

T.2 Le Kaizen expliqué

Le Kaizen,
ou
l'art
des petits pas



Tome 1
Le Kaizen expliqué
Gérard Pique

LE KAIZEN

OU

L'ART DES PETITS PAS



Tome I

Le Kaizen expliqué

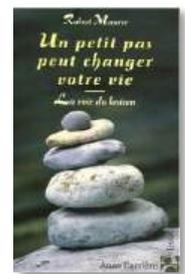
Table des matières

Pages

1 Introduction : deux stratégies pour réussir	5
2 Le Kaizen	6
1 La stratégie d'innovation	6
2 D'où vient le Kaizen ?	6
3 Pourquoi cette méthode fonctionne-t-elle ?	8
4 La méthode en 5 étapes :	9
1. Premier pas : reconnaître sa peur	9
2. Poser de petites questions	9
3. Ayez de petites pensées	11
4. Faire de petites actions	12
5. Résoudre de petits problèmes	14
6. S'accorder de petites récompenses	14
7. Identifiez les petits moments ou les petites choses de la vie	16

Quelques remarques pour l'utilisation de ce e-book :

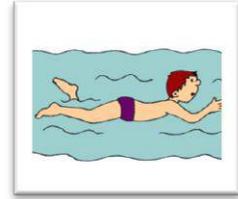
- Beaucoup d'images dans ce e-book contiennent un lien. En cliquant sur ces images, le lecteur pourra accéder à leur site d'origine...
- Le lecteur est invité en particulier à poursuivre la lecture de ce e-book par la lecture du livre de Robert Maurer : "*Un petit pas peut changer votre vie*" qui développe les idées résumées dans la première partie de ce e-book.
- Ce e-book contient une "table des matières dynamique" : en cliquant sur une entrée de cette table, le lecteur affiche immédiatement la page correspondante.
- De même dans l'intérieur du livre, chaque grand titre contient un lien qui ramènera le lecteur à la table des matières. Il suffit de cliquer sur n'importe quel titre pour revenir dans la table des matières au début de ce e-book. Cela permet au lecteur de naviguer aisément à travers tout l'ouvrage.



Deux stratégies pour réussir

Il y a deux façons d'apprendre à nager :

- Sauter d'emblée dans le grand bain (ou trouver un maître-nageur qui nous y pousse).
- Apprendre d'abord dans le petit bain et avancer progressivement dans le grand bain.



Les deux méthodes marchent :

- Étant plongeur moi-même, je peux assurer qu'il est plus facile de se laisser remonter à la surface, naturellement, que de s'enfoncer dans l'eau pour aller toucher le fond. Donc le maître-nageur qui jette un enfant dans le grand bain, sait qu'il remontera forcément dans les secondes qui suivent. Néanmoins, cette méthode qui vaccine définitivement certains enfants contre la peur de l'eau, en traumatise d'autres à tel point qu'ils auront ensuite bien du mal à surmonter cette peur de l'eau que cette expérience malheureuse aura ancrée en eux.
- Au contraire, commencer dans le petit bain est rassurant pour certains enfants et leur fait prendre de bonnes habitudes d'autant plus facilement qu'ils se sentent en sécurité et que toutes leurs facultés d'apprentissages sont disponibles. Mais cette méthode risque fort d'en impatienter d'autres qui apprennent mieux en affrontant le danger qui met en alerte et stimule toutes leurs facultés.



Donc les deux méthodes marchent mais l'une marchera mieux pour certains et l'autre marchera mieux pour d'autres. A chacun de trouver la méthode qui marche le mieux pour lui.

Se lancer dans la rédaction d'une thèse, acquérir de nouvelles habitudes ou tout autre projet, c'est un peu comme apprendre à nager... On voudrait s'y mettre et on remet à plus tard, on cherche quelqu'un qui va nous pousser dans le grand bain... Il existe peut-être une autre méthode qui peut remplacer ou compléter la première.



C'est la méthode des petits pas, ou Kaizen en japonais, qui est exposée dans le livre : *Un petit pas peut changer votre vie*.

En bref, quand on veut atteindre un objectif (*par exemple arrêter de fumer, perdre du poids, écrire un livre, créer une entreprise...*), il s'agit de rechercher sans cesse le plus petit pas possible qu'on peut faire maintenant, et le faire maintenant, ce qui n'est pas difficile puisque ce petit pas est tellement petit, qu'il peut même paraître dérisoire. Mais ce qui est extraordinaire, c'est que ça marche ! Petit pas par petit pas, on passe, sans même s'en rendre compte, de l'état d'esprit de quelqu'un qui est "bloqué" à l'état d'esprit de quelqu'un qui s'est mis en marche, qui avance, qui progresse, qui grandit, qui devient fort, qui devient encore plus fort, tellement plus fort que plus rien, ni personne, ne peut l'arrêter... Et bientôt, on se surprend à faire un petit pas qui nous paraît petit et dérisoire maintenant mais qui, il n'y a pas si longtemps, nous aurait paru gigantesque et hors de portée.



Le Kaizen expliqué

Vous voulez maigrir, arrêter de fumer, vous libérer de l'alcool, de la télé ou des jeux vidéo, commencer un sport ou préparer sérieusement votre avenir, et vous pensez que seule une décision héroïque, une résolution ferme et définitive, peut vous aider à changer radicalement votre vie. Certains y parviennent mais le plus souvent l'enthousiasme des premiers temps retombe et notre résolution s'essouffle à l'idée de tout ce qu'il nous en coûtera pour tenir dans la durée et atteindre, un jour, notre objectif. Or, il existe une autre méthode simple et efficace qui consiste à se fixer des objectifs modestes et progressifs : c'est le **Kaizen**.

La méthode qui va être décrite dans ce livret, est absolument révolutionnaire bien qu'elle soit malheureusement peu connue en France. Pourtant [cette méthode a permis au Japon en grande partie détruit de 1945 de devenir la deuxième économie mondiale que nous connaissons aujourd'hui](#). On pourrait la résumer par ces paroles de Lao-Tseu : *"Même un voyage de mille kilomètres commence par un premier pas."*

Comment les gens ont-ils le succès qu'ils ont et comment font-ils pour le garder ?

Il existe deux voies pour atteindre le succès : la stratégie d'innovation, et le Kaizen :

1 La stratégie d'innovation

Quand on veut changer quelque chose dans sa vie, on cherche le plus souvent une méthode qui donne des résultats rapides et spectaculaires. C'est ce qu'on appelle, la stratégie d'innovation. Comme son nom l'indique, il s'agira d'une stratégie totalement nouvelle, quelque chose que nous n'avons pas encore essayé mais dont nous attendons tout.

Cette stratégie peut permettre à certains de réussir grâce à une volonté sans faille et certaines personnes ont réussi à maigrir ou arrêter de fumer, grâce à elle. Malheureusement, ils ne représentent qu'une minorité. **La grande majorité des gens échouent lamentablement pour avoir sous-estimé, ou ignoré, les énormes sacrifices qu'il faudra faire et les efforts à fournir, pour atteindre les objectifs qu'ils se sont fixés.** Cet échec peut avoir des résultats psychologiques absolument dévastateurs car la personne se retrouve à son point de départ, avec **le sentiment de ne pas avoir été capable d'atteindre son objectif**. Et c'est un cercle vicieux : la personne se fixe de nouveaux objectifs avec les mêmes exigences et rate encore une fois son objectif, jusqu'à la prochaine fois, **en se culpabilisant un peu plus à chaque fois.**



Il existe cependant une méthode simple, diamétralement opposée à la précédente, mille fois plus abordable et remarquablement efficace, à laquelle nous pouvons recourir pour effectuer tout changement : LE KAIZEN

2 Le Kaizen : d'où vient le KAIZEN ?

Pendant la deuxième guerre mondiale l'Europe était pratiquement entièrement occupée par les Allemands. Pour la libérer, les américains allaient avoir besoin de beaucoup de matériel militaire. Or, ils n'avaient ni le temps, ni l'argent de construire de nouvelles usines. **Alors que**

faire ? C'est souvent, dans les moments de crise que l'homme trouve des solutions auxquelles il n'aurait probablement pas pensé en temps normal.

Les Etats-Unis lancèrent alors le **TWI** (*Training Within Industries*) qui possédait en germe ce qui allait devenir le **KAIZEN** et dont le plus ardent défenseur, était le statisticien américain le Dr. Edward Deming.

La méthode était simple mais révolutionnaire : **tous les employés de l'entreprise concernée** (à tous les niveaux : du personnel d'entretien au PDG en passant par tous les ouvriers ou cadres), **devaient désormais s'employer à trouver la plus petite chose capable d'améliorer la productivité de leur usine**. Beaucoup de gens furent surpris et pensaient que c'était du temps perdu, néanmoins elle contribua incontestablement à augmenter la production d'armes et ainsi à assurer la victoire des Alliés.

Après la guerre, lorsque le Japon se retrouva pratiquement détruit, en 1945, le Général MacArthur proposa aux japonais d'adopter cette philosophie "**des petits pas**" pour reconstruire le pays et rendre les industries japonaises compétitives. Ce programme fut un succès total et les japonais y adhérèrent en masse. Paradoxalement, lorsque les théories du Dr. Deming furent abandonnées aux USA, le Japon avait au contraire totalement intégré ce concept dans sa culture et il continue toujours à l'appliquer avec le succès que nous connaissons. Ils donnèrent alors à ce concept un nom japonais: le **KAIZEN**

Le **KAI ZEN** est formé de deux mots : **KAI** qui signifie **CHANGEMENT** et **ZEN** qui veut dire **BON**. *Un changement bon*. **KAI-ZEN** que l'on pourrait traduire en français par "**Amélioration continue**".

Voici, en quelques mots, les idées clé du Kaizen :

Nous nous rapprocherons plus sûrement de notre objectif final, en faisant des "petits pas" :

- **En posant de petites questions,**
- **qui nous conduiront à faire de petites actions**
- **qui nous aideront à résoudre de petits problèmes**
- **pour lesquels nous pourrions nous octroyer de petites récompenses une fois que nous aurons atteints les petits objectifs intermédiaires.**

Cette méthode peut paraître simpliste, peut-être même trop simpliste pour certains, peu importe. Le Japon avec la réussite flamboyante que tout le monde connaît, est la preuve éclatante que [ça marche](#). Et chacun peut, s'il le veut, en faire lui-même l'expérience...

Alors pourquoi faire compliqué quand on peut faire simple ?



Avant

Après



Le Japon

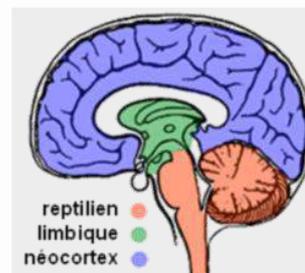
Pourquoi cette méthode fonctionne-t-elle ?

“Tous les changements, même positifs, génèrent de l’anxiété. Voilà sans doute pourquoi nos efforts échouent souvent... car ils ne font qu’aggraver notre peur du changement.”

Quelle différence y a-t-il entre la stratégie d’innovation et le kaizen ? Comment se fait-il que l’une génère cette anxiété et l’autre pas ? Tout vient de notre cerveau :

Nous avons trois cerveaux qui se sont constitués au long de plus de 500 millions d’années :

Le cerveau **reptilien** (le plus ancien, 500 millions d’années). C’est lui qui nous dit de nous lever ou de manger. Bref, c’est lui qui régit toutes nos fonctions de survie : rythme cardiaque, respiration, équilibre...



Le cerveau **mammalien**, appelé aussi cerveau **limbique**, que nous avons en commun avec tous les mammifères (âgé de 300 millions d’années). Il est le siège de nos émotions. C’est lui qui gouverne nos réactions face au danger : de fuite ou de combat.

Enfin, le troisième cerveau : le **Cortex** (âgé de 60 millions d’années), partie de notre cerveau la plus évoluée, il est le siège de nos pensées et de notre intelligence. C’est à lui que nous faisons appel pour réaliser les changements que nous avons décidés de faire.

L’idéal serait que ces trois cerveaux fonctionnent en harmonie. Malheureusement ce n’est pas toujours le cas et cela explique que nous nous précipitions sur un paquet de chips alors que notre raison nous dit de maigrir. ([en savoir plus...](#))

Dès que nous avons un **blocage**, c’est **dans le cerveau mammalien** que ça se passe car c’est lui qui abrite **l’AMYGDALÉ**. Celle-ci nous laisse percevoir et ressentir certaines émotions et c’est elle qui nous fait réagir en cas de danger et qui nous dit : **“fuis ou combats !”**

Le problème avec **l’amygdale**, c’est qu’elle **aime la routine**. Or **tout imprévu, tout défi, provoque en nous un sentiment de peur proportionnelle à l’importance du défi** : Plus il est grand, plus notre peur augmente et plus nous sommes paralysés par la peur. C’est **l’amygdale** qui déclenche l’alarme dès que nous nous écartons de notre routine et qui demande à notre corps de faire face, et de se préparer à l’action en mobilisant toutes nos forces pour affronter le “danger”.

Pour nos ancêtres, le danger était une bête féroce, il fallait réagir immédiatement. **Aujourd’hui il s’agit d’un examen, de parler en public ou de changer de travail**. Comme autrefois, l’amygdale ralentit ou stoppe nos pensées rationnelles pour ne pas empêcher nos réactions de *fuir ou combattre*. Mais dans la vie moderne, nous nous trouvons souvent dans des situations où nous ne pouvons ni fuir ni combattre. L’accès au cortex étant temporairement coupé, nous restons donc paralysés par la peur. Bien sûr l’idéal serait de transformer cette peur d’échouer en excitation ou en combativité. Hélas, peu d’entre nous y arrivent.

On entend souvent dire autour de nous que si nous voulons changer nous devons avoir la volonté de faire ceci ou cela : **“ Quand on veut on peut !”**. Or, à travers les explications que vous venez de lire, vous avez compris que **l’amygdale déclenche la peur dès qu’on envisage de faire des grands changements**. Le but du Kaizen est donc, à travers la technique des **petits pas, de nous aider à faire des petits changements, sans provoquer peur et angoisse**. Il va nous aider à installer de nouveaux “logiciels” dans notre cerveau, qui feront sauter nos blocages de façon douce et progressive... **sans stress**.

Parlons donc un peu de stress... STRESS OU PEUR ?



1- Premier petit pas : reconnaître sa peur

On observe que ceux qui réussissent le mieux dans la vie sont ceux qui reconnaissent et assument leur peur (peur qui se révèle même être pour eux stimulante). Ils savent en parler ouvertement, avouer leurs doutes et leurs hésitations face aux défis de l'existence. Mais ces gens sont une minorité.

Les **enfants disent** ce qu'ils ressentent "*je suis triste, je suis effrayé, j'ai peur*", en assumant leurs sentiments, alors que les **adultes parlent de stress (ou d'angoisse) parce qu'ils ne veulent pas avouer, ni s'avouer, qu'ils ont peur :**

Les adultes ont peur de dire qu'ils ont peur.

Le mot stress est en fin de compte est une étiquette qui masque le vrai problème et les empêche d'avancer. Les adultes, surtout les hommes, se culpabilisent de ressentir la peur. Dans leur esprit, ressentir la peur = avoir peur = être lâche. Ils s'efforcent donc, pour ne pas être lâches, de ne pas avoir peur, c'est à dire de ne pas ressentir la peur, ce qui est impossible car on ne peut pas décider de ne pas ressentir ce que l'on ressent. **Reconnaître que quelque chose nous effraie ou nous angoisse, n'a rien de dévalorisant, au contraire.** Une vie réussie ne veut pas dire que nous ne rencontrerons jamais de problèmes ou n'aurons jamais de soucis, que nous n'aurons jamais peur.. Toutes personnes responsable sait que la vie n'est pas un long fleuve tranquille et que nous devons nous attendre à rencontrer des difficultés au travail, dans nos études ou dans beaucoup d'autres domaines. Si la peur se présente, nous saurons trouver des solutions plutôt que de nous complaire dans le stress en nous culpabilisant parce que nous n'avons pas une vie sans heurts et sans peur. Nous pouvons être effrayés par les responsabilités d'un nouveau travail, avoir peur de nous engager dans une relation, peur de passer le bac ou notre permis de conduire :



Ressentir la peur (et même avoir peur) est normal et sain. Et nous ne devons pas avoir honte de la reconnaître pour pouvoir l'assumer.

Au contraire, la peur non assumée nous fait pratiquer la politique de l'autruche.

Premier petit pas : Reconnaître notre peur et s'en servir comme motivation, la considérer comme un défi à relever : bien employée, notre peur servira de levier pour atteindre nos objectifs.

Ensuite il est important de ...

2- Poser de petites questions

- **Les petites questions aident à reprogrammer notre cerveau.**



Vous comprendrez parfaitement combien les résultats de cette méthode peuvent s'avérer spectaculaires avec cet exemple de Patrick, responsable d'une unité manufacturière, qui n'arrivait pas du tout à motiver ses troupes. Patrick, avait l'habitude de hurler des phrases du genre "*Lequel d'entre vous est prêt à tout faire pour que notre société soit la meilleure ?*" Il répétait inlassablement les mêmes questions et, inlassablement les seules suggestions qui lui

étaient données (*comme engager du personnel ou changer le matériel*) n'avaient rien de très innovant. De plus, les employés n'appréciaient guère de l'entendre vociférer de la sorte. C'était l'impasse.

L'un des préceptes de base du Kaizen, vous vous en souvenez, est que chaque employé peut trouver des solutions originales, même très modestes, qui amélioreront la rentabilité de l'entreprise.

Sur les conseils d'un praticien Kaizen, Patrick se mit à leur parler plus calmement et à leur poser l'une des questions clés du Kaizen :

“Avez-vous une idée de petit pas que chacun de vous pourrait accomplir pour améliorer un produit ou une méthode de travail ?”

A son immense surprise, les idées fusèrent et bientôt des changements importants virent le jour. Trouver **des petites solutions** était **à la portée de tous**. Les employés se sentaient **concernés, écoutés et responsabilisés**. L'ambiance de travail changea radicalement et les congés-maladie retombèrent à un niveau normal.



- **Plus vous répétez les petites questions, plus elles seront efficaces**

Si vous posez à votre femme une question du type ***“Quelle était la couleur de la voiture qui était garée à côté de la tienne ?”*** Elle vous répondra qu'elle n'en sait rien pendant quatre ou cinq jours puis, finalement, le sixième jour, elle aura le réflexe (inconscient) de regarder cette voiture parce qu'elle aura enregistré la question. C'est grâce à **l'HIPPOCAMPE** (*dans le cerveau mammalien*), qui gère les informations, et décide ce qui doit être stocké ou non, que votre femme aura finalement remarqué la couleur de la voiture. **Plus vous répétez quelque chose et plus l'hippocampe l'enregistre et le réalise**. Faculté qui peut être employée à bon escient ou pas : **si vous n'arrêtez pas de vous répéter que vous êtes nul, l'hippocampe l'enregistrera aussi. Hélas !**

L'amygdale et **l'hippocampe** se situent tous les deux dans le cerveau **mammalien**, c'est-à-dire dans **l'émotionnel**, qui n'est pas sous le contrôle direct de la raison et de la volonté.

Donc le grand conseil que l'on peut donner pour réussir dans la voie du kaizen, c'est de... **LAISSER DORMIR L'amygdale** (*pas de questions anxiogènes*) tout en stimulant **l'hippocampe** (*répétition des petites questions*) alors le **cortex** prendra le relais et se fera un plaisir de répondre à vos questions (*si vous répétez ces petites questions assez souvent et assez longtemps*).

Prenons l'exemple de la créativité : Vous **devez** par exemple écrire un **article mais vous séchez** lamentablement devant votre feuille blanche. Rien ne sort. Pourquoi ? Bien sûr, c'est **parce que vous avez réveillé l'amygdale**. **Devant les questions anxiogènes que vous vous êtes posées**, elle a immédiatement réagi et coupé l'accès à votre cortex. C'est la panique et vous remettez continuellement l'exécution de votre projet à plus tard.

Donc, si vous désirez faire quelque chose de créatif, ou simplement découvrir la solution à un problème et que vous ne savez pas par où commencer, le Kaizen est tout à fait ce qu'il vous faut. Mais n'oubliez pas : de **petites questions** pour ne pas réveiller l'amygdale !

Voici donc quelques exemples de petites questions dont vous pouvez vous inspirer pour adapter cette méthode à votre cas personnel :

- ***Y a-t-il une chose que j'aimerais apporter au monde avec mon livre, mon article, mon dessin, ma peinture, ma musique, etc. ?***
- ***Est-ce que je connais quelqu'un que je pourrais appeler pour m'aider ou m'inspirer ?***

En répétant et répétant la question, **l'hippocampe** va enregistrer l'information et votre **cortex** finira par vous apporter des réponses. Ne vous énervez surtout pas si la réponse ne jaillit pas tout de suite comme le diable de sa boîte. **Attendez et... restez Kai-Zen !**



N'oubliez jamais que c'est grâce à cette méthode que le Japon est devenu, en 2010, la 3ème puissance mondiale alors qu'il avait été détruit à plus de 75% en 1945. **Posez-vous de petites questions tous les jours. Vous serez étonné du résultat.**

Donc, pour résumer, vous devez :

- 1) Ne pas effrayer **l'amygdale** par des questions anxiogènes
- 2) Donner du matériel à **l'hippocampe** en répétant et **répétant vos petites questions** pour qu'il enregistre les données
- 3) Laisser à votre **cortex** le temps de répondre à vos questions.
- 4) Être patient. Rester Kai-Zen

Après avoir posé vos petites questions...

3- Ayez de petites pensées



Bien des gens pensent que pour changer quoi que ce soit dans leur vie, il "*faut se jeter à l'eau*". **Méthode** qui, nous l'avons compris maintenant, est **anxiogène**. Or il existe, là encore, une autre façon de faire, originale et sans stress. C'est **la sculpture du mental** (*mise au point par Ian Robertson*) qui **s'inspire de la visualisation** (*qui consiste à se projeter mentalement dans la situation qu'on doit affronter, en s'imaginant en train de réussir*). Mais **la sculpture du mental** stimule au maximum **tous nos sens** (*en disant : je vois, j'entends, je sens..., on est totalement immergé dans la situation qu'on visualise. On la sent, on la voit, on entend ce qui se passe alentour de nous, etc... tandis que l'on se voit en train de réussir et d'atteindre notre but facilement*)

- **La sculpture du mental est pratiquée dans le sport de haut niveau**

La sculpture du mental, pratiquée avec régularité a permis au lanceur de javelot Steeve Backley (médaille d'or aux Jeux Olympiques) blessé après une entorse, de reprendre l'entraînement physique là où il l'avait laissé au moment de l'accident. Il s'était entraîné... sur son divan ! En effet, ne pouvant bouger Steeve avait visualisé dans sa tête, jour après jour, les mouvements qu'il faisait pour lancer le javelot. Il avait reproduit mentalement, dans son salon, tous les gestes et sensations qui lui étaient familiers et ce, pendant tout le temps de sa convalescence. Avec un résultat absolument stupéfiant : sa forme physique était excellente, c'était comme si l'accident n'avait jamais eu lieu.

Ian Robertson explique que le cerveau ne sait pas faire la différence entre le réel et l'imaginaire. Steeve avait envoyé des messages à ses muscles comme s'il était réellement en train de lancer le javelot et le cerveau avait entériné le processus.

Voici un autre exemple : une expérience a été faite avec des tireurs à l'arc. Avant une compétition, ils furent répartis en trois groupes de niveaux équivalents. Le premier groupe s'est entraîné normalement, tous les jours, avec des flèches réelles. Le deuxième groupe s'est entraîné aussi tous les jours mais mentalement, avec des flèches imaginaires, en se visualisant en train d'atteindre leur cible. Le troisième groupe ne s'est pas entraîné du tout. Lors de la compétition, les deux premiers groupes ont obtenu sensiblement les mêmes résultats tandis que le groupe qui ne s'était pas entraîné a obtenus des résultats nettement inférieurs.

- **La sculpture du mental combinée au Kaizen peut changer la vie**

De nombreux sportifs emploient la sculpture du mental mais on peut parfaitement l'utiliser pour améliorer notre performance dans tous les domaines de la vie (professionnelle, sentimentale, familiale, santé...) surtout si on l'associe au Kaizen : en combinant les deux, on obtient des résultats étonnants.

Que vous ayez peur de parler en public, souffert de chocs émotionnels ou plus simplement envie de modifier un comportement, vous pouvez recourir à **la sculpture du mental : se visualiser, s'entendre, se sentir (avec tous nos sens) en train d'exécuter et de réussir facilement la tâche que l'on veut accomplir.**



Et pour vous aider à faire cet exercice, combinez la sculpture du mental avec le Kaizen : posez-vous de petites questions non anxiogènes du genre : **Comment je fais pour réussir ? Qu'est-ce que je ressens quand je réussis ? Que se passe-t-il autour de moi quand je réussis ? Quels sont les odeurs, les bruits, les sensations ... ?**

Plus vous ressentirez la situation désirée, la réussite d'un projet, par tous vos sens, plus vous serez porté vers la réussite. Ou si vous voulez un changement dans votre vie, plus vous le visualisez comme étant déjà là, plus vous le ferez advenir inévitablement.

Mais, Attention, si pour une raison quelconque vous sentez venir l'angoisse, Arrêtez ! Ne forcez jamais le kaizen.

Maintenant que nous connaissons le Kaizen, que nous savons poser de petites questions, et que nous avons compris comment avoir de petites pensées, nous pouvons passer **aux petites actions.**

4- Faire de petites actions

Toute la méthode repose sur de **petits pas-actions** qui, de prime abord, vous paraissent dérisoires mais qui, nous le savons maintenant, vous permettront d'atteindre vos objectifs ... en douceur... car notre brave **amygdale** est endormie.

Donc maintenant, pour atteindre votre objectif, vous allez mettre au point de petites actions qui, toujours en douceur, vous emmèneront vers le succès.



Prenons quelques exemples :

- **Vous voulez maigrir ?** Servez-vous tout simplement une petite cuillère de riz en moins (si c'est encore trop dur enlevez seulement quelques grains de riz). S'il s'agit du

chocolat, sachez qu'il est plus facile de renoncer à la première bouchée et la remettre dans le paquet que de se priver de la dernière bouchée.

- **Votre bureau disparaît sous la paperasse ?** Classez une feuille de papier par jour ou rangez un crayon ou un trombone par jour.
- **Vous détestez l'exercice physique ?** Montez trois marches et redescendez-les une fois par jour.
- **Vous devez écrire une thèse et vous ne savez pas vous y mettre ?** Le premier jour, mettez une feuille blanche sur votre bureau ; le deuxième jour, ajoutez un stylo ; le troisième jour, inscrivez simplement, en haut de la feuille, le sujet de votre thèse ; le quatrième jour, dressez la liste des différents points à traiter, etc. Chaque jour une petite action, un petit pas, et surtout rien de plus. Mais chaque jour un petit pas !

C'est facile, c'est simple et ça demande peu d'énergie. Rien de transcendant donc, mais à la longue cela donnera des résultats étonnants car rappelez-vous : **quand l'amygdale est au repos, l'hippocampe enregistre les nouveaux comportements par la répétition.**

§§§ *Chaque petit pas, répété quotidiennement, prépare et facilite le suivant. Peu à peu, sans même vous en rendre compte, vous donnez une impulsion nouvelle à votre vie et vous réalisez tous vos projets comme dans un rêve !*

Ce paragraphe est tellement important que pour le graver dans votre esprit, je le reproduis une deuxième fois :

§§§ *Chaque petit pas, répété quotidiennement, prépare et facilite le suivant. Peu à peu, sans même vous en rendre compte, vous donnez une impulsion nouvelle à votre vie et vous réalisez tous vos projets comme dans un rêve !*



Dans son livre "*Un petit pas peut changer votre vie*", Robert Maurer donne l'exemple d'une clinique au bord de la faillite et qui réussit à redresser la barre en écoutant, là encore, toutes les suggestions données par ceux qui y travaillaient. Les résultats obtenus, grâce au kaizen, dépassèrent toutes les espérances. Les clients reprirent le chemin des consultations. Il y avait toujours une longue attente, les médecins annulaient encore parfois des rendez-vous. Néanmoins, malgré tout, les clients se disaient satisfaits. Avait-on tout chamboulé dans cette clinique ? Non, pratiquement les seuls changements opérés se résumaient en deux courtes phrases : "*excusez-nous*" et "*merci*".

Souvent de petits pas peuvent inverser totalement la vapeur et les seuls qui peuvent ne pas adhérer à cette méthode sont ceux qui *n'aiment pas la facilité* ou qui ont besoin de résultats immédiats (même s'ils sont éphémères). Ils n'ont pas la patience nécessaire pour attendre les premiers résultats. Le kaizen nous enseigne la patience. Rappelez-vous la fable de La Fontaine Le lièvre et la tortue. Qui arriva le premier, lentement, sans stress mais sûrement ?

Combien, parmi nous, ont pris des résolutions extraordinaires le premier janvier et en avaient déjà abandonné le quart au bout de trois mois, et ont abandonné le reste au cours de l'année. Les études sur le sujet confirment que nous pouvons prendre ce genre de résolutions, sans avancer d'un iota, pendant dix ans.

Mieux vaut méditer une minute par jour que pas du tout, et mieux vaut méditer une minute tous les jours que toute une heure le premier jour et ensuite plus du tout. Nous pouvons

demander à un ami, qui voit les choses de l'extérieur, de nous guider dans le questionnement kaizen, si cela s'avère plus facile pour nous.

Attention : si les petits pas que vous avez envisagés provoquent des réactions anxiogènes, Arrêtez-vous tout de suite et revoyez-les à la baisse. C'est-à-dire faites des petits pas encore plus petits.

Et maintenant apprenons à...

5- Résoudre de petits problèmes

(avant qu'ils ne deviennent des grands !)



En effet, **de petits problèmes laissés de côté peuvent générer des problèmes graves et même des tragédies**, comme celle de l'explosion de la navette Columbia. Dans ce dernier cas, de petits éléments de mousse isolante s'étaient détachés du fuselage au cours des vols précédents. Rien ne fut fait, l'incident n'ayant pas eu de répercussions graves lors des vols d'essais. Lors du décollage du Columbia en 2003, un morceau de mousse beaucoup plus grand s'échappa et perfora le bord d'attaque de l'aile, ce qui entraîna la dislocation de la navette et la mort des 7 astronautes.

Combien de fois dans notre vie, n'accordons-nous que peu d'importance à ces petits signes avant-coureurs qui devraient pourtant nous mettre en alerte. Dans la société actuelle, tout va vite, tout doit se régler vite. Prêter attention à toutes ces petites alarmes qui s'allument sur notre route, nous éviterait souvent bien des ennuis. Que de stress pourrait être évité. Il est donc essentiel de détecter ces signes dès qu'ils surgissent

Échouer n'est pas très agréable mais pour la plupart d'entre nous, cela n'a pas d'incidence dramatique sur notre vie. En revanche pour certaines professions, comme les urgentistes, pompiers, contrôleurs aériens ou pilotes sur porte-avions, la moindre erreur peut être fatale car des vies humaines dépendent de leurs réactions. Ils sont donc, tous, extrêmement vigilants, jour après jour, à tout ce qui leur paraît différent de l'habitude. La moindre petite anomalie est tout de suite prise en considération et ils réagissent immédiatement.

Nous pouvons faire la même chose dans notre quotidien en étant attentifs dès que nous captions, nous aussi, un signal d'alarme. Nous éviterions bien souvent des soucis ou des catastrophes en étant vigilant comme des pompiers qui guettent le moindre feu ou des urgentistes qui sursautent à la moindre alerte.

"Affrontez le difficile alors que tout est encore facile, accomplissez une œuvre grande par de tous petits actes" – Lao Tseu. Voilà qui résume parfaitement tout le Kaizen !

Et pour finir il est temps de...

1- S'accorder de petites récompenses

La récompense est la cerise sur le gâteau. Que ce soit dans notre travail ou à titre personnel, c'est la juste rétribution du devoir accompli.



Au Japon, où le kaizen jouit d'une grande popularité, 90% des suggestions dans tout le pays sont prises en compte par les entreprises. Aux États-Unis, seules 38% des innovations préconisées sont adoptées.

Alors pourquoi un tel écart ?

Il découle tout simplement du système de récompense donné dans un pays et dans l'autre. Chez Toyota, par exemple, la récompense pour la "meilleure suggestion de l'année" est ... un stylo-bille du Président dont la valeur ne dépasse pas 4€. Et combien de propositions reçoit le Président de Toyota chaque année ? **1,5 millions. Et 95% sont adoptées par l'entreprise.**

En revanche aux États-Unis les récompenses sont plus importantes puisque la gratification moyenne est de 458 \$. Les Japonais ne sont pas plus avares que les américains mais ils ont vite découvert que ce qui **motive l'être humain** ce n'est **pas le gain** mais le fait **d'être reconnu** . Les gens veulent être fiers de leur travail et sentir qu'ils ne sont pas qu'un numéro ou un nom sur une fiche de paie. En donnant de fortes gratifications, les employeurs américains donnent une reconnaissance financière et non personnelle. Au bout d'un certain temps, celui qui a reçu une forte récompense, n'est plus motivé car **ce qui motive vraiment les êtres humains c'est que l'on apprécie leurs compétences, leurs idées, que l'on reconnaisse leurs efforts** .

Lorsque l'on pose la question "*Comment vous sentez-vous apprécié ?*" la plupart des gens répondent : "*Quand mon supérieur me félicite ou me remercie si je travaille tard*". Dans la vie personnelle cela peut être : "*Quand ma femme me dit qu'elle est contente que j'ai pensé à son anniversaire ou à descendre la poubelle*". Nous aimons que les autres reconnaissent nos mérites ou disent simplement "merci". Ce simple mot peut totalement transformer une ambiance lourde en atmosphère amicale ou agréable. **Remerciez les autres mais apprenez aussi à reconnaître vos propres mérites.** Félicitez-vous de vos petits pas, de progresser ou de toute autre situation dont vous êtes fier.

Donc, pour atteindre vos objectifs il est important de vous offrir des récompenses.

Récompenses qui devront obéir aux trois critères suivants :

1. Être en adéquation avec le but que vous voulez atteindre.
2. Être en adéquation avec la personne (si vous aidez quelqu'un) car ce qui est bon pour vous, ne le sera pas forcément pour votre collègue de travail.
3. Être gratuite ou pas chère du tout.

✓ **Si vous détestez repasser :**

Accordez-vous un quart d'heure de repos TV après avoir repassé tout le panier de linge.

✓ **Si vous détestez écrire des rapports :**

Allez jouer au foot avec votre fils après avoir écrit 2 ou 3 pages de votre rapport.

✓ **Si vous voulez maigrir :**

Offrez-vous des fleurs, un livre, une séance cinéma, dès vos premiers 500g perdus.

✓ etc.

Il reste encore une petite chose à ajouter :

2- Identifiez les petits moments ou les petites choses de la vie

C'est en observant de petites choses que, au long de milliers d'années, l'humanité a pu progresser. De grandes découvertes sont aussi le fruit de l'observation de "petits moments". **On peut appliquer cette observation des petits moments, dans le milieu des affaires comme dans la vie de tous les jours :**

- On raconte l'histoire de cette hôtesse de l'air qui ayant remarqué que les passagers laissaient pratiquement tout le temps les olives de leurs salades, en fit part à sa compagnie. Ils supprimèrent cette "petite chose" nommée olives et économisèrent 500.000 dollars par an.
- Un suisse promenant son chien remarque que les pignoles (appelées aussi "herbes à teigneux") s'accrochent au pelage de son chien et sur ses affaires. Cela piqua sa curiosité et il inventa ... le velcro.
- Un agent de police, qui détestait son métier, découvrit que le moment qu'il aimait le plus dans ses journées moroses, était celui où il parlait aux prisonniers. Il aimait les conseiller et allait même les voir en prison. Il devint assistant social, métier dans lequel il se réalisa pleinement. Et tout cela uniquement en observant "**le meilleur petit moment**" qu'il avait dans ses journées de travail.

Si vous n'aimez pas ce que vous faites ou si vous avez simplement envie de changer d'orientation, focalisez votre attention sur les moments de la journée où vous prenez un réel plaisir à faire quelque chose. Vous y trouverez sûrement des indices sérieux qui vous aideront dans votre recherche. Ils vous aideront à découvrir ce qui vous passionne vraiment dans la vie et dont vous pouvez faire votre gagne-pain.



