

ಮಂಡಿಸುತ್ತಾಳೆ. ಹೀಗೆ ಭಿನ್ನ ದೃಷ್ಟಿ, ಮತ್ತು ಭಿನ್ನ ರೀತಿಯಿಂದ ಜನರ ವಿಚಾರಗಳ ಜೊತೆ ಅನುಸಂಧಾನ ನಡೆಸಬೇಕೆನ್ನುವುದು ಈ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿನ ವಾದ. ಒಂದು ಪಂಥವನ್ನು ಭಕ್ತಜನರೊಂದೂ, ಮತ್ತೊಂದು ಪಂಥವನ್ನು ಎಡಪಂಥೀಯ ಉದಾರವಾದಿಗಳೆಂದು ಹಣೆಪಟ್ಟಿ ಹಚ್ಚುವುದರಿಂದ ಯಾವುದೇ ವಿಚಾರವಿವಿಮಯವಾಗದು. ಒಬ್ಬರು ಮತ್ತೊಬ್ಬರ ಮನಸ್ಸು ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ರೀತಿಯನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಹೀಗೆ ಸಂಭಾಷಣೆಯ ನೆಲೆಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಿ ಸ್ವಜನಶೀಲವಾಗಿ ನೋಡಬೇಕೆಂದು ಇಲ್ಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಗಳು ಸೂಚಿಸುತ್ತವೆ.

ವಿಚಾರವಾದ, ಮತ್ತು ಅದರಲ್ಲಿರುವ ವಿಚಾರಗಳ ಸುತ್ತ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಕಟ್ಟುವುದು ಹೇಗೆ? ಅಮೆರಿಕದಲ್ಲಿ ಡೆಮಾಕ್ರಟಿಕ್ ಮತ್ತು ರಿಪಬ್ಲಿಕನ್ ಪಕ್ಷಗಳ ನಡುವೆ ದೊಡ್ಡ ಬೈನರಿಯಿದೆ. ಅದರ ಕೆಳಗೆ ಡೆಮಾಕ್ರಟಿಕ್‌ಗಳಲ್ಲಿಯೇ ಭಿನ್ನವಿಚಾರಗಳೂ. ವಾದಗಳೂ ಇವೆ. ಜೊ ಬೈಡನ್ ತುಸು ಬಲಪಂಥ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಕಡೆಗೆ ವಾಲಿದ್ದರೆ, ಬರ್ನಿ ಸ್ಯಾಂಡರ್ಸ್ ಎಡಪಂಥೀಯ ಉದಾರವಾದಿ ಎನ್ನುವುದು ಸರ್ವವಿಧಿತ. ಎಡಪಂಥೀಯ ಉದಾರವಾದಿ ರಾಜಕೀಯವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕಾದರೆ ಕೇವಲ ಬೈಡನ್ ಮತ್ತು ಸ್ಯಾಂಡರ್ಸ್ ಸಂವಾದದಿಂದ ಕೆಲಸ ಅಗುವುದಿಲ್ಲ. ಬೈಡನ್‌ನನ್ನು ಡೆಮಾಕ್ರಟಿಕ್ ಪಕ್ಷದ ಅಂತರಿಕ ಚುನಾವಣೆಯಲ್ಲಿ ಮೊದಲಿಗೆ ಸೋಲಿಸಬೇಕು. ಅನಂತರ ರಿಪಬ್ಲಿಕನ್ನರ ಜೊತೆ ಸೆಣೆಸುವ ಕೆಲಸ ನೋಡಬಹುದು. ಆದರೆ, ಒಟ್ಟಾರೆ ಎಡಪಂಥೀಯ ಉದಾರವಾದ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವಾದ ಎನ್ನುವ ಎರಡು ಭಿನ್ನ ಹಣೆಪಟ್ಟಿಗಳನ್ನು ಹಿಡಿದು ಸೆಣೆಸಾಡಿದರೆ ಅದರ ಪದರಗಳು ಜನರಿಗೆ ಅರ್ಥವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಹಣೆಪಟ್ಟಿಗಳು ಜನರಿಗೆ ಪ್ರಸ್ತುತವೂ ಅಲ್ಲ. ಹೀಗಾಗಿಯೇ ವಿಚಾರವಾದವನ್ನು ಹಿನ್ನೆಲೆಗೆ ತಳ್ಳಿ ವಿಚಾರಗಳ ಚರ್ಚೆಯಿಂದ ಜನರನ್ನು ಒತ್ತಾಯಿಸಬೇಕು. ಆ ಕೆಲಸವನ್ನು ಬರ್ನಿ ಸ್ಯಾಂಡರ್ಸ್‌ನ್ನು ಸಮರ್ಥಿಸುತ್ತಿದ್ದವರು ಮಾಡಲಿಲ್ಲ ಎಂದು ಅಲೀಸಿಯಾ ಗರ್ಜಾ ಹೇಳುತ್ತಾಳೆ. ಒಟ್ಟಾರೆ ಸಂವಾದ, ವಿಚಾರವಿವಿಮಯ, ಅದರ ಮೂಲಕ ಒತ್ತಾಯಪೂರ್ವಕ ಮಾತುಗಳಿಂದ ಮಾತ್ರ ಜನರನ್ನು,

ಜನರ ಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿವರ್ತಿಸಬಹುದು ಎನ್ನುವುದು ಈ ಪುಸ್ತಕದ ವಾದ. ಎಲ್ಲವೂ ತುರ್ತಿನಲ್ಲಿ ಹಣೆಪಟ್ಟಿ ಮತ್ತು ಅದರಿಂದಾಗುವ ಸ್ವೀರಿಯೋಟ್ಟಿಂಗಿನ ಮೂಲಕ ಪರಿಭಾಷಿಸುತ್ತಿರುವ ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಈ ಪುಸ್ತಕ ಸಾವಧಾನ, ತಾಳ್ಮೆ, ವಿಚಾರವಿವಿಮಯ ಮತ್ತು ಒತ್ತಾಯದ ಮಾರ್ಗವನ್ನು ಪ್ರತಿಪಾದಿಸುತ್ತದೆ.

ಮೊದಲೇ ಮನಸ್ಸು ಮಾಡಿರುವವರನ್ನು ಪರಿವರ್ತಿಸಲುಬೇಕಾದ ಸಂಭಾಷಣೆ, ತಾಳ್ಮೆ ಮತ್ತು ಒತ್ತಾಯ ಒಂದೆಡೆಗಿದೆ. ಆದರೆ, ಬಹು ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿರುವವರು ಯಾವುದೇ ವಿಚಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟ ನಿಲುವಿಲ್ಲದ ಮಧ್ಯಮಾರ್ಗಿಗಳಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಈ ಮಧ್ಯ ಮಾರ್ಗಿಗಳನ್ನು ಒಂದೆಡೆಗೆ ಸೇರಿಸಿ, ವಿಚಾರ, ವಿಚಾರವಾದದ ಒತ್ತಾಯದ ಜೊತೆಗೇ, ಮಂಪರಿನಿಂದ ಬಿಡುಗಡೆ ನೀಡಿ ರಸ್ತೆಗಳೆದು, ಒಟನ ಬೂತಿಗೆ ಒಯ್ಯುವುದೂ ಅಷ್ಟೇ ಮುಖ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಬದಲಾವಣೆಯು ಕೇವಲ ವಿಚಾರಮಂಥನದಿಂದ ಆಗುವುದಿಲ್ಲ. ಆ ವಿಚಾರಮಂಥನಕ್ಕೆ ಚಲನೆಯೂ ಬೇಕು. ಈ ಎಲ್ಲವನ್ನೂ ಪರಾಮರ್ಶಿಸಿದರೆ ನಮಗೆ ಈ ಸಣ್ಣ ಸತ್ಯ ಅರಿವಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಚಾರದಿಂದ ಚಲನೆಯತ್ತ ಹೇರಬೇಕಾದ ಒತ್ತಾಯವೇ ಗೆಲುವಿಗೂ ಸೋಲಿಗೂ ನಡುವಿನ ಅಂತರವನ್ನು ವಿವರಿಸಬಹುದು! ಜನರು ನಂಬುವಂತೆ ಒತ್ತಾಯಿಸಬೇಕು. ನಂಬಿಕೆಯತ್ತ ಸಾಗುವ ಚಲನೆಗೂ ಒತ್ತಾಯ ಬೇಕು. ಇದು ವಿಕೇಂದ್ರೀಕೃತವಾಗಿ ಸಮೂಹಗಳ ಜೊತೆ ಅಪ್ಪವಾಗಿ ನಡೆಸುವ ಕಾಯಕ. ಇದು ಸರಳವಲ್ಲ. ಇದಕ್ಕೆ ತಾಳ್ಮೆ ಬೇಕು. ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡಲು ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಬದ್ಧತೆಯೂ ಬೇಕು.

ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಶೇಂಕರ್ ಒಸಾರಿಯೇ ಎನ್ನುವ ಮಹಿಳೆ ಹೇಳುವ ಮಾತು 'ತಳಹದಿಯಲ್ಲಿರುವವರನ್ನು ಪ್ರಚೋದಿಸಿ, ಚೇತನಗೊಳಿಸಬೇಕು. ನಡುಮಧ್ಯದಲ್ಲಿ ಇರುವವರನ್ನು ಒತ್ತಾಯಿಸಬೇಕು'. ಅಂದರೆ ಜನರೊಂದಿಗೆ ಏರ್ಪಡಿಸುವ ಸಂಪರ್ಕ ಮತ್ತು ಸಂವಹನ ಹೇಗಿರುತ್ತದೆಯೆನ್ನುವುದನ್ನು ನಿರ್ಲಕ್ಷಿಸುವಂತಿಲ್ಲ. ಕೇವಲ ಸ್ನೋಗನ್ನಗಳಿಂದ ಜನರನ್ನು ವಿಚಲಿತಗೊಳಿಸುತ್ತೇವೆ ಅನ್ನುವ ನಂಬಿಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಭಾವಶಾಲಿಯಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಜನರನ್ನು ಒತ್ತಾಯಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಯಾವ ರೀತಿಯ ಭಾಷಾಪ್ರಯೋಗ ಮಾಡುತ್ತೇವೆ ಎನ್ನುವುದೂ ಒಂದು ವಿಚಾರವೇ. ಸರಕಾರವನ್ನು ನಡೆಸಬೇಕೆಂದು