



ఉపగ్రహం (స్పూట్నిక్), మొదటి ప్రాణి (లైకా అనే కుక్క), వ్యక్తి (యూరీ గాగరిన్), మహిళ (తెరిషోవా) లాంటి రికార్డులు రష్యా సొంతం చేసుకుంటే... అంతరిక్షం నుంచి మొదటి ఫోటో, చింపాంజీ (హామ్), వైలెట్ (అలెన్ షెపర్డ్) లాంటి రికార్డులను అమెరికా వశం చేసుకుంది. లోకం అంతా ఈ రెండు దేశాల మధ్య పోటీని అబ్బురంగా చూసేది.

1969లో అమెరికా వ్యోమనౌక అపోలో 11 ద్వారా మనిషి చంద్రుని మీద కాలుపెట్టాడు. అది పోటీకి ముగింపు పలక లేదు సరికదా... చంద్రుడిని కూడా దాటాలనే ప్రయత్నానికి పురిగొల్పింది. రష్యా ఏకంగా కుజుడి మీదకే ఓ వ్యోమనౌకను పంపింది. మన దేశం సొంతంగా అంతరిక్ష విజయాలు సాధించేవరకు చెప్పు కొన్న రాకెట్ శక్తి అంతరిక్ష యాత్ర కూడా రష్యా సాయంతో జరిగింది. 1991లో సోవియట్ రష్యా విచ్ఛిన్నం అయ్యేంతవరకు ఇరుదేశాల మధ్య పోటీ మేటిగానే సాగింది. ఇది పోటీ మహిమ!



**సానుకూలతలే**

**ఎక్కువ!**  
ఎట్టి పరిస్థితుల్లోనూ గెలవాలి అనే తత్వంతో కాకుండా, పూర్తి సత్తా చాటాలి అనే ప్రయత్నంలో సాగే పోటీ మంచి ఫలితాలనే ఇస్తుంది. పెద్దలు చెప్పే మాటల సంగతి అటుంచితే పోటీతత్వం గురించి నిపుణులు, శాస్త్రవేత్తలు చెప్పే సానుకూలమైన విషయాలు వినాల్సిందే!

- అమెరికాలోని రట్ గజ్ విశ్వవిద్యాలయంలో జరిగిన ఓ పరిశోధన పోటీ తత్వం మన ఏకాగ్రతను, జ్ఞాపకశక్తిని మరింత చురుగ్గా మారుస్తుందని తేల్చింది. చదువులో అయినా పనిచేసే చోట అయినా దాని ప్రభావం చాలా స్పష్టంగా ఉంటుందని వెల్లడించింది.
- మన పూర్తి సామర్థ్యం బయటపడాలంటే ఎదురుగా ఓ బలమైన పోటీదారుడు ఉండాలింటే అంటారు జెలెన్ సివర్ అనే మనస్తత్వ శాస్త్రవేత్త. ఆర్చర్ లో బాణం విసిరేటప్పుడు ఎవరి తోనూ పోటీ లేకపోతే కనుక, సదరు ఆటగాడి ప్రదర్శనలో గణనీయమైన మార్పును ఆయన గమనించారు. ఇదే నిజజీవితానికి వర్తిస్తుందని అంటారు.
- 2009లో N-effect అనే పరిశోధన జరిగింది. చాలా ఎక్కువ మందితో పోటీ అంటే చాలామంది



**మనీషి** చంద్రుణ్ణి కూడా జయించాడు! ఈ మాటను మనం ఎన్నిసార్లు విని ఉంటాం కదా! మన మేధస్సుకు, నాగరికతకు పరాకాష్ఠగా దాన్ని భావిస్తూ ఉంటాం. కానీ, దాని వెనకాల ఓ ఆశ్చర్యకరమైన పోటీ ఉంది. ఆ మాటకు వస్తే... అంతరిక్ష రంగంలో ఈ రోజు సాధించిన అభివృద్ధికి మూలకారణం పోటీనే! అదే స్పేస్ రేస్. రెండో ప్రపంచయుద్ధం తర్వాత ప్రపంచం మీద ఆధిపత్యం కోసం అమెరికా, రష్యాల మధ్య ప్రచ్ఛన్న యుద్ధం మొదలైన విషయం తెలిసిందే! 1951లో అమెరికా ఎప్పుడైతే ఓ ఉపగ్రహాన్ని అంతరిక్షంలోకి పంపాలనే ప్రణాళిక ప్రకటించిందో, నెల తిరిగే సరికి రష్యా కూడా అదే పని మొదలుపెట్టింది. అంతరిక్షంలో 'మొదటి' పేరు కోసం రెండు దేశాలూ పోటాపోటీగా పనిచేశాయి. అంతరిక్షంలోకి మొదటి

ముందుగా చేతులెత్తేయవచ్చు. కానీ ఓ పది పది హేను మంది మధ్య స్పర్ధ ఉంటేమాత్రం కచ్చితంగా మెరుగైన ఫలితాలు వస్తాయి. కంపెనీలు తమ ఉద్యోగులను జట్టుగా విభజించడానికి వారిలో స్పర్ధ రగిలించడం కూడా ఓ కారణమే!

- పోటీలో గెలిస్తే తోచే సంతృప్తికి కారణం 'డోపమైన్' అనే హార్మోన్. ఏదన్నా సాధించాననే భావన కలిగినప్పుడు ఈ హార్మోన్ స్థాయి పెరుగుతుంది. మరోసారి అదే పని చేయమంటూ ప్రోత్సహిస్తుంది. ఒకసారి మొదటి ర్యాంక్ వచ్చిన విద్యార్థి మళ్ళీమళ్ళీ అదే ర్యాంక్ కోసం ప్రయత్నించడానికి ప్రేరకం ఈ డోపమైన్ హార్మోనే!
- వెల్స్ ఫార్లో అనే సంస్థ ఎలాంటి పోటీతత్వం వల్ల సానుకూల, ప్రతికూల ఫలితాలు ఉంటాయో విశ్లేషించింది. పోటీలో గెలవకపోతే తీవ్ర పరిణామాలు (ఉదా! క్లాస్ లో ఫెయిల్ చేయడం, ఉద్యోగం నుంచి ఉద్దాసన) ఉంటాయని తెలిస్తే... ఆ పోటీ వల్ల ఒత్తిడి పెరుగుతుందనీ, అది ఆనైతిక మార్గాలకు దారితీస్తుందనీ తేల్చింది. మరోవైపు పోటీలో గెలిస్తే లాభమే కానీ గెలవకపోతే నష్టం ఉండదని (ఉదా! క్లాసులో మెడల్, బోనస్) తేలివచ్చుడు సదరు వ్యక్తిలో సృజన పెరుగుతుందనీ, పని తీరు మెరుగుపడుతుందనీ చెప్పింది. కాబట్టి సంస్థ అయినా స్కూల్ అయినా... పోటీ ఎలా ఉండాలి అని జాగ్రత్తగా నిర్ణయించాలి. అప్పుడే ఫలితాలు సానుకూలంగా ఉంటాయి.



**అడిడాస్ అన్నాడమ్ముల సవాల్!**

అంబానీ సోదరుల మధ్య ఆస్తుల విభజన, ఆ తర్వాత జరిగిన ఆధిపత్య పోరును దేశం అంతా గమనించింది. అందులో ఫలితాలు అంత సమానంగా ఏమీ లేవు. ఇందుకు భిన్నంగా మరో ఇద్దరు అన్నదమ్ముల మధ్య ఏర్పడిన పోటీ... క్రీడలు, పాదరక్షల రంగాలనే మార్చేశాయి. ఆ ఇద్దరు పేర్లూ అడాల్ఫ్ డాస్టర్, రుడాల్ఫ్ డాస్టర్. బహుశా ఆ పేర్లు వింటే మన కేమీ గుర్తుకొరకపోవచ్చు. కానీ మాళ్లు స్థాపించిన అడిడాస్, ప్యూమా పేర్లు వింటే తప్పక గుర్తుపట్టేస్తాం. మొదట్లో ఇద్దరూ కలిపే గెడా అనే పాదరక్షల కంపెనీ స్థాపించారు. అది మంచి లాభాలు ఆర్జించింది కూడా! కానీ, 30 ఏళ్లు కలిసి వ్యాపారం చేశాక, ఇక విడిపోదాం అని ఇద్దరూ నిశ్చయించుకున్నారు. అన్నదమ్ముల మధ్య అనుమానాలు, తోటికోడళ్ల మధ్య కలహాలు లాంటి సహజమైన కారణాలే అందుకు దారితీశాయి. కంపెనీని, ఉద్యోగులను, ఆస్తులను పంచుకున్నారు. అన్న రుడాల్ఫ్ 'ప్యూమా' కంపెనీ ఆరంభిస్తే, తమ్ముడు అడాల్ఫ్ 'అడిడాస్' స్థాపించాడు. అప్పుడే టీవీలు రావడం, క్రీడా ప్రసారాలు మొదలవడం వల్ల... తమ ఉత్పత్తులను మార్కెట్ చేసుకునేందుకు ఈ రెండు కంపెనీలు క్రీడలను, క్రీడాకారులను ఉపయోగించుకున్నాయి. అందుకోసం అనూహ్యమైన పనులు చేసేవారు. ఉదాహరణకు ఫుట్ బాల్ దిగ్గజం పీలే ఓసారి తనను స్పాన్సర్