

Tủ Sách
DOANH TRÍ
Do PACE thực hiện

PHƯƠNG PHÁP KAIZEN

THE KAIZEN WAY

Tiến sĩ Robert Maurer

Huỳnh Ngọc Song Minh *dịch*



NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

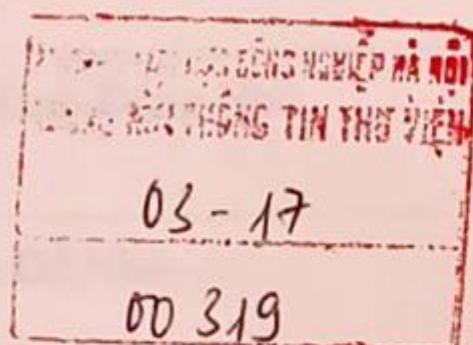
PACE
INSTITUTE OF MANAGEMENT

Tiến sĩ Robert Maurer

PHƯƠNG PHÁP KAIZEN

THE KAIZEN WAY

(Tái bản lần 1)



Huỳnh Ngọc Song Minh dịch



**NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

PACE
INSTITUTE OF MANAGEMENT

Mục lục

LỜI MỞ ĐẦU	9
PHẦN GIỚI THIỆU	27
Một Bước Nhỏ	
CHƯƠNG 1	55
Vì Sao Triết Lý Kaizen Lại Có Hiệu Quả	
CHƯƠNG 2	73
Đặt Ra Những Câu Hỏi Nhỏ	
CHƯƠNG 3	113
Đi Theo Những Suy Nghĩ Nhỏ	
CHƯƠNG 4	139
Thực Hiện Những Hành Động Nhỏ	
CHƯƠNG 5	185
Giải Quyết Các Vấn Đề Nhỏ	
CHƯƠNG 6	221
Ban Tặng Những Phần Thưởng Nhỏ	
CHƯƠNG 7	239
Xác Định Những Khoảnh Khắc Nhỏ	
CHƯƠNG 8	257
Áp Dụng Triết Lý Kaizen Vào Cuộc Sống	
LỜI CẢM ƠN	264
VỀ TÁC GIẢ	267

“Những điều bé nhỏ với tình yêu lớn lao...
Vấn đề không phải là chúng ta làm được
bao nhiêu, mà là chúng ta đặt bao nhiêu tình
yêu thương vào những việc mình làm. Và vấn đề
cũng không phải là chúng ta cho đi bao nhiêu,
mà là chúng ta đặt bao nhiêu tình yêu thương
vào những điều mình cho đi. Với Đức Chúa Trời
không có gì là bé nhỏ cả”.

—*Mẹ Teresa*

LỜI MỞ ĐẦU

Rất khó để tạo ra sự thay đổi!

Đây là một quan điểm được chấp nhận rộng rãi đến mức nó dần trở thành một sự thật, và chúng ta ít khi đặt ra câu hỏi xem điều này có thực sự đúng hay không. Và luôn có sẵn những lý do rõ ràng để giải thích vì sao đa số chúng ta lại xem việc thay đổi bản thân cũng khó khăn giống như việc phải chinh phục cả một ngọn núi vậy. Đơn cử như ví dụ về những cam kết chúng ta đặt ra cho bản thân vào dịp đầu năm mới, mà sau đó hầu hết đều thất bại. Trung bình các cam kết mà người Mỹ đặt ra thường tương tự nhau trong vòng 10 năm liên tiếp nhưng họ vẫn không thể đạt được chúng. Chỉ trong vòng bốn tháng, 25% những mục tiêu đề ra đều bị lãng quên. Và những người thành công trong việc thực hiện cam kết của mình thường chỉ làm được điều đó sau khi đã phá vỡ tới năm, sáu lời hứa của mình trước đó.

Thay đổi mang tính tổ chức trong kinh doanh cũng không hề dễ dàng. Những quyển sách về kinh doanh phổ biến cũng chỉ nói về các giải-pháp-tức-thời dành cho nhà quản lý tìm kiếm phương thức nhanh chóng để thúc đẩy các nhân viên chống đối họ. Thông thường, những quyển sách này được trình bày theo kiểu “truyện ngụ ngôn” trong lĩnh vực kinh doanh, sử dụng những mẩu chuyện đơn giản và các hình ảnh nhân vật sống động để truyền tải thông điệp của họ. Một vài trong số đó trở thành đầu sách bán chạy nhất, như quyển *Tảng băng trôi* (*Our Iceberg Is Melting*) của John Kotter, là cuốn sách tóm lược chặt chẽ tư tưởng đang phổ biến của thể loại này: Phải thuyết phục nhân viên về một vấn đề khẩn cấp sắp xảy ra, một mối đe dọa, để thúc đẩy họ tạo ra một vài sự thay đổi.

Nhưng trái lại với ý kiến phổ biến này, sự thay đổi, dù là từ một cá nhân hay trong một tổ chức, không cần thiết phải khổ sở khó nhọc đến vậy. Thêm vào đó, sự thay đổi cũng không cần thiết phải diễn ra như thể là kết quả của các chiến thuật đe dọa,

được áp dụng để gây kinh sợ cho bản thân hay đồng nghiệp của chúng ta để tạo ra những hành động có ý nghĩa. Các trang sách mà bạn chuẩn bị đọc tiếp theo đây sẽ phá tan câu chuyện tưởng tượng rằng thay đổi là vô cùng khó khăn, dỡ bỏ một cách hiệu quả những chướng ngại ngăn cản các cá nhân và nhóm làm việc đạt được kết quả mà họ mong muốn. Bạn sẽ hiểu được rằng thay đổi không phải là một phản ứng chống trả chỉ xảy ra trong các tình huống nguy cấp.

Quyển sách này sẽ cho bạn thấy cách kiểm soát sức mạnh của triết lý Kaizen: sử dụng từng bước nhỏ để đạt được những mục tiêu lớn. Kaizen là một triết lý cổ với tinh thần được thể hiện qua những tuyên ngôn đầy sức mạnh trong tác phẩm *Đạo đức Kinh*: “Thiên lý chi hành thủy vu túc hạ” (Hành trình vạn dặm bắt đầu từ bước đầu tiên). Mặc dù xuất phát từ gốc rễ là một triết lý cổ, nhưng tư tưởng này vẫn mang đầy tính thiết thực và hiệu quả khi được áp dụng trong cuộc sống hiện đại, bận rộn của chúng ta ngày nay.