

Las reglas de las personas exitosas

En relación con el planteamiento con el que parte este escrito, hay que destacar, en primera instancia, que las personas que alcanzan el éxito tienen una visión muy clara de aquello que quieren lograr, sin que importe mucho el ámbito de acción en el que se muevan, sea éste de carácter científico, académico, económico, social, deportivo e, incluso, político, siempre y cuando –en este último caso– mantengan una conducta que sea ética, correcta, transparente y decente.

Uno de los más importantes hábitos –o reglas– que tienen estas personas, es que están en grado de “definir metas y objetivos que son específicos, alcanzables y, por sobre todo, realizables”, en función de lo cual, esto les proporciona un impulso y dirección clara a sus acciones y actividades diarias.

La segunda regla es que la persona es “capaz de compartir el éxito con aquellos que han colaborado a alcanzarlo”, dejando a un lado el egoísmo y el individualismo que caracteriza, justamente, a muchos sujetos que han logrado el éxito.

Ser “una persona entusiasta, apasionada y disciplinada” es la tercera regla, y es equivalente a comprometerse uno mismo con el deseo interno de triunfar, porque cuando se tiene ese perfil, la persona está en condiciones de

impulsar y motivar a quienes están a su alrededor a transformar sus propios sueños en realidad.

La cuarta regla es que el sujeto exitoso “sabe apreciar, valorar y reconocer los esfuerzos, resultados y la tenacidad de los demás”, por cuanto, sin el apoyo, fuerza, energía y respaldo de otros es casi imposible llegar a la cima. Menos aún, si la codicia y la ambición dominan y ciegan al sujeto que busca el éxito.

La quinta regla cae por su propio peso y hace referencia a “saber escuchar con atención y en forma activa” a las personas, al mismo tiempo que aprender de sus ideas y opiniones, ya que puede que el sujeto sea el líder del proyecto, pero sea el colaborador el de las genialidades y el que aporta las ideas.

La sexta regla es que los sujetos que triunfan “mantienen una constante y dinámica comunicación con la gente que los rodea” y son dueñas de algo que pocas personas tienen: muestran verdadero y genuino interés por la gente que los rodea, así como también por sus necesidades.

Dado el hecho que tienen una asombrosa y llamativa capacidad para seguir adelante y mantenerse centrados en lo que es importante para ellos, la séptima regla es “no permitir que los obstáculos, el caos o el fracaso interrumpan su



concentración en el logro de sus objetivos”.

La octava regla de las personas que alcanzan el éxito, es muy simple: son individuos que “saben celebrar los logros en conjunto –y en armonía– con el equipo de colaboradores que permitieron que la persona en cuestión llegara a la cima”, y eso no puede ser “olvidado” por ningún motivo.

La novena y última regla resulta ser clave y esencial, a saber, son sujetos “dispuestos a nadar siempre en contra de la corriente y que están en condiciones de batallar contra decenas de problemas sin rendirse ni sentirse abrumados por el peso de esas batallas”, así como por el sacrificio personal que dichas batallas implican.

Dr. Franco Lotito C.
 Conferencista, escritor e investigador (PUC)