



The six fundamentals of success ::

The rules for getting it right for yourself and your organization

Las seis claves del éxito ::

SUMARIO

Contenido

Sumario
Pág. 1

Nos dice el autor:
Pág. 2, 6

Conozca al autor
Pág. 7

Dijeron sobre Las seis claves
del éxito
Pág. 8

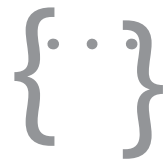
Las últimas palabras
Pág. 9

En esta guía -cuyo lenguaje es directo, categórico y preciso - Stuart R. Levine, ofrece un exhaustivo mapa de ruta que permitirá a los lectores alcanzar el éxito en cualquier negocio o carrera comercial. Las seis claves del éxito exhorta al lector a redirigir su energía hacia las constantes del logro comercial, siguiendo los seis principios fundamentales de Levine: Agregar valor, comunicar hacia arriba y hacia abajo, hacia adentro y hacia fuera, aprender a manejar los resultados, conducirse y conducir el negocio con integridad, invertir en relaciones humanas, tener perspectiva. El libro está destinado a gente de negocios y emprendedores independientes de todo tipo y también a compañías de todos los tamaños. Las seis claves del éxito es una obra práctica e inteligente, orientada a la acción e indispensable para poder afrontar con audacia y decisión los desafíos

cotidianos; para disciplinarnos y poder transformar nuestras organizaciones.

Algunas preguntas que responde La cultura de la colaboración

- 1- ¿Qué tienen en común las compañías exitosas?
- 2- ¿Qué hacen cotidianamente las compañías exitosas para triunfar?
- 3- ¿Cuáles son los hábitos y conductas de los jefes y empleados exitosos?
- 4- ¿Qué deben hacer los jefes para lograr los empleados puedan ser promovidos?
- 5- ¿Cómo deben comportarse los empleados con los jefes?



NOS DICE EL AUTOR



Las **seis claves del éxito** constituyen los cimientos de un éxito comercial. Las reglas son fáciles de comprender pero ... difíciles de poner en práctica.



CLAVE 1

Agregar valor

Significa aumentar su importancia y su capacidad de servir a los clientes. El valor de una empresa y su importancia están directamente relacionados con su potencialidad para producir ganancias. Si uno logra que la empresa obtenga más ganancias, estará agregando valor y- por ende- será más valioso para la compañía.

¿Cómo agregar valor? De cuatro maneras:

- Ayudando a vender más.
- Reduciendo los costos.
- Obteniendo precios más altos en el mercado.
- Mejorando la calidad del servicio o producto en beneficio de los clientes.

Reglas:

- Vea al cliente como una persona.
- Conozca su industria y la posición que ocupa su empresa dentro de ella.
- Trabaje con sensación de urgencia: rápido y duro.
- Hágase digno de ascensos y promociones.
- Ayude a su jefe a cumplir sus objetivos.
- Diseñe un plan que defina claramente qué es necesario hacer en los próximos doce meses.
- Haga cada cosa en el momento oportuno.
- Actúe como si usted fuera el dueño.



CLAVE 2

Comunicar hacia arriba y hacia abajo, hacia adentro y hacia afuera

La comunicación contribuye a tratar las mejores ideas en las conversaciones apropiadas y en el momento oportuno. La comunicación reduce el miedo y la incertidumbre y derrumba obstáculos, fortalece las relaciones humanas, mejora los productos y servicios y motiva a los empleados. La falta de comunicación en cambio, puede ser desastrosa. Puede hundir carreras y hasta empresas. En ocasiones la falta de comunicación es producto de los que siempre están "apurados".

Reglas:

- Si es importante, dígalo dos veces.
- Escuche activamente y fortalecerá la confianza de los demás.
- Agradezca. Envíe notas de agradecimiento sólo cuando lo considere apropiado. No actúe con falsedad. La falta de sinceridad erosiona la credibilidad.

- Responda los llamados telefónicos y mensajes electrónicos dentro de las 24 horas.
- Pida la opinión de su equipo y sus colegas.



CLAVE 3

Aprender a manejar los resultados

Obtener resultados equivale a saber qué necesitamos conseguir y lograrlo con la mayor eficacia.

Reglas:

- Trate el dinero de la empresa como si fuera propio.
- Aprenda de sus errores.
- Estudie a fondo los informes financieros.
- Cumpla sus promesas.



CLAVE 4

Conducirse y conducir el negocio con integridad

Nada fortalece más a una marca que actuar con integridad y coherencia. Su apellido es su marca en el mercado laboral. Proteja su marca contra viento y marea.

Reglas:

- Tenga confianza en sí mismo y será más eficaz.
- Respete a los demás: sea puntual, no interrumpa, no le haga perder tiempo a nadie, mire a la gente a los ojos, salude a sus colegas y colaboradores cuando los vea.
- Rodéese de personas con ética.
- Predique con el ejemplo.
- Sea discreto.



CLAVE 5

Invertir en relaciones humanas

Las relaciones sólidas son los cimientos de los negocios y de la vida misma. Para ser exitosos y tener una vida feliz necesitamos la ayuda de los demás. Nadie puede hacerlo solo.

Reglas:

- Active un "radar" de relaciones.
- Sea generoso en sus relaciones y creará energía que le devolverá cosas buenas.
- Comparta desayunos de negocios.
- Valore el tiempo cara a cara.
- Dedique tiempo a elegir su equipo de colaboradores.
- Ayude a progresar a los miembros de su equipo.
- No permita que los empleados se aburran.
- Reconozca a los hacedores.



CLAVE 6

Tener perspectiva

Es difícil tener perspectiva en un ambiente que solo busca resultados. Cuando la urgencia se transforma en manía, la productividad cae en picada. Busque experiencias que amplíen su visión del mundo.

Reglas:

- No sea arrogante; la arrogancia puede perjudicar sus relaciones personales.
- Reconozca sus limitaciones.
- No se descuide a usted mismo. Pase tiempo en el jardín, la cocina o la biblioteca; en cualquier actividad o lugar que le permita renovar la energía.
- No se incomode por no saber. Afronte la incertidumbre con la frente alta y diga: "no sé".

Algunos beneficios que ofrece Las seis claves del éxito

- Enseña a obtener resultados y moverse con rapidez y eficacia en cualquier etapa de la carrera: ya sea que uno busque un ascenso, intente destacarse, inicie un nuevo negocio o acaben de despedirlo.
- Explica cómo transformar la vida laboral y rendir al máximo.
- Enseña a vivir según reglas y disciplinarse.

CONOZCA AL AUTOR



Stuart R. Levine

Stuart R. Levine es CEO de Stuart Levine y Asociados, una consultora independiente y una empresa de capacitación en liderazgo. Entre sus clientes se cuentan Citibank, Microsoft y Siemens Medical Solutions. Se desempeñó como CEO de Dale Carnegie y Asociados.

Ficha técnica del libro

Título en inglés: The six fundamentals of success

Título en castellano: Las seis claves del éxito

Subtítulo en inglés:

The rules for getting it right for yourself and your organization

Autor: Stuart R. Levine

Cantidad de páginas: 158

Editorial: Sudamericana

Año: 2007

Para visitar:

<http://www.stuartlevine.com/>

DIJERON SOBRE LAS SEIS CLAVES DEL ÉXITO



Raymond S. Toubh
Director of the Year, 2003, National Association of Corporate Directors

Soy un firme creyente de los principios de Levine. Conducirse y conducir su negocio con integridad y Asegurarse de agregar valor. Esto no puede ser tomado a la ligera en el clima actual de los negocios. Este es un libro increíblemente útil.



Subir Chowdhury
Director y CEO de ASI Consulting Group
Autor del bestseller The Power of Six Sigma

Este libro es una gema del liderazgo. Los seis principios constituyen el fundamento para el éxito en los negocios y son valiosos para cualquier persona en el lugar de trabajo. Una apropiada ejecución de estos principios conseguirá que cualquier negocio sea competitivo.



Profesor John Quelch
Decano Senior asociado de Escuela de Negocios de Harvard

Un importante libro introductorio para cualquiera que desee comenzar a hacer una diferencia en el lugar de trabajo.

Las últimas palabras



Escriba la frase: "Nada ni nadie puede afectarme negativamente" en una hoja de papel. Póngala cerca de su escritorio, donde pueda verla. Permita que esa frase le recuerde su poder personal cuando alguien lo menoscabe o se sienta abatido por la presión de una fecha límite. Mantenga siempre una actitud positiva. El verdadero poder de las claves radica en que si usted trabaja duro para cumplirlas, manejará las riendas de su propio destino. Esa es mi mayor esperanza. Y mi mayor deseo para usted. Ese ha sido el propósito de este libro.