

**Nuestra Misión: Facilitar el establecimiento de una Cultura de Educación y Capacitación en todo el mundo.**

**FRASES QUE NUNCA PIERDEN VIGENCIA**

**“Me gustaría pensar que cuando muera me haya entregado como un árbol que produce semillas todas las primaveras y nunca cuenta las que se pierden, porque no es pérdida sino agregar para la vida futura. Es la forma de ser del árbol. Probablemente bien agarrado a la tierra, pero lanzando su tesoro al viento”**

**May Sarton, 1912 - 1955**

**INDICE**

1. Editorial C-educar. ¿Qué hacer con los artículos de nuestros reportes?
2. Sobre la Influenza (Gripe) Aviar
3. Ama tu trabajo.
4. Secretos para Gerentes... y Jefes... y Supervisores...
5. El conformismo y nuestras metas II. Excelente artículo escrito por el Doctor Paulo Herrera, un Profesional que a base de persistencia y “no-conformismo” ha llegado a ocupar un importante puesto en la empresa más importante de fabricación de micro procesadores del mundo: INTEL
6. ¿Se perdió algún reporte C-educar<sup>®</sup>?
7. Confidencialidad

**1. Editorial C-educar<sup>®</sup>**

**¿QUÉ HACER CON LOS ARTÍCULOS DE NUESTROS REPORTES?**

En C-educar<sup>®</sup> queremos ser como el árbol que describe tan bellamente May Sarton en la frase que nunca pierde vigencia y que aparece arriba. Cada diez días aproximadamente deseamos lanzar al viento miles de semillas de sabiduría y conocimiento para que algunas de ellas caigan en terreno fértil.

Sabemos que muchos de nuestros e-mails son rechazados como spam, otros ni siquiera serán abiertos, otros leídos a medias. Pero, nos queremos enfocar en los que caen en mentes fértiles, que toman acción y se preocupan por expandir los tesoros de aquellos que aquí comparten su conocimiento y sabiduría.

Presentamos algunas ideas de lo que algunos de nuestros suscriptores han hecho con los artículos que aparecen en nuestros reportes. Queremos compartirlas con ustedes para que usted también ponga en práctica estas enseñanzas.

1. Algunos lectores la utilizan para provecho propio, como material educativo y fuente de información.
2. Otros utilizan los artículos para organizar talleres de capacitación dentro de sus

empresas.

3. En algunos casos nos han informado que imprimen algunos de los artículos y los reparten entre el personal de la empresa.
4. Hay quienes los colocan en tableros informativos para que estén al alcance de todos los colaboradores.
5. También nos han contado que en alguna empresa re-circulan los reportes dentro de la red de información de la empresa.
6. Una idea muy interesante es que algunos lectores imprimen artículos de los reportes y los comparten con sus familias.
7. Algunos los archivan para crear sus bases de artículos motivacionales y educativos.

Nos complace enterarnos que nuestros reportes son útiles para que nos convirtamos cada día en mejores seres humanos. Si usted encuentra otra forma de utilizar los artículos de nuestros reportes, por favor háganoslo saber para compartirlo con los demás suscriptores.

Francisco Mata  
[fm@c-educa.com](mailto:fm@c-educa.com)

## *2. SOBRE LA INFLUENZA (GRIPE) AVIAR PARTE I*

Dedicaremos esta primera parte a definir algunos términos importantes:

**Influenza (Gripe):** Es una enfermedad muy infecciosa en el sistema respiratorio causada por un virus. Es mucho más seria que un resfriado o catarro común, y puede durar hasta diez días. Los síntomas incluyen alta temperatura, dolor de cabeza, dolor de músculos, fatiga, tos, dolor de garganta y congestión nasal. El período de incubación puede durar hasta tres días (tiempo que transcurre entre el momento que se le “pega” la enfermedad y que usted siente los síntomas).

Cualquiera puede contraer la influenza - el estar en buena forma, activo y saludable no lo protege a uno de un posible ataque de este virus.

Cualquiera puede morir de influenza - en Nueva Zelanda mueren de influenza por lo menos 100 personas al año, incluyendo jóvenes y personas en buen estado de salud (en Estados Unidos mueren aproximadamente 20,000 anualmente por la influenza).

Existen vacunas contra influencias ya “pre-existentes” (que ya han sido estudiadas por los científicos). Estas vacunas se cambian conforme cambian los virus que producen los diferentes tipos de influenza. De esta forma, nos inmunizamos contra los virus ya conocidos.

La influenza se propaga fácilmente a través de la tos y los estornudos. Si usted tiene influenza debería evitar los lugares públicos y el contacto cercano con otras personas. Siempre estornude o tosa sobre un pañuelo de tela o un pañuelo desechable y lávese constantemente las manos.

**Influenza (Gripe) Aviar:** Hay muchos tipos de virus de Influenza, algunos de los cuales infectan a las aves. Estos son los virus de Influenza Aviar.

Raramente un virus de influenza aviar puede infectar también a los humanos. El virus de la Influenza Aviar - conocido como H5N1 - ha infectado a algunas personas que lo adquirieron por tener contacto cercano con aves infectadas por este virus.

La Influenza Aviar causa síntomas severos parecidos a la Influenza en las personas y puede traer como resultado la muerte. Al momento, no se ha demostrado con certeza que un humano haya adquirido la Influenza Aviar de otra persona.

Actualmente no hay vacunas comerciales disponibles que protejan a las personas contra la Influenza Aviar producida por el virus H5N1.

En las aves, los síntomas generalmente aparecen entre tres y siete días después de ser infectadas y pueden durar hasta siete días.

### **¿Por qué están preocupadas las autoridades de Salud por la Influenza Aviar?**

Lo que preocupa a la Organización Mundial de la Salud (OMS) es que el virus de la Influenza Aviar se mezclen con virus de la Influenza Humana. Esto daría como resultado un nuevo virus de Influenza (una nueva cepa) que podría contagiarse fácilmente de persona a persona. El nuevo virus de Influenza se podría esparcir fácilmente alrededor del mundo, infectando a muchas personas. Este efecto mundial de nuevo virus de Influenza crearía lo que se llama una Pandemia de Influenza.

Una pandemia de influenza podría causar muchas muertes y puede ocurrir en cualquier momento.

**Fuente: Ministerio de Salud de Nueva Zelanda. [www.moh.govt.nz](http://www.moh.govt.nz)**

**NOTA:** Por razones de espacio no podemos incluir todo el artículo, pero consideramos que es importante que esta información se de a conocer a todos los sectores posibles para que comencemos a "educarnos" sobre este tema.

## **3. AMA TU TRABAJO...**

Esta historia la leí en un libro hace algunos años, pero, creo que está vigente su enseñanza. Si alguien conoce su origen por favor que nos lo haga saber para darle crédito al autor. La relato como la recuerdo.

Había un comerciante de piedras preciosas en Nueva York que tenía mucho éxito y recientemente había contratado un ayudante joven que se había especializado en piedras preciosas en la Universidad. Un día, el comerciante le dijo al ayudante: "Hoy vendrá el señor XXX y está interesado en adquirir un diamante único y muy costoso, por favor atiéndelo y trata de vendérselo". Efectivamente, llegó el señor XXX y fue atendido por el joven experto. La labor de venta duró aproximadamente media hora sin que se cerrara. El señor XXX quedó en regresar.

Unos días después regresó el señor XXX y de nuevo lo atendió el joven y de nuevo no pudo cerrar la venta. Después del tercer intento sin poder cerrar la venta, el joven habló con el comerciante y le dijo: "He fracasado, no le he podido vender el diamante al señor XXX". "No te preocupes, le dijo el comerciante, la próxima vez

que venga lo voy a atender yo”.

La siguiente vez que llegó el cliente lo atendió el comerciante. Habló con el señor XXX por aproximadamente 10 minutos y en esta ocasión sí lo compró. El joven aprendiz no daba crédito a lo que había visto y cuando se había ido el señor XXX le dijo al comerciante “No entiendo, he tratado todo, me he esforzado, le expliqué todas las grandes características del diamante, su origen y valor y nada...”. El comerciante le contestó: “El secreto es este querido joven, tú conoces muy bien los diamantes, sabes todo sobre ellos... Yo, los amo”.

Cualquier actividad a que te dediques, si lo haces con amor tendrás más probabilidades de éxito.

#### **4. SECRETO PARA GERENTES... Y JEFES**

Está ampliamente comprobado que las personas que saben exactamente hacia donde van tienen mayor probabilidad de llegar a sus metas que los que no saben a donde van. Por esta razón, es muy recomendable que usted como jefe mantenga informados a sus subalternos sobre las metas que quiere alcanzar. La recomendación en esta ocasión es: **“Comparta sus metas con sus subalternos”**.

Cuando los jugadores de un equipo de fútbol salen al campo, saben exactamente por qué están en el campo. Saben que quieren ganar un campeonato, saben que quieren ganar el juego, saben que quieren anotar goles, saben que no quieren que les anoten goles, saben que no deben “ganarse” tarjetas amarillas o rojas, etc. De la misma manera, un equipo de trabajadores que sabe qué esperan de ellos, cuáles son sus metas, qué los acercan a las metas y qué los alejan, qué es aceptable y qué no, cuánto desean producir, en cuánto tiempo, etc. a la larga será más eficiente y productivo que otro que trabaja a ciegas.

Muchas veces a los Jefes se nos olvida **Compartir las metas de las empresas y del departamento con los subalternos**, por falta de tiempo, por falta de interés y miles de razones más.

Un buen jefe debe hacer tiempo para preparar un listado de metas y objetivos de la empresa y del departamento, preparar una reunión con los subalternos y explicarle las metas que se desean alcanzar a corto y largo plazo. Y, constantemente repasarlas con ellos, cuantas veces sea necesario...

En resumen, para lograr mejores resultados en su empresa o departamento **comparta sus metas con sus subalternos**, no las guarde sólo para usted y no mantenga en incertidumbre a sus subalternos. En poco tiempo usted notará los beneficios de esta acción tan simple.

#### **5. EL CONFORMISMO Y NUESTRAS METAS      PARTE II**

Estimado lector: Espero que haya realizado el ejercicio y quisiera creer que las respuestas obtenidas hayan sido positivas, pero desafortunadamente lo más probable es que hayan sido todas muy similares y hasta un poco desalentadoras.

Quizá incluso haya lectores que me digan que tuvieron casos en que las respuestas fueron muy positivas y otros en que fueron una experiencia sumamente desagradable. En estos últimos casos, es conveniente recordar nuestras clases de estadística y los ejemplos de

poblaciones, muestras y la famosísima distribución normal (para refrescarle la memoria, aquella distribución que es simétrica alrededor de la media y en la que el 68% de los datos esta dentro de un rango de más/menos una desviación estándar). El lector o lectora, un tanto aturrido por esta definición que quizá no escuchaba desde hace mucho rato, pensará "¿y qué tiene que ver la distribución normal con las respuestas que obtuve sobre mis planes futuros?" Bueno, vayamos por partes.

Primero, lo que hicimos entre todos fue tratar de investigar una determinada población (en este caso, un grupo de personas con educación similar a la nuestra).

Segundo, cada uno de nosotros, al preguntarle a cinco de sus amigos sobre sus planes futuros, lo que hizo fue tomar una pequeña muestra de la población.

Y por último, si las estadísticas no se equivocan, el resultado fue muy similar en la mayoría de los casos: una respuesta positiva, tres indiferentes y una muy negativa. Claro que este escenario puede variar de persona a persona (es decir, de muestra a muestra), pero en el hipotético caso de que tomáramos todas las muestras (es decir, en el supuesto de que todos ustedes compartieran conmigo las respuestas obtenidas), llegaríamos a determinar que 20% de la población piensa positivamente, 20% piensa muy negativamente y 60% es conformista.

Ahora bien, lo que nos interesa es saber que hacer con la información que obtuvimos. Y más que eso, lo que queremos es tratar de salir de ese 60% conformista. Ahora que sabemos que un impresionante 80% de nuestra sociedad no piensa positivamente, nos damos cuenta de que es muy difícil darse a la tarea de buscar personas que piensen positivamente y de pedirles que compartan con nosotros sus motivaciones y forma de pensar. Entonces, no nos queda más remedio que hacerlo nosotros mismos y para ello, aquí le presento algunas sugerencias, las cuales estaré ampliando en una próxima oportunidad:

1. Los grandes planes no se comparten con los amigos.
2. Tenemos que comprender que la situación de la empresa, colegio, universidad, club o institución en la que estemos no es la ideal ni nunca lo será.
3. No es conveniente apresurarse a emitir juicio de nadie.
4. Evitemos conflictos innecesarios.

Asimismo, en un futuro hablaremos de los paradigmas que nos rodean. "¡¡¡Paradigmas!!!" - dirá usted un tanto aburrido de la palabra. "¡Tenía que salir el doctorcito con la palabrita de moda!" En parte tiene usted razón de estar aburrido del concepto, pero le apuesto a que a estas alturas ya se habrá preguntado "¿y dónde está la sugerencia número 5?"

## ***COMPARTA EL CONOCIMIENTO Y LA SABIDURIA...***

**¡ESTIMADO LECTOR!**

**SI LE GUSTÓ ALGUNO DE LOS ARTÍCULOS QUE APARECE EN ESTE REPORTE C-EDUCA ® POR FAVOR COMPÁRTALO CON SUS AMIGOS, COMPAÑEROS, FAMILIARES Y CUALQUIER OTRA PERSONA QUE USTED CREA QUE SE PUEDE BENEFICIAR...**

**¡¡AYUDEMOS A EDUCAR A NUESTRO PAIS!!**

## ***6. ¿SE PERDIÓ ALGÚN REPORTE C-EDUCA ® ?***

Escríbanos a [reportesatrasados@c-educa.com](mailto:reportesatrasados@c-educa.com) y con mucho gusto le enviaremos los números atrasados. Todo lo que nos tiene que enviar es su dirección de e-mail

y su nombre si así lo desea.

## **7. CONFIDENCIALIDAD**

Su dirección de e-mail es nuestro activo más importante. Por ninguna razón la compartiremos con ninguna otra entidad. Puede estar seguro que no será vendida o cedida bajo ninguna circunstancia.

Si por cualquier razón usted ya no desea recibir este reporte, con mucha tristeza lo retiraremos de nuestro listado de suscritos.

Escríbanos a: [borradelista@c-educa.com](mailto:borradelista@c-educa.com) indicándonos que desea ser retirado del listado.