

LE JEU DE GO

Expert FAVI : La plupart des Leaders et des Cadres

Principe comportemental qui consiste à éviter les affrontements directs avec montée aux extrêmes (CLAUSEWITZ), et à raisonner :

- * soit par contournement de l'obstacle
- * soit par changement de terrain de jeu (SUN-TZU).

C'est toute la différence entre *l'esprit judéo-chrétien ou islamique*, qui pratique le jeu d'échecs avec la mort du perdant par « mat », et *l'esprit asiatique*, qui pratique le Jeu de Gô, jeu d'encercllement réciproque.

Le Jeu de Gô est un jeu d'origine chinoise. Il s'oppose au jeu d'échecs qui utilise un support clos sur lequel se déroule une bataille rangée (Napoléon), avec des adversaires qui s'affrontent à mort.

Le jeu de Gô s'exerce sur un damier, sorte d'espace immatériel, infini; non orienté et vide. Les joueurs du Gô recherchent une co-existence de leur projet, de leurs intentions. Le gagnant l'emporte davantage grâce à l'extension de ses propres zones d'influence que par encercllement de l'autre ou sa destruction (Maô).

Les joueurs disposent d'un grand nombre de pions, sans valeur spécifique, placés les uns à côté des autres. Ils forment des lignes, repliées sur elles-mêmes qui définissent des territoires plus ou moins étendus, encadrés les uns dans les autres comme un puzzle. Le gain de la partie est accordé à celui qui aura la plus grande étendue de territoires.

Chaque pion posé représente une action ou événement modeste : leur multiplication fait un territoire. C'est un jeu qui oblige les joueurs à agir en termes de degrés de liberté, de zones d'influence, de quadrillage de l'espace à contrôler, de fractionnement des efforts, de décentralisation des structures. Les connexions sont reliées entr'elles par un projet (industriel, technique ou commercial). Il faut faire appel à l'imagination.

C'est un jeu d'extension de soi et d'enveloppement de l'autre, plus que d'encercllement et de destruction de l'adversaire.

La démarche du Jeu de Go accorde plus d'importance au **savoir** et au **vouloir** qu'au *pouvoir*.

C'est la démarche du ruisseau qui n'a qu'un seul savoir, celui de couler de haut en bas et, tout son vouloir est d'exploiter ce simple et unique savoir.

Si le petit ruisseau rencontre un gros rocher, il va appliquer son unique savoir pour chercher la meilleure pente et faire le tour du dit rocher.

Est-ce à dire que le ruisseau a eu un pouvoir sur le rocher : NON.

Est-ce à dire que le rocher a eu un pouvoir sur le ruisseau : NON PLUS.

C'est ça le Jeu de Go.

Une autre approche est de changer carrément de « terrain de jeu », en jouant sur différents espaces qui peuvent être ceux du 6M de l'arête de poisson d'ISHIKAWA. Ceci en s'aidant des « Cinq Pourquoi » d'une part pour bien préciser dans quel espace se situe la question et, d'autre part, pour élargir le champ des investigations de la recherche de la réponse.

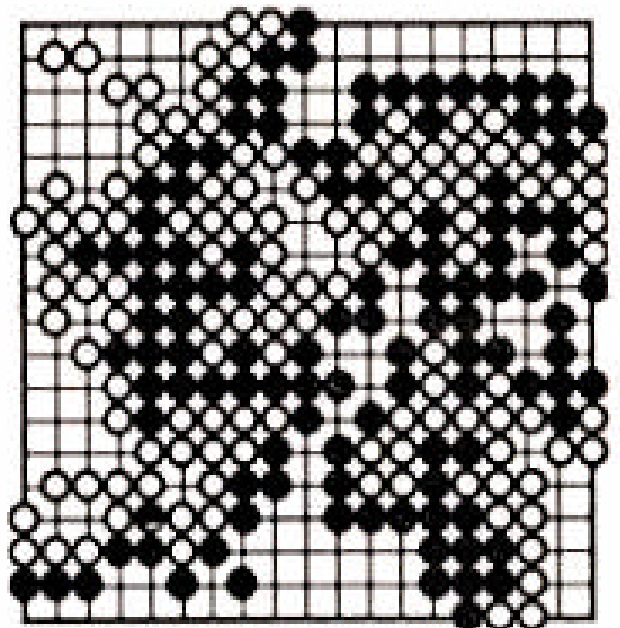
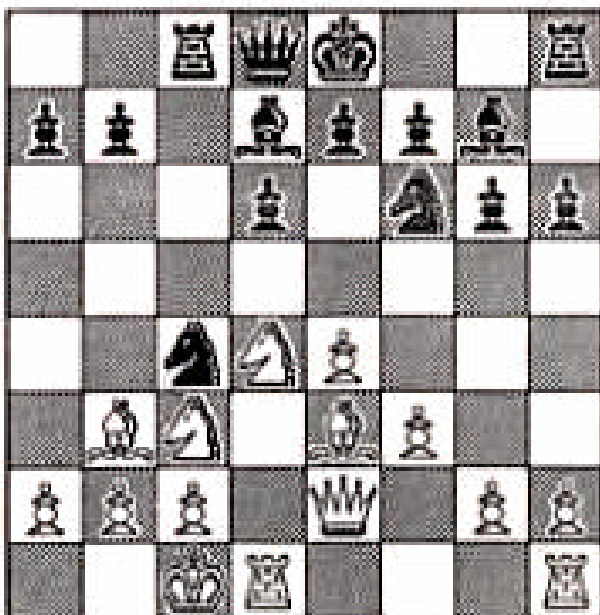
Cette démarche permet, dans nos rapports quotidiens, d'éviter les affrontements directs en changeant d'espace de raisonnement pour gentiment contourner l'obstacle et continuer sa route.

Quel rapport entre cette règle comportementale et la qualité ?

Une démarche qualité doit s'appuyer sur des relations sociales (socius = compagnon) calmes et harmonieuses, avec un minimum d'affrontements directs, qui laissent, quelque soit le gagnant, des séquelles « non dites », parfois même non conscientes, très longues à disparaître, et nuisant à une démarche de productivité.

De plus, la manière d'aborder les problèmes des bords du damier vers le centre, et non de vouloir à tout prix occuper le centre pour rayonner vers l'extérieur, permet une vue plus « systémique » des problèmes, qui facilite l'approche qualité.

Enfin, ce mode de raisonnement qui évoque le principe des guérilla de pénétration (Maô) en lieu et en place des batailles rangées napoléoniennes, permet de s'enrichir de la pensée de l'autre, quelque soit l'issue de la confrontation,



et permet d'aboutir à des relations *gagant-gagnant* à *somme non nulle*.