

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

FRASES QUE NUNCA PIERDEN VIGENCIA

“El hombre pobre no es aquel que no tiene dinero, sino aquel que no tiene un sueño”

Harry Kemp, 1709 - 1784

INDICE

1. Editorial C-educar. ¿Cuál es mi contribución al mundo, positiva o negativa?
2. ¿Por qué algunas nuevas ideas no se hacen realidad? (Parte III)
3. El conformismo y nuestras metas. 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
4. Secretos para Gerentes... y Jefes
5. Dándose a conocer en este espacio...
6. ¿Se perdió algún reporte C-educar[®]?
7. Confidencialidad

1. Editorial C-educar[®]

¿QUÉ ESTÁS GENERANDO?

Tú eres el capitán de tu propia nave. Tú decides por donde ir, que dirección tomar, cuando zarpar. Tu eres el Presidente de tu país interno, tu das las órdenes, tu defines en que gastar tus energías, tu tiempo y tu esfuerzo. Tú estás en el sillón del conductor de tu vida, vas a donde quieres, a la velocidad que quieres. Tú decides qué hacer en tu vida y de tu vida.

Dentro de todos los poderes que tienes dentro de tu ser, está el de poder seleccionar el tipo de pensamiento que quieras, en cualquier momento. Al centro de mando de tu mente acuden miles y miles de pensamientos en tropel a cada instante. Es un río inmenso de pensamientos tratando de “acaparar” tu atención. Pero, como tú estás al mando, tú decides cual pensamiento sale al aire, cual guiará tu accionar en cada momento.

Tú decides si los pensamientos que salen de ti son positivos o negativos. Los pensamientos positivos construyen, edifican, persiguen el bien; buscan la cooperación, la amistad, el entendimiento entre personas, mejorar tu calidad de vida y la de los demás. Los pensamientos negativos son todo lo contrario, destruyen, separan, enferman, confunden, frustran, oprimen. Y, entre pensamientos positivos y negativos pasamos el día.

Al final del día deberíamos evaluar a que tipo de pensamientos le dimos prioridad. ¿Positivos o Negativos? Deberíamos preguntarnos ¿Contribuí a que el mundo sea un lugar más positivo o contribuí a que sea un lugar más negativo? La situación mundial como una sola entidad depende del resultado final de los pensamientos de los miles de millones de habitantes que la habitan. Si en nuestro diario vivir todos le diéramos prioridad a los pensamientos positivos en nuestras mentes, el mundo sería mejor.

Comprométete a ser un poderoso generador de pensamientos positivos. A la larga te beneficiarás tú mismo, tu familia, tu empresa, tu comunidad, tu país y la humanidad entera.

Francisco Mata
fm@c-educa.com

2. ¿POR QUÉ ALGUNAS NUEVAS IDEAS NO SE HACEN REALIDAD? Parte III

Una tercera razón poderosa por la que nuestras ideas no llegan a convertirse en realidad es por **falta de Persistencia**.

¡Nacemos con muchísima persistencia! El recién nacido llorará y llorará hasta que lo atiendan; el niño de 10 meses tratará de caminar una y mil veces aunque se caiga igual número de veces, hasta que al año aproximadamente lo logra; el niño entre 1.5 a 4 años aprenderá a hablar aunque miles de veces se equivoque, se burlen de él o lo corrijan continuamente. En todos estos casos la persistencia está presente.

Con el tiempo, conforme nos convertimos en adultos, unos más que otros vamos perdiendo la persistencia y nos damos por vencidos ante los obstáculos, la mayoría de las veces ante obstáculos no existentes. Tal vez tenemos una gran idea, se la presentamos a nuestros amigos, y la critican, nos dicen que no tendrá éxito, y basta con eso para desanimarnos en nuestro intento por poner en práctica nuestra idea. Algunas veces en nuestra mente destruimos nuestra idea con obstáculos ficticios tales como: "No sirve", "A nadie le va a parecer", "todo lo que se me ocurre fracasa", "no nació para eso" y usted agréguele más obstáculos a la lista.

La Persistencia es un poder. Quien ejercita y ejerce este poder, tiene mayor probabilidad de triunfar que quien se deja vencer ante las primeras contrariedades que aparecen en su camino hacia el éxito. Hay miles de miles de ejemplos de personajes que estando en las peores circunstancias lograron sobresalir, después de años y años de persistir a pesar de los obstáculos y fracasos.

Estimado lector, antes de emprender cualquier empresa, por sencilla que sea propóngase ser persistente a pesar de los obstáculos y fracasos que encuentre. Porque obstáculos habrán y fracasos también. La persistencia es la vencedora de los obstáculos y las contrariedades y es la fuerza que nos ha de mantener en la lucha cuando vamos tras un objetivo valioso e importante para nosotros.

3. EL CONFORMISMO Y NUESTRAS METAS

Generalmente creemos que lo que hemos conseguido es simple y sencillamente lo más que podemos dar o alcanzar. Y lo que comúnmente ocurre es que lo creemos porque vivimos en un ambiente que nos convence de que así es.

"¿Cómo va a ser eso de que me convencieron de que lo que tengo es lo más que puedo alcanzar?" - se preguntará usted, estimado lector. Pues, como decía un programa de televisión, así es aunque Usted no lo crea. Si no me cree, recuérdese sus años de estudiante de secundaria y piense cuántas veces sus compañeros tomaban cerveza no porque fuera deliciosa sino porque querían estar "en la onda" del grupo. O las veces en que fumaban porque a las "chavas" les gustaban los "chavos que fuman" (o para estar igual que los "chavos", en caso usted sea lectora). La lista de ejemplos es interminable, pero la enseñanza es una: nos dejamos influenciar por el grupo de personas que nos rodean. Y el problema radica en que los grupos tienden hacia el conformismo y nos bombardean con frases como "cincuenta y uno es nota, y lo demás es vanidad", "no te preocupes por sacar un buen promedio, que no te va a servir de nada", "no te excedas en el cumplimiento de tus labores, porque nos haces ver mal a todos", etc. El resultado, como ya habrá deducido el lector, es que terminamos convencidos de que el conformismo es lo que nos conviene. Y nos conviene porque si no, el grupo no nos aprobará.

"Bueno", dirá el estimado lector, "a lo mejor tiene razón este tal don Paulo en esto. Pero... ¿qué sugiere que uno haga?" Y allí es donde está el meollo del asunto. Si usted, mi estimado lector se ha dado cuenta de que a lo mejor tengo un poco de razón en lo que digo es porque también se ha dado de que hay muchas cosas que usted ha querido hacer y no ha logrado porque le han dicho que son "tonteras", "locuras", "para qué le va a servir", o simple y sencillamente se han reído en su cara. Y lo que me gustaría decirle en primer lugar es que el único culpable de no haberlas hecho es usted.

"Bueno", dirá usted un tanto molesto, "¿y por qué yo si fue el grupo el que me presionó?" Bueno, pues simple y sencillamente porque usted se dejó "convencer" por el grupo. Se dejó llevar por la presión del grupo y, aunque estuvo a gusto con él, terminó por hacer lo que él quería que usted hiciera.

"¡Está bien!" - pensará usted no muy convencido todavía - "digamos que yo tuve un poco de culpa, ¿qué puedo hacer ahora? ¡Ya es muy tarde para cambiar de todos modos!" Y aquí le tengo que hacer ver que decir que eso de que "ya es muy tarde para cambiar" es solamente otra falsedad que nos han metido en la cabeza, ¿o acaso no recuerda usted que Ronald Reagan fue presidente de los E.E.U.U. cuando ya había pasado de los setenta años? ¿Y qué me dice del recientemente fallecido papa Juan Pablo II? Y esos son únicamente dos ejemplos.

En una próxima oportunidad quisiera conversar con usted acerca de algunas técnicas que, en lo personal, me fueron muy efectivas para empezar a alcanzar lo que yo quería hacer, pero por el momento le voy a dejar un pequeño ejercicio.

"¿Ejercicio?" - pensará usted asombrado - "¿qué es esto? ¿La primaria?" Pueeeeeesss... Sí y no. Claro que no es la escuela y yo no lo voy a calificar, pero también es cierto que esto es algo novedoso quizá y tendrá que tener un poco de entrenamiento para cambiar de actitud.

Bueno, y ultimadamente, no hay de que alarmarse; el ejercicio es muy sencillo y consiste únicamente en pensar en algo que le hubiera gustado conseguir y compartirlo con cinco de sus mejores amigos. Casi le podría asegurar que las respuestas, aunque un poco variadas, tendrán un denominador común. ¿No le parece que así será?

PAULO HERRERA

4. SECRETO PARA GERENTES... Y JEFES

Si usted ya es un gerente o está en vías de convertirse en uno de ellos o es un supervisor o jefe, aquí le presentamos una recomendación que le podrá ayudar a ser un mejor dirigente, en caso usted la ponga en práctica...

Haga que la gente se sienta importante. Se lo voy a repetir: **Haga que la**

gente se sienta importante. Quizás una de las necesidades más grandes de los humanos es el deseo de ser considerado valioso y/o importante. Piense en aquellos momentos cuando usted se siente menospreciado por los demás, o cuando alguien se burla de usted. Todos conocemos estos sentimientos. Se puede concluir que las personas le responderán más y mejor en proporción directa a la intensidad con que usted los haga sentir importantes.

Por supuesto, las acciones orientadas a lograr que las personas se sientan importantes deben ser auténticas, ya que el subalterno percibirá cuando usted no está siendo honesto sino únicamente está tratando de manipularlo.

Les Giblin, en su libro "Habilidad con la gente", expresa esto claramente:

"La característica más universal de la humanidad - una característica que usted y todos los demás tienen - una característica tan fuerte que hace que las personas hagan las cosas que hacen, buenas o malas - es el deseo de ser importantes, el deseo de ser reconocido... Recuerde que entre más importante hace usted sentir a las personas, probablemente más le responderán a usted".

RICHARD HIGHSMITH

5. DESE A CONOCER EN ESTE ESPACIO ...

Estimado lector, usted ha estado recibiendo este reporte ya casi por tres meses y realmente apreciamos tenerlo como suscrito, es un honor para nosotros que usted lo lea. Ahora queremos pedirle un favor: escribanos usted a nosotros. Envíenos sus artículos y sus ideas sobre Educación y Capacitación. Convierta este Reporte en un foro donde podamos compartir nuestras inquietudes y experiencias en el fascinante campo de la Educación y Capacitación.

Por favor escribanos a: comentarios@c-educa.com

TODO SOBRE LA GRIPE AVIAR...

¡ESTIMADO LECTOR!

**EN NUESTRO PRÓXIMO REPORTE, LEA TODO AQUELLO QUE SU
EMPRESA DEBE CONOCER SOBRE LA YA FAMOSA**

GRIPE AVIAR...

**ESTAREMOS DE NUEVO CON USTED DESPUÉS DE
SEMANA SANTA!!!**

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

Escribanos a 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 indicándonos que desea ser retirado del listado.