

# Ken Blanchard

Współautor bestsellera *Nowy Jednominutowy Menedżer*

Paul J. Meyer, Dick Ruhe

# WIESZ, MOŻESZ - DZIAŁAJ!

Wykorzystaj swoją wiedzę  
w praktyce

# Ken Blanchard

Współautor bestsellera *Nowy Jednominutowy Menedżer*

Paul J. Meyer, Dick Ruhe

# WIESZ, MOŻESZ - DZIAŁAJ!

Wykorzystaj swoją wiedzę  
w praktyce

Przekład: Magda Witkowska

 biznes

# SPIS TREŚCI

Wstęp .....	7
Problem .....	10
Brakujące ogniwo .....	15
Siła powtarzania .....	19
Powód nr 1. Zalew informacji .....	21
Zasada „mniej, ale częściej” w praktyce .....	27
Powód nr 2. Negatywny filtr .....	34
Słuchanie a pozytywny sposób myślenia .....	41
Myślenie przez pryzmat zielonego światła .....	51
Powód nr 3. Brak kontynuacji .....	60
Pomóc innym dzięki akcentowaniu tego, co pozytywne ....	69
Większa dyscyplina, większe wsparcie, większe poczucie odpowiedzialności .....	75
Epilog .....	81
Podziękowania .....	92
O autorach .....	95
Oferowane usługi .....	98
Berrett-Koehler Publishers .....	100
Bądź w kontakcie .....	102

# POWÓD NR 1.

## ZALEW INFORMACJI

— Czyli uważasz, że nie korzystamy z posiadanej wiedzy — po pierwsze z powodu zalewu informacji — stwierdził pisarz. — Po prostu dysponujemy nadmiarem wiadomości. Jak się ma ten problem do koncepcji cyklicznego powtarzania?

— Dobre pytanie — odpowiedział Phil. — Zalew informacji może być źródłem poważnych problemów, ponieważ nas paraliżuje.

— To bolesna prawda — stwierdził pisarz. — Doświadczyłem czegoś takiego w szkole golfowej. Gram w golfa z upodobaniem, więc postanowiłem zapisać się na trzydniowe szkolenie. Chciałem w ten sposób podnieść własne umiejętności, tymczasem osiągnąłem efekt dokładnie odwrotny: gram gorzej.

— Naprawdę?

— Tak. Zbyt dużo mnie tam nauczyli. Po powrocie do domu próbowałem sobie trochę pograć, ale nic mi nie wychodziło. Normalny paraliż analityczny. Koncentrowałem się na tyłu szczegółach jednocześnie, że straciłem zdolność do wykonania ruchu.

— Słyszałem o czymś takim — odparł przedsiębiorca. — To musiało być nieprzyjemne doświadczenie.

— Zważywszy jednak na istnienie zjawiska zalewu informacji, jaki sens ma czytanie kolejnych książek i uczęszczanie na kolejne seminaria? — zapytał pisarz.

– W czytaniu książek i udziale w seminariach nie ma absolutnie nic złego – odparł Phil. – Są to podstawowe narzędzia uczenia się i bardzo ich potrzebujemy. Problem pojawia się wówczas, gdy przez cały czas stykamy się z nowymi wiadomościami, ale brakuje nam czasu na utrwalenie zdobytej wiedzy i zastosowanie jej w praktyce. Jeżeli będziemy postępować w ten sposób, nasz mózg się zapcha. Właśnie dlatego tak wiele osób tonie w morzu informacji.

– Co zatem robić?

– Pozwól, że odpowiem pytaniem na pytanie – powiedział Phil. – Dlaczego ryba nie tonie, choć przez cały czas przebywa w środowisku wybitnie sprzyjającym utonięciu?

– Ciekawe pytanie – odpowiedział pisarz z uśmiechem na twarzy. – Czyżby ryby były mądrzejsze od nas?

– Nie w tym rzecz – odpowiedział przedsiębiorca, wyraźnie rozbawiony. – Chodzi o to, że z uwagi na swoją budowę ryby pobierają z wody wyłącznie to, czego potrzebują, i nic więcej. Nam we współczesnym świecie, nieustannie zalewanym informacjami, taka wybiórczość też by się bardzo przydała.

– Wydawałoby się zatem, że wszystko sprowadza się do skupienia uwagi – stwierdził pisarz.

– Przypuszczalnie masz rację – odparł przedsiębiorca. – Trzeba określić, czego chcemy się nauczyć, aby osiągać lepsze wyniki, a potem z energią się do tego zabrać.

– To ciekawe, co mówisz – przyznał pisarz. – Mój przyjaciel Denny zapisał się ostatnio do innej szkoły golfowej niż ja i gra dzisiaj zdecydowanie lepiej.

– Zapewne cię to frustruje. Na czym polegała różnica między obiema szkołami?

– Dokładnie na tym, o czym właśnie rozmawiamy – odparł pisarz. – Różnica polegała na koncentracji. Pierwszego dnia instruktorzy przeanalizowali wszystkie aspekty jego gry na nagra-

niach wideo, następnie wskazali trzy czy cztery cele rozwojowe i nie uczyli go niczego innego, dopóki nie ukończył kursu.

– To znaczy? – zapytał Phil.

– Aby ukończyć kurs, Denny musiał oddać dziesięć uderzeń. Przy każdym uderzeniu miał mówić jednemu z instruktorów, czy stosuje się do przekazanych mu wskazówek, czy nie. Jeżeli się nie stosował, musiał następnie wskazać, w jaki sposób powinien skorygować popełniany błąd przy następnym uderzeniu.

– Znakomity przykład – pochwalił przedsiębiorca. – Instruktorzy chcieli się upewnić, że Denny potrafi skorzystać z nowo zdobytej wiedzy. Daniel Webster, twórca słownika Webstera, powiedział kiedyś, że wolałby opanować w pełni kilka dobrych książek niż być człowiekiem ogólnie czytany. Moim zdaniem, aby coś w pełni opanować, trzeba się w to zagłębić na wystarczająco długi czas, aby w całości tym przesiąknąć. Musimy daną wiedzę powoli przeżuwać i trawić, aż stanie się ona częścią nas.

– To chyba lekka przesada, ale rozumiem, co masz na myśli – powiedział pisarz. – Ta koncepcja do ciebie przemawia. Zdaje się, że pobrzmiewają w niej echa naszej znajomej koncepcji cyklicznego powtarzania.

– Dokładnie tak – odparł przedsiębiorca. – Ustaliliśmy, że na umysł silniej działa niewielka ilość materiału, który opanowuje się gruntownie w drodze cyklicznego powtarzania, niż treść dwudziestu książek, które przeczytało się tylko raz. Nawyk jednorazowego udziału w szkoleniu lub jednorazowej lektury książek, związany z ciągłym pozyskiwaniem nowych informacji, prowadzi jedynie do wykształcenia się nawyku zapomnienia. Sami uczymy się wiedzieć, a nie wykorzystywać tę wiedzę, a tymczasem powinniśmy postępować dokładnie na odwrót.

– Czy mógłbyś powiedzieć coś więcej na temat nawyku zapomnienia? Sam zapominam sporo tego, co czytam lub słyszę.

– Umysł człowieka – każdego człowieka, a więc także twój i mój – nieustannie zajmuje się jedną z dwóch rzeczy: albo uczy się czegoś nowego, albo o czymś zapomina. Ignorowanie czegoś powoduje, że szybko o tym zapominamy. Jeżeli natomiast skoncentrujemy się na tym i będziemy to cyklicznie powtarzać, uda nam się to zapamiętać.

– Czy chcesz przez to powiedzieć, że jednorazowy udział w seminarium nie ma sensu?

– Oczywiście, że ma jakiś sens – odparł Phil. – Jednak ponawiany udział w tym samym seminarium i aktywne korzystanie z długopisu oraz notatnika przyniosłyby lepsze efekty. To jeden ze sposobów na wyrwanie się z „procesu zapominalstwa”. To samo mówi się o książkach. Należy je czytać kilkakrotnie, podkreślać wybrane fragmenty, zakreślać inne i wypisywać co bardziej wartościowe rzeczy, a następnie powtórzyć to, czego się nauczyło.

– Sugerujesz zatem, że czytając książkę po raz drugi lub po raz drugi biorąc udział w tym samym seminarium, nie robi się ciągle tego samego.

– Oczywiście, że nie – stwierdził Phil. – Kiedy czytam książkę po raz pierwszy, próbuję stwierdzić, czego chcę się z niej nauczyć. Czytam ją po prostu od deski do deski, aby zorientować się w jej treści. Podczas drugiej lektury podkreślam najważniejsze elementy. W trakcie trzeciego czytania mogę przystąpić do sporządzania notatek. Za czwartym razem mógłbym przeczytać ją z moim partnerem w procesie uczenia się. Poza tym warto pamiętać, że wszystkie te działania należy kontynuować w dłuższym okresie. Wszyscy musimy znaleźć własny sposób na to, aby nie stracić zainteresowania danym materiałem i skupić się na tym, co chcemy zastosować w naszym życiu.

– Czy to wszystko jest rzeczywiście konieczne? – zapytał pisarz.

– Z moich doświadczeń wynika, że niestety tak – odparł Phil.

– Aby naprawdę opanować daną koncepcję, należy zagłębić się

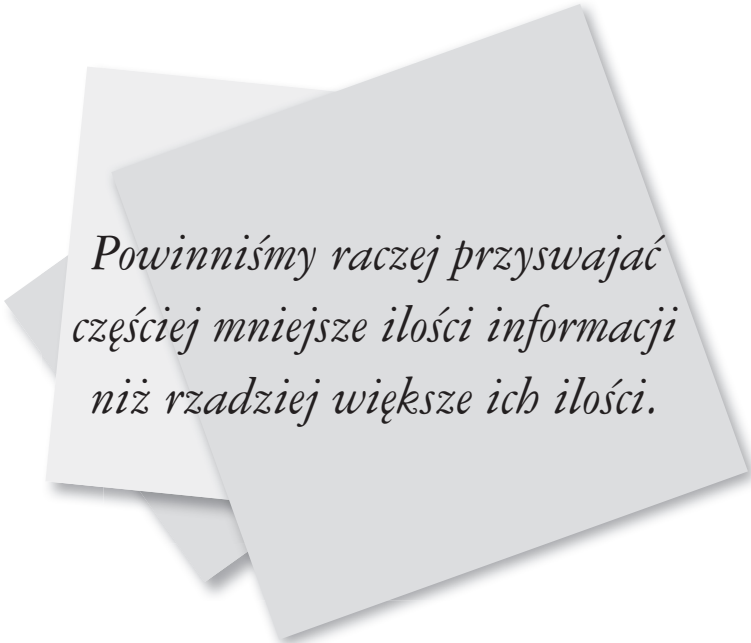
w niewielką ilość informacji, a nie wystawiać się na kontakt z ich nadmiarem.

– Z twoich słów wnioskuję też, że należy ten proces powtarzać – dodał pisarz.

– Zgadza się. Ludzie powinni raczej przyswajać częściej mniejsze ilości informacji niż rzadziej większe ich ilości.

– Czy sugerujesz w ten sposób, że zamiast czytać więcej książek, należałoby raczej przeczytać mniejszą ich liczbę, ale za to kilkakrotnie? – zapytał pisarz.

– Dokładnie tak – odpowiedział przedsiębiorca. – Kluczem do sukcesu jest cykliczne powtarzanie, a ponadto...



*Powinniśmy raczej przyswajać  
częściej mniejsze ilości informacji  
niż rzadziej większe ich ilości.*



– W jaki sposób ta wiedza wpłynęła na metody szkolenia ludzi w twoich firmach? – zapytał pisarz.

– Proponuję, żebyś udał się do naszego biura i porozmawiał z Dwaynem Harperem, dyrektorem ds. szkoleń i rozwoju. Otrzymasz odpowiedź z pierwszej ręki. Po wyjeździe z naszego podjazdu skręć w prawo i przejedź mniej więcej osiem kilometrów. Siedzibę naszej firmy znajdziesz po lewej stronie drogi. Evelyn umówi cię na spotkanie z Dwaynem.

Phil Murray pożegnał pisarza mocnym uściskiem dłoni i zaproponował, aby już po spotkaniu z Dwaynem umówili się na wspólny lunch.

– Bardzo chętnie – ucieszył się pisarz.

## DZIĘKI TEJ KSIĄŻCE ty i twoja firma poznacie STRATEGIE WYKORZYSTYWANIA zdobywanej wiedzy W PRAKTYCE!

Dlaczego tak wiele rzeczy, których uczymy się przecież z dużym wysiłkiem, zupełnie nam się nie utrwała? Ponieważ całą energię wkładamy w nabywanie nowych umiejętności i kształtowanie lepszych nawyków, brakuje nam natomiast skutecznych narzędzi, dzięki którym moglibyśmy zapamiętać wszystkie te przydatne informacje i zacząć je stosować.

W niniejszej książce Ken Blanchard, Paul J. Meyer oraz Dick Ruhe opowiadają historię pisarza, którego nurtują pewne pytania, i przedsiębiorcy, który potrafi na nie odpowiedzieć. Całość stanowi prosty i uporządkowany opis metody pozwalającej skuteczniej się uczyć i wykorzystywać zdobytą wiedzę, a także wprowadzić w swoim życiu trwałe zmiany.

### Dzięki tej książce dowiesz się, jak:

- poradzić sobie z zalewem informacji, czyli uczyć się „mniej, ale częściej zamiast więcej, ale rzadziej”,
- dostroić swój wewnętrzny filtr informacji, aby nauczyć się myśleć przez pryzmat zielonego światła,
- określić plan kontynuacji, aby wykorzystać nowo zdobytą wiedzę w praktyce.

Wreszcie poznasz też odpowiedź na pytanie: „Dlaczego mimo iż wiem, że powinienem coś robić, nadal tego nie robię?”.

**Ta książka to BRAKUJĄCE OGNIWO, które dostarcza narzędzi NIEZBĘDNYCH DO WYPEŁNIENIA luki między WIEDZĄ A DZIAŁANIEM!**

Książka polecana przez:

**Blanchard**  
POLAND

house of skills

ISBN 978-83-8231-323-9



9 788382 313239

MT23021

Cena 39,90 zł

Książka dostępna również jako e-book.

[www.mtbiznes.pl](http://www.mtbiznes.pl)