

elRivalinterior.com

Estamos preparando la mente de los campeones

Actitud: Confianza que no es soberbia.

Humildad que no es inferioridad.

Cuadernos de Psicología del Deporte N° 48

El Rival Interior - Escrito por Gustavo Maure



Kaizen

Kaizen es una palabra nipona que se compone de dos sinogramas de escritura japonesa que significan “bueno” y “cambio”; **Kaizen** se refiere a un sistema de mejora continua en el que las pequeñas, pero

constantes mejoras, acumulan tras de sí grandes beneficios a corto y largo plazo.

Aunque es una palabra moderna el concepto tiene una raíz ancestral en la filosofía oriental.



***Actos Mínimos,
acertados, constantes
y bien orientados
conquistán Posiciones
Magistrales ⇒ ⇒
formando una filosofía
del cambio***

GUSTAVO MAURE

elRivalinterior.com

ACTUALIZAR ESTA INTRODUCCIÓN

<https://www.elrivalinterior.com/PDF/KAIZEN.pdf>

**Nacen desde Filosofías
Convergentes**

"Quien pisa con suavidad llega lejos."

Refrán Oriental

"Grandes resultados pueden ser conseguidos con pequeños esfuerzos." - Sun Tzu. El arte de la guerra Siglo IV a. C



***La fuerza de la constancia:
una gota que horada la piedra***

¿Cambios sutiles o

drásticos ?? La persona que inicia

un análisis o una psicoterapia siente la necesidad de un cambio, aunque no siempre sepa bien cuál. El núcleo crítico es la relación del sujeto con su entorno o consigo mismo.

Se entablará una mítica batalla entre el "caos y el orden" o el "bien y el mal". Siendo el bien el reino del

deseo y el mal el ello (*pulsional*) que en sus consecuencias será hostil contra el sujeto.

Distinguimos entre el deseo y las ganas. Estas últimas suelen representar al principio de placer irrestricto mientras que el deseo es el aplazamiento del placer inmediato por un placer más estable y duradero.

Sobran ejemplos, la adicción al juego dilapida en segundos el fruto de largas horas de trabajo. El sedentarismo centrado en placeres cómodos y superfluos. La pasión por correr riesgos innecesarios. Los arrebatos emocionales. etc.

El ser humano, en su constante búsqueda de crecimiento y adaptación, también se enfrenta a un desafío recurrente: la resistencia al cambio. Esta tendencia a aferrarse a lo conocido y rechazar lo nuevo, que podemos denominar neofobia, a menudo sabotea nuestros intentos de modificar hábitos o actitudes.

A este fenómeno se suma la **heterofobia**, el temor a lo diferente, propuesta por Savater, que refuerza nuestra inclinación hacia la rutina.

La psicología clínica ha observado que incluso cuando las intervenciones terapéuticas logran identificar las raíces de un problema, la implementación de cambios puede resultar compleja. Freud, en sus investigaciones, se topó con la resistencia del ello, esa parte inconsciente que impulsa a repetir patrones y resiste lo nuevo. "Yo quiero, pero eso es más fuerte que yo", expresaba la lucha interna del paciente. Ese **eso** es el ello. Y su resistencia específica es la "compulsión a la repetición".

Asimismo, la dificultad para mantener los cambios a largo plazo es otro obstáculo común. La falta de constancia socava nuestros esfuerzos y nos devuelve a nuestros patrones habituales.

Enséñame el arte de los pequeños pasos. Antoine de St Exupery

Actitud Kaizen implica una mente abierta para evolucionar y preparada para discernir, valorar y sostener los cambios.

Actitud Kaizen implica no esperar a las crisis para introducir mejoras constantes.

***Ningún progreso es pequeño
Ningún retroceso es
deseable***

Toda la potencia de la filosofía Oriental orientada a los actos mínimos y constantes se encuentra concentrada en un simple enunciado de 7 palabras
Una gota de agua horada la piedra.

Dos milenios después será nuevamente “redescubierta” en Occidente. "Ovidio, dos milenios después, expresaría esta idea de manera similar: '*gutta cavat lapidem, non vi, sed saepe cadendo*', es decir, 'La gota horada la roca, no por su fuerza sino por su constancia'".

Cervantes la revive en “La Celestina” **Mucho puede el continuo trabajo; una continua gotera horada una piedra.**

La mayoría de las personas ha aplicado alguna vez este aforismo. Esta gota de sabiduría, que ha atravesado milenios, sigue siendo tan relevante hoy como ayer.

Es una frase universal, es una prueba de las **filosofías convergentes**, idea que a su vez está

tomada de las **convergencias evolutivas** de las especies. Una conquista evolutiva idéntica que se produce en un lugar remoto y desconectado pero que frente a la misma necesidad generan un desarrollo similar.

Todo lo grande alguna vez fue pequeño

Un árbol enorme crece de un tierno retoño.

Un camino de mil pasos comienza en un solo paso. Lao Tsé allá por el siglo V a.c

La empresa se organizó bajo el concepto: “La pasión por inventar no tiene fin”, célebre frase de Carl Benz y “Lo mejor o nada”, máxima de Gottlieb Daimler. Mercedes-Benz

La eficacia de los micro cambios perseverantes

No existe un ‘corpus filosófico’ completo y organizado que se oriente al valor de los actos ínfimos pero constantes y certeros. Tal vez encontremos unas poquitas perlas (gotas) dispersas en parábolas, fábulas y leyendas de todo el mundo.

Intentaremos ensartar estas perlas dispersas en un collar que refleje la importancia de los actos pequeños pero constantes. El Kaizen es un modo de concentrar esas perlas en un concepto preciso.

改善

*kanjis japoneses de la palabra Kaizen
(改 "cambio" y 善 "bueno")*

En principio **los actos mínimos no intentan reemplazar a ciertas acciones de máxima intensidad cuando estas últimas son necesarias.**

Las dos manos representan los actos mínimos y máximos. A veces una, a veces otra, en el medio una amplia gama de modulación. Estas ideas se basan en **El Arte de la Guerra de Sun Tzú**, el gran estratega taoísta.



Al dominar los actos mínimos que se alternan con los máximos te convertirás en un samurai de dos espadas.



¿Cómo apagar un incendio? No es Gota a gota. El pichón de águila nace en inmensas alturas ¿Cómo hará para volar? Necesita desarrollar un impresionante salto al vacío en el momento oportuno. El ciervo escapa del tigre tratando de salvar su vida. Es a máxima velocidad y lo antes posible !!!! También el samurai desafía a su destino en un duelo fatal donde la celeridad y la sagacidad se hermanan a la velocidad del rayo. El calentamiento global necesita cambios drásticos en la conducta y actividad humana.

Los desplazamientos rápidos se obtienen por una sucesión infinita de múltiples y pequeñísimos movimientos especialmente coordinados. La conjunción entre la multiplicación de lo ínfimo y lo veloz decidirá el desenlace. La **economía de**

movimientos se basa en la simplificación y permite la velocidad, fluidez y armonía en la estocada o el vuelo. La reducción de lo superfluo e innecesario es así la esencia del arte . En este sentido el arte es un acto minimalista, incluso en un cuadro frondoso de imágenes no existen partes superfluas, no sobra nada.



obras de picasso realizadas con trazos mínimos y esenciales



Evolución del logo de Apple



En la guerra, lo máximo puede ser muy costoso y el goteo minimalista rendirá mejores frutos con menor daño.

Una confrontación es lo máximo y una negociación es lo mínimo. Por eso es un paso (tao, camino, vía, método, doctrina) necesario.

"Ganar un proceso es adquirir una gallina y perder una vaca." Proverbio chino

"Me lo contaron y lo olvidé. Lo vi y lo entendí. Lo hice y lo aprendí." Confucio, 551-479 a. C.



"La consecución de un acuerdo, por más exigente que sea, es una estrategia que evita un conflicto mayor y más dañino. Lo mínimo, en este caso, se aprecia en relación con lo máximo: la confrontación. Al igual que en un partido de tenis, donde un golpe seguro y profundo puede asegurar un punto, en la negociación un acuerdo bien logrado es una jugada estratégica que minimiza riesgos.

La negociación surge como una alternativa a la violencia, una forma de mitigar los horrores de la guerra. Su objetivo es encontrar un punto en común aceptable para todas las partes, evitando una **escalada irracional del conflicto.**

Un acuerdo es un acto de diplomacia con consecuencias de largo alcance. La historia está llena de ejemplos de 'victorias pírricas', como la de Pirro, rey de Epiro, quien tras una batalla devastadora expresó: 'Otra victoria como ésta y volveré solo a casa'. Este refrán nos recuerda la importancia de evaluar los costos de una acción, pues a veces el precio a pagar por un triunfo puede ser demasiado alto. Al igual que el proverbio mexicano 'Cuesta más caro el caldo que las

albóndigas', nos invita a reflexionar sobre la relación costo-beneficio de nuestras decisiones."



"El trabajo del pensamiento se parece a la perforación de un pozo: el agua es turbia al principio, más luego se clarifica". Proverbio chino

Una gota en permanente expansión

Índice Kaizen

Introducción <https://www.elrivalinterior.com/PDF/KAIZEN.pdf>

Flexibilidad Versatilidad

<https://www.elrivalinterior.com/PDF/KAIZEN.FLEXIBILIDAD.pdf>

Anticipación

<https://www.elrivalinterior.com/PDF/KAIZEN.ANTICIPACION.pdf>

Iluminación - Estrategia

<https://www.elrivalinterior.com/PDF/KAIZEN.ESTRATEGIA.pdf>

Cambio de hábitos Ese oscuro goce secreto

<https://www.elrivalinterior.com/PDF/KAIZEN.HABITOS.pdf>

Incubación El bambú japonés

<https://www.elrivalinterior.com/actitud/Zen/A48.BambuJapones.elRivalinterior.pdf>

Adagios <https://www.elrivalinterior.com/PDF/KAIZEN.ADAGIOS.pdf>

Wu Wei o Dejar Fluir <https://www.elrivalinterior.com/PDF/KAIZEN.WUWEI.pdf>

Déjalo Ser o Wu wei

Un buen escritor dice mucho con poco.

Un mal escritor dice poco con mucho.

