

COMPARAÇÃO ENTRE VOCÊ E O PRODUTO

Eng. Rovani

Se observarmos a evolução tecnológica dos novos produtos e o sucesso no mercado globalizado, sem dúvida o sucesso chega para aqueles que são considerados diferentes. E mais ainda, para aqueles que são vistos como diferentes e melhores.

Essa constatação está no livro de Robert Heller “Marketing Pessoal: a proposição específica do sucesso”, que não aborda somente do sucesso dos produtos e sim das pessoas.

O que se aplica aos produtos também se aplica às pessoas. Cada indivíduo precisa identificar em si mesmo e desenvolvê-la para conseguir um enorme sucesso.

E o que é **SUCESSO**? “Dinheiro é apenas uma medida de sucesso, e de forma alguma é satisfatória”, afirma Heller. “**SUCESSO** consiste em objetivos ambiciosos realizados eficientemente com os resultados desejados”.

Entendo, que essa definição deveria estar fixada nas portas das empresas e nos nossos espelhos em casa. Cada vez que a gente conferisse de manhã com que imagem pessoal vai enfrentar mais um dia, lá estaria ela nos lembrando dos cinco fatores básicos do sucesso, by Robert Heller:

Ambição: você realmente quer, para você mesmo e para a organização com a qual se relaciona o seu futuro, algo muito melhor do que, tanto que como ela, está desfrutando agora?

Objetivos: você tem expressado essa ambição em alvos concretos, de tal maneira que seja fácil dizer se eles foram ou não atingidos?

Realizados: você não descansa até ter feito aquilo que se propõe a fazer?

Eficamente: você dá o melhor de si para encontrar o caminho mais curto e o mais econômico em termos de tempo e preocupações para conseguir seus objetivos, e luta continuamente para melhorar suas habilidades efetivas?

Resultados desejados: você insiste em usar as medidas concretas que uniu a seus objetivos para convencer a si mesmo que tem razão para ficar satisfeito?

“O segredo do SUCESSO é que o sucesso não tem SEGREDOS”.

José Rovani Kurz, engenheiro mecânico pela UCS, pós-graduado em administração de empresas pela UNIVILLE e professor de administração no IESVILLE. Novembro / 2003.
E-mail: rovani@highpluss.com.br