



ஹனுமான்

நற்பண்புகளுக்கும் பல நல்ல management lessons களுக்கும் ஒரு சிறந்த எடுத்துகாட்டாக விளங்குபவர் ஆஞ்சநேயர் என்றும் மாருதி என்றும் அன்போடு அழைக்கப்படும் ஹனுமார் தான். இதனால்தான் இவரை “புத்தி மதாம் வரிஷ்டம்” என்று வழங்குகிறார்கள். இவரைப்பற்றி எழுத வேண்டும் என்றால் அதற்கே தனி புத்தகம் தேவை! ஒரே ஒரு அத்யாயத்தில் எழுதுவது என்பது கடல் நீரை ஒரு குவளையில் அடக்க முயல்வது போல் ஆகும். இருந்தாலும் முயற்சி செய்து பார்போம்!

சரியான தொழிலாளிகளை தேர்ந்து எடுப்பது: Uncovering talent in employees and choosing the right person for the job

ராமாயண காவியத்தில் ஒரு மிக முக்கியமான கட்டம் ஹனுமான் கடல் கடக்கும் கட்டம். எல்லா வானர்களுக்கும் **என்ன செய்யவேண்டும்** என்று சுமாராக தெரிந்திருந்தது --- கடலைக் கடந்து, சீதா தேவி இலங்கா புரியில் இருக்கிராரா என்று ஊர்ஜித படுத்த வேண்டும். இது மட்டும் செய்துவிட்டால் **என்ன உயர்ந்த பலன் கிடைக்கும்** என்பதும் நன்றாகவே தெரியும். சும்மாவா? மன்னனுக்கு மிகவும் நெருங்கிய “சூபர் பாஸ்” ஆன ராமரின் மதிப்பை பெற ஒரு அரிய வாய்ப்பல்லவா? எப்படி இந்த வாய்ப்பை இழப்பது? எல்லோரும் “இதை செய்தால் எவ்வளவு உன்னத நிலையையும் கௌரவமும் கிட்டும் என்று பகல் கனவு காண ஆரம்பித்தார்கள்.

என்ன, ஒரே ஒரு சிக்கல் - எப்படி செய்வது, அதற்கு போதிய திறமையும் பலமும் தனக்கு இருக்கிறதா இல்லையா என்ற பயமும் சந்தேகமும் தான்! இருந்தாலும் தலைவர் கேட்கும் போது “முடியாது” என்று சொல்லாமல் எப்படி சொல்வது?

இந்த தர்ம சங்கடம் நம்முடைய professional life இல் பல முறை சந்திக்கிறோம். என்ன செய்தால் நமக்கு புகழும் மதிப்பும் கிட்டும் என்று கிட்டத்தட்ட எல்லோருக்குமே தெரியும். ஆனால் அதை நிறைவேற்ற சரியான ஆள் யார், அதற்கு அவனுக்கு தகுதி இருக்கிறதா என்று பகுத்தறிந்து செயல் படுவது என்பது ஒரு manager அல்லது தலைவனின் மிகப்பெரிய தலை வலி. வானர சேனையின் தலைவனான அங்கதனனுக்கும் இதே பிரச்சனைதான்.

ஒரு வானரம் “நான் கடலை கடந்து சென்று விடுவேன் - ஆனால் என்னால் திரும்பி வர சக்தி இருக்காது!” என்றது! இன்னொரு வானரம் “80% கடலை அடுத்த 15 நிமிடத்தில் கடந்து விடுவேன்!”



“அப்போ மீதி 20%?”

“அதற்கு பல மாதங்கள் பிடிக்கும்!!”

நிஜ வாழ்க்கையிலும், நிறுவனங்களிலும் நாம் பார்பதும் இதுவே! முக்கால்வாசி பேர், காரியங்களை அரை குரையாக, நிறைவடையாமல் செய்பவர்கள். Management இல் சொல்வார்கள்: “90% of a project gets done in 10% of the time and the remaining 10% takes 90% more time or the project remains only 90% complete and is unusable!”

ஒவ்வொருவரும் “நான் நீ” என்று போட்டி போட்டுக்கொண்டு இருக்கும் போது, ஒரே ஒரு வானரம் மட்டும் ஒன்றும் பேசாமல், புகழுக்கும், recognition க்கும் ஆசைப்படாமல், தானுண்டு, தன் வேலை உண்டு என்று இருந்தது - அந்த வானரம்தான் சுந்தர காண்ட நாயகனான ஹனுமான்!

ஹனுமாருக்கு தன்னுடைய பலம் என்ன என்று அவருக்கே தெரியாது. பிறர் சொன்னால்தான் தன்னுடைய பலம் - potential - என்ன என்பதை அவர் உணர்ந்து திறம்பட செயல் படுவார். அவர் தம்மை பற்றி தாமே உணரா விட்டாலும், தம்பட்டம் அடித்து கொள்ளாவிட்டாலும், அவருடைய திறமையும், பராக்கரமும், அந்த படையின் தளபதிக்கு நன்றாகவே தெரியும்! எதையும் விரும்பாமல் இருந்தாலும் புகழும் வெற்றியும் ஹனுமாரிடம் தானே வந்து சேரும்! **சுவாமி விவேகானந்தர்** “Unto him comes everything who does not care for anything” என்று கூறினதற்கு சிறந்த உதாரணம் ஹனுமாரே! அவரை எப்படி ஊக்குவிப்பது, அவரை கடல் கடக்க வைக்க எப்படி சம்மதிக்க வைப்பது என்பது அந்த தளபதிக்கு தெரியும்! ஒரு projectன் வெற்றி தோல்விக்கு முக்கிய காரணம் அந்த manager சரியான ஆட்களை சரியான வேலைக்கு கண்டுபிடித்து, நியமிப்பதுதான்! இதைத்தான் management parlance இல் “staffing and motivating” என்பார்கள். நிறைய முறை, “சரியான” ஆட்கள் தானாக வந்து volunteer செய்ய மாட்டார்கள். சொல்ல போனால், அவர்களுக்கு தங்களுடைய சக்தியோ, பலமோ, திறமையோ தெரியாது. மிகவும் பயந்த அல்லது ஒதுங்கி நிற்கும் குணமோ மேலோங்கி நிற்கும். இதை ஆங்கிலத்தில் “shyness” என்றும் “inhibition” என்றும் modesty என்றும் சொல்வார்கள். அதை எல்லாம் கடைந்து எரிய செய்து, அவருக்குள் - குடத்தில் ஏற்றி வைத்த விளக்கு போல் இருக்கும் புதையலை ஊக்குவித்து வெளியில் கொண்டு வருபவர்தான் சரியான manager. இன்னும் சொல்ல போனால் இவர் ஒரு உண்மையான leader - தலைவன்! அங்கதன் மட்டும் அல்ல, அவனுக்கு தலைவனான சுகீவன் மட்டும் அல்ல ராமருக்கும் கூட, ஹனுமான் மீது அபரிமிதமான நம்பிக்கை. அதனால்தான் தன் மோதிரத்தை (அங்குளியத்தை) வேறு யாரிடமும் கொடுக்காமல் ஹனுமனிடம் கொடுத்தார்.



நாம் வேலை செய்யும் நிறுவனங்களிலும் இதை நாம் பார்க்கிறோம் அல்லவா? தலைவரின் நம்பிக்கைக்கு பாத்திரமான தொண்டனுக்கே மீண்டும் மீண்டும் வாய்ப்புகள் தர படுகின்றன.

தகுதி மிக்க தொண்டனை - அவன் தன் தகுதியை உணரா விட்டால் கூட கண்டு பிடித்து ஊக்குவிப்பதுதான் ஒரு தலைவரின் கடமை என்றும், அப்படி திறமை உள்ளவரின் திறமை சீக்கிரமே ஒரு நல்ல தலைவனால் வெளிபடுத்தப்படும் என்றும் இது உணர்த்துகிறது

வாழ்க்கையில் வரும் தடங்கல்கள்

இப்படி தன் பலத்தை (பிறரால்) உணர்ந்து ஹனுமான் கடலை கடக்கும் project இல் குதித்தார். எந்த மா பெரும் முயற்சியிலும் பல தடங்கல்கள் வரும். முதலில் வந்த “தடங்கல்” மைனாக பர்வதம். இது ஒரு எதிரியா? இல்லவே இல்லை. சொல்ல போனால், இது ஒரு நெருங்கிய நண்பன்; ஹனுமான்ருக்கும் அவருடைய செயல்களுக்கும் நன்மையே பயக்கும் நல்லெண்ணம் கொண்டது. தன் சிகரங்களில் சில நேரம் ஹனுமான் களைப்பாறி பிறகு கடலை கடக்க வேண்டும் என்று எண்ணியது. தனக்கு ஒரு காலத்தில் உதவிய வாயு பகவானின் மைந்தநான் ஹனுமனுக்கு உதவி புரிய வேண்டும் என்றே விரும்பியது. அதனால்தான் இப்படி எதிரில் வந்தது.

நாம் ஒரு கடினமான காரியத்தை எடுத்து கொண்டோம் என்றால் நமக்கு முதலில் முட்டுக்கட்டை போடுவது நமக்கு மிகவும் நெருங்கியவர்களே! “ஏன் இவ்வளவு கஷ்ட பட்டு இதை எல்லாம் செய்கிறாய்? இருக்கிறதை வைத்து சந்தோஷமாக இருக்கலாமே!” என்று நமக்கு நெருங்கிய, நம் மீது அக்கறையும் பாசமும் கொண்டவர்களே, நமக்கு நன்மை பயக்குவதாக எண்ணி கொண்டு சொல்வார்கள். திட புத்தி உள்ளவர்களும், தம் பெரும் லட்சியங்களில் இருந்து மாறாதவர்கள், தன் இலக்கில் குறி கொண்டு உள்ளவர்களும், யார் கூறினாலும் தங்கள் முயற்சியை கை விட மாட்டார்கள். எதிரியின் அல்லது வேண்டதவர்களின் உபதேசங்களையும் வார்த்தைகளையும் சுலபமாக புறக்கணித்து விடலாம். ஆனால் நமது உற்றார் உறவினர்கள் தேன் ஒழுக கூறும் “ஏன் கஷ்டப்படுகிறாய்?” என்ற வார்த்தைகள் நம்மை சுலபத்தில் தடம் மாற செய்யலாம்! இந்த temptation ஐ வென்றால் தான் பெரிய முயற்சிகளில் வெற்றி பெறலாம் என்று உணர்த்தவே, மைனாக பர்வதம் முதல் முட்டு கட்டையாக வந்ததும், அதை ஹனுமன் “thanks, but no thanks” என்று சொல்வது போல உணர்த்துகிறார்!



ஒரு பெரும் முயற்சியை எடுத்து கொண்டால், முதலில் complacency அல்லது நமக்கு மிக வேண்டியவர்களின் வார்த்தைகளால் முயற்சியை கை விட கூடாது.

அதற்கு அடுத்து வந்த ஆபத்து கூட எதிரிகளிடம் இருந்து வர வில்லை! ஹனுமரை சோதிக்க தேவர்களே சுரசா என்பவளை ஒரு அரக்கி போல உருவத்தை முன் வைத்து, அவள் “நீ என் வாயில் புக வேண்டும் என்பது தேவர்கள் எனக்கு கொடுத்த வரம்” என்று கூறினாள். ஹனுமார் தனது மதியினால் அவள் வாய்க்குள் புகுந்து ஒரு நொடி நேரத்தில் வெளியே வந்து காட்டினார்.

இதுவும் நமது corporate world இல் சகஜமான ஒரு பழக்கத்தை எடுத்து காட்டுகிறது. ஒரு புதிய முயற்சியிலோ அல்லது project இலோ இறங்கினோம் என்றால் முதலில் நமது நிறுவனத்தில் உள்ளவர்கள் ஆயிரம் கேள்விகள் கேட்பார்கள். “உனக்கு திறமை இருக்கிறதா? முன் வரும் அபாயங்களை anticipate பண்ண கூடிய திறமை உனக்கு இருக்கிறதா? Competition என்ன செய்யும்?” என்று பரிசோதிக்க பல கேள்விகளை எழுப்புவார்கள். இந்த கேள்விகள் நிஜ வாழ்வில் வரக்கூடிய சோதனைகளை காட்டிலும் பன் மடங்கு பெரியதாகவும் பிரமிக்க வைப்பதாகவும் இருக்கும். இதை ஆங்கிலத்தில் “playing the devil’s advocate” என்பார்கள். இவர்களுடைய மிக கடினமான சோதனைகளை கடந்தால்தான் நமது project ஐ தொடங்கவே விடுவார்கள். இதே போலத்தான் தேவர்களும் இந்த சோதனையை ஹனுமருக்கு கொடுத்தார்கள்.

எந்த ஒரு முயற்சியிலும், வரும் விளைவுகளை ஆழ்ந்து ஆராய்ந்து plan for the worst, hope for the best என்ற கொள்கையில் படிப்படியாக செல்ல வேண்டும். ஒரு தலைவனின் கடமை இதை தொண்டர்களுக்கு உணர்த்துவதே

இதற்கு பிறகே, முதல் உண்மையான எதிரியான சிம்ஹிகா என்ற அரக்கி வர அவளை வெற்றி கொண்டு இலங்கையை அடைந்து சீதையை தேட வேண்டிய வேலையை தொடங்கினார். இவ்வளவு இன்னல்களையும், சோதனைகளையும் தன் மதி நுட்பத்தால் வென்றதால்தான் ஹனுமாரின் புகழ் காலம் கடந்து நிற்கிறது. இதையேதான் சுவாமி விவேகானந்தர் “great works require great and persistent effort for a long time... character has to be established through a thousand stumbles” என்று கூறுகிறார்.



கர்ம யோகத்தின் அர்த்தமும் ஹனுமானின் எடுத்து காட்டும்

ஹனுமான் ஒரு பிரமச்சாரி. பெண்களை ஏறெடுத்தும் பார்க்காதவர். ஆனால் சீதையை தேடும் பொது பல பெண்களை அந்தப்புரத்திலேயே பார்க்கும் நிர்பந்தம் ஏற்பட்டது. தன் பிராமச்சர்ய விரதத்க்கு களங்கம் வந்து விட்டதோ என்று கலங்கினார். ஆனால் தன் மனம் சற்றும் சலனமாகாமல் இருப்பதை உணர்ந்தார்.

இது எப்படி முடியும்? இதற்கு பதில், கீதாசார்யன் கர்ம யோகத்தில் செய்வதை பற்றி கூறி இருக்கிறான். நம் கடமையை செய்யும் பொது, “இதை நான் செய்பவன் அல்லன்; செய்விப்பவன் பகவானே” என்று முதலில் உணர வேண்டும். இரண்டாவதாக, செய்யும் பலன் எனக்கு இல்லை - அது இறைவனுக்கே” என்று உணர்ந்து “சர்வம் ஸ்ரீ க்ரிஷ்ணாஹ்பனமஸ்து” என்று அர்பணிக்க வேண்டும். மூன்றாவது, நாம் செய்யும் கார்யம் ஒரு தாழ்ந்த பயனுக்காக அல்ல என்று உணர வேண்டும். ஹனுமான் இந்த மூன்றையும் கடை பிடித்தார். “தேடுபவன் நான் அல்லன், என் தலைவன் ராமனே” என்று எண்ணியே தேடுகிறார். இரண்டாவதாக, “இந்த காரியம் என் தேவன் ராமனுக்கே” என்று மன உறுதியுடன் தேடினார். மூன்றாவதாக பெண்கள் அவர் கண்ணில் பட்டாலும் அதனால் மாசு படியாமல் இருந்த காரணம் அவர் தாழ்ந்த பயனுக்காக அப்பெண்களை கண்ணெடுத்து பார்க்க வில்லை - சீதையை தேடி ராமரிடம் சொல்ல வேண்டும் என்ற உயர்ந்த பயனுக்காகவே செய்தார். சுவாமி விவேகானந்தர் கர்மாவைப் பற்றியும், கடமையைப்பற்றியும் கூறும் போது, “Each duty has its own place and according to the circumstances we are placed, we must perform our dutipes” என்கிறார். இப்படி பற்றின்றி கர்மம் புரிவதற்கு சிறந்த உதாரணமாக இருப்பதால் ஹனுமான் சிறந்த கர்ம யோகி என்று கூறுவதில் தவறுண்டோ?

“செய்பவன் நான் மட்டும் அல்லேன்; இறைவனின் சங்கல்பம் இருந்தால்தான் முடியும்; தாழ்ந்த பயனுக்காக எதையும் செய்ய வில்லை; எல்லா பயன்களும் இறைவனுக்கே அர்ப்பணம்” என்று நம் கர்மங்களை செய்தோமானால், நமக்கு ஒரு tensionம் இருக்காது; எடுத்த காரியத்திலும் வெற்றி பெறுவோம்!



முன் யோசனை: Proactivity

ஹனுமாருக்கு கொடுக்க பட்ட வேலை சீதையை தேடி, அவள் இருக்கும் இடம் அறிந்து, ராமனுக்கு சொல்ல வேண்டியது மட்டுமே. சீதையை கண்டு, அங்குளியத்தை கொடுத்த உடன் அவர் இலங்கையை விட்டு போயிருக்கலாமே. செய்தாரா? இல்லை. ராமன் சொல்லாவிடிலும் ராக்ஷஸர்களை போருக்கு இழுத்து, தன் வலிமையை காட்டி, பல ராக்ஷஸர்களை கொன்று, ராவணனுக்கே பயமுட்டி, கடைசியில் ராவணனையே நேரில் பார்த்து, அறிவுரை கூறி, அதை அவன் ஏற்காத போது பல இன்னல்களையும் பொருட் படுத்தாது தன் வாலிலும் நெருப்பு வைத்ததை பொறுத்து இலங்கையை எரித்தார்.

நமக்கு யாராவது ஒரு வேலை கொடுத்தால், அதை மட்டும் செய்யாமல், யோசித்து, “வேறு என்ன செய்தால் உபயோகம் இருக்கும்” என்று ஆழமாக சிந்தித்து, சமயோசிதமாக முன் கூட்டியே செய்பவனே தன் தொழிலில் முன்னுக்கு வருவான். இதையே ஆங்கிலத்தில் “don't expect micro-instructions for everything. Use your discretion and be proactive” என்பார்கள். ஹனுமான் இப்படியே, சீதையை தேடி கண்டு பிடித்த உடன் திரும்பி வட கரை போகாமல், எதிரியின் பலம-பலவீனங்களை அறியவும், அவர்கள் மனதில் ஒரு கிலியை உண்டாக்கவும் இம்மாதிரி ஒரு strategy and action மேற்கொண்டார். இதனால் ராமனும் சுகர்வனும் அவர்களுடைய திட்டங்களை சரியாக இட்டு எதிரியை தோல்வி அடைய செய்ய முடிந்தது.

நாம் ஒரு customer அல்லது competitor உடன் பழகும் போது சொன்ன வேலையை தவிர சொல்லாத வேலையையும் கூட முடிக்க வேண்டியது மிக அவசியம். நமது எதிரிகளின் மனதில் நம்மை பற்றி ஒரு பயமும் மரியாதையும் ஏற்படுத்த வேண்டும். “create FUD – Fear, Uncertainty and Doubt in the minds of competition” என்று marketing jargonல் சொல்வார்கள்.

சொன்னதை மட்டும் செய்பவன் வெறும் ஒரு இயந்திரம் மட்டுமே. தீர்க்க தரிசிதன்மாக, big picture ஐ புரிந்து கொண்டு செயல் படுபவனே முன்னுக்கு வர முடியும்.

இதே இடத்தில், இன்னொரு முக்கியமான் பாடத்தையும் ஹனுமான் நமக்கு எடுத்து உரைக்கிறார். ஹனுமான் பிரம்மாஸ்திரம் என்ற அசுத்தரதால் கட்டு பட்ட போது, வெறி பிடித்த அரக்கர்கள் அவரை வெறும் சணல் கயிறுகளால் கட்டினார்கள். இன்னொரு கயிறால் கட்டினால், பிரம்மாஸ்திரம் தன் வலு இழந்து போயிற்று. ஆனாலும், இதை வெளியில்



காட்டி கொள்ளாமல் ஹனுமான் இருந்தார். ஏன் என்றால், ராவணனை நேரில் பார்க்கவும், பகல் வேளையில் இலங்கையை பார்த்து அதன் மதில்களையும் அகழிகளையும் பற்றி நன்றாக அறியவே! இதிலிருந்து நாம் தெரிந்து கொள்ள வேண்டியது நமது பலத்தை சரியான சமயத்தில் தான் காட்ட வேண்டும். நமக்கு பலம் இருந்தாலும், சற்று நேரம் சில கஷ்டங்களை பொருது கொண்டு இருந்தால், in the long run, நமக்கு பல நன்மைகள் உண்டாகும். இது இல்லாமல் “எடுத்தேன் கவிழ்த்தேன்” என்று முதலிலேயே அடாவடித்தனம் செய்தோமானால், நஷ்டம் நமக்கே.

நம்முடைய எல்லா பலத்தையும் உடனே காட்டி விட கூடாது. தக்க சமயத்தில், தக்க இடத்தில் நம் திறமையை வெளி படுத்தினோம் ஆனால் மட்டுமே நமக்கு long term success கிடைக்கும்

இலக்கை மறக்காதே!



ராமனும் லட்சுமணனும் மற்றும் பலரும் மயங்கிக் கிடக்கிறார்கள். இன்னும் சில மணி நேரங்களில் உயிரையும் துறக்க கூடும். அவர்களை காப்பாற்றுவதற்கு ஒரே வழி சில மூலிகைகளை கொண்டு வர வேண்டும். அம்மூலிகைகள் இருப்பது தூரத்தில் இருக்கும் சஞ்சீவி பர்வதத்தில். குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் அந்த மலைக்கு சென்று வரக்கூடிய திறன் படைத்தவர் ஹனுமான் மட்டுமே. என்ன வேலை சொன்னாலும் சிரஸின் மேல் ஏற்று செய்யும் ஹனுமான் இந்த பணியையும் எடுத்துக்கொண்டு வாயு வேகம் மனோ வேகம் போன்று சஞ்சீவி பர்வதத்தை அடைந்தார். அங்கே சென்ற உடன் ஒரே ஒரு பிரச்சனை: அந்த மூலிகையை எடுக்க வேண்டும் என்று அவர் அறியவில்லை. அதற்காக ஒவ்வொரு மூலிகையாக தேடினாரா? அப்படி தேடினாலும் கண்டு பிடித்திருக்க முடியுமா? அப்படியே கண்டு பிடித்து இருந்தாலும் அதற்குள் ராமன் மற்றும் பிறரின் உயிர்கள்தான் காத்திருக்குமா? எதுவுமே இல்லை. அதனால் ஹனுமார் சமயோசிதமாக யோசித்து, அப்படியே அந்த மலையையே தூக்கி கொண்டு வந்து விட்டார்.

இங்கே ஹனுமார் எடுத்து கொண்ட காரியம், ராம லக்ஷ்மணர்களை காப்பாற்ற வேண்டியது. மூலிகைகள் அதற்கு ஒரு ஏதுவே. “மூலிகைகள் கொண்டு வருவது ” என்பது ஒரு task. இந்த taskல் மாத்திரம் லாடம் போட்டாற்போல் இல்லாமல், மிக பரந்த அளவில் – big picture -- யோசித்தால்தான் அவர் அந்த மலையையே கொண்டு வந்து, எல்லார்



உயிர்களையும் தக்க சமயத்தில் காப்பற்ற முடிந்தது. நமது professional life ஆகட்டும், personal life ஆகட்டும், நமக்கு ஒரு இலக்கை எடுத்து கொண்டோம் ஆனால், அதன் மூல காரணத்தை (root cause) மறந்து விடுகிறோம். எதற்காக செய்கிறோம் என்ற big picture ஐ மறந்து விடுகிறோம். We get carried away by **tasks** instead of being focused on the actual problem we are trying to solve. இந்த தவறை நாம் செய்யாமல் இருக்க எடுத்து காட்டுவதே இந்த வரலாறு.

இப்படி பல விதமான பாடங்களை ஹனுமார் நமக்கு எடுத்து உரைக்கிறார். Just to summarize:

- ஒரு நல்ல தலைவன் நல்ல திறமை உள்ள தொண்டனை தேடி பிடிப்பான் - முக்கியமாக ஒன்றும் பேசாமல் தன் பலம் அறியாதிருக்கும் தொண்டர்களை புறக்கணிக்க மாட்டான் (will not ignore the modest people who don't always volunteer)
- ஒரு நல்ல தலைவனின் இலக்கணம் தொண்டர்களின் திறமையை அவர்கள் அறியும் படி செய்து, அதை வெளியில் கொண்டு வந்து, அவர்களை ஊக்குவிக்க வேண்டும். The best leader is one who helps people discover themselves and motivate them to achieve heights which even they (the people themselves) did not imagine to be possible.
- ஒரு காரியத்தில் நாம் எதிர் கொள்ளும் முதலில் எதிரி நம் மற்றும் நம் நெருங்கிய உறவினர்கள் "comfort zone" இல் இருந்து வெளியே வந்து நம்மை stretch செய்து கொள்வதுதான்.
- ஒரு நல்ல முதலாளி அல்லது தலைவன் தனது தொழிலர்களை ஊக்கு விட்டால் மட்டும் போதாது. அவர்களை challenge செய்து எந்த மாதிரி எதிர்ப்புகளை சந்திக்க நேரிடும் என்றும், அந்த எதிர்ப்புகளை எப்படி சமாளிப்பது என்றும் பயிற்சி அளிக்க வேண்டும். (playing devil's advocate) (சுரசாவை வென்றது)
- ஒரு காரியத்தை எடுத்து கொண்டால், ஒரு தொழிலாளி micro instructions எதிர் பார்க்காமல், சுய புத்தியுடன், தீர்க்க தரிசி தனமாக செயல் பட வேண்டும். (இலங்கையை எரித்தது, சஞ்சீவி பர்வதம் கொண்டு வந்தது)
- தக்க சமயத்தில், தக்க இடத்தில் மட்டுமே தன் திறமையை வெளி படுத்த வேண்டும். இதற்காக சில கஷ்டங்களை கொஞ்சம் நேரம் பொருத்து கொண்டே போக வேண்டும். (பிரம்மாஸ்திர கட்டை பொறுத்து கொண்டது)