాల్లో 23 హాస్పిటల్స్ తో 13 వేల మంది ఉద్యోగులు, 1500 మంది డాక్టర్స్ ఉన్న ఈ సంస్థ విలువలు: ఆవిష్కరణ, సమర్థత, కరుణతో కూడిన శ్రద్ధ, జవాబుదారీతనం, అందరినీ గౌరవించడం,

సంభవం

ఈ పుస్తకం చదువుతున్నారంటే, మీరు మీ జీవితంలో ఒక భారీ పరివర్తన/ మార్పు కోరుకుంటున్నారని భావిస్తాను. కానీ చాలా మంది అనుకుంటున్నట్లు దానికి చాలా హార్డ్ వర్క్ చేయడమో, ఎక్కువ కష్టపడడమో చేయాలనేది నియమం కాదు. నిజానికి చాలా కష్టపడితే ఎక్కువ ఫలితాలు వస్తాయని గ్యారంటీ లేదు. ఎప్పుడూ చేసేదే, ఎక్కువ చేస్తే ఏం వస్తుంది. ఎప్పుడూ వచ్చేవే ఎక్కువ వస్తాయి. అంటే ఒక వ్యక్తి/సంస్థలకు అమ్మకాలు తగ్గినప్పుడు, వారు ఇంతకు ముందు చేసిన విధం గానే ప్రచారం భారీగా నిర్వహిస్తే ఎక్కువ మంది చూస్తారు కానీ ఎక్కువ మంది కొంటారన్న గ్యారంటీ లేదు.

వృధా ప్రయాసను ఆపండి: కారులో ప్రయాణిస్తుంటే ఒక ఈగ కారులో దూరి ముందు అద్దంలోనుండి బయటకు వెళ్ళడానికి తీవ్ర ప్రయత్నం చేస్తుంది. నేను కారు వేగం తగ్గించి విండో అద్దం దించాను. కానీ అది ఇటు చూడదే. ఆ గాలి తగిలి నేనేదో చేస్తున్నాననుకుని ఇంకా దాని శక్తినింతా కూడగట్టుకుని ఆ ఆద్దాన్ని బద్దలుగొట్టుకుని బయటకు వెళ్ళిపోదామని దాని ప్రయత్నాన్ని ముమ్మరం చేసింది. అంటే దాని ఉద్దేశం, ఎంత ఎక్కువ కష్ట పడితే అంత త్వరగా పరిష్కారం దొరుకుతుందని, కానీ ఆ ప్రయత్నంలో అది అలసి పడి పోవచ్చు. ఎందుకంటే అది అద్దం బద్దలుకొట్టలేదు. ఆ ఈగ కొద్ది క్షణాలు తన పెనుగులాట ఆపి, పక్కకు తిరిగి చూస్తే విండో తీసి ఉంది, ఆ రాజ మార్గం ద్వారా తను అనుకున్న స్వేచ్ఛా ప్రపంచంలోకి వెళ్ళవచ్చు. కానీ వెళ్తుందా? అదేమైనా రాజమౌళి సినిమాలో ఈగా?

సరిగ్గా చాలామంది ఇటువంటి పోరాటాల్లోనే సమయాన్ని వృధా ప్రయాసతో వృధా చేసుకుంటారు, పక్కనే తెరచి ఉన్న అవకాశాన్ని చూడకుండానే!

బ్రేక్ త్రూ అంటే ఒక దీర్ఘకాల అపరిష్కృత సమస్యకు ఒక పరిష్కారం దొరకడం కాదు, ఆ సమస్య విచ్చేదనమై ఒక కొత్త సంభవం అందుబాటులోకి వచ్చేంత భారీ పరివర్తన జరగడం. పరివర్తన అనేది లోపల జరిగేది. లోపల జరిగే ఒక ఐడియా విస్ఫోటనమే బయటకు వచ్చే ఒక నూతన భవిష్యత్ ఆవిష్కరణకు నాంది.

మరి ఒక బ్రేక్ త్రూ పరిణామానికి సిద్ధమా! ఎలా సాధ్యమో చూద్దాం.

డిజైన్ డ్రీమ్ ప్రాజెక్ట్

వార్ట్ డిస్నీ వారి కన్సల్టింగ్ లో ఏదైనా ఒక ప్రాజెక్టు తీసుకునేముందు, ఒక వ్యక్తి/సంస్థ మూడు రకాలుగా ఆలోచించాలని చెప్తారు.

1. డ్రీమర్ (దార్శనికునిలా కలలు కనండి).
2. రియలిస్ట్. (ఇంజనీరులా వాస్తవంగా ఆలోచించండి).
3. క్రిటిక్ (మీ విమర్శకులులా ఆలోచించండి).

ఒక సినిమా తీయాలంటే ఆ డైరెక్టరు ముందుగా ఆ కథను ఊహించాల్సి ఉంటుంది. తరువాత దానిని నిర్మాతకు ఆ కథను క్లుప్తంగా చెప్పాల్సి ఉంటుంది. తరువాత, దానిని ఒక స్క్రిప్ట్ రాసుకోవాల్సి ఉంటుంది. ఆ తరువాత అందులో నటించే కళాకారులను, సాంకేతిక నిపుణులను ఎంచుకుని, వారికి మొత్తం కథ, వారి పాత్రా విశదీకరించాల్సి ఉంటుంది.

అయితే వార్ట్ డిస్నీ వారు సినిమాకు కథలు రాయడానికి ఒక టీమ్ నూ, దానిని వాస్తవ కోణంలో చూడడానికి మరొక టీమ్ నూ, అసలు ఇది అపజయం అవ్వడానికి ఎన్ని అవకాశాలు ఉన్నాయో, ఇందులో ఏ అంశాలు చెత్తగా ఉన్నాయో విమర్శించడానికి మరొక టీమ్ నూ నియమిస్తారట.

డ్రీమ్ టీమ్ తమ సృజనాత్మకతకు, ఊహాశక్తికి పదునుపెట్టి భారీ కథలు రాసేస్తారు. రియలిస్ట్ టీమ్ దీనిని ఆచరణలోకి పెట్టేందుకు ఎంత పెట్టుబడి అవుతుంది, ఎలాంటి టెక్నాలజీ అవసరం, లాభం ఎంత రావచ్చు వంటి వన్నీ వాస్తవ కోణంలో ఆలోచించి, అవసరమైనన్ని మార్పులు చేసి, మళ్ళీ ఆ డ్రీమ్ టీమ్ కు పంపిస్తారు. ఇక అంతిమంగా ఆ ప్రాజెక్టును క్రిటిక్ (విమర్శకుల) టీమ్ కు ప్రజెంట్ చేస్తారు. వారు దానిలోని లోపాలను ఒక స్టేట్ మెంట్ లా భావోద్వేగాలు లేకుండా చెప్తారట. అవి కూడా సరి చేసుకుని, అప్పుడు ఆ ప్రాజెక్టును నిర్మాణంలోకి దించుతారట. కానీ డ్రీమర్స్ ను-క్రిటిక్స్ నూ ఎప్పడూ కలవనివ్వరట. ఎందుకంటే ఐడియా రాగానే గాలి తీసే మనుష్యులకు ఐడియాలు చెప్తే ఆ ఐడియా పిండ దశలోనే తుంచేయగలరు.

డిస్నీ వారి సినిమాలు అన్నీ కొత్తగానే ఉంటాయి, విజయాలు సాధిస్తూనే ఉంటాయి. ఎందుకంటే అవి ఈ పరీక్షలు దాటి కదా ముందుకు వచ్చాయి. అలాగే

కెపాసిటీ ఉందా?

ఒక తండ్రి తన 5 సం॥ల కూతురికి ఐస్ క్రీమ్ పార్లర్‌లో ఒక ఐస్ క్రీమ్ ఇప్పించాడు. ఆ పాప చేతికి ఆ ఐస్ క్రీమ్ పెద్దగా అయిపోయి తినకుండానే చేతిలోన ఉండి జారి పడిపోయింది, ఆ పాప ఏడవసాగింది, ఆ తండ్రి ఏడవకు, ఇంకొకటి కొనిస్తాను అన్నాడు, అప్పుడు ఆ పాప ఏడుపాపి నాకింకా పెద్దది కావాలి అని మారాం చేయసాగింది. దానికి ఆ తండ్రి, ఈ చిన్నదే నీవు సరిగ్గా హండిల్ (సబాళించ లేకపోవడం) చేయలేకపోయావు, ఇంకా పెద్దది ఎలా పట్టుకుంటావు అని కోప్పడి చిన్నది ఇప్పిస్తాడు, ఆ పాప మీద ఉన్న ప్రేమతో!

చాలామంది తమకు పెద్ద అవకాశాలు రావల్లేదని, ఒకప్పుడు తాను ఎంత పెద్ద పెద్ద పనులు చేసే వాడినో అని, జనాలు లక్షలు చూడకముందు, కోట్లు చూసానని, బండి వాడకముందే కారు నడిపే వాడనని, ఇలా గత వైభవాలు గుర్తు చేసుకుని మరి ప్రస్తుత జీవితం పట్ల నైరాశ్యం చెందుతుంటారు.

కానీ ఎందుకు వీరికి పెద్ద అవకాశాలు రావల్లేదు అంటే కారణం వేరు ఎవరో కాదు వీరి అంతర్గత భయమే. ఓటమిని చూసి భయపడే వాళ్ళను చూసాం, కానీ వీరు విజయాన్ని చూసి భయపడతారు. ఎందుకంటే విజయంతో పాటు వచ్చే బాధలు, సమస్యలంటే వీరికి చిరాకు. వీరు 'ఆస్తులు అమ్ముకుని ఆత్మ శోధనకై ప్రస్థానం సాగించే ఒక యోగి వంటి వారు.' వీరికి భౌతిక విషయాలంటే అనాసక్తి, డబ్బు సంపాదించే వారిని చూస్తే జాలి వంటివి కలుగుతాయి. వంట్లో బాగోకపోతే డాక్టరు వద్దకు వెళ్ళవచ్చు. వేదాంతం ఎక్కువైపోతే ఎవరి వద్దకు వెళ్ళాలి?

మరో పక్క కొంతమంది ఈ ఆదర్శ వేదాంత వాక్యాలనే వల్లిస్తారు, ఆ మాటలతోనే బ్రహ్మాండమైన వ్యాపారం చేస్తారు. ఈ వేదాంతం ఎక్కువైనవారు వీరి మాటలకే పడిపోతుంటారు.

వేదాంతం ఎక్కువైతే, జీవితం గీతను రకరకాలుగా వినిపిస్తుంటుంది. పాత నమ్మకాలను వదిలి, చుట్టు పక్కల వంధిమాగాధుల స్తోత్రాల మత్తునుండి విడివడి, నేల మీదకు దిగి, జ్ఞానోదయం వచ్చిన వారికి కర్తవ్యం బోధపడుతుంది. జీవితం పునర్నిర్మించే శక్తి గతాన్ని గతంలో వదిలినప్పుడే వస్తుంది.

End of Preview.

Rest of the book can be read @
<http://kinige.com/book/Level+6+Leadership>

* * *