ಬೆಕ್ಕಿನ ತಲೆಗೆ ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟಲಾದೀತೆ?

ಝೆನ್‌ಗುರು ಸೋಜನ್‌ನನ್ನು ಅವನ ಶಿಷ್ಯನೊಬ್ಬ ಕೇಳಿದ: 'ಗುರುಗಳೇ, ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ಬೆಲೆ ಬಾಳುವ ವಸ್ತು ಯಾವುದು?'

ಗುರುಗಳು ಉತ್ತರಿಸಿದರು: 'ಸತ್ತ ಬೆಕ್ಕಿನ ತಲೆ.'

'ಸತ್ತ ಬೆಕ್ಕಿನ ತಲೆ ಹೇಗೆ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲೇ ಅತ್ಯಂತ ಬೆಲೆ ಬಾಳುವ ವಸ್ತು ಆದೀತು?!' ಶಿಷ್ಯ ಆಶ್ಚರ್ಯದಿಂದ ಪ್ರಶ್ನಿಸಿದ.

ಸೋಜನ್ ಉತ್ತರಿಸಿದ: 'ಏಕೆಂದರೆ ಯಾರೂ ಅದಕ್ಕೆ ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟುವುದಿಲ್ಲ.'

ಜೀವನದಲ್ಲಿ ನಾವು ಯಾವಾವುದೋ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು, ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಅತ್ಯಂತ ಬೆಲೆಯುಳ್ಳದ್ದು, ಮಹತ್ವದ್ದು ಎಂದು ಅಂದುಕೊಂಡಿರುತ್ತೇವೆ; ಆ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಕೊಡಲು, ಕಾಪಾಡಲು, ಪಡೆಯಲು ಏನೇನೋ ಕಸರತ್ತುಗಳನ್ನೂ ಮಾಡುತ್ತಿರುತ್ತೇವೆ. ಆದರೆ ದಿಟವಾಗಿಯೂ ಅವಕ್ಕೆ ಸ್ವಭಾವತಃ ಬೆಲೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ; ನಾವು ಬೆಲೆಯನ್ನು ಆರೋಪಿಸಿರುವುದರಿಂದಷ್ಟೆ ಅವಕ್ಕೆ ಮಹತ್ವ. ನಮ್ಮ ಮೌಲ್ಯನಿರ್ಣಯಶಕ್ತಿಯ ಮಿತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಈ ಝೆನ್‌ಸಂದರ್ಭ ಸೊಗಸಾಗಿ ಮಾತನಾಡಿದೆ.

ಇಂದು ನಾವು ಬಂಗಾರಕ್ಕೆ ತುಂಬ ಬೆಲೆ ಕೊಡುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಅದಕ್ಕೆ ವಿಪರೀತ ಬೆಲೆ ಬಂದಿದೆ. ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಬಂಗಾರಕ್ಕಿರುವ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ನಾಳೆ ಮತ್ತೊಂದು ಲೋಹಕ್ಕೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಿದರೆ ಆಗ ಬಂಗಾರದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಈ ಹೊಸ ಲೋಹ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಸಹಜ. ಒಂದು ಕಾಲದಲ್ಲಿ ವಕೀಲರಿಗೆ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ತುಂಬ ಬೇಡಿಕೆಯಿತ್ತು; ಗೌರವವೂ ಇತ್ತು. ಅನಂತರ ಈ ಗೌರವವನ್ನು ಡಾಕ್ಟರ್‌ಗಳು ಪಡೆದರು; ಬಳಿಕದ ಸರದಿ ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್ ಎಂಜಿನಿಯರ್‌ಗಳದ್ದು. ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ವ್ಯಕ್ತಿ–ವಸ್ತು–ವೃತ್ತಿಗಳಿಗೂ ಸಹಜವಾದ ಪ್ರಸ್ತುತತೆ, ಅನಿವಾರ್ಯತೆಗಳು ಇದ್ದೇ ಇರುತ್ತವೆ; ಒಂದು ಮತ್ತೊಂದನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರಬಹುದು, ಎತ್ತಿಹಿಡಿದಿರಬಹುದು. ಆದರೆ 'ಇದು ಶ್ರೇಷ್ಠ', 'ಅದು ಕನಿಷ್ಠ' ಎಂಬ ಬಿರುಕುಗಳನ್ನು ಹುಟ್ಟಿಸುವುದು ನಮ್ಮ ಪೂರ್ವಗ್ರಹಗಳಷ್ಟೆ. ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಯಾವೊಂದು ವಸ್ತುವಿಗೂ ಅದರ ನಿಜವಾದ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ನಮ್ಮ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದಾದೊಂದು ವಸ್ತುವಿಗೆ ಬೆಲೆ ಇಲ್ಲ ಎಂದ ಮಾತ್ರಕ್ಕೆ ಅದು ನಿಕೃಷ್ಟವಾದದ್ದು ಎಂದೇನೂ ಅಲ್ಲ. ನಾವು ನೋಡುವ ದೃಷ್ಟಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ವಸ್ತು–ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಮೌಲ್ಯ–ಅಪಮೌಲ್ಯಗಳ ಬೆಲೆಚೀಟಿ ಅಂಟಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಸತ್ತ ಬೆಕ್ಕಿಗೆ ಅಳುವವರೂ ಇಲ್ಲ; ಅದನ್ನು ಗಮನಿಸುವವರೂ ಇಲ್ಲ. ಹೀಗೆ ನಮ್ಮ ಗಮನಕ್ಕೆ ಬಾರದ ಸಂಗತಿಗಳೇ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೌಲ್ಯಯುತವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ನಾವು ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟುವುದು, ಹಾಗೆ ಕಟ್ಟಿರುವುದನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವುದು, ಕೊಂಡದ್ದನ್ನು ಮುಡಿಗೇರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ನಮ್ಮ ಅಲ್ಪಮತಿಗೆ ಎಟುಕಿರುವ ತಕ್ಕಡಿಯಿಂದ. ಜಗತ್ತನ್ನು ಅಂಗಡಿ ಮಾಡಬೇಡಿ – ಎಂದು ಆಗ್ರಹಿಸುತ್ತಿರುವಂತಿದೆ ಈ ಝೆನ್‌ದೃಷ್ಟಾಂತ.

⌘