



‘ಒತ್ತಾಯ’ದ ಭಿನ್ನದಾರಿಗಳು

ಒಂದು ಪಂಥವನ್ನು
ಭಕ್ತಜನರೆಂದೂ,
ಮತ್ತೊಂದು ಪಂಥವನ್ನು
ಎಡಪಂಥೀಯ
ಉದಾರವಾದಿಗಳೆಂದು
ಹಣೆಪಟ್ಟಿ ಹಚ್ಚುವುದರಿಂದ
ಯಾವುದೇ ವಿಚಾರ
ವಿನಿಮಯವಾಗದು.
ಒಬ್ಬರು ಮತ್ತೊಬ್ಬರ
ಮನಸ್ಸು ಕೆಲಸ
ಮಾಡುವ ರೀತಿಯನ್ನು
ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.
ಸಂಭಾಷಣೆಯು
ನೆಲೆಯನ್ನು
ಬದಲಾಯಿಸಿ
ಸೃಜನಶೀಲವಾಗಿ
ನೋಡಬೇಕು...

ಭಿನ್ನ ವಿಚಾರಧಾರೆಗಳ ನಡುವೆ ಧ್ರುವೀಕರಣಗೊಂಡಿರುವ ಎಡಬಲದ
ಬೈನರಿ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ವಾದ, ಅದರಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಸಂವಾದ,
ಹಾಗೂ ವಿಚಾರಗಳ ಮಂಡನೆಯ ತರ್ಕದಿಂದ ಜನರ ಮನಸ್ಸನ್ನು
ಬದಲಾಯಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವೇ? ಭಾವಾವೇಶ, ವೀರಾವೇಶದ ವಾದದಿಂದ
ತರ್ಕಪೂರ್ಣ ವಿಚಾರ ವಿನಿಮಯದತ್ತ ಸಾಗುವ ದಾರಿ ಏನು? ಹೀಗೊಂದು
ವಿಚಾರವನ್ನು ಹಿಡಿದು ಆನಂದ ಗಿರಿಧರದಾಸ್ ತಮ್ಮದ ಪರ್ಸುಯೇಡೆನ್ಸ್
ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಕಟ್ಟುತ್ತಾರೆ. ಜನರನ್ನು ಒತ್ತಾಯಿಸಿ ತಮ್ಮತ್ತ ಸೆಳೆಯಬೇಕೆನ್ನುವ
ಅವಶ್ಯಕತೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ರಾಜಕೀಯ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಪಕ್ಷಕ್ಕೆ ಅಥವಾ
ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗೆ ಓಟು ಹಾಕಬೇಕೆಂದು ಜನರನ್ನು ಒತ್ತಾಯಿಸಬೇಕಾದರೆ, ಆ
ಅಭ್ಯರ್ಥಿ ಅಥವಾ ಪಕ್ಷ ಏನನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ
ಅರ್ಥವಾಗುವಂತೆ ಅದರ ಸಂದೇಶವನ್ನು ಜನರಿಗೆ ಮುಟ್ಟಿಸಬೇಕು.
ಸಂದೇಶವನ್ನು ಮುಟ್ಟಿಸುವುದಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ. ಆ ಸಂದೇಶವು ಜನರ ಮನಸ್ಸನ್ನು
ಗೆಲ್ಲುವಷ್ಟು ಶಕ್ತವಾಗಿರಬೇಕು. ಭಾವನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಜನರನ್ನು ಗೆಲ್ಲಲು ಸಾಧ್ಯ
ಹಾಗೂ ಸರಳವಾದರೂ, ತರ್ಕ ವಾದಗಳಿಂದ ಉದ್ಭವವಾಗುವ ವಿಚಾರ
ಮತ್ತು ವಿಚಾರವಾದ ಹೆಚ್ಚು ಸ್ಥಾಯಿಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಅದನ್ನು ಹಿಡಿದು
ಜನರನ್ನು ಗೆಲ್ಲುವುದು ಕಷ್ಟವಾದರೂ ಸಾಧ್ಯ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಗಿರಿಧರದಾಸ್
ತಮ್ಮ ಪುಸ್ತಕದ ಮೂಲಕ ನಿರೂಪಿಸಲು ಹೊರಡುತ್ತಾರೆ.

ಜನರನ್ನು ವಿಚಾರ ಮತ್ತು ವಿಚಾರಧಾರೆಯತ್ತ ಒತ್ತಾಯಿಸುವಲ್ಲಿ
ಅನೇಕ ಪದರಗಳಿವೆ. ಲಿಂಡಾ ಸರ್ಸೆಂ ಎನ್ನುವ ಮಹಿಳೆ ಅಮೆರಿಕದಲ್ಲಿ
ಬಂದು ನೆಲೆಸಿರುವ ಅಲ್ಪಸಂಖ್ಯಾತರ ಹಕ್ಕುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಂತಿಸಿ, ಸಮಾನ
ಹಕ್ಕುಗಳು ದಕ್ಕಬೇಕೆಂದು ಹೋರಾಡುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ಕಪ್ಪು ಜನ, ವಲಸೆ ಬಂದಿ
ಲ್ಯಾಟಿನ್ ಅಮೆರಿಕನ್ ಪ್ರಾಂತದ ಜನ ಮತ್ತು ಇತರ ಅಲ್ಪಸಂಖ್ಯಾತರ ಜೊತೆ
ಆಕೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಾಳೆ. ಲಿಂಡಾ ಈ ಗುಂಪಿನಲ್ಲಿರುವ ಮಹಿಳೆಯರ
ಹಕ್ಕುಗಳಿಗಾಗಿ ದನಿಯೆತ್ತುವುದೂ ಉಂಟು. ಆದರೆ, ಅಮೆರಿಕದ ಆಗಿನ
ಅಧ್ಯಕ್ಷನಾಗಿ ಟ್ರಂಪ್ ಆಯ್ಕೆಗೊಂಡಾಗ ಅದನ್ನು ವಿರೋಧಿಸಿ ಒಂದು
“ಮಿಲಿಯನ್ ವಿಮನ್ ಮಾರ್ಚ್” ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ದಶಲಕ್ಷ ಮಹಿಳೆಯರು
ವಾಷಿಂಗ್ಟನ್ನಿಗೆ ಮೆರವಣಿಗೆ ಹೊರಟಾಗ ಲಿಂಡಾ ಆ ಗುಂಪನ್ನು