

Martes 26 de Septiembre, 2006

REPORTE C-educar No. 17

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

FRASES QUE NUNCA PIERDEN VIGENCIA

Yo hablo, y hablo y hablo, y en 50 años no le he enseñado a la gente lo que mi padre me enseñó, con el ejemplo, en una semana.

Mario Cuomo

INDICE

1. **Editorial C-educar.** Tu cociente de Implementación...
2. **¡Una gran persona POSITIVA se nos adelantó!** Steve Irwin, una persona exitosa, apasionada por su trabajo.
3. **15% Inspiración -- 85% Perspiración...** La fórmula camino al éxito.
4. **Tips de etiqueta para profesionales.** Unos consejos básicos...
5. **¿De dónde vendrá la próxima gran idea?** Si Estados Unidos está preocupado por la educación, ¿Cómo deberíamos estar nosotros?.
6. **Entre muchos el mejor.** Dirigido a todos los colaboradores de todas las empresas.
7. **¿Se perdió algún reporte C-educar[®]?** En www.c-educar.com puede encontrar todos los reportes anteriores.
8. **Confidencialidad.** Su dirección de e-mail es nuestro activo más valioso... no la compartiremos con nadie.

1. Editorial C-educar[®]

Tu Cociente de Implementación...

El término Cociente de Implementación lo encontré por primera vez en el Libro "El Factor Fred" escrito por Mark Sanborn. Mark Sanborn nos explica que este factor se obtiene al dividir el número de "nuevas ideas o proyectos" que realmente llevamos a la realidad entre el número de "nuevas ideas o proyectos" que nos hemos propuesto. Por ejemplo, Si en el año me propongo realizar 20 proyectos pero al final del año pongo en práctica únicamente 10, entonces mi Cociente de Implementación será 0.50 ó 50% ($10/20 = 0.5$ y $0.5 \times 100 = 50$).

Por ejemplo, una persona al principio de semana se propone realizar 30 actividades y al final resulta completando únicamente 6, esto significa que su Cociente de Implementación durante la semana fue únicamente de 6/30 ó sea 0.20 o 20% (este factor de tareas efectuadas es muy bajo). Ahora preguntémosnos ¿qué sucedió con esas 24 ideas que no llevó a la práctica? ¿Murieron? ¿Quedaron para el olvido? o ¿Se juntarán con las próximas 30 tareas de la próxima semana?

Trata de monitorearte por un período de tiempo - digamos un mes - y lleva cuenta de cuántas cosas te propones realizar y cuantas realmente llevas a la práctica, y averigua tu Cociente de Implementación. Aunque tú no lo notes, tus jefes y compañeros, sin llevar números exactos tienen una buena idea de tu Cociente de Implementación. Ellos saben poco más o menos si tu Cociente de Implementación es alto (80% para arriba) o bajo (80% para abajo).

Las personas que tienen buenos resultados y que son consideradas de alto rendimiento completan (implementan) la mayoría de las actividades que se proponen. Siempre andan a la búsqueda de nuevas ideas para implementar. Siempre andan buscando formas nuevas de realizar las actividades, reducir tiempo y costos, mejorar la eficiencia, servir mejor al cliente, etc.

Recuerda que las personas triunfadoras son personas de Alto Coeficiente de Implementación... y el gran secreto consiste en que se empeñan y esfuerzan por realizar y completar todo aquello que se proponen.

Observa a las personas triunfadoras, ve como van innovando y poniendo en práctica nuevas formas de trabajar. Y no te quedes únicamente en la observación. Actúa también para que tu Cociente de Implementación se incremente y así te sientas satisfecho contigo mismo, además de agregarte valor.

Francisco Mata
fm@c-educa.com

**Si le agrada lo que lee en estos REPORTES C-educa
Por favor recomíéndelos a sus amigos...**

**De esta forma contribuye al mejoramiento de
nuestra sociedad**

VISITE NUESTRA PÁGINA

www.c-educa.com

2. UNA GRAN PERSONA POSITIVA SE NOS ADELANTÓ...

**SI HAY ALGO POR LO QUE YO, STEVE IRWIN QUISIERA SER RECORDADO
ES POR MI PASIÓN Y ENTUSIASMO..."**

"LA CONSERVACIÓN ES MI TRABAJO, MI VIDA, MI TODO..."

**"MI TRABAJO, MI MISIÓN, LA RAZÓN POR LA QUE FUI PUESTO EN ESTE
PLANETA ES PARA SALVAR LA VIDA SILVESTRE..."**

STEVE IRWIN (1962 – 2006)

Aunque muchas personas lo han criticado por asumir riesgos "innecesarios" y por ser "exagerado" en sus actuaciones hay algo en lo que todos estamos de acuerdo acerca de él: Steve siempre fue una persona positiva. Él mismo decía que el ser positivo se debía en gran parte porque se dedicaba a lo que le gustaba y amaba.

Siempre estaba lleno de energía, de alegría, de fuerza, de vitalidad porque estaba en lo que era su Pasión. Hacía lo que le apasionaba, y le apasionaba lo que hacía.

Steve no tenía la menor duda acerca de cuál era su misión en la tierra, y por eso trabajaba día y noche en todo tipo de ambiente hostil.

Si de algo debemos estar seguros es que STEVE IRWIN realmente nos mostró lo que significa triunfar completamente en lo que uno desea, ama y busca con pasión y entusiasmo.

Esperamos que los frutos del trabajo de Steve Irwin perduren y hagan de nuestro planeta un mejor lugar donde vivir.

3. 15% INSPIRACIÓN -- 85% EXPIRACIÓN...

¡Cuántas veces habrá leído usted la afirmación "El éxito es 15% inspiración y 85% expiración"! Algunos autores más agresivos llegan a decir que el éxito es 1% inspiración y 99% Expiración. Por cierto, algunos atribuyen esta sentencia a Thomas Alva Edison.

Una explicación de la afirmación anterior podría ser que para alcanzar el éxito debemos tener una idea y luego dedicarnos a trabajar en ella. La idea podría venir fácilmente a nuestra mente, pero el esfuerzo por hacerla realidad es lo que realmente lo logrará. En algún lugar leí que las ideas no son de quien las tiene, sino de quien las convierte en realidad.

¡Qué porcentaje corresponde a la idea y cuánto al esfuerzo no es lo importante de este asunto!. Lo esencial es que comprendamos que para cristalizar nuestras ideas debemos estar dispuestos a trabajar sobre ella, a luchar por ella, a desvelarnos por ella. Mucho trabajo, mucha dedicación, muchos altibajos, muchos problemas por solucionar son los ingredientes de la materialización de una idea.

En nuestra vida diaria, esto lo podríamos traducir como: Al comienzo del día debemos dedicar unos cuantos minutos para pensar y decidir qué acciones deberíamos llevar a cabo para tener éxito en nuestras labores del día, y luego, dedicar todo el día a realizar esas acciones...

Si usted establece esta fórmula como un hábito de su vida, estará actuando como lo han hecho personas que han alcanzado gran éxito en su vida.

Francisco Mata
fm@c-educa.com

4. TIPS DE ETIQUETA PARA PROFESIONALES

Por razones de estudio, recientemente leí un libro que me gustó mucho y deseo

compartir con ustedes algunos tips que les pueden ser de utilidad para lograr proyectar una mejor imagen en sus trabajos, sin importar el nivel en que se encuentren:

Para los caballeros:

- La chaqueta o saco cruzado luce mejor en hombres altos y esbeltos.
- Si usa chaqueta cruzada desabroche el botón más bajo al sentarse y ciérrelo al ponerse de pie.
- Nunca lleve el saco totalmente desbrochado porque se ve desaliñado.
- En el saco de botonadura sencilla mantenga siempre el último botón desabrochado, al sentarse, desabroche los demás.
- Debe quedarles tallado semi ajustado u holgado, jamás ajustado.
- Para verificar el largo correcto puede extender los brazos hacia abajo y el saco debe llegar hasta donde los dedos se unen a la palma de la mano.
- Un traje de color oscuro como gris o azul marino proyecta seriedad y autoridad, el negro se usa nada más que de luto.
- La corbata debe llegar a la mitad de la hebilla del cinturón.
- Los calcetines blancos se usan únicamente con zapatos deportivos, en la oficina deben ser altos, de color que armonice con la ropa y estar perfectamente estirados.

Para las damas:

- El cabello largo y suelto no es adecuado para la oficina.
- Tampoco los peinados exagerados ni tonos de tinte muy acentuados.
- El maquillaje perfecto es el suave y moderado (recuerde que todos los extremos son malos).
- El largo de uñas debe ser moderado. Si se las pinta debe ser de un tono mediano. Los colores subidos déjelos para ocasiones sociales.
- El perfume de un punto muy delicado. Cualquier olor muy fuerte puede ofender a los compañeros de trabajo.
- Los zapatos para la oficina deben ser cómodos y de tacón mediano. El estilo cerrado es ideal y es el de mejor gusto.
- Ni los zapatos muy adornados o de colores vivos o metálicos, ni las sandalias, ni abiertos o de tacón de aguja se prestan para trabajar en oficina.
- Algo importantísimo es que los zapatos siempre vayan limpios, bien lustrados si así se da el caso y que estén en perfectas condiciones con los tacos en buen estado.

JECA

En el próximo reporte compartiré algunos otros aspectos que es importante tener en cuenta. (Esta información se obtuvo del libro: *Etiqueta para Profesionales* de Margot McCloskey Colón, Grupo Editorial Norma).

5. ¿DE DÓNDE VENDRÁ LA PRÓXIMA GRAN IDEA?

Altos Ejecutivos, educadores y políticos en Estados Unidos hacen énfasis en la necesidad de fortalecer la ventaja competitiva que ahora está siendo amenazada por los retos de otros países.

Para mejorar la competitividad están pidiendo que se incremente la inversión en investigación, mejorar la educación en matemáticas y ciencias, y políticas que atraigan y retengan a las mentes más brillantes del mundo.

"La búsqueda por nuevos derroteros científicos y nuevas tecnologías avanzará ya sea que seamos los líderes o los seguidores", indica un anuncio que apareció en Julio en el periódico Wall Street Journal, en el Washington Post y otras publicaciones.

El presidente ha lanzado una nueva iniciativa en respuesta a la ansiedad de los americanos sobre la competencia que les llega de la China, India y otros países. Esta iniciativa propone trabajar sobre los impuestos a fin de que la inversión en investigación y desarrollo se incremente, se duplique el compromiso del gobierno en la investigación científica y la capacitación de miles de nuevos profesores de ciencias y matemáticas.

"Los Estados Unidos enfrentan un reto sin precedentes a su competitividad global a largo plazo", indica William Brody, presidente de la Universidad Johns Hopkins. "Debemos innovar para competir."

Barret presidente de INTEL y Brody de la Universidad Johns Hopkins, dirigen conjuntamente un esfuerzo nacional en pro de la Innovación, en la Junta por la Competitividad.

"El legado para nuestros hijos... se reduce a innovar e invertir en investigación y en nuestra gente," expresa Deborah Wince-Smith, presidenta de la Junta.

Las personas involucradas en esta campaña seguirán trabajando con la administración y el Congreso para que se den cambios legislativos para hacer a su país más competitivo

La pregunta sería ¿Qué hacen nuestros empresarios, legisladores, educadores, influyentes, etc. para convertir a nuestros países en naciones más competitivas e innovadoras?

ESTIMADO LECTOR: SI DESEA RECIBIR REGULAR Y DIRECTAMENTE ESTOS REPORTES POR FAVOR SUSCRÍBASE EN: suscripciones@c-educa.com

SI CAMBIA SU DIRECCIÓN ELECTRÓNICA, AVÍSENOS A: cambioemail@c-educa.com

6. ENTRE MUCHOS EL MEJOR (PARTE 1)

!!! ESTE MENSAJE COMPÁRTALO CON SUS COLABORADORES !!!

Las empresas que colocan anuncios en los periódicos para contratar personal, reciben muchos "curriculums", a veces hasta cientos de ellos para llenar una posición. Al recibirlos, los revisan y programan entrevistas con aquellas personas que consideran las más calificadas para el puesto. Luego, después de muchas pruebas y consideraciones seleccionan a la persona idónea para el puesto.

Esta operación se repite miles de veces en todo el mundo. Los empresarios siempre tratan de escoger al mejor candidato entre un grupo. Probablemente usted llegó a ocupar su puesto actual después de haber sido considerado el mejor entre varios candidatos.

Quizás a usted lo seleccionaron: **¡Entre muchos el mejor!**

Siendo USTED entre muchos el mejor conseguirá que lo tomen en cuenta cuando se originen plazas vacantes ya sea dentro de su empresa o fuera de ella.

Si en este momento usted es un mecánico, deber esforzarse por ser: entre muchos mecánicos el mejor, para que cuando surja la necesidad de un supervisor de mecánicos en su empresa o afuera, su nombre sea considerado.

Comience a brillar ya. Comience a diferenciarse de los demás, ¡ahora! Comience a convertirse desde ya **“entre muchos el mejor”**.

Hoy mismo comprométase con usted mismo a ser **“entre muchos el mejor”**, a ser el mejor contador, el mejor mensajero, el mejor laboratorista, el mejor vendedor, la mejor recepcionista, el mejor ingeniero, la mejor secretaria, etc. Hágalo hoy, no espere mañana.

Adopte como lema personal las cuatro palabras mágicas **“entre muchos el mejor”** y practíquelo.

Practique, practique y practique todos los días y a toda hora el ser **“entre muchos el mejor”**. De esta forma alcanzará el éxito y se sentirá muy contento consigo mismo.

7. ¿SE PERDIÓ ALGÚN REPORTE C-EDUCA ® ?

VISÍTENOS EN: www.c-educa.com

ALLÍ ENCONTRARÁ LOS REPORTE ANTERIORES Y OTRA VALIOSA INFORMACIÓN

8. 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 indicándonos que desea ser retirado del listado.

Los artículos que aparecen en este Reporte son responsabilidad únicamente de los propios autores. C-educa, no se responsabiliza por el contenido de ellos.