



Aprendizaje Acelerado

Autor: **Stephen Covey**

Usted acelerará su aprendizaje personal y aumentará de manera exponencial el aprendizaje corporativo cuando usted enseña lo que usted aprende a los demás.

Por dos décadas he estado enseñando un concepto simple del crecimiento personal acelerado y el aprendizaje exponencial corporativo. Aquí y ahora trato este principio intemporal otra vez porque creo que la escuela del futuro será la de los negocios. Cada uno tiene que mejorar en sus conocimientos y habilidades. Todos tendremos que regresar de nuevo a la escuela. El nuevo énfasis en el entrenamiento y la educación, al aumentar el conjunto de conocimientos y el conjunto de habilidades de cada uno, viene en respuesta a las demandas de la economía global. Y puesto que este concepto representa una mejor manera de hacerlo, es muy relevante.

Esta historia comienza en 1975 cuando tomé un curso en "Cómo Mejorar su Enseñanza del Dr. Walter A. Gong, un profesor que nos visitaba de la universidad del estado de San José California." Su lección básica era simplemente ésta: la mejor manera de aprender algo es enseñarla. Me

impresiono que el Dr. Gong practicara este principio en su familia. Cada noche en la cena, el Dr. Gong pedía a sus hijos, Gerri, Brian, y Margarita le enseñaran la esencia de lo que aprendieron ese día en la escuela. ¿Y el resultado? Los tres jóvenes eruditos, estudiantes de Rhodes quienes recibieron sus doctorados de Oxford, Stanford y Fletcher escuela de leyes y diplomacia.

Ahora la mayoría de la gente sabe la verdad de este principio. Es casi evidente en sí. No obstante, no se usa mucho en los negocios, o aún en la educación. Pero la cosa más importante que he aprendido en el campo del entrenamiento y el desarrollo es enseñar lo que usted aprende a otros.

El proceso de aprendizaje del Dr. Gong implica tres roles para cada aprendiz:

- 1) Entender y capturar información esencial.
- 2) Ampliando o aplicando este conocimiento en su propia vida para estos propios propósitos y valores, y
- 3) Enseñar a los demás para su beneficio y crecimiento. Ya que el crecimiento incrementa dramáticamente cuando las personas enseñan a otros lo que han aprendido, cada persona debe



Aprendizaje Acelerado

Autor: **Stephen Covey**

verse a sí misma como ambos, aprendiz y maestro en todas las áreas responsables.

Cuando comencé a aplicar este simple principio a mediados de los años setenta, mi aprendizaje se aceleró dramáticamente, y mi enseñanza mejoró. Encontré maneras no sólo de enseñar a más estudiantes sino también de alcanzar a una audiencia mucho más extensa con mayor impacto.

En la universidad, comencé a enseñar con clases pequeñas de 20 a 25 estudiantes, pero terminé enseñando de 500 a 1,000 estudiantes al semestre. En la mayoría de los casos, las calificaciones del estudiante eran más altas que siempre. Este proceso de aprendizaje cambió el cociente del profesor-estudiante a partir de "uno a mil" a "uno a uno". Sus calificaciones en prueba estándar fueron hacia arriba. La mayor parte de mis estudiantes aprendieron realmente más en una clase de 1,000 que en un grupo de 20 porque ellos se enseñaban uno a uno.

En años recientes, mis colegas y yo también hemos aplicado este principio en nuestros seminarios públicos, pidiendo que la gente tome de dos a

diez minutos y que enseñen lo que han aprendido. Estos cortos ejercicios dan a los participantes un sentido de que el aprendizaje acelerado es posible, y hacen la gran diferencia de lo que aprenden y aplican. Una vez más usted simplemente aprende más cuando sabe que tienen que enseñar el material a otros.

Cómo capturar y ampliarse

La mayoría de la gente no ha cultivado la capacidad de capturar el contenido y de expresar la esencia de lo que ella aprende. El Dr. Gong enseñó cómo capturar tomando notas bajo cinco temas.

- 1. Propósito:** intente discernir el propósito significativo del profesor o del presentador. Aunque él o ella que no esté organizado, usted puede organizar su mente y notas de esta manera preguntándose, "¿cuál es el propósito?"
- 2. Puntos principales:** ¿cuáles son los puntos principales o el mensaje central, y los medios necesarios para alcanzar los propósitos?
- 3. Validación:** ¿Qué evidencia o ejemplos donde se ha



Aprendizaje Acelerado

Autor: **Stephen Covey**

presentado? ¿Cómo la persona validó sus puntos?

4. **Uso:** ¿cómo se pueden aplicar estos puntos para mejorar otras soluciones?
5. **Valor:** ¿cuánto valor puso el profesor en este aprendizaje?

La expansión empieza cuando usted se comienza a preguntar, “¿cuál es el valor o el valor del conocimiento y de las habilidades para mí?” Esa pregunta separa la expansión de la captura. Encuentro que mientras más tiempo permanece la gente en un conocimiento o modo de captura, ellos tienden a entender el material mucho mejor. Cuando comienzan a juzgar al material o al presentador enseguida, no sólo aprenden menos sino que también restan el valor de aprendizaje.

También encuentro que el crecimiento de la gente es más rápido cuando modelan su funcionamiento actual después de sus mejores esfuerzos anteriores y su aprendizaje más significativo. Estos “ejemplos de referencia” se pueden entonces utilizar para solucionar nuevos problemas o bien hacer frente a nuevas situaciones. La gente que aprende capturar la información esencial relativa al trabajo

(y la esencia de cualquier comunicación) experimenta un dramático crecimiento profesional. Y cuando la gente personaliza el conocimiento, la experiencia, los beneficios de traslapar los valores personales y organizacionales, las necesidades y las metas.

Cuatro ventajas

Veo cuatro ventajas para aplicar este principio para enseñar lo que usted aprende.

1. **Usted aprende simplemente mejor cuando usted enseña.** La razón principal por la que usted aprende mejor cuando enseña es porque su paradigma ha cambiado de punto. Cuando usted se ve como profesor, usted toma una actitud más responsable hacia el aprendizaje. Usted estará más motivado para aprender cuando usted aprende lo que es responsable de enseñar. Usted se ve a sí mismo no sólo como un oyente y principiante, sino también como un profesor y mentor. Así pues, usted se convierte en un mejor aprendiz.



Aprendizaje Acelerado

Autor: **Stephen Covey**

- 2. Cuando usted enseña algo, usted se siente bien al respecto, usted aumenta la probabilidad de vivirlo.** Al enseñar algo, usted hace una declaración social. Se hace responsable junto con la gente que usted enseña. Ahora esperan que usted lo viva. La enseñanza crea una clase de sistema de ayuda social, una expectativa social, o un contrato social implicado que usted intenta vivir. Si usted vive lo que usted enseña usted será mucho más creíble y sus enseñanzas serán mucho más inspiradoras y motivacionales.
- 3. Cuando usted enseña lo que usted aprende, usted promueve el vincular la relación.** Cada vez que usted tiene una autentica experiencia de enseñanza con otra persona lo bueno viene de eso, el nuevo y buen aprendizaje por parte de ambas partes hace realmente que el profesor y el aprendiz se vinculen más. La gente que ha sido influenciada por los grandes profesores tienden a sentirse muy cerca a ellos. Observe cuánto aprecio y respeto dan a sus profesores.

También observe cómo el profesor corresponde cuando un estudiante realmente se interesa sobre el material. Hay una relación profundizada en la enseñanza que fomenta el vínculo de la gente.

- 4. Cuando usted enseña algo que usted está aprendiendo, lubrica el proceso del cambio y del crecimiento para usted.** Plasma el cambio legítimo. Usted se ve a usted mismo (y los demás lo ven) en una nueva luz, usted experimenta un mayor y más rápido crecimiento. ¿Por ejemplo, si usted intenta enseñarme algo antes de que usted tenga una experiencia personal al respecto, puede ser que yo diga, “¿Qué sucede? ¿Está algo mal?” Pero si usted me enseña algo que usted recientemente aprendió y experimento, yo estaré más abierto al mensaje y al mensajero. Puede ser que también comparta algo relevante con usted que aprendí. Dicho aprendizaje compartido hace un cambio legítimo en ambos maestro y estudiante. El estudiante



Aprendizaje Acelerado

Autor: **Stephen Covey**

permitirá que el profesor cambie y crezca porque el profesor está compartiendo lo que ha aprendido el profesor.

Por supuesto usted necesita reconocer el momento adecuado para enseñar. Con diferencias vienen los momentos supremos de enseñanza. Pero hay un momento de enseñar y un momento de no enseñar. Es hora de enseñar cuando:

- 1) Las personas no son amenazadas (tratando de enseñar cuándo las personas se sienten amenazado sólo aumentará el resentimiento, así que es mejor esperar o crear situaciones en la que la persona se sienta más seguras y receptivas.;
- 2) Usted no se encuentra enojado o frustrado, cuando usted tiene sensaciones de cariño, respeto, y seguridad interna;
- 3) cuando la otra persona necesita ayuda y apoyo (entrar corriendo con fórmulas de éxito cuando alguien se encuentra deprimido, fatigado o bajo mucha presión es comparable a tratar de enseñar a nadar un hombre que se está ahogando).

Recuerde: Enseñamos una cosa u otra todo el tiempo, porque irradiamos constantemente quién y lo que somos.

Enseñara a otra personas es una de las mejores maneras de expandir su círculo de influencia.

El ejecutivo no está exento

He venido a creer que este proceso de la enseñanza y de aprender descongela las viejas imágenes que la gente tiene el uno del otro. Cuando esas imágenes se re-congelan, las personas pueden realizarse en un nuevo nivel.

Cuando un número creciente de personas comienzan a ayudarse a satisfacer sus roles designados, se convierte en una cultura positiva. Una organización que aprende no es nada más ni menos que un grupo de personas que se ayudan uno al otro a cumplir sus respectivas misiones, roles, y objetivos.

Algunos ejecutivos sienten que están exentos de enseñar lo que ellos aprenden, ya sea porque se suponen que los demás ya lo deben saber o porque la enseñanza es una experiencia extraña y espantosa para ellos. Algunos líderes tienen un temor psicológico de enseñar. Los ejecutivos tienden a permanecer con su conjunto de habilidades desarrollado, y pueden ver



Aprendizaje Acelerado

Autor: **Stephen Covey**

la enseñanza como una nueva y habilidad no desarrollada.

Tenemos algunos clientes que sientan que “han estado allí, hecho eso” con nuestro material. Pero cuando se involucran en la enseñanza de nuestro material, pueden ver nuevos usos. Una corporación, por ejemplo, ahora requiere que un tercio de la capacitación sea impartida por los ejecutivos de primer nivel. Estos ejecutivos tienden a destacarse como modelos y ejemplos de lo que ellos enseñan; ellos experimentan los cuatro beneficios que he mencionado; y ellos transfieren más beneficios de su inversión de la instrucción y el desarrollo.

Para expandir su círculo de influencia, sea proactivo en la enseñanza. Cuando usted examina su Círculo de Preocupación, usted verá que hay muchas personas y cosas en las que tiene muy poco o ningún control, pero usted también se dará cuenta que puede hacer algo acerca de unas pocas cosas – y poder tener influencia con varias personas.

Las personas reactivas tienden a centrarse en culpar y acusar actitudes,

en el idioma reactivo, y en sentimientos crecientes de trato injusto. La energía negativa generada por centrarse en eso, combinado con el descuido en áreas que ellos podrían hacer algo al respecto, causa que su Círculo de Preocupación crezca y su Círculo de Influencia se contraiga.

Las personas proactivas procuran expandir su Círculo de Influencia para beneficiar a más personas. Ellos toman iniciativa para hacer que las cosas sucedan. Ellos subordinan sentimientos a valores y eligen su respuesta. Ellos no culpan las circunstancias, las condiciones, ni condicionan su conducta. Su conducta es un producto de sus elecciones, basado en valores, en vez de que el producto de sus condiciones, sea basado en sus sentimientos.

Enseñar a otros es una de las mejores maneras de expandir su Círculo de Influencia. La enseñanza es una conducta proactiva. Creo que nuestra naturaleza básica es de actuar, y no ser afectado. La conducta proactiva no sólo nos permite escoger nuestra respuesta a circunstancias. Cuando somos accesibles a la influencia de otros (enseñable), tendremos más influencia



Aprendizaje Acelerado

Autor: **Stephen Covey**

con ellos (como un maestro). Cuando implicamos a un tercero (estudiantes o participantes de un programa) de manera significativa, nosotros ganaremos más influencia sobre ellos.

Mucho del dinero gastado en el entrenamiento y el desarrollo es malgastado porque algunos participantes se marchan con muy poco valor al llevarlo a casa. La mayoría del aprendizaje se evapora de noche, porque pocos estudiantes enseñan la materia a una audiencia más amplia. A veces, el ejecutivo ya no espera que ese entrenamiento tenga un impacto significativo; de hecho, ellos pueden pensar en entrenar como una manera de aumentar el conocimiento y las habilidades sólo en áreas técnicas.

Mi promesa para usted es esta: Aplicar este concepto sencillo de enseñar lo que usted aprende pagará grandes dividendos. Por tal pequeña cosa, los grandes planes y los proyectos se cumplirán.

El Dr. Stephen R. Covey es una autoridad internacionalmente respetada de la dirección, un experto en la familia, profesor, un consultor de organización, y co-presidente de

FranklinCovey Co. Él es también el autor de varios libros aclamados, incluyendo los 7 hábitos de la gente altamente eficaz.