

EN BUSQUEDA DEL ÉXITO

o que hacer para conquistarlo

Por Antonio Inácio RIBEIRO (*)



El éxito no es exclusivo de los genios, ni está sólo destinado a los ricos, tampoco es privilegio de unos pocos buenos. En verdad, es derecho de todos nosotros que lo anhelamos. Es la paga por nuestro esfuerzo y dedicación. Podemos estar más seguros de alcanzarlo, si consideramos la sumatoria de todos los componentes y de otras que no fueron mencionadas pero que también puede colaborar para usted tenga éxito y que serán abordadas a lo largo de este libro. Intentando trazar el éxito por una fórmula, podemos intentar descifrarlo como objetivos claros y bien definidos, regados para soñar y bien muñidos de ambición y motivación. Podemos considerar a los ingredientes del éxito, que para alcanzarlo, se aconseja el uso de creatividad.

PRACTICANDO

Para practicar, intente identificar y reconocer en su ciudad o barrio quien tiene éxito, entre sus colegas o incluso de otras profesiones. Verifique los indicadores y analice los componentes y, por la observación, intente extraer algunas ideas que usted pueda desarrollar y diferenciar, para después para aplicar.

ACOMPAÑANDO

Intente acompañar las tendencias y la manera con la que su profesión evoluciona, inclusive dentro de su especialidad. Procure usar lo más moderno que existe en todo y no deje de observar que técnica, producto o aparato nuevo fue lanzado. Experimente y vea si ellos no le harán trabajar mejor o más rápidamente. Cuando sus amigos y colegas se enteran de sus innovaciones continuas, van a comentar, entre otras cosas, que usted tiene éxito porque siempre usa lo mejor, lo más nuevo y actual, y porque divulga esto de una manera apropiada.

ENTRENAMIENTO

En este sentido, busque, de vez en cuando, andar con aquéllos que ya tienen éxito, y si usted todavía no lo tiene, intente estar todo el tiempo con ellos. Para esto, no deje de estar en los eventos más importantes que ocurren en su ciudad, y en los buenos cursos, no deje de estar presente, aun cuando usted ya los tenga hechos en otro lugar. Es la forma de entrenarse o permitir que otros comiencen a identificar su éxito.

LEYENDO

Además de la parte profesional del éxito, en el plano personal, intente leer libros del tipo motivación, auto-ayuda y secretos para el éxito o vencer en la vida haciendo fuerza. Son óptimos para oxigenar las ideas, agitar y sacarse pesimismo o inseguridades. Procure estar actualizado con el mundo, saber lo que pasa, tener mas temas y diálogo fluidos, tornándose más interesante en sus charlas y relaciones. Siempre tenga una máxima el presente: "Tenemos que saber escuchar mas para hablar más y mejor".

DESARROLLANDO

En la práctica, intente desarrollar trucos para identificar siempre a los clientes por el nombre, tanto en las consultas y atenciones como al ayudarlos por teléfono. Dígale a su secretaria para encaminar siempre a los clientes pasándole la respectiva ficha y le transfiera llamadas solo después de identificar y transmitirle el nombre de quien esta llamando. Estos pequeños detalles colaborarán para que lo perciban como alguien que merece una consideración especial.

CONSIGUIENDO

En la agenda de teléfonos y en las fichas, tener anotado en lápiz el nombre de la esposa, marido o los hijos de los clientes, de forma que si necesita referirse a algunos de ellos, siempre tenga cómo identificarlos, recordando el nombre cada uno. Ejercite con su secretaria algún método de identificación de cumpleaños de los mejores clientes o de los clientes en atención, para recordar saludarlos, aunque mas nos sea con una semana de anticipación o retraso. Lo importante para el cliente es ser recordado, y para usted, para no olvidarse.

EMPEZANDO

Procure, fuera de la profesión, tener algún tipo de evidencia que pueda servir como ayuda para mantener a clientes cautivos y conquistar nuevos selectivamente. Algunas alternativas que pueden probarse son: presidencia o alguna dirección del club, participación visible en alguna materia o artículo sobre su profesión, entrevistas y participación en los programas de radio y televisión, entre otras ya comentadas. Éxito en algún deporte, actividad o cultural que proyecte su nombre, volviéndolo más conocido.

ORGANIZANDO

En la medida de lo posible, vaya organizando su grupo, para que sus amigos y colegas de la profesión hablen bien sobre usted y principalmente de su trabajo. No se olvide de participar en algún cargo en la entidad colegiada, si todavía no está teniendo éxito; no necesita ser la dirección o presidencia, lo importante es que su nombre aparezca. Haga presencia en todos los eventos de la profesión. Vaya a usted a cenas, bailes, bingos, asados, en fin, a todo lo que se dice respecto de su trabajo. Usted estará divirtiéndose, haciendo nuevos amigos y trabajando, indirectamente y sin percibirlo, para su éxito.

MARCANDO PRESENCIA

Independientemente de la profesión, intente marcar la presencia en todos los eventos sociales a los que fuera invitado. Casamientos, graduaciones, cumpleaños y fiestas de cualquier naturaleza. Recuerde que tener éxito también cuesta dinero, y para tenerlo, es necesario conquistar nuevos clientes y tener éxito junto a ellos. Estas actividades paralelas lo colocan en evidencia y hacen que su éxito sea mas visto y recordado.

TALENTO

En la práctica, podemos decir que todo profesional liberal ya recorrió la mitad del camino que lleva al éxito. Esta mitad ya recorrida corresponde al camino pisado para obtener su diploma (con la ayuda de la familia, los amigos, profesores y de la sociedad). La otra mitad sólo depende de usted mismo. De su auto-confianza y determinación. Antes de todo, depende de la aplicación de su talento.

ACTITUD

El éxito es también una cuestión de actitud. Colaboran la postura, la imagen, la mirada, los gestos, la voz y otras manifestaciones decididas. Al ser alcanzado, pasa a ser componente de la personalidad, integrante de su propio perfil profesional. Y el éxito profesional es parte preponderante en la composición del estado de felicidad del ser humano como un todo. La mayor parte de los profesionales liberal tienen éxito. El secreto en las diferencias entre cada uno está ligado a cuanto consiguen hacerlo durar, y esto también se une proporcionalmente a cuanto hicieron para merecerlo. Todos los que están en busca de su mejoramiento y especialización merecen tener éxito, si ya no lo tienen.

REFLEXIONANDO

En verdad, no existe una regla básica garantizada que nos lleve al éxito. Lo que existe son pautas, pistas, conceptos, sugerencias e ideas, todos queriéndonos ayudar en el arte de conquistarlo. No podríamos, al proponernos escribir un libro sobre el éxito, no arriesgar una fórmula propia para alcanzarlo. Como todo lo que nosotros defendemos, esta también tiene que ser simple y directa. Es lo que decidimos llamar PRO, sigla que sintetiza Pensar, Reflexionar y Ordenar. A nuestro ver, es la base para comenzar a alcanzar el éxito. Pensar en hacerlo. Reflexionar sobre todo lo que puede ayudar a que lleguemos allí. Ordenar como desarrollo para una actitud al éxito.

POSTURA

Para justificar mejor la adopción de los principios arriba citados, entendemos éstos como la forma de conquistar una postura mental capaz de proyectarnos para algo más grande y mejor, colocándonos todo el tiempo en actividad para lograr nuestros proyectos y sueños. Si nos determinamos, el éxito, además de la base y merecimiento, será consecuencia de nuestra actitud direccionadora. Así lo conquistamos, así queremos que usted lo conquiste también. Por estudiar y perfeccionarse UD. lo merece, inclusive porque el éxito es la mayor paga por su esfuerzo e interés.

EMPEZANDO

Ordenar, estableciendo prioridades y momentos, de forma que nuestras iniciativas sean lógicas y secuenciales, para que el resultado sea el deseado: el éxito. En lugar de elaborar una cartilla, optamos por identificar palabras claves que, estudiadas y entendidas, pueden direccionar nuestra participación y postura en pos del éxito. Ésta es la esencia de este libro. Léalo Pensando, Reflexionando y Ordenando. Hecho esto, ponga sus ideas en la práctica. En mi caso, funcionó bien. Yo espero y deseo, de verdad que en el suyo también.

Antonio Inácio RIBEIRO (*)

Director de la Odontex, Brasil, Doctorando en Administración del Marketing por la Universidad La Rioja-España; Master ejecutivo en Marketing por el ISAE de la Fundación Getulio Vargas, Especialista en Marketing por la PUC del Paraná; Habilitado en el Magisterio en Enseñanza Superior por la PUC del Paraná; Post-Grado en Ventas y Marketing por la ADVB - Asociación de los Dirigentes de Ventas y Marketing del Brasil; Administrador por la Universidad Mackenzie de San Pablo y Autor de los libros "Marketing para el Profesional Liberal" y "Secretos al Éxito Profesional", además de otros veinte y seis en estas áreas.