

# Los Diez Secretos a Voces del Éxito

Autor Administrador

sábado, 13 de diciembre de 2008

Modificado el sábado, 13 de diciembre de 2008

Cuando iniciamos un proyecto lo hacemos buscando obtener éxito con él, ya sea en nuestra vida privada o profesional. Pero muchas veces ese éxito se muestra esquivo y abandonamos nuestros planes y, a su vez, muchas ilusiones puestas en ellos. En este artículo recogemos las diez características de personalidad necesarias para alcanzar el éxito. Descubra qué le está impidiendo lograr sus objetivos.

En cierta ocasión leí una cita que decía: &ldquo;El secreto del éxito es un secreto a voces. Voces que todos pueden oír, pero pocos quieren escuchar&rdquo;

Lo que diferencia a quienes han alcanzado el éxito del resto de los mortales es que ellos se han parado a escuchar las voces de ese secreto.

La mejor forma de conocer cómo llegar a tener éxito es estudiar a las personas que ya lo han logrado. Varios estudios coinciden al enumerar las características de personalidad más destacables de estos hombres y mujeres:

1. Creen en su propia capacidad para dirigir el rumbo de sus vidas. Todos estamos capacitados para dirigir nuestras vidas. La diferencia está en que no todos creemos por igual en que poseemos esa capacidad. Para conseguir cualquier meta que nos propongamos el primer requisito imprescindible es creernos capaces de conseguirlo, creer en nosotros mismos.
2. Tienen la certeza de que poseen las aptitudes necesarias para alcanzar lo que se proponen. Audacia, paciencia, empuje, tenacidad, insistencia, optimismo, disciplina&hellip;
3. Saben que sólo ellos pueden tomar decisiones acerca de su futuro. Si deciden tomar un camino, lo siguen a pesar de los obstáculos, del cansancio o de las dificultades que puedan surgir en el recorrido. Saben que con esfuerzo y tesón sientan las bases de su futuro éxito.
4. Antes de tomar una decisión se toman un tiempo para pensar en ella, para meditarla y razonarla. Una vez que se han decidido, se lanzan a por sus objetivos, poniendo toda su ilusión en alcanzarlos. Saben que la acción es un requisito indispensable para conseguir sus metas. Sin la fase de ejecución, el plan no sirve para nada.
5. No se conforman con cualquier meta. Eligen metas que supongan una gratificación personal. Si la meta no es motivadora pronto pierde su interés y deja de generar el impulso que mantiene el deseo de alcanzarla. La elección de metas elevadas, que nos hagan crecer como personas, son las que tienen más probabilidades de cumplirse. Una meta que no nos hace sentir bien con nosotros mismos acaba perdiendo su poder para movilizarnos.
6. Aceptan los resultados adversos como un desafío para mejorar. No se quedan en el lamento por lo que no ha salido como ellos esperaban, sino que tratan de encontrar el lado positivo de lo ocurrido. Buscan el lado beneficioso para sus propios intereses. No pierden el tiempo en buscar culpables. Se enfocan en la resolución del problema y no en buscar excusas que justifiquen los malos resultados.
7. Saben retardar la gratificación por el trabajo realizado. Esta es una de las capacidades más necesarias para no caer en el desaliento cuando comienzan a aparecer las primeras dificultades. Los planes no siempre son sencillos y rápidos pero no se desesperan por ello. Esta capacidad se fortalece desde la primera infancia. Los niños que reciben todo lo que piden sin tener que ganarlo y sin esfuerzo, tienen más dificultades cuando se hacen adultos para soportar el retraso de la gratificación.

8. Planifican dividiendo en pequeñas metas el gran objetivo final. &ldquo;Divide y vencerás&rdquo;. Sin perder de vista aquello que quieren conseguir, dosifican el esfuerzo para llegar al final. La meta debe ser lo suficientemente grande como para no perderla de vista mientras se va hacia a ella, pero lo suficientemente pequeña como para poder conseguirla.

9. Se plantean objetivos medibles. Para saber en qué punto de su camino se encuentran, hacen frecuentes revisiones de lo obtenido hasta ese momento. Para que esto sea posible deben cuantificar sus objetivos. Por ejemplo: número de llamadas realizadas en una semana, porcentaje de mejora en la revisión de rendimiento, incremento de pedidos en un mes...

10. Ponen pasión en sus actos y la contagian a quienes les rodean. Tienen las habilidades de comunicación que son necesarias para implicar a otros en sus proyectos y para lograr que trabajen por alcanzar un bien común. Saber integrar las metas personales en los objetivos comunes del grupo es uno de los medios más eficaces para lograr que esos objetivos se cumplan.

Como ve, cualquiera de nosotros estamos capacitados para alcanzar las metas que nos proponamos, lo único que necesitamos es creer en nuestra propia capacidad, elegir una meta motivadora, dividirla en objetivos más pequeños y medibles y ponernos manos a la obra.

Fuente: Tess-on - Dra. Rosana Pereira Davila.

{mosloadposition user202}