



Lic. Claudio Pizzi

EL SECRETO DEL ÉXITO

O segredo do êxito | The secret to succes

Una de las principales llaves del éxito en cualquier orden de la vida es saber delegar tareas que, por los motivos que fueran, nos exceden. Hacerlo todo uno no significa ni de cerca hacerlo todo bien. Por eso, en ocasiones, es necesario recurrir a terceros que conocen ciertas áreas de un modo más preciso que nosotros. Ellos tienen el mapa y conocen las puertas de acceso y las puertas de salida mientras uno se encuentra cegado por la luz. Es precisamente en estas oportunidades que Claudio Pizzi dice presente. “Un consultor puede ser definido como un profesional que tiene un conocimiento en un área o áreas específicas de una organización, y por lo tanto puede prestar asesoramiento en la materia. Esta es la definición de manual, en la práctica, implica mucho más que eso, es un compromiso vocacional que sigue la suerte del cliente. Un destino compartido”, explica Pizzi. Esto, en todo caso, no supone una necesaria amistad sino más bien un respeto profesional que genere una confianza mutua entre el cliente y el consultor. “Un consultor a veces tiene que decir que “no”, aunque suene antipático. A veces se teme perder un cliente por este aspecto y entonces se es condescendiente con él, allí hay una falla grave. El consultor puede ser amigo de su cliente y viceversa, siempre y cuando los roles puedan ser respetados”, indica Pizzi. El consultor cree que actualmente las empresas no están bien diseñadas para afrontar las crisis económicas y sociales en los diferentes países. Y en este aspecto indica la necesaria estructura que provee una consultoría seria. Tan seria que, antes que nada Pizzi aclara: “Las crisis no son evitables”. Sin embargo, se puede estar mejor o peor preparado para afrontarlas y saber aprovechar las oportunidades que ofrecen las situaciones de turbulencia.

Claudio Pizzi

Uma das principais chaves do êxito-em qualquer ordem da vida- é saber delegar tarefas que, por motivos que foram nos excedem. Quando um faz tudo, não significa nem de perto fazê-lo tudo bem. Por isso em ocasiões, é necessário recorrer a terceiros que reconhecem certas áreas de um modo mais preciso que nós. Eles tem o mapa e conhecem as portas de acesso e as portas de saída por enquanto se encontra cego pela luz. É precisamente em estas oportunidades que Claudio Pizzi disse presente. “Um consultor pode ser definido como um profissional que tem um conhecimento em um área ou áreas específicas de uma organização, e pode prestar asesoramiento na materia. Esta é a definição de manual, na prática implica muito mais que isso, é um compromisso vocacional que segue a sorte do cliente” explica Pizzi. Isto, em tal caso, não supõe uma necessária amizade se não mais bem um respeito profissional que gera uma confiança mútua entre o cliente e o consultor. “Um consultor às vezes tem que dizer que “não”, embora soa antipático. Às vezes se teme perder un cliente por este aspeto e então se é condescendente com ele, ali há uma falla grave. O consultor pode ser amigo do seu cliente e vice-versa, sempre e quando as funções posam ser respeitadas”, indica Pizzi. O consultor acredita que atualmente as empresas não estão bem desenhadas para afrontar as crisis económicas e sociais nos diferentes países. Neste aspecto indica a necessária estrutura que provee uma consultoria seria. Tão seria que, antes que nada Pizzi aclara: “As crisis não são evitáveis”. Embora, se pode estar melhor o pior preparado para afrontá-las e saber aproveitar as oportunidades que oferecem as situações de turbulência.

A major key to success in any area of life is to know how to delegate tasks that, for whatever reason, are beyond us. Doing everything by yourself, in no way means doing everything well. That's why, on occasion, it's necessary to fall back on third parties who know certain areas in a more concrete way than we do. They have the map and know the way in and the way out while we are blinded by the light. It's exactly on those occasions that Claudio Pizzi makes himself present. “A consultant can be defined as a professional that has knowledge of a specific area or areas of an organization, and as such, can give advice on the subject. That's the handbook definition though in practice it means much more than that, it's a vocational commitment that follows a client's luck. A shared destiny”, explains Pizzi. This doesn't necessarily imply friendship, though, but rather a professional respect that generates mutual confidence between client and consultant. “A consultant sometimes has to say ‘no’ though it may sound unfriendly. Sometimes you're afraid you'll lose a client over this and then you become condescending towards him - that's a grave mistake. The consultant can be their client's friend and vice versa, as long as the roles are respected”, indicates Pizzi. The consultant believes that companies are not properly designed at present to face economic and social crises in different countries. And in this aspect he indicates the necessary structure a serious consultant provides. Such a serious one that Pizzi makes it clear straight off that, “Crises are not avoidable”. However, you can be better or worse prepared to face them and to know how to take advantage of the opportunities turbulent times tend to throw up.

*Administrador de Empresas con especialización en Marketing (UBA)
Master en Dirección Estratégica de Empresas (Universidad de Barcelona)
Master en Administración de Empresas (Universidad de Belgrano)
Autor de La Relación con mis clientes, Editorial Buyatti, Buenos Aires, Julio 2009*

Tel. +54 -11- 4791 2191 - Cel +549-11- 5960 8210
equipo@dorbaires.com | www.dorbaires.com