



¡Saber y hacer!

*Know Can Do!
Put Your Know-How into Action*

Ponga en práctica
su conocimiento

Ken Blanchard
Paul J. Meyer y Dick Ruhé

GRANICA

Saber y Hacer · Ken Blanchard

Ken Blanchard es uno de nuestros pensadores y autores de referencia, pues tiene la habilidad de focalizar sus reflexiones en un único tema cada vez, y mediante relatos muy cercanos y claros nos ayuda a mejorar.

En este libro se centra en el cambio y en las razones por las que nos cuesta tanto adaptarnos a él. El cambio es constante. Lo queramos o no todo cambia: tanto nosotros como el entorno. Y es mejor que seamos nosotros los que guíemos el cambio hacia donde deseemos que dejarnos llevar por las circunstancias. Esto último suele generar frustración y tensiones en las relaciones.

Algunas ideas que comparte en este libro, y que nos parecen relevantes, son:

- “La mente humana, está en un proceso constante de hacer una de dos cosas: o está aprendiendo algo nuevo o está olvidando.”
- “La repetición es la clave para superar cada una de las razones por las cuales la gente no aplica lo que sabe.”

Según Blanchard, la escucha es una de las habilidades más importantes de las que disponemos para aprender, sin embargo nos advierte:

- “Escuche sin prejuicios o ideas preconcebidas,
- con una actitud entusiasta de aprendizaje frente a la información nueva,
- con expectativas positivas,
- con lápiz en mano para tomar notas,
- con el deseo de escuchar no sólo lo que se está diciendo, sino también lo que puede fomentar su imaginación,
- con la actitud de ¿cómo puedo usar esto?”

Liderar nuestro cambio nos permite crecer como personas y como profesionales, mejora nuestra autoestima y, por tanto, nos permite crear espacios más creativos y obtener mejores resultados. Si deseamos irradiar positivismo, disfrutar más y aprovechar las oportunidades que el entorno, en permanente cambio, ofrece...

Así comienza...

Érase una vez un autor exitoso que plasmaba en sus escritos verdades sencillas. Sus libros tenían como fin ayudarse a sí mismo y ayudar a otros a dirigir y motivar a la gente de maneras más eficaces.

A sus lectores les encantaban sus historias y sus mensajes. Vendía millones de ejemplares. Sin embargo, había algo que le molestaba.

Por lo general, la inquietud surgía cuando alguien le decía: “He leído todos tus libros y me encantan.” Al autor le habían enseñado que el conocimiento verdadero entraña un cambio en el comportamiento...