

# LOS DIEZ MANDAMIENTOS AL ÉXITO PROFESIONAL



Antônio Inácio RIBEIRO (\*)

Todos nosotros anhelamos el éxito. No sabemos lo que él es exactamente, pero en intensidades diferentes nosotros lo ambicionamos. A veces, incluso sin saber exactamente en que área de nuestra vida o por qué razón y, algunas personas hasta inconscientemente, pero todos lo deseamos. Lo cierto es que él es parte de nuestros anhelos.

Profesionalmente, no se enseñan los medios para alcanzar el éxito en las universidades. No existe una disciplina o un curso, formadores de personas de éxito. Los cursos de autoayuda son buenos motivadores, son palancas para optimizar la autoestima e instrumento para la mejora del aspecto psicológico.

Ciertamente el éxito no pasa por casualidad. Salvo excepciones, es la paga por lo que hacemos, o en caso de fracaso, el castigo por lo que nosotros dejamos de hacer, cuando éramos capaces. Tenemos que verlo así para poder conquistarlo, así como no perder el éxito parcial ya obtenido, que es nuestra formación. Él no es privilegio de ricos, ni exclusividad de los genios. Es derecho de todos los que lo buscan. Entendiendo sus mecanismos y funcionamiento, se vuelve más fácil su conquista. Si usted anhela obtenerlo, usted lo merece. Para conquistarlo seguir algunos mandamientos puede ayudar. En esta intención, describiremos algunos que nos ayudaran a construirlo.

**1. Crea en usted mismo.** Sí, porque si usted no lo hace, los otros tampoco creerán. En su capacidad, en su talento, en su experiencia, en su determinación y en la fuerza de voluntad que usted tiene para ser un ganador y no pasar por la vida sin dejar su marca. Muestre y demuestre siempre que posible, porque puede usted dar cuenta de lo que le están confiando, no necesariamente hablando, pero siempre haciendo lo que debe hacerse y siempre que sea posible sorprendiendo por hacer un poco más, un poco mejor y un poco más rápido. No espere que otros lo motiven, sea usted la razón de su motivación, por la enorme voluntad que usted tiene de ser un ganador.



**2. Crea en su producto o servicio.** Conozca profundamente lo que usted tiene para ofrecer. Sepa todo acerca de sus características, aplicaciones, usos, ventajas y beneficios. Siendo un profundo conocedor, usted lo dominará y, por consiguiente gustará de él, resultando más fácil hablar siempre de él, no cansándose nunca de detallar las razones que lo llevan a creer que esta es la mejor alternativa para quién lo está buscando o necesitando. Intente entender porque las personas, compañías e instituciones tendrán ventajas con él y concentré sus argumentos en éstos, porque es esto lo que las personas están buscando: soluciones, beneficios, seguridad y facilidades. Procediendo así, usted estará influenciando a otros en creer en él también, lo que facilitará mucho su aceptación.

**3. Crea en sus amigos.** Quién tendrá éxito, ciertamente encontrarán en el camino algunos que lo criticarán, contestarán o cuestionarán, sobre todo porque usted estará tomando algún espacio que imaginan que es de ellos. De éstos, algunos se volverán sus enemigos u oponentes declarados. No los menosprecie, pero tampoco le preste mucha atención. Recuerde quién es y posicione exactamente en la situación opuesta. Con usted, a su lado: sus amigos, sus aliados. A éstos usted debe de escuchar, confiar, inclusive sus secretos e intenciones. Intente mantenerlos informados de sus actuaciones y conquistas, para que ellos puedan adelantar hechos positivos a su respeto. Es cierto que ellos lo defenderán en todo lo bueno que hace. Y no olvide de defenderlos y prestigiarlos siempre que tuvieran algo para ser acompañado.

**4. Crea en sus colegas de trabajo.** Nunca permita dejarse llevar por los chismes y habladurías, principalmente sin conocer su veracidad. Intente esclarecer directamente en la fuente y después mostrar su verdadera posición, aunque no sea totalmente concordante. De esta manera usted estará rompiendo una cadena que de otra manera seguiría creciendo. Recuerde siempre que procediendo bien estará conquistando cada vez mas amigos, que por cuenta de esto, también se encargarán de formar otros que hablarán bien de usted, de su conducta y su trabajo. Tenga para ellos una consideración en la misma intensidad que le gustaría que ellos la tuvieran con usted mismo. Dé motivo para que ellos crean en sus intenciones, creyendo en todo aquello que ellos, en una relación abierta, confían.

**5. Crea en el trabajo en equipo.** Solos, poco o casi nada conseguiremos y así mismo lo que alcanzáramos será de dominio de una minoría o sólo de nosotros mismo. Todo lo que hacemos individualmente tardará mucho más para acontecer y muchas veces hasta nuestros propios errores costarán ser identificados y corregidos, haciendo que nuestros logros demoren en verificarse y ser enaltecidos. A su tiempo acepte liderazgos o delegue funciones y actividades. Intégrese y relaciónese cada vez más con el grupo, principalmente identificando o definiendo sus objetivos y prioridades. Siempre comunique el aprendizaje de sus actividades en beneficio del grupo y su disposición para continuar ayudando. Habitúese a celebrar las victorias alcanzadas por los otros miembros de su equipo, para que cuando llegue el momento de sus grandes conquistas, muchos estén presentes para reconocer y difundir sus hechos.



**6. Crea en el lugar dónde usted trabaja.** No importa que sea una pequeña empresa, una clínica, un consultorio, una oficina o una gran compañía o institución. Intente percibir claramente la importancia que ella tiene para su comunidad, medio o mercado. Si es pequeña, imagine en todo lo que puede crecer con su dedicación y éxito. Si es grande, como es importante su participación así como la de todos que lo llevaron al éxito. Todo esto porque él es su elemento de referencia en la búsqueda del éxito. Buena parte de sus chances de llegar a donde usted planea están vinculadas a su lugar de trabajo, de ahí la importancia de valorizarlo. Para completar haga todo para que sus amigos también lo valoren, mostrándoles la importancia de que todos piensen de la misma manera.

**7. Crea en los valores de su ciudad.** No importa si es donde usted nació o si la adopto como lugar para vivir. Ella es la que hará su día a día mejor o peor. En ella usted vivirá sus grandes conquistas, así como es en ella en la que vive la mayoría de las personas

que le reconocerán su éxito. No haga lo de muchos que sólo saben criticar el lugar dónde viven. Algunos imaginando erróneamente que así se valorizan. Para quién lo hace tengo sólo una sugerencia: múdese de ciudad y busque una mejor. Muchos lo hicieron y se sintieron bien, inclusive porque estar en una ciudad en la cual usted ve potencial, es un factor de mayor dedicación y una motivación mas para en ella salir bien. Por lo tanto trate de conocer bien y de mostrarla siempre que alguien fuera a visitarlo, exaltando sus virtudes.

**8. Crea en la importancia de su provincia.** Él es su mercado en una escala más amplia. De su potencial depende el desarrollo de sus negocios o actividades. Buena parte del sentimiento de orgullo que tenemos por la provincia en que vivimos depende de cuanto la conocemos, no sólo lo turístico, también económicamente. Por esto no pierda fines de semana o feriados para conocerla de punta a punta. Si no es posible, lea todo sobre ella. Infórmese sobre sus potencialidades y tendencias. En el caso, que cuando la conozca mejor, usted llega a la conclusión que no es una provincia que le pueda permitir el éxito que anhela, no la critique. Múdese a otra, permitiendo que en ella permanezcan los que en ella crean, pues así será más fácil establecer una unión en nombre de su progreso.

**9. Crea en el futuro de su país.** Más importante es creer en su presente, porque es en él que podemos construir algo mejor para nuestro mañana. Estudie su historia, sepa su geografía y principalmente sepa mucho sobre su economía y potencialidades. Sintiendo su pujanza y su grandeza, cante su himno, ame su bandera, acompañe sus hechos, deportivos, culturales y económicos. Lea sobre su desempeño pasado, presente e imagine su futuro. Sepa cuanto estará creciendo y cuando podrá desarrollarse más. Si encuentra alguien criticándolo, intente primero disuadirlo de lo que está haciendo, mostrándole otro lado. Si no obstante continua hablando mal, no dude en sugerirle que se mude a otro país, después de todo tantos compatriotas dan una buena imagen de nuestra gente afuera, que él bien pudiera ser uno más, para que vivan aquí los que efectivamente crean en nuestro futuro. Y debido a esto, haga nuestro país mejor y más creíble por otros y por nosotros mismo.



**10. Crea en algo superior.** El hombre y el mundo son demasiados perfectos para ser frutos de una mera generación espontánea. Así como son especiales, la mayoría de los animales y vegetales que nos rodean. Los ríos y océanos, los campos y las montañas, la vida, en fin, nos coloca pequeños ante tanta grandeza. Y belleza. Si alguien nos hizo superiores y diferentes, dándonos la inteligencia para disfrutar el conocimiento, necesitamos saber usarla en el sentido de reconocer la grandeza infinita de algo más grande, perfecto, eterno y misterioso. Que nos hace creer y que nos permite por nuestras acciones y obras, merecer el éxito que anhelamos. Y que por nuestra dedicación y trabajo, hacemos por merecer. Y creer.

(\*) doctorando en administración de marketing por la ULR / España, MBA en marketing por ISAE / FGV, especialista en marketing por la PUC / PR, postgrado en marketing por la ADVB / SP, licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad MACKENZIE / SP, autor de 25 libros, teniendo ya publicados más de 500 artículos y columnas, 200 en Brasil y 300 en el exterior, ministrador de casi 200 cursos y conferencias. [ribeiro@odontex.com.br](mailto:ribeiro@odontex.com.br)

