

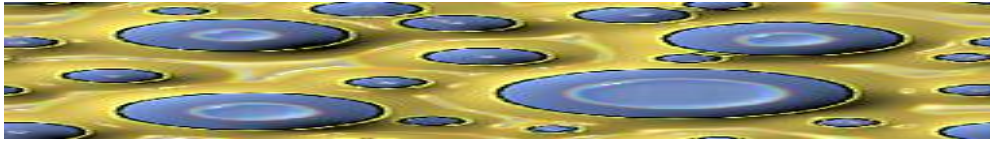
Gustavo Ibáñez Padilla

**Las Bases
del Éxito**

www.economiapersonal.com.ar

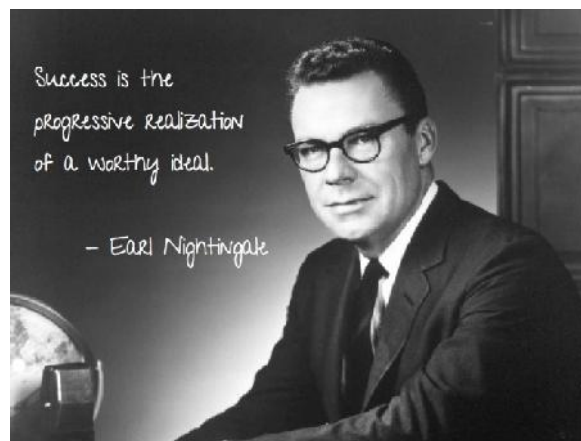
Las Bases del Éxito

Por Gustavo Ibáñez Padilla



“El éxito es la realización progresiva de un ideal digno.”
Earl Nightingale

¿Qué es el éxito? Una de las mejores definiciones la dió Earl Nightingale en el año 1959 y está en perfecta armonía con las leyes naturales que rigen nuestra vida.



Es fundamental recordar que el éxito es un fenómeno interno; no permita que le impongan parámetros externos. Busque siempre su realización personal, logrando objetivos y metas valiosas que lo hagan mejorar como individuo y como miembro de la sociedad. En este sentido la riqueza económica deberá ser siempre un medio para lograr su crecimiento como persona y nunca un fin en sí mismo.

El éxito es un viaje, no un destino en sí mismo. Cuando logramos los resultados deseados en forma sistemática y creciente nos acercamos al éxito, recordando siempre que el objetivo debe ser un ideal digno. Los resultados pueden medirse en tres planos diferentes: felicidad, salud y riqueza material



Para alcanzar el éxito es preciso contar con bases sólidas que sirvan de fundamento, veamos ahora las cuatro principales:

- **Claridad de Objetivos.** En palabras de Napoleon Hill: *“La precisión de objetivos desarrolla autoconfianza, iniciativa personal, imaginación, entusiasmo, autodisciplina y esfuerzo concentrado.”* La claridad de objetivos se vincula íntimamente con los conceptos de Visión y Misión.

Para ser poderosa y transformadora la Visión debe: Ser adecuada a la persona, apuntar a la excelencia y basarse en altos ideales, ser clara, concreta, inspirar entusiasmo, representar la originalidad de la persona y ser ambiciosa.

*“-¿Te importaría decirme, por favor, qué dirección debo tomar desde aquí?
-Eso depende en gran medida de adónde quieras ir -dijo el Gato.
-No me importa mucho adónde... -dijo Alicia.
-Entonces, da igual la dirección -dijo el Gato.”*

Lewis Carroll, *Alicia en el país de las maravillas.*

Cuando se logran estas propiedades se obtiene una Visión que motiva, inspira y desafía a lograr el objetivo, y concentra las energías en la dirección del éxito.



El objetivo final de la Visión y su adaptación a la realidad –la Misión– es la creación de valor por parte de quien las enuncia. Si lo que usted hace es valorado por la sociedad y el mercado, obtendrá su aprobación, lo cual permitirá su desarrollo y progreso.

Para ser útil la Misión debe estar enunciada en forma clara y breve, e incluir: Una definición de su cliente en función de alguna necesidad básica, una premisa de valor que satisfaga dicha necesidad y un medio especial de crear ese valor.

El modelo estratégico para organizar su acción personal como una empresa debe ser un sistema escalonado de niveles, que comenzando desde la cúspide son: La Visión, la Misión, los Valores, los Objetivos y las Estrategias. Este modelo debe ser dinámico y estar abierto a la necesaria adaptación a los cambios del medio externo.

- **Pasión.** Es el deseo ferviente de alcanzar su misión. La pasión crea energía y aleja el miedo. Las personas apasionadas atraen colaboradores valiosos, obtienen recursos económicos,

“Renunciar a mi pasión es como desgarrar con mis uñas una parte viva de mi corazón.”

Gabriele d' Annunzio (1863-1938) Escritor italiano.

persuaden a sus seguidores y lideran los procesos de transformación y crecimiento.

La pasión lleva a la excelencia, y la excelencia lleva al éxito. La pasión está relacionada con aquello que estaría dispuesto a hacer sin cobrar dinero por ello. La pasión no se puede buscar fuera, sólo se encuentra dentro de uno mismo.



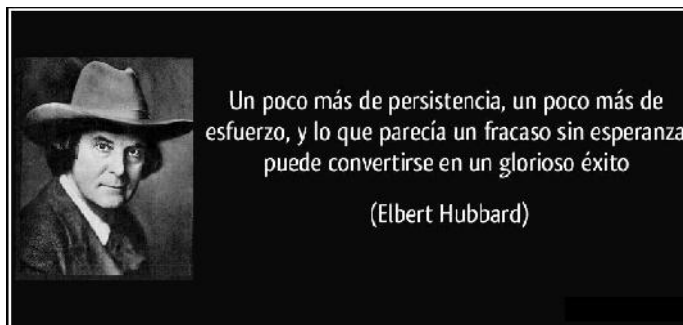
- **Acción.** Nada ocurre si no hay acción. Si usted tiene en claro dónde quiere llegar, el cómo siempre aparece. Consiste en definir objetivos, y encaminar la acción a ellos. Las personas de éxito hacen cosas distintas a los demás. Según Napoleón Hill: *“La acción es la medida de la inteligencia. El mundo no paga a los hombres por lo que saben. Les paga por lo que hacen o inducen a otros a hacer.”*

Diseñe un Plan para lograr sus deseos y comience inmediatamente, ponga el plan en acción. El momento ideal, nunca llegará.

- **Persistencia.** No existe el fracaso, sólo el abandono. Las personas de éxito siempre encuentran la manera de seguir, de alcanzar su misión o propósito. Para ellas, el error no existe como tal, es solo una fase más en la travesía hacia el éxito. Sin perseverancia no puede existir el éxito.

Para lograr el éxito hay que estar preparado, ha de forjarse el carácter del triunfador, lo cual requiere tiempo y constancia. El éxito siempre llega cuando debe llegar, nunca antes.

“Nada en este mundo puede ocupar el lugar de la persistencia. El talento no lo hará; nada es más común que gente con talento y sin éxito. El genio no lo hará; la genialidad no recompensada es casi un proverbio. La preparación no lo hará; el mundo está lleno de fracasados educados. La persistencia y la determinación por sí solos son omnipotentes. El lema ‘perseverancia’, ha resuelto y siempre resolverá los problemas de la especie humana.” Calvin Coolidge. Trigésimo presidente de los EE.UU.



Para continuar investigando y ampliar sus conocimientos, puede obtener más información sobre estos temas consultando en:

- **Gustavo Ibáñez Padilla.** *Manual de Economía Personal. Cómo potenciar sus ingresos e inversiones.* Buenos Aires: Dunken, 2013. 9^{na} ed.
- por e-mail:
gustavoip@arnet.com.ar
- www.economiapersonal.com.ar



Colección Economía Personal

Gustavo Ibáñez Padilla es ingeniero civil, master en comunicación institucional, profesor universitario, consultor financiero, escritor y conferencista. Es miembro fundador del Comité IRAM para la aplicación en Argentina de la Norma ISO 22.222 (Planificación Financiera Personal). Es autor del *Manual de Economía Personal*, el libro argentino de finanzas personales más vendido.

© 2014 Gustavo Ibáñez Padilla. Derechos Reservados.
Prohibida su reproducción, total o parcial sin autorización expresa del Autor. No está permitido difundir este libro electrónico mediante páginas web en internet, o por cualquier otro medio, sin autorización expresa del autor.

