

Mario Rodríguez Padrés



EL ÁRBOL ROJO[®] DEL MULTINIVEL Y LAS VENTAS DIRECTAS



*Cómo generar utilidades en los negocios de las ventas
en red sin perder el tiempo y disfrutando el camino.*

Contenido

Créditos

Agradecimientos

Por favor, lea esta página primero:

Prólogo

Prefacio

Introducción

Los sueños, el sentido de nuestra existencia y la razón que mueve a su negocio

El primer paso es saber dónde estamos

Usted es un sembrador

Siembre más de una semilla

Cada semilla es única

Sueños para crecer

El secreto del maíz

Ningún árbol nace sólo para no morir

Cómo cuidar un árbol sin asfixiarlo

Riegue y fertilice sobre todo al árbol que quiera crecer

Póngale ganas aunque le digan que no se puede

Haga lo que pueda, con lo que tenga

El secreto que todos conocen

Lo que no se ve del Árbol Rojo

Raíces con balance

Sin unas raíces comprometidas, ningún árbol podría crecer

¿Hay acaso un lugar para usted en este bosque?

Trasplantando árboles: si te fueras, te vas contigo

No los mime demasiado, puede matarlos cuando no le tengan

Una posibilidad de éxito, pero posibilidad al fin

¿Negocio o negocito? ¿Adivino o constructor?

Apretando los botones adecuados

¿Quién es el dueño del Árbol Rojo?

Seamos un árbol confiable

Establezca sus prioridades y actúe en consecuencia

La guía del árbol

¿No tengo tiempo?

Gran actor, pero mal empresario

En nosotros está que el árbol crezca

El Árbol Rojo no deja su crecimiento para después

Crece continuamente

El árbol, para crecer, aplica a diario lo que sabe

Lo que necesita su árbol y lo que no necesita para crecer

Cuando usted es su propio asesor, termina como usted mismo

Enseñar con el ejemplo, aprender con la práctica

¿De qué madera está hecho su árbol?

Los crecimientos “ridículos” sí sirven

El Árbol Rojo es como la liebre y la tortuga

Las ventas: la savia del Árbol Rojo

Un árbol bien administrado es un árbol productivo

¿Hasta cuándo, hasta dónde?

Cuando confundimos el árbol del limón con el de la lima

Adaptación y compensación

El miedo: una plaga que sólo existe en nuestra mente

Si invita a otros a su red, muchas cosas buenas podrían pasar

Anticípese a lo inevitable

Cómo orientar al prospecto que quiere, pero que cree que no puede

El árbol crece todos los días y nunca deja de cambiar

Un árbol apasionado

El ciclo del árbol

Saber esperar para poder cosechar

Al árbol, para que dé frutos, hay que invertirle dinero y tiempo

Por los frutos de mi árbol me conocerán

Lechugas y manzanos

Lo que pedimos está en relación con lo que damos

Resolver problemas para ganar

Un Árbol Rojo debe tener voluntad

La utilidad del árbol

Común pero no normal

No hay árboles ni bosques perfectos

Un bosque más grande de lo que se ve

Una muestra del bosque

El bosque es usted

¿El árbol define al bosque o el bosque al árbol?

Un árbol sólo puede controlar que es un árbol

La adversidad

No hay nada de meritorio en sonreír cuando todo va bien

[Yo sí, ella no, o viceversa](#)

[Cómo hacer renacer su árbol si está muriendo](#)

[¿Cuál es el futuro del Árbol Rojo?](#)

[Las estaciones del Árbol Rojo](#)

[¿A quién le conviene que su Árbol Rojo muera?](#)

[Mi árbol es como el suyo, pero “mejor”](#)

[Diarios de Bicicleta](#)

[Súbase a “La Cápsula Dickens”](#)

[Epílogo](#)

[Colofón](#)

Créditos

1a. edición, Julio 2011
2da. edición, Octubre 2011

El Árbol Rojo del Multinivel y las Ventas Directas Mario Rodríguez Padrés

©2011, Mario Rodríguez Padrés
Centro de Desarrollo Empresarial

Heriberto Aja 67, Centro
Hermosillo, Sonora 83000
México.
Tel +52 (662) 210 1275

www.elarbolrojo.com.mx

ISBN 978-607-8039-16-6

Diseño de portada e interiores: Jorge Tirado
Ilustraciones para El Árbol Rojo: Jorge Tirado

®2011 Todos los derechos reservados conforme a la ley.

Ninguna parte de esta publicación podrá ser reproducida o transmitida en cualquier forma, o por cualquier medio electrónico o mecánico, incluyendo fotomecánico, fotocopiado, digital o audio, sin previa autorización por escrito del titular del Copyright.

*A Mamá Licha,
quien me afilió a la vida.*

Agradecimientos

A los periodistas Soledad Durazo y Guillermo Frescas por su sensibilidad, contribución editorial y cariño al Multinivel.

A Jorge y María Rosa Tirado por haber tenido el talento y la pasión para interpretar en imágenes y letras lo que quería explicar con mis ideas durante largas horas conversadas.

A mis amigos y colegas Óscar Velasco, Andrea Fernández, Emiliano y Angélica Ruiz, Vladimir Pándura, Ángel de la Calle, Sergio Tirado, Juan Ampudia y Fausto López por sus enormes contribuciones para este libro.

A los maestros en esta industria que me precedieron y que me enseñaron, en su mayoría, todo lo que está en esta publicación.

A todos aquellos con quienes he coincidido a lo largo de mi trayectoria en el Network Marketing; colegas de lucha, que me enseñaron a ser un mejor líder.

A los que cuestionan la industria del Multinivel, porque nos exigen ser cada vez más profesionales.

A los que en algún momento abandonaron este proyecto y que, con estas líneas, están buscando una puerta para regresar a luchar por sus sueños.

Pero sobre todo a usted que está leyendo estas páginas y que desea ser un mejor empresario de los negocios en red; que quiere salirse del promedio, que desea conseguir algo grandioso, que anhela escribir su propia historia y que está determinado a impactar positivamente en la vida de los demás.

Por favor, lea esta página primero:

Todas las recomendaciones y sugerencias que leerá en las siguientes páginas me han funcionado a mí, así como a muchas otras personas que han decidido que el Multinivel sea la carrera de su vida.

En mi opinión, la contribución más valiosa de esta publicación radica en el hecho de que surgió de la práctica y no de la teoría. Práctica que empezó desde el primer día en que inicié mi carrera en el Multinivel, hace ya casi veinte años.

Para ello, primero tuve que poner a prueba estos conceptos en mi negocio y, una vez comprobados en el campo, decidí incluirlos en este libro.

Sin embargo, no pretendo de ninguna forma ser portador de la verdad absoluta. Quiero, eso sí, compartir una escuela que funcionó en mi negocio y en el de muchas otras personas alrededor del mundo, quienes han podido construir exitosamente redes rentables y estables.

Esta obra no pretende promover a mi persona, ni a mi red, ni a ninguna empresa de Multinivel en específico. Lo que sí busco claramente es enaltecer a esta industria y darle un sentido empresarial que, desde mi perspectiva, hacía mucha falta en el ámbito editorial y educativo.

Pertenezco a una generación de empresarios de los negocios en red que cree que uno puede vivir extraordinariamente de este tipo de proyectos, si se trabaja con respeto, dedicación y consistencia, sin estar cambiando continuamente de compañía.

He sido testigo de todos los ejemplos que leerá en este libro. Cada uno de ellos es real y he observado cómo pueden ser aplicables a cualquier red de ventas directas, sin importar el producto que maneje o el plan de compensación del que disponga.

Por cierto, algunas personas me recomendaron no ser tan abundante en mis páginas porque, afirmaron, “la gente no lee”. Yo creo que sí lee, si lo que se dice es de utilidad inmediata y si se están buscando respuestas. Lo primero fue mi intención y lo segundo es mi esperanza.

Finalmente, sirva esta obra para dignificar y profesionalizar esta industria que tantas satisfacciones, aprendizajes y beneficios ha dado a mi vida. Deseo con sinceridad que ésta sea una voz viva, fuerte y llena de color, que sirva para contribuir a compensar todas aquellas otras que tratarán de convencerlo de que usted nunca podrá lograrlo y que soñar es sólo para niños.

El autor.

Nota del autor:

porque esta es una publicación que intenta contribuir a la cultura empresarial de toda la industria, por motivos de redacción, se utilizan en forma indiferente, a manera de sinónimos, «mercadeo en red», «Multinivel», «negocios en red», «network marketing» y «ventas en red».

Por otra parte, conscientes del significado que la palabra «prospecto» tiene en nuestra lengua (de acuerdo a la definición de la Real Academia Española), hemos decidido utilizarla en este libro en función del caso concreto: «candidato», «elemento», «afiliado», «posible socio», «posible asociado», «posibles afiliados», «futuros afiliados», dándole a este vocablo el giro (anglicismo) que en la jerga del Multinivel y las Ventas Directas en los países de habla hispana se le da con frecuencia.

“La inspiración existe,
pero tiene que encontrarle trabajando”.

Pablo Picasso,
pintor español

Prólogo

*Lo que siempre quise saber del Multinivel,
en una sola publicación*

Felicidades, amigo lector. Tiene en sus manos una gran obra que le dará enorme cantidad de luz y despejará muchas de las interrogantes que pueda tener sobre cómo desarrollar y obtener éxito con una de las mejores oportunidades de negocio que hoy día, sin duda, ofrece el entorno empresarial: el Multinivel.

Esta industria ha sufrido por mucho tiempo un vacío informativo. Los organismos responsables no han dado estadísticas ni información confiable; las escuelas de negocios no han sido capaces de reconocer su existencia y los medios de comunicación sólo han hablado del Multinivel cuando ha surgido algo negativo para informar. A esto se le ha unido la opinión de uno que otro colega desaprensivo que, sin conocimiento y de manera totalmente irresponsable, se ha permitido hablar sin saber, haciendo mucho daño al buen nombre que siempre habrá de tener el negocio de Multinivel que esté respaldado también por una buena compañía que sea solvente y cumplidora de las normas establecidas, así como con sus afiliados.

Pienso también –con la autoridad moral que me conceden más de veintidós años de experiencia, así como por los resultados que tengo dentro de esta industria– que todo aquel que desee iniciarse en el Multinivel, primero debería leer esta obra que está llena de sabiduría práctica, para luego no alegar ignorancia y de esta manera evitar perder el tiempo.

El hecho de que en la actualidad las circunstancias del Multinivel estén cambiando, así como su profesionalización, para bien de todos, se debe a personas como el autor de este libro: Mario Rodríguez Padrés, persona emprendedora y con conocimiento práctico de lo que es esta gran oportunidad de negocios.

Conozco a Mario desde el año 2003, cuando coincidimos en un seminario de liderazgo en Madrid; él sabía un poco de mí por mis conferencias grabadas en audios, mismos que alguna vez escuchó. En el evento en cuestión se acercó a saludarme para agradecerme lo que yo había influido en él. Yo le dije que si estaba

agradecido me pagara, que cambiara ya de nivel en la red y, con eso, me consideraría por bien recompensado.

No lo volví a ver más sino hasta noviembre de 2006, cuando Mario fue invitado como orador a una de nuestras convenciones en la ciudad de Caracas, Venezuela, y se presentó de nuevo diciéndome: “He venido a pagarte, lo logré”. Fue inmensa la alegría que me proporcionó, nos dimos un gran abrazo y ahí nació una amistad eterna, de la que cada día me siento más orgulloso.

En aquel entonces, él y yo no nos conocíamos, prácticamente. Aquel noviembre de 2006 era la segunda vez que coincidíamos y él amablemente se ofreció por si yo necesitaba ayuda en alguno de los países donde desarrollo el negocio. Pronto me di cuenta de que su ofrecimiento era desinteresado y sincero, además de Providencial, pues, en aquel momento estábamos precisando en España oradores de habla hispana y no sabíamos a quién ni a dónde recurrir, así que acepté su ofrecimiento y en diciembre, al mes siguiente, Mario hizo una gira por España, Italia y, más tarde, por Portugal.

Su presencia y sus conferencias fueron como aire fresco para mi grupo. Había empresarios que estaban dormidos y Mario fue el estímulo que necesitaban para que muchos de ellos despertaran y se activaran de nuevo. Desde entonces hemos tenido un intercambio permanente. Yo he hablado para su grupo en México, Estados Unidos y Brasil, y he tenido el inmenso placer de ir conociendo a la gran persona que Mario Rodríguez es como empresario y ser humano.

Gracias, Mario, por toda la luz que aportas con tu libro para que se conozca el “qué”, el “cómo” y el “para qué” del Multinivel. Ya me parece estar viendo a todos esos miles de empresarios que leerán tu obra, asintiendo con la cabeza, al tiempo que leen todas las verdades que expones, con la claridad y sencillez con la que te das a entender perfectamente.

Finalmente, espero que este libro sea de gran ayuda para aquel lector que aún no se ha iniciado en el Multinivel; que le sirva como fuente de información e inspiración, que le abra los ojos para que sepa a qué se enfrentará, cómo ha de actuar y cómo triunfar, si decide iniciar en este negocio.

Con mucho cariño,
Ángel de la Calle Villagrán
Santander, España.

“La Naturaleza es forma de la estética,
fuente del equilibrio y modelo de la lógica”.

Enrique Pérez Arveláez
teólogo, biólogo y botánico colombiano

Prefacio

Usted puede escribir una mejor historia con el Multinivel

Hoy la gente ve mi estilo de vida y piensa que así nací. Ven donde vivo, los autos que manejo, mis hobbies y creen que se debe a mis apellidos o algo parecido. La gente me escucha en las conferencias que imparto y piensan que desde niño se me dio el hablar en público con relativa facilidad y naturalidad. Observan los resultados de mi negocio de Multinivel y comentan que tuve suerte o que fui de los primeros en intentarlo, que por eso me fue bien y por eso tengo lo que tengo o soy lo que soy.

Sin embargo, mi historia es diferente: provengo de una familia que tuvo muy poco. Mi padre decidió hacer su vida aparte cuando yo tenía sólo doce años y desde los quince tuve que empezar a trabajar para sostener a mi madre y, por supuesto, a mí mismo. Tal vez mi vida se parezca a la de muchos.

Provengo de una cultura de escasez, donde los jabones para bañarse se usaban hasta que desaparecían de las manos, donde no se prendía el ventilador hasta que uno sudaba, donde el helado era para la gente en verdad rica y donde algunas prendas de vestir venían de quien ya no las quería. A lo mejor su vida se parece a la mía.

Mi madre fue la primera maestra de mi vida. Me inculcó el valor del trabajo consistente. Me mostró que nada me iba a ser regalado. Me enseñó que la disciplina era mi arma más valiosa y que mi destino era ser un hombre de bien, pero ante todo, me enseñó que responder con honor a mi palabra era la virtud más preciada que podía cultivar.

Por otra parte, no soy de los que salen en la sección de sociales de los periódicos, ni procuro esa clase de reconocimiento, aunque respeto a quien lo busca afanosamente. Prefiero la satisfacción emocional que me proporciona ver a una familia que mejoró su estilo de vida –la escuela a la que van sus hijos, los autos que maneja o la casa que habita–, sólo por el hecho de que un día y en un momento

determinado coincidieron conmigo y el Multinivel.

Entré en contacto con esta industria por medio de una compañera de trabajo que apenas estaba comenzando o, por lo menos, intentaba hacerlo. Yo le pedí que me invitara porque me urgía tener una alternativa adicional de ingresos. Le soy sincero: no me fijé mucho si el producto iba o no con mi “estilo de vida”, si era “producto para mujeres” o no. Yo lo que buscaba era un proyecto que me diera mejores resultados económicos y que me ofreciera la posibilidad de depender de mí y no de un jefe. Lo deseaba con todo mi corazón. Viendo en retrospectiva, no sé si yo encontré al Multinivel o él me encontró a mí.

Desde entonces y hasta el momento en que alcancé los niveles y resultados de hoy –sin contar a los socios de mi negocio–, la mayoría de los comentarios que me hacían mis amigos y familiares eran siempre los mismos: que no iba a lograrlo, que estaba loco, que nadie antes había tenido éxito intentando algo así. Cuando escuchaba estas opiniones era como si pusieran gasolina en mi fuego interno y, entonces, luchaba más duro. Todavía, de verdad, no alcanzo a entender a quien se rinde al primer comentario o experiencia negativa; como si la vida fuera perfecta, como si ser próspero fuera cosa sencilla, como si quien nos critica nos fuera a cumplir nuestros sueños.

Es probable que usted haya escuchado –o escuchará– algunos relatos “de terror” de personas que alguna vez iniciaron un negocio como éste y no les fue bien. Definitivamente esa no es mi historia y a través de estas páginas quisiera contarle un testimonio diferente: el mío.

El libro que tiene en sus manos pretende desmitificar todo lo que se dice alrededor de esta industria. Es de vital importancia que usted tenga elementos para tomar una decisión bien informada, ya que hoy no hay muchas opciones reales para generar ingresos, por lo que este tema no debe verse con ligereza, ya que podría desaprovechar una excelente oportunidad para construir un futuro diferente.

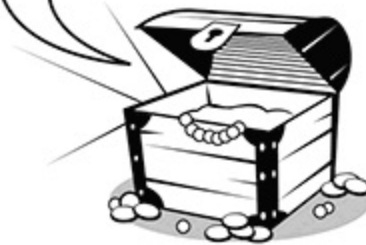
Mi intención es invitarle a la reflexión y a la acción; darle los elementos para que deje de pensar que este tipo de proyectos únicamente lo pueden desarrollar personas con un talento extraordinario, un carisma arrollador o una oratoria digna de un jefe de Estado. Este libro es un compendio de ideas sencillas y poderosas, así como conceptos y reflexiones que me ayudaron a sobrevivir y ahora “bienvivir” con el Multinivel. Contiene todas esas palabras e información que me hubiera gustado tanto haber leído cuando comenzaba, cuando en mis primeros meses me sentía desolado y frustrado.

Porque su historia probablemente es mi historia, le invito a escribir nuevas páginas de su vida empresarial, aplicando en mucho o en poco lo que en estas hojas

le compartiré. Ya verá que cuando alcance los resultados, la gente que antes le cuestionaba le admirará y respetará. Pero aún algo mejor: si ellos, como yo en su momento, están hartos de vivir para trabajar, tal vez se acerquen a usted y, por esa afortunada coincidencia, pueda brindarles con estas páginas la sombra fresca de la esperanza que el Árbol Rojo del Multinivel tiene para quien lo busca.

Mario Rodríguez Padrés

Una recomendación de un experto es como si nos compartieran un tesoro. Por eso usamos este ícono del cofre al final de cada tema, que representa algunas de las más poderosas sugerencias que expertos en Multinivel me han externado para poder hacer de mi negocio un proyecto más rentable, productivo y sólido.



Introducción

De por qué le titulé “el Árbol rojo”
y le convendría terminar todo
este libro

Cómo construir un negocio sumamente rentable a través del Multinivel y las Ventas Directas, disfrutando el camino

Cuando tenía 10 años conocí a una gran maestra en el salón de clases. Se llamaba Elvia Yolanda. Ella era muy especial porque siempre enseñaba con historias o ejemplos: naranjas y manzanas para las sumas, patos y gansos para las restas.

Nos mostraba la importancia de ir a la escuela cuando nos narraba cómo los capullos se transformaban en mariposas.

Esa semejanza nos hacía comprender que el hecho de asistir y no faltar, nos transformaba también en una mejor persona. Recuerdo, como si fuera ayer, con toda claridad, sus maravillosos ejemplos.

El poder de las analogías reside en su gran capacidad para enseñar asuntos complejos con historias sencillas. Estos recursos literarios generan en nuestra mente una imagen que nos enseña muchas cosas que con palabras sería muy largo y complicado de explicar. Su naturaleza gráfica, visual, deja la idea grabada en nosotros para siempre.

Por ello, intentaré explicarle a usted lo que funciona y eleva su productividad en los negocios de Multinivel y las Ventas Directas con la metáfora de un árbol. También quiero decirle lo que considero que ya no funciona, dejando la teoría a un lado y hablándole del mundo real.

Le he llamado *El Árbol Rojo del Multinivel y las Ventas Directas* porque el árbol es un ser vivo, así como las personas que conforman la red de su negocio (sus asociados o clientes, quienes no son totalmente predecibles). Y rojo porque es el color de la pasión, del amor, de la vida. El rojo es intenso y grita su energía; no se puede concebir cómo es que este tipo de proyectos pueda hacerse en grande sin el ingrediente de la emoción positiva.

La mayoría de los autores que escriben sobre Multinivel y Ventas Directas, lo

hacen desde la teoría. Esto no está mal, pero tampoco es lo ideal. Ellos estudian la industria, el fenómeno económico y social que representa, pero rara vez están en la trinchera y, por desgracia, muchos de ellos ya no se dedican a este tipo de negocios sino solamente a hablar de ellos –supongo que esto es porque les deja mayores ganancias o, peor aún, resulta más fácil decirle a la gente qué hacer que hacerlo–.

Por otra parte, yo vivo de este proyecto desde hace casi dos décadas, con resultados que son, por decirlo en forma elegante, “por encima del promedio” y con esa autoridad moral es que comparto con usted algunos principios que bien pueden servirle también en su negocio.

Lejos de buscar el Nobel de Literatura, he buscado escribir algo que cualquier persona pueda comprender sin importar su nivel educativo, cultural o su experiencia en los negocios.

Si usted va iniciando en esta maravillosa carrera, le será muy digerible y comprenderá estos principios para siempre. Por el contrario, si usted es una persona con gran experiencia en esta industria, considero que le parecerá muy ilustrativo, tomará algunas recomendaciones para explicárselas a sus socios y colaboradores y lo llevará de nuevo a los principios básicos que en ocasiones parecemos olvidar quienes tenemos ya tiempo desarrollando este negocio.

En mi particular opinión, casi todas las respuestas se encuentran en los fundamentos. Cuando en ocasiones uno deja de crecer en su negocio, casi siempre es porque se han dejado de aplicar aquellos principios que en algún momento le hicieron desarrollarse.

Es como cuando estamos en una tienda de perfumes: si estamos oliendo algunas muestras al mismo tiempo, al rato nos sentimos saturados y ya no podemos diferenciar unas de otras, todas nos parecen iguales. Por eso, la dependiente nos da a oler un poco de café, que funge como un neutralizador de olores y de esta manera volvemos a distinguir de nuevo los aromas y sus diferencias.

Este libro pretende ser, siguiendo esta analogía, un poco de café para que recupere la vitalidad y los principios que le llevaron a crecer y vuelva, de una vez por todas, a recuperar su pasión, su creencia y esperanza en esta industria, su olfato para el negocio.

Quiero que de forma rápida y sencilla comprenda lo que usted realmente necesita para construir su negocio de Ventas Directas o Multinivel, sin trucos, sin fórmulas mágicas y sin atajos.

Todas las palabras aquí escritas pretenden tener el aderezo del sentido común. Al leer, a usted le parecerá que cada párrafo tiene lógica –por lo menos ésta es mi intención–. No hay mejor idea que aquella que uno mismo considera que tiene

sentido. Y lo que es verdad para usted, es también, simplemente la verdad.

Vaya, tómelo si quiere, como ocurre cuando reproducimos un chiste que nos han contado. La primera ocasión decimos: “¡Si tú vieras qué buen chiste me contaron!”. Si tiene éxito su relato, entusiasmado con la experiencia, en la siguiente oportunidad usted dirá: “¡Verás, te voy a contar un chiste!”. Le aseguro que las próximas veces que lo platique, ya le habrá agregado su toque personal e, incluso, podrá decir: “Ah, ¿ya te sabes MI chiste?”. De la misma manera: haga suyo este libro, aprópieselo y agréguele su particular historia.

La magia de un árbol como centro del tema es que es universal, pero guarda una clave que no parece evidente: su sencillez. Le recomiendo que no lo menosprecie, ya que en cada página se condensa el resultado de años y años de errores cometidos, que luego fueron solucionados, así como los aciertos, concentrados y puestos a la mesa para que usted los digiera sencillamente, sin ningún problema.

Como muchas cosas de la vida, el gran tema del Multinivel es el de la actitud, por ello usted notará que el asunto del manejo de las emociones es abordado intencional y repetidamente, desde diferentes perspectivas y en muchos de los capítulos del libro, ya que ciertamente la técnica de este negocio está experimentalmente comprobada y es hasta sencilla de entender, pero su ejecución es compleja, debido, precisamente, al factor humano, netamente emocional.

Le sugiero que no se complique. Tal como se menciona en los ejemplos, así es en la cruda vida diaria. Todo aquello que lea en los mismos –desde mi experiencia, y sin pretender tener la verdad absoluta– funciona en cualquier mercado, circunstancia, compañía de Multinivel o ventas, en cualquier época o momento. Haga de este libro un documento de consulta y orientación cuando sienta que algo no va como debiera ir. Teniendo esto muy presente es que la mayoría de los capítulos los he escrito para ser relativamente cortos. Cada vez que tenga un reto, le recomiendo que vuelva a leer o repasar este libro, y le aseguro que encontrará la respuesta.

Quizá se pregunte cómo es que puedo ser tan temerario en esta afirmación, pero la respuesta es muy sencilla: en lo que he vivido, he podido ver que todos los retos se repiten una y otra vez en cada persona, sólo cambian los nombres y la justificación de los miedos que le impiden avanzar.

También, es importante aclarar que este libro pretende concentrarse en los principios que funcionan, mismos que he podido comprobar a lo largo de mi experiencia. Sin embargo, hay ciertas variables que en ocasiones estarán fuera de su control. Aunque quizá resulte obvio, es importante reiterarlo: debe considerar

seriamente que tanto los miembros de su red como la empresa de Multinivel o venta directa que soportará su negocio sean formales, éticos y consistentes.

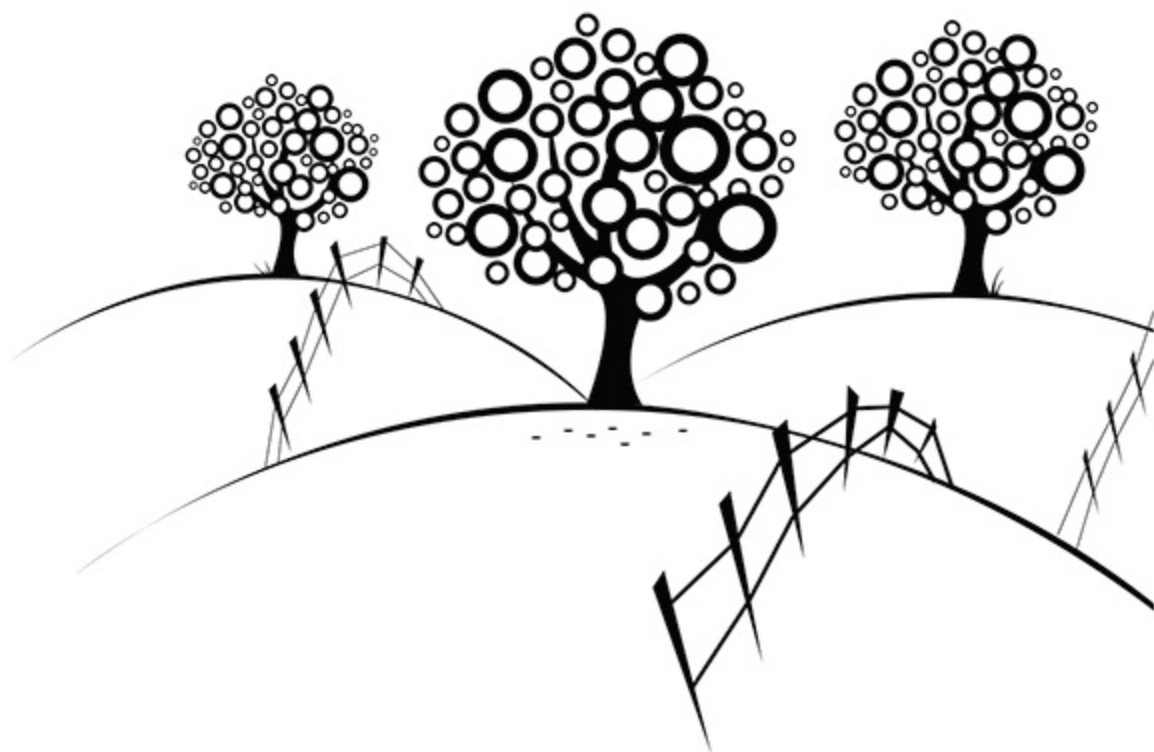
Sin las consideraciones anteriores, ni el mejor libro o recomendación le van a funcionar. Le rogamos analice minuciosamente estos elementos antes de decidirse a iniciar esta emocionante carrera.

Pero volvamos al tema central de esta publicación: un árbol y su naturaleza me parece la mejor forma de explicarle lo que he aprendido. Entre más reflexiono sobre el punto, más me sorprende por su infinita capacidad de enseñar, porque todo ser humano, hasta el que vive en el desierto, conoce y aprecia los árboles. Espero que al terminar de leer este libro, coincida conmigo.

Empecemos, pues, este viaje por el siempre emocionante mundo de las Ventas Directas y el Multinivel. Acompañeme por este bosque en el que muchas veces nos sentimos perdidos y sin rumbo, pero tranquilícese y sigamos caminando, ahora con esta brújula que tiene en sus manos. Si aplica algunas de las recomendaciones que aquí se hacen, pronto verá desde lo alto el paisaje.

Dicen que desde las alturas, mi querido amigo, todo se ve mejor.

La tierra



Para que el Árbol Rojo crezca y dé frutos abundantes, debe ser sembrado en tierra fértil

“¿Qué es la vida? Un frenesí.
¿Qué es la vida? Una ilusión,
una sombra, una ficción,
y el mayor bien es pequeño;
que toda la vida es sueño,
y los sueños, sueños son”.

Pedro Calderón de la Barca,
dramaturgo español

Los sueños, el sentido de nuestra existencia y la razón que mueve a su negocio

Dejar de soñar es alterar la naturaleza humana y perder lo más importante que una persona puede tener: la esperanza

Los árboles son plantas que, por decirlo de alguna forma, reflejan una “inteligencia universal”. Esta inteligencia es inherente a cada uno de estos seres vivos. Todos tienen una finalidad, un objetivo específico, lo comprendamos o no. Unos están ahí para mantener los mantos acuíferos, otros para polinizar a otras especies, otros para, con sus desechos, fertilizar la tierra y así nutrir mejor a todo el bosque. Todo tiene una función, un sentido de existir.

En muchas ocasiones nos hemos enterado cómo el hombre ha introducido especies ajenas a un ecosistema, alterando con esto la armonía del lugar. De pronto, animales y plantas se ven desplazados de su hábitat natural, expuestos a la extinción. Cuando se altera la naturaleza de las cosas, por lo regular, el resultado no suele ser una buena noticia.

De la misma forma, en la naturaleza del hombre está el amar, soñar, desear, querer. Ésta es su esencia, lo que le hace ser humano; lo que estimula el progreso de la humanidad y, para muchos, el sentido de la vida. De igual manera, los sueños son el motor, la gasolina, lo que le mueve a usted a desarrollarlo hasta sus mejores consecuencias. Cuando inhibimos esta capacidad, permitiendo que la sociedad o nuestro entorno nos convenzan de que esto no es posible, una parte de nosotros, como en el bosque, también muere. Dejar de soñar es alterar la naturaleza humana y perder lo más importante que una persona puede tener: la esperanza.

¿Ha visto a una persona sin esperanza? Seguramente. Las vemos en las filas de los bancos con su cara tensa y triste, otros molestos; las vemos en los autobuses o

camiones urbanos con la mirada perdida y sin hablar con nadie; las vemos en las oficinas, dando seguimiento al trabajo como un ser autómatas, como un robot, sin conciencia, en automático. Esas personas han dejado de vivir y sólo se concentran en sobrevivir. Esperan el fin de semana para escapar del bullicio en el campo, la playa o en un maratón de películas rentadas en casa. Son personas que desde el viernes se refugian en el alcohol o la fiesta como la única forma en la que vale la pena divertirse, porque así escapan a su desesperanza. Y de pronto, la vida se les fue. Ya son adultos o, peor aún, viejos. El futuro los alcanzó. ¿Y sus sueños?, ¿dónde quedaron?

Se quedaron esperando el momento ideal para realizarse, para luchar por ellos mismos.

¿Ese viaje a París? Cuando tengamos tiempo y dinero. ¿Esas clases de pintura? Cuando termine de pagar la casa. ¿Ese retiro espiritual? Cuando saque para cubrir las colegiaturas de mis hijos. La lista de intenciones es interminable. Es fundamental reconocer que no tendremos jamás tiempo para todo. Tenemos, pues, que ser selectivos con nuestras prioridades, con lo que es realmente importante para nosotros.

Quizá esta desesperanza podría ser evitada si estas personas conocieran la oportunidad que el Multinivel les ofrece. Ellos bien podrían recuperar su ilusión perdida. La esperanza que, inclusive, usted también podría haber perdido. Si es así, seguramente la recuperará al finalizar este libro. Permítame intentarlo.

*“Atrae lo que usted es,
no lo que quiere”.*



“Aléjate de aquellos que intentan menospreciar tus ambiciones.
Gente pequeña siempre lo hace, pero los verdaderamente
grandes te hacen sentir que tú también puedes ser magnífico”.

Mark Twain,
escritor estadounidense

El primer paso es saber dónde estamos

¿El día que ingresamos al Multinivel, es el día que empezamos? Casi todas las personas que inician este negocio pasan por cuatro niveles de conciencia antes de tomar la verdadera decisión de empezar a construir su negocio decididamente

Casi siempre medimos nuestras decisiones con base en nuestras intenciones, pero, inevitablemente, la gente nos valora por nuestras acciones. Por nada más. Y en mi opinión, parece que el universo hace lo mismo.

La razón por la que muchas personas no toman la decisión de hacer su negocio de Multinivel a fondo, reside en muchos casos en un constante autoengaño, según he podido percibir. Esto es lógico y hasta cierto punto normal. Reconocerlo nos produce ansiedad, estrés y dolor. Sin embargo, esto no cambia la realidad.

Mi madre tiene ya 84 años de edad y goza de una buena salud. Cada seis u ocho meses la llevo a una clínica para que le hagan una revisión exhaustiva y detallada de su estado físico. Ella, con regularidad, se niega a asistir diciéndome lo siguiente: “Es que si voy, me van a encontrar algo malo”.

Mi madre quiere evadir su realidad evitando los análisis clínicos, pero, por más que lo haga, si llegara a tener alguna deficiencia en su salud, ésta seguiría ahí, lo quiera saber o no. El no reconocerlo, no desaparecería la complicación.

Lo mismo sucede en el caso de los empresarios del Multinivel. ¿Cómo puedo empezar a luchar por algo que no tengo conciencia alguna que me hace falta? Si me encuentro “bien” financieramente, ¿por qué tendría que hacer un esfuerzo adicional a mi trabajo? (casi todos iniciamos nuestro negocio al mismo tiempo que nuestro empleo) ¿Por qué habría de ponerme en una situación “incómoda” haciendo un negocio que mis amigos no comprenden y cuestionan?

Por lo anterior, quisiera proponerle hacer un alto en el camino e invitarle a que realice una auditoría personal de cómo se encuentra y si eso en realidad le satisface y le hace feliz.

Nos damos cuenta poco a poco

He podido constatar con regularidad que la mayoría pasamos por cuatro niveles de conciencia antes de despegar en nuestros negocios y tomar altura. Esto nos puede llevar, por decir algo, cuatro días, cuatro meses o cuatro años. Depende de cada quien:



1. Sentimiento de negación

Es la primera capa de la cebolla. Nos enfrascamos en argumentos y justificaciones que no nos permiten ver realmente cómo nos encontramos financiera y laboralmente. Si alguien nos lo hace ver, nos molesta y contraatacamos a esa o esas personas, cuestionando la situación en la que ellos se encuentran. Aquí es cuando pensamos: “Vamos, después de todo no estoy tan mal como para tener que dedicarme de lleno al Multinivel”. Nuestro nivel de acción es intermitente.

2. Sentimiento de enojo

Una vez que hemos descubierto cómo nos encontramos en realidad, por lo general, no lo aceptamos ante los demás, sólo ante nosotros mismos (tal vez ante nuestra pareja o nuestro mejor amigo). Este sentimiento nos genera un gran dolor y frustración. Cuando lo sentimos es hora de generar un verdadero cambio en nuestras decisiones y acciones. En este nivel le damos un poco más de prioridad al

proyecto.

3. Negociar más tiempo

A pesar de reconocer nuestra situación personal como crítica o no muy adecuada, practicamos la postergación en la acción. Este es el típico empresario de Multinivel que nos dice: “Si yo ya estoy convencido, sólo que no he encontrado el tiempo de hacerlo”. Otra frase frecuente puede ser: “Nomás termine mi posgrado, empiezo” o “nomás el niño salga de la escuela” o “nomás lleguen las vacaciones” o “nomás me jubile” y un sinfín de argumentos con los que negociamos el iniciar nuestro negocio de redes, aunque sabemos que el tiempo seguirá su curso. En esta fase, tenemos ciertos “chispazos” de consistencia, pero todavía no duran largos lapsos. Todos tenemos el entusiasmo suficiente en nuestra vida para lograr las cosas, el problema es que muchas veces ese entusiasmo no nos dura para la mañana siguiente.

4. ¡Empezar ahora!

Regularmente se da sólo bajo dos circunstancias: o tocamos fondo en algo que nos produce una gran frustración o dolor –como, por ejemplo, un despido laboral de la pareja o propio– o bien, asistimos a un evento organizado por la compañía de Multinivel en el que escuchamos conferencias y testimonios y somos “tocados” por algún argumento o alguna información cargada de gran emoción. Yo digo que en estas circunstancias “tocamos el umbral emocional”.

Cuando entramos en esta zona, lejos de evadir, afrontamos lo que sea y empezamos a hacer lo necesario, sin titubear y sin excusas. Si usted se da el tiempo suficiente de pasar por estas cuatro fases emocionales de conciencia y logra llegar a la última, será en este punto donde su negocio despegará, realmente, de forma impresionante.

Muchas personas, como yo, pasamos largos períodos en las tres primeras fases, pero fue hasta llegar a esta última que tuve la determinación de hacer en dos años lo que no había hecho en diez.

Por todo lo anterior, mi recomendación es muy sencilla: ¿por qué esperar tanto tiempo para decidirse?, ¿por qué esperar para empezar a tomar acción o a que le pase algo fuerte en su vida, como el no tener para pagar algún tratamiento médico para algún ser querido?, ¿por qué no invierte su tiempo y un pequeño capital y asiste a los eventos que su equipo o compañía le promueven con tanta insistencia y mejora su estado emocional y con ello su nivel de acción?

Reflexione, no se engañe y observe con el prisma de la sinceridad su situación

actual económica y laboral. Si lo que observa no le gusta, empiece desde ahora a construir su negocio de Multinivel. Puede ser este su pase a una nueva realidad, que quizá no sea perfecta, pero sí mucho más prometedora; una realidad que le ofrecerá algo invaluable: opciones.

*“Definición de locura:
esperar resultados diferentes haciendo lo mismo”.*



“Si se siembra la semilla con fe y se cuida con perseverancia, sólo será cuestión de tiempo recoger sus frutos”.

Thomas Carlyle,
historiador, pensador y ensayista inglés.

Usted es un sembrador

Encárguese de arrojar siempre las mejores semillas y sea constante, sobre todo entre las mejores parcelas

En los negocios de Multinivel y Venta Directa, usted requiere sembrar todo el tiempo. No importa qué estación del año sea.

Debe entender que tiene una información y un producto que compartir y ese conocimiento tiene, literalmente, la capacidad de transformar vidas, pero nada sucederá si usted no arroja esa semilla.

Lo que usted siembre caerá en diferentes terrenos y puede ser que germine y dé fruto o que no sea así. Para explicarme mejor, permítame decirle que hay tres tipos de campos para la siembra que usted hace: el campo del ahora, del luego y del nunca.



Ahora

1. Los AHORA. Son la tierra más fértil, son las personas que hay que buscar. Estará de acuerdo conmigo en que eso cualquier agricultor se lo recomendaría.

Un AHORA es alguien que está en “actitud de búsqueda”, alguien que está cansado de su situación actual, que lleva en su vida cierto hartazgo de sus problemas y un nivel alto de conciencia. Entre más inconforme esté una persona, más fértil será para este tipo de proyectos. Con este tipo de prospectos las cosas se

dan “en forma natural”, sin forzar nada. La clave está en encontrar qué es aquello que le inconforma y presentarle su negocio como la solución a su problema.

Algunas personas consideran imposible comenzar porque tienen muchos problemas económicos y, precisamente, ésta es la razón por la que los AHORA lo iniciarán.

Algunas personas le dirán que no tienen tiempo para empezar un proyecto así; los AHORA le dirán que de alguna forma solucionarán su falta de tiempo para empezar a luchar por su futuro junto a usted, porque esa no es la vida que quieren seguir llevando. Busque de preferencia a personas cuyos problemas sean la razón para empezar a luchar AHORA y no a las que creen que los problemas les impiden intentarlo.

Los AHORA son fácilmente enseñables, están deseosos de tener información y conocimiento que les permita crecer rápidamente en su negocio. Encuentran el tiempo y los recursos para invertir en su entrenamiento, aplican lo que aprenden, siempre están dispuestos a hacer el esfuerzo que el éxito demanda.



Luego

2. Los LUEGO. Otras veces, la semilla sin germinar será tomada por los vientos y llevada a otros terrenos. Muchas pueden llegar a la parcela de alguien del mismo Multinivel que usted.

Probablemente ocurrirá también que la semilla encuentre un ambiente adecuado para su desarrollo, pero con otra marca, afiliándose a otra red diferente a la que usted representa. Cuando esto ocurra, no se desanime. Sepa que cuando le dicen sí, cuando le dicen no y también cuando toman con indiferencia la propuesta de negocios que les hace, usted va acumulando experiencia y conocimiento.

Hay otro tipo de personas que ingresan por una razón aparente, pero se quedan por otra emocionalmente más profunda que, incluso, ellos mismos no conocían. Bien podríamos decir que entonces esa tierra fue abonada. Estos son los LUEGOS que pueden convertirse en AHORAS; en un campo muy fértil, enriquecido con el tiempo.



Nunca

3. Los NUNCA. Por último, esto se da cuando su semilla llega a terrenos áridos donde no podrán ni sabrán qué hacer con ella, y morirá o bien caerá en terrenos llenos de aves que se comerán esas semillas, inclusive antes de poder ser sembradas.

Este grupo está formado por personas con las que, por más que lo intente, no podrá obtener un fruto. Su tierra es pedregosa y llena de arena. Son personas negativas y reactivas, críticas de todo lo que emprenda.

Mi opinión es que mejor se enfoque en tirar sus semillas en tierra fértil. Aunque toda persona, con el trabajo apropiado puede convertirse en un campo más o menos “cultivable”, aún sin ser tierra fértil, estas requieren de cuatro o cinco veces más tiempo, recursos y trabajo para que rinda frutos, y está claro que ni usted ni nadie tiene todo el tiempo del mundo. Ya abundaremos en este tema más adelante.

Independientemente de la calidad de la tierra en la que usted arroje sus semillas, encárguese de escoger siempre las mejores y sea constante, sobre todo en las parcelas más productivas.

“El que muestra la oportunidad de negocios más veces, construye las organizaciones más grandes”.



Negrita de mis pesares
Ojos de papel volando
A todos díles que sí
Pero no les digas cuándo
Así me dijiste a mí
Por eso vivo penando.
Son de la Negra,
Mariachi Vargas

Siembre más de una semilla

Entre más semillas siembre, aunque no todas germinen, más frutos obtendrá

¿Alguna vez se ha detenido a observar una naranja detalladamente?, ¿o acaso una granada?

Si ha comido alguna habrá descubierto que tienen mucho más que una semilla en su interior. ¡Tienen muchas!

¿Por qué cree que la naturaleza se protege de esa forma? ¡Porque sabe de antemano que no todas las semillas germinarán!

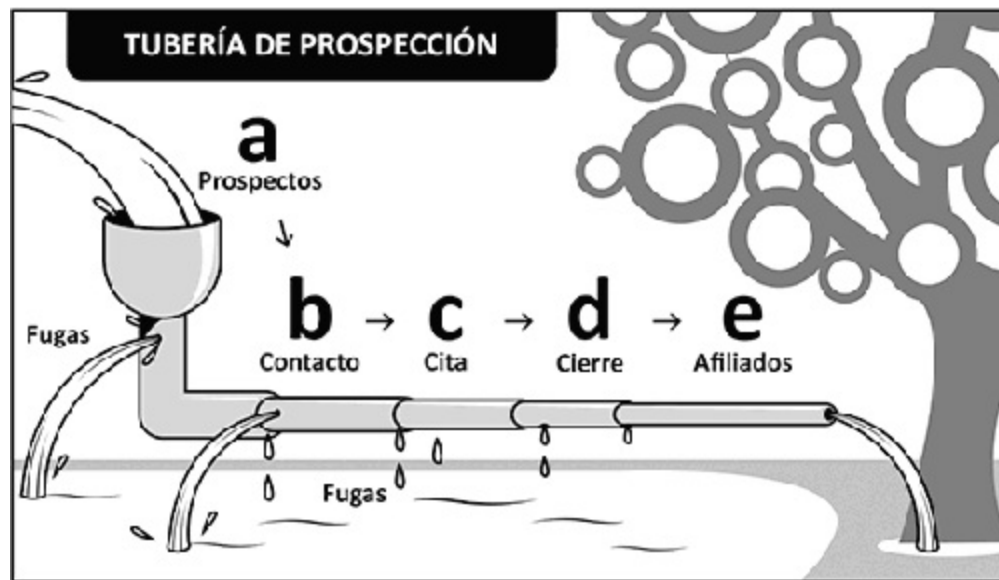
Esa misma actitud debe tener usted en los negocios, en las ventas y a la hora de tratar de involucrar a nuevos miembros en su red u organización.

Quien ve el mayor número de candidatos es aquel que tiene el mayor número de rechazos, pero eventualmente, también es quien tiene los mejores resultados y el que atesora más experiencia.



La prospección de candidatos en el Multinivel se asemeja a una tubería con fugas

Para poder explicarle de una forma muy gráfica el porqué hay que siempre involucrar nuevos nombres en su lista de posibles afiliados e invitarles a su oportunidad de negocio, voy a utilizar el ejemplo de una tubería con muchas fugas.



Imagine un embudo conectado a una tubería horizontal, que comienza en su mercado general y llega hasta sus nuevos afiliados. Para poder descubrir cuáles personas de su comunidad serán sus nuevos asociados, necesita “pasarlos” por la tubería.

Visualice el embudo por donde pasan sus candidatos. Aquí no pierda mucho tiempo en evaluar si tienen o no el perfil para desarrollar esta actividad; usted siga invitando sin prejuizar. Dado que la tubería es larga, cada nuevo tramo va disminuyendo de diámetro, para poder mantener la “presión”. En cada paso la tubería va haciéndose más angosta y la cantidad de nombres que “fluye” se va reduciendo poco a poco.

A continuación compartiré los “tramos” que, por lo regular, son los más usuales, así como ciertas recomendaciones para hacer de cada proceso algo fluido, que no le genere desencanto o un desgaste innecesario. Es NORMAL que en cada fase, EXISTAN FUGAS y que la lista de sus candidatos se vaya reduciendo. Por lo anterior, podemos anticipar que muchos se quedarán en el camino, así que ¡siga alimentando la tubería de su negocio e invite a muchos a su Multinivel!

Los tramos por los que la mayoría de los afiliados hemos pasado antes de ingresar a cualquier proyecto en red son los siguientes:

a) Lista de prospectos

Es la tubería con el diámetro más grande, el embudo. Aquí aloja a toda aquella persona a la que le caería bien un ingreso adicional. Se recomienda no prejuzgar.

b) Llamada por teléfono o contacto para concertar una cita

Se refiere a llamar por teléfono a su candidato para hacerle una invitación a una sesión informativa, un café en algún lugar, o bien, una exposición virtual vía internet (hoy hay recursos muy poderosos disponibles sin costo para hacer videoconferencias; entre los más socorridos está skype. Para descargar ese programa visite: www.skype.com).

En este “tramo” algunas personas expondrán su mucho, poco o nulo interés en su alternativa de negocios. Algunos le harán preguntas y desearán que les dé toda la información por teléfono para no darle la cita. Le recomendamos no dar más detalles, sino concentrarse en conseguir la cita con su prospecto. La idea es tener el tiempo adecuado para que le preste toda la atención y usted pueda hacer su trabajo más persuasivo y productivo.

c) Primera cita presencial o virtual

Ya sea en algún lugar fijado o a través de videoconferencia, en esta primera cita expone las razones para hacer un negocio nuevo y propio; se comparte el mecanismo de cómo se gana el dinero en su proyecto, así como el plan de compensación en forma general, o sus principales productos (le recomiendo que no pierda tiempo en demasiados detalles numéricos que, por lo general, pocas personas comprenden a la primera). Si su gama de productos es amplia, sólo concéntrese en dos o tres para no saturar de opciones a su prospecto.

Sea breve. Recomendamos no más de 30 minutos en su exposición, por lo que debe evitar dar todo un “seminario de inducción”. La mayoría de las mentes, cuando no están familiarizadas con esta industria, son capaces de absorber sólo un poco de información la primera vez. El ingrediente más importante: su actitud y entusiasmo.

En este punto no todas las personas deciden ingresar. La mayoría quiere “reflexionarlo” o “pensarlo un poco”. Esto es completamente normal y deberá dejar que este proceso fluya.

Para esta etapa, dos poderosas recomendaciones: la primera, intente agendar la siguiente cita dentro de las próximas 72 horas, ya que después de este tiempo su posible socio “se enfriará”; y, la segunda, asegúrese de proveer información adicional. Nunca permita que el prospecto que esté auténticamente interesado se vaya con las manos vacías. Haga uso de catálogos, audios (cd o mp3), video y datos enviados directamente a su correo electrónico o bien muestras de sus principales productos. Ésta es una buena manera de generar mayor confianza.

d) Segunda cita y posible cierre

La segunda cita se da con el prospecto auténticamente interesado. Allí es donde tomará la decisión de ingresar o no a su red. Aunque no podría evidentemente generalizar ni encasillar a todas las personas, en mi experiencia, es en esta etapa del proceso donde la mayoría define su interés o la falta de éste. Tal vez alguna persona desee conocer a su equipo de trabajo, por lo que en esta nueva cita podría aprovechar la oportunidad para incorporarlo a una reunión, o bien, algún seminario o actividad relacionada a la capacitación o conocimiento de los productos. El caso es que su prospecto pueda evaluar no sólo a su posible socio sino también otros elementos de su potencial negocio de Multinivel.

e) Ingreso

Existe un dicho popular que dice “del plato a la boca, se cae la sopa”. Esto significa que nada está escrito y que no podemos dar por hecho las cosas hasta que éstas se concreten. Me refiero a que, a pesar de que muchos de sus prospectos le externarán su auténtico deseo de ingresar, existen imprevistos que pueden retrasar o dificultar su comienzo. Por ejemplo, la cita del día siguiente se puede cancelar por algún incidente de tránsito o, peor aún, su candidato puede tener un desacuerdo con su pareja, por quererse involucrar en su nuevo negocio. En fin, muchas cosas pueden ocurrir. Por ello, le reitero: usted tiene que estar buscando permanentemente, aún y cuando tenga en la tubería a su “promesa de la semana”, ya que éste, como le acabo de mencionar, podría “diluirse” en cosas que están fuera de su control.

Por lo anterior, procure que el tiempo entre la segunda cita y el ingreso, sea lo más rápido posible. El reloj puede correr en nuestra contra ya que, al principio, el Multinivel tiene una gran dosis de emotividad. Hay que reconocerlo y actuar en consecuencia.

Volviendo al ejemplo de la naturaleza: entre más semillas siembre, aunque no todas necesariamente germinen, más frutos obtendrá.

Tome muy en cuenta esta última recomendación, sobre todo cuando sienta que, por haber hecho algo relacionado con su negocio el día de hoy, ya lo hizo todo, dejando para otra ocasión la oportunidad de contactar a alguna persona o vender sus productos.

¿Le doy la clave para sentirse satisfecho aunque no logre lo que planeaba? Haga todo lo que pueda, siempre. Intente todo lo que esté a su alcance. Si puede arrojar una semilla más, hágalo ahora. Uno nunca sabe. Recuerde: aunque haya hecho algo el día de hoy, no lo ha hecho todo.

*“El dinero, en este negocio, viene
en proporción directa al número de personas
integradas por usted”.*



“Llorar, sí; pero llorar de pie, trabajando;
vale más sembrar una cosecha que llorar por lo que se perdió”.

Alejandro Casona,
dramaturgo español

Cada semilla es única

*Cada negocio es diferente, es personal, autobiográfico, y no se puede
“encasillar” a todo el mundo en el mismo trato*

Cada semilla es única, por lo tanto, no existen árboles iguales.

En el negocio del Multinivel y las Ventas Directas, cada empresario es único, cada negocio es diferente; es personal y autobiográfico, y no se puede “encasillar” a todo el mundo con el mismo trato.

La historia de su negocio se irá formando con el enfoque especial que usted le dé. Igual que la semilla que empieza sola, todos, sin excepción, empezamos solos en un negocio de esta naturaleza.

Cuando una semilla no germina, muere. En nuestro caso, la vida es más generosa, nos da más oportunidades. Muchos no se deciden a la primera para empezar un negocio de este tipo, pero otros sí.

La mayoría de las personas que conozco dentro del Multinivel y las Ventas Directas abandonan su carrera antes de cumplir tan siquiera un año de haber comenzado. ¿La razón? No ganaron lo que pensaron que iban a ganar, ya que todos empezamos de la misma manera: con mucha expectativa y poca información. Muchas veces, incluso, con desinformación e inocencia empresarial.

¿A qué escuela de la vida fuimos?

La gran mayoría de quienes ingresamos a un Multinivel hemos sido empleados toda nuestra vida profesional. Nuestros padres también lo fueron. Por lo tanto, hemos aprendido que lo más normal es ser empleado, depender y trabajar para otros.

Resulta fácil aceptar, por ejemplo, que durante veinte años vamos a la escuela para salir a trabajar para otros y por un sueldo que no corresponde a todo lo que

nuestros padres invirtieron en nosotros.

Probablemente usted que me lee es consciente de lo anterior y ha visto en esta opción de negocios una alternativa que le puede llevar a un mejor nivel de vida en todos los sentidos. Le aseguro que sí, eso es cierto.

Sí, así es, si hace la tarea. Sí, así será, si se capacita. Sí, si comparte la información y la experiencia que irá adquiriendo. Sí, así será, si se mantiene en el negocio haciéndolo de manera constante y profesional.

Siguiendo con la analogía que estamos utilizando, si usted está ahora recibiendo nuevas semillas a través de quienes se integran a su red, deberá estar capacitado para ayudar a que éstos germinen.

Asegúrese que esa semilla tenga lo necesario para empezar a dar sus primeros brotes. Que ese socio se capacite, que pueda empezar a invitar y a su vez a capacitar a otros.

Pero recuerde que cada semilla es única e irrepetible; más aún, cada persona que ingresa a su negocio lo es también. Por ejemplo, hay cultivos muy demandantes de agua y otros no. Existen plantas sumamente sensibles a las plagas, otras son más resistentes.

Encontramos lo mismo entre las personas. Algunas necesitan más información y más entrenamiento que otras. Así como el agricultor está preparado para regar sus cultivos de acuerdo con lo que cada uno requiere, también deberá usted prepararse si está formando a nuevos empresarios.

Instalemos nuestros viveros

Imagine la siguiente escena: al principio usted tiene que establecer un “semillero de líderes” que es como si instalara una especie de vivero. En ese lugar, en pequeñas macetitas, deberá poner con cuidado cada una de las semillas. Unas germinarán, otras no. Las que germinen podrá cuidarlas y cuando estén más o menos fuertes, hay que trasplantarlas a tierra firme. Sobre este proceso abundaremos posteriormente en el capítulo “Cómo cuidar un árbol sin asfixiarlo”.

Igual que cuando se planta un árbol. Los primeros años, mientras éste crece, regarlo es lo más importante que podemos hacer por él. Cultivar y aflojar el suelo para que el agua pueda llegar a las raíces es parte del proceso. Necesitaremos echar mano de ciertas herramientas para cavar la tierra y propiciar un riego adecuado.

En tanto un nuevo empresario no domine los principios del Multinivel y las Ventas Directas, la orientación que usted como entrenador le dé, es fundamental. Su tutoría es determinante, ya que si lo descuida, así crecerá su retoño y recuerde

que “árbol que crece torcido...”

Cuando la semilla entra en contacto con el agua, el oxígeno y el calor suficientes, empieza a desarrollarse y tienen lugar en ella otros fenómenos. Germina y su contenido nutricional cambia, se mejora y aumenta.

Sin embargo, aquí quisiera hacer un alto en el camino y enfatizar el siguiente concepto: cuando usted incorpora a una persona a su red, su objetivo principal no es estrictamente el de ayudarlo, sino el de entrenarlo para que se ayude a sí misma, ya que sería antinatural cuidar un árbol por siempre. En realidad, este entrenamiento permite que su asociado sea capaz de seguirse preparando y perfeccionando, aun cuando usted no esté siempre ahí.

Vea cómo la enseñanza de la naturaleza es aplicable a nuestros procesos humanos. Recuerde su experiencia y fíjese ahora en el nuevo socio que empieza a tomar el control de su negocio; lo hace cuando algo ha cambiado en su interior, cuando ha germinado esa semilla que usted sembró. Él o ella comienza a ser ahora una persona mucho mejor, porque su perspectiva empieza a cambiar.



Cuando un nuevo empresario del Multinivel y las Ventas Directas decide hacerse cargo de su negocio, también experimentará nuevos fenómenos en su vida; se habrá roto la cáscara protectora y empezará la historia de un nuevo árbol en el prometedor y desafiante bosque de los empresarios.

Por otra parte, si usted que me lee está ya experimentando esa sensación de “haber roto el cascarón”, lo felicito porque ha empezado una nueva etapa en su negocio y en su vida. Mi recomendación es: déjese enseñar pero no espere a que otros hagan el trabajo por usted eternamente. No abuse de quien le integró a su red;

haga todo aquello que le fue enseñado. Riegue sus cultivos, ya que en su organización se aproximan otros que estarán llegando a esa etapa y seguirán necesitando de su asesoría y fijándose en su ejemplo. No evada su compromiso con la escuela de negocios que tiene ahora en sus manos; entrénese y actúe en consecuencia. Entre más lo haga, será más libre y crecerá más rápido.

“Cada persona tiene su factor de mayor motivación. Aprenda a encontrarlo”.



“La esperanza es el sueño del hombre despierto”.

Aristóteles,
filósofo griego

Sueños para crecer

Los sueños son la energía que mueve al Árbol Rojo. Deséelos con vehemencia y trabajo inteligentemente por ellos, ya que no tendrá todo el tiempo del mundo para conseguirlos

En los negocios como éste, regularmente hablamos de soñar y soñar en grande. Le decimos a la gente cosas como: “Tú puedes conseguir tus sueños, los sueños se hacen realidad para quien lucha por alcanzarlos”.

Aplaudimos en las reuniones, nos echamos porras o decimos que “vamos por todo”. Aquí cabe una pregunta: ¿realmente cree, de corazón, en el poder que hay en los sueños?

En ocasiones observo (incluido yo) que repetimos y repetimos frases –como cuando se aprende el catecismo, a multiplicar, o las capitales de los países–, sin una conciencia real, sin un sentirlo verdadero. Aplaudimos por fuera pero no por dentro. Existe un enamoramiento pero no un amor declarado a lo que queremos de la vida y del negocio. Decimos que somos empresarios, pero queremos que los demás nos resuelvan lo que por lógica debemos solucionar personalmente.

Tal vez no hemos valorado aún el poder que hay en nosotros cuando estimulamos profesionalmente la actitud y visión adecuada: la de querer, la de desear con todo nuestro corazón, la de estar dispuestos a luchar por lo que hemos soñado.

Los sueños dan vida a los seres humanos y esto se evidencia en nuestra actitud y en nuestra energía interna; nos dan más fuerza, permitiéndonos superar los obstáculos a pesar de estar cansados, de no tener ganas y de ir contra la corriente. Y en un negocio como éste, donde no hay jefes, es en los sueños donde encontraremos esa motivación para seguir adelante, sin supervisión, sin obligación, sin “tener que”, sino sólo porque mis sueños así me lo han dictado. Éste es el verdadero poder de los sueños.

Ésta es la fuerza que me sostuvo cuando empecé a desarrollar mi negocio. Ésa era la energía que me mantuvo en acción por años, a pesar de no tener resultados. No hay otro secreto ni historia trasnochada.

Como he mencionado con anterioridad, los sueños dan esperanza a las personas. Una persona con sueños tiene un porqué para levantarse y le echa más ganas.

Ésta es mi invitación: intente profundizar en sus anhelos más recónditos, esos que con tiempo y dinero serían una realidad y emocióñese con la posibilidad. Sí, sé que se resistirá en un inicio a involucrarse demasiado con esas emociones porque generan dolor —no el soñarlas, sino el riesgo de no poderlas conseguir y desilusionarse— pero no se detenga, explórelas y vea lo que sucede.

Permítame en este punto ser un tanto atrevido con usted: si no quiere equivocarse, ni desilusionarse, ni ser criticado, ni tener problemas, no salga de su casa. Si la felicidad está no en cumplir metas y sortear retos, sino en evitarlos, en despertar con “nada importante que hacer”... quédese en la cama. Si este tipo de proyectos los considera “de baja categoría” porque no va de acuerdo con su nivel educativo, créame que entonces no ha comprendido el potencial del negocio que tiene ahora en sus manos. Si usted considera que soñar es algo para personas cursis (para mí, soñar sin trabajar es de verdad lo más cursi del mundo) y cree que el Multinivel es un negocio donde “le lavan a uno el cerebro” porque le dicen y repiten que puede conseguir sus sueños, tal vez lo suyo es no intentar nada nuevo porque, para bien o para mal, ya sabe en qué terminará lo que está haciendo.

Alguna vez escuché al actor Ricardo Montalbán tocar el tema. Él decía: “Lo que resulta atractivo es la idea de conseguir lo inalcanzable y aprender de ello. Una vez que uno cumple un sueño se convierte en realidad, y esa realidad no es tan emocionante como el sueño”, señaló el actor. “A través de los sueños uno aprende a apreciar sus propias realidades”. Soñar es una aventura, la vida también es una aventura, pero soñar es la mejor de todas. Y es que anhelamos lo que no tenemos. Estar conscientes de lo que no hemos logrado, es estar conscientes de nuestra realidad. Dependerá de cada uno de nosotros resignarnos a esa realidad o transformarla en lo que siempre hemos querido.

Pongámoslo de esta manera: la realidad que usted vive actualmente, con todas sus frustraciones y problemas, debe ser el motor que lo impulse hacia ese futuro mejor, definido a través de su sueño.

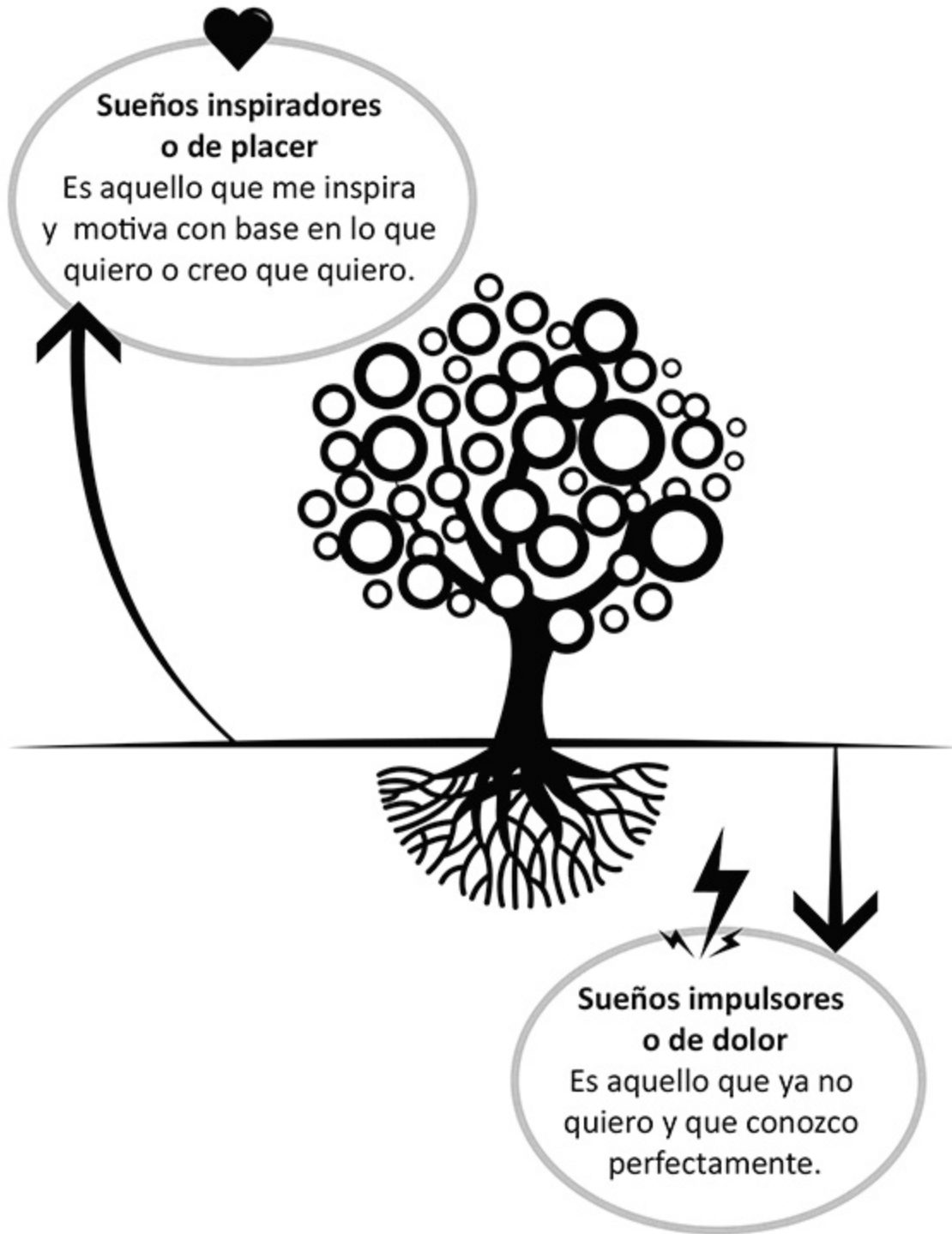
Su realidad ya la conoce: ya sabe lo que no quiere, lo que hace de su vida “un constante calvario”, lo que a usted le gustaría cambiar radicalmente, y estas circunstancias son la base desde la cual debe tomar impulso para cambiar su vida.

A todo esto que NO queremos más en nuestra vida podríamos llamarle “sueños impulsores o de dolor”, porque nos empujan a hacer este negocio, a querer que el dinero NO nos falte, a NO batallar por las colegiaturas, a NO tener un jefe que nos

grite, a NO tener que salir de vacaciones solamente cuando todo mundo lo hace, etcétera.

Este “ya NO querer más” es la primera fuerza que nos mueve a iniciar el proyecto pero, para alcanzar la meta, también necesitamos de algo más que podríamos llamar “sueños inspiradores o de placer”. Estos “sueños inspiradores o de placer” son todas aquellas cosas que siempre hemos querido y que, la mayoría de las veces, dejamos olvidadas en el arca de las ilusiones, porque creemos que están fuera de nuestro alcance.

Hay dos fuerzas que hacen crecer a mi Árbol Rojo



Para que estos “sueños inspiradores o de placer” se conviertan en una fuerza poderosa que nos impulse hacia una nueva realidad, necesitan ser claros y precisos. Para esto necesitamos trabajar en definir, es decir, fijar con claridad y exactitud lo que queremos. Me explico mejor: no basta con decir “quiero una casa grande”; eso es un deseo sumamente vago, común a todos los que todavía no tienen la casa de sus sueños. Pero decir “quiero una casa estilo campirano, con cochera para tres autos, piscina, una alameda en el patio trasero, pintada de azul con ámbar, que

tenga puertas de madera y grandes ventanales en la planta inferior, así como una gran fuente en el centro y corredores con una arcada interior, donde me pueda sentar con mi familia y mis amigos a disfrutar lo fresco de la tarde”, me parece que es un sueño más preciso y por ello más poderoso.

Pero pasar de lo que NO queremos a definir con claridad lo que SÍ queremos no es tarea sencilla, requiere de entrenamiento, requiere de un proceso de reflexión personal.

Para clarificar nuestros sueños es necesaria cierta experimentación. No basta sólo con la imaginación. Debemos acercarnos lo más posible a la realidad que queremos y así conocerla directamente. Para poder describir el ejemplo de la casa que mencionamos anteriormente –suponiendo que ese fuera su sueño–, tendría que haber ido a visitar alguna casa parecida, verla en alguna película o leer alguna revista especializada y así tener los elementos para construir su propia casa de ensueño. Primero la edificamos en la mente, para después construirla con trabajo consistente.

En el Multinivel siempre se habla de soñar, por eso la mayoría de los sistemas exitosos insisten en que el afiliado visualice sus sueños con fotos, viajes, conociendo los logros de aquellos que ya han avanzado en hacer realidad sus sueños. Esta insistencia tiene sentido, ya que nuestros sueños se nutren de la realidad misma, dándoles color, sabor, olor, volumen, calor, textura. En pocas palabras, la realidad nos prestará su belleza para enamorarnos de ella y así tener un sueño claro y apasionante.

Dijimos, pues, que la realidad que lo impulsa ya existe, mientras que los sueños son una realidad posible por la que nos debemos apasionar, que hay que crear sobre la base de la misma experiencia,

En la gráfica de la página siguiente se muestra la diferencia entre los sueños impulsores e inspiradores que hacen que el Árbol Rojo crezca más rápido.

Soñar no es suficiente

Pasión y estrategia son dos elementos que nos conviene conjugar para alcanzar lo que deseamos.

Peyton Manning, mariscal de campo de los Potros de Indianápolis en la NFL, asegura que el sueldo que le pagan es por entrenar, ya que por jugar los domingos, dice, él lo haría gratis, dado el inmenso placer que le produce el hacerlo. Así son las cosas que nos apasionan, así pueden movernos nuestros sueños.

Pero la pasión no lo es todo para alcanzar lo que queremos. No basta desear

algo con todas nuestras fuerzas para tenerlo. Hay que aplicar las estrategias adecuadas.

Las estrategias no son otra cosa que las actividades que hay que llevar a cabo; el trabajo, pues. Así de concreto. Este trabajo hay que hacerlo con un orden, una secuencia, con cierta armonía. De preferencia, la estrategia a seguir debe ser una que ya haya sido probada y comprobada por alguien que ya consiguió lo que deseaba.

El Multinivel, con el halo de posibilidades que lo envuelve, nos permite tener una herramienta para que nosotros y nuestras familias tengamos un destino diferente; nos brinda la posibilidad de poder compartir y heredar a nuestros hijos y nuestros amigos algo más que solamente una idea para hacer dinero. Nos ofrece la posibilidad de ser, por mucho, la diferencia en la vida de las personas; ser un factor de cambio e impacto positivo en la sociedad y si, además, siendo felices o intentando serlo, podemos ayudar financieramente a tantas y tantas familias que necesitan dinero o esperanza o las dos, ¿no es acaso un privilegio que deberíamos atesorar, cuidar y tratar con el respeto mínimo con el que actualmente tratamos nuestros trabajos?

No calle las voces internas que le dicen, le susurran o tal vez gritan algo que actualmente desea o quiere cambiar ya. Sea fiel a su naturaleza como lo hace el árbol. Sueñe lo sueños de la vida. Deséelo con vehemencia y trabaje inteligentemente por ello, ya que no tendrá todo el tiempo del mundo para conseguirlos. Eso, mi querido amigo, desde mi perspectiva, es estar vivo.

*“El dinero ya existe, el Multinivel
lo pone en tu bolsillo”.*



“La posibilidad de realizar un sueño
es lo que hace que la vida sea interesante”.

Paulo Coelho,
escritor brasileño

El secreto del maíz

*Quienes decidan vivir bien, deben ayudar a que
los demás vivan bien, porque el valor de una vida
se mide por las vidas que toca*

En cierta ocasión, un reportero le preguntó a un agricultor que ganaba el concurso al mejor producto año tras año, si podía divulgar el secreto de su maíz. El agricultor confesó que esto se debía a que compartía su semilla con los vecinos.

—¿Por qué comparte su mejor semilla de maíz con sus vecinos, si usted también entra al mismo concurso año tras año?—, preguntó el reportero.

—Verá usted, señor— dijo el agricultor—, el viento lleva el polen del maíz maduro de un sembradío a otro. Si mis vecinos cultivaran un maíz de calidad inferior, la polinización cruzada degradaría constantemente la calidad del mío. Si voy a sembrar buen maíz, debo ayudar a que mi vecino también lo haga.

Lo mismo es con otras situaciones de nuestra vida y, por supuesto, con el Multinivel. El que sus colegas progresen y crezcan en redes diferentes a la suya, aparentemente no debería generar ningún beneficio a su negocio, sin embargo, el que progresen generará una mayor credibilidad en su comunidad, por la marca que usted representa. Por lo anterior, alégrese del éxito de los demás colegas ya que eso estimulará a su mercado y, como consecuencia, a su propio negocio.

Quienes decidan vivir bien con esta industria, deben ayudar a que los demás también vivan bien, porque el valor de una vida se mide por las vidas que toca y, en este proyecto, por los afiliados que incluye, ya que como nos lo enseña “el secreto del maíz”, el bienestar de cada uno de nosotros se halla unido al bienestar de todos.

*“El Multinivel se basa en la siguiente frase:
si es bueno para mí, entonces este negocio es bueno
para usted”.*



“Las grandes almas tienen voluntades;
las débiles tan sólo deseos”.

Proverbio chino

Ningún árbol nace sólo para no morir

Reconozca que la cantidad de dinero que actualmente está percibiendo es solamente una medición objetiva de su desempeño como empresario de Multinivel

Si pudiésemos entrevistar a un árbol, qué piensa usted que nos contestaría a la siguiente pregunta: ¿Para qué has nacido? No sé cuál sería la respuesta exacta, pero lo que sí dudo mucho es que me contestaría algo parecido a: “Nací para, por lo menos, no morir pronto”. Eso sí que sería una triste respuesta y sobre todo ilógica.

Todo árbol nace y está programado para crecer, florecer, brindar frutos. Es la naturaleza y sus propias circunstancias –la mayoría de ellas fuera de su control– las que le permiten consumir o no su misión natural.

De la misma forma, yo me siento frente a muchos afiliados de mi red y les pregunto: ¿Para qué iniciaste tu proyecto de Multinivel? Muchos me contestan algo parecido a: “Para que me dé frutos”. Sin embargo, tristemente, muchos luchan apenas lo suficiente para no morir, para no abandonar.

Con pesar veo que se esmeran por mantener el mínimo de acción consistente para percibirse vivos en el proyecto, haciendo lo mínimo, asistiendo a las reuniones indispensables y comercializando sus productos sólo si alguien se los pide comprar o si “se dan las cosas”.

Estos socios están esperando que lo que les incomoda hacer ya no sea necesario realizarlo; esperan comenzar “en serio” cuando ya no tengan que vender o no tengan que hacer esas llamadas “incómodas”. O como tantos casos, que esperan a que su esposa apruebe su involucramiento en el proyecto para empezarlo. Lo malo es que tiene quince años esperando y su esposa todavía no cambia de opinión, ni cambiará. Todo esto por poner un ejemplo.

Lo verdaderamente gracioso es que luego, en las reuniones o tertulias con otros afiliados, se presumen entre ellos el tiempo en el que han estado integrados al negocio (sin resultados sobresalientes) como para que la gente les reconozca su aguante y perseverancia. ¿En verdad, usted cree que estar sólo para no morir es ser

perseverante?



En no pocas ocasiones he conversado con algunos afiliados y ellos se expresan con pesadumbre y hasta con rencor de la compañía de Multinivel a la que estamos afiliados, como si ésta fuera la causante de todos sus males, como si fuera un tipo de “mal padre” o una clase de ente que no escucha sus oraciones, que no lee sus pensamientos y no se compadece de sus preocupaciones. Hablan de ella como si fuera una compañía insensible, que está ciega; que no ve lo que el distribuidor desea para vivir mejor, que no toma en cuenta todas las horas que ellos han trabajado “por la empresa” y cómo ésta les ha pagado tan mal o tan poco.

Sobre estos sentimientos, sólo puedo responder respetuosamente que ninguna compañía de Multinivel basa el monto de sus pagos en ninguno de los factores que mis afiliados frustrados consideran como válidos. Toda empresa gratifica un sólo factor: los resultados en ventas del afiliado y su red.

No atribuyamos a ninguna empresa de negocios en red virtudes que no posee, ni esperemos que se nos pague como si fuéramos una clase de empleado o, peor aún, de hijo. El Multinivel es un negocio muy humano, sí, pero un negocio al fin y al cabo. Nunca deberíamos perder esto de vista.

Le invito a replantearse nuevamente el motivo que le llevó a decidirse un día a comenzar esta aventura empresarial. Le exhorto a un ejercicio introspectivo para que desate esos nudos internos que frenan su avance; a que se vea en el espejo y que reconozca que la cantidad de dinero que está percibiendo actualmente es

solamente una medición objetiva de su desempeño como empresario. Si la cantidad no es importante, tal vez –sólo es una probabilidad–, los esfuerzos consistentes para generar resultados tampoco están siendo importantes.

Trabaje para crecer y no para no morir. Es lo correcto en todo Árbol Rojo o de cualquier otro color.

“El mes inicial no es cuando ingresamos al negocio, sino cuando tomamos la decisión de hacerlo. Nadie tiene derecho a empezar a contar los meses a no ser que estemos listos para tomar las cosas en serio”.



“Nadie es un gran líder si quiere hacerlo todo él mismo o atribuirse el crédito por hacerlo”.

Andrew Carnegie,
industrial norteamericano

Cómo cuidar un árbol sin asfixiarlo

Si tan sólo fuera una cosa lo que pudiera asimilar de este libro, ésta sería la más vital de todas: aprender a entrenar a sus asociados para que sobrevivan solos

Cerca de la ciudad donde vivo he adquirido un pequeño lugar en el campo —que mencionaré algunas veces más en este libro—, donde pienso algún día construir una casa para descansar. Hace cinco años me dediqué a plantar árboles que hoy están muy grandes. Muchos de ellos son especies originarias del desierto. Me gustan mucho y me fascina verlos verdes, frondosos, en medio de un clima adverso.

Recuerdo que en una ocasión el arquitecto que me está asesorando en el proyecto me dijo: “Cuando siembres los árboles del desierto, procura no ponerles mucha agua, para que desarrollen raíces fuertes, ya que ellos buscarán el agua en el subsuelo. De lo contrario, van a desarrollar raíces superficiales y, al primer viento, se abatirán”. Las raíces profundas serían, como en una casa, unos buenos cimientos.

El mensaje claro que la naturaleza nos enseña es: “No les des todo, si quieres que ellos tengan fortaleza”. O bien: “Prepáralo para que se defienda solo”.

Esta frase me la repito una y otra vez. No deja de sorprenderme su sabiduría y profundidad. Cuando entreno y preparo socios para que, con o sin mi presencia, puedan desarrollarse y florecer, recuerdo que en estas palabras se encierra la clave para un negocio de Multinivel fuerte y durable: “Prepáralo para que crezca y se defienda solo”.

Si tan sólo fuera una cosa la que se pudiera aprender de este libro, creo que, de todas, ésta sería la más vital: saber entrenar a sus asociados para que sobrevivan solos. Ésta, desde mi perspectiva, es la esencia del Multinivel y lo que nos permite que un día podamos ser libres, con tiempo y dinero; alcanzar la tan mencionada “libertad financiera”.

Ahora bien, ¿cómo obtener libertad financiera, si siempre tengo que estar pendiente de cada uno de los miembros de mi red?, ¿cómo pensar en tener tiempo

para mi familia si para que las cosas se hagan en mi grupo tengo que estar ahí presente?

Insisto: debemos aprender el arte de entrenar a otros a ayudarse a sí mismos y, sobre todo, que ellos a su vez aprendan a entrenar a sus afiliados. A esto le llamamos duplicación. De qué tan bien hagamos ésto dependerá que nuestro negocio tenga o no éxito en el futuro.

Muchas personas confunden entrenar con “ayudar eternamente”, cayendo en la trampa de hacerle todo el trabajo a los demás. Es decir, consideran que mientras ellos resuelvan todos los problemas y miedos de sus afiliados, haciendo las cosas por ellos, mejor líder será porque está “sirviendo mejor a los demás”. Con todo respeto, y desde mi particular punto de vista, eso no es servir a los demás, sino malcriarlos, ya que cuando usted no esté, no podrán resolver los inevitables retos a los que todo empresario de Multinivel se enfrenta.

Si usted resuelve todo, nunca tendrá un grupo fuerte

Recuerdo, como si fuera ayer, los miles de dólares que gasté inútilmente comprando inscripciones de afiliados “porque tenían mucho potencial” o pagándoles las entradas a los seminarios y convenciones que organizábamos “porque sería un gran líder”.

Ninguna de esas personas está activa en mi negocio. Ninguna de ellas. Considero ahora que fue mi responsabilidad haberles “matado en el negocio” porque quise resolverles todos sus problemas y, al hacer eso, no forjé su carácter; a mi primer descuido, perecieron, empresarialmente hablando.

La mejor forma (y la única) de entrenar a un afiliado de su red es con el ejemplo. No veo alguna otra manera. Usted y yo tenemos que entrenar a todos para que se valgan por sí mismos y dejar de hacer aquellas cosas que, por sentido común, cada quien tiene que resolver.

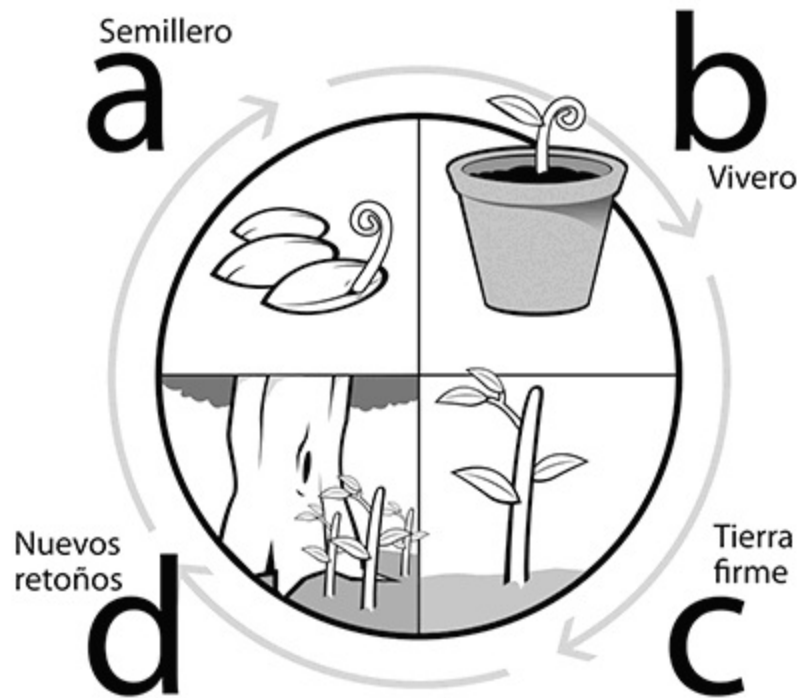
Ahora bien, entrenar no es solamente llenar la cabeza de sus afiliados con información, folletos, manuales y correos electrónicos. No; es también llenar sus corazones de esperanza y entusiasmo. Es aceptarlos como son y juntos ir poco a poco generando mayor confianza. Es acompañarles en el camino; algunas veces haciendo correcciones y, en otras, sólo observando e inspirando.

El mejor proceso de enseñanza que podrá idear es el que le vean hacer las cosas, que le vean enfrentarse a la adversidad, que también a Usted le dicen que no, que “lo van a pensar”, que “está muy caro” o que ese negocio no es para ellos.

Que le vean vivir esas experiencias, que se den cuenta que no le pasa nada y

que Usted sigue adelante. Por otro lado, que también le vean triunfar, le vean ganar, le vean afiliar a otras personas y le vean cambiar la vida de quienes deciden integrarse a su red.

Siguiendo con el ejemplo de los árboles, podemos dividir este proceso de entrenamiento en cuatro fases:



a). Semillero (estudiar y entrenarse)

Esta fase se refiere a que usted al principio “siembra” al nuevo afiliado y está al pendiente de los primeros pasos de construcción de su negocio. Le muestra los productos y sus beneficios, le hace ver la importancia de cada uno de los pasos para desarrollar una red productiva, le invita a los principales eventos de entrenamiento y, sobre todo, le acompaña en sus primeras demostraciones de productos, o en la entrevista con algún posible socio que desee afiliar.

b). Vivero (observar)

Una vez que la semilla ha germinado, pasamos la pequeña plantita a un vivero, el cual todavía tiene clima controlado pero se va pareciendo a la vida real.

En este punto el nuevo afiliado empieza a participar, junto con quien lo invitó, en el proceso de comercialización y reclutamiento de la red. La clave es: juntos.

c). Sembrar en tierra firme (practicar)

Después de algún tiempo de cuidados en el vivero, se toma el árbol y se trasplanta a tierra firme. Esto podríamos compararlo en la vida real a cuando el afiliado, una vez entrenado, puede por sí solo resolver la mayoría de las circunstancias por las que atraviesa, sin necesidad de tener que recurrir a alguien más.

Por supuesto que estando ya en esta fase, no quiere decir, de ninguna manera, que ya no se requiera de un “coacheo” constante. Todo lo contrario: en esta fase es fundamental que el afiliado se vea regularmente con su entrenador y evalúen los resultados, estrategias y todos los signos vitales de su negocio, para recibir una sincera y constructiva retroalimentación, para que estos resultados sean aún mejores.

d). Nuevos retoños (crear y enseñar a otros)

Una vez que el árbol está ya fuerte, podemos tomar algunos brazos o guías para trasplantarlas y tener un nuevo árbol. O bien tomar sus semillas para sembrarlas y obtener nuevos retoños. En esta fase es cuando el árbol puede por sí solo crear su propia descendencia. Es ahí, y sólo ahí, cuando el proceso o ciclo de la duplicación se ha cerrado y vuelve todo a empezar nuevamente.

Buscando la felicidad sembrando muchas semillas

En alguna ocasión vi una película donde el actor se pregunta durante toda la cinta: “¿Dónde se encuentra la felicidad?” ¿Acaso se encuentra en un auto, casa o reloj de lujo?

Cuando uno ve la televisión pareciese que la felicidad estriba en tener esas cosas. Sin embargo, la vida nos susurra otras, y más en el Multinivel.

Me refiero a la satisfacción que significa el saber que, por uno haber tomado una decisión empresarial como esta, cambió para bien la vida de una familia, en el aspecto humano y financiero.

Porque usted decidió invitar a una persona a su Multinivel, mientras estaba en la fila de un banco, esa persona modificó su perspectiva de la vida y alimentó su esperanza para siempre, entrenándole para que se construya a sí mismo. Eso es trascender en la vida de alguien, y en ello, desde mi perspectiva, puede encontrar mucho de felicidad, si se queda el tiempo suficiente para descubrirlo

“Ayudemos siempre a nuestros afiliados, pero no hagamos nunca por ellos lo que ellos tienen capacidad de hacer por sí mismos”.



“Te doy mi vida a cambio de quedarte”.

Dino Ramos,
compositor argentino

Riegue y fertilice sobre todo al árbol que quiera crecer

Si para que alguien se mantenga en su negocio, usted requiere dedicarle su vida y la mayoría de su tiempo, usted tiene un problema

Fernanda y Gonzalo eran una pareja modelo –no sé si para una portada de revista, pero sí para el Multinivel–. Ambos, con estudios universitarios y una buena trayectoria empresarial en un negocio familiar, parecían listos para desarrollar nuevos caminos empresariales. Los conocí como se conoce a la mayoría de las personas en esta industria: sencillamente, viviendo la vida.

En una ocasión fui a su negocio como cliente y la charla se dio fluidamente. Después, continuó el proceso normal que seguimos en el Multinivel: hablamos de una oportunidad, hacemos una cita, damos información y finalizamos, si les late nuestra propuesta, con su afiliación.

En repetidas ocasiones invertí mucho tiempo en entrenarlos y cuidarlos (evidentemente, ahora me doy cuenta que de más) y en, casi casi, llevarlos de la mano.

Una tarde, Gonzalo me confesó que, a pesar de que las utilidades en su negocio eran buenas, estaba realmente cansado; muy cansado. Su jornada iniciaba desde la madrugada hasta el anochecer, todos los días.

Su esposa estaba satisfecha porque les daba un buen nivel de vida pero él no era una persona feliz. Él quería tiempo para su esparcimiento favorito: andar en motocicleta y tiempo, también, para sus hijos, que en ese momento eran todavía unos niños. Sin embargo, cualquier otra actividad que le distrajera en apariencia de su negocio, generaba en Fernanda estrés y malestar, y él prefería evitarlo.

Le ofrecí y recomendé, que por respeto a Fernanda, mantuviéramos en privado este pacto de trabajo entre él y yo y que juntos poco a poco, lucháramos para hacer que su negocio de Multinivel le generara ingresos que le permitieran tranquilizar a su esposa y defender la oportunidad. Yo creo que frente a un buen cheque, cualquier pareja se convence. Ya con resultados en la mano, seguro que Fernanda

recapacitaría y le permitiría, ahora sí, negociar su derecho de “luchar por su sueño” de conducir por las carreteras del país.

Por desgracia, él no dio seguimiento a nuestro pacto y, poco a poco, dejé de verlo en nuestras actividades. Curiosamente, fue Fernanda la que comenzó entonces a involucrarse más y más en el Multinivel. Mientras se dio este proceso, intenté siempre atenderla de la mejor forma posible para que, mientras la red crecía, ella se sintiera apoyada, aunque no pudiera yo protegerla de las demás circunstancias normales de la vida.

En una ocasión, estábamos Fernanda y yo en un café esperando a un prospecto al cual pretendíamos presentarle la oportunidad de negocio y éste nunca llegó. Nos dejó “plantados”, como decimos en México (a propósito de árboles).

Fue entonces que vi y sentí que algo dentro de ella se había roto respecto al proyecto. Su respiración cambió y su actitud fue diferente. Fue repentino y, la verdad, no me lo esperaba, pero así ocurre en ocasiones.

Al despedirme de ella tuve un presentimiento: sabía que no la volvería a ver — por lo menos no en este proyecto—. Y así fue. La intuición no me falló, quizá porque tengo ya tanto tiempo en este negocio.

Al día siguiente recibí un correo electrónico con su capitulación como empresarios del Multinivel. Se me anunciaba que dejarían de hacerlo porque habían surgido “nuevos planes en su empresa familiar”. Firmaban al final: “Fernanda y Gonzalo”, aunque resulta obvio que era Fernanda la que lo había hecho. Con esa carta, el pacto con Gonzalo se diluyó misteriosamente, de forma tan enigmática como la naturaleza humana.

Estoy seguro de que a ellos les seguirá yendo bien, pero dudo mucho, por la naturaleza de su negocio, que Gonzalo (al que tampoco volví a ver) tenga tiempo para subirse a su motocicleta en muchos años más. De corazón, espero que lo consiga y, cuando eso ocurra, tenga todavía salud y edad para hacerlo.

¿Por qué le cuento esta historia? Porque como “sembradores de empresarios” tendremos algunos recursos limitados, y entre esos recursos destaca siempre el tiempo.

Todos tenemos sólo 24 horas diarias y dos manos para desarrollar esta oportunidad de negocios, por lo que requeriremos manejar de forma inteligente nuestras prioridades, ya que nunca tendremos tiempo para todo.

Así como los agricultores de mi tierra, caliente y seca, administran perfectamente el agua para sus cultivos, así también le recomiendo que mantenga sus ojos y sus sentidos abiertos para que pueda evaluar cuándo vale la pena seguir cultivando y cuándo, en realidad, no hay ya mucho que hacer, como en el caso que

acabo de narrarle.

Si esto me hubiese pasado cuando yo era un novato en el Multinivel, hubiese ido con Fernanda y Gonzalo a su negocio y buscado una cita. En esa cita hubiese intentado aplicar lo mejor de mi arsenal de artilugios lingüísticos y persuasivos para intentar convencerlos de que volviesen al negocio, de que me permitiesen “demostrarles” que continuar valía la pena.

Les hubiese contado que muchas personas como ellos, y en circunstancias mucho más adversas, habían construido unos verdaderos emporios empresariales que ahora les brindan un estilo de vida increíble.

Les hubiese reiterado mi compromiso de ayudarles, como fruto del trabajo de este proyecto, a poder comprar esa casa bonita y grande que me dijo ella que quería para que sus hijos crecieran en ella y, sobre todo, a lograr ese tiempo de motocicleta para Gonzalo. Y tal vez, por “compasión a mi entusiasmo”, o por hacerles sentir comprometidos, probablemente hubiesen reconsiderado su postura. Sin embargo, también sé de cierto que sería solamente en forma aparente, como cuando uno le pide a la novia otra oportunidad pese a que uno ya siente que ella no nos ama más.

Y como la esperanza muere al último, seguiría ahí eternamente, dándoles seguimiento, haciendo casi todo por ellos, contagiándoles casi por transpiración mi entusiasmo y convicción, esperando que un día por la mañana me dijeran: “Hasta ahora hemos entendido realmente el negocio al que nos invitaste y lo haremos hasta sus últimas consecuencias”. No dudo que esto pudiese ocurrir, pero en ello se me iría la vida.

Es como si un agricultor tuviese fe en un árbol en especial y le diera toda la poca agua que tiene, dejando morir a los demás.

Tenemos que estar conscientes de que cuando le invertimos demasiado tiempo a alguien, estamos dejando de atender a otra persona que bien puede tener más ganas de hacer esto de forma comprometida.

Sea objetivo y asegúrese de que su afiliado se merezca ese tiempo que usted le dedica.

Los que menos sueñan, son los primeros que se van

Tal vez usted alguna vez ha visto en la televisión documentales del África salvaje, donde se generan grandes migraciones de ñus (especie de antílope) en las planicies del Serengueti, en Kenia. Más de un millón de estos antílopes inician su

camino de cerca de 700 kilómetros, buscando alimento durante la temporada de lluvias.

Lo curioso es que mientras ellos se trasladan, en el camino los acechan depredadores que los atacan. ¿Qué presas son las primeras en morir? Las más débiles, las más jóvenes y las enfermas. Se dice que de ese millón de ñus, unos 250 mil perecerán en esa aventura de la naturaleza. Así es el proceso de selección natural. Igual que en este negocio.

Conozco a muchas personas que con el 5% de los retos que yo tuve, desistió de seguir en este proyecto. Si no tenemos claro el porqué haremos este proyecto, los “comesueños” terminarán atacándonos y matando nuestros anhelos en medio del Serengueti.

Sin embargo, en el proceso de selección natural del negocio, si una persona decide abandonar el proyecto no significa que necesariamente será así en otros aspectos de su vida. Lo que es un hecho es que cada quien se autoselecciona para el Multinivel.

Cuando alguien realmente quiere, nada lo detiene

Héctor y Lupita son originarios de Guadalajara, Jalisco. Héctor era directivo de una importante transnacional y, curiosamente, fueron invitados por un empleado de su empresa al Multinivel.

Cuando comenzaba, Héctor habló conmigo en un desayuno porque tenía muchas inquietudes e incertidumbres. ¿Será verdad este negocio? ¿Realmente tiene el potencial que se me dijo? Hablamos largamente, tanto que ese desayuno se convirtió en almuerzo.

Héctor, desde el primer momento, demostró un alto nivel de congruencia y de querencia. Una vez que le respondí todas sus preguntas e inquietudes, decidió hacerlo y desde entonces no ha habido poder humano que lo desenfoque de su meta. Ciertamente es un hombre determinado y disciplinado.

Un año después de aquel evento, sobrevino lo inevitable: fue despedido por reducción de costos y cambios estructurales, pero para ese entonces él ya tenía un negocio de Multinivel desarrollado. Esto le permitió tener lo que esta industria ofrece: alternativas.

Con Héctor una vez convencido, jamás tuve que volver a convencerlo de nuevo. Nada hizo que cambiara de opinión. Héctor, por la distancia que nos separa, no ha tenido el apoyo presencial que hubiese querido darle, pero él es verdaderamente un líder en toda la extensión de la palabra y, junto con su esposa

Lupita, son un ejemplo de voluntad y decisión para todos nosotros. Él quería conseguir sus sueños con este vehículo y actuó en consecuencia.

Se planta para obtener frutos

En una ocasión llevé a mi buen amigo Agustín a podar algunos árboles en el terreno que tengo a las orillas de mi ciudad, y que mencioné con anterioridad. Agustín llevó a su mamá porque, como era originaria de un pueblo cercano, le gustaba mucho el contacto con las plantas. Al estar allá, observaba que la señora, mientras podaba con unas tijeras algunos de los árboles, les decía algo. No quise pensar mal y me acerqué para escucharla porque tal vez, pensé, estaría rezando.

Al acercarme a preguntar con quién estaba hablando, me afirmó: “Yo hablo con cada planta y les digo que esperamos que dé frutos, de lo contrario tendremos que sacarla y plantar otra en su lugar”. Me dijo que, con esas palabras, la mayoría de las plantas entendían el mensaje.

Hoy me doy cuenta de que ciertamente esos árboles la escucharon, porque están ya muy grandes y dan una gran cantidad de frutos.

No quiero decir con ello –no me malinterprete– que tengamos que esperar de inmediato el mismo nivel de entendimiento y compromiso por parte de sus afiliados al Multinivel, y que si no dan frutos en corto plazo, “les sacaríamos de raíz de nuestra parcela”. Eso nunca ocurrirá por igual con todos ya que, como hemos comentado, cada quien lleva su ritmo y cada quién responderá en su momento.

Querer se nota; no querer, también

Pero lo que sí se nota en quien algún día habrá de hacer bien el negocio es cierto “nivel de querencia” (tomado del verbo querer). Es algo que se siente, es algo que no requiere de grandes estudios. Es percibir en su afiliado algo de congruencia y compromiso, aunque esto se manifieste de forma intermitente.

Si para que alguien se mantenga en su negocio, usted requiere dedicarle su vida y la mayor parte de su tiempo, me parece que el problema no es de su afiliado sino de usted. Seguramente es su único afiliado y no tiene muchas más alternativas.

Para que este negocio ocupe su espacio en el mercado, necesita existir un “vacío” consciente en sus afiliados y socios potenciales: ¿qué pasa si le ofrecemos alimento al saciado?, ¿amor al enamorado?, ¿un negocio a quien cree que no lo necesita o no lo está buscando? No es el momento de ofrecerle una oportunidad.

Facundo Cabral, el poeta y cantautor argentino, menciona en una de sus

canciones que para qué mendigamos el amor, habiendo tantos millones de personas en el mundo necesítándolo e implorándolo. Tomando esta misma idea aplicada al Multinivel, le hago la misma pregunta. En este momento existen personas que están necesitadas urgentemente de una alternativa económica. Mientras usted lee estas líneas, hay un jefe gritándole a un Marco Antonio (por decir un nombre) en este momento, y está también chasqueándole los dedos para que haga su trabajo más rápido.

Algunos empleos hoy en día no se diferencian en mucho de la esclavitud de hace cientos de años, salvo que ahora le pagan algo y no le pueden golpear.

Cuando Marco Antonio escucha a su patrón, su sangre hierve por dentro y en su estómago la úlcera ya desarrollada se activa, quemándole también. Por desgracia, Marco no tiene mayor alternativa. Por eso se queda callado y se aguanta y no reacciona, aparentemente, aunque su cuerpo sí. Cada célula de su cuerpo le grita que quiere ser libre pero Marco Antonio las calla con un “¿y con qué quieres que pague las colegiaturas de mis hijos?”

Lo más irónico de esta narración es que, probablemente, “Marco Antonio” sea un amigo de usted, o tal vez su cuñado. Sin embargo, usted está concentrado en ayudar a esos afiliados que ya recibieron la información pero que no quieren hacerlo y se ha aferrado en ello para así evadir el miedo de buscar a nuevas personas.

¿No cree que sería más sensato y justo que ese tiempo limitado que tiene, lo dedicara usted a ofrecer esta alternativa a personas como Marco Antonio, que tienen un alto nivel de hartazgo y una “querencia” presumiblemente desarrollada?

¿Dónde sería su tiempo más apreciado?

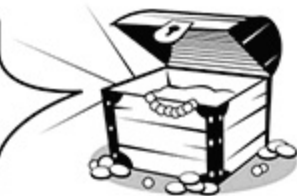
¿Dónde sería su tiempo más productivo?

¿Dónde sería su tiempo más satisfactorio?

¿Dónde sería más feliz?

Exactamente. Regando y fertilizando un árbol que quiere crecer. Así como con Héctor y Lupita, donde cada gota de agua es apreciada y convertida mágicamente en frutos dulces y jugosos.

“Si usted afilia a una persona y ésta no decide iniciar rápidamente, respete su tiempo, pero siga buscando” .



“Para el logro del triunfo siempre ha sido indispensable pasar por la senda de los sacrificios”.

Simón Bolívar,
militar y político venezolano

Póngale ganas aunque le digan que no se puede

Quienes dicen que no se puede, por más aprecio que le tengan, no van a hacerse cargo de su vida, no van a ir tras sus sueños

Cuando estaba próximo a terminar mi carrera, me entrevisté con el director de la escuela de administración de la universidad privada en la que yo estudiaba becado. Le expuse mi decisión de poner mi propia agencia de publicidad. Durante treinta minutos él se ocupó en explicarme las razones por las cuales no podía yo aspirar a tal objetivo.

Resulta difícil aceptar cómo un maestro no fue capaz de estimular la inquietud de su alumno, ¿cómo fue posible que intentara cortarme las alas de esa manera?

De aquello me quedaron varias enseñanzas: en primer término, sé que el maestro lo hacía porque quería protegerme. Él no tenía una agencia de publicidad, entonces, desde su realidad, él buscaba que yo también tuviera la misma expectativa e intentó compartir el mismo prisma que él utilizaba.

Estoy seguro de que usted ha encontrado muchas personas que, buscando “ayudarlo”, le dicen que se ha equivocado al elegir el Multinivel o las Ventas Directas como una alternativa para mejorar su estilo de vida.

Esas reacciones son el resultado de una mezcla entre querer ayudar y, al mismo tiempo, proteger la propia autoestima de quien le da el consejo.

Estos, igual que lo hacía mi maestro, ven desde su experiencia personal: si ellos no son dueños de un negocio, consideran que usted tampoco lo puede ser.

Pero ¿sabe una cosa? estas personas, por más que lo quieran, no se van a hacer cargo de su vida, no van a ir tras los sueños de usted.

En alguna ocasión, escuché la historia de que el señor Walt Disney tenía un equipo con el que se asesoraba y su medida de decisión era la reacción que ellos tenían ante su idea. Si decían que era “una locura” entonces él consideraba que era

una buena idea. Vea todo lo que es ahora Disney.

No crea que con esto quiero sugerirle lanzarse a toda idea que le surja, ya que, efectivamente, hay también ideas descabelladas. Lo único que quiero recomendarle es que crea mucho más en su corazonada que en lo que le digan. Vea los hechos, compare las cifras, analícelas... pero al final, tome usted una decisión. Una forma de fracasar (se lo garantizo) es hacer siempre lo que le digan que haga, sin considerar qué dice su yo interno.

Pero permítame terminar esta historia volviendo a la historia de aquella plática con mi maestro: finalmente, puse mi agencia de publicidad y, si bien es cierto no era de las más grandes, sí cobró un gran prestigio en poco tiempo. ¿Sabe por qué? Por los resultados. Y ¿sabe cómo se obtienen resultados? Poniéndole muchas ganas a lo que uno hace. Lo mismo que requiere su negocio de Multinivel para que usted prospere en su vida.

*“Un sueño es una visión maravillosa del futuro
con un telescopio de alta potencia”.*



“La acción es lo único que tiene valor.
Soñar que se juega al tenis no es nada. Leer libros de tenis no es nada. Jugar al tenis es un gran placer”.

André Maurois,
novelista y ensayista francés

Haga lo que pueda, con lo que tenga

Si usted espera a que todos los astros se ordenen para empezar a trabajar, puede quedarse esperando, porque eso nunca va a suceder

A través del camino diario, que en los últimos casi veinte años he recorrido construyendo redes de Multinivel, me he encontrado con cientos de personas que se inscriben en el negocio y se ponen a estudiarlo, buscando más conocimiento para poder comenzar a hacerlo. Un gran porcentaje de ellos se quedan ahí y no siguen adelante.

En cambio, un árbol no pone pausa a su evolución, esperando la mejor estación del año para crecer. El árbol crece y se adapta a la situación con lo que tiene, y compensa todo lo que falta con su inteligencia universal.

Tengo unos amigos llamados Óscar y Mary con los que comparto el proyecto de negocios que desarrollo y a los que les tengo un gran aprecio. Él se decía “la pólvora húmeda” porque entró en una etapa en la que “no prendía con nada”. Ahora esa humedad de la pólvora ya se ha secado y ¿qué cree? Ha prendido. Su negocio se extiende con rapidez y firmeza por muchos lugares.

¿Cuál fue la clave? La lucha constante. No desistir en el intento.

A veces el mismo ser humano genera sus propias trampas. Se apoya en el argumento de los problemas que atraviesa en ese momento para postergar el tiempo en el que deberá tomar acción, o peor aún, desistir. Los problemas se van a solucionar, pero eventualmente aparecerán otros. Siempre, siempre, existirá algún obstáculo que le haga dudar para seguir adelante con sus proyectos.

No se trata aquí de ignorar los problemas, ni pretender desaparecerlos como por arte de magia o esconderlos debajo de la alfombra. Sólo le digo que, aun a pesar de sus circunstancias, usted puede construir este negocio.

No pretendo hacer de éste un libro motivacional o cursi; mi intención es hablar con la verdad. Por ello le digo con toda honestidad: cuando usted se encuentre

frente a esos retos, esperando que todo esté en orden para poder comenzar, le sugiero que no se quede aguardando a que el momento sea perfecto, porque muy probablemente éste nunca llegará.

Vaya sumando

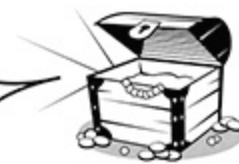
Disfruto con frecuencia un caldo típico de la región en la que vivo. Se llama “cocido” y es una verdadera delicia de sabor. Es resultado de la combinación de varias verduras de aquí mismo, ninguna de ellas es producto de importación de alguna región lejana.

Ante el plato servido –que, dicho sea de paso, es también un agasajo visual– puedo comprobar que las cosas se hacen con lo que se tiene y en el camino se le van agregando nuevos componentes.

La gente de mi tierra empezó a hacer el cocido con garbanzo, calabaza y carne. Conforme ha pasado el tiempo se le han ido agregando nuevos ingredientes. En cada lugar le ponen el toque personal del cocinero, pero en esencia, se trata de echar mano de lo que se tiene en la despensa. Su sabor es delicioso.

Así debe ser con el Árbol Rojo del Multinivel y las Ventas Directas: hacer lo que pueda con lo que tenga y hacerlo que sepa bien. Usted tiene ya la sazón. No espere el momento ideal y póngase ya a cocinar.

*“Es más importante
la producción
que la perfección”.*



“Lo que se puede enseñar no vale gran cosa,
lo que vale es lo que usted tiene que aprender”.

Eduardo Chillida,
escultor español.

El secreto que todos conocen

Tratar a su negocio como si fuera su única alternativa para lograr la libertad financiera, es una verdad que todo mundo sabe o intuye, pero muy pocos se atreven a aceptar sin reservas

Escribo este título y no deja de producirme una leve sonrisa, tipo Mona Lisa, esa que parece que sonríe pero a la vez no. Esta sonrisa se deriva de que, al tiempo que me parece lógico y curioso cómo la mayoría de las personas desean conocer el secreto que les permita despegar sus negocios de Multinivel, cuando les comparto cuál es, no les gusta del todo. Inclusive muchos de ellos ya lo sabían o intuían, pero estaban deseando escuchar otra recomendación que les resultara más cómoda.

Por eso afirmo que es un secreto que todos ya conocen, pero muy pocos reconocen.

El árbol como tal, dado que no tiene la capacidad de elegir, se dispone para crecer “en automático” y no duda en hacerlo: todos los días crece, realiza su fotosíntesis, sigue los ciclos del año y da continuidad a cada proceso con todo respeto. Es como si todos los días rindiera “honor” a su naturaleza siendo “el mejor árbol” que puede ser dentro de las condiciones que le tocaron para vivir.

En cambio, nosotros como empresarios, tenemos la libertad para decidir hasta qué nivel queremos llevar nuestros negocios.

Nos autodesignamos “empresarios”, pero en ocasiones no actuamos como tales. Muchos de nosotros creemos que por firmar una aplicación de afiliación a cualquier Multinivel ya somos dueños de una empresa y no necesariamente es así.

Tenemos que trabajar primero en nuestras convicciones y nuestros valores antes de tener una expectativa financiera específica. Cuando se trabaja en el SER se acaban los conflictos, aunque no se acaba el cansancio o la frustración. Esos persisten, pero no nos detienen. Cuando se sabe uno dueño de su destino financiero, a través de este tipo de vehículos, todos los días nos levantamos

preguntándonos qué es lo que hay que hacer para avanzar, a diferencia de quien todavía no se lo ha creído. Quien no está aún seguro, todos los días se levanta evaluando si le gusta o no lo que hay que hacer para generar utilidades y hacer crecer su proyecto.

Es como el amor de una madre hacia su hijo. La madre ES y actúa como tal, pero no por ello deja de resentir los desvelos, el dolor, la frustración, el cansancio e, inclusive, el agotamiento. Esa dosis “de realidad” es inevitable en quien da la vida, y nadie lo cuestiona, porque simplemente se ES. La naturaleza es muy sabia.

Sin embargo, en el Multinivel uno no nace siendo, sino que hay que trabajar en ello. Para la mayoría de nosotros, que venimos del mundo del empleo, fue un proceso duro, de mucha preparación, pero poco a poco lo fuimos logrando. Hay que tener siempre un poco de paciencia.

Entonces, una vez que ME CREA empresario, empezaré a actuar como tal; tomaré decisiones de empresario y mi lenguaje se transformará hacia la posibilidad de conseguir un crecimiento; arriesgaré un poco de mi tiempo y mi dinero para estimular mi negocio y me determinaré en hacerlo. El cansancio, la frustración, los retos y demás circunstancias no me abandonarán sólo por el hecho de haber tomado la decisión.

Una vez que he trabajado en convertirme en empresario mis reacciones son totalmente diferentes porque ahora pienso en CÓMO RESOLVER los problemas, más que en quejarme por qué algo ha salido mal.

Una vez que nos creamos realmente empresarios y que queramos con el corazón lo que nos ofrecieron cuando conocimos nuestro Multinivel, sólo resta aplicar el mayor secreto (que en realidad no lo es) en este negocio: TRATAR A SU NEGOCIO COMO SI FUERA SU ÚNICA ALTERNATIVA PARA LOGRAR LA LIBERTAD FINANCIERA.

¿En realidad es su única alternativa para llegar a esa tan anhelada meta? No lo sé, pero para mí sí lo fue. Probablemente usted tenga más alternativas; yo no las tuve.

Intente darle ese tratamiento a su proyecto por un período de tiempo predeterminado y evalúelo hasta entonces. Pero sólo hasta entonces, no antes.

Enfóquese en él como si fuera su “único salvavidas financiero”. No juegue al “negocito”. Respete los tiempos que determinó dedicarle. Invierta en él al nivel que le permitan sus posibilidades, pero invierta. Dedíquele tiempo, tenga sus herramientas a la mano, capacítese, sea perseverante, siga adelante, no desista, sea congruente y encárguese de que todo aquel a quien invite a su red se dé cuenta de esto.

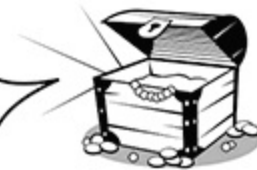
Declárese y compórtese como el líder que quiere ser en su negocio de redes. Haga lo que hicieron los líderes de su empresa para llegar a donde usted desea.

Por supuesto que llegar a decidirse por esta industria como la solución a sus retos económicos no se da de la noche a la mañana, así como tampoco los resultados. El llegar a este nivel de convicción es un proceso que combina dos elementos fundamentales: entrenamiento y la aplicación consistente de ese conocimiento.

En las siguientes páginas le presentamos algunos diagramas con la secuencia lógica y natural que le puede llevar a alcanzar la consistencia en sus acciones y resultados, a pesar de cualquier circunstancia y de el hecho de que nadie le estará obligando a hacerlo.

Así como el árbol que no cuestiona su naturaleza, por un período determinado, declárese como uno de los que sí van a tener éxito en el Multinivel, siendo y haciendo lo que hay que ser y hacer para lograrlo. No empiece a hacer lo que hacen aquellos que desisten. ¿Cómo trataría su negocio de Multinivel y Ventas Directas si no tuviera otra alternativa?

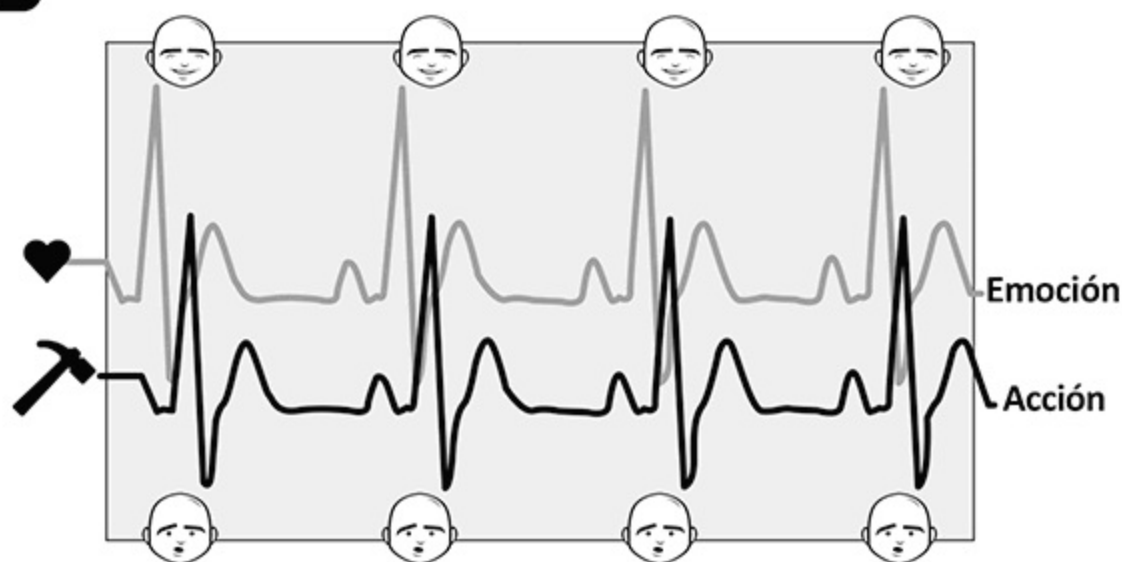
*“La buena suerte no existe.
Lo que existe son las buenas
decisiones”.*



LAS CUATRO FASES PARA ALCANZAR LA CONSISTENCIA

1

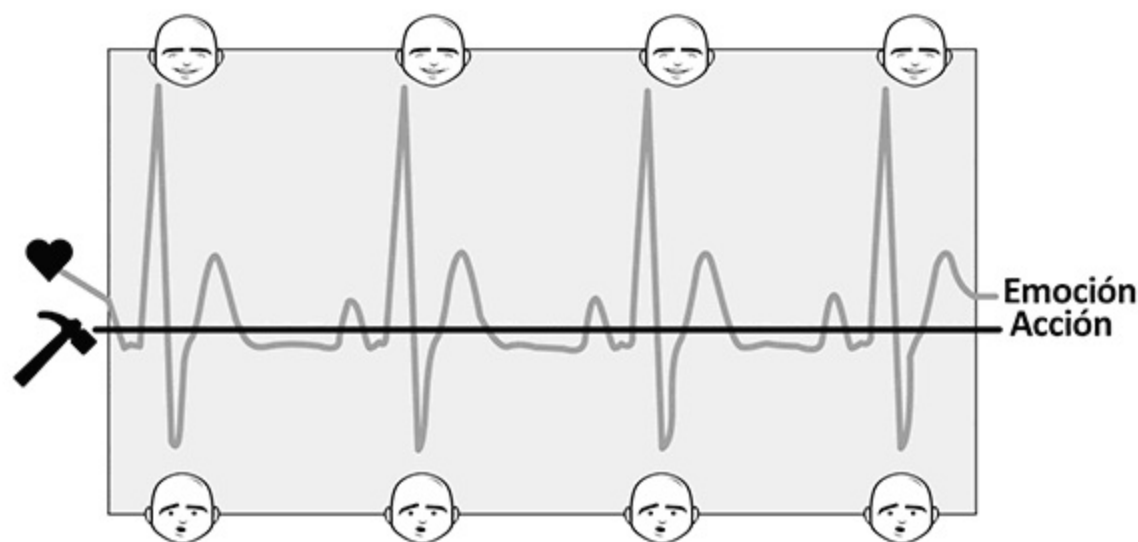
Quando uno comienza en el Multinivel



Por lo regular, cuando uno comienza en el Multinivel –por su carácter no obligatorio– nuestras acciones son similares al estado emocional por el que estamos pasando en ese momento de nuestras vidas: si nos sentimos emocionados, nuestras acciones serán decididas, pero si nos sentimos deprimidos, nuestros actos en el Multinivel serán nulos o tibios, así como nuestros resultados.

2

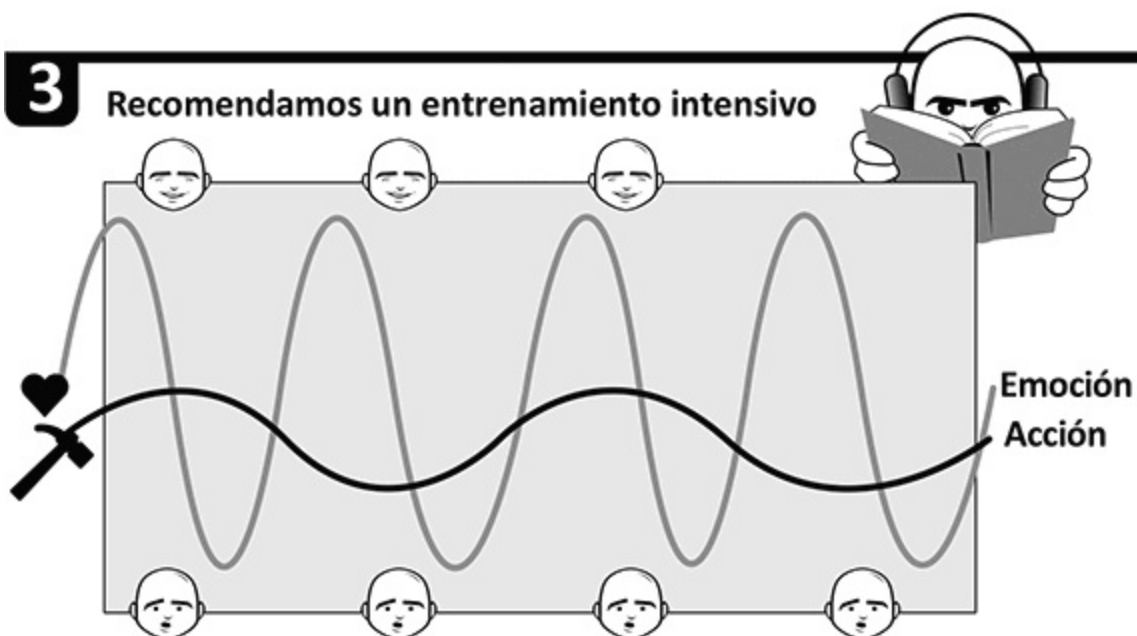
Pero ¿cómo somos en el empleo o negocio tradicional?



Por el contrario, si tenemos un empleo o somos dueños de un negocio tradicional, nuestros actos son obligatoriamente consistentes.

3

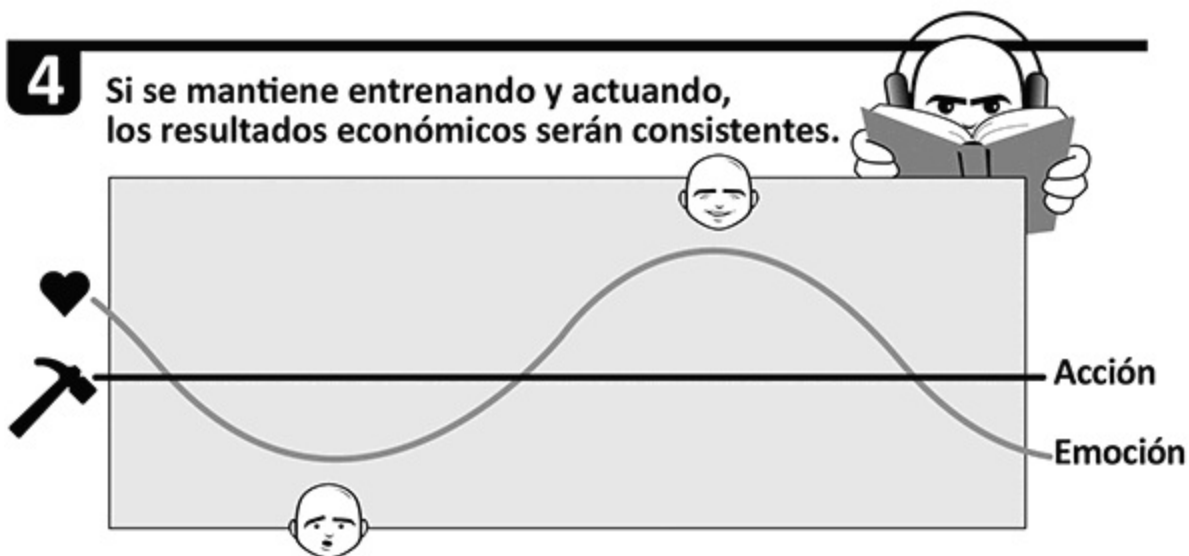
Recomendamos un entrenamiento intensivo



Cuando decidimos construir nuestro negocio ligados fuertemente a un buen entrenamiento y autocapacitación, tanto nuestros estados emocionales como nuestras acciones productivas serán, poco a poco, más consistentes. Cabe aclarar que con esto lo que cambia somos nosotros, no nuestras circunstancias.

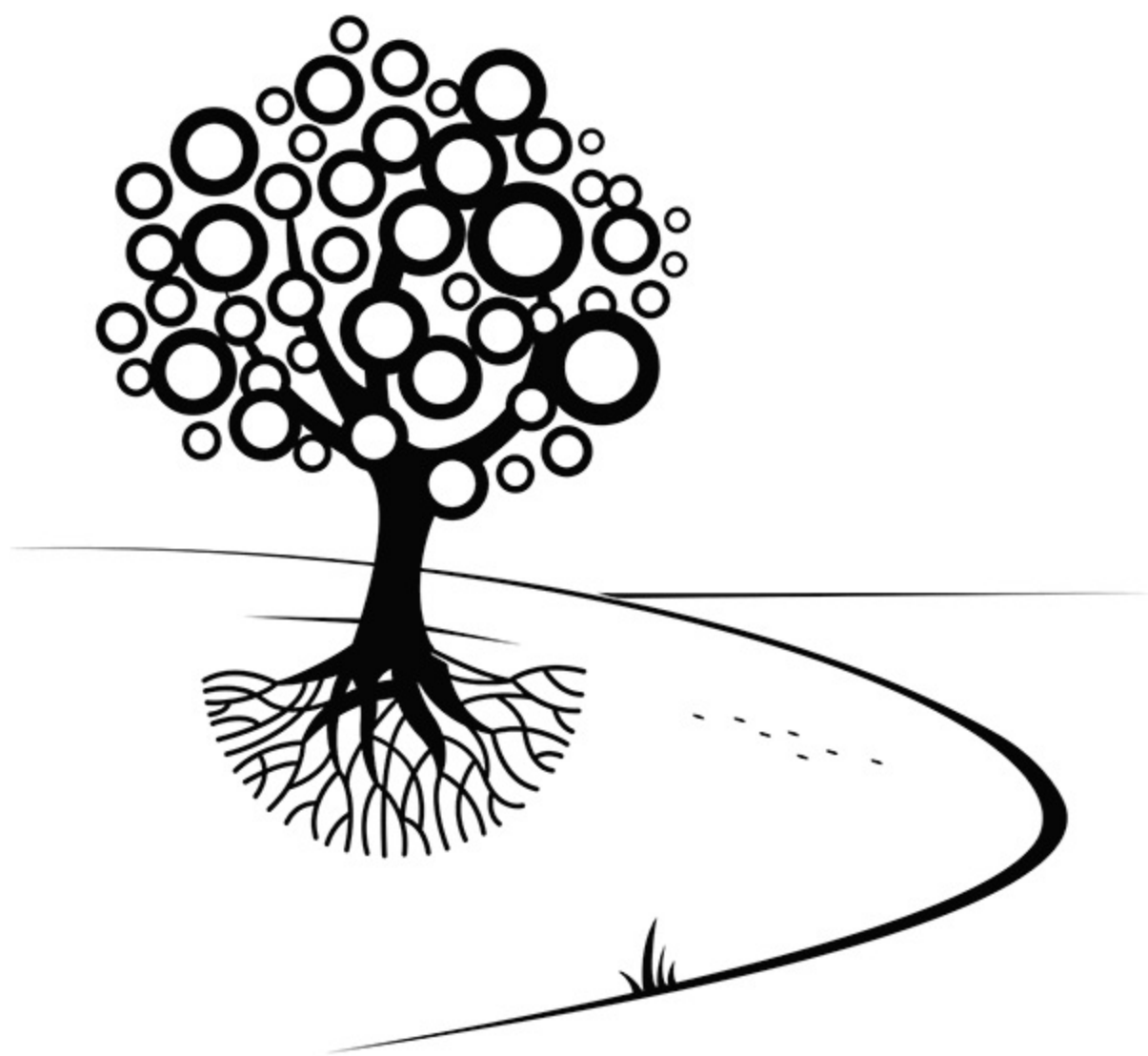
4

Si se mantiene entrenando y actuando, los resultados económicos serán consistentes.



Entre más nos sigamos capacitando y asociándonos con otros colegas exitosos, nuestras acciones serán cada vez más fáciles, naturales y rentables. Aunque la vida siga su curso con su inevitable adversidad, la productividad de nuestro negocio se mantendrá consistente.

Las raíces



Las raíces no se ven, pero sustentan lo que se ve. Toman de la tierra los nutrientes y el agua necesaria para crecer, florecer y dar fruto. Entre más fuertes, balanceadas y profundas sean, más grande será su Árbol Rojo

“El hombre nunca sabe
de lo que es capaz hasta que lo intenta”.

Charles Dickens,
escritor británico

Lo que no se ve del Árbol Rojo

*Cuando comprendemos la magnitud del Multinivel, nuestras raíces se fortalecen y
no tomamos ningún rechazo de forma personal*

Cuando vemos un árbol, suponemos que debajo de su corteza se encuentra eso que le permite ser lo que es. Es decir, lo que percibimos frente a nosotros es resultado de aquello que no se ve.

Llevado esto al ámbito de los seres humanos, podemos ver que en sus acciones y actitudes está la expresión de lo que no vemos. Es decir, los pensamientos, convicciones, anhelos, éxitos y frustraciones hacen que la persona actúe de tal o cual manera.

Igual ocurre en los negocios de Multinivel y Ventas Directas. Conforme nos preparamos en lo que no se ve, suceden una serie de interconexiones emocionales que, llegado el momento, van a salir a la superficie en forma de crecimiento para su red.

Cuando se le presenten retos y usted los enfrente, ahí saldrán los brotes. No se trata de cuánto sabe, sino de cómo reacciona ante la adversidad, es decir, de cómo aplica lo que sabe.

Usted empezó en este negocio como producto de una semilla que alguien más sembró en su vida empresarial. Desde ese momento, usted tiene el potencial de un gran árbol, de un Árbol Rojo.

Así como un árbol se nutre de la tierra, todo proyecto empresarial precisa de la riqueza de un mercado para crecer.

En su negocio, el mercado está formado por todo aquel ser humano que usted convierte en cliente, afiliado o posible socio para su proyecto.

Como podrá notar, es un mercado sumamente amplio y, me atrevería a decir, *prácticamente* infinito.

Cuando somos conscientes de este gran potencial, nos enfrentamos de una forma distinta al rechazo hacia nuestra propuesta de negocios, ya que podemos

controlar el impulso de adoptar una actitud arrogante ante esta persona. Sabemos que una respuesta así no es propia de alguien que desarrolla este negocio con profesionalismo y seriedad, de alguien que sabe la importancia del mercado y que actúa en consecuencia. Mejor pensemos que ese rechazo puede a veces llegar a convertirse en un SÍ, cuando seguimos cultivando la relación con el prospecto de la forma apropiada, de tal manera que dejemos abierta la puerta para poder intentarlo de nuevo en un futuro.

*“Controle su frustración,
ya que no todos tomarán la decisión
de hacer este negocio en el momento,
por lo que no use el sarcasmo ni la ironía con
quien no acepte su propuesta”.*



“Cuando nada parece ayudar, voy y miro a un picapedrero, dedicado a golpear su roca quizás 100 veces, sin que en ella aparezca una sola grieta. Sin embargo, cuando da el golpe ciento uno, la roca se parte en dos, y yo sé que no fue ese el último golpe el que la consiguió partir, sino todos los que había dado con anterioridad”.

Jacob Riis,
fotógrafo americano-danés

Raíces con balance

*Su árbol debe tener raíces con profundidad
para generar seguridad y con lateralidad o anchura
para generar rentabilidad, pues un árbol
con buenas raíces es un árbol sano y fuerte*

Hace unos días observaba las maniobras que se hacían en un canal conductor de aguas de lluvia. Una máquina de dimensiones enormes con una especie de tenazas grandes, sostenía un árbol también muy grande y de largas raíces.

El encargado de las operaciones me explicó que dado el tipo de trabajo (embovedado) ya no sería posible dejarlo en ese sitio y habría que trasplantarlo.

Me acerqué para enterarme de las posibilidades de supervivencia que el árbol tendría y así se lo hice saber al ingeniero que daba las instrucciones. Su respuesta fue contundente: “Esas raíces que echó aquí, no lo van a dejar morir ¡por supuesto que va a pegar la trasplantada!”, me dijo en un tono muy norteño, propio de la gente de mi región, en el norte de México.

Busque usted echar raíces y nunca morirá aunque sus circunstancias cambien; el Árbol Rojo tiene raíces profundas y también las extiende hacia los lados. Las raíces profundas hacen que el árbol se afiance al terreno y sea así más fuerte.

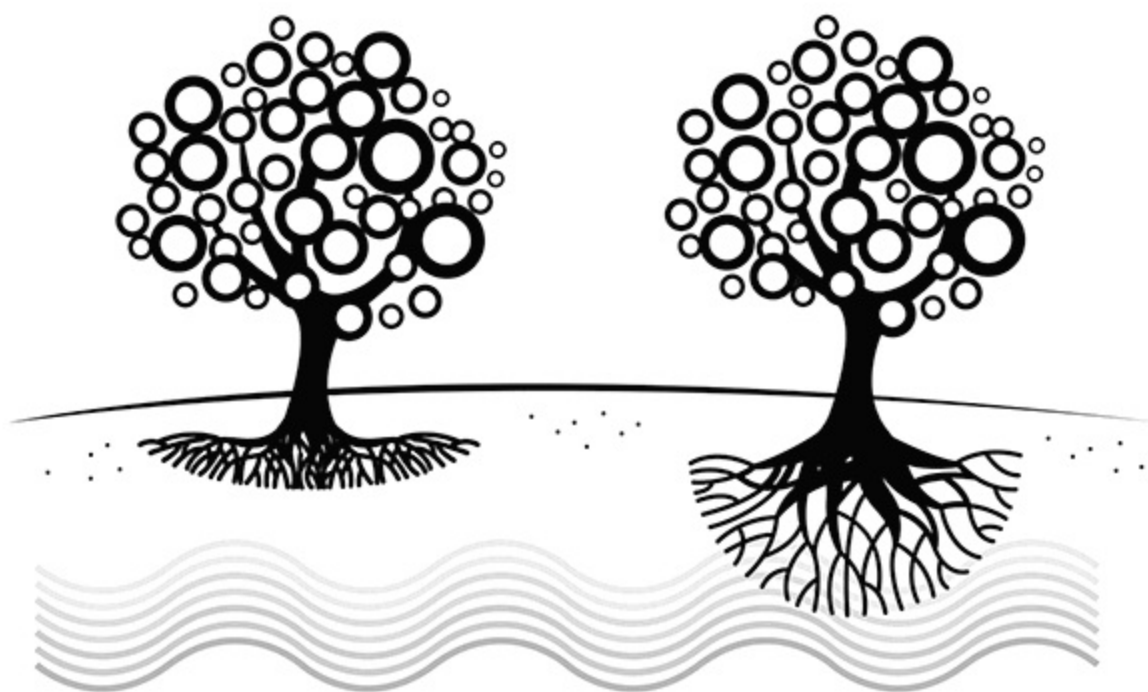
De esa forma un vendaval no lo derrumbará con facilidad.

¿Se imagina qué sería de muchos árboles en zonas desérticas? Si detuvieran su crecimiento hasta que se dieran las condiciones adecuadas, morirían esperando la lluvia.

En cambio, sus raíces buscan hasta encontrar el manto que les proporcione el

agua que necesitan; hacen, pues, su trabajo.

Aplicada la analogía al negocio de redes, podríamos decir que cuando la raíz de su grupo crece en forma de estaca, se afianza más el proyecto. Sin embargo el inconveniente es que bajo cualquier plan de compensación una organización que sólo crece hacia abajo ve muy limitados sus ingresos y la mayoría de los integrantes eventualmente se retiran.



Si extiende su organización hacia los lados se propicia el surgimiento de más liderazgos y, el plan de compensación y recompensas por los niveles alcanzados, se reparte entre un mayor número de integrantes. Si tiene demasiada lateralidad en sus raíces, sin la profundidad proporcional, su afianzamiento será sólo superficial y a la primera tormenta puede caer su árbol por completo.

Es en el balance donde está la solución y la conformación de un negocio seguro: raíces horizontales (superficiales) para absorber el agua de lluvia, y raíces profundas (verticales) para alcanzar el agua de las capas internas del suelo y resistir los fuertes vientos. Profundidad para generar seguridad y lateralidad para generar rentabilidad.

Un árbol con buenas raíces es un árbol sano y fuerte; asegúrese de que el suyo así lo sea.

“El principio de la expansión es presentar la oportunidad de negocio a otros; si no está haciéndolo, el negocio no es suyo sino de quien lo hace por usted”.



NOTA DEL AUTOR: Este capítulo fue escrito pensando en la mayoría de los modelos de compensación que existen en el Multinivel, sin embargo, si su esquema corresponde al binario, por ejemplo, le suplicamos adapte este criterio de “raíz con balance” a lo que en su empresa consideren como sano, adecuado y financieramente rentable.

“Si usted hace planes por un año, plante una semilla. Si los hace para diez años, plante un árbol. Y si los hace para cien años, enseñe a la gente. Cuando plante una semilla tendrá una sola cosecha, cuando enseñe a la gente, tendrá cien cosechas”.

Kuan Chung,
pensador chino

Sin unas raíces comprometidas, ningún árbol podría crecer

En lo que respecta al trabajo en equipo, el gran reto de todo Multinivel no es la teoría sino su aplicación en la práctica. Si cada miembro del equipo no hace lo que le corresponde, cualquier meta se torna imposible

Si observáramos las células que conforman un árbol, veríamos que cada una de ellas, desde las raíces hasta la última hoja de la copa, están interrelacionadas, interconectadas en una mágica red de objetivos específicos para los que fueron “creadas”. La estructura de la raíz es muy diferente a la de una rama porque están diseñadas para diferentes funciones. Si una de ellas falla —las raíces pueden ser atacadas por alguna enfermedad o plaga, por poner un ejemplo—, el árbol en su totalidad colapsaría, se moriría, por más “comprometidas” que estén las células de sus hojas con su función. Es como un mecanismo fino de relojería; no importa el tamaño del engrane, todos son verdaderamente importantes.

Si quiere alcanzarse una meta importante o trascendente en el Multinivel, es necesario crear una mística de trabajo en cada uno de sus miembros, misma que implique una meta de equipo que permita construir de forma conjunta cierta estructura productiva.

Algunas personas, que nos observan desde afuera y que no están involucradas en los negocios en red, cuando escuchan que hablamos de estar comprometidos con una meta o una visión de equipo, traducen nuestra mística en un comportamiento “fanático”, ya que somos capaces de sacrificar un fin de semana familiar por ir a un evento de capacitación.

Antes de proseguir, me encantaría que pudiésemos definir lo que es ser “fanático”, para distinguirlo de lo que no lo es.

Una definición que me parece muy sensata es ésta: “Luchar con pasión por algo, sin dirección y fuera de control”. Por ejemplo, quien va a un partido de fútbol, se pinta la cara de colores, se quita la camisa y grita como loco groserías al árbitro, ¿obtiene de esto algún beneficio concreto? No. Simplemente todo esto se convierte en su válvula de escape y diversión. Ese es un fanático y es considerado por muchos como un personaje chistoso o entretenido.

En este negocio también se requiere pasión, pero, contrario a lo que un fanático deportivo hace, esta pasión por los negocios está encaminada al logro de objetivos concretos. El que “metamos” o inscribamos a miles de personas en nuestra red no tendría sentido alguno si no vamos en busca de un objetivo o perseguimos una dirección. Alcanzar los objetivos tiene un impacto positivo y beneficia a muchas personas.

Las batallas se ganan cuando nuestro “ejército” está comprometido

En 1519, capitaneado por Hernán Cortés, un contingente cercano a los 300 hombres, quince caballos y seis cañones pequeños, salieron de Cempoala en el estado de Veracruz, México, para internarse en las montañas con destino a la conquista de la Gran Tenochtitlan, hoy Ciudad de México.

En el camino enfrentaron muchas batallas, pero ninguna fue tan impresionante como la que tuvieron que encarar contra la tribu tlaxcalteca, considerada aún más aguerrida que los mismos aztecas. Los soldados tlaxcaltecas eran alrededor de 50,000 e, increíblemente, Cortés los venció después de tres días de batalla.

¿Cómo 300 hombres pudieron vencer a 50,000 guerreros? Sencillo: porque Cortés y sus soldados –quienes lucharon con total compromiso por sus vidas– siguieron una estrategia de forma disciplinada, contrario a lo que hicieron los tlaxcaltecas.

El historiador Bernal Díaz del Castillo narra en sus crónicas que los indios se abalanzaban corriendo sobre el contingente español, sin ritmo ni orden y sin procedimiento alguno.

Cortés se preparó para la batalla formando a sus soldados en una estructura rectangular y compacta, donde cada uno de los miembros trabajaba en equipo, esforzándose como un solo cuerpo, como una máquina de guerra: mientras unos cargaban los pertrechos y otros usaban las armas, otros cargaban los pequeños cañones en las esquinas y otros los detonaban. Lo mismo con los mosquetes, arcabuces, ballestas y, por supuesto, las espadas. De esa forma, poco a poco, fueron avanzando, eliminando a sus enemigos hasta vencerlos y someterlos.

Lo reitero: el pequeño ejército español venció porque sus miembros trabajaron juntos, de una manera disciplinada y manteniendo su compromiso (tal y como todo equipo en red debería trabajar si desea obtener resultados extraordinarios).

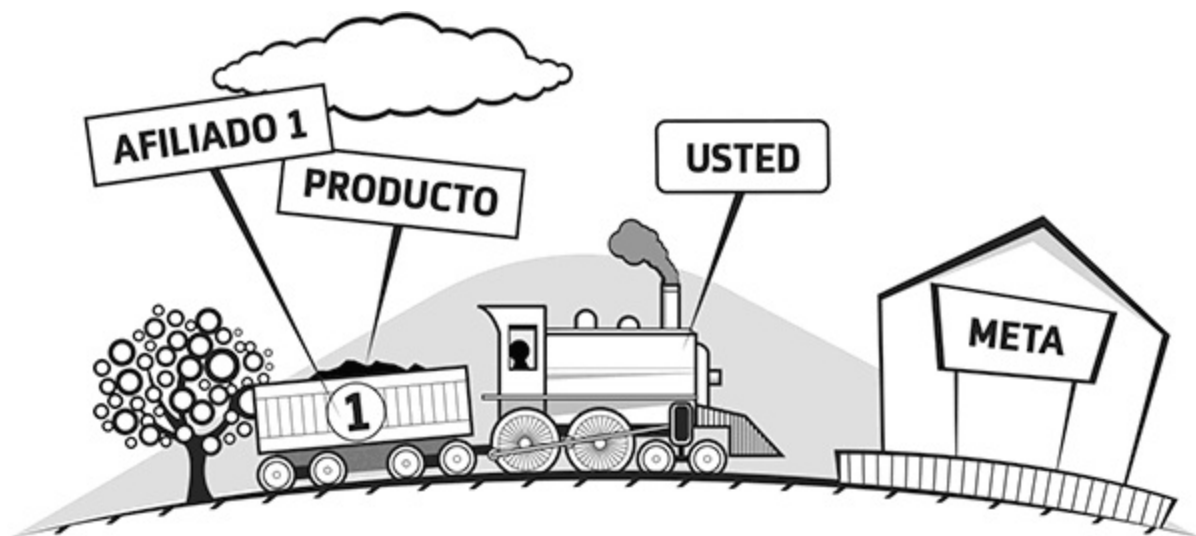
¿Sabe algo increíble de esta historia? Ninguno de los españoles murió en esta batalla. Ni uno solo. Eso sí, estaban todos magullados, con heridas, golpes y raspaduras, pero no murieron, gracias a que siempre portaron su armadura y cada miembro hizo su parte para poder sobrevivir (si hiciéramos un paralelismo, la armadura correspondería al sistema de entrenamiento y motivación que casi todos los Multiniveles tienen para sus miembros).

Imagínese, en medio de la batalla detenerse y decir: “Ya me cansé de pelear”, dejar la espada y sentarse. En ese momento los demás tendríamos que tomar ese lugar y esforzarnos más para cubrir esa posición, con el peligro de que el enemigo destruya la formación (cuando en cualquier estrategia de negocios no existe compromiso de equipo, la estructura del negocio queda vulnerable).

Retomando una vez más la historia de Hernán Cortés: su éxito no se debió al número de soldados con los que contaba su ejército –el cual era superado abrumadoramente por los tlaxcaltecas–, sino por su entrenamiento y disciplina, y porque supieron trabajar compactamente en equipo, protegiéndose los unos a los otros.

Su equipo es como un tren

Otro ejemplo que nos puede ayudar a definir de forma sencilla y práctica la importancia de un equipo, es la figura de un tren. Imagine el desempeño de su red como si usted fuera la locomotora y todos los miembros de su red estuviesen unidos como vagones uno detrás del otro.



¿Cuál sería el objetivo del tren? Llegar a la siguiente estación. Imagine que, en el caso de la empresa a la cual está afiliado, significaría llegar al siguiente nivel importante, al siguiente punto en el mapa.

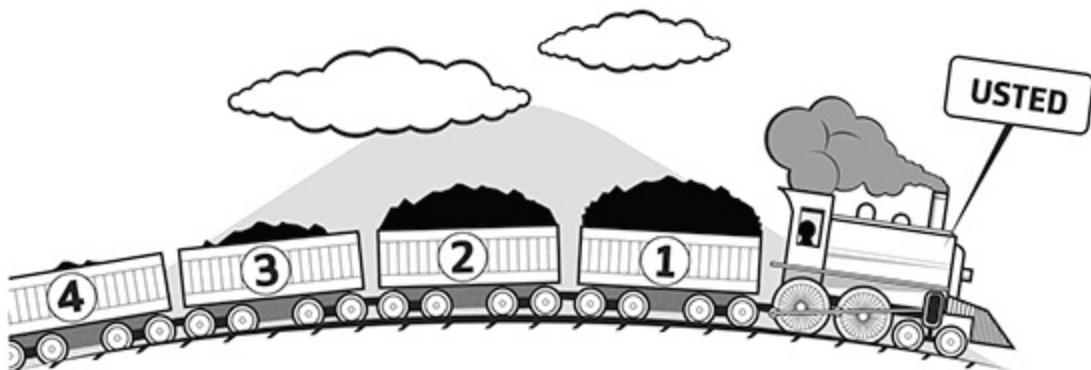
Como usted es una máquina de vapor, necesita calor para calentar el agua y, el fuego a su vez, necesita carbón para alimentar el motor y tener fuerza de arrastre.

Cada vagón, en nuestra analogía, transporta carbón, que vendría a ser el equivalente a los puntos, al dinero facturado, a las ventas de cada uno de los miembros de su red. Ellos aportan para generar esa fuerza impulsora de todo su equipo.



Entre más puntos transporte cada vagón de su tren, mayor calor se generará y con ello, la velocidad para llegar a la meta, se incrementará.

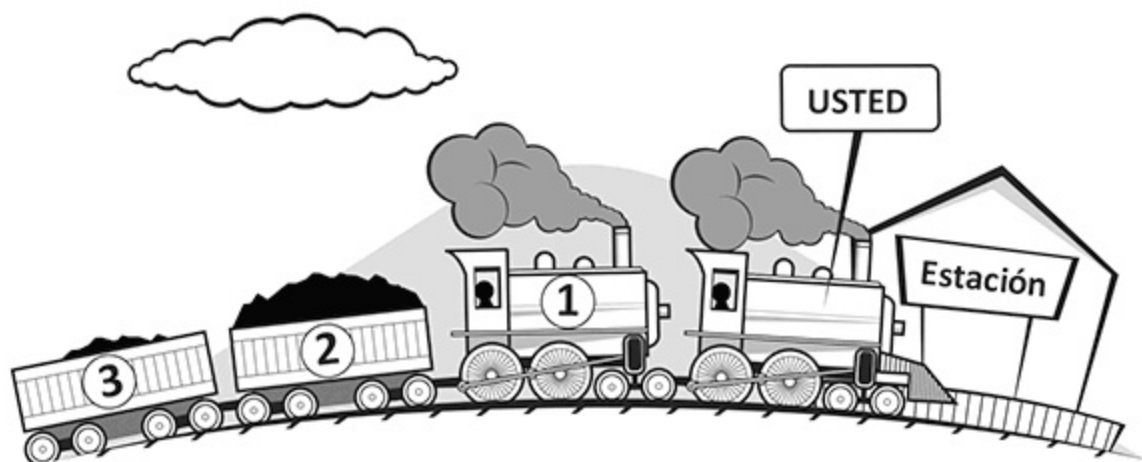
Hasta aquí el juego se trata de que cada vagón que se ensamble al tren transporte carbón y venda su parte correspondiente, así como incrementar el número de vagones, o ¿qué sentido tendría desde el punto de vista ferrocarrilero, meter un vagón que no transporte nada?



A mayor cantidad de vagones, mayor cantidad de carbón transportable

(productos) y, con ello, mayor velocidad de todo el tren (su equipo).

Ahora bien, como usted puede apreciar, hay dos tipos de vehículos: las locomotoras y los vagones. Las primeras son las que jalan a todo el tren y, los segundos, los que son jalados.



La intención es que usted, eventualmente, con la preparación y la práctica, se convierta en una máquina locomotora y empiece a llevar a sus vagones a tan famosa y mencionada estación. Entre más locomotoras en su grupo estén enganchadas, el poder de arrastre será mayor.

Por lo tanto para poder jalar a otros, primero tiene que aprender a ser jalado u orientado por quien lo antecede con resultados y liderazgo. Él lo remolcará para acercarlo a su meta.

Una vez teniendo ya el tren con sus vagones “enganchados”, ¿cómo se desarrolla el compromiso? Una de las acciones que en mi negocio he implementado y me ha dado resultados, es hacer “**sesiones de compromiso**”. Ignoro si lo que le voy a compartir a continuación pueda aplicarse tal cual a la naturaleza de su red o estilo de liderazgo, pero quisiera contribuir con esta idea e invitarlo a que usted la valore y tome aquello que le sirva, o bien, le recomiendo que lo consulte con el líder de su grupo (si es que cuenta con uno) para que todos trabajen en sintonía.

Cómo integrar el compromiso en su equipo

Una vez al mes me reúno con un grupo que esté, por decirlo de alguna forma, “enganchado” a uno de mis afiliados frontales en mi organización. Nos juntamos en una casa, oficina o café. Comienzo por describir el objetivo de la reunión y le solicito a cada uno de ellos que responda verbalmente a las siguientes preguntas:

- 1.- ¿Por qué decidió ingresar a este negocio?
- 2.- ¿Qué espera de este equipo?
- 3.- ¿Qué podemos esperar de usted específicamente?
- 4.- Específicamente, ¿en qué necesita ayuda?
- 5.- ¿Con qué nivel de ventas se compromete para este mes? ¿Sabe cómo lo logrará?
- 6.- ¿A cuántas personas desea afiliar este mes?

Es muy importante que dicha junta no sobrepase las veinte personas porque de lo contrario se alargaría demasiado.

Es recomendable que un miembro del equipo esté como “secretario”, tomando nota de todo lo que mencione cada uno de los socios.

Con respecto a la meta de nuevos afiliados, estime un resultado real de entre el 10 y 20% de lo que su equipo proyecte. Según las estadísticas que he analizado con el tiempo, eso es lo que ha sucedido, sin embargo, es evidente que los resultados pueden variar. A veces se cumple, a veces no, pero es un parámetro de referencia.

Aquí lo importante no es decir cosas para que nos quedemos todos asombrados de las metas o lo que quiere hacer cada quien, sino, sencillamente, decir la verdad de lo que yo haré, para poder manejar una expectativa realista.

De nada sirve decir en la reunión que voy a facturar miles y miles de dólares cuando anteriormente no he hecho mucho. No se trata, insisto, de impactar a los demás, sino de cumplir con lo que uno dice. Con esto es más que suficiente. Los compromisos que aquí se establecen tienen un efecto, para bien o para mal, sobre las metas del equipo.

Honrar la palabra

De todos es sabido que el Multinivel entre los países asiáticos es una industria en franca expansión. ¿Qué hacen estas personas para crecer de la manera en que lo hacen? ¿Son acaso “superhombres” o seres humanos mucho más “hábles” que nosotros?

Basado en las observaciones que he hecho, puedo concluir de forma muy honesta que el crecimiento de los mercados asiáticos se debe, en gran medida, al cumplimiento que ellos hacen de sus compromisos y la forma en la que se integran al trabajo en equipo, aportando cada quien la parte que le corresponde. Esto no es

algo difícil, pero uno lo puede complicar cuando no cumple su parte.

En una ocasión, un grupo de amigos y colegas del Multinivel nos encontrábamos visitando Marsella, Francia. Nuestra guía de turistas se alteraba mucho con nosotros, ya que nunca respetábamos los horarios que ella marcaba para regresar de un museo o lugar histórico. Siempre llegábamos más tarde de lo que ella indicaba. Eramos, en su mayoría, latinoamericanos. Para nosotros eso no era tan grave, pero para ella era inconcebible. No comprendía el porqué de nuestro relajamiento por las reglas y el orden. Supongo que aquel era solamente un reflejo cultural de nuestra querida América Latina donde en ocasiones, cuando hay diversión, se nos olvida la disciplina. ¿Acaso no es esto también un reflejo repetido de muchos negocios de Multinivel en nuestros pueblos?

Durante años he leído planteamientos de personas que se dedican al mercadeo en red y consideran que uno de los factores más importantes para crecer es el de la autoestima.

Sin menospreciar su importancia, de nada sirve que nos queramos mucho o que digamos en público todo lo que lograremos si no cumplimos personalmente con nuestra parte del compromiso frente a nuestro equipo.

Si se aplica el principio de la duplicación (duplicar, en su acepción de repetir lo mismo sin quitarle ni adicionarle), si se es constante y perseverante, cualquiera llegará a alcanzar sus metas. Reitero: siempre y cuando se trabaje y se cumpla con la palabra.

Por eso empiezo las **“sesiones de compromiso”** preguntando: ¿Cuál fue la razón por la que decidió iniciar su negocio de Multinivel? De allí parte la razón de mi compromiso.

Si lo que deseo es “pagar mis deudas, comprar mi casa, cambiar o tener un coche, ayudar a mis padres”, resulta imposible lograrlo si el equipo al que pertenezco no trabaja unido y de forma coordinada.

Para que todo sueño se materialice, debemos pasar por un proceso de gran compromiso personal. Si nos negamos a pasar por este proceso, estamos negándonos a conseguir nuestros sueños, eventualmente.

Ninguna técnica, estrategia o herramienta –por más maravillosa que sea– funciona cuando sus miembros no cumplen su parte.

Todos para uno...

Analicemos, por ejemplo, el caso de un equipo de fútbol. Los once jugadores tienen un objetivo: ganar metiendo más goles que su adversario y tratando de

neutralizar las ofensivas de su oponente. No se trata exclusivamente de meter gol de cualquier manera, sino de trabajar coordinadamente para que, aquel que tenga la mejor oportunidad de hacerlo, pueda tener el balón a su alcance y, ya sea con la cabeza o sus piernas, empuje el balón al fondo de la portería. En el fútbol moderno todos los jugadores atacan y todos defienden.

Esta simbiosis entre equipo-jugador es un matrimonio que no tiene sentido el uno sin el otro; el delantero requiere de un equipo que le pase el balón adecuadamente, en forma y tiempo, y el equipo requiere de un delantero que sepa meter el gol cuando tenga el balón frente a la portería.

Si su meta es relativamente pequeña o sus sueños pueden adquirirse con el producto de la venta personal, estas recomendaciones no tienen mucho sentido porque, con que usted haga su parte, es más que suficiente.

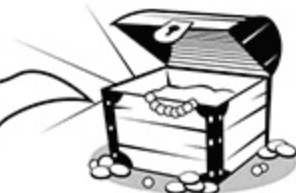
Pero, si su mirada está en lo alto, es fundamental que aprendamos todos a trabajar en un equipo comprometido, ya que estamos interrelacionados. Sus decisiones y acciones afectan sus resultados y sueños así como los de otros. Es algo así como un hermoso “efecto mariposa” del que tanto hemos escuchado. Ese que dice que el aleteo de una mariposa a miles de kilómetros de distancia, puede desencadenar un huracán porque todo está interconectado.

Hace unos días conversaba con un ranchero mexicano que quiso rodear con alambre de púas un terreno de $3,000\text{ m}^2$ y resultó que el precio del alambre había subido de forma dramática porque China, el gigante industrial, había comprado el 30% de la producción mundial de acero. Un chino que compró mucho acero afectó a un vaquero mexicano.

Estamos, pues, interrelacionados por la globalización. Ahora, más que nunca, todo afecta a todo. ¡Imagínese en este negocio! Si no hago algo por mi línea de afiliación descendente y ascendente, afecto a otros de forma negativa y, si hago algo por mi línea, afecto positivamente sobre el resultado.

Ya sea que desee conquistar una gran nación, o que su tren avance en cada estación, o que nuestro Árbol Rojo crezca año con año, o si desea llegar a los niveles más altos en su negocio de Multinivel, comprométase de manera decidida con lo que puede controlar, con lo que está en sus manos. Eso será la gran diferencia en su vida y en la de los demás miembros de su equipo.

*“Yo hago TODO por usted,
y haciendo CON USTED, le
enseño para que usted luego haga
TODO por alguien más.
Ésa es la esencia del Multinivel”.*



“No dejes apagar el entusiasmo, virtud tan valiosa como necesaria; trabaja, aspira, tiende siempre hacia la altura”

Rubén Darío,
poeta nicaragüense.

¿Hay acaso un lugar para usted en este bosque?

Hay vocaciones para todas las cosas y todas ellas tienen sus precios y recompensas y, reitero, es perfectamente respetable

Hace poco me transportaba en un taxi por una carretera cerca del Canal de Panamá y observaba esa madrugada, mientras el sol salía, cómo se iba dibujando una espesa vegetación por el camino.

De pronto, vi en la bruma mañanera un árbol de coníferas que, inexplicablemente, sobresalía de entre los demás árboles en medio de aquella selva tropical. ¿Cómo pudo germinar y crecer un pino de estas características a pesar de que las condiciones ambientales no eran adecuadas para él?, me pregunté.



Cuando lo observaba, recordé los primeros meses en los que me involucré en el Multinivel y me preguntaba con frecuencia: ¿verdaderamente podré yo sobresalir entre los demás en este negocio, siendo que no soy el más capaz? Esta pregunta me la hice una y mil veces más: ¿qué posibilidad tengo de tener éxito en este negocio?

Hace muchos años fui a una convención gigante del Multinivel al que pertenezco, la cual se realizó en un estadio de fútbol. Cuando iba en el autobús que

nos transportaba y me acercaba al lugar del evento, veía caminar a miles y miles de personas que se dirigían a ese mismo estadio mientras yo me repetía la pregunta: ¿podré yo destacar entre tantas personas? El tiempo me fue dando las respuestas a mis interrogantes, una a una.

Lo primero que me di cuenta es que este tipo de negocios se pueden hacer a cualquier nivel pero, por decirlo de alguna forma, hay mínimos de compromiso y de esfuerzo para generar resultados. Sin embargo, por difícil que pueda parecer, hay personas que hacen menos de lo mínimo y esperan resultados máximos. Esto no es posible, y no debería ser siquiera lógico el concebirlo.

Un buen ejemplo lo encontré con mi primer automóvil, que era de aquellos que tenían carburador. En muchas ocasiones, cuando me fallaba –porque era un auto muy viejo–, tenía que pedirle a alguien que me ayudara a empujarlo para que encendiera de nuevo.

Digamos que al alcanzar los cuatro o cinco kilómetros por hora, encendía. ¿Se ha puesto a pensar que si lo empujáramos a 3.9 kilómetros por hora, aunque le diéramos la vuelta al mundo, jamás arrancaría? Lo mismo sucede con el Multinivel: para que funcione y “arranque” tiene que tener un “mínimo” de acción y compromiso.

Cada negocio y circunstancia requiere de un mínimo de velocidad. Habría que investigar en su caso particular (dependiendo de su compañía), cuál sería este mínimo, para no crearse falsas expectativas.

Como la mayoría de las personas que desarrollan un Multinivel nunca antes lo han intentado y carecen de experiencia, generan en forma natural parámetros mentales del nivel de esfuerzo que este negocio requiere para que empiece a brindar sus primeros resultados.

No es, por ejemplo, como querer iniciar un restaurante o bien, poner una tienda tradicional. Existe más información y criterios disponibles relacionados con este tipo de actividades. Sabemos desde antes de empezar que no será fácil y que requerirá de invertir un capital de inicio, principalmente.

Cuando un novato comienza en este tipo de negocio se hace una proyección mental muy subjetiva –basado en su inexperiencia– de lo que el Multinivel requiere para generar los resultados económicos que necesita y espera.

Sin embargo, cuando pasan las primeras semanas y se expone a la vivencia real de búsqueda de nuevos clientes o socios, empieza a darse cuenta de que el esfuerzo que se había imaginado no corresponde a lo que demanda el mercado.

O sea, existe una clase de “desilusión” del proyecto como tal, pero con base en una expectativa completamente personal y subjetiva.

Cientos de veces me ha pasado que alguien va iniciando y me dice: “Llegaré rápido a tal nivel porque, de seguro, todos mis hermanos van a hacerlo a tope; estoy seguro porque ellos siempre me han seguido”.

Cuando esa persona lo intenta y eso que él pensaba no sucede y ningún hermano reacciona como él esperaba, se genera la búsqueda de una explicación que dé sentido a su frustración. Hay una reacción primaria, y hasta normal, de culpar al proyecto por no ser lo suficientemente persuasivo o atractivo para todos y, si esa persona no sabe o reconoce el verdadero potencial de su negocio de Multinivel, puede caer en el desánimo y con ello disminuye el nivel de entusiasmo y de acción.

Cuando alguien me comenta que por el momento no le interesa afiliarse a mi red o que desea abandonar —en la mayoría de los casos, nunca te avisan sino, sencillamente, los dejas de ver—, nunca me da alegría, pero lo comprendo perfectamente. No todo el mundo desarrollará esta actividad económica. El Multinivel, en definitiva, es para todo el mundo pero no todo el mundo es para el Multinivel. Es el negocio más auto-selectivo que he conocido.

Se ha preguntado, si todo el mundo desempeñara esta misma actividad, ¿quién le serviría la comida en el restaurante?, ¿quién curaría a sus hijos? ¿quién cuidaría las calles de su barrio? ¿quién pintaría su casa?, ¿quién cultivaría la tierra?, ¿quién trabajaría en las fábricas?

La vida pone todo en su lugar y siempre mantiene un balance. Hay vocaciones para todas las cosas y todas ellas tienen su precio y recompensa. Hay un lugar para cada quien en el bosque de la vida.

Donde sea, se paga un precio

Todos nos movemos en distintas direcciones y velocidades. Si uno decide dejar su trabajo en un banco para dedicarse al Multinivel porque le es más rentable, al otro día alguien más ocupará ese lugar de inmediato. Sin embargo, esta situación también se da al revés: cuando alguien decide dejar el Multinivel para dedicarse a su trabajo, alguien más ingresará y ocupará ese lugar en la red. Siempre habrá gente para todo.

Hay que reconocer también que, dentro o fuera del Multinivel, se tendrá que pagar “algún precio” a cambio del “éxito financiero”. Sin importar el país en el que estemos, aquí o allá, si decidimos alcanzar nuestras metas a través del mercado tradicional, tendremos que pasar por un proceso diferente al que se vive dentro del Multinivel. Para obtener lo que queremos, pasamos por distintos niveles de

frustración y retos; aquí o allá, habremos de subir la montaña si queremos llegar a la cumbre. La diferencia de hacerlo dentro del Multinivel es que usted siempre cuenta con ayuda y esto es una gran ventaja.

El punto es que, por más que racionalicemos las cosas, así como siempre habrá un lugar para usted y para mí en esta industria, debemos reconocer que nadie es indispensable. Siendo un negocio de personas y, habiendo muchas de éstas en la calle, si usted y yo no lo hacemos, alguien más lo hará.

Por otra parte, he llegado a escuchar cómo algunos excompañeros de mi red intentan convencerme de que el luchar por los sueños –sueños por los que antes luchábamos juntos– es ahora algo “materialista y superficial”, que lo mejor es pasar tiempo con la familia y vivir el momento. Estoy de acuerdo, si eso es lo que ellos desean. Aunque me gustaría saber qué piensan los que los rodean de las consecuencias de esa postura, porque por ese proceso de decisiones, también se pagará algún precio.

De acuerdo con esta justificación, se supone que pasarán más tiempo en familia. Es un ideal muy noble, pero, si se es como la gran mayoría de las personas, rara vez sucede así en realidad. Lo que he podido ver, con las personas que argumentan esto, es que cuando se tiene una urgencia económica, algún reto de salud o de gastos universitarios, con frecuencia no se tiene la capacidad de responder financieramente como se desearía.

Conclusión: por querer pasar más tiempo con la familia se descuidó construir un vehículo financiero (del Multinivel o cualquier otro que requiera tiempo y dedicación) y ahora, bajo alguna situación apremiante, no se tiene –paradójicamente– con qué responderle a aquellos a quien dijo querer y cuidar tanto.

Este “querer proteger a los suyos” es algo que en ningún momento cuestiono, porque es algo siempre legítimo. Mi intención es ayudarlo a que vea el cuadro completo de forma objetiva, antes de tomar alguna decisión. Irremediamente, cualquiera que sea la decisión que tome, siempre habrá de pagar algún tipo de precio. Espero que siempre tenga la capacidad de tomar las mejores decisiones y encuentre las mejores razones para que luche por aquello que valga la pena.

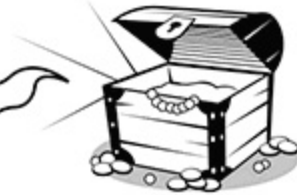
Encontremos nuestro lugar

Algunos pensadores sostienen que todos nacemos con dones, capacidades especiales y exclusivas; que tenemos la misión –casi la obligación– de manifestarlas o descubrirlas a lo largo de nuestra vida. Se dice que cuando logramos hacer el

descubrimiento de estos dones y manifestarlos, es cuando encontramos la alegría. En estas reflexiones nos recomiendan que, para tener un presente con propósito, nos preguntemos ahora: “¿Qué puedo dar, en vez de qué puedo conseguir?”

Hay un lugar en el bosque esperando ahora mismo a que su árbol se desarrolle y sea fiel a su naturaleza, para así alcanzar todo su potencial, dispuesto a trabajar fiel a sus dones; un árbol en proceso de maduración que reconoce que algún precio hay que pagar para poder extender sus ramas; un árbol que quiere dar frutos para ayudar a los demás a conseguir sus metas; un árbol que, como el pino que observé en Panamá, se atreva a crecer en un entorno adverso, abriéndose un lugar por sí mismo en una selva que, al parecer, ha aprendido a respetarlo.

“Aprendamos a trabajar y a enfocarnos en aquellas personas que quieran hacerlo funcionar para ellas”.



“No tema equivocarse. Pero no cometa
el mismo error dos veces”.

Akio Morita,
empresario japonés, cofundador de Sony

Trasplantando árboles: si te fueras, te vas contigo

*El éxito en cualquier negocio que emprendamos dependerá de nuestras
costumbres, de nuestra forma de actuar*

Ahora que escribo estas líneas recuerdo un encuentro que tuve el día de ayer. Vino a verme un amigo mío. Me comunicó que había decidido dejar el Multinivel en el que habíamos coincidido por temporadas –me refiero a la coincidencia temporal, porque mientras yo me he mantenido constante, mi amigo va y viene–.

Ayer, como lo había hecho en otras dos ocasiones, me comentó que se iba a otra compañía de Multinivel que le ofrecía mejores dividendos, oportunidades, ingresos y en general más posibilidades de crecimiento que la nuestra.

Con toda sinceridad, verdadero aprecio y a manera de ayuda, le dije: “Te vas, pero el problema es que te vas contigo”.

A lo largo de todo este tiempo él me demostró que la disciplina no era un hábito que hubiera integrado a su vida. Su “estar” en el negocio fue siempre inconstante, intermitente y, por lo tanto, su plan de acción no le dio los resultados que quería, porque tampoco hacía lo necesario para lograrlo.



Honestamente, deseo que le vaya muy bien. No obstante, no le auguro buenos resultados si llega allá con este esquema de desarrollo, si repite los mismos procesos de pensamiento y reacciones ante la inevitable adversidad que encontrará en cualquier proyecto. Porque, a donde uno va, lleva consigo sus virtudes y defectos. Ningún negocio por sí solo funciona, requiere que lo hagan funcionar. Así de simple y claro.

Todos hemos sentido miedo

Por mi afición al ciclismo, en mis recorridos por la montaña, me ha tocado ver con frecuencia algunas serpientes. He llegado a la conclusión de que no sólo ellas pueden despertar temor en mí; mi presencia también, seguramente, les infunde miedo.

Es como cuando presentamos el proyecto de negocio a un socio potencial: tenemos temor al rechazo, a que nos diga que no. Pero yo le aseguro que nuestro interlocutor también tiene miedo a lo incierto, miedo a detectar una oportunidad y no saberla aprovechar, miedo a salirse de donde está acomodado (incómodo, pero ya acostumbrado), miedo a explorar nuevas posibilidades.

Le sugiero que no le dé tanta importancia al miedo. Actúe y la acción le dará confianza y entonces el miedo desaparecerá. ¿Sabe por qué? Porque en realidad nunca existió. El miedo es un recurso que la naturaleza nos brinda para aprovecharlo en nuestro beneficio, para que nos estiremos y seamos capaces de explorar nuevos caminos que nos han sido destinados para andar, pero no para que nos paralicemos.

El miedo hace más daño que aquello a lo que le tenemos miedo.

Dicen que una vez pasó la peste por un poblado y le preguntaron hacia dónde se dirigía. Contestó que iba al pueblo de al lado a matar a diez mil personas y, efectivamente, así lo hizo. Al paso de los días, todos en el pueblo habían muerto, porque la peste mató a mil, y el resto se murió de miedo.

Casi siempre, lo que nos detiene es una cuestión imaginaria que mata los sueños y anhelos, que genera inercias negativas.

En un capítulo posterior, correspondiente a las plagas, hablaré más ampliamente de los miedos que se nos presentan en el negocio de redes, así como la forma de controlar aquellos que lo están deteniendo y poder así sacar su negocio adelante.

“La acción cura el miedo. Gran parte de nuestros problemas son imaginarios, nunca ocurrirán”.



“Si das pescado a un hombre hambriento,
le nutres una jornada. Si le enseñas a pescar,
le nutrirás toda la vida”.

Lao-tsé,
filósofo chino

No los mime demasiado, puede matarlos cuando no le tengan

*Si hemos entrenado bien a nuestros afiliados, por sí solos ellos van a desarrollar
su negocio, porque, en su momento, aprendieron de nosotros a valerse por sí
mismos*

La idea del Multinivel y lo que lo hace diferente a un negocio tradicional, es su maravillosa capacidad de multiplicar sus resultados sin necesariamente requerir de nuestra presencia.

Me refiero a que, si entrenamos bien a nuestros afiliados, ellos por sí solos van a desarrollar su negocio, porque, en su momento, aprendieron de nosotros a valerse por sí mismos.

Por desgracia, esto no sucede muy a menudo en la realidad. Con un paternalismo malentendido, confundimos por lo regular la idea de “te voy a ayudar” con la de “yo voy a hacer lo que te corresponde a ti”. Este tema se toca en algunos capítulos de este libro porque reviste importancia y, en mi opinión, es un patrón de conducta recurrente en todos los Multiniveles (más en el mercado latino).



Cuando el nuevo afiliado comienza, podríamos decir que éste correspondería a un pequeño bebé que ha nacido en nuestra “familia empresarial” y, como todo infante, trae a nuestra vida ternura, esperanza y alegría, pero ahora, además, hay que criarlo. Aquí es donde, desde mi perspectiva, cometemos los principales errores “de crianza”, tratando de agradarles y ahorrarles todo tipo de frustraciones y trabajo “incómodo”, con la esperanza de que, con el tiempo, vayan enamorándose del proyecto.

Sin embargo, con regularidad, esta actitud sobreprotectora se toma como norma (esto lo he visto muchas veces) y es entonces cuando recuerdo al malabarista del circo, aquel que mantiene de forma simultánea varios platos dando vueltas con unas varitas. Para que éstas sigan girando, es fundamental que el cirquero siga imprimiendo impulso con los palillos a cada uno de los platos.

Por ejemplo, hace poco salí unos días de mi ciudad y un grupo que estoy iniciando bajó su ritmo de ventas y resultados sólo por el hecho de estar yo ausente. No han comprendido, porque aún son “bebés” en el proyecto, que yo no soy su jefe, sino que ellos son los que, en última instancia, se están afectando.

¿Sabe qué es lo frustrante? Que algún día el malabarista se cansará y dejará de mover los platos y, evidentemente, éstos se caerán y quebrarán. Cuando inicia a un nuevo miembro, ¿piensa en él como alguien del cual usted se hará responsable para siempre o como alguien que preparará para que se haga responsable de sí mismo?

Creo que mucha de la responsabilidad de esta actitud de mimarlos obedece a dos aspectos:

1. Falta de claridad de propósito al afiliar a un nuevo miembro

Cuando usted afilia a una persona, la intención es sumar un nuevo miembro a su equipo y no dividir aún más su tiempo disponible.

Por lo anterior, si usted plantea la idea de que el nuevo socio “le ha venido a hacer un favor” al integrarse a su red, estamos errando la perspectiva y la mística de un Multinivel productivo.

Recomiendo tener claro desde el inicio el propósito del nuevo socio y nunca perder de vista que la responsabilidad fundamental de usted es la de un asesor o entrenador, más que la de un patrón o, peor aún, de un papá.

Sugiero, dependiendo de las metas y expectativas que el nuevo miembro le manifieste, que le haga un plan de trabajo y sea claro en relación con sus responsabilidades y las de él para que esto en realidad funcione.

Mi intención con esto es que entre los dos no existan sorpresas, malos entendidos, ni falsas expectativas. Estoy de acuerdo en que quizá son “bebés” en el negocio, pero también son adultos en la vida. Si hablarle como a una persona madura “desanima” al aspirante, tal vez ese prospecto no tiene el perfil que Usted debería buscar para construir una red responsable y comprometida. Es muy sencillo: lo que Usted está tratando de transmitirle, eventualmente, le tocará enseñarlo a él solo en el futuro.

2. Una inseguridad personal

La inseguridad de considerar a estos miembros como “imprescindibles”, es producto de la falta de una correcta prospectación de nuevos socios.

Si sentimos que nuestro nuevo (o no tan nuevo) afiliado es “la última Coca Cola del desierto”, lo único que obtendremos con esta actitud de inseguridad es que ellos se perciban como si en verdad lo fueran. Esto, como tristemente lo he podido ver, trae como consecuencia, que el nuevo afiliado llega a tener un control sobre quien lo invitó, de la misma manera que un niño malcriado y caprichoso lo hace sobre sus padres.

¿Quiere una solución? Busque más socios. Muéstreles con hechos y no con

palabras que su negocio seguirá floreciendo y, si es con él a bordo, qué bueno, pero si no, deje claro que de cualquier manera Usted no se detendrá.

El peor error que se puede cometer es concentrarse en la formación y crecimiento de un nuevo afiliado solamente, descuidando a los demás miembros, o peor aún, dejar de expandir la red (esto nunca deje de hacerlo).

Ahora, no por reconocer esta realidad y ser claros desde el principio, dejarán de existir los que siempre quieren ser “bebés” en el Multinivel. Ellos siempre aparecerán, pero, como le he mencionado anteriormente, el control de su negocio recae en Usted y ellos no le detendrán. O, por lo menos, no deberían de hacerlo.

Se ha preguntado ¿para qué fueron creados los frutos?

Toda semilla está siempre envuelta por la pulpa de un fruto ¿lo ha observado?: aguacates, sandías, naranjas o dátiles son buenos ejemplos.

¿Se ha cuestionado por qué el árbol, si quiere dejar descendencia, no da una simple semilla como fruto y ya? La razón es ésta: el árbol necesita que la pulpa actúe como “empaque” para que proteja y alimente a la semilla hasta que alcance su madurez. Cuando el fruto caiga al suelo, la misma fermentación de los azúcares de dicha pulpa se impregnarán en la tierra y servirán de abono, elevando así las probabilidades de que ésta germine de forma adecuada.

Siguiendo el ejemplo anterior, si cada afiliado en su Árbol Rojo cumple la función de una “semilla en potencia”, lo que nosotros tenemos que hacer es preparar esa “pulpa” a su alrededor que habrá de protegerlo. Es decir, hay que generar un ambiente que permita “cuidar” al miembro de su red, hasta que éste pueda valerse por sí mismo.

Evidentemente, esta protección –como nos lo enseña la madre naturaleza–, no es eterna. Una vez que se alcanza la madurez, la semilla es “lanzada” a la tierra para que ésta haga su parte, germine y crezca de tal manera que puedan así prevalecer las futuras generaciones.

Los frutos tienen sus ciclos y su función. De la misma manera, quien le afilió a su red se encargará de protegerlo hasta que alcance la madurez para desarrollar el Multinivel por sí mismo. Una vez que hemos madurado, debemos hacer lo que nos corresponde y continuar con el ciclo natural del negocio.

Libres para hacer

Si bien nuestra vida es radicalmente un don (nadie vive por sí mismo sino que ha recibido la vida de alguien más), también es cierto que desde nuestros más

tiernos años tenemos la tendencia a querer valernos por nosotros mismos, ejerciendo nuestra libertad.

Para constatar esto baste un ejemplo muy sencillo: quién, que sea padre o madre de familia, no recuerda cuando sus hijos pequeños empezaban a quererse vestir solos. Todavía no sabían hacerlo pero se sentían con la suficiente fuerza de voluntad para intentarlo por sí mismos.

Una afiliada me platicaba el otro día que su niño Juan Camilo cumplió seis años, y una tía, que vive fuera de la ciudad, le mandó como regalo un juguete armable, mismo que recibió con mucho entusiasmo, pero no alcanzó a armar en ese momento, porque tenía que ir al colegio. Cuál sería la sorpresa de mi amiga que, queriendo agradar a Juanito, había dedicado una buena parte de la mañana para armar el juguete, y cuando el niño regresó de la escuela, vio cómo se ponía colorado de puro coraje y, tomando el juguete, llorando y rabiando, gritaba: “¡Yo lo quería armar, yo lo quería armar!”.

En la rabieta de Juanito, como en los intentos de vestirse sólo de los niños pequeños, se manifiesta esa necesidad que todos tenemos de valernos por nosotros mismos, ejerciendo, como decíamos, nuestra preciosa libertad.

Sin embargo, no sabría decir qué nos sucede actualmente, por qué pasamos de ser niños que buscan auto-independencia, a ser, de adultos, unos “atenidos”. Es decir, personas que limitan su acción para dejar que otros hagan las cosas por ellos.

No sé si es el ambiente, la cultura, la mala crianza, el paternalismo, o quizás una mezcla de todo ello, que nos induce a renunciar a nuestra propia capacidad para hacer las cosas y a sustentar nuestros sueños en las acciones que otros habrán de hacer por nosotros. En otras palabras, renunciamos a nuestra libertad, ante la ilusión de que alguien más ejercerá su libertad para nuestro beneficio. Espero, amigo lector, amiga lectora, que éste no sea su caso.

Copiar y duplicar

Cuando nos atenemos a que otros hagan las cosas por nosotros, sucede lo mismo que cuando nos da por copiar en la escuela los exámenes de los demás. Entonces estamos atenidos, limitados por propia decisión a que el compañero aplicado estudie bien la lección, si no es así, no pasamos el examen (el colmo sería echarle la culpa al aplicado por no estudiar).

Confieso que, en alguna etapa de mi vida de estudiante me dio por copiar — claro, como un recurso extraordinario— hasta que, estando en la universidad, entendí lo que me estaba haciendo a mí mismo, cuando en pleno examen el

profesor Francisco “Chico” Pavlovich me atrapó *in fraganti*.

Recuerdo que estaba muy concentrado viendo las respuestas del examen que tenía previamente guardadas entre las hojas del cuaderno, y no sentí que el maestro Pavlovich se acercó a mí desde la parte de atrás. Cuando me di cuenta, el profesor tomó el papel con las respuestas, lo leyó, luego volvió a dejarlo en medio de mi cuaderno, me miró indulgente, como con lástima, y sólo me dio un par de suaves palmadas en la espalda. Sin decir nada, se retiró lentamente. Sentí una gran vergüenza y entendí el mensaje silente de mi maestro: “pobre tonto, no te das cuenta que nada te aprovecha hacer trampa y sólo tú pierdes copiando”.

En el negocio del Multinivel, copiar, en el sentido del ejemplo anterior, correspondería a esperar que otro haga la red por mí.

Hay que precisar que, en el Network Marketing o Mercadeo en Red, el concepto de duplicación no significa simplemente copiar sin sentido lo que otros hacen, sino hacer nuestras las acciones que vemos en los líderes; aprender de ellos a ser independientes, proactivos, creativos, emprendedores, diligentes, fuertes, apasionados por este negocio, por la vida en general, y, en particular, por nuestros propios sueños.

Duplicar, en el Multinivel, es copiar consciente y amorosamente para convertirnos a nosotros mismos en el líder al que duplicamos.

Por eso, si usted se encuentra o cree encontrarse en una posición de liderazgo, debe tener mucho cuidado con el modelo que usted, a través de sus actitudes y sus acciones, representa para sus afiliados.

Imprima sinceridad y claridad a su relación de negocios con sus afiliados, entrenándoles pacientemente, con el único objetivo de que, como los hijos, lleguen algún día a valerse por sí mismos.

*“Los grandes líderes se cuecen a fuego lento,
por ello sólo entrene a aquellos que quieran
prepararse”.*



“La vida está en gran parte compuesta por sueños. Hay que unirlos a la acción”.

Anaïs Nin,
novelista franco-cubana

Una posibilidad de éxito, pero posibilidad al fin

Si se permite abrir la puerta al mundo empresarial y le da un “sí, lo intentaré”, las probabilidades de éxito se acrecentarán con su negocio de Multinivel más que con el “no, ni siquiera intentarlo”

Si usted se para frente a un espejo, no pasará nada hasta que usted se mueva. El espejo sólo refleja la imagen de lo que usted hace. ¿Quiere ver movimiento? No se quede estático frente al espejo.

De la misma manera, no espere que su negocio le regrese algo que usted no ha dado. ¿Quiere tiempo y dinero? Déle a su negocio tiempo e inversión y eso obtendrá.

Lo interesante es que hay que dar muy poco en relación con lo que se puede recibir a cambio; esa es la magia de este tipo de negocios. Lo volvemos a repetir: ¿quiere naranjas? Siembre semillas de naranja. ¿Quiere tiempo? Siembre tiempo. ¿Quiere dinero? Siembre dinero. Lo atractivo, comparado con cualquier otro negocio, es que en el Multinivel lo que hay que invertir es muy poco, casi homeopático.

Recuerde que a cada momento estamos tomando decisiones, y el no hacer nada es también una decisión. Es por eso que pequeñas decisiones hacen grandes historias. Un acto aislado, como tomar una decisión, puede considerarse insignificante, pero ese mismo acto puede desatar una serie de acontecimientos que cambian la historia. No subestime su poder de cambio. Al tomar una decisión, puede provocar muchísimas circunstancias y posibilidades.

Todos somos producto de pequeñas decisiones. ¿Qué situaciones han debido conjugarse para que usted esté en este momento leyendo este libro? ¿Se imagina el número de decisiones que propiciaron esta coincidencia?

La próxima vez, cuando dude en ofrecer su oportunidad de negocios a alguien, piense que existe, por lo menos, una probabilidad de que esa decisión genere otras que le traerán beneficios.

¿Qué tal si esa persona se interesa en su negocio? ¿Qué le parecería que, además de interesarse, lo hiciera crecer? o ¿qué tal si resultara que esa persona se convierte en un cliente suyo, o le da una serie de referidos de los cuales surge un líder?

Vale más una remota posibilidad que ni la más remota...

Muchos candidatos deciden no empezar su negocio de Multinivel porque consideran que, probablemente, lo terminarán abandonando por falta de resultados. A esos argumentos podríamos responder siendo objetivos y decir que existe un 50% de probabilidades de que esto suceda. Sin embargo, existe también un 50% de probabilidades de tener éxito o, por lo menos, obtener un resultado positivo.



Por el contrario, al rechazar la oportunidad de negocio, están garantizando el 100% de ningún resultado posible.

¿Qué prefiere, entonces? ¿un “SÍ” con un 50% de probabilidades de éxito o un “NO” con un 0% de probabilidades?

Tengo un amigo llamado Javier Martínez de Castro, quien es una mezcla entre filósofo, amigo y empresario. En una ocasión, en que lo invité a unirse a mi red, me dijo: “Ultimadamente, pues, lo intento y si no me gusta, lo dejo”. Tenía toda la razón. La única forma de saberlo es averiguarlo, no suponer, no adivinar, no dejar para después.

Usted puede controlar lo que hace y usted puede hacer mucho, sólo con una decisión pequeña, aparentemente insignificante.

No olvide que, como lo dice un proverbio, aunque una semilla de mostaza parece insignificante, si tan sólo germina y la cuidamos, puede convertirse en uno de los arbustos más grandes de su tipo.

“La vida no premia intenciones, sólo acciones”.



“Las personas auténticas
tienden a la acción”.

Warren Bennis,
psicólogo estadounidense

¿Negocio o negocito? ¿Adivino o constructor?

*Si trata este negocio como negocio desde el principio,
con actitud y mentalidad empresarial, sus resultados
serán de este orden*

Otro de los retos que nos plantea el Multinivel y las Ventas Directas es con respecto al trato que le demos como negocio.

Si le damos trato de “negocito”, así es precisamente como se comportará con nosotros: con resultados de “negocito”. Es como si diseñáramos autopredicciones, como si nos convirtiéramos en una especie de “Nostradamus* del Multinivel” y viéramos el futuro y concluyésemos: “¿Para qué me esfuerzo, para qué busco más socios y clientes, para qué comercializo, para qué si dijo mi primo que no funciona? Y adivine qué ocurre: efectivamente, como actuamos de acuerdo con lo que pensamos, ¡los resultados son los de un negocio que no funciona!

La realidad viene a darnos la razón, a comprobar nuestra predicción. Una parte de nosotros probó y la otra comprobó lo que quería comprobar.

Pero también existe otra forma, en la que no se trata de adivinar el futuro, sino de construirlo. Ésta consiste en tratar el negocio como negocio, desde el principio con actitud y mentalidad empresarial.

Un empresario primero tiene la visión, invierte y luego gana. En ese orden y no al revés.

Es bueno recordar en este momento el ejemplo que hemos utilizado a lo largo de estas páginas, ya que es por demás claro: con un árbol, primero se siembra, se cuida la planta y, después de un tiempo, se cosecha.

Resulta lógico que, cuando alguien nunca ha iniciado un negocio, desee primero los resultados rápidamente y, a partir de entonces, empezar a capacitarse e invertir. Esto escapa de toda lógica. Esta es una actitud propia de un empleado más que de un empresario del Multinivel.

Si usted cree y comprende el potencial del negocio que tiene en sus manos, empezará a desarrollar la capacidad de ganar. Es en este orden: creer, hacer, tener... y no al revés.

Teniendo claro lo anterior, puedo pensar así: “Creo que puedo y vale la pena; entonces, y sólo hasta entonces, haré lo necesario para que mi proyecto me dé lo que quiero ¡aun y cuando lo que haya que hacer no me sea cómodo!

“Sueñe, pues el sueño da esperanza, ésta brinda creencia; la creencia, acción; la acción resultados y éstos convierten ese sueño en realidad”.



*Nostradamus: famoso vidente francés del Siglo XVI a quien se la atribuyen predicciones que sucederían 500 años más tarde.

“Nada es más contrario a la curación
que el cambiar constantemente de remedio”.

Séneca,
filósofo romano

Apretando los botones adecuados

*La razón que nos impulsa a empezar y luego desarrollar el Multinivel es diferente
en cada quien. Aprendamos a descubrir esos motivos*

Cuando un árbol enfermo no responde al tratamiento que se le ha aplicado, el experto tiene por lo menos dos caminos para resolver el problema: incrementar la dosis o cambiar el tratamiento.

Si los resultados que usted está teniendo en su negocio no le son satisfactorios, intente aplicar esta receta. Lo primero que le recomiendo es que incremente la dosis: haga más que el mínimo. Haga más que la mayoría.

Capacítese más en los productos y servicios que ofrece. Capacítese más en su desarrollo personal. Conozca más a esa persona que trae siempre consigo, es decir, a usted mismo. ¿Qué le motiva?, ¿qué le gustaría alcanzar?, ¿cuáles son sus reacciones?, ¿qué sabe hacer mejor?, ¿haciendo qué cosas se siente más seguro? Bien, pues hágalas y esa seguridad le dará nuevas herramientas para realizar más adelante lo que ahora no le hace sentir muy cómodo.

Vea a más personas. Ofrezca a más gente el negocio y los productos que usted maneja. Incremente “la dosis” y yo le aseguro que los resultados cambiarán.

Ahora bien, si cambiando o haciendo mejoras a su esquema de trabajo no le resulta, le recomiendo que cambie de “medicina”. ¿Por qué no intenta, por ejemplo, presentar de forma diferente su plan de negocios para afiliarse a otras personas? Recuerde que siempre que se relaciona con un nuevo cliente o socio potencial, éste es diferente al anterior, y su interés puede ser despertado por un canal diferente.

Cuando uno invita a alguien a comer a su casa, si en realidad quiere uno ser buen anfitrión, no le dice: “Déjame invitarte una pasta que me gusta mucho”, sino primero pregunta: “¿Qué te gustaría comer: pasta, pescado o carne?” O sea, uno invita a alguien lo que a la otra persona le gusta. Entonces, ¿por qué invitamos a unirse a nuestra oportunidad de negocios acudiendo a la misma razón por la cual a nosotros nos interesó?

Le sugiero que encontremos el botón que active la razón personal de cada quien para emprender algo de esta naturaleza. Regularmente, cuando explico el proyecto, intento poner frente al prospecto una especie de “buffet de razones” de por qué la gente regularmente se integra al negocio del Multinivel. Una vez presentadas, termino con una sola pregunta: ¿cuál sería la razón por la que usted estaría interesado en intentar un nuevo negocio? Es ahí donde la gente me dice cuál botón le parece más interesante y, con base en lo anterior, fundamento mi exposición.

Habrá gente que se interese por el dinero que un negocio de redes le puede generar. Otros, por el desarrollo personal implícito en este tipo de proyectos. Alguno más por la posibilidad de conocer nuevos amigos y desarrollar nuevas habilidades; otros por viajar, si es que su intención es expandir el negocio por otras regiones y, habrá otros cuantos, que deseen hacer el negocio por ayudar a los demás.

Si a alguien, por ejemplo, le interesa ante todo ayudar a los demás, explicar la oportunidad desde la perspectiva única de ganar mucho dinero tal vez le venga a parecer chocante y materialista.

Por el contrario, si al prospecto lo que le interesa es ganar grandes dividendos con cualquier negocio y le explico la oportunidad desde la perspectiva de cambiar la vida de las personas, tal vez a él le parezca un poco cursi o idealista. Por eso primero, antes de explicar, pregunte.

En la medida que usted se entrene, podrá detectar cuál es el tratamiento adecuado para cada persona. Y el entrenamiento se da con la repetición, cuando hacemos muchas veces algo. Le reitero: no espere a estar totalmente convencido o entrenado para salir a presentar su plan de negocios. Esto se le dará con la acción.

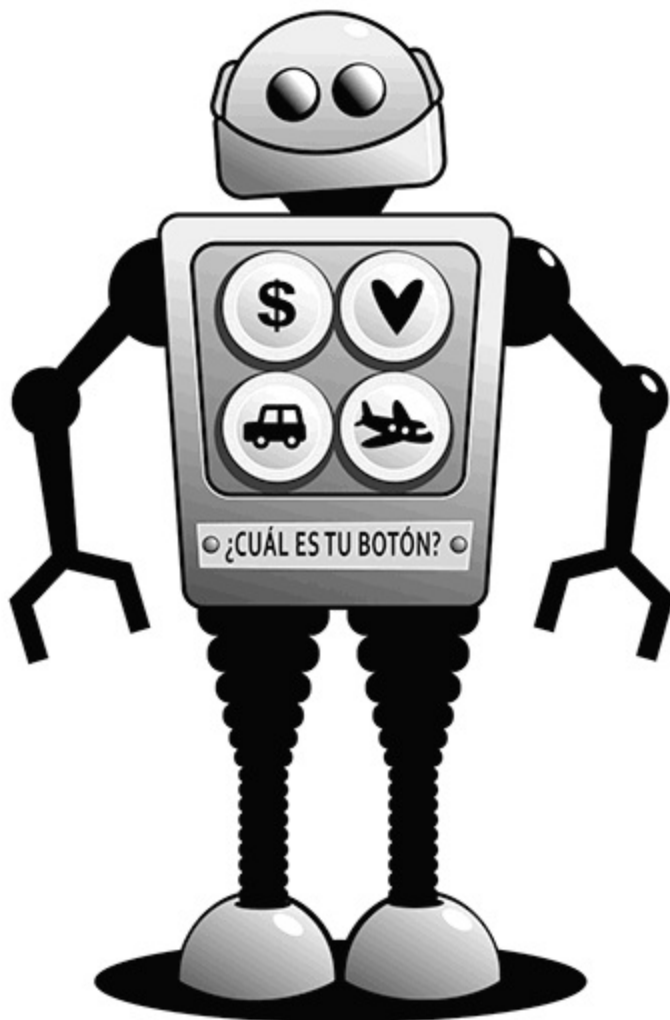
He escuchado a muchos socios que me dicen: “Presenté el plan de negocios de mi Multinivel y me volví a convencer”. Cuando hacemos las cosas, aprendemos de ellas, pero cuando enseñamos a hacerlas con el ejemplo, aprendemos dos veces.

Cuando este esquema deje de funcionarle, tenga la capacidad para cambiar de estrategia y resolver la nueva circunstancia que se presente, ya que algunas “medicinas” funcionan para siempre, pero otras sólo por un período corto o circunstancial. Aprenda a distinguir la diferencia.

“Haga las cosas a las que más les tiene miedo y siga haciéndolas hasta que ya no les tema, entonces estará en control de sus resultados y de su futuro”.



**Encuentre el botón que active
la razón personal de cada quien**



Cada persona tiene diferentes motivadores.

Por ejemplo, no a todos les atrae la idea de ganar dinero. Aprenda a descubrir cuál es aquel botón que, si “lo aprieta” en su candidato o posible socio, desencadenará una mayor atención a su propuesta de Multinivel.

“Lo que con mucho trabajo se adquiere,
más se ama”

Aristóteles,
filósofo griego

¿Quién es el dueño del Árbol Rojo?

*Usted, como Director General, tiene la responsabilidad y la obligación de hacer
que su empresa de Multinivel prospere*

A lo largo de este libro comprenderemos juntos cómo funcionan los ciclos de esta industria, así como nuestros actos como seres humanos y como empresarios dentro de la misma.

Para que las cosas funcionen se requiere alcanzar los equilibrios, o por lo menos, tender hacia ellos. Para que nuestra empresa obtenga ganancias, necesita equilibrar sus finanzas y orientar sus acciones. Para que nosotros los empresarios del Multinivel seamos exitosos, habremos de equilibrar nuestras emociones y nuestras acciones.

En el árbol también se necesitan los equilibrios. Para germinar, crecer y dar frutos, es necesaria la armonía de varios factores. Por más buena que sea la tierra en la que esté plantado, si no lo regamos, morirá inevitablemente.

La diferencia entre un árbol y nosotros, está en la capacidad que tenemos los seres humanos para tomar decisiones. El árbol, en cambio, está expuesto a muchas circunstancias que no puede controlar. Algunas plantas, por ejemplo, mueren por falta de sol, cuando otros árboles más grandes crecen al lado suyo.

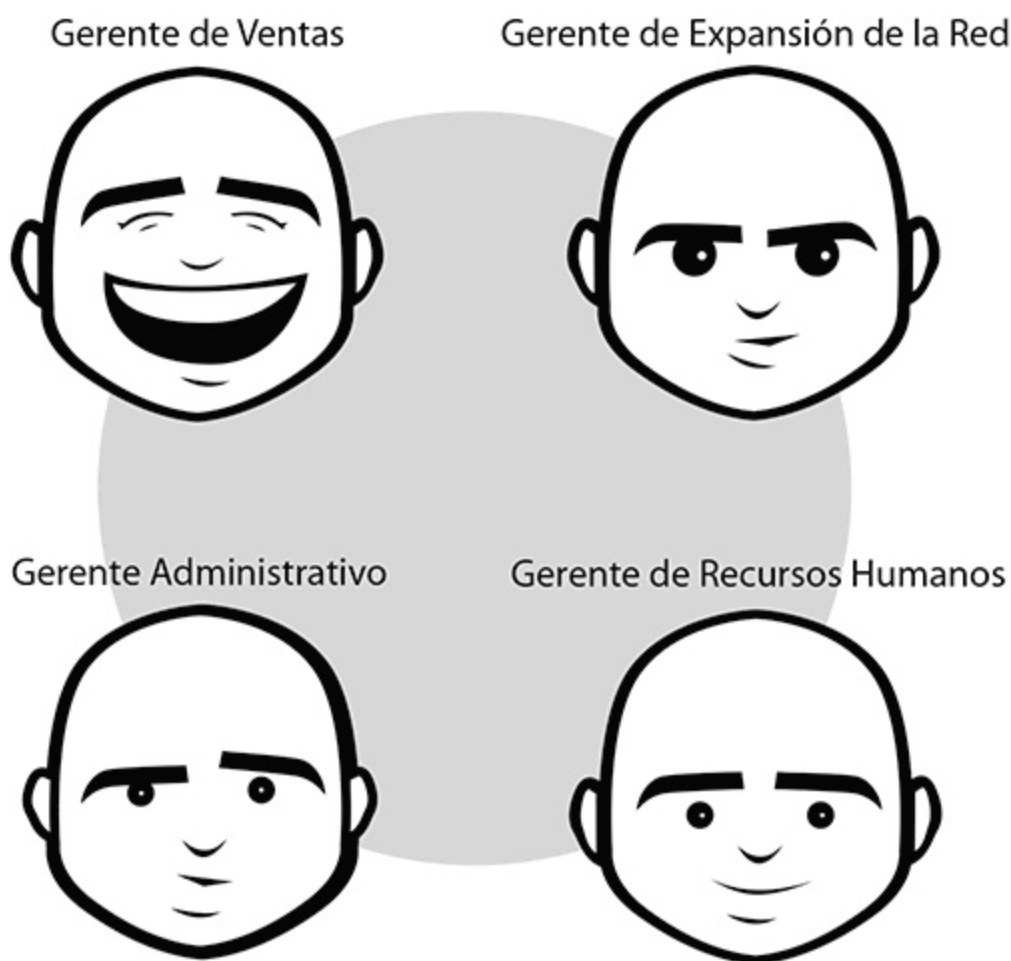
En mis pláticas y seminarios dirigidos a empresarios de la industria del Multinivel, he tratado de crear conciencia de que lo que no hagamos por nosotros, nadie más lo hará. Los he invitado a darse cuenta de que cada uno de nosotros somos, ciertamente, los Directores Generales de nuestra empresa de Multinivel.

Este Director —es decir, nosotros— tiene que hacer todas las funciones por sí mismo para que el negocio prospere.

En estos seminarios, les sugerí, como una forma de comprenderlo mejor, que nos imagináramos como si dentro de nosotros mismos existieran, al mismo tiempo, cuatro “Gerentes Generales” que deberían rendir cuentas a su “Director General”.

Acompáñeme en este ejercicio:

Siéntese frente a cuatro sillas vacías. En cada una de ellas imagínese usted mismo conversando con cada uno de sus gerentes. Todos ellos con cara y cuerpo de usted. Imagíneselos con un pequeño letrero en su camisa que diga:



Si hemos comprendido a estas alturas que realmente somos dueños de nuestro negocio, es importante considerar que usted es el Director General de su empresa. Por lo tanto, tiene que supervisar que sus gerentes sean productivos.

Conozcamos a cada uno de ellos. Se los presento:



1. Gerente de Ventas:

No es casualidad que nombre primero a este gerente, porque regularmente he observado que es el que empieza a fallar en la mayoría de los distribuidores que posteriormente desisten.

Usted tiene que conseguir que su Gerente de Ventas haga su trabajo y ofrezca a sus clientes el producto de su empresa, brindándoles un servicio. Su Gerente de Ventas será un gran aliado porque generará el movimiento de su mercancía y recorrerá esa que es la distancia más corta entre usted y el dinero. Las ventas le dan sentido a los negocios. Sin ventas ningún negocio prospera. Ninguno.

Si su Gerente de Ventas se mueve, usted facturará más y en consecuencia tendrá más ingreso derivado de este aspecto de su negocio.

Pero fíjese qué importante es el trabajo de este Gerente: además de llevar dinero fresco al negocio, hará que más personas conozcan el producto, por lo tanto estará desarrollando clientes potenciales.

Aunado a ello, mayor facturación implica conquistar nuevos niveles dentro de su organización y con estos alcanzará otras recompensas que se traducirán en incentivos e ingresos adicionales.

Quien está preparado para vender, lo está también para enseñar a otros a que lo hagan. Esto es una gran ventaja, ya que el Multinivel se apoya para su éxito en la formación de redes. Si usted dentro de su organización prepara a los “gerentes de ventas”, tendrá un grupo facturando volúmenes cada vez más atractivos.

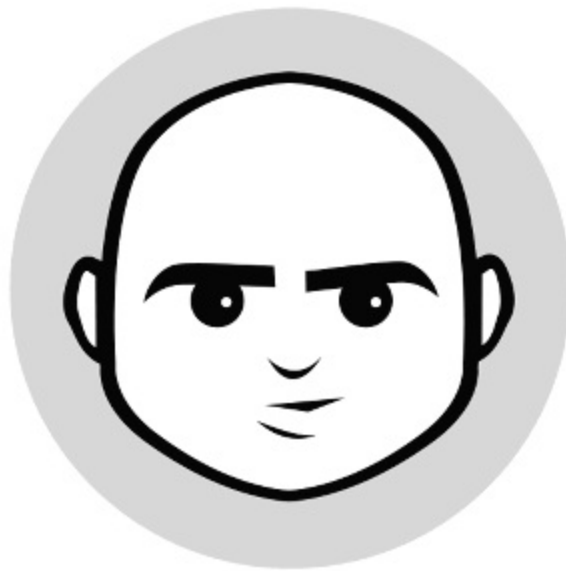
Pero ojo: si quiere usted tener dentro de sí a un muy buen Gerente de Ventas, tendrá que capacitarse sobre las características del producto que ofrece, sobre cómo tratar al cliente y cómo mantener su cartera de clientes en incremento constante, entre otras cosas.

Como Gerente de Ventas sabrá que la primera venta con un nuevo cliente es sólo el inicio de una relación, porque después vendrán otros momentos en que se repita la venta y se incrementen los volúmenes. El Árbol Rojo jamás será uno que dé frutos en una sola ocasión.

Como vendedor, no improvise. La improvisación puede hacerle perder clientes. Prepárese y hágalo de manera seria, dedicada, constante.

No piense que domina la técnica, no se relaje. Siempre habrá algo más que aprender de sus productos y el trato con los clientes nunca dejará de enseñarle cosas nuevas. Además en la mayoría de los Multiniveles, por lo regular, siempre hay lanzamientos de nuevos productos constantemente.

En el capítulo “Las Ventas, la sabia del Árbol Rojo”, le compartiremos cinco poderosas razones para tener un muy buen gerente de ventas en su propio negocio.



2. Gerente de Expansión de la Red:

Tampoco es una coincidencia que lo nombremos como segundo en importancia porque es casi un “hijo” del Gerente de Ventas.

Si nuestro Gerente de Ventas no hace bien su trabajo y no nos genera un flujo de efectivo, ¿entonces a qué negocio estaría usted invitando a las personas?

Uno de los errores más grandes que, desde mi perspectiva, cometen algunos empresarios de esta industria, es ingresar a su negocio e inmediatamente, sin probar el producto, están ya invitando a otros a unirse a la oportunidad.

Esa manera de construir redes es una forma en verdad muy peligrosa de hacerlo, porque está fundamentada únicamente en las buenas intenciones, pero, a la primera crítica o comentario de su vecino cuestionando su oportunidad, muchas personas terminan desistiendo. ¡Y claro que es así, porque nunca llegaron a

comprobar que era un negocio real!

Una vez que mi Gerente de Ventas ha hecho su trabajo, se ha convencido de que los productos que distribuye son buenos; yo, como Director General, le doy juego al Gerente de Expansión. Es decir, como en el Árbol Rojo, busco nuevos brotes que se constituyan luego en brazos fuertes. ¿Cómo hago esto? Platicándole mi experiencia a otras personas, explicándoles lo que yo he encontrado, mostrándoles el potencial que mi negocio tiene, provocando con esto que, entre todos, movamos mayores volúmenes. Busco, por lo tanto, hacerme duplicable, predicar con el ejemplo, enseñar a otros también a vender e invitar a más personas al proyecto, apoyándome siempre en la capacitación y la acción.

Y es que muchas veces nos pasa que tenemos la suficiente información para compartirla con otros pero no damos el paso hacia ello. No hay acción y nos quedamos sólo en el intento, y el Multinivel, al igual que cualquier negocio, se desarrolla con acciones, no con intenciones.



3. Gerente Administrativo:

Para lograr el equilibrio en cualquier negocio, es fundamental una buena administración. El Gerente Administrativo, tiene que entrar en escena. Orden y disciplina en los gastos es un requisito indispensable para tener finanzas sanas en cualquier empresa. La suya no es la excepción.

El Gerente Administrativo sabrá, como lo hace un árbol, cómo administrar el agua y los minerales para su crecimiento. Cuándo almacenar agua y sus nutrientes y cuándo distribuirlos. Mostrará igualmente los signos de sed o los números rojos, cuando escasea el flujo de efectivo por falta de ventas.

Pero igualmente habrá de confrontar a los otros gerentes para que el suyo no se

vuelva sólo un negocio de ventas, pero tampoco otro en el que ingresa mucha gente y no se genera facturación.

He visto infinidad de empresarios que se emocionan tanto con el potencial de este negocio que empiezan a gastarse el dinero que aún ni siquiera han ganado, sólo en su imaginación y sus “planes mágicos”.

Este tipo de empresarios se endeudan y luego, cuando la realidad los alcanza, terminan culpando al proyecto que les enseñó que era importante soñar. Esto último es verdad, pero también se les dijo que había que trabajar fuerte para alcanzar esos sueños. En el capítulo “Un árbol bien administrado es un árbol productivo”, compartiremos algunas valiosas recomendaciones al respecto.

Aquí quisiera hacer un paréntesis para resaltar un aspecto fundamental al que no le damos la debida importancia: use agenda y haga lo que programó en ella. Aún más importante: programe con varios días de anticipación (cinco o siete días antes como mínimo).

Este simple ejercicio de orden, le dará mucha tranquilidad e impactará positivamente en su negocio, y lo que es todavía mejor, irá desarrollando una organización bajo ese esquema de trabajo. Volveremos sobre el tema del uso eficiente del tiempo en el capítulo “¿No tengo tiempo?”, donde aprenderá cómo hacer un uso más eficaz de sus 24 horas.



4. Gerente de Recursos Humanos:

¿Qué tal un negocio en el que hay mucha capacitación? Es extraordinario. Pero para mantener la salud de su negocio, usted habrá de ocuparse de poner a trabajar a sus gerentes para que la capacitación, cuando tenga que pagarse, salga de las

propias utilidades del negocio.

Pero no sólo eso, habrá de ocuparse también de llevar a su Director General y a todos sus Gerentes a los eventos de capacitación y a realizar las actividades que tenga que hacer en este rubro, tenga o no tenga ganas. Repito: tenga o no tenga ganas.

Esta es tarea del Gerente de Recursos Humanos, es el que se capacita, va a los eventos, desarrolla nuevas habilidades, fortalece su autoestima y mejora el trato con las personas.

Hay Multiniveles que desarrollan sus propias herramientas de entrenamiento o bien lo hacen los líderes con experiencia y resultados.

Si la empresa a la que está afiliado no cuenta con audios, libros o cursos, busque en internet o librerías especializadas audiolibros, conferencias impartidas por expertos en varias especialidades: autoestima, inteligencia emocional, ventas, finanzas personales, relaciones humanas, etcétera.

Todas las gerencias importan

Con el paso del tiempo vamos evolucionando dentro del negocio, es lógico entonces que los tiempos destinados para desarrollar cada una de las cuatro áreas o gerencias, se vayan modificando de acuerdo con su tiempo, así como ocurre en la naturaleza, con los árboles. En cada estación del año, el árbol se va adaptando a su entorno para no morir y sobrevivir.

Hay que prestarle atención a todas y cada una de las cuatro gerencias. Enfocarse, por decirlo de alguna forma, a fortalecer cada una de ellas mes tras mes. Este mes, por ejemplo, podemos concentrarnos en trabajar con nuestro Gerente de Ventas; el mes que entra con el de Expansión, y así sucesivamente.

Sin embargo, insistimos: todos son importantes y con todos me tengo “que sentar” a pedirles resultados. Si uno de ellos no está haciendo su parte, hable con él seriamente. Usted, como Director General, tiene la responsabilidad y, si me permite el atrevimiento, la obligación de hacer que su empresa prospere, esté alguno de sus gerentes de acuerdo o no. Finalmente, para eso es usted el dueño de su empresa.

“La inversión más importante que puede hacer en usted es creer en usted mismo”.



“Sólo el amor nos permite escapar y transformar la esclavitud en libertad”.

Paulo Coelho,
escritor brasileño

Seamos un árbol confiable

Este es el reto más grande que este negocio tiene y tendrá siempre: sin ser estrictamente obligatorio, debemos cumplir lo que prometemos a los demás

Aunque tal vez mi opinión pueda diferir de la de muchas personas, considero que cuando uno anda por las calles, en los cafés y en las casas desarrollando un negocio de Multinivel por tantos años, nos convertimos, en cierta forma, en un termómetro de la sociedad –seguramente subjetivo, pero termómetro al fin–.

Esa calibración constante nos señala de forma reiterada que, por ejemplo, la gente es más o menos la misma en todos lados: tienen, en lo relacionado a este tipo de negocios, miedo a las mismas cosas (al qué dirán, a fracasar, a tener dinero, etcétera.). Anhelan también más o menos lo mismo: seguridad para su familia, viajar, mejor auto, casa, etcétera.

Pero también, por desgracia, he apreciado en forma reiterada un “relajamiento”, por decirlo de alguna forma, en cuanto al respeto de la palabra empeñada por algunas personas. Hay un cierto desdén por cultivar la confianza en los demás a través de la congruencia.

Una persona es confiable cuando es impecable en sus acciones, hace lo que dice, cumple lo que promete; es de una sola pieza. He escuchado algunas críticas de algunos individuos, cuando nos referimos al reforzamiento de estos valores, que consideran como “pasados de moda”, “anticuados” o “demasiado idealistas”. Pareciese que para algunos lo importante es sencillamente sobrevivir; aparentar, en lugar de ser; impresionar, en lugar de vivir con certeza.

Todo lo anterior, producto de dizque una sociedad globalizada, donde la ley del más fuerte prevalece y donde lo único que importa son los resultados, aunque el medio no lo justifique, exigiendo sólo el cumplimiento de lo que se nos promete cuando nosotros somos los afectados.

Sin embargo, creo que las cosas no son así para todo el mundo. Como digo, la gente es la misma y seguirá siéndolo (aunque parezca anticuado para algunos)

porque los principios nunca cambiarán ni pasarán de moda.

Una persona con integridad, con congruencia y confiabilidad, siempre tendrá más posibilidades de tener resultados a largo plazo en un negocio de Multinivel y, por supuesto, en cualquier otro.

¿Por qué doy tanto énfasis a este valor? Simplemente porque su red está y estará siempre construida con seres humanos, quienes trabajarán con usted con base, primero, en la confianza.

Cumplir un compromiso no es un juego; en ello se ve quiénes somos. No se puede ser, desde mi perspectiva, en algunas cosas cumplido y, en otras, incumplido. Por ejemplo, imagine que su jefe le pidió un reporte muy importante de última hora y, sin titubear, usted aceptó entregárselo. Para lograrlo, casi no durmió en toda la noche. Llega puntual a su trabajo a la mañana siguiente, con el reporte en mano y cumple con su palabra.

Sin embargo, esa tarde llega tan cansado a casa que olvida por completo lo que había prometido a sus hijos: que si sacaban buenas notas en la escuela los iba a llevar al cine. Impulsado por su cansancio, cambia de opinión y les dice que quiere dormir, ver la televisión y descansar, por lo que hasta el siguiente fin de semana los llevará al cine.

Le hago una pregunta: ¿Es entonces una persona que cumple lo que promete o no?

Esto es como el embarazo: no se puede estar medio embarazada. Se está o no se está. Igual en nuestra capacidad para cumplir nuestra palabra. Para su jefe usted es un empleado ejemplar, pero para sus hijos, usted fue un padre que no cumplió su parte del trato.

Así como en la naturaleza no se puede ser “medio árbol” (y mucho menos “árbol medio rojo”), no se puede ser comprometido en el empleo e incumplido en todo lo que uno acuerda dentro de su propio negocio de Multinivel.

Qué curioso: para otros sí, pero, para usted o los suyos, no. Ese es, desde mi perspectiva, el reto más grande que tiene y tendrá este negocio: el que, sin ser estrictamente obligatorio, cumplamos lo que prometemos a los demás.

Pobre Juanito...

Desde niño uno de mis artistas preferidos fue Joan Manuel Serrat. El poeta y cantante me acompañó en mis años de niñez debido a que crecí en un ambiente bohemio, influido por un novio de mi hermana mayor que me daba clases de guitarra.

Desde entonces, las obras del compositor catalán me envolvían y generaban sensaciones que, en aquel tiempo, no podía describir. Creo, sin dudarlo, que me enamoré del amor antes de conocerlo.

Durante treinta años esperé con vehemencia ver a Serrat en vivo. Compraba sus Cds y sus conciertos en DVD. Un día, de pronto, una página del periódico iluminó mi rostro: ¡Joan Manuel Serrat estaría en mi ciudad! Mi corazón empezó a palpar rápidamente, pero, segundos después, casi se detiene, al comprobar tristemente que la fecha del concierto coincidía con una reunión de capacitación que tenía con mi negocio de Multinivel. Era sumamente importante, ya que me encontraba en camino de calificar a un nivel superior.

En ese momento, no me podría dar el lujo de bajar el ritmo y dar ese ejemplo a los demás miembros de mi equipo.

Tengo que confesar que, en mi encrucijada, titubeé sobre qué hacer: ir o no ir al concierto; ir o no ir a mi reunión de negocios. Al final, decidí no ir al concierto de Serrat. ¿La razón? Si iba, perdería mi derecho con mi grupo de hablarles sobre compromiso, de asistir a las reuniones, a luchar por sus sueños a pesar de las circunstancias. Es en esos momentos cuando, en definitiva, es mucho más fácil decir qué hacer a cumplirlo.

Días después de ese evento, estaba conversando con unas personas al respecto. Una de ellas, en forma sincera y transparente, me criticaba por mi postura, calificándome de “extremista”. “No es para tanto”, me dijo. Yo solamente me limité a dar los argumentos que la definición de compromiso tenía para mi vida y le invité a hacer un ejercicio mental: “Si tu jefe te hubiera dicho que a esa hora y en esa fecha tenías una junta con el consejo administrativo, ¿hubieras ido a ver a Serrat o a la junta?”. “¡A la junta!”, me contestó de inmediato. “¿Y eso no es ser extremista?”, le contesté.

Vuelvo a lo mismo: para el patrón sí somos comprometidos, pero para nosotros, a veces sí y a veces no. Para los sueños de otros sí, pero para los propios, no.

Sin embargo, esta historia tiene un final feliz. A los seis meses vi en el periódico una nota desde España donde se anunciaba que Joan Manuel Serrat sería intervenido quirúrgicamente de la vejiga por un cáncer detectado. Pensé en ese momento –se lo digo con sinceridad– que no alcanzaría entonces ya a verlo con vida, como él mismo lo afirmó después en una entrevista: “Lo que nos demuestra que el envase que nos contiene es delicadísimo”.

Al saber que lo iban a operar fue como si enfermáramos al unísono varias generaciones de hispanoamericanos que hemos vivido y crecido con sus canciones, haciéndolas nuestras, convirtiéndolas en parte íntima de nuestras vidas.

Siete meses después llegaría la respuesta: ¡Joan Manuel Serrat de nuevo en mi ciudad! Para ese entonces, ya disfrutaba de los beneficios económicos de mis nuevos niveles, y entonces sí me permití adquirir un lugar en la segunda fila del concierto y tener el tiempo para disfrutarlo.

Esa tarde, tomé mi auto y conduje al teatro. Una vez ahí tomé mi lugar mientras la gente iba llenando las butacas hasta que el telón se abrió puntual. Allí estaba Joan Manuel Serrat, con un piano, su guitarra y su poesía. No necesitaba más. Me conmoví mucho desde el primer acorde. Recuerdo que lloré casi todo el concierto y no podía dejar de hacerlo. Me fijaba que el señor a mi lado derecho se me quedaba viendo con cara de ¿y a éste qué le pasa?

Lo que me pasaba era que tuvieron que pasar 32 años para encontrarme con mi artista preferido. Lo que pasaba era que la disciplina y mi palabra habían triunfado y, después de todo, haberla honrado me permitía ahora disfrutar lo que tanto deseaba.

Para mí, en realidad, fue como si el cantante me hubiera ofrecido un concierto privado; cada estrofa y cada nota estaban dedicadas a mi vida de esfuerzo, sueños y dedicación. En cada aplauso que escuchaba reconocía, finalmente, que Dios no tiene preferidos y que cualquier persona, si está dispuesta a cumplir su palabra y a luchar con fuerza por lo que desea, no puede obtener otro resultado más que alcanzar lo que se propone. No se lo aseguro, se lo prometo.

Por más buena empresa de Multinivel, plan de compensación y productos que le soporten, si usted no es confiable, no podrá crecer mucho.

El que las personas sepan que si usted dice que llegará a una hora y llega puntual, eleva dramáticamente sus bonos, ya que una gran cantidad de personas no son puntuales.

El que dice que premiará de alguna forma a alguien de su red si llega a cierta meta y lo cumple, es invaluable.

El que pague lo que deba, el que regrese lo prestado, le van construyendo día a día como una persona de valía y confianza.

Por supuesto que uno se puede equivocar y cometer errores, pero su integridad y compromiso se nota en la actitud. Eso lo perciben sus afiliados y por ello son capaces de disculpar una falta, porque saben, como si ellos fueran un banco, que usted ha “depositado” tanto en su cuenta de la confianza que uno que otro “retiro” es perfectamente permitido y comprendido.

A lo largo de mi carrera he conocido líderes que, aunque ostentan un alto nivel en sus redes, no han podido alinearse del todo con estos valores universales. Son manipuladores y calculadores, portadores de un gran carisma, pero eso, con el

tiempo, si no es sincero, también pasa, así como también sucede con la belleza. Es, después de un tiempo que, como decimos en mi tierra, “se les nota el cobre” – haciendo alusión a que lo que antes parecía y brillaba como oro, con el uso, nos damos cuenta de que no lo era–.

Afortunadamente, mi experiencia con quienes han sido mis mentores (voluntarios e involuntarios) ha sido abundante en historias de integridad y congruencia. Una de ellas es muy curiosa y ejemplifica un poco el tema que quiero profundizar en este capítulo: el de cumplir la palabra.

Un Ángel en el camino

A las escasas cinco semanas de comenzar mi incipiente negocio, me trasladé a una ciudad ubicada a una hora y media al sur de donde yo vivía para intentar desarrollar mi negocio de redes.

A mi regreso olvidé (como he olvidado tantas veces) echar gasolina. No me di cuenta de ello hasta que cerca de las 2:00 a.m., mi auto me lo recordó. Tuve que estacionarme a un costado de la carretera.

Salí del vehículo y miré hacia el cielo estrellado y sin luna. Era muy hermoso. A lo lejos pude distinguir una tenue luz proveniente de una gasolinera cercana a un poblado. Estaba como a 30 Kilómetros. Decidí no esperarme a que amaneciera, ya que tenía que presentarme a trabajar al día siguiente en mi empleo, por lo que empecé a caminar a la vera del camino.

Para que el trayecto no me resultara tan aburrido, tomé un audiocasete que traía en el asiento del auto. Lo había adquirido del sistema de capacitación con el que regularmente me entrenaba, así que empecé a escucharlo en mis audífonos (¡qué hubiese dado por tener un ipod en aquel entonces!).

Fue así, caminando en la noche, mientras escuchaba un audiocasete, que conocí la historia de Ángel, un pastor de ovejas que se hizo policía de caminos para mantener a su familia. Después, sin tener idea de lo que era, lo contrataron en un casino como *croupier* (los que reparten las cartas en el póquer).

Me asombré al saber que afiliado a un Multinivel, trabajaba en su empleo de 7 de la tarde a 7 de la mañana y que dormía sólo cuatro horas a lo sumo; se daba una ducha rápida y aprovechaba los mediodías y las tardes para buscar y afiliar a nuevos miembros de su red y vender ciertos productos.

En muy poco tiempo, gracias a su perseverancia, logró construir un negocio de Multinivel sólido y rentable que le permitió renunciar a su empleo y empezar un estilo de vida espectacular.

Mientras escuchaba esa historia me emocionaba mucho. Eran casi las 3:00 a.m. y en ese momento le prometí a las estrellas que yo también tendría algún día una historia que contar.

Tuvieron que pasar siete años para conocer en Madrid a este gran mentor, del cual ni su cara conocía. Fue en el lobby de un hotel en el que me hospedé, con motivo de un viaje de reconocimiento, de esos que las compañías de este tipo promueven entre los afiliados que cumplen ciertas metas. Yo apenas despuntaba en mis logros, pero mis ganas de salir adelante eran inacabables.

Pero, bueno, hablaba de cómo fue que conocí a Ángel: me encontraba en aquel lobby cuando, en eso, escuché su voz inconfundible. Volteé a verle e intenté integrar su aspecto físico al que una vez había imaginado en aquella noche por la carretera. Me acerqué a él, tal vez un poco nervioso y, extendiéndole mi mano en un saludo, le pregunté:

– ¿Es Usted Ángel?– A lo que él me respondió con un sencillo

– Si, yo soy ¿Quién eres tú?

– Soy Mario Rodríguez, de México. Le quiero agradecer toda la inspiración y enseñanza que me dio a través de su ejemplo– le dije, queriendo quedar bien. Fue entonces que él exclamó su famosa frase:

– Entonces págame.

– ¿Cómo? – Respondí asombrado.

– Sí, que me pagues de la única forma en que lo puedes hacer: ten éxito.

Esa, tal vez, ha sido una de las frases y momentos que, en mi historia en el Multinivel, me han calado hasta lo más hondo.

Tres años después de ese evento, me encontraba en Caracas, en un congreso de mi negocio y yo, para ese entonces, había tenido un crecimiento inusitado, por lo que fui invitado a comunicar mis experiencias con los empresarios de aquel país con los que compartía el mismo negocio de redes.

Iba yo por un pasillo cuando salió a mi encuentro el mismísimo Ángel. Me saludó sin recordarme y me preguntó un poco mis datos personales, ya que él iba a ser la persona que me iba a presentar en el escenario.

En eso yo, buscándole la mirada, le pregunté:

– Ángel, ¿me recuerdas? Soy Mario Rodríguez, de México, y he venido a pagarte.

Le recordé entonces toda la anécdota y él abrió más los ojos y exclamó:

– Pero, ¿eres tú?

Fue a partir de entonces que entre los dos nació una gran amistad que continúa hasta la fecha, producto todo de un adeudo involuntario y de un pago que posteriormente hice. Al pagarle a él, me pagué a mí con creces.

Aunque nunca le pregunté, supongo ahora que aquella frase de “págame” era una forma de responderle a todas aquellas personas que alguna vez se acercaron a él, como yo lo hice, para agradecerle o saludarle. Pero fui yo, quien inocentemente le tomó la palabra, y esa “inocencia” me ha dado un estilo de vida muy interesante.

Hay personas que no sirven, sólo se sirven

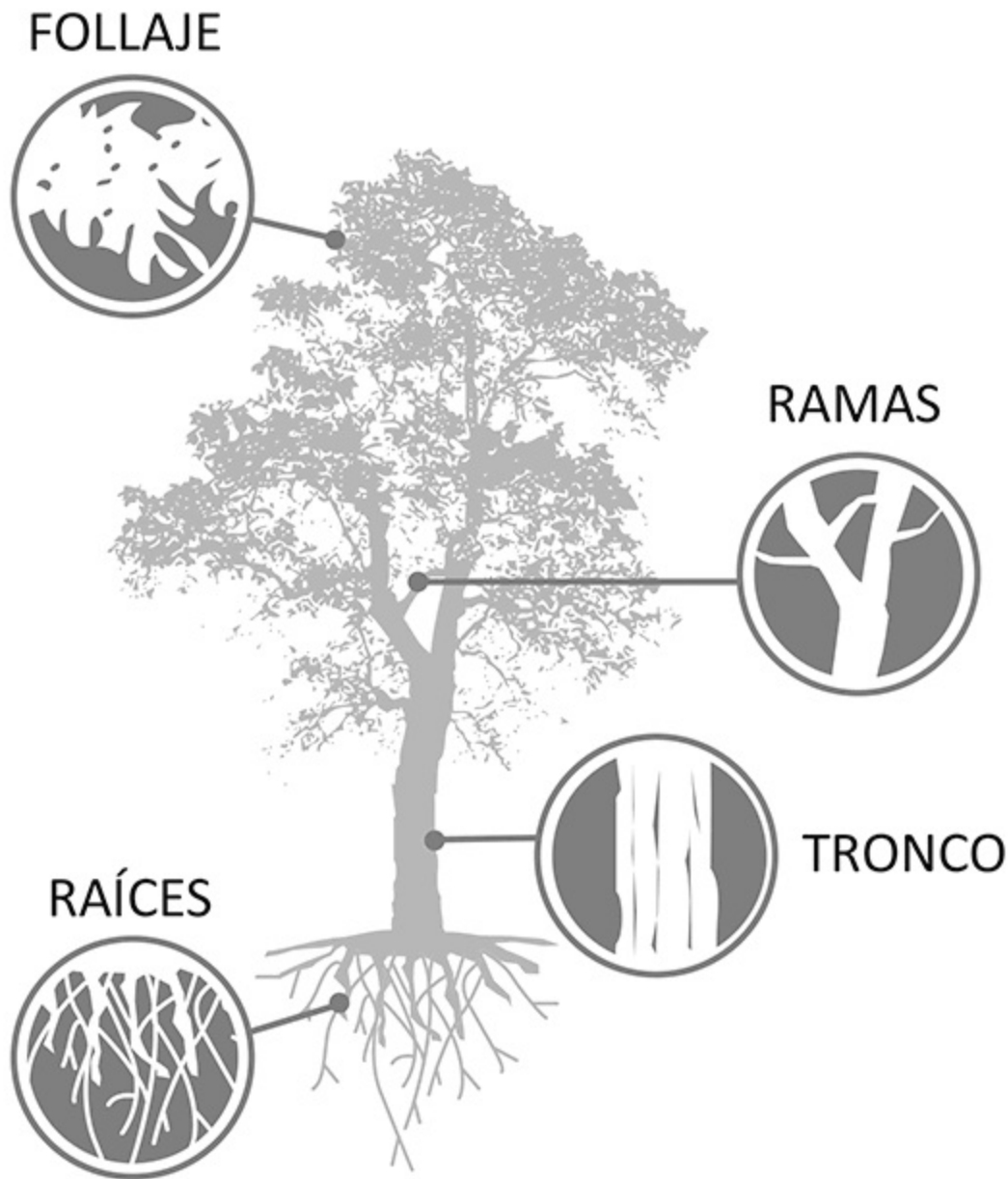
Hace algunos meses, una persona relacionada con la actividad política decidió integrarse a nuestra red. Tenía un gran arrastre entre sus agremiados y, ciertamente, pudo haber construido una enorme red de beneficios para todos.

Por desgracia, la intención con la que decidió construir su negocio no fue la correcta. Él ingresó, en realidad, a “servirse” de sus seguidores y no a servirles, para que ellos tuvieran un mejor estilo de vida.

Toda “su gente”, como los nombraba él, terminó por desencantarse y abandonar casi en su totalidad el proyecto. Esto era lógico. Se les intentó usar y manipular para beneficio propio y “su gente” se dio cuenta con el paso del tiempo.

Debo decirle que esta perspectiva nunca funcionará en un negocio como éste, si es que usted desea vivir por siempre de esta industria o, por lo menos, en el largo plazo.

El Árbol Rojo y su íntegra naturaleza



Para que un árbol sobreviva y crezca, todas sus partes deben ser leales entre ellas.

Para que su red se expanda en tamaño y beneficios, sus miembros deben también ser leales a un compromiso común.

Sólo hay que observar un árbol

Observe las raíces de un árbol. Sostienen toda una estructura y a todo un ser vivo. Para que el árbol se mantenga erguido, con fuerza y creciendo, es necesario que primero las raíces se alimenten de los nutrientes de la tierra y el agua, para que

después, por medio de su tronco, suba la savia hasta las hojas y frutos.

El sentido de su naturaleza es clarísimo: la prioridad la tiene mi base (de abajo para arriba), mis raíces y luego entonces, y sólo entonces, yo. Si mis raíces están bien nutridas y atendidas, mi árbol siempre estará fuerte.

Valiéndome de un árbol, voy a poner un ejemplo metafórico: si después de una sequía, por desesperación, el follaje del árbol acaparara todas las gotas de la primera lluvia de la temporada en sus hojas y no permitiera que el agua de la lluvia llegara hasta la tierra debajo de él, estaría practicando, ciertamente, un suicidio por egoísmo.

¿Cómo podría una red de afiliados tenerme confianza si primero pienso siempre en mí?

Sea usted un empresario del Multinivel en el que se pueda confiar. Trabaje con honestidad y déjese guiar por personas íntegras, no sólo prácticas. Busque un estilo de liderazgo que piense en el bienestar de un grupo más que en el personal y, sobre todo, cumpla su palabra si es que algún día la empeña.

El mundo está lleno de promesas incumplidas que tal vez no sean trascendentes—como lo sería asistir o no a un concierto—, pero hay otras que, si las cumple, como algún día lo decidí yo, pueden dar un cambio asombrosamente positivo a su vida y a la de su familia.

“Póngase metas, pues con cada logro, por pequeño que este sea se acrecienta la motivación y se fortalece la autoestima”.



“Para enseñar a los demás, primero has de hacer tú algo muy duro: has de enderezarte a ti mismo”.

Buda,
líder religioso

Establezca sus prioridades y actúe en consecuencia

Porque nunca existirá el momento perfecto para construir su negocio de redes, evalúe qué es lo realmente importante para usted y tome acción ahora

Muchos creen que en el desierto no llueve pero se sorprenderían de las tormentas que azotan mi ciudad. Cuando llega la temporada de verano, éstas son intensas y fuertes, cargadas de vientos ciclónicos, rayos, truenos y mucha agua. Lo característico es que cae todo junto en media hora y, en ocasiones, genera algunos destrozos.

Cuando estas tormentas caen, resulta común observar en algunos jardines públicos y avenidas muchos árboles –algunos jóvenes, otros en su plenitud–, derrumbados por los fuertes vientos.

Algo similar sucede con la vida de algunas personas y de algunos negocios: en ocasiones la vida se acaba antes de alcanzar la plenitud. Charles Chaplin escribió que la vida es tan corta que sólo nos alcanza para ser amateurs. Esta afirmación también se puede aplicar al negocio del Multinivel.

Suele suceder que cuando vamos aprendiendo, la función se termina o estamos ya muy viejos para disfrutar aquello que siendo más jóvenes nos inspiraba y emocionaba. Lo he visto cientos de veces.

Mientras que escribo estas líneas, está realizándose un funeral de un querido afiliado que a los treinta y tantos años perdió la vida debido a un cáncer súbito que acabó con su joven existencia en tan sólo tres meses.

Hace poco viajé a Montevideo, para trabajar con un afiliado de mi red llamado Tito. Nos dirigíamos en su auto a almorzar en un restaurante cuando, haciendo alto en un semáforo, pasó caminando frente a nosotros una persona de cabello entrecano y largo. En eso, Tito exclamó: –Él hace muchos años intentó desarrollar su red en nuestro grupo pero finalmente desistió. – A lo que yo le respondí: – ¿Y por qué no lo volvemos a invitar? Uno nunca sabe.

Decidimos estacionarnos y lo seguimos a pie. Lo alcanzamos, lo saludamos e

invitamos a una reunión de información que se realizaría al día siguiente en un hotel de la ciudad. A él le agradó mucho la idea de volver a integrarse y aceptó ir a la junta con especial entusiasmo. Sin embargo, nunca se presentó y yo, la verdad, lo olvidé.

Luego, sucedió algo que me llevó a reflexionar sobre la fragilidad de la existencia. Días después, ya de regreso en México, recibí una llamada de Tito en la cual me informó: —Ya sé por qué nuestro invitado no llegó nunca a la reunión; falleció aquella mañana de un ataque al corazón. Llamé a su casa y su esposa me dio la noticia.

Recordé que cuando Tito y yo lo abordamos, hacía tan sólo una semana antes, había sentido que su emoción —o por lo menos su intención— sí le alcanzaba para hacer algo grande en el Multinivel. Sin embargo, por desgracia, la vida no le alcanzó.

Tantos casos de personas a las que la vida se les acaba antes de que realicen sus sueños. Todos, y lo digo porque los conocí personalmente, querían realizar algo notable, trascendente, que impactara en su familia para siempre. Un día coincidí con ellos en los negocios en red y aprendimos juntos a soñar. Ahora, por desgracia, esto ya no será posible.

Estas preciadas vidas, como en el ejemplo de los árboles derribados por la tormenta, encontraron un desenlace inesperado. No contábamos con la naturaleza impredecible que en ocasiones se manifiesta de forma caprichosa, como queriéndonos recordar que, en realidad, nunca tendremos toda la vida para hacer todo lo que queremos hacer.

Por eso hay que ser selectivos con nuestras prioridades y evaluar de verdad lo que es importante para nuestra existencia. ¿De qué sirve una vida sin un propósito?, ¿de qué sirve vivir por vivir? ¿no le parece muy aburrido y gris? Sea éste un llamado a nuestra conciencia para dejar de perder el tiempo en pequeñeces.

La gran mayoría de las personas que afirman no tener tiempo para realizar un negocio de Multinivel, tal vez no superarían un pequeño análisis del manejo de su agenda, pues, gran parte del tiempo se les va en cosas intrascendentes. Más ahora con el auge del “cibermundo”, que los esclaviza horas y horas leyendo cosas sin trascendencia en Facebook o chateando sin fin con los amigos, o enviando mensajes por medio del celular o su Blackberry.

Recuerdo que hace poco salí de viaje y, al estar en un aeropuerto, miré a mi alrededor y me tomó por sorpresa darme cuenta que aproximadamente un 70% de la gente estaba revisando su celular, computadora, o bien hablando por teléfono. No sabemos estar con nosotros mismos (en esto, a veces, hasta yo me incluyo), o

tal vez nunca lo habíamos sabido, sólo que ahora resulta más evidente, ya que antes no existía tanta tecnología para evadirnos de esta cada vez más recurrente ansiedad y búsqueda de escapes.

Cómo poner orden a nuestras prioridades

Hay algunas formas de ser eficientes en esta época en que sentimos que nos hace falta tiempo para alcanzar el acelerado ritmo del reloj. La primera es identificar muy bien aquello que para nosotros realmente tiene una importancia fundamental. ¿Qué es lo que a mí me importa lograr y conseguir?

La gente nos ve desde afuera y piensa que uno, cuando se afilia a una empresa de Multinivel determinada, está luchando por esa empresa y esto no es exactamente así.

En mi caso, yo lucho por mis sueños y, en mi mente, los productos que vendo y distribuyo tienen mi nombre en su empaque, así como el de mis sueños. Yo lucho por lo que quiero y mi negocio es el vehículo que me transporta a ello.

Una vez que usted haya identificado lo que desea, todas sus decisiones deberán ir orientadas en torno a esa determinación. Sabiendo lo que quiere lograr, establecer sus prioridades resulta más sencillo.

Otra forma de poner en orden nuestras prioridades sería dándole preferencia a lo que en verdad es importante y dejar para después lo secundario (en el capítulo “No tengo tiempo” comparto algunas recomendaciones útiles para administrar mejor el tiempo).

Casi siempre, como lo hemos mencionado, la emoción va para un lado, pero la razón para otro. Sabemos lo que hay que hacer para tener resultados en nuestro negocio, pero no lo hacemos porque tal o cual día “amanecemos sin ganas de hacerlo”.

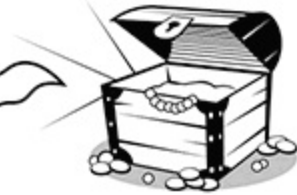
Sería como el capitán de un barco que sabe que “la isla del tesoro” está para el norte pero el viento sopla hacia el oeste. Ir al oeste, en este caso, es y será siempre más fácil y cómodo, pero nos llevará a un naufragio seguro.

¿Qué preferiría usted: ir rápido y sin mayor esfuerzo porque el viento le lleva a un inmenso océano donde tarde o temprano morirá por falta de alimento o ir en otra dirección hacia una isla paradisíaca, llena de riquezas, pero navegando con el viento en contra suya? Por ejemplo, cuando tenga que hacer una llamada a un candidato para su negocio o para ofrecerle su producto y no desee hacerlo, sepa desde ahora que lo más fácil será no llamar (el viento que le lleva fácilmente al naufragio empresarial) pero lo que más le conviene es forzarse y hacerlo.

Esto último es navegar contra la corriente y con el viento de frente, pero en definitiva hacia donde usted se propuso llegar el día que usted decidió ingresar a su negocio de Multinivel.

Así como un árbol no deja lo importante para después, le invitamos a no confundir el estar ocupado o haciendo “muchas cosas” con el ser productivo. Enfóquese en hacer aquello que de veras construye su negocio y haga crecer su “Árbol Rojo del Multinivel” consistentemente.

“La clave del Multinivel es generar clientes para ganar dinero y enseñar a otros a hacer lo mismo”.



“Árbol que crece torcido, jamás su tronco endereza” .

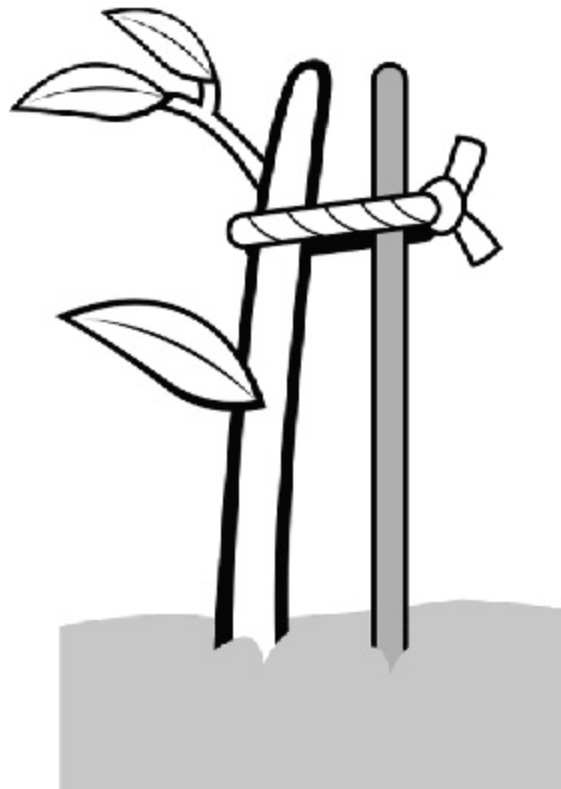
Refrán Popular

La guía del árbol

Usted busque también un tutor o mentor dentro del negocio que va a desarrollar, para que sea guiado correctamente

Todos hemos observado el tutor al lado del árbol, ese tronco erguido y recto que da sustento, dirección y protección al retoño.

Quizá muchos habremos colocado esa “guía” para que el árbol crezca de forma correcta. Es aconsejable, incluso que antes de plantar un árbol, se clave un tutor en el fondo del hoyo. Es decir, el tutor debe estar antes que el árbol. Se sugiere también que el tutor se ubique hacia el lado donde sople el viento dominante, así protege más al árbol.



De la misma manera, usted busque un tutor o mentor dentro de su Multinivel que le sirva como guía para desarrollar de forma correcta su negocio, para que lo

proteja de los vientos que inevitablemente intentarán derribarlo.

Si quien me lee tiene ya un grupo dentro de su organización y funge como tutor y guía, mi recomendación es que no sobreproteja mucho a sus seguidores porque ellos necesitan espacio para crecer por sí mismos. En sí, más que ayudarles, lo que su gente requiere es que los entrene, sobre todo con el ejemplo.

Asegúrese de que su equipo le vea trabajar; invítelo a sus sesiones de demostraciones de producto y a la exposición de la oportunidad de reclutamiento. Que le vean triunfar y también errar. Que se percaten y aprendan cómo los aparentes fracasos no le afectan ni doblegan sino que los considera parte del proceso, que el triunfo lo perciban, también, como producto de la perseverancia y la acción.

Busque un entrenador congruente y sígalo

Permítame platicarle de unos entrenadores congruentes que yo tuve –y tengo aún– . Ellos son muy cercanos.

A Vladimir y Susana los conocí en una conferencia informativa del proyecto de Multinivel. Éramos de ciudades, profesiones y preferencias diferentes. Esto hacía que fuera altamente improbable que coincidiéramos de alguna forma, pero digamos que las casualidades se dan, o que ésta es la manera en la que la Providencia “mete su cuchara”.

En lo que sí nos parecíamos, en definitiva, era en nuestro deseo de ser prósperos en el Multinivel. Ellos querían ayudarme y yo, desde luego, quería ser ayudado.

En retrospectiva, hoy me doy cuenta de lo afortunado que fui en haberlos encontrado. Desde el inicio ellos fueron mi punto de referencia en cuanto al ritmo de trabajo, el esfuerzo e inversión de tiempo que el proyecto requería para poder funcionar. Se podría decir que fue suerte, pero, si fuera sólo eso, todas aquellas personas que los conocieron junto conmigo deberían entonces tener, siguiendo la misma lógica, los mismos resultados que yo. Pero no fue así.

La diferencia fue, como le mencioné, que yo estaba en realidad buscando una alternativa para salir adelante en mi vida y fue en Vladimir y Susana que encontré el ejemplo a seguir... y los seguí.

En sus inicios, Vladimir era un maestro que no hablaba mucho, y era serio en sus expresiones. Con el tiempo logré comprenderlo, aprendí a apreciarlo y a valorar sus enormes cualidades empresariales y humanas; me aferré a su actitud de trabajo y esfuerzo consistente.

En una película cursi que veía en el cine hace algunas semanas, un caballero le dice a la dama: “Te quiero más de lo que puedo expresarte”, y ese, sin duda, fue su estilo de liderazgo; no en palabras, sino en acciones que, a final de cuentas, es lo que importa y siempre importará.

Hoy ellos son, sin lugar a dudas, unos de los mayores y mejores exponentes de la red a la que pertenezco de habla hispana. Me precio de ser uno de sus mejores amigos y desde aquella vez en que nos conocimos hace algunos años, siguen siendo mis entrenadores y mi faro en circunstancias adversas. De corazón, deseo que usted también encuentre el suyo.

*“Si me sigo haciendo caso a mí mismo,
terminaré como yo mismo”.*



“¿Podrías decirme, por favor, qué camino debo seguir para salir de aquí? –Esto depende en gran parte del sitio al que quieras llegar, dijo el Gato. No me importa mucho el sitio, respondió Alicia. Entonces tampoco importa mucho el camino que tomes, le contestó el Gato.”

Lewis Carroll,
autor de Alicia en el país de las maravillas

¿No tengo tiempo?

Invertir su tiempo en construir su futuro hará que su árbol deje de ser solamente el árbol más grande de todos, para, con certeza, convertirse también en el más productivo

En el pequeño terreno que tengo a las afueras de mi ciudad, hay dos árboles que me llaman especialmente la atención: uno de ellos es un durazno, y el otro, un árbol de granadas. Ambos los sembré al mismo tiempo, hace ya cinco años.

El primero de éstos mide de cinco a seis metros de alto. Es hermoso, grande, robusto y simétrico, pero, hasta este momento, no ha dado ni un solo durazno.

Por el contrario, el árbol de granada es asimétrico, no ha crecido mucho – incluso, hasta parece arbusto—, sin embargo, está lleno de frutos; tantos, que los pájaros se llevan picoteándolos y posándose en sus ramas. Al durazno, que tiene más espacio para hacer nido, no se le para ni una sola ave.

En el Multinivel, observamos esta misma similitud: personas que poseen gran carisma y capacitación, saben hacer todo y bien; son atractivos físicamente y se dirigen con propiedad a sus interlocutores; hablan varios idiomas y manejan la tecnología con mucha facilidad. Sin embargo, no crecen en su negocio de redes.

Por otra parte, conozco personas que no son tan agraciadas, ni física ni intelectualmente, pero tienen grandes organizaciones. ¿Por qué esta diferencia en frutos?, ¿acaso “la suerte” tiene algo que ver en esto?

No confunda su crecimiento con su productividad. Existen personas que se sienten realmente activas pero, cuando evalúan sus resultados, comprueban que son poco productivas. ¿Conoce acaso a alguna de ellas?

El único recurso que productivos e improductivos tienen por igual

Uno de los principales retos con los que se enfrenta una persona cuando decide arrancar un negocio como éste, es encontrar tiempo para realizar las nuevas actividades que debe integrar a su vida, si es que quiere obtener los resultados esperados.

La persona puede tener la maravillosa intención de aplicarse en todo lo que ha leído sobre cómo desarrollar una enorme red de mercadeo, pero puedo asegurarle que, aquí, con la intención no basta. Cualquiera que pretenda ser dueño de su propio negocio debe desarrollar una mentalidad de empresario antes que nada.

Empresario es aquel que sabe que las acciones que sean planeadas, organizadas y controladas son las que le darán resultados óptimos. Acciones que, además, deben estar respaldadas por su constante iniciativa y creatividad, pues aquí no hay jefes que le digan lo que hay que hacer.

La disciplina, la integridad y la proactividad serán elementos clave para poder desarrollar este negocio en forma efectiva sin descuidar otras áreas de su vida.

Quizá usted se pregunte constantemente: “¿Cómo podré alcanzar mis metas en este negocio si no tengo tiempo para realizar las actividades o asistir a los eventos?”

Quizá usted se compara constantemente: “Si tuviera el tiempo de esta o aquella persona, entonces también podría alcanzar las metas como ellos lo han logrado”.

Todos tenemos la misma cantidad de tiempo. La diferencia radica en la forma en la que lo aprovechamos. Mucho se ha hablado de administrar en forma efectiva el tiempo, sin embargo, este recurso no puede administrarse. Lo que sí podemos manejar o administrar son nuestras acciones dentro de él.

El tiempo se ha definido como la sucesión de numerosos acontecimientos, y es aquí en donde le invito a hacer una valiosa reflexión sobre lo fugaz de la vida y cómo hemos decidido vivirla, pues, mientras se encuentra leyendo estas líneas, el reloj continúa avanzando, está fluyendo y, con cada tic-tac, nos pregunta qué es lo que estamos haciendo para aprovecharlo.

“El tiempo es lo más caro que tenemos porque lo pagamos con la vida”, escuché una vez. Esta frase me hizo tomar conciencia de que tenía una gran responsabilidad con mi futuro, al saber que lo único que podemos hacer con respecto al tiempo es invertirlo y usarlo sabiamente.

“Todo a su debido tiempo”, dice otra frase. Sin embargo, está en sus manos propiciar que sus resultados lleguen pronto y sean en realidad extraordinarios. Déjeme explicarle cómo: la mayoría de las personas con éxito en alguna actividad coinciden en que, cuando comenzaron a planear y priorizar sus acciones en el tiempo, los resultados comenzaron a ocurrir y su actitud se mantenía en el polo

positivo con mayor frecuencia.

Se dieron cuenta de que el secreto estaba en saber administrarse a sí mismos y lograr distinguir en sus actos dos tipos de actividades:

1. Basadas en el presente: aquellas actividades que pueden mantenerle pero que no le llevan a construir grandes cambios en su futuro.
2. Basadas en el futuro: aquellas actividades que sin lugar a duda generan cambios significativos en todas sus áreas de vida.

¿Qué está usted construyendo?

Debemos hacer una evaluación de las acciones que a cada momento emprendemos y filtrarlas a través de esta pregunta: ¿Esta acción que estoy realizando o que estoy por comenzar está basada en el presente o en el futuro? Por ejemplo: si usted tiene una meta clara de hacer crecer su red y elevar su nivel de facturación personal y grupal para este mes, analice cuál de las siguientes acciones le ayudarán a conseguirlo:

1. Responder todos los correos electrónicos que aparecen en la bandeja de entrada de su computadora.
2. Recibir a cuanta persona llega sin previa cita y escucharla por horas.
3. Contactar personas para invitarlas a su negocio.
4. Enseñar a su equipo las habilidades que usted ya domina en ventas.
5. Estudiar el sistema de entrenamiento (audios y libros sugeridos).

Sólo una de estas actividades está orientada a construir su futuro. ¿Logra identificar cuál es? Efectivamente: 3. *Contactar personas para invitarlas a su negocio.*

Pues aunque las demás actividades parecen contribuir a sus resultados, la verdad es que están basadas en el presente, lo mantienen, pero no cambian su vida pues no construyen su futuro sino su presente.

La única acción de esta lista que construye su futuro es la número 3, porque lo que resulta de hacerla, garantiza el crecimiento de su red y, por ende, el incremento en su facturación. Mantener en crecimiento su red implica acciones que construyan su futuro. Lograr su libertad financiera requiere de acciones que, repito, construyan su futuro.

Cuidado con los que quieren treparse en usted

Existen plantas trepadoras o enredaderas que impedirán el crecimiento de su

árbol y la extensión de sus ramas:

- La trampa de concentrar toda nuestra energía en la interminable lista de cosas por hacer, esas que al ser urgentes atrapan nuestra atención y nos sacan del camino hacia las metas.

- La cárcel de la apatía, que consiste en pensar en “¿para qué lo sigo intentando si no se han dado las cosas como yo esperaba?”

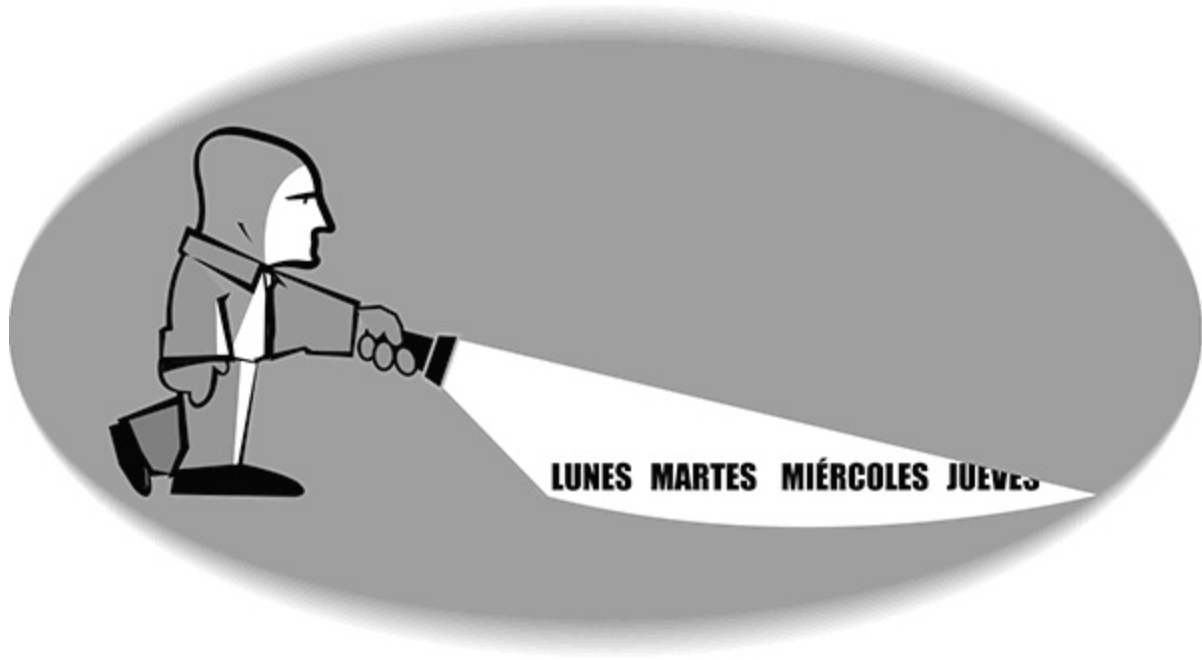
- La postergación, enfermedad invisible que se apodera de un individuo talentoso y con gran potencial convirtiéndolo, poco a poco, en un ser sin avance, condenado a la frustración y al estancamiento.

Mi recomendación es que ahora que sabe distinguir cómo es un evento basado en el presente y cómo es uno basado en el futuro, se pregunte constantemente qué va a hacer.

Haga una lista de las cosas que tiene por hacer, seleccione cuáles son las que construyen futuro, priorícelas y prográmelas en una agenda semanal. Ésta es una poderosa herramienta que facilitará el seguimiento de su “Plan de Acción”.

Siguiendo la luz de nuestra linterna

Definir un plan de acción, agendarlo y seguirlo con consistencia hasta lograr el propósito, es uno de los principales retos en este negocio. Esto es a lo que denomino como “la linterna”, la cual nos guiará a través de la oscuridad del camino desconocido.



Si usted mantiene la linterna iluminando sus pies (día actual), entonces no podrá

ver lo que viene (día siguiente), y menos aún más allá, a lo lejos.

Desarrolle el hábito de “levantar su linterna” y apuntar hacia el frente. Entre más días de anticipación pueda ver, mejor podrá caminar y desarrollar su negocio. Esto le dará sentido de dirección, seguridad día a día y, sobre todo, una emoción continua. Haciendo esto, dejará de hacer recorridos sin destino probable.

A continuación le compartiré cinco pasos básicos para elaborar su plan de acción y mantener su “linterna” encendida:

Paso 1: Comience elaborando el esquema de su semana convencional y asigne espacios para desarrollar las actividades que construyan futuro en su negocio.

El formato para realizar esta programación de actividades debe ajustarse a sus necesidades, así que usted tiene total libertad de escoger el que mejor le convenga.

Uno de los que han resultado muy útiles y prácticos es el de la “Agenda Semanal” que propone Stephen Covey, en la cual tenemos la opción de plasmar los objetivos que queremos alcanzar esa semana en cada área de vida, programar las actividades y visualizar fácilmente qué días de la semana son más productivos.

Paso 2: Ahora, si retomamos el capítulo donde hablamos de los diversos roles que debemos manejar en el negocio (lea nuevamente el capítulo “¿Quién es el dueño del Árbol Rojo?”), sería muy recomendable definir para cada uno de ellos los tiempos que requieren.

Usted, en su fase de Gerente Administrativo, comenzará a destinar tiempos para todas las actividades que requieren sus gerentes en el negocio, a partir de la siguiente fórmula de balance (ésta es sólo una sugerencia):

Invierta el 40% de su tiempo en la Gerencia de expansión y nuevos mercados

- Citar posibles asociados, dar seguimiento e integrar nuevos empresarios.
- Ampliar lista de posibles socios y lista de clientes para ventas.
- Apoyar al Gerente de Recursos Humanos en promover el entrenamiento con los nuevos afiliados.

30% Gerencia de ventas y comercialización

- Promocionar, citar, ampliar la cartera y servicio a clientes.
- Generar el recurso por medio de la venta para costear el entrenamiento que mi Gerente de Recursos Humanos me sugiera.

20% Gerencia de Recursos Humanos

- Capacitarse a través de un sistema de entrenamiento, en caso de que tenga uno: cd's, libros y eventos.

10% Gerencia Administrativa

- Asignación del tiempo personal para capacitarse, así como para evaluar el avance hacia sus metas y hacer ajustes en su plan de acción.

Si su Administrador no marca la pauta de lo que se tiene que hacer, entonces no culpe a sus gerentes de no saber el rumbo. Su agenda les hará conocer el camino. Recuerde que le sugerimos otorgar un balance de 40-30-20-10 a su agenda. Esto es, que no asigne más tiempo a las actividades que no lo requieren y así dará tiempo a lo importante.

Cabe mencionar que este balance puede ajustarse de acuerdo con el comportamiento y resultados que tenga su negocio en cada una de estas áreas.

Paso 3: Llene los espacios de su agenda semanal de manera específica, no use generalidades.

De cada área de vida defina cuáles serán los objetivos que desea alcanzar y propóngase ser íntegro.

Integridad es cumplir lo que dice que hará. No se falle a sí mismo, pues, cada promesa no cumplida genera un sentimiento de angustia y frustración.

Por el contrario, evaluar su agenda al final de la semana y comprobar que ha avanzado en sus objetivos le generará un estado emocional muy competitivo que se reflejará en todo lo que haga. Usted se sentirá en control de su vida y dará un excelente ejemplo a su equipo.

Paso 4: Elabore y actualice constantemente su agenda semanal. Si usted logra hacerlo, tendrá cuatro formatos al final del mes y podrá evaluar la forma como aprovechó su tiempo, en qué semana del mes fue más productivo y, con base en este análisis, lograr hacer los ajustes necesarios para avanzar hacia su meta.

Paso 5: Asegúrese de tener su agenda en un lugar visible para poder programar citas, hacer los cambios que sean necesarios, visualizar fácilmente los espacios que tiene disponibles y para los imprevistos, que nunca faltan.

El árbol de durazno puede ser más productivo que cualquier otro

Como acaba de observar, con la aplicación de estos principios fáciles y prácticos que acabo de compartir con usted, la productividad de su negocio de redes empezará a ser mucho más rentable y se materializará en un mayor crecimiento.

Si usted era como el árbol de durazno, grande pero sin frutos, invertir su tiempo en construir su futuro, hará que su árbol deje de ser solamente el árbol más grande de todos, para, con certeza, convertirse también en el más productivo.

“Si quiere comenzar... comience”.



“Nuestras virtudes y nuestros defectos son inseparables, como la fuerza y la materia. Cuando se separan, el hombre no existe”.

Nikola Tesla,
inventor serbio-estadounidense

Gran actor, pero mal empresario

Usted es mejor actor, inclusive, que aquellos que ganan algún premio cinematográfico; lo que sucede es que no se da cuenta

Todos somos excelentes actores. Tal vez usted diga: “A mí no me gusta la actuación. Es más, me da mucha vergüenza hablar en público”. Permítame decirle esto: usted es mejor actor, incluso, que aquellos que ganan algún premio cinematográfico; lo que sucede es que no se da cuenta de ello.

Permítame explicarlo así: un árbol se cree árbol y actúa en consecuencia. Es congruente y no puede ser de otra manera. Pero los seres humanos poseemos el poder del libre albedrío, que nos permite tomar muchas decisiones y elegir caminos conforme a nuestras propias creencias.

De esta manera, resulta muy difícil actuar de forma consistente y tomar decisiones sobre algo en la vida de lo que no estamos convencidos completamente.

Si se trata de un asunto de largo plazo, actuaremos siempre de acuerdo con un guión impuesto desde que éramos pequeños, por decirlo de alguna forma. Hemos aprendido de nuestra familia, amigos, medios de comunicación y nuestro entorno. Disponemos de ciertas actitudes y respuestas ante las cosas que son ya una costumbre, un hábito aprendido por repetición. A lo largo de nuestra madurez seguimos creyendo y siendo congruentes con estos “guiones”, como si fueran un tipo de etiqueta con título que nos permite opinar incluso sobre aquello que no conocemos bien de lo que tenemos una idea muy vaga.

Todos llegamos así por primera vez al Multinivel, con algún tipo de “programación” especial. Si ésta no es adecuada, se convierte en un lastre en el día a día. Se puede comprender la mecánica de nuestro plan de negocios y los beneficios de nuestros productos, pero ése no es el reto más importante. El diálogo interno, que constantemente nos repite nuestro “papel” en este teatro de la vida, es el gran reto.

He aquí algunos de estos “papeles” que he visto con frecuencia representados por muchos (por supuesto, incluido quien esto escribe).



Tenemos, por lo general, un papel predominante, pero se puede dar la combinación de algunos. El punto aquí no es sugerir cuál papel es bueno o malo. Eso usted y yo tenemos que decidirlo. La intención de esta especie de caricatura es que nos podamos ver con un prisma claro y transparente, ya que podemos terminar actuando según a algunas de estas “etiquetas”. Algunos papeles son inofensivos y hasta graciosos, pero otros pueden resultar problemáticos si se les deja crecer, si no se orienta afectuosamente a la persona. Como dicen en las películas: “Cualquier semejanza con la realidad es mera coincidencia”.

El “Peter Pan”, es aquella persona que desea no crecer y ser siempre niño para así no asumir las responsabilidades de un empresario adulto. Aquel que pretende que le sigan haciendo lo que él todavía no quiere hacer en su negocio de Multinivel, porque es apenas un crío (con muchos años).

“La Víctima”, a quien le tocan todos los malos elementos, afiliados y posibles socios, porque “así es su vida”. También es el que siempre se queja de que todo mundo abusa de su nobleza.

“El Humilde”, quien cree que nada merece, o casi nada, y si la vida le da algo, pues qué bueno sería.

“El Espiritual”, quien no busca nada material o no prospera porque piensa que el dinero es malo.

“El Atractivo(a)”, tenerlo en su red es un privilegio (decorativo).

“El Religioso” es aquel que, cuando las cosas no salen como quería, se justifica porque Dios no quiere que sea próspero.

“El Tímido” es aquel al que le da mucha pena expresarse en privado y más aún en público.

“El Divo” es el que se siente merecedor de todo el apoyo y trato adecuado incondicional, cuando él no es capaz de servir a los demás.

“El Napoleón” es aquel que ingresó al Multinivel para llevarnos a la victoria. Imposible enseñarle algo o que siquiera nos escuche.

“El Solterón(a)” que ingresó al Multinivel para buscar novia(o); también puede llevar una etiqueta de “Disponible” y cuando obtiene lo que buscó, desiste del negocio.

“Madre Teresa” ingresó al negocio para salvar a todo el mundo pero rara vez para salvarse él mismo.

“**El Feo(a)**” es aquel que se considera poco atractivo y por ello la gente no lo(a) acepta mucho.

“**El Mesías**” siempre tiene la razón y nunca se puede equivocar. Persona con ego desbordado y desbordante.

“**El Abogado**” es aquel al que nunca le ganas una discusión. Y la que no gana, por lo menos la empata.

“**El Experto**” es aquel que ya sabe todo, menos el por qué aún no ha alcanzado el éxito en su negocio de Multinivel. “El Experto” es muy difícil de enseñar.

“**El Motivado**” cree que solamente por estar con una actitud positiva, las cosas sucederán sin necesidad de aplicarse demasiado en el trabajo.

“**El No-sé**” es aquel afiliado que ingresó a la red pero no tiene hasta este momento una razón clara de por qué lo hizo.

“**El Fiestero**” es el personaje que ingresó al negocio nada más para pasarla bien (y lo consigue frecuentemente).

“**El Empleado**” deja que otro tome las decisiones. Él sólo sigue órdenes, porque otro es el que se arriesga por él.

“**El Quebrado**” es aquel que nunca trae dinero para nada y menos para hacer más dinero.

“**El Margarita**” es como la enamorada que deshoja la flor para comprender si la aman o no, que un día quiere hacer su negocio de Multinivel pero al siguiente, no. Se maneja siempre en medio de la incómoda indecisión.

“**El Merecedor**”, mejor conocido como “El Ilógico”, espera que el negocio le dé para poder comenzar a invertirlo.

“**El Protagonico**” le gusta llamar la atención, pero no con resultados.

“**El Buen Soldado**” es el que se mantiene en la trinchera sin quejarse, siempre

fiel y siempre trabajando; enfoca sus energías en aquello que construirá sus sueños.

Y muchos papeles más que seguro Usted reconocerá o etiquetará. Algunos le causarán risa pero otros, como a mí, tal vez no le parezcan tan graciosos. Tal vez porque nos dicen algo de nosotros mismos, pero este ejercicio nos puede ayudar a identificar qué rol estamos interpretando.

¡Listos, cámara, acción!

Si su asesor le recomienda que “invierta el 10% de lo que gane en su entrenamiento, capacitación y desarrollo personal” y usted encuentra que esto tiene mucho sentido pero a final de cuentas no lo hace, quizá sea porque está mezclando el papel de “Empleado” con el “Quebrado”, por poner un ejemplo. Usted actuará conforme al papel de su vida y no invertirá ni un centavo, ya que los empleados no invierten y los quebrados, menos. Usted hará su papel muy congruente.

Piense por un momento en sus resultados, como si estos fueran un espejo que le permitiera reflejar exactamente el guión que está interpretando (recuerde que el espejo NO juzga, sólo refleja lo que está frente a él). ¿Le gusta lo que ve? Si no somos sinceros con nosotros mismos, porque no estamos viendo con objetividad el guión que estamos siguiendo, corremos el riesgo de vernos reflejados como en esos espejos de feria, donde todo se ve distorsionado. Si sucede que realmente tenemos que cambiar nuestros resultados, hay que trabajar fuertemente en nuestra programación interna para cambiar esa “etiqueta”, ese guión aprendido.

Empiece inventándose papeles nuevos y haga una descripción de ese personaje. Al principio no lo creará mucho, pero siga insistiendo. La magia de la repetición hará que poco a poco empiece a cambiar su proceso de decisiones y con ello sus resultados.

Comparto con usted algunos ejemplos muy sencillos, los cuales podría adaptar a cualquier aspecto del Multinivel y de la vida para que el guión sea congruente con lo que usted realmente está buscando.

El punto clave está en el HACER y en LA REPETICIÓN para conseguir lo que queremos disfrutar y TENER en nuestras vidas. Sólo si cambiamos esas creencias limitadoras y acrecentamos aquellas que nos fortalecerán, nuestros negocios de Multinivel crecerán y usted también, como persona, porque como actor siempre ha sido y será bueno. Asegúrese de que el papel que está interpretando le convenga.

SER >	HACER >	TENER >
Soy sano	Hago lo que las personas sanas hacen	Tengo salud
Soy popular y atractivo para los demás	Hago lo que las personas populares y atractivas hacen en mi red	Tengo popularidad y carisma
Soy próspero con el Multinivel	Hago lo que las personas prósperas hacen en este negocio	Tengo prosperidad

“Nuestro mundo exterior depende en gran parte de nuestro mundo interior”



El tronco



*El tronco es el cuerpo del árbol; es lo que le da
fortaleza, consistencia, rigidez y flexibilidad.
Por él sube la savia que lo nutre, de él se sustentan las
ramas y el follaje que se extienden a su alrededor y que
brindan oxígeno, sombra, frutos y hogar de algunas aves.
Entre más robusto y alto es el tronco, más robusto y alto
es su Árbol Rojo*

“Cesa de definirte: concédete todas las posibilidades de ser,
cambia de caminos cuantas veces te sea necesario”.

Alejandro Jodorowsky,
cineasta chileno

En nosotros está que el árbol crezca

*Usted no ha alcanzado en su negocio lo que desea porque sencillamente no se lo
ha propuesto*

El Multinivel es exacto en su teoría; inexacto en su práctica. La razón es muy sencilla: es una organización de seres humanos, cada uno con su particular forma de ver la vida. Por ello, podemos hablar de predicciones, tendencias y probabilidades, pero las leyes de la naturaleza humana son apabullantes y muchas veces, en la libertad, la voluntad se relaja y nos volvemos muy cómodos, o debería decir, comodinos.

Cuando las cosas no funcionan, de inmediato volteamos hacia los lados para encontrar culpables. Le aseguro que, con frecuencia, las respuestas están en nosotros mismos. No es que las cosas o los proyectos no funcionen; somos nosotros los que no los hacemos funcionar. ¿Por qué? Porque no hemos trabajado nuestra fortaleza emocional lo suficiente como para adquirir la disciplina, y hacer así lo que sabemos que debemos hacer, no lo que se nos antoja.

Es muy probable que, con frecuencia, usted haya hecho dentro del negocio no aquello que puede, sino únicamente aquello que ha querido. Esto es una realidad del tamaño del sol.

Cuando queremos, podemos

En las oficinas que tenemos en mi ciudad estábamos buscando recepcionista tiempo atrás. Eran las 3:59 p.m., el sol brillaba pleno y la temperatura a la sombra era de 46°C, cuando a la puerta llamó una chica que estaba buscando el puesto. Llegó perfectamente maquillada y presentable. ¿Me podría decir cuales eran las posibilidades de que ella hubiese llegado tarde a su cita de las 4:00 pm si en realidad le interesaba el trabajo? Exacto: cero.

Entonces fue que imaginé todo lo que ella tuvo que contemplar para llegar a tiempo a esa cita en aquel día tan caluroso. Dos horas antes seguramente se bañó, se maquilló, peinó, escogió qué ponerse. Calculó la velocidad a la que debería trasladarse de su casa a nuestra oficina para llegar a tiempo. Así funciona nuestra mente. Es precisa y eficiente... cuando queremos.

La puntualidad de esta chica no es producto de la casualidad, se debe a una serie de factores que ella tomó en cuenta e hizo todo lo que sabía que tenía que hacer para llegar a su cita en tiempo y forma.

Me gustaría en este punto hacerle la siguiente pregunta: ¿lo que no ha hecho en su negocio, que usted bien sabe que tiene que hacer, no lo ha hecho porque de verdad le ha sido imposible o porque simple y sencillamente, no se lo ha propuesto?

Preguntémonos con sinceridad qué actividad de su negocio está por completo fuera de su alcance como para ni siquiera intentarla. ¿Acaso le han pedido que corra los 100 metros en menos de 10 segundos?, ¿que salte en paracaídas?, ¿que toque el saxofón cuando usted nunca lo ha tocado?, ¿que nos explique la teoría de la relatividad de Albert Einstein?, ¿que encuentre la cura de la calvicie?

Nada de eso. Por el contrario, la mayoría de los Multiniveles y empresas de Venta Directa están diseñados para que cualquier persona, repito, cualquier persona, con capacidades normales y voluntad de hacerlo, pueda hacer lo necesario para ganar dinero y tener un negocio rentable. ¡Cualquier persona con capacidades normales!

Mi conclusión, después de tantos años en este tipo de negocios, es que terminamos haciendo lo que en realidad nos interesa, no lo que podemos, porque, permítame darle la noticia, USTED YA PUEDE HACERLO, sólo que no se ha decidido.

Reitero: No es que “no haya podido hacerlo”; no ha querido hacerlo. No es que “no haya tenido tiempo”; no le ha dado la prioridad. No es que su esposa(o) no le permita hacer este negocio ¿Cuántas cosas le ha pedido su pareja que no haga y usted las ha hecho de cualquier manera?

Tampoco es que “no haya tenido dinero” para hacer este negocio; sencillamente no le ha dado la prioridad. No es que “no conozca a casi nadie para invitar al negocio o venderle producto”; es que tiene un miedo disfrazado de excusa. Si yo le pagara 100 dólares por cada nombre que me diera para elaborar una lista de posibles socios ¿cuántos me daría?

De la misma manera, no es que “no pueda ir al evento de entrenamiento” de su compañía porque le “salió” un contratiempo. En la gran mayoría de los casos, cuando algo nos interesa, ningún “contratiempo” se interpone en la decisión que

hemos tomado.

Recuerde aquella cita de amor que tanto deseaba. ¿No hubiera asistido si le hubiera salido un contratiempo parecido a aquel que no le permitió asistir al último entrenamiento? No lo creo. ¿O su cita de trabajo?, ¿o aquella fiesta?, ¿o aquella final de fútbol de su equipo favorito?... la lista es infinita.

Con todo esto lo que pretendo es estimular la reflexión, ya que estoy consciente de que habrá ocasiones en las que las razones para no hacer ciertas cosas que tenía programadas serán justificables.

Lo único que quiero o intento reiterarle es que en realidad USTED NO HA ALCANZADO EN SU NEGOCIO LO QUE DESEA PORQUE, SENCILLAMENTE, NO SE LO HA PROPUESTO.

Esto puede generarle dos sentimientos: alegría porque lo ha descubierto, o frustración porque lo hemos descubierto... y lo hemos descubierto usted y yo. Hemos quitado la venda a ese yo interno, a ese jovencito con tantos miedos que no le deja despegar y que fabrica uno y mil pretextos.

Ese joven quiere seguir jugando. Quiere seguir evadiendo aquello que sabe que tiene que hacer. Quiere seguir sobreviviendo en su interior. Él no quiere morir y hará lo que esté de su parte para boicotearle.

Así que usted decide. O toma las riendas y hace aquello que necesita hacer – tenga o no ganas de hacerlas– o formará parte del gran número de emprendedores de esta industria que se preguntan todos los días “¿por qué no he crecido?”

El Árbol Rojo cuida su entorno

Una mañana, mientras practicaba el ciclismo de montaña, detuve un poco la marcha para activar mi reproductor de música. Poco a poco empecé a sentirme mejor, más contento, más pleno, más agradecido y mucho más motivado. Canalicé esa energía hacia mi cuerpo y, al final, pude notar que mi tiempo había mejorado notablemente.

Mi conclusión fue la siguiente: cuando mejoro mi entorno, mi emoción impulsa la acción y ésta me lleva a un mejor resultado. Así de lógico.

Pensé entonces que, a diferencia de los árboles, los seres humanos sí podemos escoger en dónde empezar a crecer y a echar raíces. Quien planta un árbol deberá procurarle un entorno adecuado, si es que quiere que crezca con toda su perfección.

Es posible que su entorno sea inclemente y esto disminuya su crecimiento, o bien, que muera si no se le cuida adecuadamente.

Es el entorno –lo que vemos, sentimos y escuchamos a nuestro alrededor–, lo que va moldeando poco a poco nuestras creencias. Si son las adecuadas, su huerto puede brindarle muchos frutos.

“El valor, en este negocio, no es la ausencia de temor; es actuar a pesar del temor”.



“Cultiva sólo aquellos hábitos
que quisieras que dominaran tu vida”.

Elbert Hubbard,
ensayista estadounidense

El Árbol Rojo no deja su crecimiento para después

*Evalúe qué es imprescindible hacer para tener resultados y qué es deseable;
enfóquese en dominar lo primero y entonces trabaje en perfeccionar lo segundo*

Muchas veces damos más importancia a la forma que al fondo. Cuidamos cómo presentar el proyecto y ofrecer nuestros productos, destinamos tiempo para su planificación, repasamos postura y lenguaje, entre otros aspectos. Todo esto es importante, siempre y cuando se aplique y se aterrice en los hechos.

El secreto para obtener el resultado es: HAGALO AHORA, no espere a que todo esté perfectamente alineado para actuar.

Conozco empresarios de esta industria que son impecables para la teoría, la estadística, las técnicas y para expresarse... pero no actúan y no avanzan.

Por el contrario, he coincidido también con otro tipo de empresarios que son deficientes en muchos de los anteriores aspectos pero determinados en la acción y sus resultados son muy positivos.

Es aquí cuando sobrevienen los comentarios cargados con cierta envidia: “¿Y cómo él que habla tan mal pudo haber llegado a esa meta cuando yo, que me expreso mejor, que tengo mejor presencia, que tengo educación y me visto mejor no he llegado?”

Tal vez porque esas características son deseables pero no esenciales en el crecimiento de un negocio de redes.

Tener buena presencia es deseable —y qué bueno, si usted la tiene—, pero si no es perseverante y consistente, aunque parezca modelo de revista, no llegará.

Hablar con propiedad y profesionalismo es algo que se busca y entrenamos en ello a nuestros miembros, pero si uno no es disciplinado en el movimiento de productos de su empresa, difícilmente llegará a un buen nivel, por más bonito que hable.

Evalúe entonces qué es aquello que resulta imprescindible para tener resultados. Enfóquese en dominarlo y entonces trabaje en perfeccionarlo.

Parece que es así como trabaja la vida. Ya abundaremos en este tema más adelante.

“El fracaso sólo duele cuando sabemos que no dimos lo mejor de nosotros”.



“No es suficiente con sólo querer. Te tienes que preguntar qué es lo que vas a hacer para obtener lo que deseas”

Franklin Roosevelt,
estadista norteamericano

Crecer continuamente

Es necesario aprender, practicar y perseverar hasta dominar las actividades básicas de su negocio

Una cosa es tener información a través de la enseñanza y otra, muy diferente, es aprender.

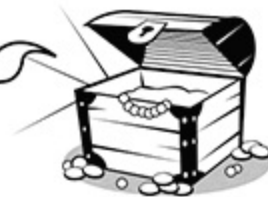
Sólo cuando aplicamos la información que hemos recibido es que en realidad le hemos demostrado al universo que hemos aprendido; lo hemos integrado a nuestra esencia, a nuestro ser... y ese es el momento en que se empieza a disfrutar. Difícilmente antes.

Por ello, mi primera recomendación es aprender, practicar y perseverar en el intento hasta dominar cualquiera de las actividades que su negocio requiera: ventas de productos o reclutamiento, por decir algo.

Nadie inicia sabiéndolo todo. Esta no es la excepción, ni tendría por qué serlo. Seamos pacientes y comprendamos que antes de hacerlo bien, hay primero que hacerlo mal.

En otras palabras, nuestros errores precederán el dominio de la técnica del negocio. Si usted está esperando la perfección para comenzar, ¿nos podría decir cómo conseguirlo sin practicarlo?

*“Aprender no es meterse
información en la cabeza, es
asimilarla y convertirla en parte
de su vida”.*



“La prueba de toda verdad reside,
sencillamente, en su eficacia”.

William James,
psicólogo y filósofo estadounidense

El árbol, para crecer, aplica a diario lo que sabe

De nada sirve que usted sepa todo lo que hay que hacer si no lo aplica en la vida real

Permítame insistir en una verdad: una cosa es recibir información y otra muy diferente es aprender.

Si uno sabe que hacer ejercicio es bueno para la salud y no practica ningún deporte, entonces tiene la información pero no la práctica. Es como quien sabe leer y no lee. Es tan analfabeto como el que no sabe leer. Sólo quien aplica lo que sabe es alguien que verdaderamente ha aprendido. Es la única forma de integrar ese conocimiento a nuestro ser.

El árbol “sabe” que tiene que hacer varias cosas para crecer. Si no toma sus nutrientes por las raíces y no brotan sus hojas, morirá.

Si queremos crecer como empresarios, tenemos que aplicar en el mundo real todos nuestros conocimientos. Saber las cosas no es suficiente. Sólo quien hace, aprende. Y los resultados son lógicos y proporcionales al esfuerzo.

En su negocio de Multinivel y Ventas Directas, la velocidad con que lleguen las ganancias irá en proporción directa a la asimilación del conocimiento aplicado persistentemente, es decir, entre más practique, más ingresos puede generar.

De nada sirve una moneda de oro en el fondo del mar si nadie la saca, así como de nada sirve que usted sepa todo lo que hay que hacer si no lo aplica en la vida real. ¡Eso no genera ninguna diferencia en el universo!

*“Una vez que tengamos nuestra base de clientes,
tenemos que enfocarnos en construir nuestra red
de distribuidores”.*



“Después de todo tú eres la única muralla...
Si no te saltas nunca darás un sólo paso...”

Luis Alberto Spinetta,
compositor argentino

Lo que necesita su árbol y lo que no necesita para crecer

En el Multinivel, existen ciertas cosas que, por considerarse de sentido común y lógicas, aparentemente las necesitamos para hacer crecer nuestras redes, pero en realidad no lo son

Existen ciertos mitos en todas las áreas de la vida que si nunca se cuestionan, terminan convirtiéndose en costumbre, aunque sus resultados sean poco efectivos.

Pongamos por ejemplo, el cuidado de los árboles. En mi terreno, ubicado en las afueras de mi ciudad, cayó una plaga de hormigas y alguien me recomendó que le pusiéramos, en la parte del tronco, desde la tierra hasta un metro de altura, aproximadamente, una solución diluida de cal con otras cosas para que se adhiriera a la corteza. Sin embargo, después de aplicar la mezcla, las hormigas seguían subiéndose al árbol.

Al ver esto, decidí consultar a un experto, a un ingeniero agrónomo, y me dijo que eso de la cal era un mito que se consideraba efectivo y hasta estético, pero no lo era del todo. Entonces me sugirió ciertos remedios que, ahora sí, eliminaron por completo dicha plaga.

De la misma forma, en el Multinivel, existen ciertas cosas que, por considerarse de sentido común y lógicas, las necesitamos aparentemente para hacer crecer nuestras redes, pero en realidad resulta que no lo son. Es más, nunca serán imprescindibles. Pero habrá otras que sí serán absolutamente esenciales si en realidad queremos que nuestros negocios crezcan y nos brinden abundantes cosechas.

Aclarado esto, procederé a enumerar algunas de las cosas QUE NO NECESITA para construir su negocio:

1. Amigos y familia en su red

No me malinterprete. Si usted puede tenerlos en su grupo, ¡maravilloso! Hemos conocido a familias donde el padre, sus hijos y nietos están involucrados en la misma organización. Pero, en la mayoría de los casos, resulta cierto el viejo refrán que dice: “Nadie es profeta en su propia tierra”.

Lo más normal es que al principio, nuestros familiares y amigos no ingresen con nosotros hasta que vean en nuestro negocio un crecimiento tangible. Tenga paciencia y compréndales.

El Multinivel está lleno de personas que han construido redes de miles de individuos antes de poder integrar al primer miembro de su familia o a alguno de los llamados “mejores amigos”.

En mi caso, hasta el día de hoy, ningún familiar cercano y mucho menos un buen amigo ha ingresado en mi red, pero eso no fue un obstáculo para que yo construyera un negocio rentable.

Ahora, si lo pensamos bien, ningún negocio que se precie de ser bueno, puede basar su crecimiento en la participación de los familiares. Imagínese, por ejemplo, a un desarrollador inmobiliario pensando en cuántas casas de las que construirá van a ser compradas por sus parientes.

2. Estatus, grados de estudio o títulos especiales

Cuando hablamos de tener estatus, nos referimos a la posición social o educativa que un individuo ocupa dentro de una sociedad o de un grupo de personas.

Miles han sido exitosos en el Multinivel sin contar con grados escolares o cosas parecidas. Hay personas que tienen negocios gigantescos sin haber terminado siquiera la secundaria, así como hay también individuos que han logrado grandes cosas en este negocio con conocimientos de posgrado.

Desde que el Multinivel existe ha sido diferente a otros negocios y sus reglas también lo son. Estas están basadas en el sentido común.

Si usted que me lee ha alcanzado cierto estatus o por lo menos piensa que lo tiene, lo felicito. Aproveche esa condición como palanca de credibilidad y profesionalismo en su negocio. Úselo para hacer reflexionar a sus prospectos.

Un ejemplo que nos puede dar más luz sobre cuál es la actitud correcta cuando existe ese estatus lo encontramos de manera ejemplar en la Madre Patria: España. Cuando uno conoce la historia de Miguel y Pilar es inevitable preguntarse: ¿Qué vieron ellos en el Multinivel que otros no, a pesar de que vivían con tan buen estilo de vida?

Para ellos, al igual que muchos otros, también fue difícil construir su negocio de Multinivel, aunque se enfrentaron a dificultades distintas. Mire por qué: Miguel, antes de iniciar el Network Marketing, era Directivo para España de una empresa trasnacional del sector automotriz, además de ser un destacado ingeniero en su ramo.

Miguel tenía todo lo que muchos buscan: preparación, estatus, un empleo a nivel directivo con excelentes ingresos, además de ser un hombre que había recorrido distintas partes del mundo por el trabajo que alguna vez tuvo en la marina mercante.

En resumen, no era el tipo de persona a la que comúnmente se busca para invitar a formar una red de Multinivel, ya que la gente llega a pensar que habiendo estatus, autos y dinero, no hay carencias de otros tipos.

Con seguridad, Miguel tenía muchas cosas, pero carecía de algo vital para el crecimiento personal: tiempo. Era un “esclavo” moderno, bien pagado, pero a fin de cuentas, esclavo de su empleo.

La vida y el Multinivel encuentran siempre su camino para aquellos que buscan y a Miguel y Pilar los encontró a través de una familia estadounidense. Su hijo estaba de viaje de estudios por América y se hospedó en un hogar donde se desarrollaba el negocio. Esta familia le preguntó al chico: ¿Tu papá se interesaría en hacer un proyecto extra? Y fue ahí donde se empezó a escribir una de las mejores historias del Multinivel en España gracias a dos legendarias parejas: Miguel y Pilar, así como otra que marcó todo un estilo en Europa: Luis y Cristina.

Luis y Cristina era una pareja que tenía varios años viviendo en el país ibérico, intentando sin resultados que su red floreciera; ésta crecía y se caía sin cesar. Un buen día les avisaron que alguien referido por una familia estadounidense estaba interesado en conocer la oportunidad de negocios. Quedaron de verse en un hotel de mucha categoría. Como Luis menciona en su historia, aquella era una etapa de su vida, en la que no podía pagar más que un café. Esto no lo detuvo y se citó ahí con Miguel para proyectar una imagen empresarial “de altura”.

Por vivir siempre al día, la realidad de Luis y Cristina era muy distinta a la de sus nuevos socios, pero eso no les intimidó y procedieron a presentarles el fascinante mundo del Multinivel. Supongo yo que tanto Miguel como Pilar pasaron por alto el hecho de que Luis y Cristina aún no vivían, por decirlo de alguna manera, a un nivel “aspiracional” interesante. Considero que ambos ignoraron su situación actual y se concentraron en el potencial del negocio. Supieron apreciar desde el inicio lo que podrían crecer si lo desarrollaban profesionalmente en Europa y se lo creyeron. A partir de entonces, gracias a la chispa y nivel que juntos

le dieron, el crecimiento en España fue explosivo. Todo esto impulsado por la determinación, el trabajo y la gran preparación de ambos. En este caso se juntaron, en definitiva, la preparación con la oportunidad.

Es verdad que Miguel y Pilar tenían estatus, pero esto no fue un obstáculo. Sirvió de plataforma para que establecieran las bases sólidas de un negocio que hoy sigue creciendo por todo el mundo y que les ayudó a cumplir su sueño de tener tiempo, para sí y para su familia.

Miguel cuenta que era tal el nivel de ingresos que él devengaba en su empleo que sólo pudo retirarse cuando alcanzó un nivel muy importante en su proyecto de Multinivel. Él narra vívidamente que cuando ese momento llegó, fue algo muy emocionante en su vida, ya que a las afueras del edificio donde laboraba, le esperaban sus afiliados en su último día de trabajo con una pancarta que decía: “Miguel y Pilar: con su libertad, empieza la nuestra”.

3. Aprobación

Usted no necesita que nadie apruebe su negocio, excepto usted mismo —a menos que esas personas le ofrezcan hacerse cargo de sus deudas y necesidades—. A veces, aun su esposa(o) no aprobará su decisión de hacer el negocio del Multinivel. Ésta es una reacción inicial muy común, aun así hemos visto miles de personas que han construido negocios rentables sin la ayuda de sus parejas. No hay nada mejor para convencer a su pareja que un buen cheque. Créame.

Una de las situaciones más difíciles de enfrentar en el negocio es la crítica que se recibe de aquellos que aún no entienden este proyecto. Que no le sorprenda el que algunos de sus amigos más cercanos y miembros de su familia le ridiculicen, no le compren sus productos, cuestionen su cordura, le pregunten por qué alguien con un trabajo “real” y de su categoría anda con esas “cosas” de Multinivel. “Ese es un negocio para mi tía”, le dirán.

Entonces ellos le regalarán algunas horribles historias de “personas que se les cayó el pelo tomándose esa vitamina” o de “aquellos que estuvieron tantos años en el negocio y nunca ganaron nada”. Es mejor que dé a esas “bien intencionadas” personas una buena sonrisa, agradezca su información y siga adelante. Cuando tenga los resultados, vuelva entonces a plantearles su negocio pero, en verdad, no invierta tiempo en convencerles, ya que, en mi opinión, EL MULTINIVEL no requiere de ninguna evangelización. Mejor busque a quien esté buscando honestamente una alternativa de ingresos extras.

4. Perfección

No cometa el error que muchos novatos cometen al pensar que no pueden hacer nada hasta que hayan probado hasta el último producto, hayan leído toda la literatura o hayan comprendido cada detalle del plan de compensación. La compañía o plan de compensación perfectos, no han sido inventados todavía. Esta industria, , como todo en la naturaleza, debe evolucionar. Si se sienta a esperar la perfección, esperará para siempre.

¿Quiere iniciar? Aquí tiene la solución: ¡Empiece! ¡No existe ningún otro secreto!

Dicho esto, **aquí tiene tres cosas que SÍ NECESITA para ser exitoso en el Multinivel:**

1. Ganas de que funcione

Usted necesita el deseo real de hacer esto y salir de la trampa del empleo o del autoempleo para siempre. Si usted realmente entiende este negocio y tiene un verdadero deseo de ayudarse a sí mismo y a otros, lleva ya con esto un avance del 90%.

Muchas personas están felices con la forma en que son las cosas. Eso está perfecto y se respeta, pero si está leyendo este libro, supongo que no es su caso. Las personas que desean mejorar son las que cambiarán el mundo, o, por lo menos, su mundo.

2. Entusiasmo

Hemos visto muchas veces cómo distribuidores nuevos, sin entrenamiento, sin experiencia y sin conocimiento alguno, salen y construyen una red importante de personas en su primer mes. Ellos no hacen esto con habilidad, conocimiento o técnica; ellos lo hacen con formidable entusiasmo. Emprenda esta aventura con el entusiasmo que se merece. Deje ya de pensar. remánguese la camisa, aclare su mente y ¡sólo hágalo! ¡que pensando no se crece!

3. Acción

Si está esperando el plan perfecto, permítame decirle que el plan perfecto es tomar acción.

¡Tiene que empezar ya! ¿Cometerá errores? ¡Claro que sí! Pero no somos

neurocirujanos, nadie va a morir y no pasará nada. Si Usted escribe con la mano derecha y le pedimos que lo haga con la izquierda, ¿cómo saldrá su letra? Seguramente no muy bonita. Lógico, ¡porque nunca lo había hecho! Los errores son parte del proceso de aprendizaje y nos hacen fuertes en el largo plazo.

Tan sólo relájese y empiece a moverse. El conocimiento sin acción es sólo poder... en potencia. Usted tiene en este momento el conocimiento que necesita para hacer su negocio funcionar. Sólo aplique lo que aquí está escrito. El propósito es ayudarlo a transformar el conocimiento en acción y la acción en logros. El Multinivel puede convertirlo en una persona próspera. Puede transformarlo de ser una persona inestable a una segura; puede llevarlo de una mentalidad de escasez a una de abundancia.

Muchos de nosotros debemos nuestro éxito a otras personas que nos enseñaron todo lo que está aquí escrito. Por amor a ellos, el apoyo y cuidado que siempre nos demostraron, nos sentimos responsables de continuar el proceso y compartir este conocimiento con usted. ¡Aprovéchelo al máximo! ¡Y enséñelo a muchas más personas! ¡Se lo merecen!

No se fabrique contrafuertes

En la Ciudad de Cartagena de Indias, Colombia, está “la ciudad amurallada”, construida por los españoles para protegerse de los ataques constantes de los piratas ingleses y franceses. Esta muralla fue diseñada por el arquitecto italiano Bautista Antonelli en el siglo XVII.

Si usted alguna vez tiene la oportunidad de visitar tan hermosa ciudad, podrá distinguir en la muralla unos contrafuertes, que son una especie de columnas que soportan a la muralla por la parte de atrás. Esto, desde el punto de vista arquitectónico, no tiene sentido alguno porque dicha muralla es sumamente fuerte y gruesa. Pero para el corazón de un joven arquitecto español sí tuvo mucha razón de ser, ya que una vez terminada la obra, convenció a sus superiores en España de que era necesario reforzar tales murallas y para esto requeriría de más tiempo y dinero.

Pero esa no era en realidad la razón verdadera para los contrafuertes. El único motivo para buscar más tiempo era que se había enamorado de una dama de sociedad de aquella ciudad.

Esta anécdota nos recuerda que cada quien tiende a acomodar las cosas de acuerdo con las propias prioridades emocionales —eso ocurría en el siglo XVII como sigue sucediendo en nuestros días—.

Ahora bien, esta anécdota resulta muy oportuna para hacerle una pregunta muy

personal. Este cuestionamiento se lo hago sin conocerlo y con todo respeto, pero con la firme intención de desenmascarar a ese yo interno que todos tenemos y que no nos deja liberar todo nuestro potencial: ¿No estará usted dejando de ganar en su negocio de Multinivel, al inventar excusas, justificaciones y circunstancias que no son en realidad tan importantes o trascendentes, pero que usted las ha construido – como los contrafuertes de Cartagena– para ganar más tiempo y evadir sus propias responsabilidades?

¿Qué acciones ha estado rehuyendo para dejar de hacer aquellas cosas que sabe son necesarias y que, de llevarlas a cabo, le generarían un gran crecimiento? ¿Qué “contrafuertes” se ha inventado para mantenerse ocupado en cosas que le son más cómodas pero que no le permiten confrontar la realidad?

*“El liderazgo y su capacidad de influir
en los demás vendrán en la medida
de su capacidad de servir, enseñar, escuchar e
impulsar a sus seguidores”.*



“Sólo hay una cosa más difícil que aprender en cabeza propia, y es ésta: no aprender en cabeza propia”.

Dicho popular

Cuando usted es su propio asesor, termina como usted mismo

Si usted es una persona que va empezando en el Multinivel y cree que lo sabe todo, entonces tiene un problema. Por el contrario, si usted se considera un individuo tímido e incluso con baja autoestima, pero no deja de preguntar, entrenarse, practicar y aprender con humildad de los que saben y tienen resultados, en poco tiempo se convertirá también en un experto

Se cuenta que en la Ciudad de México –una de las ciudades más pobladas del mundo– vivía una persona que tenía una personalidad especial: él pensaba que siempre tenía la razón.

En una ocasión iba por una calle muy transitada manejando y escuchó por la radio: “Atención a todos los automovilistas que van transitando por la avenida Independencia. Un “cafre del volante” va manejando en sentido contrario y no se quiere detener”. En eso, el tipo baja el volumen de la radio y exclama muy molesto: “¿Uno? No es uno, ¡son muuuchos!

Nuestro amigo no se daba cuenta de que era él quien iba en sentido equivocado.

En ocasiones algunos empresarios de los negocios en red se comportan así cuando inician su aventura en el Multinivel. No actúan con humildad sino con una injustificada autosuficiencia.

Las siguientes líneas requieren con certeza de un gran ejercicio de introspección y sinceridad con uno mismo, si es que en verdad quiere crecer sensiblemente a partir de ahora.

Esto poco tiene que ver con la analogía de un árbol, porque este concepto es único y exclusivo de los seres humanos, pero me parece tan importante que he dedicado un apartado especial en este libro para que usted también dé la prioridad necesaria y, sobre todo, lo aplique en su negocio.

Para avanzar rápido en cualquier Multinivel al que usted esté asociado, es fundamental que tenga gran claridad en dos aspectos fundamentales:

1. Darnos cuenta de que necesitamos otro vehículo financiero

Es de vital importancia evaluar sin miedo y con absoluta transparencia nuestra situación financiera y personal para entonces darnos cuenta si con el vehículo financiero que tenemos (empleo, autoempleo o negocio propio) podemos alcanzar el nivel de vida que estamos deseando. Se dice con gran acierto que reconocer un problema es el 90% de la solución del mismo, porque partiendo de esa posición es más fácil avanzar y tomar decisiones en torno a su solución.

Es importante aclarar que no se trata de cuestionarnos sobre si nos gusta nuestro trabajo o si nuestra fuente de ingreso es digna o no. Todas las formas de ingreso, producto del trabajo honesto, son completamente dignas y respetables. Lo único que hay que cuestionar es el fruto, el producto del mismo, si es o no lo que estamos buscando.

Al decir esto, no sólo me refiero al dinero que estamos ganando, sino al tiempo de calidad para disfrutar un poco de ese dinero y de las personas importantes en nuestra vida. Todos conocemos personas con grandes sueldos o ingresos que pierden su familia porque están trabajando permanentemente.

2. Darnos cuenta de que no sabemos nada o casi nada sobre Multinivel

Una de las trampas en la que cae la mayoría de las personas que se involucran en este tipo de proyectos es menospreciar la complejidad de este negocio, no porque su técnica sea difícil, sino por lo impredecible e insondable que el elemento humano agrega a la fórmula del éxito. Es la gente, y no los productos, el elemento que da cierto nivel de incertidumbre al Multinivel, ya que en ocasiones las acciones de los afiliados distan de ser lógicas y son, más bien, emocionales, como lo hemos descrito en este libro en repetidas ocasiones.

Me provoca un poco de preocupación (y a veces ternura), el que un nuevo afiliado me diga que él no necesita aprender de nadie ni de nada, ya que él construirá una gran red en pocas semanas, pues tiene “muchacha gente que cree en él” o lo que es peor: “que ya sabe cómo funcionan este tipo de negocios”.

Me preocupa porque por lo regular esas personas se dan de topes contra la pared cuando la gente no reacciona como ellos pensaban que lo iban a hacer, y con frecuencia concluyen que el proyecto de Multinivel, o la compañía a la que se afiliaron no tiene posibilidades de éxito, que es más difícil de lo que pensaban o que sencillamente no funciona. Nada más alejado de la realidad.

Todo lo que ocurrió es que esas personas no supieron transmitir la idea de forma correcta; empezaron a ofrecer la oportunidad de negocios y los productos desde su inexperto criterio y poca preparación.

Algunos expertos en esta industria los denominan como personas “poco

enseñables”. Si usted es una persona que se considera tímida e inclusive con baja autoestima, pero no deja de preguntar y aprender, se convertirá en poco tiempo en un experto y sus posibilidades de éxito se catapultarán de manera impresionante; contrario al que tiene mucha seguridad y autoestima, pero no está dispuesto a ser enseñado (estos son candidatos perfectos para perder el tiempo).

Dime con quién andas y te diré cuánto ganas

Los expertos financieros y en desarrollo humano aseguran, con absoluta certeza, que uno gana mensualmente el promedio de los ingresos mensuales de las diez familias más cercanas a uno. La asociación con personas influye de manera inevitable, no sólo en nuestras creencias, valores y lenguaje, sino sobre todo en nuestras finanzas. Haga sus propios cálculos y compruébelo.

¿Quién, pues, le está asesorando en su proyecto de Multinivel?, ¿acaso es su vecino?, ¿su compañero de trabajo?, ¿su cuñado que es especialista en todo y también en Multinivel, a pesar de que jamás lo ha intentado?

Sabiendo lo anterior, ¿no le parecería un poco sensato que se dejara enseñar por alguien que ya tiene “el fruto que usted quiere cosechar”? Esto difícilmente se conseguirá si no aprendemos de quien ya lo consiguió.

Cuando ya no queremos el mismo resultado

Considero que una frase que puede englobar o concluir este último punto es la que en una ocasión, me compartió mi amigo y colega de Ensenada, México, Pedro: “Si me sigo haciendo caso a mí mismo, terminaré como yo”.

Vuélvala a leer y considere seriamente repetírsela cada vez que alguien con resultados en su Multinivel esté dispuesto a enseñarle alguna información y usted se sienta un poco escéptico.

Para mí no hay instrucción más valiosa que la que proviene de alguien con resultados, con el fruto del árbol en la mano. ¿Por qué? Porque sus enseñanzas vienen del mundo real y no desde el cómodo sillón de la teoría.

Cuando conocí el Multinivel tenía ya tiempo en un trabajo relacionado con la publicidad. El área donde siempre me desenvolví fue el campo de las ideas, de la gente y de las ventas. Al principio me preguntaba qué tan complicado puede ser este negocio cómo para no saber hacerlo. Como consecuencia, preferí empezar a construirlo sobre la base de mi propia “experiencia” (¿cuál?) y mi propio criterio (¿cuál?). ¿El resultado? No crecía nada.

Adicionalmente —y por si fuera poco—, me empecé a “asesorar” con las personas erróneas, en vez de quedarme en silencio, abrir los oídos y escuchar a quienes insistían en ayudarme y tenían un interés justificado en mí, ya que ellos jamás me recomendarían algo en contra de mis intereses porque sería también, por lógica, en contra de los suyos.

Durante mucho tiempo, uno de mis mejores amigos, que no estaba involucrado en el Multinivel, me daba frecuentemente sus opiniones de la forma en la que debería construir mi red, de la forma que era mejor hacerlo y tiempo después, por supuesto, me decía por que tenía y debía abandonar ese negocio. Eso definitivamente afectaba mi nivel de creencia y mis acciones para conseguir los resultados. ¿Conclusión? De nuevo, no crecía.

Ya que había perdido mucho tiempo y ganado muchas frustraciones, fue que decidí empezar a escuchar a quienes me querían enseñar: mi equipo de apoyo. Yo creo, sinceramente, viéndolo en retrospectiva, que tuve suerte, porque la mayoría de los que no quieren ser entrenados por otra persona terminan desistiendo y abandonando.

Fue en un momento de honesto análisis y conciencia que decidí conectarme “a la fuente” de información. Me di cuenta de que no sabía nada o casi nada.

Me empecé a asociar con personas que tenían resultados y que afirmaban que era posible. Cuando decidí dejar de “asesorarme a mí mismo” y dejar de escuchar a quienes nunca habían desarrollado ningún Multinivel con éxito, todo cambió súbitamente: empecé a escuchar a mis asesores, comencé a asistir a las reuniones de entrenamiento y a escuchar en audios conferencias relacionadas a lo que funcionaba y no funcionaba en esta industria.

En ese momento y sólo hasta ese momento, mis acciones empezaron a cambiar y con ello mis resultados económicos. Mi forma de ofrecer la oportunidad y mis productos tomó un nuevo nivel. Mis movimientos empresariales dejaron poco a poco de ser torpes e inseguros y todo empezó a modificarse. Entendí entonces de que haber aprendido de mis errores fue mucho más desgastante y costoso que el haberlo hecho de mis mentores.

Este nuevo resultado, por un lado, me generó gran alegría porque por fin había encontrado la forma más rápida y fácil de construir mi negocio, pero por el otro, sentí la frustración por no haber escuchado, ya que desde el principio se me había recomendado lo que ahora le aconsejo a Usted. Dejé de asesorarme a mí mismo y empecé a obtener los resultados de quienes me estaban enseñando y tenían ya los frutos en la mano.

La experiencia con mis afiliados me ha confirmado aquello de que “nadie

aprende en cabeza ajena” y que lo más probable es que usted hará lo que yo hice: primero optará por hacerlo “a su manera” y cuando no le funcione, entonces –si tiene la capacidad de sobrellevar la frustración que le generará el no crecer– buscará ayuda de quienes sólo están esperando que Usted levante la mano para ser ayudado genuinamente.

Deje de asesorarse a sí mismo y empiece a crecer, se ahorrará tiempo valioso que bien lo podría dedicar a disfrutar de un mejor estilo de vida.

¿Se dejará entonces enseñar o cree que será el primero en alcanzar grandes metas en el Multinivel aplicando lo que aún no sabe? El tiempo nos dará la razón o nos probará lo contrario.

Capacitación constante

Prepararse constantemente desarrolla en los empresarios del Multinivel una serie de habilidades humanas y de actitud que permiten una transformación muy interesante, como en pocas profesiones o actividades sucede.

Es bien conocido cómo algunos negocios en red promueven entre sus afiliados escuchar audios, la lectura de libros y cursos en general.

Mucho de este material se relaciona con los productos que promueven y venden, así como otros van dirigidos a estimular el desarrollo de habilidades relacionadas con la eficiencia personal, comunicación entre personas, inteligencia emocional y autoestima, por mencionar algunos de los temas. Estas son las herramientas que, en muchos casos, hacen la diferencia entre el éxito de quien sí se capacita y el fracaso de quien no invierte en información y entrenamiento.

El refrán dice que “como te ven te tratan”, pero yo más bien creo que las cosas que uno consigue en la vida son el resultado de lo que somos. Si, por ejemplo, usted fuese un director corporativo o un líder muy reconocido en su trabajo y le dejáramos en medio de una carretera con un automóvil descompuesto y diez dólares en el bolsillo, lo que usted ES le llevaría seguramente a resolver esta situación de la mejor forma, con lo que tuviese a la mano. Su ser, y no su estatus, resolverían los retos que se le fueran presentando. En el Multinivel usted ganará dinero en proporción a su capacidad de resolver problemas y éstos serán resueltos en relación con la actitud con que los afronte y al entrenamiento que haya recibido anteriormente.

Volver a empezar

Sergio y Charo –una pareja muy exitosa en el Multinivel en México–, descubrieron que en Chicago, Illinois, Estados Unidos, tenían el potencial de expandir su red y decidieron cambiar de residencia a ese país.

Muchos podrían pensar que tendrían todo más fácil que el resto de las personas, pero no era así. En aquella ciudad eran unos perfectos desconocidos y, frente a cualquier prospecto, eran como cualquier otra pareja proponiendo una forma rentable y especial de ganar dinero. No eran, pues, “los grandes líderes” del Multinivel de México. No. Eran solamente Sergio y Charo y con eso era suficiente. Ese prospecto no tenía ni idea de la trayectoria de ellos ni de sus resultados. Eso sí que era el negocio en red a su mínima expresión. Sergio y Charo tuvieron que empezar de nuevo desde cero en Norteamérica, pero con la enorme experiencia que desarrollaron en México.

Sin descuidar su negocio original, ellos tuvieron que ser eficientes con sus recursos de tiempo para poder desarrollar el proyecto entre la comunidad hispana y lo volvieron a levantar pero en un país extranjero.

Quienes ellos eran en realidad los llevó de nuevo al éxito, y no ningún nombramiento honorífico. Como dicen en mi tierra: “el que es perico donde quiera es verde”. Cuando se es, se es a donde uno vaya. Por esta razón el resultado será siempre similar.

*“El tiempo es el mejor de los maestros,
pero desgraciadamente termina matando
a sus alumnos”.*



“Enseñamos lo que somos
y nos convertimos en aquello que enseñamos”.

Pedro Arrupe,
jesuita español

Enseñar con el ejemplo, aprender con la práctica

A vender se aprende vendiendo; a integrar a otros en su red se aprende exponiendo la oportunidad de negocios frente a ellos; a invitar, se aprende invitando

Cuando estuve en la Universidad –lo veo ahora en perspectiva– pocos maestros, salvo dos o tres en toda mi carrera, tenían un estilo de vida inspirador o, por lo menos, se les sentía profesionalmente satisfechos.

Notaba en ellos que iban a las aulas a trabajar y no a enseñar con el ejemplo. Decían lo que teníamos que hacer para “tener éxito” en nuestras profesiones cuando ellos pocas veces lo tenían.

Tenía, por mencionar un caso, una materia de “Creación y desarrollo de nuevos negocios” y el profesor que nos la impartía ¡ni siquiera tenía su empresa propia! Sólo nos decía cómo crearlas. No cabe duda que nadie puede dar lo que no tiene.

Una de las cosas que me gustan mucho del Multinivel es lo relacionado a su método de enseñanza. Aprecio mucho asistir a seminarios de capacitación de mi negocio, donde colegas con más experiencia y resultados que uno, comparten regularmente lo que les ha funcionado.

El 95% de las conferencias que he escuchado presencialmente o por medio de sus grabaciones, provienen de personas que “tienen ya el fruto en la mano”. Transmiten sus experiencias ya vividas. Hasta donde yo recuerdo, en el Multinivel nadie sube a un escenario a decirle lo que hay que hacer, sino a decirle lo que ellos ya hicieron para conseguirlo. Vaya, nos enseñan cómo pasar por un campo minado exitosamente porque ellos ya lo hicieron y lo mejor: no murieron en el intento.

Cuando escucho a un afiliado quejarse de lo que le sucede en los retos propios de esta industria, lo invito a que reflexione lo que está viviendo. Le pido que analice el proceso que está experimentando día a día. Es como si escribiéramos nuestro propio guión para una película que terminará hasta que respiremos por

última vez. Mientras vivamos, nuestra película no dejará de correr, desarrollemos un Multinivel o no.

Nuestro rol en nuestro filme no debería ser algo que tomemos a la ligera, ya que todos somos, en realidad, propietarios del papel principal y en muchas ocasiones no lo representamos así. A veces tenemos papeles secundarios o, peor aún, hasta de villanos que autosaboteamos nuestro éxito (este punto lo desarrollamos más a fondo en el capítulo “Gran actor, pero mal empresario”).

Si no avanza y no vence este obstáculo, entonces ¿qué le va a enseñar a la gente?, les pregunto a estos afiliados quejumbrosos. ¿Tendría el valor de pararse frente a un auditorio para compartir con nosotros porque no se pudo, porque no se alcanzó la meta, porque fue imposible?

Un ejercicio muy útil que recomiendo con regularidad es sentarnos frente a un cuaderno a escribir nuestra biografía desde el punto de vista empresarial o de inspiración: ¿Es digna de ser contada? ¿O acaso le hace falta uno que otro capítulo? Por decirlo de alguna manera.

No es lo mismo...

Una cosa es saber qué hacer y otra hacerlo. Para mí es ahí –como lo hemos mencionado en otras páginas–, que hemos realmente aprendido e integrado el conocimiento a nuestro ser.

El otro día veía un programa de televisión donde a un grupo de jóvenes futbolistas les estaban haciendo un estudio. Estadística y técnicamente, cobrar un penalti es algo en lo que deberíamos tener éxito. Las dimensiones de la portería y la capacidad de cualquier portero van en total desventaja ante quien está cobrándolo.

Pusieron a un grupo de estos futbolistas a cobrar algunos penaltis. De cada diez, metían ocho goles. Cuando les dijeron que serían filmados para un estudio, todos se pusieron nerviosos y modificaron su efectividad: de cada diez tiros, metieron en promedio cinco goles. Una cosa es la técnica y otra enfrentarse a la realidad.

¿Cuántas veces me han pedido mis afiliados que les dé un guión “casi infalible” para invitar a sus prospectos a una reunión de las que hacemos para presentar la oportunidad de negocio? En ese momento y con base en sus características individuales, les dicto un guión que más o menos sé que pueden seguir y, sobre todo, puede servirles.

Qué sorpresa más divertida es verles después invitando por teléfono y apreciar cómo cambia por completo el guión original que les sugerí. Terminan diciendo algo

totalmente diferente, y es lógico: el contexto emocional cambió y con ello sus reacciones; los nervios les traicionan y aquel guión que teníamos aprendido se modifica porque las reacciones y situaciones en cada persona son tan diferentes que empezamos a hacer “ajustes” de forma automática, intentando ser más efectivos.

Una cosa es decir cómo se hace y otra muy distinta es experimentarlo. Por eso en el Multinivel es tan importante que quien lo entrene tenga ya en su haber la experiencia vivencial y, de preferencia, algunos resultados, o bien, que su grupo sea asesorado por un distribuidor exitoso que los entrene de manera regular.

El decir qué hacer sin antes haberlo vivido es muy riesgoso. Practique y hágalo con consistencia. No espere ser hábil en algo que nunca ha hecho. Hacer algo siempre será un poco más difícil que pensar en hacerlo. Si Usted nunca ha jugado ping-pong y le invito a jugar un partido, ¿se sentiría frustrado si no puede pegarle a la pelota con efectividad? Evidentemente no, porque nadie domina lo que no conoce.

Por favor, no pierda su tiempo pensando en actuar. Así nunca logrará una diferencia en su negocio. Empiece haciéndolo aunque no le salga perfecto. La peor venta es aquella que no se intenta, la peor explicación de invitación a su oportunidad de negocios es la que nunca se realiza. El más grande error que puede cometer en este negocio es pensar en dominar algo para empezar a hacerlo, cuando sabemos que antes de hacerlo bien, todos en algún momento experimentamos errores en la práctica.

Se enseña y se aprende en gerundio

¿Cómo se enseña? Con el ejemplo. Y ¿cómo se aprende? Con la práctica. No existe otro camino. A nadar se aprende nadando; a ser madre se aprende teniendo un hijo.

De la misma forma, a vender se aprende vendiendo; a integrar a otros en su red se aprende exponiendo la oportunidad de negocios frente a ellos; a invitar, se aprende invitando. Es viviendo y practicando lo que aprendemos en el mundo real como el universo y su negocio reaccionarán favorablemente. Su grupo no está tan interesado en lo que sabe como en que le enseñe con sus actos lo que hay que hacer.

Dé el ejemplo. Es el único camino.

*“Enseñamos lo que sabemos
pero contagiamos lo que vivimos”.*



“De nada sirve al hombre lamentarse
de los tiempos en que vive. Lo único bueno
que puede hacer es intentar mejorarlos”.

Thomas Carlyle
escritor escocés

¿De qué madera está hecho su árbol?

*Si usted trabaja y se forma a sí mismo, tendrá mayor resistencia para lograr un
negocio Multinivel exitoso*

Según su dureza, las maderas se clasifican en maderas duras y maderas blandas.

Las maderas duras proceden de árboles que crecen muy lento. Son más densas y soportan mejor que las blandas las inclemencias del tiempo si se encuentran a la intemperie. Son mucho más caras que las blandas y más atractivas para construir muebles. Se queman más lentamente y por tanto la brasa tarda más en apagarse.

Las maderas blandas tienen la ventaja de ser más ligeras y de precio más accesible. No duran tanto como las otras, pero sirven para trabajos específicos, sobre todo de poca calidad. Su manipulación es más sencilla, pero produce una gran cantidad de astillas. Además su carencia de veteado le resta atractivo, por lo que casi siempre es necesario pintarla, barnizarla o teñirla.

El Árbol Rojo del Multinivel y las Ventas Directas, debe tener madera preferentemente dura. Su madera ¿es blanda o dura? Una madera blanda usted siempre la podrá endurecer, pero una madera dura difícilmente la podrá ablandar.

Los anillos del árbol

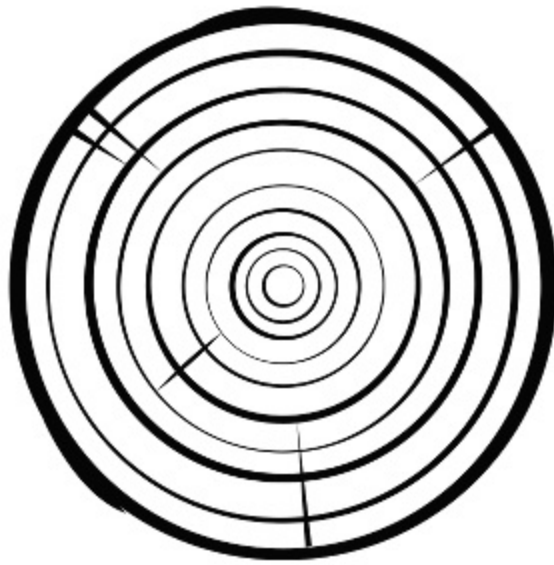
En un árbol, los anillos de crecimiento indican varias cosas: por ejemplo, la edad del árbol.

Cada anillo se forma por el crecimiento de una nueva capa. Este fenómeno ocurre con los cambios de estación.

Si aplicamos la analogía a nuestro crecimiento dentro del negocio, podemos observar que en nuestra vida empresarial se representan también todas las estaciones, pero su permanencia no está sujeta a tres meses cada año. Igual ocurre

con el árbol, cada estación va dejando su huella en nuestro desarrollo.

Los anillos reflejan también la dureza de la madera. Entre más dura es una madera, los anillos están más próximos entre sí.



En la medida en que el empresario de Multinivel se ocupe de hacer la tarea más veces en el menor tiempo posible, provocará cambios más acelerados de estación. Vaya, si uno puede ver más clientes en un día, se generan más anillos dentro de nuestra corteza que en la de alguien que ve a pocos.

Tengo miembros en mi negocio que le tienen mucho miedo a la reacción que un prospecto pueda tener cuando lo invitan a unirse a la red. Es entonces que, aun a pesar de tener años involucrados en esta industria, me piden una vez más que les “ayude” exponiendo la oportunidad de negocios a su invitado. Su argumento es, dicen ellos, que yo lo explico mejor. Y claro que es así, les contesto. ¡Porque lo practico más que tú! Esa es toda la diferencia.

En las maderas blandas, en cambio, los anillos aparecen más separados unos de otros. Como cuando los encuentros del empresario con la experiencia de su negocio son menos frecuentes.

Los anillos del árbol pueden indicar también variaciones climáticas. Si están muy juntos puede que haya experimentado un período de sequía.

Si el árbol la superó es más resistente; si usted es capaz de continuar adelante aún cuando esté atravesando una etapa de pocos resultados, le aseguro que también se hará más resistente, porque ha enfrentado adversidades y ha continuado adelante.

No confunda, por favor, el seguir adelante simplemente por seguir, haciendo lo mínimo necesario cuando tiene ganas. Por el contrario, es seguir adelante pero con

acciones enfocadas hacia los objetivos que busca alcanzar. Es trabajar con constancia y hacerse competente en el negocio.

Alguien competente es aquel que sabe, puede y quiere

Si Usted ya tiene la información, póngala en práctica de inmediato; ahora sí haga suya la información.

Si practica lo suficiente, no sólo elevará sus probabilidades de éxito de forma impresionante, sino que adquirirá algo más a cambio: la habilidad de hacerlo mejor. Si sigue practicando, dominará esta carrera y su Árbol Rojo irá formando la más hermosa y resistente madera.

*“La postergación es una enfermedad invisible
que convierte a una persona capaz
en una persona fracasada”*



“Cuando afronto la desoladora imposibilidad de escribir 500 páginas, se apodera de mí una desagradable sensación de fracaso y de que jamás podré hacerlo. Luego, gradualmente, escribo una página y luego otra. La obra de un solo día es todo lo que puedo permitirme contemplar”. **John Steinbeck,**
escritor estadounidense

Los crecimientos “ridículos” sí sirven

Los pequeños avances alimentarán su entusiasmo y disponibilidad y se involucrará en una espiral virtuosa ascendente que le permitirá elevar su intensidad de trabajo

Cuando era niño, recuerdo que todos, o casi todos los veranos, me mandaban a la ciudad donde vivían mis abuelos y parientes paternos.

En uno de esos viajes, coincidimos la adolescencia y yo. Fue muy emocionante porque regresé a casa más alto de que como me fui. El punto es que yo nunca me di cuenta hasta que me paré frente a mi madre y observé alegremente que estaba más alto que ella.

Así son los crecimientos que sorprenden; los inapreciables, los que no se sienten, los que te descubres más grande de lo que eras sin prácticamente sentirlo.

Observemos ahora a un árbol. Su ritmo de crecimiento varía, pero casi todos son inapreciables a simple vista. Es necesario volver a la semana o al mes siguiente para descubrir cuánto se ha desarrollado la planta.

Viéndolo de cierta manera podríamos decir que los árboles crecen “ridículamente”, tan poquito que se tienen que comparar en el tiempo.



Se escapan de mi mente las veces en las que he recibido promesas (todas, con una alta carga emocional) de realizar el negocio de Multinivel por parte de mis afiliados. Esto sucede por lo regular, después de algunos de nuestros seminarios o convenciones, ya que disparan las intencionalidades y los buenos deseos. Sin embargo, tristemente, todo queda en eso: buenas intenciones, sólo buenos deseos.

¿Por qué la gente no llega a cumplir lo que promete? ¿por qué la mayoría se compromete sólo mientras le dura la “gasolina” del entusiasmo, para luego “descomprometerse” cuando esa gasolina se termina? ¿Acaso es el destino de la mayoría de las personas, o es que les encanta autoengañarse, o sienten que por prometer, están más cerca de conseguirlo?

La respuesta es muy sencilla pero, a la vez, compleja. La gente deja de hacer lo que tiene que hacer para crecer porque se compromete a GRANDES CAMBIOS de un día para otro y ESO ES SUMAMENTE DOLOROSO.

Como les comentaba, llegan conmigo después de un evento y se comprometen a hacer en un mes todo lo que no hicieron en dos años. Sé, desde el fondo de su corazón y el mío, que no me están mintiendo y que realmente esa es su auténtica determinación en ese momento. Sin embargo, con el paso de los días, se dan cuenta de que no es tan fácil como su emoción se los hacía creer.

No sé por qué, pero recuerdo también una tarde, cuando tenía como 15 años, en la que me prometí a mí mismo convertirme en una persona mucho más inteligente y más culta.

Para ello reuní en un escritorio todos los libros que ESE DÍA iba a leer. Había ahí tomos de enciclopedias científicas, de historia de México, de matemáticas y literatura.

No había leído ni cuatro hojas del primer tomo cuando me di cuenta que eso me tomaría meses o tal vez años terminarlo y decidí interrumpir “momentáneamente”

mi propósito cultural. Esa postergación duró veinte años, luego de los cuales retomé el hábito de la lectura sistemática.

Es increíble lo rápido que pasa el tiempo y cómo llegamos también a perderlo. ¿Sabe usted por qué decidí empezar y terminar de una vez por todas, este libro? ¡Porque mis primeras notas para hacerlo databan de hace diez años! Y ni siquiera había comenzado el primer capítulo porque estaba esperando tener el tiempo o “la inspiración” para comenzar.

Le reitero: el tiempo se pasa volando, mientras uno espera tener el espacio “ideal” para empezar con nuestras buenas intenciones. Sin embargo, en realidad éste nunca llega; uno determina ese comienzo.

En el Multinivel pasa lo mismo. La mayoría nunca empezamos en realidad; nos afiliamos pero seguimos dándole vueltas a ese “ideal”, hasta que nos damos cuenta de que la determinación es una decisión personal. Aquí es cuando realmente empezamos a hacer el negocio de verdad.

¿Le doy la solución a este reto? Es sumamente sencilla. Le recomiendo ampliamente que se dé la oportunidad de probar su efectividad:

Haga un poco –o muy poco– de lo que hay que hacer para empezar su negocio de distribución por redes, pero hágalo DIARIAMENTE.

La clave son dos conceptos: A diario y muy poco.

Si usted aplica estos dos principios no deberá sentir ningún dolor al hacerlo y su mente no le jugará malas pasadas –no le boicoteará, por decirlo de alguna forma más comprensible– porque es tan poquito lo que hay que hacer, que no le generará ningún estrés.

¿Que cómo terminé este libro? Escribí un poquito TODOS LOS DÍAS. ¿Que cómo construí mi negocio? Hice un poquito todos los días.

Este principio lo puede aplicar también a todo aquello que sabe que es conveniente hacer pero no lo ha hecho por la misma razón (empezar esa dieta, hacer ejercicio, sanar alguna relación emocional o inclusive, ahorrar). Poco pero diario, consistentemente.

Aplicando esto al negocio: digamos que usted tiene mucho miedo de vender. Lo que puede hacer es dividir las acciones en pequeños pasos, tan ridículos que incluso le generen risa y le parezcan cosa de juego.

Este es sólo un ejemplo, pero le dará muy buenas ideas:

Primer día: tome el catálogo de su compañía de Multinivel y hojee sus páginas para ver “más o menos” qué productos ofrece. No lo lea, nomás hojéelo y ciérrelo.

Segundo día: tome el mismo catálogo y lea –ahora sí– las características de, por decir algo, tres productos y ciérrelo. Repita esto hasta que lo termine (Digamos

que lo termina en dos o tres días más).

Quinto día: haga una lista de lo que considera que le puede servir para su uso personal y no haga nada más.

Sexto día: tome el teléfono de pedidos de su empresa y pregunte el costo total de su pedido o bien en la página de internet de la misma. No haga nada más.

Séptimo día: haga su primer pedido de esos productos. No haga nada más.

Décimo día: reciba el producto y abra la caja. No haga nada más.

Onceavo día: pruebe el producto. No haga nada más.

Doceavo día: haga una lista de todas las personas a las que ese producto les podría servir AUTÉNTICAMENTE. Digamos, sólo como ejemplo, que usted ofrece como producto estrella un poderoso nutriente que genera mucha vitalidad. ¿A cuántas personas que conoce les gustaría sentirse con más energía? Haga una lista tan larga como pueda en quince minutos. Ni un minuto más.

Decimotercer día: haga tres llamadas (no más) a tres amigos para saludarles y coménteles que se ha sentido muy bien con un nuevo nutriente que ha conseguido. Seguramente le preguntarán de cual se trata y usted amablemente podría ofrecerse para conseguirse los. Vamos a suponer que dos le dijeron que sí. Cuelgue y no haga nada más.

Decimocuarto día: entregue esos dos pedidos. No haga nada más.

En fin, ésta es sólo una idea, la cual se puede desmenuzar aún más, en pasos más pequeños y “ridículos”; tan pequeños como tan grande sea su dificultad para empezar algo o tan grande como sean sus miedos. Mi intención es solamente que lo aplique y adapte a todas las circunstancias que le aquejen y que le estén deteniendo.

Cuando yo platico de esta técnica, la primera reacción lógica de quien la escucha es cuestionarme sobre la duración de este proceso para empezar a apreciar resultados. Puede parecer muy lenta y hasta aburrida para algunos. Lo comprendo perfectamente. Sin embargo, le invito a que volvamos al ejemplo de este libro.

Hace diez años o 120 meses que tuve la idea de escribirlo pero sólo hasta el último (onceavo año) empecé a hacerlo y lo terminé. En un año hice lo que en diez años “no tuve tiempo” de hacer. ¿Me comprende mejor? ¿Qué es entonces más rápido: un año de avance lento o diez años de total inacción esperando que las cosas se pongan adecuadas para comenzar?

Una vez que tome vuelo o agarre ritmo en su negocio de Multinivel, los pequeños avances alimentarán su entusiasmo y disponibilidad y se involucrará en una espiral virtuosa ascendente que le permitirá elevar su intensidad de trabajo y,

por supuesto, sus resultados.

Ahora bien, siguiendo con el mismo ejemplo de este libro: empecé escribiendo sólo una página por día, pero esta dinámica me emocionó tanto que en los últimos tres meses escribí hasta diez páginas en una sola “sentada” frente al computador. Ése es el efecto mágico de empezar toda acción reduciéndola a lo “ridículo”.

¿Qué es aquello que sabe que tiene que hacer que no ha empezado? Aplique esta recomendación 100 por ciento efectiva desde ahora. Si lo hace, se sorprenderá verdaderamente de lo que en muy poco tiempo avanzará o crecerá. Como en el ejemplo de su adolescencia cuando se iba de vacaciones en los veranos o como el árbol que dejamos de ver en el otoño y que en la primavera nos recibe con las primeras flores y nos sorprende con su crecimiento.

“Parece que no pasa nada... pero sí pasa”.



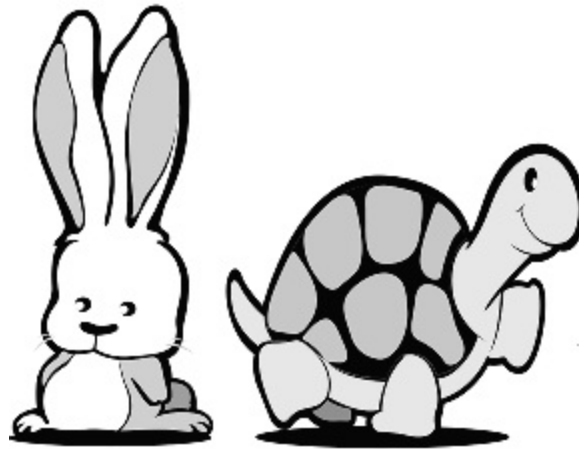
“Vale más paso que dure,
y no trote que canse”.

Proverbio popular

El Árbol Rojo es como la liebre y la tortuga

*¿Qué es mejor: tener talento o perseverancia,
inteligencia o disciplina?*

Todos hemos escuchado la fábula de “La liebre y la tortuga”. Esa que nos narra cómo una liebre pierde una carrera al confiar en su rapidez y quedarse dormida bajo un árbol. Lo irónico del cuento es que la carrera la ganó una tortuga, el prototipo de la lentitud. Sin embargo, ésta ganó porque nunca dejó de avanzar, a pesar de sus circunstancias.



Esta fábula se podría prestar a muchas interpretaciones. Por ejemplo, podemos decir que quien persevera es quien realmente alcanzará los resultados, no tanto aquel que tiene un gran carisma y talentos. Eso lo he visto muchísimas veces. Se escapan de los dedos de mis manos las ocasiones en que he presenciado cómo personas con gran capacidad e inteligencia se confían y sobre-dimensionan el resultado de sus esfuerzos, o bien, se confían y se relajan en sus negocios. Pero no todas las historias son así.

Alberto y Lilia son un ejemplo de talento y disciplina. Una combinación difícil de encontrar en una pareja. Los dos, actores de renombre en México antes de acercarse al Multinivel, tuvieron el gran reto de que la gente se les acercaba más

por “ver al artista” que por conocer una oportunidad de generar ingresos. Su fama fue ciertamente su principal obstáculo. Su excepcional forma de comunicarse hacía verlos inalcanzables y, para muchos, poco duplicables.

Sin embargo, ellos no se desesperaron; siguieron buscando a aquellas personas que supieran ver, por encima de la fama, la oportunidad de negocios que se les ofrecía.

Alberto y Lilia han sabido mantener y expandir sus negocios con gran eficiencia. Su principal mérito, en mi opinión, fue que siendo “liebres” nunca se quedaron a dormir bajo ningún árbol. En su fábula, la liebre sí ganó.

La otra interpretación de esta fábula es que el crecimiento bien podría estar desfasado de nuestra capacidad de liderazgo.

Esto se da cuando el grupo crece más que nuestra destreza para manejarlo, de liderarlo y se manifiesta sobre todo con altivez, soberbia y un “darse importancia” por tener un grupo grande, por el reconocimiento que nos dan quienes nos siguen. Como decimos en México, “se nos sube la fama a la cabeza”.

Cuando esto sucede, es cuestión de tiempo para que todo caiga por su propio peso y las cosas regresen el grupo que en realidad merecemos. Es como si fuera una especie de “maldición”.

Por otra parte, Óscar es uno de mis mejores amigos en el Multinivel y en mi vida. Su principal característica como líder es la enorme humildad con la que se comporta con sus afiliados, a pesar de su evidente y renombrado éxito en esta industria por más de veinte años.

Así lo podemos ver hablando con todo el mundo: con el rico y con el pobre, con la misma atención y calidez (quisiera recalcar que esta actitud la transporta a la calle, a las circunstancias fuera de sus negocios). Su forma de ser envuelve a las personas y nos hace sentir irremediabilmente mejores. Cuando él se marcha la sensación de bienestar permanece.

Óscar es una liebre que llegó a la meta pero ayudando a su tortuga, haciéndola sentir importante a pesar de sus circunstancias.

Otro caso muy interesante es el de Alfredo, un reconocido empresario que se involucró en el Multinivel a pesar de no necesitarlo aparentemente, ya que los resultados en los negocios tradicionales le eran muy favorables (¿Qué no se supone que este tipo de negocios es para personas a las que les falta el dinero?).

Desde un inicio, Alfredo supo dimensionar el enorme potencial de esta industria y lo llevó al nivel de sus expectativas. Yo lo he visto desarrollarse desde sus inicios y ahora con Regina, su pareja, más aún. Su metamorfosis ha sido impresionante. Viniendo del mundo frío de los negocios, tuvo la capacidad de reaprender muchas

cosas sin perder su esencia.

Se volvió a inventar pero, en mi opinión, en una versión mucho más humana, sensible y con un gran sentido de trascendencia. Fue una liebre que aprendió de la tortuga a fijarse por dónde camina, despacio y sin parar.

Tal vez, una de las personas a quien más pudiese aplicar el mencionado cuento es a mí mismo. Tortuga al principio, con muchas limitaciones de personalidad e inseguridad, me preparé por más de una década con múltiples cursos, libros, audioconferencias y con la ayuda de las personas que me entrenaron personalmente.

Recuerdo que desde el primer momento se me dijo que “quien sabía más y lo aplicaba, ganaría más”. Fue entonces que me consagré a mi preparación y práctica, como si en ello me fuera la vida.

Lo tomé como si fuera una especialidad de mi Universidad y practiqué y practiqué constantemente. Hoy, que sé cómo se dieron las cosas con los demás compañeros de “mi generación”, me di cuenta de que fui de los pocos que sobresalí. La diferencia fue, sin duda, la constancia, no mi talento ni mi inteligencia. No se trataba de dónde me encontraba, sino a dónde quería llegar. No se trataba de que otros eran mejores que yo, sino que ahora me veo en el espejo y veo a un mejor Mario que el que conocí cuando inicié en esta aventura empresarial.

En mi historia, mi tortuga le ganó a la liebre, a mis miedos, a mis limitaciones, a mi programación mental inadecuada, a mis inseguridades, a mis circunstancias.

Sobre este punto, creo que hay algo muy rescatable: los peores momentos que pasé en aquel tiempo, viéndolos hoy en retrospectiva, realmente fueron los mejores. Si lo vemos objetivamente tiene sentido. En los momentos duros fue cuando aprendí más y me preparé para los tiempos y retos que hoy vivo. Voluntaria o involuntariamente, la vida misma, como un sabio maestro, me preparó para afrontarlos.

Si usted tiene talento, le felicito; pero sin perseverancia, difícilmente llegará. Si usted tiene carisma, qué bendición; pero sin perseverancia, le tomará un gran tiempo. Si Usted es sumamente inseguro y tímido, qué pena; pero si persevera, créame que eso poco a poco se irá desvaneciendo. Si usted se siente poco merecedor y en una situación permanente de pobreza, qué difícil; pero si usted persevera, usted se despedirá de su mundo de limitaciones para siempre y de una vez por todas. Hoy puedo afirmar, con conocimiento de causa, que la consistencia, la perseverancia y la disciplina, le harán ganar de verdad la carrera de su vida.

Quizá esta afirmación ya la había escuchado, sin embargo, quiero reiterarle que es uno de los principios más poderosos que he conocido en mi existencia; que

funciona en el Multinivel y en cualquier otra actividad que valga la pena.

*“Cuando tenemos tiempo en el Multinivel,
nos damos cuenta de que los peores días que
tuvimos en esta carrera fueron los mejores en
realidad, por todo aquello que aprendimos”.*



“La sabiduría consiste en saber
cuál es el siguiente paso;
la virtud, en llevarlo a cabo”.

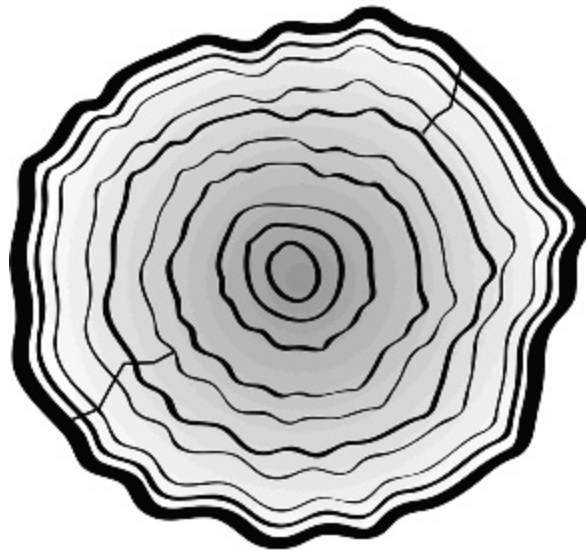
David Starr Jordan,
educador estadounidense

Las ventas: la savia del Árbol Rojo

*La comercialización de sus productos es el alimento
que nutre al Árbol Rojo y es el camino más corto entre
el dinero y su bolsillo*

Si hacemos un corte transversal al tronco de un árbol podemos descubrir varias capas que lo conforman. Cada una tiene una función específica y en conjunto aseguran el crecimiento y desarrollo del árbol.

En el centro está la parte más oscura; se le conoce como corazón. En el centro de nuestro Árbol Rojo, está la razón por la cual pertenecemos a un negocio de Multinivel y Ventas Directas. Nuestro por qué.



La siguiente capa es la de más reciente formación en un árbol. Por ella viajan la mayoría de los compuestos de la savia. Es decir, agua, minerales, reguladores de crecimiento y otras sustancias desde la raíz hasta las hojas del árbol. ¿Se imagina Usted la vida de un árbol sin la savia? Imposible. Así como resulta imposible considerar como negocio algo que no genera una ganancia, ¿verdad?

La gran mayoría, casi la totalidad de las personas que le dicen “sí” a una propuesta de negocio, busca un ingreso económico. Pero ¿cómo es posible esto sin ventas?

He visto con sorpresa cómo algunas empresas de Multinivel (o por lo menos quienes se dicen “expertos” en la industria) dicen haber encontrado la forma de hacerlo millonario en este tipo de negocios sin vender nada.

Recientemente recibí un correo electrónico con el siguiente asunto: “Hágase rico por internet sin vender nada”. Cuando leí esto, sentí lo mismo que cuando por televisión veo esos programas donde, con un jugueto, una pulsera o unos tenis especiales, uno puede obtener un cuerpo de atleta. Es algo sumamente improbable. ¿Deseable? Por supuesto... pero en mi mundo, eso no ocurre.

Si usted empieza a desarrollar una pequeña o mediana base de clientes de su producto, entonces usted estará ganando dinero y su negocio será más atractivo para sus prospectos y futuros socios.

Sin salirnos del tema, le hago una pregunta: si no gana dinero ¿a qué está invitando entonces a sus futuros socios?

Ocúpese entonces en generar un mayor flujo de ingresos para incrementar su poder de atracción y con ello más certeza en el negocio. Algunos Multiniveles tienen efectivos sistemas de motivación y eso está muy bien, pero sin ingresos, no hay negocio que se pueda sostener por mucho tiempo. Sería más un pasatiempo que un negocio. ¿Está de acuerdo? Y los pasatiempos, lejos de generarnos dinero, nos cuestan.

Sé de antemano que la palabra “ventas” genera en muchas personas una sensación de incertidumbre e incomodidad. Las razones son muchas. Una de ellas es que no se requiere ir a la universidad para titularse de vendedor. O sea, prácticamente cualquiera puede serlo y el que me esté dedicando a algo que “hasta una ama de casa” puede desarrollar pone en entredicho mi capacidad, si es que soy un profesional con título universitario. Ser “ama de casa” no tiene nada de malo, por el contrario, es una labor muy ardua, pero por desgracia, es con lo que por lo regular se compara a este tipo de negocios cuando no se les conoce bien.

Pero cuando se comprende la magnitud de este proyecto, todo empieza a tomar sentido y el que me guste mucho o no, deja de tener importancia. Lo de verdad trascendente es el estilo de vida que puedo obtener si lo desarrollo como debe ser.

A continuación, algunas reflexiones que tal vez le ayuden a conciliarse con la carrera de ventas. Créame que le ayudarán porque quien ahora le escribe decía que lo suyo no eran las ventas.

1. Si desea ser empresario, tiene que ser buen vendedor

Debemos reconocer que, nos guste o no, empresario es sinónimo de ventas. Estas dos actividades están íntimamente conectadas. Por ejemplo, tengo un amigo llamado Jorge (que además es mi vecino). El tiene un negocio de vinos muy reconocido en mi ciudad.

Antes de que fuéramos tan amigos, fui a su tienda a comprar un vino —de vinos sé lo mismo que de astrofísica, por lo que busco siempre asesoría—. En ese momento, la tienda estaba llena de clientes y los dependientes estaban todos ocupados. En eso, Jorge iba pasando a su oficina y se me ocurrió saludarlo. Fue entonces que él mismo me atendió y me dio una fabulosa cátedra de enología.

Ahora, imagínese que me hubiese dicho algo así: “Mario, en cuanto uno de mis empleados vendedores se desocupe te atenderá con mucho gusto porque yo, como soy empresario y dueño, no vendo porque eso es para gente de otra categoría”.

No. Por el contrario, él como dueño, no es sólo el mejor vendedor (le compré algunas botellas y yo ni vino tomo) sino que además el que más sabe del tema y lo hace a uno sentirse muy bien. ¡Él es un gran empresario porque es un gran vendedor! ¿O viceversa?

Y de su negocio de Multinivel, ¿quién es el dueño?, ¿usted?, ¿y todavía dice que no le gustan las ventas?

2. Las ventas son el camino más corto entre usted y el dinero

¿Le urge el dinero?, ¿no tiene trabajo y no encuentra por ningún lado?, ¿no le alcanza lo que gana?, ¿tiene muchas deudas? Entonces ¡le sugiero que venda! ¿No le gusta? Lo entiendo. Pero dígame, qué le gusta menos: ¿vender o tener deudas?, ¿vender o no tener para el colegio de sus hijos?, ¿vender o no tener para las medicinas de sus padres?

Venda aunque no le guste, porque cuando gane dinero, entonces le encantará. En realidad, no es que no le guste vender, lo que no quiere es que le rechacen y eso sigue siendo completamente relativo, pero el no tener para la comida de sus hijos, sí que es algo completamente objetivo.

Un buen vendedor siempre tendrá trabajo. ¿Está pasando por alguna urgencia? Simple: ponga un anuncio en el periódico que diga: “Vendo lo que sea, profesionalmente”... y le lloverán ofrecimientos porque eso es lo que las empresas no sólo necesitan, ¡les urge!

3. Las ventas son sólo una asignatura en la carrera de gran líder en su compañía

Si usted fue a la universidad y se tituló, le hago una pregunta: ¿no había acaso alguna materia que no le gustara? En mi caso, por ejemplo, que estudié una licenciatura en Administración de Empresas, teníamos que aprobar Derecho Fiscal para obtener el título, y lo conseguí.

Pasé por materias que no me agradaban, que no sentía “que eran para mí” porque quería titularme. Bueno, pues en su carrera en el Multinivel es lo mismo. Le invito a que lo vea solamente como eso: una materia más que hay que aprobar, aunque no le guste. ¡Lo importante es graduarse!

4. No es que no le guste vender, es que no se ha entrenado para hacerlo con efectividad

Nadie empieza dominando algo que nunca ha hecho. Nadie. Si usted, por ejemplo nunca ha jugado futbol y le damos un balón, seguramente no lo hará bien. Nosotros, si sabemos sus antecedentes, no nos enfadaríamos. Usted menos, porque sabe que nunca antes había tocado un balón.

Muchos de los que inician en el Multinivel no se han dedicado jamás a las ventas, por lo que el conocer el producto a la perfección y USARLO para estar convencido de sus beneficios, le dará muchas herramientas para poderlo ofrecer.

Asista a los cursos que en su compañía o equipo de apoyo se impartan, pero ante todo, practique, practique, practique. Antes de hacerlo bien, recuerde, tendrá que hacerlo mal, y eso, como en el futbol, es completamente normal. Nadie se tiene que deprimir por ello porque todos entendemos que es un proceso natural.

Antes yo decía que no me gustaba vender. Hoy lo hago y gano muy buen dinero con ello. ¿Qué cree usted que pienso ahora de las ventas? Por cierto, ¿sabía usted que en la industria del Multinivel, los principales exponentes de todas las compañías reconocidas, antes de involucrarse en este tipo de proyectos nunca se habían dedicado a las ventas? No saber nada es, en ocasiones, una ventaja porque quien no sabe nada, lo sabe y está dispuesto a aprender. El verdadero problema es cuando se trabaja con alguien que actúa como si ya lo supiera todo. A ese tipo de personas no se les puede enseñar mucho.

5. Un grupo lo observa

Todo lo que usted haga se le duplicará. Es, dicen muchos, una especie de “maldición” o “bendición”, según sea el caso. La gente del equipo que usted estará integrando lo estará observando. Lo que diga no será tan importante como lo que haga.



Durante todos los años que he desarrollado este tipo de negocios me pregunto por qué cuando se involucran en esto personas que dan cursos de capacitación no tienen el éxito que uno espera en relación con el enorme carisma que transmiten. He concluido que esas personas se sienten más identificadas con decir lo que tiene uno que hacer, a enseñarnos con el ejemplo.

Por eso es que respeto tanto cuando un orador no nos dice cómo salir de *x* o *y* problema, sino sencillamente nos dice cómo salió él de ese problema. A fin de cuentas, eso es lo único que a mí en lo particular me importa y creo que usted se identificará conmigo.

Salga de su zona de confort, arriesgue. Genéticamente, usted está diseñado para crecer, para estirarse en sus capacidades, para explotar su potencial. Usted es un Árbol Rojo que puede ser gigante pero no lo logrará NUNCA sin savia que corra por su interior.

“Si los vendedores no abordan razones emocionales para promocionar sus productos, no están utilizando la gama completa de posibilidades y herramientas a su alcance”.



“Debe medir aquello de lo que quisiera tener más”.

Charles Coonradt,
escritor estadounidense

Un árbol bien administrado es un árbol productivo

Utilice adecuadamente su dinero y ahórrese muchos dolores de cabeza. Recupere su vida financiera y emocional

En cierta ocasión tomé un *tour* para conocer la hacienda henequenera llamada “Sotuta de Peón” en la ciudad de Mérida, Yucatán, México. Lo disfruté mucho, pues soy un enamorado de la historia y las costumbres.

En el siglo XVIII, el henequén (*Agave fourcroydes Lemaire*) —una fibra natural que se tomaba de una planta de la familia de los agaves— se utilizaba para fabricar cuerdas y cordeles. En el *tour* recrean los métodos que utilizaban hace cien años para producirlo.

Recuerdo que el guía nos explicó con mucha pasión que a la planta le debían cortar un máximo de diez pencas u hojas ¡cada seis meses! o, de lo contrario, la planta moriría.

Cuando escuché esto no pude evitar pensar: “Si sobreexploto la planta, la mato. Así como mi negocio de Multinivel”. Una mala administración de los recursos (cortar pencas u hojas de más) es el comienzo del fin de todo negocio.

Vea a su familia como a una empresa. Si gastan más de lo que ganan, su empresa terminará irremediablemente en la bancarrota. Vivir en ese estado de manera permanente conduce a la desesperación y a un alto nivel de estrés.

En esas circunstancias es difícil que uno pueda mantener una buena postura; corre el peligro de comenzar a rogarle a la gente para que se integre a su negocio de Multinivel o para que le compren producto.

Con frecuencia, muchas parejas que intentan levantar su negocio de redes tienen enormes retos. Estos se originan en gran parte por el ambiente de escasez que se vive en casa, lo cual genera un estado emocional fastidioso. Si no se resuelve la sobrevivencia, es difícil solucionar la convivencia.

Aunque este no es precisamente un libro sobre finanzas y administración,

considero apropiado dar algunas recomendaciones al respecto, ya que el Multinivel, si se le trabaja con profesionalismo, como se ha comentado a largo de muchos capítulos, se convierte en un poderoso vehículo financiero capaz de generar mucha riqueza. Reitero: si se trabaja con profesionalismo.

Es imposible obtener resultados profesionales si se trata el negocio como un pasatiempo. Le recomiendo que se esfuerce en desarrollar desde el inicio, cuando el negocio todavía es pequeño, esos hábitos que más adelante se convertirán en sólidos principios, que consolidarán negocios prósperos a largo plazo.

Me permito sugerirle catorce poderosas y prácticas recomendaciones para recuperar el control de sus finanzas personales, así como para un mejor manejo administrativo de su negocio de Multinivel:

Curso rápido y práctico de finanzas personales

Antes de listar las recomendaciones, es importante enfatizar que no sólo se pueden aplicar al negocio de Multinivel, sino que pueden ser llevadas al nivel de las finanzas personales o de cualquier empresa.

1. Principios básicos

No importa si estudió Administración de Empresas, o Finanzas, o si no fue a la universidad, siempre será necesario conocer los principios básicos del manejo del dinero. Hoy en día hay mucha literatura sobre finanzas que está al alcance de cualquiera que desee aprender. Inclusive, hay instituciones financieras que dan talleres gratis.

Destine tiempo para desarrollar su inteligencia financiera. Asóciase con personas que estudien el tema y que además apliquen lo que aprenden y pueden mostrarle resultados positivos. Si usted hace esto, no transcurrirá mucho tiempo para que note la gran diferencia que hará en su vida.

2. Busque un experto

Cuando alguien se enferma, va con el médico; si el carro se descompone, lo lleva con el mecánico; si su economía no es saludable o está “descompuesta”, acuda con un experto. Es decir, alguien que no sólo domina el tema, sino que además, sea congruente y tenga finanzas sanas. Es mucho mejor pagar por un servicio profesional, que escatimar y perder dinero.

3. Aplique inmediatamente lo que aprenda

De nada sirve saber mucho sobre el tema, si no aplica lo que sabe.

4. Cuide/administre

Cuide y administre su negocio y su dinero, ya que nadie lo hará por usted.

Hágase esta pregunta: ¿cómo trato al negocio que me puede hacer libre?

Muchos empresarios del Multinivel hacen inversiones en producto, lo venden y luego se gastan la utilidad y el capital en urgencias.

Insisto: usted ¡no debe contar con ese capital para cubrir sus urgencias! porque entonces, matará *la gallina* que le puede dar de comer a su familia.

¿Recuerda lo que hemos repetido en este libro? La semilla del árbol de naranja es la semilla que se encuentra dentro de la fruta del árbol de naranja. La semilla del tiempo es el tiempo. La semilla del dinero es el dinero. Si se “come” la semilla del dinero, jamás podrá plantar un árbol para que le dé dinero y por lo tanto, el árbol del dinero jamás crecerá.

Tome la semilla del árbol del dinero (el dinero) y plántela (invierta en su negocio). ¡Jamás saque la semilla de la tierra! (no se gaste el capital). Una vez que haya plantado la semilla, riéguela con frecuencia (reinvierta parte de las ganancias).

5. Fuera los malos hábitos

Gran parte de los problemas financieros de quienes desarrollan el Multinivel son producto de malos hábitos que tenían antes de ingresar a esta industria.

Si ahora tiene este negocio, considérelolo ¡una bendición!, no una carga más. Lo que lo tiene como está (cualquiera que sea su situación) es lo que gira alrededor de su negocio de redes. Debe responsabilizarse de esa realidad. Reconózcala y afróntela con madurez.

Antes de hacer cualquier compra, pregúntese: ¿en verdad necesito hacer esta compra o sólo la quiero hacer porque me hace “sentir” mejor? Deje de hacer compras por emoción o para impresionar a los demás. Es una forma ilógica y lastimosa de matar a su árbol por sobreexplotación. Así como una planta de henequén.

6. Planifique

Pregunta: ¿cómo se come un elefante? Respuesta: a mordidas. Es muy importante soñar, pues sabemos el poder o efecto que tiene sobre nosotros, pero es igual de importante planear cómo convertiremos esos sueños en realidad.

La mejor manera de hacer esto es estableciendo metas de corto plazo, encaminadas al logro de las metas a largo plazo.

Los sueños generan en nosotros la energía e ilusión para no desfallecer, a pesar de cualquier circunstancia. Las metas están en los niveles a los que tiene que calificar en su negocio de Multinivel para que con el dinero que esto le genere, pueda comenzar a hacer esos sueños una realidad.

Ejemplo: muchas personas entran al negocio para “salir de deudas”. Así que lo primero que tenemos que saber es ¿cuánto debemos?, ¿a quién le debemos?, ¿qué deudas generan interés? ¿qué deudas pagaremos primero?, ¿cuánto tiene que generar el negocio de Multinivel al mes para ir cumpliendo con los objetivos?

7. Cómo ganar

Conozca todas las vías de ingresos del plan de mercadeo que ofrece su compañía de Multinivel, así como los planes de incentivos especiales. Esto le ayudará a planear mejor.

8. Al César...

Como dice la cita bíblica: “Al César lo que es del César y a Dios lo que es de Dios.” Toda ganancia que genere con su negocio de Multinivel no es de usted, sino de su negocio. Le aconsejo abrir una cuenta de banco exclusiva para su negocio, para que así pueda darle al César, lo que es del César. Pero ¡estoy haciendo el negocio para que la ganancia sea mía, no del negocio! ¿Cuándo voy a poder disponer de las ganancias? ¿Cuándo? La respuesta es sencilla: cuando alcance su meta.

Por ejemplo, si su meta es que el negocio le dé un ingreso mensual de mil dólares, y actualmente le está dando quinientos, entonces siga invirtiendo en su negocio, siga haciéndolo crecer, ¡hasta que le dé ese ingreso mensual de mil dólares!

9. No gaste el dinero que aún no se ha ganado en el negocio

Muchas personas toman decisiones basándose en lo que calculan que se van a

ganar cuando lleguen a una meta determinada en su negocio de Multinivel.

Hace un año llegó una pareja a mi oficina con un serio problema de deuda por un automóvil que no podían pagar, pero que habían sacado del concesionario porque tenían planeado “ganarse un bono especial de rendimiento”. ¡Y el bono ni siquiera estaba seguro!

Antes de “usar” el dinero, ¡primero hay que ganárselo! Entrecomillé la palabra “usar” para dar una connotación diferente a “gastar”. No le recomiendo que gaste su dinero. Antes de disponer de él, analice –de preferencia asesorado por un experto– si el destino que piensa darle es un capricho o una inversión sabia.

Una inversión sabia es destinar su dinero a la compra de un “activo”. Es decir, algo que con el paso del tiempo aumente de valor y, además, genere flujo de efectivo. Por ejemplo: adquirir una casa, local comercial o departamento para rentarlo. Con el paso del tiempo el valor del inmueble aumenta y mes tras mes, genera flujo de efectivo.

Una mala inversión es destinar su dinero a la compra de un “pasivo”. Es decir, algo que con el paso del tiempo pierde su valor y no genera flujo de efectivo. Ejemplo: un automóvil para uso personal. Con el paso del tiempo su valor disminuye y no genera flujo de efectivo.

Pero, ¡si yo quiero un automóvil nuevo y de lujo! –pensará usted.

Adelante, cómprelo. Pero cómprelo con inteligencia. ¿Cómo es eso? Aquí tiene un ejemplo: destine su dinero a la compra de un inmueble que con el paso del tiempo incremente su valor y genere flujo de efectivo (un activo) y después use el dinero que genera el inmueble (producto de la renta), para pagar la mensualidad del automóvil. Su dinero lo habrá conservado, habrá incrementado su valor al paso del tiempo y además le habrá producido más dinero con el cual puede adquirir su automóvil y, después, otras cosas más.

10. Conozca los costos fijos de su negocio

Esto le ayudará a establecer un punto de equilibrio para saber cuánto dinero tendrá que producir, como mínimo, para mantener un negocio saludable. Algunos ejemplos de costos fijos son: su material de capacitación, eventos y seminarios, folletería, tarjetas de presentación, papelería, teléfono móvil o celular, gasolina, muestras para entregar, etcétera.

A esta lista le puede agregar su objetivo personal. Por ejemplo: “Quiero que mi negocio de Multinivel pague la colegiatura de mi hijo, que es de 300 dólares”. Suponiendo que la suma de sus costos fijos mensuales es de 100 dólares, entonces

tendrá que generar ganancias por 400 dólares. El nivel de ventas dependerá de los márgenes de ganancia que ofrezca su compañía de Multinivel, así como de otros ingresos que se generen por el plan de mercadeo.

11. Tarjetas de crédito como palanca

Como dicen los expertos: “No es peligroso usar tarjetas de crédito, lo peligroso es que las use un tonto.” Y créame que esto lo saben los bancos. Escribo esto sin afán de ofender a nadie que deba a sus tarjetas de crédito, sencillamente, es que no saben usarla a su favor.

Las tarjetas de crédito son una poderosa herramienta de apalancamiento. Además, sirven para no cargar mucho dinero en efectivo. Úsela sólo si tiene certeza de que cuenta con el dinero para pagarla. Conozca sus fechas de corte y pago, esto le permitirá extender crédito a sus clientes y hacer inversiones en material de capacitación para su grupo, e inventario de productos adicionales. Sólo asegúrese de desplazar dicho material e inventario antes de que llegue la fecha de pago.

12. Pagar a tiempo

Pagar a tiempo su tarjeta de crédito, así como a sus acreedores, le generará un buen historial crediticio que le ayudará para mantener unas excelentes relaciones con las instituciones bancarias, gracias a su buena reputación.

13. Use su dinero inteligentemente

Los expertos recomiendan que destine su dinero a cubrir las siguientes necesidades:

a) Páguese primero a usted mismo. Ahorre el 10% de lo que gane y haga como si ese dinero no existiese. Si hace eso, automáticamente se adaptará a llevar su vida con el 90% restante. El 10%, aunado a la magia del interés compuesto, le generará un ingreso pasivo adicional que puede asegurarle un aumento de su capital de manera sustanciosa.

b) Cubra sus necesidades básicas para vivir dignamente. Resuelva primero su sobrevivencia.

c) Destine dinero al cuidado de su salud. De nada sirve ser rico y estar enfermo, o peor aún, muerto.

d) Destine dinero a su desarrollo personal. Usted es su principal activo

¡desarróllese! En la medida que aumente su desarrollo personal, aumentará su riqueza. Esto se ha comprobado una y otra vez.

e) Destine dinero a su negocio de Multinivel. Por todo lo que le puede dar y hacer por usted y su familia.

f) Destine dinero a seguros médicos, de vida, auto, etcétera. Una enfermedad o siniestro le puede dejar en bancarrota si no está cubierto. Un seguro lo protege en caso de que se presente una situación no programada.

g) Enfóquese en tener un ahorro para contingencias. La vida no le avisará con tiempo cuando quiera darle una sorpresa.

h) Caridad. Regrese algo a su comunidad. Ayude a una causa noble con su tiempo o dinero. Eso le hará más amigo del dinero.

i) ¿Tiene caprichos? ¡Perfecto! Que los paguen sus activos (inversiones en bolsa, renta de casas, etcétera).

14. Es un medio

Quise dejar como último punto algo sumamente esencial: debe quedarle bien claro que el dinero no es el fin, sino el medio.

Así como con dinero se pueden construir armas, también se pueden construir hospitales, o aplicarse en investigación y desarrollo de curas para muchas enfermedades.

El dinero juega parte importante de nuestras vidas, pues sin él no podríamos subsistir. Hasta para comer necesitamos dinero.

Véalo como un medio para solucionar muchas situaciones, tanto personales como sociales. Por eso es muy importante saberlo administrar y usarlo sabiamente. Hágase amigo de la prosperidad.

Es nuestra responsabilidad generar riqueza, no sólo por el estilo de vida que seguramente nos merecemos, sino por lo que podemos hacer con la riqueza para beneficio de los demás.

A veces será el dinero lo que inspire a otros a seguir sus pasos, pero en muchas ocasiones, será su ejemplo de éxito.

Busque el dinero, pero en equilibrio y como parte del balance de una vida plena.

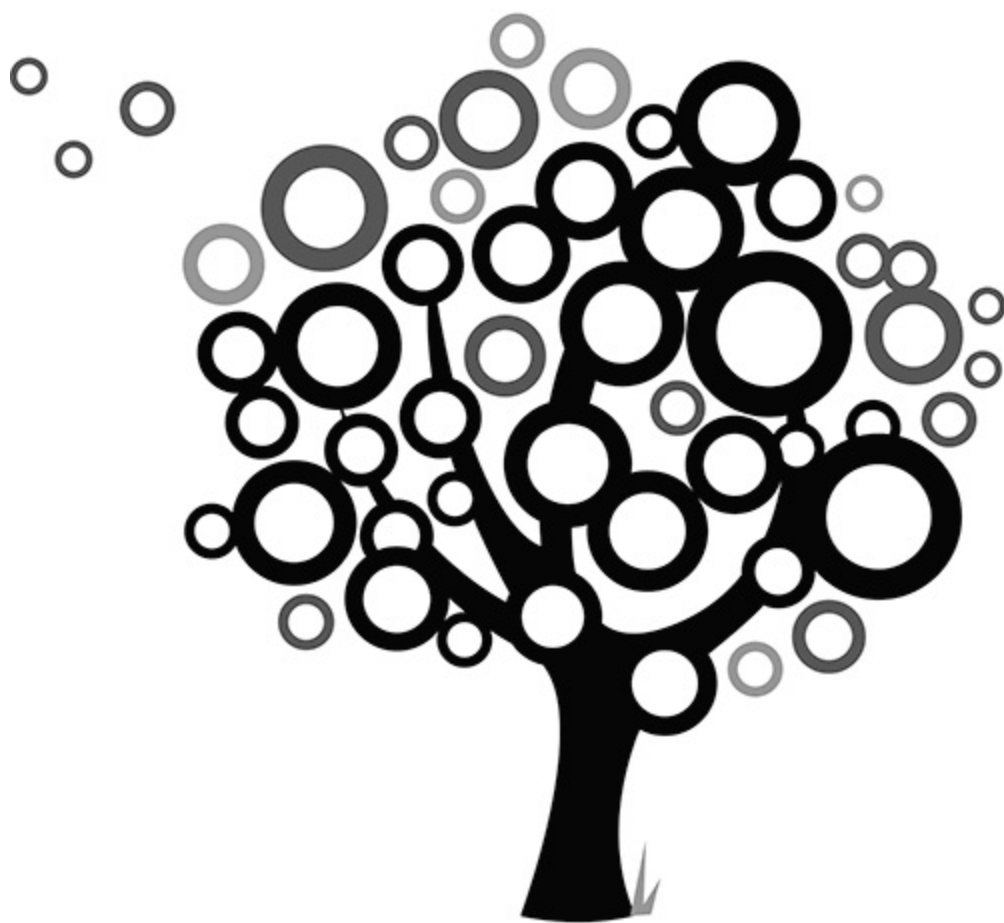
Cuide los recursos que ahora posee y póngalos al servicio de sus sueños. Gánese el respeto del dinero y viceversa, haciendo un uso racional –más que emocional– del mismo.

Quien administra en la escasez, seguramente sabrá administrar en la abundancia, tomando de la planta sólo aquellas hojas que no la pongan en riesgo, sino, por el contrario, administrando los cuidados adecuados, que brinden permanentemente más y mejores frutos para su familia.

“No importa cuánto dinero gane en su actual actividad sino cuánto le sobra. Evalúe sus finanzas y construya un negocio sano y rentable”.



El follaje



De un tronco sano se desprenden las ramas y el follaje que dan cuerpo y sentido al Árbol Rojo.

Es su extensión lo que le da la dimensión de grande o pequeño. Entre más grande el follaje, más flores, más frutos, más sombra y más pájaros se posarán en él, dándole sentido a su existencia

“Si te caes siete veces, levántate ocho”

Proverbio chino.

¿Hasta cuándo, hasta dónde?

Cada uno de nosotros sabe que para conseguir cualquier cosa en la vida que valga la pena, hay que hacer lo necesario, no solamente lo suficiente

Si algo recuerdo de aquel día es la escena de esa taza de café sobre la mesa del restaurante. Ricardo se la pidió al mesero pero ni siquiera la probó. Supongo yo que cuando se dio cuenta, ya estaba fría. Apenas me sostenía la mirada y yo ciertamente no me sentía cómodo, pues su semblante era de frustración, de vivo dolor. La razón es que con seis meses de haber iniciado su negocio de redes, Ricardo consideraba que no iba a ningún lado y que sólo estaba perdiendo el tiempo.

–“¿Hasta cuándo me sigo esforzando?, ¿hasta dónde?, ¿cuánto es suficiente? Porque yo ya me he esforzado mucho y no veo los resultados que me prometieron”, me reclamó.

Mientras lo escuchaba, reflexionaba sobre lo curioso e injustos que somos con el Multinivel y cómo queremos sacarle a este proyecto, en tiempo récord, lo que no hemos podido ganar con nuestros trabajos en toda una vida. La pregunta obligada debería ser: “¿Mucho, comparado con qué?”

Algunos otros me han dicho frases como “esto no es para mí”, a lo que contesto con un “¿y tener deudas impagables es para ti?”

Sin pretender ser un ejemplo de ello, tener resultados positivos no ha sido precisamente fácil para mí y nunca pensé que fuera a ser así. Como empecé a trabajar para mantenerme desde que tenía quince años de edad, no había conocido otra cosa que no fuera el trabajo duro, hasta que coincidí con los negocios en red, por lo que cuando ingresé, todo por lo que pasé me pareció como si fuese algo natural, como gajes del oficio que todo negocio trae consigo.

Volviendo la mirada hacia atrás, hoy puedo decirle que, comparado con todo lo que hice antes de conocer y desarrollar el Multinivel, las cosas no fueron fáciles. ¿Por qué entonces seguí adelante? La respuesta estuvo en el premio, no en el esfuerzo.

¿Hasta cuándo hay que insistir?, ¿hasta dónde hay que esforzarse? Sencillo:

hasta que usted venza, hasta que llegue. Sí. Sé que es la respuesta que nadie quiere escuchar porque no es específica y no brinda una fórmula exacta, sin embargo, si usted realmente quiere tener resultados sobresalientes, tiene que estar dispuesto a realizar esfuerzos de la misma magnitud, nunca menores.

Me explico mejor: la naturaleza de los árboles no entiende de desesperaciones. Aunque un agricultor se desespere, el árbol no crecerá más rápido. No se adelantará en nada, aunque a él le urjan las cosechas. Así funcionan las cosas. Es como la ley de la gravedad; estemos o no de acuerdo, la entendamos o no, queramos o no, estaremos siempre sometidos a ella. De igual forma hay que comprender que todo llegará a su tiempo. Lo mismo sucede con este negocio.

¿Qué hacer mientras llega ese momento? Disfrutar el camino. Y esto sólo sucede cuando tenemos una actitud mental positiva; cuando esperamos lo mejor, aunque sepamos que no siempre será así.

La actitud mental positiva no ofrece garantías pero, eso sí, eleva sensiblemente las posibilidades de salir adelante de un problema.

La gente negativa sólo ve la imposibilidad de las cosas, es decir, se enfoca en lo que en apariencia no se puede hacer, pero la gente positiva se enfoca en lo que es posible y al hacer esto encuentra los caminos para convertir eso, que es mera posibilidad, en algo real.

“¡Es que yo ya debería haberlo conseguido!” Los negocios en redes no entienden de “deberías”. Las cosas son como son. Por lo anterior, es mucho, pero mucho más fácil modificar y enriquecer nuestras creencias que modificar al mundo. Tal vez usted pueda afirmar algo así como “Yo estudié para abogado y es lo que tengo que ser”. Esa es sólo una creencia. No la cuestionemos, sólo preguntémonos si los resultados de esa creencia nos gustan hoy.

Si nos permitimos modificar nuestras creencias, podremos darnos la oportunidad de aprovechar más nuestro negocio de Multinivel o, por el contrario, tendremos que conformarnos con lo que nuestra profesión nos pueda proporcionar, nos guste o no.

El Multinivel es justo y no tiene máscaras: le premiará o no de acuerdo con sus acciones, no a las ganas o deseos que tenga de hacerlo.

Desearlo no es suficiente

De seguro todos hemos escuchado últimamente de una corriente de pensamiento que ha sido reconocida a nivel mundial por establecer la idea de que existe una conexión mental entre los pensamientos y lo que uno desea y de cómo,

poco a poco, las cosas se van dando y van llegando casi “desde el cielo” a nuestras vidas: dinero, amor, logros profesionales, etcétera.

A mí —que creo en los beneficios de la actitud mental positiva— me gusta una parte de este pensamiento porque reconozco que, en efecto, existen “ciertas fuerzas invisibles” que son atraídas por nuestra forma de enfocar la vida. Sin embargo, desde mi humilde opinión, creo que no basta con desear algo de manera intensa. Si el deseo no viene acompañado de un esfuerzo consistente, eso que queremos difícilmente llegará.

Los cheques no llegan por correo nomás porque uno los desee con todo el corazón. Para que esto suceda hay que ponerse de pie y empezar a hacer cosas en relación con lo que deseamos con avidez.

Hay una palabra que describe mejor lo que es poner toda nuestra atención y sentidos en lo que hacemos: *profesionalismo*.

Al principio la relación entre el esfuerzo y lo que ganamos puede resultar desigual, pero si somos persistentes, con el tiempo y la acción decidida, esta relación se invierte y comenzamos a recibir ingresos que son superiores al esfuerzo realizado.

¿Quiere tener resultados en su negocio de Multinivel? No haga lo suficiente, tan sólo enfóquese en hacer lo necesario.

¿Desea que sea más específico? Con gusto. Cuando se iba a casar, ¿hizo lo suficiente o lo necesario para consumar su matrimonio? Cuando se decidió a tener familia, ¿hizo lo suficiente o lo necesario? Cuando buscó su empleo, ¿hizo lo suficiente o lo necesario para obtenerlo? Cuando se curó de esa enfermedad que le preocupaba tanto, ¿hizo lo suficiente o lo necesario para recobrar la salud?

Como ve, las respuestas ya las conocemos. El árbol no hace lo suficiente para dar frutos, hace lo necesario.

Le recomiendo que tome muchas referencias de aquellas personas que ya han conseguido lo que usted desea. Se dará cuenta —como lo explicamos en repetidas ocasiones en este libro— cómo cada quien ha tenido que resolver sus propias situaciones (muchas de ellas mucho más difíciles que las que hemos enfrentado la mayoría de nosotros).

No compare lo que este proyecto en realidad ofrece con lo que usted conoce, con lo que hace o ha hecho anteriormente en su vida. Para tomar la decisión de comenzar, no piense si es difícil o no; piense si en verdad está o no dispuesto a hacer lo que se requiere para alcanzar los resultados y obtener un estilo de vida extraordinario.

Si usted ingresa a su negocio de Multinivel sin la intención de dedicarle tiempo

y trabajo, perderá algo más que el monto de una membresía: perderá su entusiasmo, y con esto tal vez esté cerrando una puerta a la esperanza.

¿Hasta cuándo?, ¿hasta dónde? Hasta que haga lo necesario para conseguirlo... ¡como cuando la gente se casa!

*“Para alcanzar algo que nunca ha tenido,
tendrá que hacer algo que nunca ha hecho”.*



“No se necesita de un meteorólogo
para saber en qué dirección sopla el viento”.

Bob Dylan,
músico, cantante y poeta estadounidense

Cuando confundimos el árbol del limón con el de la lima

Existen líneas finas que a veces confunden a los empresarios del Multinivel y les hacen perderse, autoengañarse o andar dando vueltas en círculos

Este capítulo surgió gracias a una charla que tuve con mis socios Angélica y Emiliano, donde veíamos las grandes similitudes que existen entre ciertas posturas y actitudes dentro de este tipo de negocio, mismas que nos confunden por parecer productivas cuando en realidad no lo son. ¿Cómo distinguirlas?

Si usted ha visto dos cítricos de la misma familia, como el limón y la lima, comprenderá que en ocasiones se requiere ser un verdadero experto para encontrar las diferencias sin ver los frutos, sólo viendo los árboles y sus hojas, las cuales son muy parecidas (como la toronja y la naranja).

En el terreno que tengo a las afueras de mi ciudad tengo varios cítricos y sólo las personas que me ayudan en su cuidado saben distinguirlos. “Es que el tamaño de la hoja de la mandarina es así y la del limón es de otra forma”, afirman ellos, aunque para mí sigan siendo muy parecidas, por no decir que idénticas. Vaya, hasta huelen de forma similar.



Así como hay una línea fina, sutil, apenas distinguible entre dos plantas de la

misma familia, así también, como lo comentaba con Emiliano y Angélica, existen líneas finas que a veces confunden a los empresarios del Multinivel y les hacen perderse, autoengañarse o andar dando vueltas en círculos.

A continuación describiré quince de estas situaciones; muchas fáciles de diferenciar y otras que pueden parecer sinónimos pero no lo son y las menos, pueden resultar positivas si sabemos hacer un “injerto” de ambas para manejar un balance adecuado.

Saber diferenciarlas le permitirá tomar decisiones empresariales más acertadas y productivas. Asimismo, dejará de perder el tiempo creyendo que por hacer una acción, necesariamente estará avanzando, cuando en realidad no es así.

1. Confundir el entender la mecánica del Multinivel con el comprender su esencia

En ocasiones me he topado con prospectos que al presentarles la oportunidad, exclaman: “Sí, ya sé cómo funcionan ese tipo de negocios”. Pero, ¿realmente lo saben?

Aunque la facturación en este negocio sea a través de los productos, los ingresos importantes vienen por la creación de grupos en red, formados por personas. El proceder de estas personas, en su mayoría, está dictado más por las emociones que por la lógica, sin embargo, esto no es exclusivo del Multinivel. Por ejemplo, la mayoría de las compras que hacemos son emocionales: autos, casas, ropa, muebles, joyas. Quizá nada de esto lo necesite realmente; probablemente ni siquiera los pueda pagar de contado; a lo mejor no es un buen momento para gastar y aún así, si le gusta, si se siente a gusto, si se siente bien... lo compra ¿Por qué? Por la emoción que esto le genera.

En el Multinivel es igual. La gente le comprará la idea de este proyecto, de un producto, de una estrategia, de una meta o de una visión, por la emoción que Usted pueda inspirarles. Y esto sólo puede ocurrir cuando usted siente primero esa emoción y entusiasmo, lo que se transmite por contagio ¡Necesita contagiar a los demás!

Muchas veces, por nuestra personalidad, por paradigmas, por “el qué dirán” o por sentirnos seguros, nos enfocamos en hacer este negocio únicamente con nuestra parte lógica –decirle a nuestro prospecto todos los números bien calculados, explicar todos los procesos, la mecánica del negocio–, pero quizás lo que esté faltando es una chispa de entusiasmo que sólo puede transmitirse con la convicción de que sabe lo que tiene en las manos y hacia qué rumbo va.

Ese entusiasmo se percibe en los ojos, en la forma de hablar y de saludar, en cómo camina y, aunque alguien por falta de práctica no explique la oportunidad de negocio de la mejor forma, el posible socio verá esa certeza y seguridad en usted.

Si usted se pregunta ¿cómo puedo levantar esa emoción? le puedo decir que, basados en nuestra propia experiencia, hemos encontrado cinco maneras de mantener “prendido” ese entusiasmo, aun antes de que la emoción que generan los resultados se presente.

a). Haga como si... ¿Cómo se sentiría si tuviera la vida que siempre ha deseado?, ¿estaría emocionado si tuviera un equilibrio entre su tiempo y sus ingresos?, ¿cómo transmitiría esta oportunidad a otro si sus objetivos y sueños más locos los hubiera alcanzado y hoy fueran una realidad?

Ignoro si tal vez usted ha comprado un boleto para el juego de la lotería. Cuando yo lo compraba (hace mucho que no lo hago) creía, realmente estaba seguro, que yo iba a ganar el premio mayor. En el trayecto entre el puesto de lotería y mi casa, ya me había gastado todo en mi mente.

Traiga de igual forma esas emociones a su presente, porque afortunadamente este negocio no es de suerte. Actúe ahora como si ya lo viviera (¡pero no se lo gaste aún porque no se lo ha ganado!). Será cuestión de tiempo y trabajo para que lo que usted busca sea algo tangible y real.

b). Entrélese y adquiera nuevas habilidades y convicciones. Escuchar conferencias constantemente y leer sobre testimonios e historias de logros a pesar de circunstancias difíciles o situaciones complicadas, puede ser de gran ayuda para que usted obtenga inspiración en los momentos de adversidad o dificultad que seguramente enfrentará.

c). Encuentre una razón fuerte para hacerlo y sígala. Por la naturaleza del Multinivel, primero tendrá que trabajar mucho más en comparación con los resultados que estará obteniendo, pero ese esfuerzo será recompensado una vez que usted comience a dominar el negocio.

Por eso es fundamental que tenga siempre claras las razones que le motivaron a ingresar en esta industria. Esos anhelos le darán la fuerza hoy para construir su negocio con emoción y entusiasmo.

Si éste fuera un empleo donde le dieran 5,000 dólares al mes por hacer lo mismo que ahora está haciendo, no sería necesario tener tan claras las razones. O mejor dicho, quizás los 5,000 dólares serían la razón para actuar. Por eso es tan importante que, aunque aún no esté ganando lo que usted busca, sueñe en grande y visualice constantemente su futuro. Usted está haciendo esto por una razón: va tras sus sueños, no tras un sueldo.

d). Sonría y mejore su lenguaje corporal. Los expertos en comunicación no verbal afirman que alrededor del 55 al 57% de la capacidad de influencia de un ser humano está en su lenguaje corporal, no tanto en sus palabras.

¿Cómo presenta usted la oportunidad de negocios a los demás? ¿Sus palabras de emoción están de acuerdo con su cara? Si no lo siente, empiece intentando y terminará creyendo, ya que en este caso el lenguaje crea la realidad.

Vaya, por la posición de tener la cara siempre arriba, en el voleibol es imposible estar deprimido. Nadie se asociará con usted si no transmite esa emoción a los demás. Su emoción se tiene que notar por una sencilla razón: usted sabe lo que esta industria ofrece y nadie hasta ahora puede leer su mente, pero su prospecto sí que sabrá leer su mirada y su lenguaje corporal.

e). Asóciase y aprenda de alguien que busque lo mismo que usted. Es increíble cómo asociarnos con personas que están emocionadas haciendo las cosas correctas, nos inspira y nos alienta a salir adelante. Sea consciente de esta realidad. ¿Se ha dado cuenta de que a veces tomamos dichos y formas de hablar de las personas que nos rodean? Pues le aseguro que también nos influyen en la forma en la que actuamos. Asegúrese que sean personas que le digan que usted puede y que le alienten a seguir adelante. Pase tiempo con ellos, asista a los eventos que organicen y manténgase siempre en contacto con ellos.

2. Confundir el apegarse en lugar de enfocarse

Quizás cuando está trabajando por un objetivo y no logra alcanzarlo cometa el error de apegarse a esa meta, y eso le genera frustración.

Cuando nos apegamos, nuestra actitud es desesperada, hay duda, temor o ansiedad y en consecuencia el resultado se aleja. Todo se vuelve tenso y desagradable. Como mencionábamos anteriormente, nuestros prospectos “huelen” nuestra ansiedad y sentido de urgencia y no se involucran tan fácilmente. Por ejemplo, cuando explica la oportunidad de negocios, a lo mejor lo que dice está perfecto, pero su lenguaje corporal no trasmite lo adecuado, porque dentro de nosotros hay esa necesidad desesperada porque esa persona ingrese a la red.

Cuando usted invita a alguien con postura, usted ofrece una oportunidad, cuando lo hace sin postura usted trasmite que necesita al interlocutor para crecer. La postura es el resultado de conocer y exteriorizar la dignidad propia del negocio.

Cuando buscamos una calificación a un nuevo nivel en la red, regularmente queremos que todos se comprometan igual que uno o que corran al mismo ritmo, generando con esto un ambiente de ansiedad.

Cuando aprendemos a ver la diferencia entre apegarse y enfocarse, podemos lograr ciertos cambios. Cuando uno se enfoca, hacemos lo que corresponde, congruentes con nuestra meta, evitamos las distracciones. Con paciencia seguimos haciendo lo correcto, sin parar, pero nuestra actitud es tranquila, confiada, continua y todo mundo desea asociarse con alguien que maneja su negocio así.

3. Confundir la falta de práctica con la incapacidad

El Multinivel nos reta a hacer cosas que no sabíamos o no creíamos que podíamos hacer. Nos pone a prueba, nos invita a vencer obstáculos, cuando tenemos clara la razón del por qué estamos desarrollándolo. Al inicio, como no estamos acostumbrados, todo nos parece nuevo, nos produce incomodidad por la falta de práctica. Esto es muy normal. Lo delicado es confundir nuestra falta de práctica con incapacidad para construirlo de manera exitosa.

Cuando estamos conscientes de que sólo en esa zona de incomodidad está nuestro verdadero crecimiento, quizás estemos dispuestos a actuar, con la fuerza de visualizar la recompensa que viene después de afrontar nuestra incomodidad o nuestros miedos.

Cuando nos sentimos torpes y creemos que siempre será así, estamos siendo injustos con el proyecto y con nosotros mismos. Hay que aprender. Sería como pretender que todo el mundo naciera listo para tocar el piano.

Cuando practicamos, a pesar de que no resulte fácil, ganamos dominio del negocio. Esa actitud nos acerca a nuestra meta y nos ayuda a crecer como seres humanos. Es ahí donde en verdad empezamos a disfrutar el Multinivel y como resultado las recompensas empezarán a llegar pronto.

4. Confundir la escuela de la vida con la buena o mala suerte

La vida es una escuela que termina con la última lección, en el último suspiro. Al final de nuestros días, si somos creyentes, seguramente nos preguntarán: “¿Qué aprendiste?”

Por lo anterior, una forma de ir disfrutando el camino y la vida sería no ir etiquetando de todo lo que nos pasa o, peor aún, atribuir las cosas a una “mala” o “buena” suerte.

La gratitud es un hábito importante. Hay que agradecer nuestras situaciones y lo que tenemos.

Recuerdo que mi padre se fue de nuestro hogar cuando yo tenía quince años, lo

que me obligó a trabajar desde entonces. Pudiese haber parecido en aquel momento una “maldición” a los ojos no entrenados, pero la vida me enseñó que fue una bendición porque tuve que exigirme más que los demás, trabajar en mis procesos y, por supuesto, aprender lo que tenía que aprender. Para cuando me encontré con el Multinivel, ya había asimilado muchas cosas. Sabía que había que pagar un precio y lo hice. No se trataba sólo de tener anhelos, sino el hambre de alcanzarlos. Esto ha sido la clave de mis resultados en este negocio.

Por otra parte, agradecer es aceptar. Como resultado, atraemos más de aquello que agradecemos. Cuando agradece no hay lugar para la queja.

Finalmente, agradezcamos los obstáculos y las dificultades, no porque nos encante sufrir, sino porque estamos aceptando, como mencioné en el caso de mi padre, nuestra situación y es entonces que estamos dispuestos a recibir. Dejemos de quejarnos y empecemos a agradecer. Detrás de la adversidad está nuestra fortaleza, nuestro carácter y nuestro crecimiento.

5. Confundir el pensar hacer con el hacer

Un gracioso ejemplo de esta confusión es el siguiente: estaban tres ranas en un estanque y dos de ellas decidieron saltar. ¿Cuántas quedan? La mayoría de la gente contesta: “Una”, pero es que no saben la verdad: Quedan las tres; dos decidieron saltar, pero aún no han saltado.

Eso mismo sucede a menudo entre quienes hacemos el Multinivel, debido a que a nivel mental se generan procesos tan vívidos como si fueran reales. Regularmente se genera el mismo desgaste emocional al pensar todo lo que vamos a hacer, como al hacerlo en realidad. Cuando ya hemos decidido tomar acción, el siguiente paso es hacerlo y ser persistentes en ello.

Aunque profundizamos el tema de los crecimientos ridículos en un capítulo anterior, hay que entender que los pequeños pasos, acumulados, hacen toda la diferencia a la larga. Aquellas cosas que hacemos todos los días y que parecieran no ser importantes, en verdad lo son. Lo peligroso es que como son cosas simples de hacer, también son simples de NO hacer. Y la mayoría de la gente optará por no hacerlas.

El detalle que hará toda la diferencia entre intentar y lograr vivir la vida que merecemos es justamente cuáles de esas acciones “insignificantes” decidamos llevar a cabo y no sólo pensar en hacerlas “algún día”.

El secreto está en entender el poder del tiempo y la persistencia, a pesar de que en el corto plazo no haya resultados espectaculares. Hay que aprender a cultivar el

proceso, a tener fe y tener paciencia en la acción, más que en los simples pensamientos de acción.

6. Confundir el seguimiento con el “persecuimiento”

Hemos aprendido que a nuestros prospectos, si no se registran de inmediato, hay que acercarlos cierto tipo de información mediante herramientas o eventos, de manera que tengan los elementos necesarios para poder tomar una decisión acertada y convincente para ellos.

Sin embargo, en ese proceso podemos desviarnos y cruzar esa delgada línea hasta llegar a “persecuirlos”. Esta desviación se origina cuando las personas no saben o no se atreven a darnos un no oportunamente, y también de nuestra propia inexperiencia para distinguir cuando hablan más los hechos que las palabras.

En este punto una sola recomendación: déjese llevar por lo que su prospecto haga, más que por lo que le diga que va a hacer. Bajo ese criterio, jamás se volverá a confundir.

7. Confundir nuestras razones con nuestras excusas

Cuando usted es responsable de un grupo de personas, poco a poco empieza a conocer las innumerables razones por las cuales algunos individuos no pueden desarrollar al máximo este negocio.

Podemos entender las situaciones imprevisibles que se le pueden presentar a cualquier persona, pero como asesor no pueden aceptarse todas las excusas o justificaciones para no hacer este negocio. ¿Cómo puedo saber si es una razón verdadera o una simple excusa? Es muy simple: si por ese mismo hecho esa persona no iría a su trabajo, entonces muy probablemente sea una razón verdadera; si no, no nos engañemos, se trata de una excusa.

Por eso es importante aquí recordar que uno debe ser congruente y resolver sus propias situaciones, antes de poder decirle a otros cómo salir adelante. Usted como asesor está para guiar y la mejor manera es con su ejemplo ¿Está de acuerdo?

Convierta las excusas en razones. Por ejemplo, un socio me dijo que no haría este negocio porque tenía muchos hijos que cuidar, pero del otro lado de la ciudad, otro socio me dijo que esa era exactamente la razón por la cual él tenía que hacerlo ¿Quién cree usted que describe mejor la realidad de las cosas?

8. Confundir estar determinado con estar convencido

La mayoría de las personas que hacemos este negocio estamos convencidos de alguna u otra manera que este negocio cuenta con un potencial que pocas actividades económicas tienen. Sin embargo, pasan los meses y los años y no pasa nada extraordinario en nuestros proyectos. Sabemos lo que hay que hacer pero no damos ese paso decisivo. Algunos de los afiliados de nuestra red exclaman: “Yo soy un convencido del proyecto”, pero no actúan como alguien convencido. ¿Por qué sucede esto? Sencillo: porque hacer el negocio es opcional.

Cuando las cosas son opcionales, aunque nos convengan, tomamos con regularidad el camino menos duro o incómodo, como lo hemos descrito en este capítulo. Y como en su negocio usted no es un empleado, basamos nuestras decisiones y acciones únicamente en aquello que nos gusta hacer. Pero eso no es estar determinado.

Muchas veces hemos reflexionado si las personas QUIEREN de verdad gozar de un estilo de vida distinto al que tienen; uno mejor, con más libertad, con más disfrute, con mayores recompensas, con mayor control de su tiempo, con mayores retos que los hagan crecer y sentirse más realizados, con el incentivo de la amistad, la salud, la contribución y la trascendencia en otros. Pienso que muchos lo desean, pero quizás no lo suficiente. Eso es estar convencido, pero no determinado.

¿Será por eso que sólo la minoría de la población llega a conseguir un estilo de vida especial? ¿Será por eso que sólo la minoría consigue sus sueños? ¿Será por eso que sólo la minoría tiene el grado de satisfacción que los hace realmente felices? Porque ciertamente la mayoría lo DESEA, pero sólo la minoría se DETERMINA a hacerlo.

¿Cuáles son las causas de esto? Son múltiples e infinitas. Tan diversas como personas hay en este mundo:

No tengo tiempo

No tengo dinero

No conozco personas

No es para mí

Tengo hijos

Mi esposa(o) no me apoya

Mi jefe no me deja

Nadie quiere

No tengo esa habilidad

Etcétera, etcétera.

¿Pero qué pasaría si TUVIERA QUE HACERLO? Si se le obligara a estar determinado.

Imagínese una idea loca por un momento: ¿Qué pasaría si su hijo fuera secuestrado y para devolvérselo pusieran de condición que usted llegara a los niveles más altos de su negocio, que usted alcanzara la libertad financiera y con ello pagara el rescate y en consecuencia que usted no tuviera más un jefe, que tuviera tiempo bajo su control y los problemas de estrechez económica fueran cosa del pasado?

¿Qué pasaría si se viera obligado a hacerlo para recuperar a su hijo?

¿Sabe algo?, lo haría. SE DETERMINARÍA usted mismo a hacerlo. Así, tal cual como es, sin ningún curso especial ni nada por el estilo. Así con los problemas, retos e historias que ahora le detienen ¡lo haría!... y usted bien lo sabe.

Si TUVIERA que encontrar a una persona todos los días para explicarle su proyecto, la ENCONTRARÍA, se lo aseguro.

Si tuviera que vender cierta cantidad de su producto hasta ahora inconcebible para usted, encontraría con certeza a las personas que adorarían los productos, se lo aseguro.

Si tuviera que aprender, crecer, cambiar, leer, viajar, asistir a cualquier evento, convertirse en líder y amar a las personas, le aseguro que lo haría. ¿Por qué?... simplemente porque ahora TENDRÍA que hacerlo. Estaría DETERMINADO a hacerlo.

Tal vez hasta este momento lo ha venido haciendo al nivel que lo hace, sin ningún resultado ni esfuerzo extraordinario, porque tiene la opción y no hacerlo determinadamente siempre será más fácil que hacerlo, así de simple y trágico.

¿Pero sabe algo? Le conviene inventarse una historia que pueda interiorizar y usar a su favor, ¡en la cual TENGA que hacerlo! y se determine y deje de estar solamente “convencido”. Piense en aquello que no tiene alternativa de hacer, en aquello que le quema, en sus anhelos más preciados que le es preciso VIVIR en esta VIDA, la única que tiene por el momento... y salga a hacerlo.

No es más difícil de lo que ya ha hecho, pero la recompensa es INMENSAMENTE diferente. Ponga la muestra a sus hijos y al mundo de que las cosas se pueden hacer, que los sueños se pueden conseguir y que no necesita ser alguien más, que usted lo puede hacer, que usted puede lograr llegar a ser aquello para lo que usted fue diseñado el día en que fue concebido.

Cuando uno está determinado, los detalles no importan

¿Compraría usted un boleto de una rifa donde el costo sea más alto que el premio? Nadie en sus cabales lo haría. Usted buscaría un premio donde el costo del boleto lo justificara. Todos hemos leído o sabido de madres que en una situación de emergencia con su bebé han hecho cosas increíbles. El otro día leía en internet cómo una madre levantó literalmente una viga de madera que la superaba en cinco veces su peso para que un hijo de ella pudiera salir ya que había quedado aprisionado. Esto no tendría una explicación científica pero Usted y yo podemos muy bien comprender lo que esa madre pudo haber sentido y de dónde sacó tal fuerza. La pregunta que uno se podría hacer es si esa madre era fuerte o se hizo fuerte. Yo creo que era fuerte, sólo que no había tenido una razón lo suficientemente grande como para usar esa fuerza.

¿No será eso lo que le falta para sacar su negocio de Multinivel adelante: una “buena razón aprisionada por la viga de sus limitaciones financieras”? Le repito una vez más: usted tiene lo que se requiere para triunfar, sólo que no se ha decidido a hacerlo.

Cuando uno NO está enfocado y con un deseo ardiente de conseguir las cosas, mantiene una actitud dispersa y exagera con regularidad cualquier circunstancia que se presenta. Cuando no, cualquier situación banal nos detiene: que fulanito nos habló feo, que el producto no llegó a tiempo, que quien me invitó al negocio ya no me atiende como antes, que mi esposa no me alienta como al principio para que haga el negocio, y un largo etcétera. Cuando hay una razón fuerte y clara, los detalles no importan tanto.

¿Le parece muy caro el boleto por el premio? Pues suba el premio y sueñe en grande, pero también trabaje en grande. Si está determinado, ¡usted lo conseguirá!

9. Confundir frustración paralizante con frustración motivadora

En algún punto en el desarrollo del negocio de redes uno llega a toparse con la frustración, aquella emoción de insatisfacción que le dice a uno que puede hacerlo mejor y que puede llegar a tener mejores resultados que los actuales.

Este sentimiento no es exclusivo de este negocio. Para cualquier cosa en su vida que valga la pena, en algún momento, puede presentarse alguna situación frustrante.

Sin embargo, puede dejar que los reveses de la vida lo paralicen, o por el contrario, aprender a identificar esa línea delgada que hay entre un fracaso y una experiencia positiva, para convertir esa misma frustración en un impulso, un

detonante o un trampolín que le ayude, de una vez por todas, a hacer lo que se requiere con consistencia y empezar a acercarse a aquellos sueños por los que se afilió y por los que se mantiene haciendo este proyecto. ¿Cómo enfrenta sus situaciones? ¿Cómo maneja su inteligencia emocional?

10. Confundir ilusionarnos con soñar

Entramos a este negocio por el deseo de alcanzar algo, pero la diferencia entre una ilusión y un sueño de verdad está en la acción que aportemos para lograrlo.

A unos les puede parecer lo mismo, incluso quienes no conocen a profundidad este proyecto podrían equivocadamente pensar que uno hace que los demás se “ilusionen”. La verdad es que si a ese deseo le sumamos la acción necesaria, dejará de ser un simple deseo o ilusión y podrá convertirse en un sueño hecho realidad.

11. Confundir el gasto con la inversión

Ambos implican un desembolso de dinero, pero hay que saber identificar que un gasto es algo que no aporta nada a su bolsillo, ni a su aprendizaje, ni a su crecimiento dentro de su negocio y que, en cambio, una inversión aumenta sus activos, incrementa su desarrollo personal y, por ende, provoca un mayor crecimiento. Es una de las distinciones más importantes que hay que aprender desde un principio.

Una inversión también significa que usted tiene fe en algo. De tal manera que cuando en este negocio esté dispuesto a invertir, –ya sea en material de capacitación, producto, inventario, transporte para llegar a donde su mercado le está solicitando ir, niñeras que cuiden a sus hijos mientras usted trabaja–, está enviándose a sí mismo un mensaje de “yo creo”, “yo lo voy a hacer”, “yo lo voy a lograr”.

12. Confundir las pausas con el abandono

“Te juro que solamente me voy a dar una pausa (*break*), pero de ninguna manera me estoy saliendo del negocio”, me han dicho cientos de personas a lo largo de mi trayectoria. Lo curioso es que en verdad ellos, en su mayoría, lo creían así.

Tal vez algún imprevisto personal como un nuevo trabajo, una situación sentimental o un cambio de domicilio le puedan llevar a parar su negocio

“momentáneamente”, para retomarlo en cuanto resuelva estas situaciones, pero hacer una “pausa” deliberada en el negocio es tan efectiva como una pausa en su dieta, en el gimnasio o en cualquier otra disciplina que usted practique.

Así como la práctica constante de algo se convierte en un hábito, de la misma manera cuando dejamos de ejercitar alguna actividad, esa inacción también se vuelve una tendencia, un hábito. Terminamos así un día dándonos cuenta de que siempre no, no queremos ya hacer el negocio de Multinivel porque “no tenemos tiempo de hacerlo”.

Yo no soy nadie para decirle que no se dé pausas o haga o deje de hacer algo. Sólo le digo que si usted toma la decisión de “momentáneamente” darse una pausa, en realidad, está dándose una “salida digna y justificada” para abandonar. Siempre será su derecho, pero también es importante que considere que le está dando una pausa momentánea o permanente a los sueños, aquellos que quería conseguir cuando comenzó su proyecto de Multinivel, ¿recuerda?

13. Confundir el ayudar con el hacerle todo a su nuevo afiliado

Esta tal vez es una de las mayores confusiones que existen en esta industria. Con tal de que el nuevo prospecto se afilie, se la “pintamos muy fácil y bonita” para que se inscriba, pero luego nos echamos a cuestras un doble trabajo: el suyo y el nuestro. Este punto lo hemos tratado con anterioridad en el libro, pero nunca sobra reiterarlo:

Su objetivo al invitar a alguien, más que hacerle todo, es inspirarlo y entrenarlo para que se valga por sí mismo. Entrenar –no el hacerle todo– es la clave para un negocio rentable y duplicable. Si espera resolverle todo a todo el que afilia, ¿cuándo tendrá entonces tiempo para usted? Duplique sus esfuerzos, ayudando a la gente a ayudarse a sí misma.

14. Confundir el dominio de mi trabajo con dominar el Multinivel

Aunque usted sea un cirujano de columna vertebral o que opera a corazón abierto, si usted nunca ha estado en un negocio de Multinivel, sus conocimientos sobre este tema son pocos o nulos. Aunque sea un abogado fiscalista de gran renombre, no puede ser experimentado en algo que nunca ha hecho.

Una gran confusión que se genera en las personas de reciente afiliación es ésta: consideran que el dominio y gran capacidad que muestran en sus profesiones y oficios, les da la capacidad de comprender y desarrollar exitosamente su negocio de

redes. Es como si yo, por ser médico, fuera a la facultad de ingeniería a solicitar también mi título profesional. Nada tiene que ver uno con lo otro, ¿verdad? Es lo que algunos expertos llaman ser “inconscientemente incompetente”; esto es, no saber que no se sabe.

Le sugiero que dé un salto de humildad al inicio de su negocio de Multinivel y se permita aprender de los que en este proyecto tienen más experiencia que usted, aun cuando usted tenga muchos más títulos en la pared de su oficina, hable aun mejor o le doble la edad a quien le afilió.

El Multinivel tiene sus procesos “finos” que hay que conocer y dominar. Es sencillo en su mecánica pero complejo en su realización. Dése el tiempo para entrenarse y vivir la curva de aprendizaje. Le aseguro que comprenderá después el sentido de esta recomendación.

15. Confundir el estar motivado con no requerir de inspiración externa

“Es que tú no me entiendes, yo no necesito de ningún evento, ni «reunioncita», ni libro, ni curso, ni nada por el estilo”, me afirman muchas personas que ingresan a nuestro proyecto y que cuentan con una alta autoestima o carisma. Comprendo muy bien esta postura pero otra vez volvemos a retomar el concepto de ser “inconscientemente incompetente”.

Los retos en este proyecto son de carácter emocional más que racional. Políticos, directores de empresa, grandes empresarios, instructores de capacitación y hasta sacerdotes han hecho caso omiso de esta precisión y han terminado por abandonar el proyecto. ¿La razón? Finalmente eran también seres humanos y como tales, no aguantaron el desgaste emocional que les implicó iniciar una nueva disciplina empresarial donde al principio las cosas, por lo regular, no salen como uno las tenía planeadas.

A pesar de ser una persona carismática y con gran fuerza interna, no subestime su naturaleza humana y conéctese a un sistema de entrenamiento o no pierda el contacto con personas que hagan lo mismo que usted. Déjese influenciar por la “buena vibra”, por la energía positiva, por el lenguaje de las posibilidades. Será cosa de tiempo y trabajo para que usted inspire a otras personas con su experiencia.

“Si invita a una persona que tiene mucho dinero o estatus, no cometa el error de suponer que por eso sabe más de Multinivel que usted”.



“Dos perros pueden matar a un león”.

Proverbio judío

Adaptación y compensación

*El Árbol Rojo compensa aquello que le hace falta
atrayendo a personas con talentos que sabe que él no posee para hacer más
fuerte su organización*

La capacidad de adaptación del Árbol Rojo es increíble. Es de notarse que tanto los árboles silvestres como los socios que ingresamos en cierta forma también “silvestres”, difícilmente se encuentran en un ambiente donde cuenten con todos los elementos perfectos para crecer. Es en estas condiciones que el árbol se adapta. Si nace cerca de un cerro que le da sombra, crece chueco buscando la luz que necesita; si crece casi en horizontal sobre un acantilado, compensará con figuras caprichosas para no ceder a la fuerza de gravedad.

Además, todos los elementos de un árbol se encuentran integrados: la raíz le es fiel al tronco; el tronco le es fiel a la rama, la rama le es fiel a la hoja y al fruto.

En su negocio conocerá algunos individuos muy diferentes a usted y otros muy parecidos. Tendrá la oportunidad de prepararse para poder relacionarse con diferentes tipos de personas, temperamentos, preferencias, ideologías y niveles culturales. Algunos le parecerán interesantes y atractivos y otros no tanto. Es normal y es humano. También se dará cuenta de que no todo mundo es perfecto, sobre todo uno mismo.

Sin embargo, aún así, es posible tener éxito. Mi entrenador en el Multinivel tenía fortalezas que yo no tenía y viceversa. Eso nos reforzó profundamente.

¿Se siente incompetente porque no sabe hablar muy bien? ¡Sencillo, búsquese a alguien que sí lo haga e intégrala a su red! ¿No conoce a muchas personas? ¡Encuentre a personas que conozcan a todo el mundo y hágala parte de su equipo!

¿Le da trabajo el proceso de ofrecer sus productos? Localice quién es un experto en el arte de las ventas e invítelo a afiliarse. Reitero: ¿qué sería de las ramas sin sus hojas? ¿Desea crecer fuerte en su negocio? Trabaje con las fortalezas de su entrenador y sus demás afiliados y luchen juntos por el crecimiento de su red. Combinen sus talentos como en un equipo de beisbol o futbol, donde a pesar de ser el mismo conjunto, todos tienen habilidades diferentes y se complementan.

Si se encuentran siempre unidos, las tormentas de verano no les dañarán. Seguramente el viento le hará doblarse, pero si se mantiene unido a su tronco, la lluvia pasará y con certeza saldrá el sol. Manténgase unido a su equipo y compleméntese en talentos y habilidades. Le será más fácil crecer.

Para ahondar en este aspecto, permítame recordar una anécdota: hace un año contraté a una persona experta en el tema de los injertos para que trabajara en el terreno que tengo. Un injerto es, como su nombre lo define, una técnica en la que en ciertos árboles (sobre todo cítricos) y flores (principalmente rosas) se integran pequeños brotes de otras clases de la misma especie y dan como resultado productos exóticos. Por ejemplo, una rosa con dos colores diferentes, o bien, en una toronja se injerta un brote de lima que da como resultado frutos llamados precisamente así: toronja-lima. No sólo su nombre es curioso sino también su sabor porque sabe precisamente a las dos frutas y, por si fuera poco, su combinación las hace más resistentes a las enfermedades. Es algo realmente extraordinario.

Con ese mismo asombro he visto cómo en los negocios de redes, cuando un equipo está bien estructurado y comprometido, las diferencias de cada persona se convierten precisamente en sus fortalezas. Debido a esto, los que son buenos para vender pueden enseñar a los miembros que no saben o no les gusta vender. Los que son buenos para integrar o afiliarse a nuevos socios, pueden compartir sus experiencias con los que creen que no pueden hacerlo.

Los que son buenos para relacionarse con los demás pueden mostrárselo a los introvertidos, y los introvertidos pueden mostrar cómo ser más mesurados a los demasiado expresivos.

Los que tienen mucho estatus pueden aprender de los humildes y los humildes de los que tienen buena autoestima.

Los hombres pueden aprender de las fortalezas de las mujeres y las mujeres de la practicidad de los hombres.

Los que son muy organizados en la red pueden enseñarle a los desorganizados y los desorganizados pueden enseñarle a los organizados a no tomarse la vida con tanta seriedad.

Los intolerantes pueden aprender de los tolerantes, y los tolerantes de los que defienden lo justo y el respeto a los demás.

Me pregunto si existirán aquellos que creen no tienen nada que enseñar, pues ellos nos pueden enseñar que, precisamente, pueden aprender mucho y ser buenos para instruirse.

Es en la combinación de todas esas cualidades diferentes donde el equipo se enriquece, se hace un solo cuerpo, más fuerte, más resistente, como el Árbol Rojo,

como una toronja-lima, como una rosa de dos colores, como su negocio.

*“En el Multinivel uno primero coloca la meta y
luego llega la gente con la que lo conseguirá”.*



“Ninguna fuerza abatirá sus sueños, porque ellos se nutren con su propia luz. Se alimentan de su propia pasión”.

Atahualpa Yupanqui,
cantante argentino

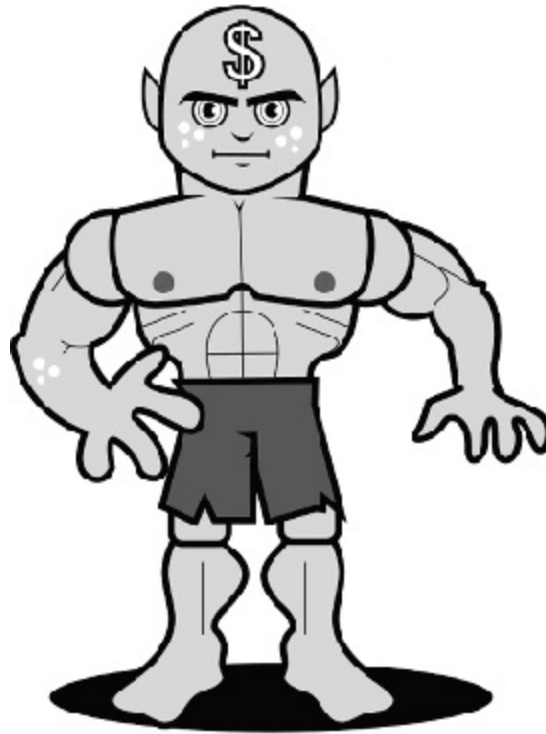
El miedo: una plaga que sólo existe en nuestra mente

Los miedos pueden paralizarlo en su camino hacia el éxito. Es importante que los conozca para estar preparado y enfrentarlos, porque la mayoría son imaginarios

Lo que para la naturaleza son las plagas, para el empresario del Multinivel y las Ventas Directas son los miedos.

Una plaga detiene el crecimiento e incluso puede matar a un árbol.

Un miedo que no se combate con la acción puede evitar el desarrollo de alguien destinado a ser Árbol Rojo.



Me detengo ahora para exponer los miedos que con más frecuencia paralizan el crecimiento de los negocios en red:

1. Miedo al dinero

Un alto porcentaje de las personas inician un proyecto como éste porque buscan un segundo ingreso. Sin embargo, muchas otras temen al dinero. Lo necesitan pero al mismo tiempo les molesta la palabra “rico”.

Por increíble que parezca, hay personas que están en contra del dinero porque lo consideran el causante de todos los males del mundo y la perdición de muchos. El dinero es sólo un instrumento. Se puede usar bien o mal, depende de quien lo posea. Hay quienes opinan que sólo siendo pobres alcanzarán el paraíso. Esto, desde mi punto de vista, es absurdo.

Si usted es creyente, Dios le ha ofrecido la libertad y el universo lleno de riqueza para que usted las aproveche. Entiéndalo de una vez: Él no quiere que usted sufra escasez... a menos que usted insista.

Reflexione: ¿Qué decisiones ha tomado y cuáles ha dejado de tomar para estar donde ahora se encuentra? Si quiere mejorar ésta situación, requiere cambiar sus hábitos desde ahora y su relación con el dinero.

2. Miedo a empezar

Conozco cientos de historias de personas que han dicho querer empezar un negocio de redes y todo ha quedado en eso: un dicho. El miedo a empezar algo diferente les ha impedido dar el primer paso. Llegan incluso a firmar su inscripción y hasta ahí se quedan.

Es frecuente escuchar el argumento en el que aseguran estarse preparando para no cometer errores y empezar “como debe ser” porque no les gusta hacer mal las cosas. Esa excusa es tan inteligente que convence a todos ¡menos a quien la dice!

Este miedo se alimenta desde la infancia en las escuelas, en la que el método educativo premia la perfección y castiga los errores, siendo que la madre de la habilidad es precisamente la experiencia. Y la experiencia trae siempre consigo intentos fallidos, procesos que no funcionaron, viene plagada de errores cometidos ¿O cómo cree que se descubren las vacunas? A través de la experimentación, de formas equivocadas de curar, ¡hasta que se acierta! ¡Antes de hacer las cosas bien, primero hay que experimentar, aunque hagamos las cosas mal! ¡Y eso está bien!

Si usted nunca ha tocado el piano y lo ponemos frente a uno, usted no esperará que de sus dedos se desprenda una pieza de Chopin. Si usted quiere aprender a tocar piano, primero tocará torpe y erróneamente pero eso en consecuencia, le irá dando la experiencia para ir poco a poco tocando mejor.

El secreto es empezar ahora y aprender en la acción, porque no hay teoría que tire por la borda lo que la realidad demuestra con hechos. Sea práctico. Empiece ahora con lo que sabe (de preferencia, de la mano de su entrenador, de quien le

invitó a participar, o en su defecto, del sistema de entrenamiento que le haya sido proveído para comenzar) y poco a poco irá dominando lo que se requiere para tener éxito.

3. Miedo a la crítica

El único momento en el que nuestros críticos más severos estarán dispuestos a elogiarnos, será el de nuestro funeral. Mientras estemos vivos y haciendo cosas, siempre habrá alguien dispuesto a criticarnos.

Si usted no quiere que lo critiquen en la vida, la tiene fácil: no haga nada, no diga, no sea nadie, no viva... mientras haga, diga, sea y viva, lo van a criticar. Por eso yo pienso: “Si me van a criticar, que sea por algo que valga la pena”. La crítica es parte del éxito. Es importante que lo asimile porque hasta este momento, la vida me ha demostrado que es así.

El Árbol Rojo deberá responder ¿a quién tengo que agradecer realmente?, ¿cómo voy a tomar los comentarios de todo aquel que me critique porque hago un negocio de redes?, ¿cómo responder a esa persona que me critica pero no aporta nada para el sostenimiento de mi familia y mucho menos para mi futuro?

Una respuesta que me ha funcionado, cuando mis críticos me hacían cuestionamientos al comienzo de mi carrera, era preguntarles: Si esto no funciona, entonces ¿qué funciona? Ya verá cómo esta pregunta rara vez será respondida.

4. Miedo al cambio

Para cepillarnos los dientes no necesitamos que nadie nos motive cada mañana, ¿verdad? Pero, ¿utiliza el hilo dental? Poca gente lo hace. Yo tampoco lo hacía hasta que mi dentista me enseñó una frase: “No es necesario que te pases el hilo dental por todos los dientes, sino sólo por aquellos que desees conservar”.

Gracias a esa frase decidí incluir en mi rutina el uso de hilo dental por lo menos un mes. Hoy, ya es un hábito y no necesito recordármelo, ya es automático.

Estudios psicológicos (y nuestra experiencia) demuestran que sólo necesitamos repetir entre 21 y 25 veces una acción para que ésta se convierta en un hábito. De tres a cuatro semanas son suficientes para que nos acostumbremos a hacer algo o a dejar de hacerlo. Bueno o malo. Le reto a comprobarlo.

Al principio, un hábito es como un brote en el árbol, pequeño, sensible y frágil. Si repetimos la acción es como si nuevos brotes fueran apareciendo y éstos, poco a poco, van fortaleciéndose y conformando hojas, brazos y tupidas ramas. ¿Qué hábitos se compromete a iniciar desde ahora y mantenerlos por lo menos 21 días sin excusas ni pretextos?

5. Miedo al éxito

Destacar en alguna actividad en la niñez, por lo general, pone a cualquiera a merced de la burla y los duros señalamientos de los compañeros. También, en ocasiones, el temor de nuestros padres nos fue transmitido en su intento por proteger nuestra integridad. En general, a lo largo de la vida hemos crecido en un entorno que no alienta la iniciativa y el triunfo, sino la medianía, por no decir el estancamiento.

Un negocio de redes le brinda a usted la oportunidad de permitir que todo su potencial se exprese y explote favorablemente, que aprenda a manejar el miedo al rechazo y la inseguridad que viene acompañada de todas esas ideas erróneas.

Usted es un Árbol Rojo. Nada impide que logre su éxito. No permita que otros limiten su crecimiento cortando sus raíces y podando sus ramas, muchas personas lo quieren ver como un bonsái (árbol miniatura japonés) pero su semilla es la de un árbol enorme. Su naturaleza está en crecer grande.

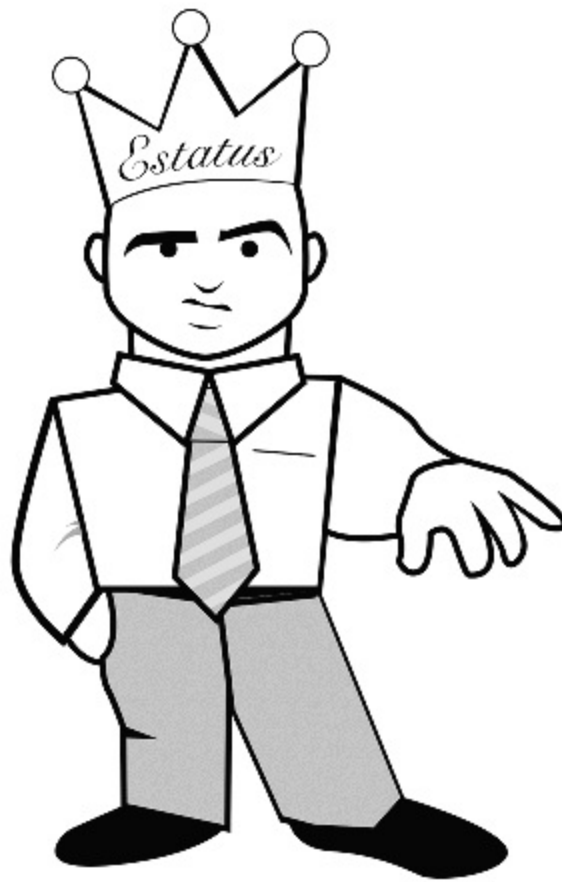
6. Miedo a perder el estatus

Una de las compañías más importantes del Multinivel en el mundo, registra en Oriente un crecimiento impresionante. Son muchos los atributos propios de aquella raza. Quizá algunos de los más importantes sean el compromiso y el cultivar su ser.

En los países occidentales, somos más dados a aparentar, a mandar mensajes a los otros. Estar hasta cierto punto en el mundo de la simulación y el autoengaño es forma de vida común para muchos. Los protocolos, las formas y los ritos sociales son nutridos por las universidades y esquemas educativos tradicionales. Hay, inclusive, múltiples libros sobre manejo de imagen. Las librerías están plagadas de bellos rostros y cuerpos esculturales, de estilos de vida rosas y perfectos, donde los condes y las princesas de apellidos impronunciables dominan lo que “debe ser”, lo que es ser “exitoso”. Pero, con todo lo que usted ya sabe de la vida, ¿cree que eso es lo que en realidad funciona?

Involucrarse en un negocio de redes muchas veces es lo que se considera como última opción, por temor al qué dirán. Un negocio de redes es mucho más que un intercambio de productos y dinero; es una posibilidad muy grande para el desarrollo y crecimiento de las personas en todos los aspectos.

La falta de autoestima se refleja en ese miedo a perder el estatus. El concepto que tenemos de nosotros mismos está sujeto a la opinión de otra gente, de forma tal que depositamos nuestra estabilidad emocional en manos de otros. Desde mi punto de vista, eso es algo muy parecido a una vida de esclavo.



El Árbol Rojo sabe lo trascendente que puede ser su vida y el impacto que puede tener en la de los demás si toma la decisión de ser fiel a sus convicciones y no rendirse en el intento hasta lograr sus objetivos.

7. Miedo a arriesgarse

Busco con frecuencia leer el poema “Instantes” de Jorge Luis Borges, para no olvidar que la vida está hecha de momentos y que cada uno de ellos alberga un riesgo pero también una oportunidad.

Muchas personas en los negocios no arriesgan y entonces tampoco ganan. En la vida no hay seguridad, sólo riesgos y oportunidades.

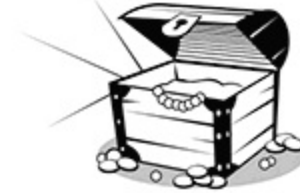
Sucede igual, por supuesto, en los negocios de ventas por redes; quienes han ganado es porque se han arriesgado. No hay nadie que haya ganado sin arriesgar nada.

Usted ganará en este negocio –y en la vida– solamente aquello que esté dispuesto a pagar en la misma proporción de riesgo. Arriéguese, pero hágalo con sentido común y responsabilidad.

Pregúntese: ¿Qué riesgo asumiré en mi negocio para lograr los resultados que deseo alcanzar? En proporción o comparación con cualquier otro negocio tradicional, el riesgo es tan pequeño que tal vez el mayor problema que exista sea el

no hacerlo.

“La mayoría de la gente piensa que arriesgar es perder. Un verdadero empresario parte de la idea de que va a arriesgar, pero apostándole a que ganará”.



“No basta saber, se debe también aplicar.
No es suficiente querer, se debe también hacer”.

Johann Wolfgang Goethe,
poeta y dramaturgo alemán

Si invita a otros a su red, muchas cosas buenas podrían pasar

*Los más grandes líderes de su organización
todavía no han sido afiliados;
están esperando que sea usted quien los invite*

Todos hemos visto una planta artificial, esas que muchas veces están para adornar oficinas en una maceta o, peor aún, algunos árboles o palmeras de plástico en medio de un centro comercial. Seguramente se ven lindas o decorativas a la distancia, pero si uno se acerca y sobre todo si las toca, hay cierta desilusión, porque nada se compara a la vida.

¿Cuántas veces hemos tocado flores artificiales esperando que sean de verdad? Pero por más que la tecnología se desarrolle, nada puede igualar la admiración que produce lo natural.

Lo mismo pasa con el Multinivel. Nada es más disfrutable y agradable a los demás que lo que se siente natural, sin poses, máscaras, miedos o intenciones ocultas.

Seguramente al igual que la mayoría de la gente, usted ha recomendado a sus amigos que vean algunas películas que le han gustado. También con certeza ha recomendado médicos, escuelas, restaurantes y hasta personas, cuando se trata, por ejemplo, de dar referencias de alguien para un empleo.

¿Por qué resulta entonces tan fácil recomendar una película pero tan difícil recomendar su negocio de Multinivel? La respuesta es sencilla: porque usted no es dueño del cine.

En todas las sociedades del mundo, el recomendar algo o a alguien es parte del comportamiento natural del ser humano. Hagamos negocios en red o no, no dejaremos de hacerlo. Ahí recae nuestra gran paradoja y en ocasiones, contradicción. Si lo vamos a seguir haciendo de cualquier forma ¿por qué no ganar dinero con ello?

Como el cine no es de usted, la recomendación que hace tiene un transparente

desinterés y lo hace en forma natural. En realidad usted está recomendando esa película porque genuinamente desea que su amigo la disfrute tanto como usted. La misma intencionalidad para el resto de los ejemplos.

Sin embargo, en el caso del Multinivel existe claramente un beneficio económico directo en nuestra recomendación y es cuando nuestros prospectos perciben –y hay que entenderlos– que el móvil de nuestra recomendación, la raíz de nuestra invitación, reside más en un interés personal económico que en ayudarle de veras a que mejore su calidad de vida, ya sea con sus productos o la oportunidad de negocios. Por eso es que tenemos tanto temor al acercarnos a nuestros posibles clientes, porque tememos que ellos piensen eso de nuestra invitación.

¿Cómo enfrentar esta realidad? He aquí algunas recomendaciones que me han servido a mí para racionalizar de manera adecuada este conflicto que también yo tenía y me han ayudado a disfrutar mucho más el proceso de construcción de mi negocio:

1. Primeramente hágase amigo del dinero

Aunque ya hemos mencionado este tema, vale la pena reiterarlo. La relación “malévola y sucia” que algunas personas le dan al ganarlo, se ha estudiado por muchos autores de libros y expertos en temas financieros y de desarrollo personal.

Podemos concluir que iniciar un negocio con el fin de obtener utilidades es algo completamente lógico y por lo mismo previsible para cualquier empresario. Todos tenemos el derecho genuino de obtener utilidades de nuestro trabajo. Si no, ¿qué sentido tendría empezar una actividad económica?

He visto en múltiples ocasiones cómo algunos afiliados venden a sus amigos y familiares sus productos al precio de costo, sin utilidad.

Esa práctica, aunque es comprensiva emocionalmente ¡es ilógica desde el punto de vista empresarial! Si reflexionamos un poco, estamos mandando el mensaje de que ganar de los amigos es algo deshonesto e indeseable, pero lo más grave es que nos estamos enviando ese mensaje también a nosotros mismos.

Es fundamental que se reconcilie con el tema de obtener una ganancia por su esfuerzo. Si no lo hace, lentamente su negocio perecerá porque esa misma “mística” la compartirá o transmitirá a sus otros afiliados y eso impactará directamente en sus utilidades.

Tal vez vender un poco y ganar de ello no sea algo que, en cuanto a ganancias, le parezca representativo, pero para otras personas puede ser la diferencia entre pagar la colegiatura de sus hijos o no.

No podemos andar por el mundo intentando ser “la madre Teresa”, ayudando a

todos caritativamente, cuando tenemos primero que ayudarnos a nosotros mismos y a nuestras familias.

2. Usted tiene que estar emocionado y convencido del producto que ofrece y la compañía que representa

Con mucha frecuencia me he divertido preguntando a los vendedores de seguros que me han visitado si ellos ya compraron ese “seguro maravilloso” y casi irresistible que me están intentando vender para recibir un vergonzoso no como respuesta. Esta clase de vendedores están ofreciendo algo que ni ellos mismos están convencidos de adquirir para la seguridad de su familia; entonces, yo concluyo: por algo será.

A menos que usted esté en un Multinivel de aviones o tractores (lo cual sería imposible comprar para una persona normal), tiene que ser el primer y más entusiasta usuario de su producto.

Ese entusiasmo no proviene de un dogma de fe, sino de la sencilla fórmula de usarlo primero en usted mismo para comprobar en carne propia si los beneficios que se mencionan en su material de venta, efectivamente los experimenta en usted.

Si su producto no lo convence, tal vez debería seguir buscando otra compañía porque esto es fundamental. Peor aún, es el tema de la empresa que soporta a su negocio.

Tengo afiliados que les da tanta inseguridad e inclusive vergüenza participar en un Multinivel, que intentan “empacar” con demasiada sofisticación su propuesta de negocios cuando invitan a alguien, en vez de hacer una propuesta natural y sencilla; o peor todavía, evitan mencionar el nombre de la empresa de Multinivel para evitar algún comentario irónico de sus amigos o prospectos.

¿Qué posibilidades de éxito consideraría entonces que puede tener alguien que se avergüence de lo que ofrece?

3. Comprenda que usted está tratando de ayudar a las personas, independientemente de que gane dinero con la venta

Aunque como en cualquier profesión los hay honestos y deshonestos, la mayoría de los médicos que conozco desean y se preocupan porque yo sane cuando voy a visitarlos por algún malestar en mi salud.

Observo sus caras cuando me piden que abra la boca para verme las anginas, cuando me toman el pulso o me escuchan el corazón. Dejando las bromas por un lado, ¿cree usted que cuando observan mis oídos con su lamparilla están pensando “con este paciente ya tengo para la colegiatura de mis hijos”?

Si es un médico honesto, por supuesto que no, aunque sepamos de hecho que al salir, su secretaria nos cobrará la consulta. Entonces ¿por qué tenemos conflicto con ganar de nuestro producto o por lo que se derive de las actividades de nuestra red? Porque así como el médico lo tiene claro, tal vez usted no ha comprendido que con su producto su cliente de verdad tendrá un beneficio o con su oportunidad de negocio él podría obtener la posibilidad (y sólo eso) de un futuro financiero más próspero y satisfactorio.

4. Utilice la fuerza de un tercero

Una técnica muy efectiva, sobre todo al iniciar su negocio, es dejarse ayudar por quien lo invitó o lo está entrenando en su negocio de Multinivel.

Como al principio uno invita a las personas más allegadas, son éstas las que en ocasiones hacen los comentarios, quizá bien intencionados, pero ciertamente dolorosos e hirientes, respecto a nuestro nuevo negocio en la industria del Multinivel.

Apóyese en un tercero. Puede ser la persona que lo invitó o su entrenador. Por lo general él no está relacionado de forma emocional con sus primeros invitados (amigos y familiares), entonces puede fungir como una especie de “pararrayos” de los comentarios negativos o del rechazo que pudiera surgir, siendo él quien reciba la crítica para manejarla de forma adecuada y no usted.

Volvemos ahora al tema de “ser enseñable” y dejarse ayudar que hemos tocado en otros capítulos. Si uno ha decidido invitar a colaborar a un tercero para que nos apoye, déle la importancia debida frente a sus prospectos. ¿Cómo? Hablándoles de la experiencia de quien vendrá a apoyarle; comentarles del gran respeto que le tiene y, en su caso si es válido, comentarles sobre su trayectoria empresarial en su empresa de Multinivel.

Hay que recordar que quien me ayuda le está apostando a mi éxito con su trabajo y tiempo; si esta persona tiene hijos, es probable que los deje solos o sencillamente está sacrificando el tiempo de alguien más de su red a quien también podría estar ayudando.

¿Cómo edificaría a alguien que, sin que usted le esté pagando un centavo, está trabajando para que usted construya y materialice sus sueños?

5. No lo tome personal

Esto quizá ya se lo han explicado, pero tal vez no de esta manera: cuando usted le ofrece a alguien su producto o servicio y le dice que no le interesa, siente (yo lo he sentido muchas veces) que le están diciendo que no a usted, y se siente

rechazado. Me parece que ésta es una percepción injusta y que es tiempo de que le demos su adecuada interpretación.

Permítame definir qué sería en realidad un rechazo. Rechazo significaría que alguien con nombre y apellido le dijera a usted: “fulanito, no te quiero”. Eso y no otra cosa es recibir un rechazo personal.

Cuando alguien nos dice que esa oportunidad no es para él, está expresando un derecho auténtico que tiene de tomar sus propias decisiones y de seleccionar aquello que es adecuado para él.

Es como si el concesionario de automóviles marca Ford, cerrara sus puertas porque alguien se decidió por un Toyota. En Ford, como en cualquier otra marca de autos, saben que hay mercado y preferencias para todos los gustos y que alguien sí los preferirá.

6. La mayoría de los seres humanos no están desarrollando aún ningún Multinivel

Ya sea si usted va al templo, a un restaurante o a un juego de futbol, se dará cuenta de que la mayoría de los asistentes a esos eventos o lugares no están actualmente en su negocio o afiliados a su compañía.

Los más grandes líderes de su organización todavía no han sido afiliados y están esperando en este momento que sea usted (porque hay gente que sólo ingresará si usted los invita) a que tome ese teléfono, o les escriba a su correo electrónico, o su cuenta en las redes sociales. Venza sus miedos internos y que se dé cuenta de que al hacerlo, está de verdad mejorando la vida de esa familia y como consecuencia, la suya propia.

Hay todavía muchas personas esperando su oportunidad, pero no van a tocar a su puerta. Vaya por ellas, pregúnteles con entusiasmo y naturalidad si están buscando una oportunidad como la suya y siga adelante hasta que encuentre a quien esté buscándolo a Usted.

Árboles que trascienden

Un árbol cuando llega a crecer grande, puede trascender en la vida de los demás. Para explicar mejor esta idea, me gustaría contarle una historia verdadera:

Apenas se habían visto dos o tres veces. Corrían los años cincuenta del siglo pasado y empezaba la Guerra Fría. El mundo tenía un nuevo ímpetu y renacía la esperanza, así como esta pareja de jóvenes veinteañeros. Alicia era de un pueblo pequeño y Mario Héctor venía de la gran capital. Coincidían en el banco donde ella

trabajaba como cajera cuando él iba a depositar dinero con regularidad (que supongo se incrementó desde que la conoció).



Una noche, hubo un baile en el pueblo y Alicia fue acompañada de un pretendiente. Cuentan que estaba ella conversando con su acompañante cuando llegó Mario Héctor y se sentó al otro lado de la mesa. En eso, el compañero de Alicia se fue al baño y Mario aprovechó para sacarla a bailar, a pesar de estar acompañada –temerario para esa época, supongo pero más temerario fue que Alicia aceptara la invitación—. Y bailaron.

Esa es la historia de cómo mis padres se conocieron. Si nos ponemos a reflexionar un poco más, podríamos llegar a varias conclusiones:

Lo primero es que si don Mario no hubiera sacado a Alicia a bailar, yo no estuviera vivo. Mucho menos hubiera podido haber desarrollado el Multinivel y mucho menos haber escrito un libro. Consecuentemente, con certeza, usted no estaría leyendo estas líneas. Ése es el poder de las pequeñas-grandes decisiones. Hay algunas de ellas que parecen muy insignificantes pero que con el tiempo resultan la clave que marca un antes y un después en la vida de las personas y de todo su entorno.

Creo que por la naturaleza del Multinivel, uno ingresa siempre por invitación de alguien más. Es en sí, como una invitación a bailar, pero a un baile empresarial, a un baile de la esperanza y de los sueños que ahora pueden ser desempolvados por el potencial que el Multinivel brinda a quienes “bailan” en serio.

Por lo anterior, mi sugerencia es que no menosprecie o minimice este momento de su vida. Ayer observaba desde abajo un álamo que sembré hace siete años.

Aunque es otoño y casi no tiene hojas, es hermoso e imponente. Vi cómo algunos pájaros se posaban en él cuando caía la tarde y es entonces cuando reflexioné: si no hubiera sembrado este árbol, esos pájaros tendrían que buscar otro lugar.

Sus actos y decisiones en verdad pueden cambiar el mundo y si le parece esto muy poco probable, por lo menos su mundo sí que puede ser muy diferente.

A usted, que tiene la oportunidad y la fortuna de haber conocido el Multinivel, le invito a que no lo deje en ese nivel. Ni usted ni yo tal vez logremos en este momento adivinar todas las vidas que podrían ser cambiadas si tan sólo usted decide hacerlo a lo grande.

Tal vez en este instante no alcance a ver el tamaño y magnitud del negocio que ahora tiene en sus manos. Probablemente su Árbol Rojo crezca majestuoso en los años por venir, para que los pájaros se posen en sus ramas, descansen un poco mientras se pone el sol y los escuche cantar de alegría, porque gracias a usted, ellos tienen dónde recuperar sus fuerzas.

“Si alguien le dice que no, es un no momentáneo. Agéndelo y vuélvalo a invitar de otra manera en seis meses más... pero sígalo invitando. La vida da muchas vueltas. Uno nunca sabe”.



“No hay mayor placer que el de encontrar
un viejo amigo, salvo el de hacer uno nuevo”.

Rudyard Kipling,
novelista inglés

Anticípese a lo inevitable

*Cuando uno relata una objeción por anticipado, el prospecto considera que usted
se parece a él y existe la posibilidad de que él lo intente como usted en su
momento*

Estaba un señor ganadero preocupado porque su caballo andaba mal del estómago, entonces llamó al veterinario. Después de un diagnóstico exhaustivo del equino, el médico llegó a la conclusión de que requería de una potente purga para eliminar todos sus males. Fue entonces que le dio las instrucciones a su propietario para que se lo administrara. “Vaya a la farmacia veterinaria y le compra esta cápsula que es muy potente. Con eso eliminará por completo todo problema de su caballo. Para administrarla use una manguera, introduzca un extremo en el hocico del animal y en el otro extremo coloque la cápsula. Entonces sople fuertemente y su caballo se la tomará inevitablemente”.

Al otro día, la esposa del ganadero llamó al veterinario sumamente asustada porque su esposo estaba en medio de una tragedia.

–¿Qué pasó?– le preguntó.

–Pues que mi esposo hizo lo que usted le recomendó: compró el purgante para el caballo, le puso la manguera en el hocico y en eso...

–¿Y sopló?– la interrumpió el médico.

– ¡No!– contestó la dama – ¡Sopló primero el caballo!

Cuando una persona se dedica al cultivo de las huertas, sabe de antemano lo que hay que hacer con cada planta frente a cada estación. Se prevé siempre la temporada. Dependiendo del cultivo, se poda en invierno, se fertiliza en primavera, se fumiga en verano, se deshierba en otoño. En fin, como cada año es lo mismo, el agricultor sabe de antemano qué hacer y qué recursos destinar para cada período.

De la misma forma sucede en el Multinivel. Si lo analiza, estará de acuerdo

conmigo de que no hay ninguna novedad en cuanto a las razones por las que la gente lo hace, no lo hace y por las que lo deja de hacer. Sólo cambian los nombres y las caras, pero siempre es lo mismo; como las estaciones del año.

Un buen aprendizaje de esta realidad, ya sea cuando presente su producto o su oportunidad de negocios, es que responda por anticipado las principales objeciones que regularmente la gente se hace para no hacerlo o no comprarlo. En su exposición, relate cómo usted consideraba anteriormente que no tenía tiempo para hacer un negocio así porque usted estaba bastante ocupado, pero después de evaluar tal o cual razón, *x* ó *y* estrategia, decidió que era factible comenzar. Al principio fue paulatino pero luego se fue comprometiendo cada vez más.

Cuando uno se anticipa a una objeción relatándola por anticipado, existe la posibilidad de que el prospecto considere que usted se parece a él y se sienta identificado, existe la probabilidad de que, al igual que usted lo hizo en su momento, él también reconsidere, tomando su experiencia, su postura y con esto se dé la oportunidad de comenzar.

Esta misma técnica de comunicación “anticipada” la puede aplicar a al resto de las mismas objeciones que todos nos ponemos: Falta de tiempo, de dinero, de apoyo de la pareja, no tener con quien dejar a los niños, no tener carro, no tener personalidad “vendedora” o no gustarle las ventas y otras razones como personas existan.

Y de esa forma, así como el caballo del chiste que le acabo de contar, sóplele primero a la vida. Anticípese a lo que viene inevitablemente, ya que todos los seres humanos de una u otra forma, somos iguales.

En el siguiente capítulo, abundaré sobre las objeciones más comunes que las personas manifiestan al ser invitadas a esta oportunidad de negocios, así como algunas recomendaciones para orientarles adecuadamente.

“Cuando sienta a un prospecto sumamente negativo o crítico, le recomiendo algo: no discuta y aléjese respetuosamente de esa persona. El Multinivel no necesita que lo defienda; lo harán sus resultados”.



“Todo vivir humano ocurre en conversaciones y es en ese espacio donde se crea la realidad en que vivimos”.

Humberto Maturana,
biólogo y filósofo chileno

Cómo orientar al prospecto que quiere, pero que cree que no puede

Conozca veinte de las principales objeciones que los prospectos externan para rechazar el Multinivel y cómo orientarlos profesionalmente

“No hay nada nuevo bajo el sol”, dice el refrán popular y tanto las personas como los árboles creo que estarán de acuerdo con esta idea. Sólo hay que saber cómo manejarlo. Mire por qué:

Si usted está familiarizado con el programa que se usa para “chatear” por medio de las computadoras, conocido como *Messenger*, o bien cualquier otro tipo de sistema en el que se pueda conversar por internet o celular, se habrá dado cuenta de que hay una función que muestra expresiones dibujadas en caritas que denotan ciertas emociones: felicidad, tristeza, desamor, amor, enojo, fiesta, gratitud, etcétera.



Estas son expresiones universales que le permiten comunicarse con un japonés o un ciudadano del Congo, sin importar el idioma. O bien, los mimos, esos actores que maquillan su cara de blanco y se expresan a través de gestos y el cuerpo, sin necesidad de hablar ni una sola palabra y cualquier ser humano puede entenderles.

De la misma forma, un agricultor como lo hemos comentado varias veces en este libro, tiene la capacidad de adelantarse a los ciclos de siembra, cosecha, poda y fumigación. Él fertiliza y prepara la tierra con anticipación, porque sabe de antemano lo que viene y ha desarrollado la habilidad de leer ciertas señales de la naturaleza.

A lo largo de mi trayectoria en este negocio he visto, al igual que los ejemplos anteriores, que las reacciones de todos los prospectos son siempre iguales. No importa su edad, posición social, cultura, educación, país, idioma o época. Las personas hacemos el Multinivel por las mismas razones y las dejamos de hacer por casi los mismos temores o prejuicios. ¿Qué le parecería dominar estas razones y brindárselas a sus futuros afiliados como una herramienta poderosa para que se integren a su red?

Cuando el trabajo se sistematiza, todo es más fácil y productivo

Antes de entrar al tema, permítame contarle una historia que tal vez conozca: en 1940, los hermanos Richard y Maurice McDonald crearon un restaurante en San Bernardino, California, en el que vendían barbacoa norteamericana. Ocho años después, se dieron cuenta de que lo que más se vendía eran hamburguesas, por lo cual decidieron crear un menú de veinticinco hamburguesas y crear un sistema de comida rápida.

Las hamburguesas costaban 15 centavos de dólar y estaban acompañadas de papas fritas y malteada. Fue tanto el éxito que muchos empresarios comenzaron a interesarse en McDonald's. En 1952, los hermanos vendieron su primer franquicia en Phoenix, Arizona.

En 1954, Ray Kroc, vendedor de máquinas de batidos, sorprendido por la magnitud del negocio, visitó a los hermanos y les propuso abrir más locales. Los McDonald se negaron y Kroc les propuso hacerlo por ellos, abriendo así el primer restaurante de los famosos arcos dorados en la ciudad de Chicago, en 1955.

En 1961, Kroc compró los derechos de McDonald's por 2.7 millones de dólares. Comenzó así uno de los más grandes imperios de comida rápida a nivel internacional.

Como podemos observar, cuando se tiene un método para trabajar en algo que en la mayoría de los casos es predecible, la probabilidad de hacerlo de forma correcta o digamos satisfactoria se eleva muchísimo. ¿Qué le parecería contar con un sistema de respuestas a las preguntas y objeciones más comunes que su prospecto le expondrá hoy, mañana y en diez años más?

¿Objeciones o excusas?

Como lo hemos mencionado en el capítulo “Cuando confundimos el árbol del

limón con el de la lima”, a veces las objeciones y las excusas se usan como sinónimos pero, en realidad, son dos cosas muy diferentes.

Las recomendaciones que quiero sugerirle funcionan mucho mejor cuando se trata de objeciones y no de excusas. Por eso es importante distinguir la diferencia.

Una OBJECIÓN es un obstáculo verdadero o imaginario que impide a un prospecto tomar acción, ya sea para que nos compre nuestro producto o que se una a nuestra red. A pesar de que la razón puede ser objetiva o no (como por ejemplo, no tener tiempo para desarrollar el negocio) aquí la clave está en que ellos de veras **quieren hacerlo** pero no saben **cómo librarse de ese impedimento**. Es ahí donde usted y yo entramos como asesores y ofrecemos alternativas de solución.

¿Cómo saber si esa persona que le interesa tanto ingresar a su red tiene una excusa auténtica o una objeción? Sencillo: si es una objeción, reaccionará positiva y reflexivamente ante sus argumentos. Por el contrario, si es una excusa, aunque usted sea la persona más persuasiva, esa persona **NO SE AFILIARÁ**, porque sus “razones” no son otra cosa que una forma “políticamente correcta” de comunicarle que por el momento no le interesa.

¡Prohibido suponer!

Esta es una máxima que mi amigo y empresario del Network Alfredo me enseñó alguna vez: “Prohibido suponer”.

Prohibido suponer que “sí quiere” o que “no quiere” desarrollarlo. Simplemente, haga las preguntas correctas y cuando no le digan toda la verdad, use el sentido común o básese en lo que hacen en realidad, no tanto en lo que dicen que van a hacer (esto es algo en lo que yo me fijo siempre).

Cuando yo estaba en la secundaria y en alguna fiesta sacaba a bailar a una chica, era algo común que ella me contestara que no quería salir a bailar porque “no podía dejar a su amiga sola”. Cuando me respondían esto, me sentía muy incómodo, pero ahí era cuando entraba en acción mi sistema de defensa, para proteger mi amor propio. Entonces me decía: “¡Qué amigas tan solidarias son!” (así no me sentía tan mal ante la negativa). Cuando me decían que no podían dejar a su amiga sola me estaban presentado una aparente “objeción”, pero en realidad era una simple excusa. Cuando a una persona le interesa estar con alguien, lo estará, aunque esté rodeada de las amigas más adorables y queridas del mundo, ¿no cree usted?

La única pregunta que importa

Muchos asociados del Multinivel presentan su oportunidad de negocios de forma impecable y espectacular a sus prospectos... salvo al final, al momento del cierre. Se enfrascan en hablar y hablar –por un temor a ser rechazados– y nunca concretan. No cierran nunca.

Algunos autores o expertos en ventas y Multinivel sugieren ciertas “técnicas” o “artilugios” para cerrar de forma eficiente, aunque para mí no hay nada como hacer la siguiente pregunta (y única) al terminar mi exposición: “¿Tiene alguna pregunta?”. Le sugiero tener cuidado con las frases: “y bueno, ¿qué opinas?” o “¿qué te parece? Estas son preguntas abiertas, muy vagas y dispersas. Difícilmente concretan algo.

Cuando en la conversación existen preguntas es una señal clara de interés. Éstas son como “llaves” que abren la puerta de la mente y estimula la comunicación entre las personas. Si no hay preguntas, no hay información, y si no hay información que compartir, lo más probable es que no exista interés. Como un ejemplo: si el prospecto reconoce y tiene conciencia de que tiene alguna necesidad financiera y usted le presenta una alternativa para solucionar ese problema ¿Cómo no va a tener preguntas? Claro, a menos que no le haya creído una sola palabra.

A mí me encanta que al final de mi exposición me inunden de preguntas porque son síntoma de interés genuino. En mi experiencia, si su prospecto le contesta algo parecido a “no, no tengo preguntas, todo está claro” lo más probable es que no le interesó o no le entendió y no quiere parecer corto de mente. Yo me limito de forma sutil a ofrecerle el producto como una forma de que “vaya conociendo el negocio por medio de lo que vendemos” y en un alto porcentaje, cierro alguna venta, aunque sea pequeña. Lo fundamental es abrir una relación para poderla retomar en el futuro, ya sea como cliente o asociado.

Sugerencias para responder las principales objeciones (no excusas) de un prospecto, interesado de forma auténtica

Si nuestro prospecto está auténticamente interesado en nuestra oportunidad de negocios, reaccionará de forma favorable a nuestra “única pregunta”: ¿Tiene alguna pregunta? Es ahí donde recibirá usted información relacionada con alguna circunstancia en particular, sobre limitaciones (reales o imaginarias), preguntas técnicas sobre su empresa o productos, las cuales tiene que estar listo para responder.

Sin embargo, referente a las objeciones o razones aparentes por las cuales su

prospecto las considera “una piedra en su camino”, usted puede darle las siguientes respuestas que hemos visto, cuando hay interés genuino, ayudan muchísimo. Yo empiezo generando empatía con él con la muy llevada fórmula llamada: “Siento, Sentí, Descubrí” que es una forma de que la persona interesada, sienta y vea que su inquietud y pregunta es algo normal y que usted en cierta forma, en su momento también tuvo esas inquietudes. Ejemplo: “Es que no tengo tiempo”. Respuesta: “Yo sé cómo te sientes porque yo me sentí igual cuando vi esta oportunidad pero descubrí que hay mecanismos de administración del tiempo y un equipo de apoyo que me ayudaron a hacer mi tiempo más eficiente”.

A continuación le presento veinte de las principales objeciones que he ido recibiendo a lo largo de todos estos años (existen muchas más, pero considero que éstas son las más recurrentes). Estas objeciones rara vez cambian, independientemente de las circunstancias.

Algunos expertos importantes de la industria coinciden con estas afirmaciones y he tomado a lo largo del tiempo sus recomendaciones. Sobre esto quiero enfatizar que muchas respuestas que he leído de algunas personas con experiencia acuden al sarcasmo, a la ironía y a hacer sentir mal al prospecto haciéndole pensar que su inquietud está fuera de contexto. Eso sólo ayuda a polarizar y cerrar la mente de quien queremos ahora o mañana ingrese en nuestra red. Por lo anterior, intentamos ser siempre respetuosos con cada argumento.

Por último, quisiéramos recalcar que estas respuestas son, más que nada, una sugerencia que le puede servir como referencia. Usted aplique su criterio y adapte las a las circunstancias de su negocio. Espero, sinceramente, que le sean de utilidad:

1. ¿Puedo tener éxito en el Multinivel trabajando a tiempo parcial?

Por supuesto que sí. Es lo más común. Usted puede empezar la construcción de su Red usando como base su tiempo no productivo, sin dejar su fuente principal de ingresos. Usted puede continuar así hasta que, por sus resultados positivos, el nivel de ingresos de este negocio le demande mayor atención y entonces (sólo entonces) habría que evaluar sus prioridades ¿Qué haría usted si fuera libre para hacer todo lo que siempre ha querido?

2. ¿Tengo que vender?

Una de las grandes ventajas del Mercadeo en Red es que usted puede hacerlo como más le guste. La forma de trabajo se basa tanto en consumos personales como en comercialización. A muchas personas se les da de forma natural

comercializar, mientras a otras no. Pero ¿a quién le recomendamos vender? A dos tipos de personas:

- a) A quien le gusta.
- b) A quien le “urge” ganar dinero.

Muchas personas tienen necesidades económicas apremiantes. ¿Es su caso? Creo que estará de acuerdo conmigo en que el camino más corto entre usted y el dinero siempre será la venta.

Por el contrario, si usted goza actualmente de buena solvencia, puede basar su mezcla de productos en consumos hechos para su uso personal. La intención de este negocio es que mucha gente haga por lo menos un poco. Esto generará, con tiempo, volúmenes impresionantes.

Por último, aquí la pregunta que deberíamos hacernos no es si nos gusta vender, sino más bien si necesitamos un flujo de efectivo rápido. Si es así, permítame enseñarle cómo esto es más fácil de lo que usted cree si tan sólo se tiene el entrenamiento adecuado.

3. ¿Será una pirámide?

Definitivamente NO. En los sistemas piramidales los ingresos son generados por la inserción de las personas en la estructura. Quien entre primero ganará basándose en el próximo que entre.

En el Mercadeo en Red el ingreso proviene de la repartición de las ganancias, como consecuencia de la venta de los productos. La fecha en que usted comienza no es decisiva para su éxito. No importa el día en que usted se asoció, el éxito depende de usted, de nadie más.

Algunas personas confunden los sistemas de Multinivel con sistemas piramidales tan sólo por la forma de organización. La diferencia no está en la forma, está en el modo como funcionan. Por ejemplo, ¡TODAS LAS ESTRUCTURAS ADMINISTRATIVAS SON PIRAMIDALES! Cualquier empresa privada o pública, educativa, el gobierno, cualquier ministerio, las fuerzas armadas, los bancos, etcétera, trabajan con base en estructuras piramidales. ¡TODAS!

Pongamos un ejemplo: una gran empresa comercial tradicional tiene un Presidente, 2 ó 3 Vicepresidentes, de 6 a 8 Directores, de 20 a 30 Jefes de Departamento... y así sucesivamente, hasta llegar a mil ó dos mil empleados y obreros. Una estructura netamente piramidal.

En la empresa comercial tradicional el Presidente es el que más gana y simplemente porque él es el que le dice a los Vicepresidentes qué es lo que hay que

hacer, y de allí en adelante los cargos en cada nivel jerárquico devengan menos sueldo que el nivel anterior, hasta llegar a los empleados y obreros que son los que ganan menos. ¿Podría alguna vez en este sistema un obrero devengar el mismo sueldo que el Presidente de la empresa? Por supuesto que no. No existe en la mayoría de los casos ni la más escasa probabilidad.

En los sistemas Multinivel en cambio, CUALQUIERA tiene la misma oportunidad de alcanzar los más altos ingresos, puesto que ello va a depender de su interés y esfuerzo personales y no de lo que diga el manual de cada cargo.

En la práctica, ocurre con mucha frecuencia que personas que se afiliaron más tarde a la compañía que nos respalda, ganan mucho más que otros que entraron con anterioridad ¿Cómo puede ser eso una pirámide? Tomando todo esto en consideración, se puede afirmar que los sistemas Multinivel son más justos que los sistemas tradicionales, puesto que “democratizan” las ganancias en lugar de concentrarlas en pocas manos.

4. Yo no tengo talento para vender. ¿Es el Multinivel para mí?

Como comentábamos en la pregunta 2, usted no necesita estrictamente vender, ya que usted es libre de hacerlo de la forma en que mejor le parezca, sin embargo, si tiene una urgencia económica, bien valdría la pena empezar por este aspecto.

Realice el autoconsumo de sus productos y la creación de su base de clientes ocurrirá debido a la “duplicación”. Piense un momento en esto: usted ya recomienda a los amigos cosas que a usted le gustan ¿Por qué no les recomienda su producto? Usted consideró esto porque los productos le llamaron la atención. Hay allá afuera muchos amigos y conocidos que pensarán igual que usted.

Algo que es importante señalar es que cuando uno explica este negocio no lo hace con un esquema de convencimiento, sino de un sencillo planteamiento: compartir una idea que me gusta a mí. ¿Qué tan complicado puede resultar hacer esto?

5. ¿Cuánto dinero puedo ganar?

La línea entre el éxito y el fracaso es muy fina. No hay límites para lo que usted puede ganar. Depende de usted, de su deseo de transmitir este concepto a otras personas. Usted tiene el potencial para la auto-realización empresarial a través de este vehículo poderoso, pero si no lo intenta, está “asegurando” no tener un resultado positivo en sus finanzas y, según entiendo, eso es lo que usted me dijo que necesita para su familia.

6. ¿Qué es afiliar y cuál es su importancia?

No importa cuán inteligentes, ricos, enérgicos o dinámicos seamos, toda nuestra actividad está limitada a 24 horas al día. Afiliando a otros, usted puede superar esta situación. Esta actividad es la más importante para el éxito en el Multinivel. Si usted desarrolla correctamente su red, con líderes fuertes en su organización, con el tiempo, usted tendrá docenas o centenares de personas que afiliarán en su nombre. También los beneficios de la afiliación son inmensos: Si usted está enfermo, el efecto de la Duplicación continúa; si usted está de vacaciones, el efecto de la Duplicación continúa. Inclusive, podría continuar creciendo con o sin usted.

7. ¿Tengo que afiliar a muchas personas al mes?

No necesariamente. Le recordamos que en el Multinivel nada es obligatorio, a menos que desee con vehemencia los resultados. Usted puede (si usted quiere) afiliarse tan sólo a una persona, o dos, todos los meses y su red será enorme con el tiempo. Una catedral se construye ladrillo a ladrillo pero se empieza poco a poco. En esto hay que tener paciencia y las cosas irán tomando su propio ritmo. Pero insistimos, depende de usted y todos los ritmos son correctos siempre y cuando se avance.

8. ¿Debo yo tener existencias en productos?

Tener existencias de productos no es indispensable pero sí es recomendable. Es recomendable porque aunque en la mayoría de los Multiniveles nadie le obliga a manejar una inversión de inventario, existe un “tiempo crítico” entre cuando el cliente le dice: “Sí, quiero tu producto”, a cuando usted se lo entrega. Si no da un servicio expedito, entonces su afiliado o cliente podría “enfriarse” y eso, en ocasiones, tiene un mayor costo financiero que el hacer una pequeña inversión de productos para tenerlos en su casa (en este punto recomiendo que consulte a quien le afilió sobre qué estrategia es la más recomendable, ya que cada grupo o Multinivel lo maneja de forma diferente).

9. ¿Sería ésta una forma de enriquecerme rápidamente?

NO. Hacer riqueza rápido es un cuento de hadas, no ocurre en el mundo real. Existen algunas excepciones, pero son raras. Esa suposición no aplica al Multinivel. Usted tendrá que trabajar de manera consistente para conseguir los resultados. En lo personal, no sé de otra forma de alcanzar el éxito. En mi opinión, esto debería generarle confianza, porque soy el vivo testimonio de que esto se trata de un negocio serio y factible.

10. ¿Es legal? Tengo miedo de que...

Sí es legal. El Multinivel es hoy una industria que involucra a millones de distribuidores en todo el mundo y constituye una alternativa válida hoy para la creación de múltiples negocios a nivel nacional e incluso internacional. Es una opción de negocios real y legal que no tiene prácticamente riesgos financieros, por la cual pagamos impuestos, lo que es un claro síntoma de nuestra legalidad. Pida información a la Asociación de Ventas Directas de nuestro país (o alguna asociación de comercio similar) y pregunte por su compañía de Multinivel.

11. Si el Multinivel tiene tanto éxito, ¿por qué razón no se involucran más personas?

Nosotros entendemos su pregunta, sin embargo, el Multinivel es como todos los negocios y las oportunidades. Aunque está para todos, no todos están para el Multinivel. Se requieren una serie de características fundamentales para involucrarse y entre ellas está UNA RAZÓN CLARA Y CONCRETA PARA INICIAR UN NUEVO NEGOCIO. ¿La tiene usted?

12. ¿Cuál es la inversión necesaria para empezar? ¿Es que no tengo el dinero suficiente!

Cualquier compañía de Multinivel le recomienda un paquete de inicio y otros incluyen, inclusive, un Sistema de entrenamiento. Esto tiene un costo muy pequeño, **comparado con cualquier otro negocio tradicional**. Casi cualquier persona puede darse el lujo de disponer de esta cantidad sin interferir en su estilo de vida. Como la inversión es pequeña, si una persona no cuenta con esa cantidad de dinero para ingresar, este puede ser un indicador de que es FUNDAMENTAL iniciar este negocio. Mire, es como si a una señora de la tercera edad se le olvida tomar su pastilla para la memoria; no puede recuperar la memoria porque no se toma la pastilla y no se toma la pastilla porque no se acuerda. ¿Cómo romper entonces su círculo? En mi opinión, el que no tenga dinero suficiente para inscribirse es un “foco amarillo”. La razón por la cual no se puede ingresar es la razón para hacerlo y, sobre todo, para hacerlo funcionar.

13. Yo ya estuve antes en el Multinivel y no obtuve resultados

Es posible que esto suceda, sin embargo ¿sabía que, de acuerdo a las estadísticas, las personas que reinician en esta industria tienen mejores resultados que la primera vez? El Mercadeo en Red en nada es diferente de cualquier otro

proyecto que nosotros hayamos hecho en la vida. Existen éxitos y fracasos. Estas son consecuencias que los Empresarios ya conocen. El éxito exige conocimiento y preparación. El éxito exige disciplina, determinación de objetivos, persistencia, consistencia. Creo que la DISCIPLINA es el factor más importante para el éxito. La disciplina significa tener pensamientos y hábitos dirigidos a un objetivo claro.

Thomas Alva Edison falló muchas veces antes de inventar la lámpara. Sin embargo, él se refirió a ese hecho como un éxito. Edison dijo: “Yo descubrí muchas formas en las que las lámparas no funcionan”. ¿Y usted? Usted apenas descubrió una forma por la cual el Multinivel no funciona. ¿Tratará de experimentar por lo menos una segunda vez? Algo ha de haber aprendido de la primera, ¿no lo cree?

14. Yo no tengo tiempo para empezar un Mercadeo en Red

En alguna ocasión conocí a una persona que me dijo que no tenía tiempo para desarrollar esta actividad y yo le sugerí que fuera a un curso de esos donde nos enseñan cómo manejar mejor nuestro tiempo. ¿Qué cree que me respondió?... Efectivamente: “¡Es que no tengo tiempo!”

Todos nosotros tenemos tiempo improductivo y este tiempo puede ser dedicado para construir su red. Ese tiempo tiene un precio pero también un premio: MEJORAR SENSIBLEMENTE SU CALIDAD DE VIDA. El Multinivel crea esta opción de vida. Es su vida. Es su decisión.

15. Sólo los primeros ganan dinero

Si fuera esta una pirámide, probablemente tendría sentido dicha afirmación. Esta es otra opinión errónea divulgada por personas que no han entendido el concepto. A diferencia de las opiniones, los hechos son verdades incontestables como abundamos en el punto 3. Si quiere triunfar en lo que sea, básese en hechos, no en opiniones. En el Multinivel no existe conexión entre su éxito y la fecha de su ingreso. El éxito dependerá de usted.

16. Se saturó. Ya todos lo conocen

¿Alguna vez se ha preguntado por qué los negocios de los colchones o de los refrigeradores (los cuales muchas personas los conservan hasta por veinte años) no se saturan? Millones de embriones están en gestación hoy. Millones de jóvenes no están en la mayoría de edad. ¿Cree usted que todos escucharon este concepto? La gente cambia de residencia de forma constante y la vida da muchas vueltas, por lo que muchas personas tal vez hayan escuchado de esta industria, pero en realidad no la conocen a profundidad. Usted mismo está quizá tomando el primer contacto con

este negocio a ese nivel ¿en verdad cree que todos ya escucharon esta oportunidad? La “saturación” es sólo un mito, no una realidad.

17. Tengo amigos que ya estuvieron y no obtuvieron resultados

Por supuesto. Las estadísticas existen. ¿Cuántas personas jóvenes han comenzado estudios universitarios y cuántos de ellos los concluyen? Este negocio es autoselectivo y los resultados en la mayoría de los casos tienen que ver más con el individuo que con el producto, la compañía o el equipo al que se unieron. Si usted se entrena adecuadamente, prueba los productos, se asocia de forma constante con otros afiliados y se deja enseñar y ayudar, no veo una razón concreta para que no le vaya bien.

18. ¿Necesito conocimiento anterior? ¡Yo nunca he comenzado ningún negocio!

Claro que no. El conocimiento se adquiere poco a poco a través del entrenamiento y de la práctica. Mientras usted aprende la mecánica de este negocio, usted tendrá el apoyo de quienes le invitaron (o de mi equipo). ¿No es maravilloso?

19. Yo soy ejecutivo, abogado, doctor, etcétera. Esto nada tiene que ver con mi profesión

Por supuesto que no. Pero le invito a reflexionar sobre lo siguiente: SI YO HABITUALMENTE CONSUMO Y RECOMIENDO COSAS SIN OBTENER NINGÚN BENEFICIO ECONÓMICO POR HACERLO, ¿HAY ALGUNA RAZÓN CREÍBLE PARA NO MODIFICAR ESTA CONDUCTA SI ME OFRECEN UNA COMPENSACIÓN ECONÓMICA?

Todos somos consumidores de productos y servicios, y es habitual que recomendemos aquellos que nos satisfacen, haciéndoles sin darnos cuenta una publicidad gratuita que se va a traducir en ganancia para los fabricantes y comerciantes. En el Multinivel hacemos lo mismo pero con la diferencia de que nuestra compañía comparte sus ganancias con nosotros por hacerlo. Además, ¿por qué no utiliza “su credibilidad” como profesional para hacer reflexionar también a sus prospectos?

20. Y tú, ¿cuánto ganas ya?

Aquí hay dos respuestas posibles:

a) En caso de que ya gane buen dinero, yo sugiero que diga en términos

generales a su posible afiliado, un margen de ganancias promedio.

b) En caso de que no gane todavía buen dinero o vaya comenzando: “Entiendo tu inquietud, sin embargo, quiero decirte que hay dos decisiones importantes en este tipo de negocios: Una, cuando uno ingresa y, la otra, cuando uno decide ser productivo. Yo estoy en la segunda de ellas. Adicionalmente, como una recomendación, creo que deberíamos enfocarnos en lo que usted puede ganar”.

Las jirafas son inevitables

Mis amigos de Bogotá, Carlos Eduardo y Claudia, son una pareja de empresarios del Multinivel muy exitosos. Cuando uno conversa con ellos se va siempre con un gran aprendizaje. Poseen una profunda capacidad de síntesis y reflexión. Carlos Eduardo me comentó una vez que hace muchos años fue a una conferencia con su padre, donde un científico de la NASA afirmaba: “Las jirafas son inevitables”. Esta afirmación tiene sentido: Como existía mucho alimento en las copas de los árboles, las jirafas a través de millones de años de evolución, fueron estirando su cuello hasta alcanzar la altura y forma en la que hoy las conocemos. De la misma forma, ellos afirman que el éxito en el Multinivel es también inevitable si usted se sigue estirando día a día, utilizando sus productos, comercializándolos y buscando a la gente que quiere progresar con este tipo de vehículos y orientándolos de forma profesional. Si es perseverante, algún día alcanzará con su cuello la copa de su árbol, de su Árbol Rojo que le está esperando para darle sus frutos.

“Es fácil desarrollar cualquier negocio de Multinivel respetable si usted sabe para qué quiere hacerlo”.



“Que sea joya o juguete, el premio no da la felicidad,
sino la aspiración de ganar el premio”.

Edward George Bulwer-Lytton,
político inglés

El árbol crece todos los días y nunca deja de cambiar

*¿Por qué entonces nos parece normal que el nuestro
esté siempre igual?*

Nada es estático. Mucho menos lo que está vivo. Siempre se transforma para crecer o decrecer, siempre está en movimiento. Los árboles crecen o cambian conforme las estaciones: tiran sus hojas, florecen y dan fruto una y otra vez. ¿Y nuestros negocios?, ¿se mantienen solamente sobreviviendo?, ¿haciendo acto de presencia?, ¿manteniendo un número en la red?

Eso para muchos empresarios del Multinivel por desgracia es común, pero desde la perspectiva empresarial no es normal. Lo normal debería ser crecer, si se trabaja consistentemente. Tal vez poco, muy poco, pero crecer. Siempre crecer.

La necesidad de progresar nos viene por naturaleza

Como me comentaba mi colega y amigo Emiliano, al ser humano lo mueve el progreso. Nuestros cerebros han evolucionado para resolver problemas. Es algo natural, intuitivo, está en nuestros genes. Siempre estamos buscando mejores formas de vivir y de hacer las cosas.

Es el mantra o la filosofía en los negocios hoy en día: ¿cómo podemos hacer mejor las cosas, más prácticas, más baratas, más bonitas, más seguras, más funcionales?

En cierta forma la naturaleza es así también. Observe a un árbol: todo fluye sin esfuerzo, por el mejor camino, el más óptimo, el de mayor beneficio para todas las partes, en la forma más eficiente. A la naturaleza no le gusta la inmovilidad. El agua estancada genera polución o se echa a perder.

Las personas somos también así, el deseo de progresar es lo que nos estimula a

esforzarnos más. Quizás haya en eso una razón para el fracaso del comunismo. Si no hay un incentivo al esfuerzo personal para obtener progreso, desaparece la motivación de crecer, de ser mejores, de ser pionero. En una visita a La Habana, me decía un taxista: “¿De qué me sirve trabajar todo el día si termino ganando igual que el que no trabaja tanto?”

Es por eso que en el momento en que percibimos que nuestro progreso se detiene, que estamos estancados, nos sentimos incómodos, frustrados, deprimidos, desanimados, desilusionados. Es entonces cuando se hace inminente el cambio. Es preciso buscar nuevas formas de vivir, otro tipo de oportunidades, nuevos proyectos, desarrollar otras habilidades, frecuentar otros círculos, hacernos de nuevos amigos, leer otras cosas.

Es muy sano analizar honestamente nuestros diferentes roles y áreas de vida como la salud, familia, espiritualidad, dinero, realización personal, y hacer una auditoría personal para ver si estamos progresando en cada una, si acaso es necesario imprimir acción en algunas de ellas.

Su cerebro está diseñado para ayudarlo, sólo hágase la pregunta correcta: “¿Qué tendría que suceder para que yo pueda progresar en esta área?”. Su cerebro comenzará a producir respuestas positivas. Ya verá.

Ser humano es amar el progreso, buscarlo, promoverlo y manifestarlo. Sea fiel a su propia naturaleza ¡igual que lo hacen todos los árboles!

No es lo mismo decir que hacer

Si usted tuviera un hijo en una escuela elemental o primaria y repitiera el año por malas calificaciones, ¿qué haría?, ¿le parecería eso normal? No lo creo. Usted hablaría con él, iría a la escuela a hablar con el maestro de su hijo o inclusive, como muchos padres, lo mandaría con algún terapeuta o maestro particular.

Ese es el reto en el Multinivel. Nadie es su papá y nadie lo mandará con un psicólogo si no cambia de nivel. Es más, si se asocia con afiliados que tampoco crecen, eso les podría parecer común y normal, aunque empresarialmente no lo sea (ni lo será jamás).

¿Por qué entonces somos tan permisivos con nosotros mismos, tratándose de nuestro futuro financiero, y tan exigentes y objetivos con nuestros hijos?

Porque es más fácil exigir que exigirse. Es más fácil decir lo que hay que hacer que hacerlo. Cuando no hay obligación nos convertimos en personas complacientes, aunque el tiempo pase y no lo sea con nosotros.

Lo invito a que no se acostumbre a no crecer. No considere quedarse con “estar

haciendo el trabajo” y quedarse igual. Busque en pequeñas acciones productivas y objetivas el crecimiento continuo de su negocio, aunque sea ridículo.

El árbol crece todos los días. Con una sola hoja a la vez, no deja de cambiar. Con el tiempo podremos contemplar un frondoso árbol de abundante sombra.

“En ocasiones, si no tenemos conciencia de nuestra realidad, podemos hacernos más presos de nuestras costumbres que de la inteligencia”.



Qué sería del día / si el sol no amaneciese.
Qué sería del trece / sin el uno y el tres.
del pájaro sin aire, / del martillo sin clavo,
del amo sin esclavo; / del hoy sin el ayer,
de las olas sin mares, / del verano sin siesta,
del gallo sin su cresta / y su quiquiriquí,
de las nubes sin cielos, / del pan sin fantasía.
Yo no sé qué sería / de mí sin ti.

Joan Manuel Serrat,
músico y poeta catalán

Un árbol apasionado

*Hacemos el Multinivel porque hay personas y situaciones que amamos. Y este es
un poderoso vehículo para conseguir
lo que queremos para esas personas*

Observe cualquier árbol frondoso. Si cabe la expresión, vea el orgullo con el que está ahí, en un parque, en su mismo patio o en el campo ¿Lo ha observado bien? desplegando sus hojas en primavera con porte, con dignidad y una aparente satisfacción.

¿Acaso conoce a un árbol que no se sienta seguro de serlo? Si un árbol está sano, no se avergüenza. ¡Qué bien saben estar y qué bien saben ser lo único que son!, ¡un árbol que quiere crecer, que quiere vivir!, ¿o acaso conoce “árboles suicidas”?

¿Cómo está su árbol del Multinivel en este momento? ¿Se siente orgulloso de desarrollar esta actividad o no está seguro? ¿Está sobreviviendo? ¿Qué sentido le encuentra a hacerlo solamente para no dejarlo morir?

La gente se une con gente, no con compañías o programas de compensación. Para hacerlo grande, usted tiene que sentirse grande haciéndolo y esperar siempre lo mejor.

Esto es algo más que sólo “palabras motivacionales”. En verdad, tienen un sentido soportado de forma científica, mismo que a continuación intentaré explicar: el negocio en redes se entiende desde la razón pero lo hacemos sólo si estamos emocionados y sentimos que estamos haciendo algo que vale la pena.

Es casi imposible intentar entenderlo desde la emoción y hacerlo desde la razón. Así funcionamos como seres humanos. Si sentimos vergüenza, esta emoción destructiva genera dudas e incertidumbre. Desde esa trinchera es imposible construir algo trascendente.

Permítame extenderme con este ejemplo: se dice que había dos albañiles. Uno de ellos, frustrado, ponía un ladrillo sobre otro de manera mecánica, mientras que el otro cantaba y disfrutaba de su trabajo que era prácticamente el mismo.

Cuando un estudiante de ingeniería observó tal escena, fue a preguntarles por separado a cada uno ellos qué estaban haciendo. Sus respuestas fueron la explicación a sus actitudes.

Uno de ellos exclamó: “¿Qué no ves lo que estoy haciendo? ¡Estoy pegando ladrillos! ¿Qué más?

Al preguntarle al otro individuo lo explicó con una sonrisa: “Estoy construyendo una catedral que mis hijos y mis nietos podrán apreciar y usar; en ella se casarán y asistirán para pedir por alguna necesidad, pero también para dar las gracias por lo que tenemos”. Mismo escenario, diferente óptica. Cuando se encuentra una causa, la óptica cambia y la energía que siento por mi negocio se vuelve mucho más poderosa.

Hay personas que después de estar un tiempo en el negocio del Multinivel pierden la capacidad de asombro y se vuelven rutinarios. Se me figura como aquellos soldados de las películas de Vietnam donde se acostumbran a ver lo indecible de la guerra, ya sin inmutarse.

También en el Multinivel hay empresarios que han perdido el alma, la chispa, el brillo y ven ya con hartazgo cuando un nuevo afiliado les pide apoyo, les pide ayuda y les pregunta con ilusión las mismas cosas que todos los novatos cuestionan.

Muchos de nosotros usamos con regularidad, como un argumento poderoso para afiliar a los posibles socios, que si uno no cambia las cosas que hace, no puede esperar resultados diferentes. Bueno, pues esta premisa también se aplica para los que ya están dentro del negocio de redes.

En este punto se me vienen algunas preguntas sobre su causa que le pido conteste con la mayor de las sinceridades: ¿usted está pegando ladrillos o construyendo algo valioso? ¿Está vendiendo solamente para ganar un poco de dinero o está construyendo un patrimonio para su familia? ¿Qué de malo tiene ser próspero y qué de meritorio tiene vivir con limitaciones? ¿Sabía usted que la diferencia entre hacer el negocio para sobrevivir a hacerlo para “bienvivir” es muy pequeña? Si lo analiza un poco más, se dará cuenta que tiene sentido.

El secreto está en el amor y la pasión que despierta

¿En qué? Tal vez al leer este subtítulo se haga esta pregunta y le entiendo. ¿Qué acaso el secreto en los negocios no está en el trabajo consistente? Podría uno preguntarse y la respuesta sería: sí, pero esa no es la respuesta completa. Para que haya trabajo consistente, debe antes haber amor.



Permítame ampliarle esta reflexión con un ejemplo que he visto en este negocio y que tal vez tenga sentido para usted también: Jorge y Guillermina son una pareja adorable que conocí en el Multinivel. Él, rebasa los 60 años de edad, de profesión médico pediatra y, ella, ama de casa. Es un matrimonio que ha abrazado esta oportunidad con todo cariño.

Sin embargo, la vida les ha puesto algunos retos importantes. Jorge tiene una enfermedad extraña en la mácula de sus ojos que poco a poco le está haciendo perder la vista y hoy prácticamente ve sólo algunas manchas de colores y no distingue, en muchos casos ya, las caras de las personas a detalle.

A pesar de ello, Jorge cuenta con una cualidad que hace la diferencia entre quienes persisten y sobresalen de los que abandonan. Él tiene mucho amor: amor a su sueño y al orgullo de hacer este negocio. Esa energía le hace sobrellevar tales retos de manera admirable. Cuando uno va a su casa, uno puede observar una lupa grande que está sobre la mesa del comedor con la que se permite leer algunos libros sobre cómo mejorar su desempeño en el Multinivel. Adicionalmente, tiene que mandar ampliarlos en una fotocopidora al 300% para poder distinguirlos.

Su computadora, en la que manda correos electrónicos, tiene que estar con

fondo negro y letras blancas para un mayor contraste y comprensión.

Sin embargo, a pesar de su situación, uno no se da cuenta de su realidad cuando habla con él. Quien apenas lo conoce jamás se imaginaría que quien le está explicando esta oportunidad de negocios, o le ofrece algún producto, no lo hace con la energía que le genera la razón, porque desde el campo de la lógica ya nadie haría un negocio así.

¿Cómo hacer un proyecto así cuando uno está perdiendo la vista si se necesita ver a la gente con la que uno se asocia? Jorge lo construye desde el corazón, desde su fuego interno, desde el amor a sus sueños.

¿Le sigue pareciendo este enfoque demasiado poético, meloso, romántico o cursi? Lo invito a que vaya a observar la sala de espera de un aeropuerto y vea cómo el amor se dignifica a sí mismo a cada momento que llegan nuestros seres queridos y cómo, finalmente, somos todos seres humanos.

Pero ése es sólo un aspecto del amor. El sentido que le doy a esta fuerza es mucho más amplio: todos tenemos la capacidad de generar una mayor energía y pasión por aquello de lo que estamos enamorados, sea una persona, su familia o algún anhelo que deseamos ardientemente.

El amor, si lo comprendemos mejor, está no sólo relacionado con “amar a su pareja o a su hijo”, es un sentimiento mucho más universal. Es el apego que sentimos por algo o alguien; un proyecto o una meta.

Es esa energía que le dice a uno que lo siga intentando a pesar de que su parte lógica le dice que desista. Si está uno enamorado de su causa, de su motivo, seguirá luchando.

Es ese mismo fuego interno que lleva un medallista olímpico a la meta; es esa misma energía que hace que una madre pase días en vela; es esa misma determinación que usted, si está casado, usó para casarse a pesar de no tener dinero e inclusive de no tener la aprobación de sus padres, por ejemplo.

Tener pasión y amor por su negocio es el ingrediente mágico que probablemente nunca enseñarán en ninguna universidad. Es la sal y la pimienta que le da a todo el sabor. No se ve ni se puede medir, pero se siente y lo notamos en los demás cuando lo tienen o no. Debe ser una prolongación de lo que somos, si es que creemos que somos lo que hacemos.

Quien hace este tipo de proyectos sólo por dinero, en mi experiencia, termina abandonándolo.

Quien vive el Multinivel sin pasión se convierte en una veleta a merced de cualquier viento y comentario; termina construyendo negocios “Frankenstein”, formados con las opiniones de todo el mundo —una parte de la cuñada, otra del

vecino, una más de la mamá y otra de su mejor amigo— haciendo lo que todos sugieren, menos lo que necesita hacer para tener realmente éxito. Un objetivo sería hacer deporte, pero quien tiene pasión, quiere ser campeón.

El otro día leía en una revista la entrevista a un empresario norteamericano llamado Eli Wilner, dueño de una compañía restauradora y fabricante de marcos para pinturas de arte muy reconocidas. ¿Qué tanta ciencia podría tener un marco?, podría uno preguntarse. Es más importante de lo que se pudiera pensar. Sus trabajos son tan valorados por los coleccionistas de arte que, en ocasiones, el marco llega a costar lo mismo que la pintura.

Wilner asegura que sus trabajos son perfectos y “son tan valorados por mis clientes que el otro día viajé en un avión a entregar un trabajo y en el otro asiento venía un marco mío para una obra de arte muy especial. Cuando veo madera barata ensamblada con un poco de pintura arriba para darle el efecto, es cuando yo digo: Aquí no hay amor”, asegura.

El amor por el trabajo se ve en todas las áreas de la vida: en un mesero de un restaurante que le sirve con alegría y gusto; en la señorita azafata que le atiende en un avión; incluso, hasta en el policía que le levanta una infracción. Hasta en esos momentos, uno puede percibir el gusto y la pasión por lo que uno hace.

El amor por su negocio de Multinivel se ve en la manera en la que ofrece la oportunidad a los demás; en la manera en que intenta entrenar a sus afiliados y alentarlos en momentos de desafío y, claro está, en la forma de ofrecer sus productos.

De esa manera viven Jorge y Guille, amando su negocio, sus sueños y la vida. A pesar de que el doctor ya no ve mucho, definitivamente ve más que muchos de nosotros. Bien decía El Principito: “Sólo con el corazón se puede ver bien; lo esencial es invisible para los ojos”.

Cosiendo imposibles

Hay una hermosa anécdota que me compartió mi buen amigo Emiliano que explica mágicamente el poder que hay en el amor y en hacer lo necesario; ese poder parecería ir inclusive contra la misma naturaleza de las cosas:

“Entonces yo tendría cinco ó seis años (¿o quizás cuatro?). No estoy seguro, pero recuerdo que quería una naranja.

—Mamá Crucita —así le decíamos a mi abuela— ¿me das una naranja? —¡Claro, hijito!— respondió.

“Al instante tenía yo en mi mano una hermosa naranja. Pero ¡oh sorpresa!

Mamá Crucita la había pelado, con tremenda habilidad había retirado la cáscara con su cuchillo, dejando una sola tira de cáscara, de una sola pieza (como seguramente alguna vez lo ha visto o intentado hacer).

– ¡Nooo, Mamá Crucita!, ¡yo no la quería pelada, yo la quería sólo partida!

“Y Emilianito chilló y protestó y pataleó. Nada podía calmarlo o hacerle entender. Ya no había más naranjas y la única estaba ya pelada, y ¡todos sabemos que las naranjas peladas no pueden volver a recuperar la cáscara una vez que se les retira! ¿O sí?

“Fue entonces que Mamá Crucita, como tantas veces lo hizo en su vida, en vez de discutir, frustrarse o darme una palmada (¿alguien la habría culpado?) fue a su cuarto y obró el milagro.

“Con una habilidad aún mayor, cosió la cáscara a la naranja, zurciéndola con hilo y una puntada invisible que dejó la naranja como en su condición original y ante mis ojos la partió ¡como yo la quería!”

Ese es el poder del amor, el poder del querer, el poder de la pasión. Nadie hace un negocio de Multinivel por hacerlo o pertenecer a x o y compañía. Lo hacemos porque hay personas, situaciones y causas que amamos. Este es un poderoso vehículo para conseguir lo que queremos para esas personas. ¿Qué daría o que haría por un buen amor en su vida como lo serían sus hijos o alguna causa noble en la que el dinero es fundamental?

¿Está consciente de que ese amor será el motor, y no otra cosa, que le llevará a hacer lo necesario para tener resultados, a pesar de que nadie le estará obligando?

Como bien concluye Emiliano: “Si te das cuenta, detrás de cualquier historia digna de ser contada, hay una historia de amor incluida”. En este caso, amor por sus sueños y su familia.

*“El amor nunca fracasa...
y menos si ama su negocio”.*



“Sábetelo Sancho que no es un hombre más que otro
si no hace más que otro”.

Miguel de Cervantes Saavedra,
en Don Quijote de La Mancha

El ciclo del árbol

*El aprendizaje constante nos permite generar círculos virtuosos dentro del
Multinivel que nos llevan a alcanzar nuestros sueños y metas*

Todos hemos observado o aprendido alguna vez en la escuela cómo los árboles siguen un ciclo de vida. Respetan las estaciones del año y en otoño, sus hojas caen al piso. Esas hojas se pudren y enriquecen la tierra, para luego subir en forma de nutrientes por las raíces del árbol.

La hoja del árbol nace, se seca, cae a la tierra, se pudre, se transforma y vuelve a subir para volver a nacer en sus hojas. Esto es lo que se llamaría un círculo virtuoso e interminable.

Al hablar de virtuoso, me refiero a aquellos ciclos que siguen un orden universal hacia arriba, constructivo, productivo y natural; contrario a los círculos viciosos que destruyen, degradan, matan a la larga y, si hablamos de negocios, empobrecen.

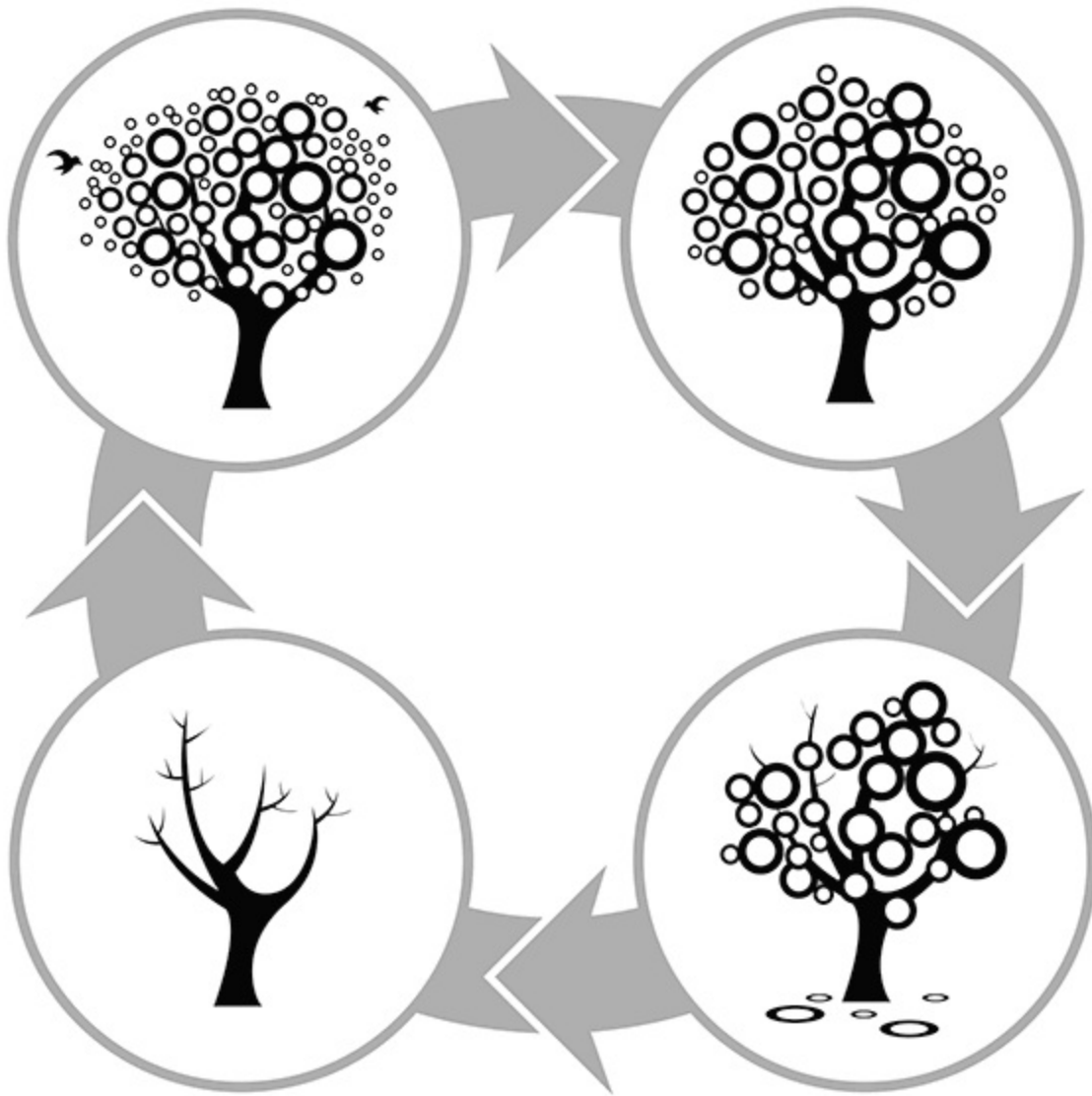
Estos procesos existen también en el Multinivel. Uno nace en el proyecto, se transforma en un empresario de esta industria a través del conocimiento, el propio interés, la práctica y el compromiso, para entonces expandir su red.

Conforme va conociendo a profundidad su proyecto y compañía, se eleva su visión y nivel de conciencia. Es entonces que empezamos a contactar e invitar a los prospectos que luego se transforman en socios y después en grandes amigos.

Esos afiliados a su red, como usted, se involucrarán en su propio proceso de aprendizaje y crecimiento empresarial para a su vez contactar, afiliarse y generar lazos de amistad también muy fuertes. Esto sería un “círculo virtuoso e interminable”. Por lo menos, así debería suceder, pero en la práctica no siempre es así.

En el caso del ciclo de los árboles, ellos no tienen opciones y por eso son infalibles en sus procesos. Obedecen, por decirlo de alguna forma, a “un mandato” de la naturaleza y siguen de forma puntual sus instrucciones.

El círculo virtuoso del Árbol Rojo



La hoja nace, crece, se seca, cae a la tierra, se pudre,
se transforma y vuelve a nutrir el suelo, para así volver a resurgir en el árbol.
Esto es lo que se llamaría un círculo virtuoso e interminable.
En nuestro negocio, cada experiencia que no resulta como la habíamos planeado
es esa hoja que cae de nuestro árbol. De ellas nos nutrimos para crecer.

Todo en la naturaleza es así. Además de los árboles, las abejas construyen sus panales exactamente iguales, las golondrinas emigran en la misma época y las plantas florecen en la estación correspondiente. Todos siguiendo un reloj y unas instrucciones precisas e infalibles desde hace millones de años.

En cambio, el ser humano tiene la capacidad de decidir su propio destino y es ahí donde todo se complica. Es por ello que no todos los que inician un negocio como éste lo tratan de igual forma y por lo cual la teoría no siempre se aplica como se planea. Cada quien es diferente y, por lo tanto, no todos obtienen el mismo resultado.

Sin embargo, he conocido afiliados que siguen un proceso natural de crecimiento y trabajo consistente desde que la oportunidad se les presentó; padres de familia que se integran a este negocio y que, debido a la cantidad de trabajo en su empleo, no pueden casi disfrutar a sus hijos. Esa circunstancia les ha dado fuerza para hacer florecer su proyecto de Multinivel contra toda adversidad y crecen inclusive más que los demás.

He conocido personas que nacieron en cuna muy humilde, creciendo casi sin educación formal y han construido verdaderos emporios empresariales. Tal vez ellos no se expresen de la manera más conveniente o ejecutiva, pero tienen en su corazón esa fuerza y esa disciplina que les permite hacer lo que hay que hacer, y su ejemplo representa, desde mi perspectiva actual, la manera más elegante e impecable de comunicarse. Para muchas personas, ellos son sus maestros, sus entrenadores, sus mejores amigos.

¿Le han dicho acaso que tener éxito en el Multinivel es una fantasía? Permítame entonces contarle unas breves historias y forme usted su propio criterio: Julián y Marisa son un ejemplo de ello. Los conocí cuando apenas iniciaban su negocio en red.

Ellos se casaron cuando aún eran unos niños, porque así eran las costumbres en su natal México. Emigraron luego a los Estados Unidos. Él empezó entonces a trabajar en la construcción, como tantos mexicanos. Su empleo les daba para vivir en una casa rodante muy vieja y deteriorada que se encontraba junto a una vía del tren. En no pocas ocasiones, el estruendo del tren interrumpió algunas de nuestras conversaciones, cuando me tocó visitarles.

Menuda tarea fue para ellos empezar. No tenían mucha educación, no tenían ninguna experiencia anterior en negocios, no tenían tampoco ninguna garantía de que iba a resultar para ellos.

Ahora, en retrospectiva, concluyo que al no tener nada, ellos tampoco podrían perder nada. Tal vez por esa razón, el Multinivel crece tanto entre las minorías en los Estados Unidos, así como entre rumanos y latinoamericanos en España o Italia, donde también he tenido la oportunidad de desarrollar el Multinivel.

Hoy, Julián y Marisa tienen un estilo de vida digno para escribir una novela de autoayuda. Su casa, el auto y la colonia donde viven como fruto de su esfuerzo, son

en verdad espectaculares.

Por fortuna, las referencias de éxito no son pocas. He ido conociendo durante todos estos años a otros hispanos inmigrantes en Estados Unidos que empezaron en circunstancias iguales e inclusive peores y que también, gracias a su perseverancia y consistencia, gozan de un nivel de vida impactante.

Rigoberto y Yadira son otro caso similar y no menos inspirador. Sus primeros meses en Estados Unidos fueron en verdad duros, pero la perseverancia se les dio desde siempre. Rigoberto vivió algunos de ellos debajo de puentes y se bañaba en los canales de riego de los campos agrícolas en California. Algunos compañeros que viajaban con él le decían: “En mi tierra, un perro vive mejor que nosotros”.

Pero Rigoberto tenía un sueño y nunca regresó derrotado a su México. Sus amigos, sí.

Un día conoció el Multinivel y se aferró a él como cuando se propuso quedarse en los Estados Unidos. Seguro que las circunstancias tampoco le fueron fáciles pero él fue, de nuevo, mucho más perseverante. Cuando lo conocí tenía un viejo Mercedes Benz con veinte años de uso, en su casa vivían cuatro de sus parientes en cada habitación, por lo que tenían que compartir todo entre muchos.

Ahora las cosas son muy diferentes. Él, junto con Yadira, son un ejemplo vivo de la gran fuerza que el ser humano puede tener cuando se propone algo. Su estilo de vida, gracias al Multinivel, supera el de muchos norteamericanos que se dicen prósperos. Yo veo la vida de Rigoberto y Yadira y no dejo de admirar la grandeza y la magia de esta industria, para quienes están dispuestos a trabajar arduamente, sin importar su origen.

Déme una excusa y le pondré diez personas que en circunstancias similares o peores lo consiguieron. No importa cuál sea. De verdad que no importa, porque he visto de todo a lo largo de estos años. Concluyo, con todo respeto, que no llega quien no está determinado a hacerlo.

Esto también nos hace diferentes de los árboles: si las circunstancias son demasiado adversas, el árbol de manera inevitable muere ya que no tiene opciones. En cambio, en las personas, he visto muestras maravillosas del poder de los sueños.

Aquí tiene otro ejemplo de amor a la familia que deja callado hasta al más negativo: Carlos y Fátima son una pareja que tiene una historia con un obstáculo diferente. A ellos pude afiliarlos hace algunos años en nuestra red. En realidad no conocía los pormenores de su historia, por lo que los invité al proyecto sin mayor expectativa.

Él, directivo de una importante multinacional, tenía siete días de haberse quedado sin trabajo debido a que la empresa se retiraba de la región. Cuando le

presenté nuestra propuesta para afiliarse lo hizo a pesar de que en anteriores ocasiones había conocido la propuesta de negocio, misma que no consideraba como una alternativa seria “para su categoría profesional”. Él tenía la imagen de que este tipo de negocios lo desarrollaban sólo personas sin estudios o con muy pocas alternativas en la vida.

Sin embargo, esa tarde, sus circunstancias le hicieron ver las cosas diferentes. Él y su esposa tenían una situación especial que se convirtió, a la postre, en la razón de su crecimiento y su actitud siempre constructiva: su niña Eliana.

“Eli”, como le decimos de cariño, es desde cualquier óptica humana, “una niña campeona”. Desde que era bebé ha tenido fuertes retos relacionados con su salud que han requerido un compromiso especial con la vida de parte de sus padres y de ella. Desde muy chica fue sometida a duras terapias, ejercicios y tratamientos especializados que resultan pesados, incluso, para cualquier adulto.

Eli, junto con sus padres, siempre nos dio una gran lección que se transformaba en una tierna sonrisa, cada vez que la veíamos. Cuando los conocí, ésa era ya su situación personal, adicional a que Carlos no tenía trabajo. ¿Cuál hubiera sido su actitud si usted estuviese en sus zapatos y se le presentara una oportunidad de Multinivel?

Mire el otro lado de la moneda: existen socios que, por ejemplo, no asisten a uno de nuestros seminarios de capacitación porque “les salió una fiesta infantil de un primito de sus hijos”. Una fiesta de niños diluyó el compromiso de los padres de una manera muy sencilla.

La gran mayoría de los afiliados que he inscrito en mi red o conocido, no están en circunstancias parecidas a las de Carlos y Fátima.

Es irónico, pero con regularidad, la razón para sacar adelante a la familia es también la excusa para no hacer este proyecto.

Sin embargo, Carlos y Fátima han crecido mucho más que los demás. ¿Por qué? Porque encontraron su razón para hacerlo. Fue Eliana su círculo virtuoso que les dio la inspiración para seguir adelante. Ahora ellos tienen un nivel muy importante en la red. Gozan de tiempo para dárselo a su niña y el flujo de efectivo para seguir los tratamientos que ella requiere (que son muy caros).

Ellos se concentraron en construir un círculo virtuoso con sus circunstancias y su niña nutrió a su Árbol Rojo para que floreciera.

Por desgracia, la mayoría de las historias que he conocido en esta industria no son así; no porque no puedan desarrollar todo su potencial posible, sino porque sus personajes están atrapados por sus procesos; se han convertido en víctimas de las

circunstancias y son presa de sus propios círculos viciosos, esos que no lo dejan salir adelante a uno ni escapar de ellos, según lo cuenta cada persona para poder argumentar la razón por la cual no pueden hacerlo.

Por lo anterior es que me encanta la definición que una vez escuché de una excusa: “Es un miedo disfrazado de una justificación lógica para no hacer lo que necesito para tener éxito”.

¿Me da pereza levantarme para ir al gimnasio? Entonces construyo una historia —es que hace frío, es que hace calor, es que a lo mejor enfermo— que justifique por qué no voy a ir. ¿No quiero ya seguir el régimen alimenticio que me permitiría bajar de peso? ¡No hay problema! Para eso son las excusas: es que soy de familia de gordos, es que tengo lento el metabolismo, es que la glándula tiroides está mal. ¿Ya no quiero estudiar en la Universidad? Nada complicado: es que no tengo dinero, es que tengo que trabajar, es que no soy bueno para el estudio, es que para qué estudio si todo mundo termina desempleado. Y la cantidad de excusas es tan interminable como la propia creatividad humana...y sus miedos ocultos.

Por todo lo anterior, considero que la sociedad con regularidad es un poco injusta con la calificación de los negocios de Multinivel, vistos desde fuera. Hablan de su bajo nivel de resultados, pero no evalúan con la misma severidad a cualquier otra profesión o negocio que también tienen alto nivel de deserción y pobre desempeño.

Nadie cuestiona que de cada cien egresados de las universidades, ochenta y cinco en promedio no trabajan en la profesión que estudiaron. Voltee a su alrededor y haga memoria de todos sus amigos y verá que esto es así.

Si la mayoría de los profesionales no trabajan en lo que estudiaron, ¿entonces las universidades son un fracaso dramático? Yo creo —y usted estará de acuerdo conmigo— que son cosas diferentes.

Por supuesto que la calidad de la educación cuenta, pero cuenta más el estudiante. Obvio que una bicicleta ligera y de alta tecnología cuenta para ganar una competencia de ciclismo, pero lo más importante es si el deportista está verdaderamente entrenado.

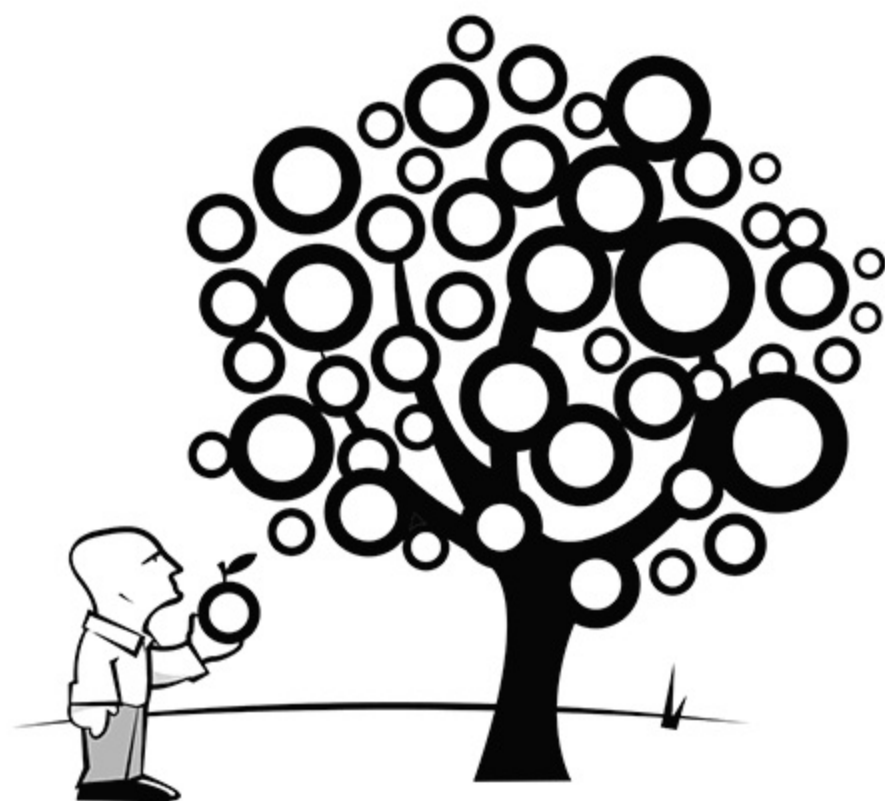
En el Multinivel, indudable que la compañía es importante, pero más importante para su negocio es usted mismo. En este momento, en su misma compañía (inclusive en su ciudad), probablemente exista un miembro de una red similar a la suya que está creciendo y vendiendo más que nunca, mientras otros están pensando que todo es algo que no vale la pena, que triunfar en ese proyecto es algo poco menos que imposible. Cada quien está atrapado en sus ciclos: uno va para arriba, pero otro va para abajo.

En conclusión, no basta estar afiliado a la compañía de Multinivel adecuada, estar en el mercado indicado, con los productos ideales, sino que cada uno de nosotros sea también la persona indicada. Usted ¿lo es?

“¿Qué prefiere: hacer su negocio rápido, aunque duela, o lento, aunque duela?”



Los frutos



*Los frutos son lo que da sentido al Árbol Rojo.
Es lo que tuvimos en mente cuando lo sembramos
tiempo atrás. La calidad y cantidad de los frutos
provendrá de que hayamos sido capaces de cuidar
y fortalecer nuestro árbol hasta su madurez*

“Quien tiene paciencia, obtendrá lo que desea”.

Benjamín Franklin,
estadista e inventor norteamericano

Saber esperar para poder cosechar

Gratificación diferida significa saber esperar para disfrutar los beneficios de algo, una vez que haya hecho la parte que le corresponde para obtenerlo

Hay algo que no se ve en los negocios de redes, pero siempre está ahí. Es difícil medirle objetivamente y, debido a que es intangible, rara vez una empresa de mercadeo en red lo contempla en su estrategia de marketing.

Por lo mismo, es algo sobre lo que algunas de estas empresas brindan capacitación y otras lo ignoran por completo, concentrándose a veces de manera infructuosa en cursos y cursos de productos, ventajas y beneficios, cómo vender más y mejor, etcétera.

Ese “algo” que siempre está ahí, envolviendo a las personas, que hace que apliquen o no lo que se les ha enseñado, es la inteligencia emocional. Esta inteligencia se define como “ la capacidad para reconocer sentimientos propios y ajenos, y la habilidad para manejarlos”.

En palabras sencillas, la inteligencia emocional se determina por la forma en la que afrontamos lo que nos pasa y cómo reaccionamos ante ello, ante las circunstancias y las personas; aquello que permite que una persona con conocimiento sobre algo tenga la intención de desarrollar ese conocimiento y convertirlo en algo tangible. La persona con inteligencia emocional no se queda nada más en la intención y las ganas, sino que hace realidad las cosas. Una vez que ha comenzado se mantiene de forma persistente en la acción y es capaz de lidiar con los retos que se presentan a través de las personas y situaciones que van surgiendo.

Ahora bien, ¿dónde está el verdadero reto en este tipo de proyectos? Yo digo que en su gratificación diferida. Esto para muchas personas es difícil de entender o de creer, ya que vivimos en el mundo de lo instantáneo: el café y las sopas son instantáneas, las comidas son rápidas, las comunicaciones son simultáneas, y ahora mucho más con las redes sociales como Facebook o Twitter, sin importar la distancia física que separa a los interlocutores. Muchas cosas están a la distancia de

un teclado o del teléfono celular, por no decir Blackberry.

Gratificación diferida significa saber esperar el momento adecuado para disfrutar de algo, una vez que haya hecho la parte que le corresponde para obtenerlo. En otras palabras, se trata de disfrutar las cosas cuando nos las merecemos y no necesariamente cuando las queremos.

Yo les digo a mis colegas que si desean comer del árbol de manzanas, debieron haberlo sembrado años antes, y me contestan: “Pero ¡a mí me urge comerlas ya!” A esto me refiero: no sabemos o no queremos esperar.

Ahora bien, el que nos urja el dinero... perdón, las manzanas, no quiere decir que por esa razón las cosas se darán más rápido. El proceso, como el crecimiento de un árbol, tendrá que pasar por el tiempo y la evolución necesaria... aunque nos estemos muriendo de hambre.

La vida no va a cambiar sus reglas sólo porque a nosotros nos parezca conveniente o no. Si desea comer jugosos frutos en su vida, siembre su árbol ahora y sepa esperar.

Una cosa es entenderlo, otra es comprenderlo

Acabo de conversar vía telefónica con un afiliado de mi red quien hace tan sólo cuatro semanas se integró al proyecto. Pasé cerca de una hora describiéndole e intentando explicarle la naturaleza de este negocio –y en sí, de cualquier otro– y esto es que toda empresa toma su tiempo para crecer. Él, persona preparada en ingeniería y con postgrados, a todo me respondía que comprendía perfectamente lo que yo le explicaba –o por lo menos él creía que así era– y, en consecuencia, yo daba por hecho que así era. Al final de nuestra conversación me anunció que había decidido abandonar el proyecto porque resultó “más difícil de lo que él pensaba” y que sería mucho tiempo invertido para obtener los resultados que él esperaba... ¡a cuatro semanas de haber comenzado!

Me comprendió a nivel intelectual, sin duda, pero a nivel emocional no. Nuestra inexperiencia en los negocios de este tipo nos engaña y malinterpretamos (de forma injusta, por cierto) esta presunta caída inicial, traduciéndola como “fracaso”, cuando en realidad estamos dentro de una etapa de aprendizaje y, como tal, estamos viviendo el proceso de educarnos en una nueva forma de hacer las cosas.

No es que no pueda vender mucho al principio, es que aún no sabe. No es que no pueda afiliar a muchas personas, le falta entrenamiento y convicción. No es que no pueda liderar un gran equipo de trabajo, le falta conocimiento y práctica en el tema.

Mientras escribo estas líneas recuerdo cuando era niño y mis padres me llevaban a la frontera con Estados Unidos para ir de compras navideñas. Para mí era una verdadera aventura y gozo ir para allá. Era tan emocionante que una noche antes casi no dormía y me levantaba muy temprano. Entonces, al salir de la casa hacía la pregunta mágica: ¿Y en cuánto tiempo llegaremos? Mi papá me decía: “En cuatro horas”. La siguiente parte quizá ya la deduce: a la hora siguiente preguntaba de nuevo: ¿falta mucho para llegar? ¿ya casi llegamos? Y así, todo el camino.

Así me sentí hace un momento con la llamada de nuestro amigo: ingeniero, de cuarenta y tantos años de edad, con dos hijos, casado, con maestrías, que ya quiere llegar al éxito, a las cuatro semanas de haber comenzado.

Toda obra maestra requiere tiempo y dedicación

En un programa de televisión española, se hizo un reportaje sobre Joan Manuel Serrat, cantautor catalán, ya que su canción “Mediterráneo” había sido designada como “la mejor obra musical hispana del siglo XX”, según una encuesta hecha por la revista *Rolling Stone* entre 150 músicos.

¿Qué características debe tener una canción para que sea memorable? Sencillo: que pueda ser cantada por el pueblo. ¿Y cómo nace una canción de esta magnitud? Así, nada más, se para uno frente al mar y salen los acordes y las letras. ¿Y ya? No. Así no fue.

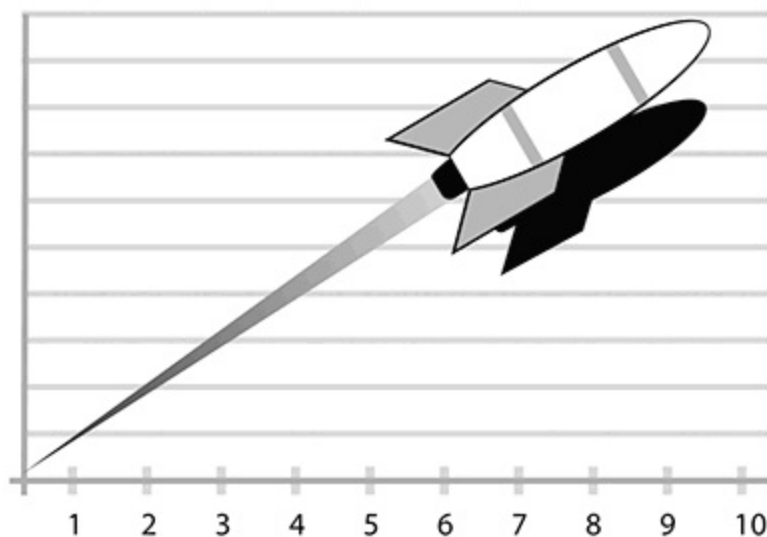
Durante el programa, Serrat narra cómo hizo muchos bocetos de la canción, cómo la hacía y rehacía una y otra vez; cómo fue que participaron otros músicos que la enriquecieron, cómo él la tocaba en los bares para ver qué decían sus amigos y poco a poco fue conformándose la canción que conocemos y cantamos el día de hoy.

¿A dónde voy con este ejemplo? Intento sugerirle que, si desea trascender ya sea en la música, el arte o los negocios, olvídense de los golpes de suerte, olvídense de “la inspiración divina” y recordemos que el trabajo consistente y el saber darle a las cosas el tiempo que merecen para madurar, consolidan los proyectos grandes, que trascienden en la vida.

“Según las estadísticas de la industria del Multinivel, aquellos que se mantienen por diez años o más alcanzan los niveles más altos de compensación en sus respectivas compañías. Por eso, pase lo que pase, nunca desista”.

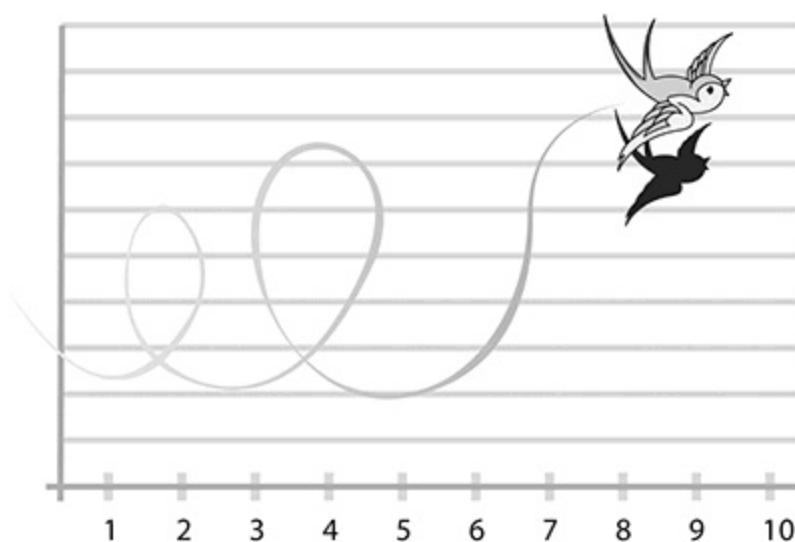


¿Cómo se aprende a desarrollar el Multinivel?



En la teoría

La gran mayoría de las personas consideran los primeros meses y años cuando quieren proyectar su negocio a futuro, como una línea recta ascendente, donde mañana es mejor que ahora, donde no habrá retos importantes y donde todo saldrá de acuerdo con lo planeado. Pero todos sabemos que eso no ocurre así.



En la práctica

El proceso natural de todo negocio y la etapa de aprendizaje están más relacionados con el vuelo de un pájaro cuando está aprendiendo a volar, el cual, primero tiene que caer y luego, ya con el aprendizaje de la práctica, emprende el vuelo ascendente.

La paciencia es un árbol de raíz amarga
pero de frutos muy dulces”.

Proverbio persa

Al árbol, para que dé frutos, hay que invertirle dinero y tiempo

*No hay que engañarse, porque si uno quiere frutos importantes, hay que estar
dispuestos a sembrar
las semillas adecuadas*

Uno de los malentendidos más recurrentes dentro del Multinivel es creer que se puede ganar mucho dinero sólo por afiliarse a una compañía. Otro de ellos es creer que por adquirir un paquete de iniciación o firmar un contrato ya tienen todo lo necesario para tener éxito, además de sus ganas. Sin embargo, con las ganas no alcanza.

Iniciar su negocio es como sembrar una semilla: ahí es donde realmente inicia todo.

El agricultor, si quiere grandes cosechas, debe invertir en agua, fertilizantes, control de plagas y cuidado permanente de la siembra.

He visto cómo colegas míos, para hacer que uno se afilie, le plantean un escenario muy “bonito y fácil” para empezar su negocio de redes. “Unas horitas a la semana y ya está” o “no tienes que invertir nada”. Estas son frases recurrentes que cumplen su cometido: se integran a la red, firman, pero luego, ya que ven que en realidad hay que invertir en el negocio para que crezca, es cuando la gente se siente engañada y abandona, muchos por ignorancia, otros por inocencia.

Hace un tiempo coincidí en Bogotá, en una Convención a la que fui invitado como orador, con unos conferencistas de Corea del Sur. Ellos tienen un crecimiento espectacular. Al preguntarles cuál era el secreto de su éxito, ellos contestaron:

“En Corea, la gente la piensa mucho para ingresar a nuestra red, pero cuando se convence, lo hace y nada la detiene”. Esa es la explicación a todo –les respondí–, porque en mi país la gente no la piensa mucho para ingresar. El reto verdadero es que lo empiecen a hacer y nada los detenga.

Todo negocio de Multinivel requiere la inyección de una cantidad de capital que no es fuerte pero sí necesaria, principalmente para tener cierta cantidad de productos básicos y poder darle servicio a sus clientes de inmediato, generar buenas ventas y recuperar rápido lo invertido.

Otra parte que requiere inversión es su capacitación. Como ya lo hemos dicho con anterioridad, ésta puede ser en forma de libros, audios, cursos y todo lo que le lleve a ser mejor en su persona y negocio.

Por último, hay que tener un pequeño capital para invertir en viajes a corta distancia, porque su red se expandirá a otras zonas y si lo quiere hacer más grande, es fundamental ir a apoyar de manera personal a los nuevos afiliados.

También es necesario invertir en tarjetas de presentación y, si lo permite la empresa de Multinivel a la que está afiliado, y cuenta además con recursos tecnológicos, puede crear alguna página de internet donde exponga la oportunidad de negocios de forma adecuada.

Otro aspecto igual de importante es el poder dedicarle tiempo. En sí, es el “capital que todos tenemos por igual” y que es fundamental estar dispuesto a aportar.

En el pasado, muchas personas me decían: “Me gusta tu negocio pero no tengo dinero ni tiempo para invertir” y yo por mi inexperiencia erróneamente las ingresaba de todas formas.

Cuando eso ocurría, en realidad me compraba un suplicio, un viacrucis de alguien que, a pesar de haberse afiliado, no estaba dispuesto a invertir nada de su vida, ni su esfuerzo, y mucho menos un poco de capital para iniciar, como cualquier negocio.

Ahora bien, si sólo le interesa afiliarse para comprar a precio de mayoreo, adelante, pero es básico que su expectativa también se adapte a su disposición de invertir. Entre menos invierta, menos ganará. Esto tiene que quedarnos a todos bien claro.

Hoy en día, cuando alguien me expresa su necesidad de grandes utilidades y de tiempo para su familia, le hago ver que así como la semilla de la naranja le dará naranjas, así el tiempo le dará tiempo y el dinero le dará dinero.

Todas esas semillas son pequeñas pero en definitiva, no hay que engañarse, porque si uno quiere frutos importantes, hay que estar dispuestos a sembrar las semillas adecuadas y cuidarlas hasta que den fruto.

“La duplicación es la parte esencial de este negocio. No se trata de cuán buenos somos haciéndolo, sino qué tan eficientes somos enseñando a otros a hacer lo mismo”.



“El éxito se logra yendo de fracaso
en fracaso, sin perder el entusiasmo”.

Winston Churchill,
estadista inglés

Por los frutos de mi árbol me conocerán

El Multinivel puede darle algunos frutos adicionales a lo económico que representan con certeza una valía igual, o inclusive mayor, que el dinero mismo

Todo agricultor siembra para cosechar sus frutos. No existe otra razón. Invierte su dinero y lo arriesga apostándole a que en un período razonable de tiempo, podrá levantar la cosecha y recibirá como retorno, en teoría, mucho más de lo que invirtió. Si no, no tendría sentido sembrar nada. Inclusive hay un dicho campirano que dice: “Cultivo que no deje, déjalo tú”.

En los negocios de Multinivel todos ingresamos para tener algún tipo de beneficio. Sin embargo, con regularidad se pierde conciencia del proceso de siembra y cultivo: no por el sólo hecho de sembrar necesariamente cosecharemos. Nada lo garantiza o por lo menos, nada garantiza que obtendremos la cantidad de frutos que quisiéramos.

“Si no nos gusta lo que estamos cosechando, entonces pongamos atención a lo que estamos sembrando”, dice la sabiduría popular. Por ejemplo, si en nuestras finanzas tenemos muchas deudas, ese es sólo un síntoma, mas no la causa de por qué debemos tanto dinero.

El otro día me comentaba un amigo que iba a pedir prestado al banco una fuerte cantidad para pagar su tarjeta de crédito, ya que el banco le proporcionaba una tasa preferencial. Eso está muy bien, lo malo es que, insisto, la deuda es el efecto, mas no la causa. Una aspirina quita el dolor pero no lo cura.

Si mi amigo, aunque pague toda la tarjeta, no cambia sus hábitos y los procesos emocionales que le hacen gastar más de lo que gana, es cuestión de unos meses más para verlo de nuevo sobreendeudado, considerando que para pagar la tarjeta se echó encima una nueva deuda.

La deuda sería también un fruto de la semilla que está sembrando. Fruto no es, pues, sinónimo de un logro positivo, sino sencillamente de un resultado.

Haciendo la paráfrasis de la cita bíblica, si por mis frutos me conocerán, por las

deudas interminables de mi amigo, es que también lo he conocido.

¿Qué fue primero?

Le invito a que haga un ejercicio. Vaya al supermercado y realice el siguiente juego: observe a una persona comprando sus alimentos. Concéntrese primero en el puro carrito sin ver quién lo lleva empujando. Aprecie qué productos tiene en la canasta y luego mire a quien lleva el mismo. Se dará cuenta de que lo que está seleccionado en el carrito, corresponde a la constitución física de quien lo transporta.



Si la persona es obesa, seguramente compra demasiados carbohidratos y grasas, pocas verduras y frutas. La obesidad que sufre es el fruto de lo que siembra: una mala alimentación. Y por supuesto, lo opuesto también sucede. Si observa a una persona que se ve sana, fíjese lo que lleva en su carrito y con certeza, podrá encontrar alimentos sanos. Así como el carrito y quien lo lleva casi siempre se parecen, su compromiso y sus resultados en el negocio de Multinivel, también.

Sembrar es sólo el principio

¿Cuáles son los resultados que en la actualidad tiene en su vida?, ¿acaso tiene deudas?, ¿no ve a su familia el tiempo que desea?, ¿sus relaciones con su pareja no son las más armoniosas?, ¿se siente obeso y con estado de ánimo bajo? Estos también son frutos de su huerto. Ponga atención a lo que está sembrando.

¿Y en el Multinivel?, ¿no le están gustando los resultados que está teniendo en su negocio de redes o ventas directas? Evalúe qué está “echando a su carrito”.

Analice qué acciones está emprendiendo o dejando de emprender, ya que no hay fracasos; lo que usted está experimentando son únicamente resultados.

Algunas personas se emocionan mucho cuando alguien ingresa a su red. Es como sembrar una nueva semilla en nuestra parcela, pero también hay que estar conscientes de que sembrar no garantiza que cosecharemos. Tan importante es la semilla como el proceso para cultivar la planta y obtener sus frutos.

Considero que disfrutar el camino, eso que tantos autores de libros de autoayuda mencionan, se refiere a valorar cada una de las fases que pasamos a lo largo de nuestro proceso de construcción de redes para llegar a nuestras metas.

Algunas personas con las que converso consideran que llegar a cierto nivel o llegar a un nombramiento, de esos que se otorgan en el Multinivel, es llegar al éxito. Es todo lo que importa. Sólo cuando se llega se es feliz y eso de “pagar el precio” es un mal necesario.

Hoy, que puedo afirmar con toda humildad que disfruto lo que algunas personas pudieran considerar un estilo de vida interesante, puedo asegurarles que si bien es cierto que los frutos económicos que el negocio hoy me proporciona son mayores que los que imaginaba, también puedo decirle que el proceso que tuve que pasar para conseguirlos fue igual o tan maravilloso como el de llegar a la meta financiera.

Comparto con ustedes algunos aspectos, frutos que he obtenido del Multinivel, adicionales a lo económico, que representan con certeza una valía igual o inclusive mayor que el dinero mismo:

1. El fruto de la trascendencia

Trascender en la vida de otras familias. ¿Qué otro negocio le puede proporcionar tal satisfacción?

En una ocasión, cuando trabajaba para un empresario, llegó a nuestras oficinas un joven que llevaba una propuesta de servicios computacionales que quería vendernos. Me cautivó con su carisma y, por supuesto, lo anoté de inmediato en mi lista de prospectos para mi negocio de Multinivel.

Cuando nos presentamos, me dijo algo que me desconcertó: “¿Tú eres Mario Rodríguez? La semana pasada una amiga me dijo que debería conocerte porque nos parecíamos mucho. Tú deberías conocer a Mario, me dijo”.

Tres días después le invité un café para conversar acerca de nuestro negocio y al siguiente día ingresó.

Emiliano se ha convertido en uno de mis mejores amigos. Su gran coeficiente intelectual se ha mezclado con su ética de trabajo y hoy su vida ha cambiado notablemente gracias a que un día una amiga le pronosticó nuestro encuentro y,

tiempo después, entablamos nuestra amistad.

En su familia (que es como si fuera la mía) ha aplicado los principios y valores que en el negocio hemos implementado. Gracias a su negocio de redes y a lo que ha aprendido de él, Emiliano y su familia disfrutan ahora de un estilo de vida muy bueno. Ya no vive en la casita en que lo conocí y mucho menos en el barrio donde él nació. Sus hijos van a las escuelas privadas a las que él no pudo ir. Disfruta de su familia con tiempo de calidad e invierte en cultivar la relación con su pareja e hijos. Estoy seguro de que su vida no sería la misma si no nos hubiéramos conocido y, con toda certeza, la mía tampoco.

La transformación en la vida de Emiliano fue inmediata. Después de nuestro encuentro, él decidió estudiar, prepararse y practicar. Decidió hacer lo que le correspondía y eso me hace sumamente feliz.

Hace poco con motivo de mi cumpleaños, recibí una tarjeta de él con el siguiente mensaje:

“Hoy escuchaba que si no estábamos haciendo mejores las vidas de otros estábamos perdiendo el tiempo... Sin duda tú no lo has perdido conmigo y mi familia. Gracias damos por haber coincidido contigo”.

2. El fruto de la comunicación

Expresarse frente a los demás, ¿qué valor tiene eso para usted?

Antes, por ejemplo, yo era una persona muy tímida e insegura. Hoy, aunque sigo siendo una persona reservada, me puedo parar frente a un auditorio con nueve ó diez mil personas para impartir una conferencia y no sólo no sentir nervios sino, inclusive, disfrutar mucho de esa experiencia. Me da la impresión de que el público también la pasa muy bien; tanto que en ocasiones son tan “valientes” que me vuelven a invitar para que les imparta otras conferencias.

Le pregunto: ¿cuándo cree usted que empecé a disfrutar de la oratoria?, ¿acaso piensa que cuando llegué a mi meta se me quitaron todos los miedos “en automático”? No. Fue un proceso paulatino y en cierta forma, hoy el dominarlo me hace muy feliz. ¿Para qué quiere ser millonario si no puede ver a alguien a los ojos?

3. El fruto de la salud

La salud, ¿qué valor tiene para usted?

Antes, mi condición física era deplorable debido a mi sobrepeso: enfermedades recurrentes relacionadas con dolores articulares, taquicardia, cansancio y alergias, a pesar de mi relativa juventud.

Gracias a que me involucré en un Multinivel donde se promueve el bienestar y la salud, tuve que trabajar con mi congruencia y empecé a cuidar mi alimentación, mi nutrición suplementaria y, por supuesto, mi actividad física.

Hoy afortunadamente gozo de una salud inmejorable, a pesar de que esto lo conseguí pasados los cuarenta años. Nunca como hoy había disfrutado de la condición física cardiopulmonar que tengo ahora. Alergias, sobrepeso o hasta la menor gripa es algo que quedó en la historia. Nada hay más maravilloso que el tener salud. De verdad.

¿Cuándo entonces conseguí este nivel de vitalidad?. Cuando alcancé la meta ¿se me concedió como por “arte de magia” el bienestar que hoy siento? No. Fue durante el proceso y eso me hizo muy feliz. ¿Para qué querer ser millonario si todo se lo va a gastar en terapias para diabéticos o cirugías relacionadas con el corazón?

4. El fruto de la amistad

¿Un millón de dólares o un millón de amigos?

En mis primeros años, cuando inicié mi negocio, la relación con mi familia era fría y rutinaria. Amigos tenía, pero circunstanciales, de esos “solo para pasarla bien”.

El sistema de entrenamiento que el Multinivel tiene me sensibilizó mucho; pude aprender a comunicarme mejor con mis amigos (inclusive a seleccionarlos mejor), con mis familiares y conmigo mismo.

Descubrí que era una persona que tenía muchas cosas que mejorar (y lo sigo descubriendo) y que para muchos no era una persona con la que se podía estar mucho tiempo sin recibir de mí algún tipo de burla o sarcasmo. Lastimé a muchas personas inconscientemente, más que todo, por miedo e ignorancia de cómo controlar mis ímpetus y emociones.

Hoy me puedo considerar una persona no perfecta, pero sí mejor de lo que era en ese aspecto. Mis amigos se encuentran en muchos países y sobrepasan los dedos de mis manos y mis pies. Ahora es que disfruto el abrazar a mi madre más que nunca, a pesar de no venir de una familia “muy abrazadora”.

Disfruto presenciar un amanecer durante mis entrenamientos de ciclismo y poder siempre expresar lo hermoso que son, sin importar si me consideran cursi o no.

Disfruto tener amigos que considero muy especiales, no sólo porque me aprecian sino por su calidad humana. Tengo buenos amigos a los que puedo decirles que los quiero sin tapujos y aunque a muchos todavía les da trabajo expresarlo, sé que soy plenamente correspondido. Y eso me hace muy feliz.

¿Para qué quiere ser millonario si termina solo?, ¿con quién entonces compartiría su prosperidad?, ¿con su banquero?

5. El valor de la dignidad

Sentirse orgulloso de usted mismo, ¿qué valor tiene para usted?

Antes consideraba que quienes vivían como yo anhelaba eran las personas bonitas. Esas que aparecen en las portadas de las revistas o en las páginas de sociedad del periódico. Seres humanos que ostentan apellidos preferentemente de origen extranjero, propios de individuos de “sangre azul”. Esas personas a las que todo se les dio hecho; de esas que aún, ya de adultos, se les sigue protegiendo, se les sigue apoyando, se les sigue cuidando.

Me incomodaba no ser como ellos porque ésa no había sido mi realidad y lo consideraba como una forma injusta en la que Dios había distribuido los nacimientos. ¿Por qué no había yo nacido en una familia así?, ¿por qué, en cambio a mí me tenía que costar todo?

Hoy aprecio enormemente que ésta sea mi historia. Ya como adulto, respeto mucho a quienes todo se les ha dado, y nada tiene que ver si su apellido es de sangre azul o roja. Para mí todo mundo es más o menos igual o, por lo menos, así lo siento ahora.

Sin embargo, yo cuento con algo invaluable. Algo que es más valioso que el dinero que se pueda ganar: me refiero a que todo lo que tengo nadie me lo regaló. Lo construí con mi trabajo y eso me proporciona una valiosísima y casi indescriptible sensación de satisfacción y dignidad.

Cuando voy a un restaurante de lujo me gusta ver a la gente —esa que camina, se viste y habla con mucho estilo—. Ignoro, aunque imagino, el origen de sus ropas y quién es el que paga sus copas y platillos o quién sostiene su donaire. Lo único que me importa es que me siento muy bien conmigo mismo, y cómo me vista o lo que aparente, nada tiene que ver con mi valía como ser humano, que se reinventó a sí mismo y que construyó su propio destino.

Eso, mi querido amigo, muy pocas personas podrán jamás vivirlo. Eso también se lo puede proporcionar como fruto el Multinivel y eso también me hace muy feliz. ¿Para qué quisiera ser millonario si todo lo que tengo no lo construí yo? Eso es de lo poco que el dinero no puede comprar.

Cuando piense en su negocio de redes, piense en un árbol de frutos múltiples, de esos imaginarios que dan frutos de todos sabores y colores, de esos que nutren y dan sabor a la vida. De eso está conformado su Árbol Rojo. Ojalá que decida cuidarlo de verdad, hasta que empiece a proporcionarle sus diversos frutos.

“Hay muchas formas de hacer dinero, pero pocas generan cultura y educación. Usted puede obtener en este negocio un resultado más significativo que el dinero. Esto es, la calidad de persona en la que se habrá convertido”.



“Quienes son capaces de renunciar a la libertad esencial a cambio de una pequeña seguridad transitoria, no son merecedores ni de la libertad ni de la seguridad”.

Benjamín Franklin,
estadista e inventor norteamericano

Lechugas y manzanos

*La diferencia entre un empleo y un negocio
Multinivel no sólo está en el ingreso, sino en el tiempo
que brinda beneficios*

Un empleo me parece algo muy similar al cultivo de la lechuga.

Cada quincena o semana –depende de cuando se reciba el pago– cortamos la lechuga. Ésta viene en la forma del cheque o depósito bancario que hemos recibido por los días trabajados. Al cortar el fruto cortamos también la planta y al hacerlo nos quedamos de nuevo con lo que teníamos antes de sembrarla: nada.

Deshojamos la lechuga y vamos repartiendo sus hojas a través de pagos y compromisos que debemos solventar.

Si bien nos va, nos queda al final una especie de centro compacto que en el mejor de los casos y cuando éste lo permite, vamos reuniendo como un ahorro.

Pero tenemos que volver a trabajar otra semana, otros quince días, un mes más, para poder cosechar otra lechuga que correrá la misma suerte que la anterior



¿Qué es lo bueno de las lechugas? ¡Que crecen muy rápido! ¿Lo malo? Que para cosecharlas hay que volverlas a sembrar una y otra vez. Si durante ese tiempo no trabajamos, al final del día no habrá lechuga que repartir. Así transcurre la mayor parte del tiempo para quienes se dedican exclusivamente a trabajar por un salario.

Casi al final de sus vidas estarán recogiendo una pensión que les permitirá supuestamente sobrevivir. Una pensión que queda muy lejos de corresponder al esfuerzo realizado día a día y por décadas a través de un empleo.

Habrà que conformarse con el deficiente servicio que brindan las instituciones de la seguridad social, inmersas en la crisis que a todos ha llegado y para la cual pareciera que no hay pronta solución.

Ahora bien, por otro lado, imagine que siembra un árbol de manzanos –por mencionar algún tipo de frutal– en el que sabemos y entendemos que por su propia naturaleza, su crecimiento será mucho más lento.

Sería absurdo intentar estirarlo con nuestras manos para que creciera más rápido o peor aún, gritarle porque nos urgen algunas manzanas en nuestra dieta. Ninguna de las dos actitudes ejercería efecto alguno en su crecimiento porque cada planta tiene su propio ritmo (la misma suerte corren los empleos y los negocios propios, como el Multinivel).

Si bien es cierto que el manzano tardaría mucho más que una lechuga en crecer, una vez que empieza a generar frutos no tendremos que volver a sembrar la planta, lo que significa que el mismo árbol, con los cuidados adecuados, nos dará cosecha

una y otra vez, sin tener que volver a hacer todo el trabajo, salvo el lógico mantenimiento.

Mantenerlo pues requiere mucho menos esfuerzo que volver a sembrar otra planta. En conclusión: el manzano se siembra una sola vez, se le cuida durante su crecimiento –cosa que no sucede rápido ni fácil– pero da frutos por mucho, mucho tiempo.

¿Quién siembra un manzano? Sólo aquel agricultor que está dispuesto a esperar y a entender la naturaleza de las cosas. Este ejemplo suena lógico y congruente, pero en la realidad emocional de algunos afiliados de mi red, esto no ha sido tan fácil de asimilar.

Acostumbrados a un mundo de lo rápido, de lo instantáneo, la paciencia y el saber esperar es una virtud que en nuestros días se cultiva cada vez menos.

Se pierden en mi memoria las veces que, como lo hago en este momento, he narrado a manera de ejemplo, la analogía de las lechugas y los manzanos, pero también se pierden las veces en las que esas mismas personas que me afirmaron que comprendían, se desesperaron porque el manzano del Multinivel no les dio frutos en un mes.

Esto que afirmo no es broma. Así ha sucedido. Inclusive, algunos de ellos rondan todavía entre los cafés de mi ciudad, intentando compartir su propia versión de cómo su negocio de Multinivel “no les funcionó y no les hizo ricos” después de treinta infructuosos y largos días de trabajo.

Manzanos transgénicos

Aquí cabe extender este ejemplo con un tipo de manzano engañoso y poco productivo a largo plazo. Me refiero a los manzanos “transgénicos”.

Ignoro si estos existen pero sé de cierto que hay unas especies de granos que están siendo afectados por esta “alteración de la naturaleza” que algunos científicos están haciendo para “apurar” las cosechas y hacerlas más resistentes a las enfermedades. El nombre de “transgénico” viene porque insertan genes en la planta de manera artificial y alteran su constitución original.

El objetivo de este ejemplo, más que polemizar si son buenos o no estos tipos de cultivos, es el de mostrarle cómo hay afiliados en el Multinivel que, desde que inician su carrera en esta industria, toman su tiempo para buscar esa “fórmula mágica y secreta” para acortar los tiempos, para adelantar la cosecha sin tanto esfuerzo.

De esa manera, hay miembros que se aferran a hablar de un Multinivel en el

que la venta no es necesaria, en el que todo, absolutamente todo, lo podemos hacer desde el computador, sin derramar una gota de sudor, en el que robots automatizados de forma cibernética –por decir algo–, envíen correos preestablecidos a otros “empresarios pro-transgénicos” buscadores de atajos.

Sin embargo, reitero una vez más, desde mi experiencia y desde el fondo de mi corazón le digo: ¿quiere encontrar un camino corto al éxito en el Multinivel? Aquí lo tiene: no los busque. No existe. Y como no existe, si insiste en buscar ese atajo, se le irá la vida en ello.

La búsqueda de atajos nunca ha creado prosperidad verdadera. En definitiva no existen los esquemas de enriquecimiento rápido, porque al final de cuentas la única forma de hacernos prósperos de verdad es lentamente (como el crecimiento de un árbol).

Hacerlo rápido va en contra de los procesos naturales de maduración, contradice los valores y mentalidad de prosperidad que acompañan a la riqueza material, cuando se pretende que ésta sea duradera. Porque supongo que usted quiere ser próspero para siempre ¿verdad?

Si usted actualmente alimenta a su familia gracias a sus cultivos de lechuga, lo felicito (dicho sea de paso, en ningún momento pretendo ni quiero criticar los empleos, sólo invito a reflexionar sobre su naturaleza) porque tiene una manera de proveer a su hogar con lo indispensable.

Sin embargo, quiero invitarle a que, paralelamente, siembre sus manzanos y espere el tiempo que sea necesario. Si éstos crecen, sus cosechas con certeza serán muchas y abundantes, sin necesidad ya de depender de sus lechugas nunca más, a menos que, por supuesto, le gusten mucho las ensaladas.

*“El precio del éxito se paga sólo una vez,
pero el precio del fracaso se paga toda la vida.
Tanto el éxito como el fracaso han sido siempre
una acumulación de decisiones.
Tome las correctas y triunfe”.*



“No vayamos por ahí diciendo que el mundo nos debe esto o
aquello. El mundo no nos debe nada.
Estaba aquí antes de que nosotros nacióramos”.

Mark Twain,
escritor estadounidense

Lo que pedimos está en relación con lo que damos

Cuando uno elige algo, necesariamente tiene que rechazar, sacrificar o desechar algo a cambio.

Observe cómo todo en el universo se trata de intercambios. Nada es gratuito. Cada vez que se nos dé algo, también se nos pedirá algo. Veamos un árbol: éste toma de la tierra sus nutrientes pero en otoño nutre asimismo la tierra con sus hojas secas.

Tomando como ejemplo lo anterior, se me ocurre que la siguiente frase podría ayudarnos a mantener una mística de trabajo, una actitud; sería una especie de “mantra” que nos ayude a salir de la zona de confort, para poder alcanzar el éxito rotundo en esta industria: **elegir es renunciar.**

Ésa es una gran verdad. Cuando uno elige, a cambio tiene que desechar o renunciar a algo. Es una especie de trueque que tenemos con el Universo. Yo doy algopreciado a cambio de algo más valioso para mí.

El matrimonio significa una nueva vida, pero también, la renuncia a la soltería. El tener hijos significa darle la bienvenida a la descendencia, pero también significa la pérdida de ciertas libertades que antes se tenían como pareja.



Volvamos al ejemplo del árbol: las hojas secas caen y fertilizan la tierra. La tierra a su vez alimenta al árbol. El árbol da vida a nuevas hojas que, al caer, alimentan de nuevo la tierra. Todo es un ciclo sin fin.

Evidentemente nosotros como personas no estamos exentos de esos principios que, por supuesto, abrazan al Multinivel. Lo comento porque si deseamos realmente trascender en esta industria y queremos vivir bien de ella, es necesario hacer algunos sacrificios y renunciar a ciertas cosas. Comprender que, como profundizaremos en el siguiente capítulo, el camino más corto a los resultados es no buscar atajos.

Estas palabras con certeza no le sorprenden. Coincidirá, supongo yo, con lo que se nos dijo en casa cuando éramos niños, cuando queríamos siempre unos chocolates o un juguete cada vez que íbamos con mamá al supermercado y ella nos decía que una cosa o la otra... o que no siempre se podía.

Algunos socios míos no tienen más comentarios que aquellos de reclamo porque no “se les atiende como ellos quisieran” por parte de quien les afilió o invitó al proyecto. Lo que no se han puesto a reflexionar es si ellos a su vez están o no sirviendo a los demás, y apoyándolos de la misma forma como esperan ellos ser atendidos.

Con regularidad somos injustos en lo que damos en relación con lo que recibimos. ¿No nos gusta lo que estamos recibiendo? Deberíamos reflexionar si lo que damos es proporcional a nuestra expectativa.

Mientras escribo estas líneas me encuentro viajando en un avión hacia Milán, Italia. Volteo a mi alrededor y voy en primera clase. Mi asiento es muy cómodo y la

atención es verdaderamente especial. Volamos toda la noche y mi asiento se hace cama.

Por la mañana voy hacia el baño y detrás de una cortina está la clase turista. Me asomo y veo las caras de las personas. Todas cansadas por haber estado sentadas durante la noche. Traen la cara hinchada y los ojos arenosos por el sueño y el mal dormir.

Lo paradójico es que, con seguridad, a algunos de ellos les presentaron una oportunidad de Multinivel como la que tengo y la menospreciaron. Decidieron no realizar ese intercambio, ni renunciar a lo poco o a lo presumiblemente mucho que tenían.

En sí, siempre he afirmado que hacer un negocio como estos no es lo más común y normal y que, aunque todo mundo lo puede hacer, no todo mundo lo hará. Vaya, lo común siempre será no hacerlo, así como lo común es viajar en clase turista con los ojos hinchados por una noche en vela.

Si uno elige hacer dinero a lo grande o en la medida que sea en el Multinivel, tendremos que tener también no sólo la información, sino la conciencia de que esto es así: habremos de renunciar a algo valioso. Sí, pero ¿renunciar a qué? Tal vez a tiempos de diversión y esparcimiento; tal vez a tiempo de televisión, a tiempo de estar con los amigos o sencillamente de estar en la cama. Tal vez necesitaremos dejar ese *hobbie* por el momento y su familia tendrá que hacer ciertos ajustes en su agenda para convivir.

O bien, podríamos hablar de renunciar a nuestra popularidad porque tal vez algunos de sus amigos le reclamarán por qué en vez de ir al boliche con ellos, usted decide irse a trabajar en “ese negocio incomprendido e incomprensible”, aderezado de una que otra bromita pesada por parte de ellos.

Se involucrará inconscientemente en ese intercambio de sacrificio y trabajo a cambio de la victoria. Intercambiará tiempo de esparcimiento por la seguridad de su familia y comentarios irónicos de sus amigos por su libertad financiera.

Si la razón está clara, el precio, aunque sea incómodo, lo pagará con certeza y sin autoengaños, ya que todo lo que cuesta, en la mayoría de los casos es porque vale la pena y todo lo que vale la pena siempre traerá un costo consigo.

No se trata de que nos diga que eso ya lo sabía. Sólo hasta que viva estos conceptos serán realmente suyos. Sólo hasta entonces. Entonces nada lo detendrá.

“Lo que hace fracasar a la gente en el Multinivel no es la brecha entre lo que no saben hacer y tienen que saberlo, sino entre lo que saben que hay que hacer y no hacen”.



“Existe una forma infalible de evitar la crítica:
no intente ser nadie y no intente hacer nada.
Consiga trabajo como barrendero en las calles y elimine todo
tipo de aspiración. Ese remedio nunca falla”.

Napoleón Hill,
escritor estadounidense

¿En el Multinivel, uno se puede hacer rico fácilmente?

Una vez le pregunté a una persona con gran experiencia en esta industria si acaso había un atajo que seguir para llegar más rápido y el sólo me contestó: “El único atajo es saber que no lo hay”

“Si las cosas que valen la pena fueran fáciles, cualquiera las haría”. Esa frase usted la conoce y la ha escuchado de muchas personas. Y es probable que, si hiciera una encuesta en la calle, la mayoría de las personas le dirían que esta frase tiene sentido y tiene razón. Nada que valga la pena puede ser fácil porque sólo lo valioso tarda en construirse. Los que tienen hijos me dicen que en cierta forma, el amor por su familia proviene de que no fue fácil construirla.

Es aquí cuando vienen a mi mente algunas preguntas que quisiera compartir con usted, a ver qué opina: ¿Por qué entonces buscamos con tanto afán que nuestro negocio de Multinivel sea un camino fácil a la riqueza?, ¿por qué tantos inventos para hacerlo sin esfuerzo?, ¿por qué buscar con vehemencia que no nos dé trabajo y sea lo más parecido a un “camino de rosas”? ¿por qué buscamos todo esto si precisamente vale la pena? ¿por qué entonces, si vale la pena, esperamos que sea fácil y que cualquiera lo consiga? ¿Por qué esperamos entonces que todo mundo al que invitamos ingrese a la red y si esto no sucede, nos deprimimos? ¿Por qué esperamos que todo mundo que ingrese persista y llegue a conseguir sus metas cuando el éxito en ninguna clase de disciplina del ser humano puede ser fácil o regalado?

El Multinivel es sencillo en su dinámica, en su mecánica de construcción, en la calidad de los productos que por lo regular maneja, en la lógica del plan de compensación. Pero no es fácil.

No es fácil porque en él está inmersa la naturaleza humana: inconsistente o

disciplinada, valerosa o miedosa, sincera o autoengañosa, con carácter o sin él. Con todo lo impredecible que es, pero también con toda la grandeza que su espíritu contiene. Así es el Multinivel. Y es así porque usted y yo formamos parte de él.

Una vez le pregunté a una persona con gran experiencia en esta industria si acaso había un atajo que seguir para llegar más rápido y el sólo me contestó: “El único atajo es saber que no lo hay”.

A esta frase, sólo podría agregarle que en vez de estar buscando el atajo o la forma fácil, ligera o sin esfuerzo de construirlo, ¿por qué mejor no nos empeñamos en buscar una razón que valga la pena? Finalmente el premio y no el precio es y será siempre el secreto de hacer este negocio, y lo que ofrece será realidad para nosotros y nuestras familias.

*“No hay que crear expectativas irreales.
El éxito en el Multinivel exige trabajar
duro y de forma persistente.
¡Eso es lo que lo hace precisamente posible!”.*



El entorno



Un Árbol Rojo nunca está solo. A su alrededor hay muchos elementos del bosque que interactúan inevitablemente con él. El árbol se complementa con su entorno y los dos se necesitan para sobrevivir

“Debemos obrar como hombres de pensamiento;
debemos pensar como hombres de acción”.

Henri Bergson,
filósofo francés

Resolver problemas para ganar

*Quien resuelve los problemas siempre tendrá prosperidad entre el gran universo
de personas que quieren ganar dinero*

¿Por qué considera que un médico gana más dinero que un enfermero? Pues porque resuelve problemas más complejos.

Una vez llegó un médico cirujano y cardiólogo al taller de su mecánico, donde había dejado su auto. Una vez entregado el auto al cual le habían arreglado un problema en el motor, el mecánico le dijo –a manera de queja– que no le parecía justo que él siendo en cierta forma “doctor de automóviles” ganara tan poco y él como médico de humanos, ganara mucho, mucho más que él.

–Yo también como usted, arreglo los corazones de los carros – afirmó el mecánico –Debería ganar más dinero.

–Me parece muy bien– señaló el doctor –. Pero a ver, ¿por qué no arregla ese corazón con el auto prendido como yo?

Mire usted su mercado y el potencial de la compañía que usted representa. Existe un gran reto: elevar la facturación y distribuir más productos a través de usted y su red de distribuidores. Entre mejor resuelva ese reto, más dinero ganará.

¿Que pocas personas se quieren unir a su oportunidad? ¡Resuélvalo y ganará mucho dinero! ¿Que pocas personas aceptan el producto que distribuye como usted quisiera? ¡Resuélvalo y ganará aún más!

Por lo anterior ¡emociónese con los retos! No los eluda, afróntelos (que no es igual que confrontarlos) y resuélvalos con trabajo duro y consistente, así como con una buena estrategia.

Quien resuelve los problemas siempre tendrá prosperidad entre el gran universo de personas que quieren ganar dinero.

*“No existe solución sin problema,
por lo tanto, busquemos a cada problema
su solución”.*



“La felicidad humana generalmente no se logra con grandes golpes de suerte, que pueden ocurrir pocas veces, sino con pequeñas cosas que ocurren todos los días”.

Benjamín Franklin,
estadista e inventor norteamericano

Un Árbol Rojo debe tener voluntad

Romper el paradigma de trabajar para otros o recibir órdenes de alguien más para actuar, es privilegio reservado para quienes tienen la voluntad de un Árbol Rojo

Probablemente a estas alturas del libro y de su vida, sabrá que se ha integrado a un negocio bajo un esquema diferente a lo que la mayoría hace allá afuera, en la calle.

La voluntad es lo que le hará mantenerse separado de esa inercia que conduce hacia la rutina, misma que generalmente no le satisface, pero a la que quizá ya se ha acostumbrado.

Existen cientos de libros que hablan de cómo integrar a más personas a un esquema de ventas en red. Algunos dan fórmulas mágicas que aplicadas reclutarán “ejércitos” de seres humanos que trabajarán solitos. Puede incluso consultar páginas de internet que ofrecen herramientas infalibles para integrar a nuevos miembros por medios electrónicos.

Puede que tales estrategias funcionen efectivamente para llamar la atención de algunos cibernautas, pero el Multinivel y las Ventas Directas precisan de algo más. Su naturaleza implica la suma de voluntades, partiendo de fortalecer cientos y cientos de voluntades individuales.

Aquí usted no tiene que dar cuentas de sus actos a ningún jefe. Hacer lo que tiene que hacer para lograr lo que quiere alcanzar es un acto personal y voluntario (aquí la clave de por qué tantos desisten). Romper el paradigma de trabajar para otros o recibir órdenes de alguien más para actuar, es privilegio reservado para quienes tienen voluntad de un Árbol Rojo.

Este negocio es autoselectivo. Nadie le dice a usted que sí, nadie le dice que no. Nadie le dice hasta dónde llegar, tampoco que ya no siga; nadie le dice que lo deje para después... Aquí, usted decide todo.

Alguien relató alguna vez la escena de una mosca empeñada en salir por un ventanal. Con terquedad inquebrantable intentaba una y otra vez encontrar la salida por la misma ruta. Empeñada en insistir en esa como su única posiblemente salida, no atinaba a descubrir que a pocos metros de distancia y apenas a unos segundos de vuelo, se encontraba una puerta abierta por la cual podría escapar sin problema.

Cientos de historias se han tejido en torno a seres que dan su vida entregados a un empleo. No está mal, por supuesto, máxime cuando su entrega es con un sentido de responsabilidad o cuando mucha subyace el temor a quedarse sin empleo.

Sin embargo, muchas veces en el esfuerzo está la trampa. Enfocados en cumplir puntualmente y con creces los sueños de otros y contribuir en consecuencia a incrementar su riqueza, olvidamos nuestros propios anhelos y no somos capaces de ver otras salidas hacia una mayor libertad, más autonomía, más bienestar.

Imprima voluntad a su negocio de redes y materialice con trabajo y actitud de servicio sus propios anhelos.

“Fortaleza es salir todos los días a la calle con el mismo ímpetu, se encuentre bien o mal, sea difícil o no. Es aguantar y resistir hasta el final”.



“Sin importar el tamaño de la ciudad o pueblo en donde nacen los hombres y mujeres, ellos son finalmente del tamaño de su obra, del tamaño de su voluntad de engrandecer y enriquecer a sus hermanos”.

Ignacio Allende,
héroe de la Independencia de México

La utilidad del árbol

Su actividad empresarial comprometida mejorará indudablemente su entorno y sus relaciones humanas

Empecemos por reconocer lo importante que es para la naturaleza que existan los árboles, y haciendo la comparación con el Multinivel, también el que usted esté dispuesto a emprender un negocio propio para su prosperidad.

Revisemos algunas de las utilidades del árbol; se sorprenderá como me sucedió a mí, al comprobar la similitud entre éste y su negocio.

1. Un árbol da sombra

¿Ha sentido esa sensación de agradecimiento y descanso cuando en los meses de fuerte calor alcanza a guarecerse bajo esa cubierta que proporcionan los árboles?

¿Sabe que si persiste en el Multinivel y las Ventas Directas puede encontrar también descanso para muchas incomodidades que hasta ahora no ha podido vencer?

2. Los árboles humedecen el ambiente y lo mejoran

Por las hojas, los árboles liberan vapor de agua. Esta transpiración refresca el aire, lo humedece y el ser humano se beneficia con este fenómeno.

En el Multinivel y las Ventas Directas, la mayoría de sus hacedores son similares a esas hojas; transpiran un mejor ánimo porque están en la búsqueda y la superación constante y mejoran su entorno.

3. Oxigenan el aire

Un árbol grande produce diariamente oxígeno para diez personas. El dato por sí mismo es elocuente y creo que su trascendencia no requiere de más explicación.

El Multinivel es en esencia un negocio de compartir información y experiencia con otras personas. La oportunidad en muchos casos llega como un verdadero tanque de oxígeno, a mejorar la vida de quienes toman la decisión de hacer una organización exitosa.

¿Sabe por qué la gente tristemente se suicida? Por falta de esperanza. ¿Sabe por qué la gente que hace fila en el banco no sonríe? Por falta de esperanza. Necesitan el oxígeno que usted bien puede proporcionarles a través de su proyecto de negocios, o bien de sus productos.

4. Disminuyen la contaminación

Es como complementar el punto anterior. Los árboles retienen en sus hojas polvo y partículas que flotan en el ambiente. Contribuyen a limpiar el aire de las ciudades.

Nuestra sociedad está contaminada por el desánimo y las actitudes derrotistas; involucrarse en un Multinivel siguiendo sus fundamentos esenciales como son el establecimiento de metas, la capacitación constante y el trabajo en equipo, es crear verdaderos “anticuerpos” contra esas visiones negativas que contaminan el entorno de la convivencia social.

5. Producen alimento y muchos recursos más

Citemos el ejemplo de los árboles frutales, los medicinales, los que producen maderas, resina, aceites, fibras, etcétera.

Un negocio productivo cubre algo más que las necesidades primarias de quienes se involucran en él al propiciar una mejoría en la calidad de sus vidas, no se trata sólo del aspecto financiero, sino también del emocional.

6. Preservan los suelos y conservan el agua

En general todas las plantas ayudan a disminuir la erosión de los terrenos ocasionada por el arrastre de las lluvias, pero no sólo eso, sino que por otra parte ayudan a conservar la humedad del suelo y con ello las reservas de agua.

En el caso del Multinivel, su mística de trabajo nos ayuda a mantener una

actitud positiva para enfrentar las erosiones que la cotidiana realidad, con su lluvia de problemas, pueda ocasionar en nuestras vidas. Y más allá de la actitud positiva, el Multinivel nos ayuda a mantener la esperanza de una vida mejor.

En La Divina Comedia, a la entrada del Infierno, Dante hace aparecer esta inscripción: “Los que entréis aquí, abandonad toda esperanza”, para darnos a entender que quien no tiene esperanza vive un verdadero infierno. Vivir sin esperanza es estar en constante sequía.

Ya sea que usted cuente con un sistema de entrenamiento o esté diseñando el suyo propio, el Árbol Rojo abreva en la sabiduría de sus líderes y hunde sus raíces en el conocimiento acumulado, disponible a través de libros, conferencias, videoconferencias a través de internet, audios, videos, etcétera. Lo que más lo ayuda a conservar las reservas de agua es mantenerse activo, siendo útil.

Me explico: me ha tocado escuchar a muchos conferencistas que cuando intentan describir el día perfecto lo hacen diciendo, entre otras muchas cosas, que es cuando se levantan a la 1:00 p.m.

Pero para mí, hacer este negocio para vivir durmiendo es un desperdicio, un despropósito, porque frecuentemente los que se retiran jóvenes del trabajo, también se retiran pronto de la vida.

Lo que hace grandioso al Multinivel es que ayuda a que las personas se mantengan activas, útiles y enfocadas en lograr sueños y metas, logrando así el propio perfeccionamiento.

7. Disminuyen el ruido.

Gracias a su follaje que actúa como un amortiguador natural del sonido, el árbol contribuye a la tranquilidad del lugar donde ha sido plantado.

En nuestra vida, podríamos decir que el ruido representa todas esas ideas negativas con las que a diario somos bombardeados por quienes nos rodean, o a través de los medios de comunicación –radio, prensa, cine, televisión e internet–, que ayudan en gran parte a debilitar nuestra autoestima, a boicotear nuestros sueños haciendo eco de información banal o amarillista.

Pues bien, el Árbol Rojo es un protector contra ese ruido para las personas que están cerca de él; su actitud positiva, emprendedora y de elevada autoestima, son el follaje que contribuye a eliminar el ruido del que hablamos.

8. Aumentan el valor de la propiedad

Tiene mayor plusvalía un terreno con arboleda, que un lote baldío, por las mismas ventajas inherentes a los árboles.

En el caso del Multinivel, habría que acotar que una persona que se dedica a desarrollar este negocio, con el tiempo se asemeja a una tierra fecunda, porque se ha ocupado en cultivarse o educarse a través de los sistemas de capacitación, o de la asociación con sus líderes y colegas, con lo cual, aunque no se dedique solamente al mercadeo por redes, su alto nivel de entrenamiento lo coloca en posición de buscar mejores alternativas laborales o de crear su propia empresa en otra área de los negocios.

9. Añaden belleza al paisaje

Por si fuera poco, los árboles enriquecen el panorama, rompen con la monotonía. Así, el Multinivel enriquece el contenido de nuestra vida, no sólo porque nos proporciona un vehículo financiero, sino que nos saca de la rutina, estimula nuestro ímpetu, nuestra pasión por luchar, y nos proporciona herramientas y motivos para nuestro desarrollo personal en los diversos ámbitos, haciendo de nuestras personas algo digno de apreciarse.

No le garantizo que si usted se involucra en el Multinivel, vivirá en un cuento de hadas y será feliz para siempre, pero la experiencia nos dice que quienes hemos desarrollado este negocio hemos logrado muchas metas, lo que nos hace sentirnos personas más satisfechas y más realizadas y por ese solo logro, vale la pena intentarlo.

Lo invito a que reconozca la utilidad de desarrollar un negocio de *network marketing* (como también se le conoce al Multinivel). Porque así como el árbol influye en gran medida para la conservación y el equilibrio del medio ambiente, su actividad empresarial comprometida mejorará indudablemente su entorno y sus relaciones humanas.

Hay mucha riqueza que se puede generar a su alrededor si usted decide emprender y fortalecer su negocio. Tal vez todavía no alcance a valorar el enorme potencial que tiene en sus manos pero, si usted persevera, muchas familias mejorarán grandemente su calidad de vida y si usted abandona, muchas otras nunca tendrán una verdadera oportunidad de éxito.

*“El éxito en la construcción de redes dependerá de
qué tanto construya a su gente. La calidad
de un equipo depende de la calidad de las personas
que lo forman”.*



“Mira si será malo el trabajo,
que deben pagarte para que lo hagas”.

Facundo Cabral,
cantautor argentino

Común pero no normal

*El Multinivel no es un negocio común,
pero los resultados que ofrece tampoco son comunes*

Frecuentemente aceptamos lo que es común, pero no por eso debería de ser algo normal. Observe un bosque. Los árboles adultos, ayudados por las aves y los vientos, terminan arrojando sus semillas en la tierra. La mayoría de ellas nunca germinarán y la mayoría de las plantas pequeñas que nacerán no alcanzarán la vida adulta, debido a las condiciones poco hospitalarias del entorno. Eso es común pero no debería ser normal. En mi opinión esto tiene cierto parecido con la vida de las personas:

Cuando alguien decide formar una familia lo hace con la intención de compartir el tiempo y el espacio, pero en realidad, poco tiempo queda para que las cosas sean así. La gente pasa todo el día trabajando para solventar las necesidades de su familia sin poder verla. Los padres viven esforzándose para proveer de lo mejor a sus hijos y los pequeños terminan demandando una mayor presencia de sus padres. Eso es común, pero no es normal.

La gente vive malpasándose, comiendo mal y durmiendo poco para ganar una fortuna durante su vida productiva, para luego gastarla durante años en recuperar la salud. Eso es común, pero no es normal.

Más común y menos normal aún, lo que pasa a mucha gente que trabaja jornadas largas y horas extras, pues lo que perciben por concepto de su salario está muy lejos de considerarse una fortuna. Que esta gente pase largas horas solicitando, a veces suplicando, por un servicio médico que pagó de forma diligente en la seguridad social es dolorosamente común pero no podemos considerarlo normal.

Algunas personas trabajan toda una vida para una empresa a sabiendas de que nadie en la empresa ha vivido de su jubilación con verdadero júbilo. De nuevo: eso es común pero no es normal.

La gente sólo espera que llegue el viernes y tomar unas cervezas. Muy común pero ¿por qué tendría que ser normal? La gente sale de vacaciones los mismos días, abarrotando todo (común pero no normal).

Muchos jóvenes no estudian donde quisieran, porque sus padres no han podido generar el ingreso para solventar esa educación.

Hacer un negocio de *network marketing* no es común, por eso quien tiene resultados desarrollándolo, no lleva una vida parecida a lo que la mayoría de la gente considera normal.

Me parece que, en términos generales, el negocio del Multinivel es juzgado de manera injusta. Usted, si practica esta actividad, de seguro ha sido juzgado y animado a abandonar sus ideas “locas” de hacer algo diferente a lo que la mayoría de la población hace. Quienes le sugieren esto lo hacen con buenas intenciones, para alertarle sobre los “riesgos” de su decisión. También le deben de haber compartido casos que ellos han conocido sobre el fracaso que determinada persona tuvo al intentar desarrollar un negocio de redes.

Ciertamente, la gran mayoría de los que empiezan con un negocio de esta naturaleza abandonan el barco porque no tienen los resultados de manera fácil o instantánea.

Pero fíjese usted si no seremos curiosos los seres humanos: ¿por qué no le decimos lo mismo a un joven que va a ingresar a la universidad? Estadísticas recientes en México señalan que sólo el 58% de los que se inscriben termina la educación media superior.

Imagine la escena cuando alguien busca ingresar a la universidad y un amigo bien intencionado le recomienda: “¿Para qué entras, hombre, ¡si la mitad de los que se inscriben terminan!?”

O bien, ¿qué tal la imagen de la chica que llega con su padre a darle la gran noticia de que muy pronto habrá de casarse? A lo que el padre, enterado de lo que escucha en las noticias, le advierte sobre las cifras del último censo: “Si te casas podrías estar entre esas 16 de cada 100 parejas que se divorcian en México, o dentro del 60% de las que se divorcian en los Estados Unidos”.

¿Para qué intentarlo si puede ser de los que fracasan? Esta pareciera ser la consigna, el mensaje que intentan vendernos cuando nos hacen referencia a casos en los que no se consiguió el éxito a través de un negocio de Multinivel.

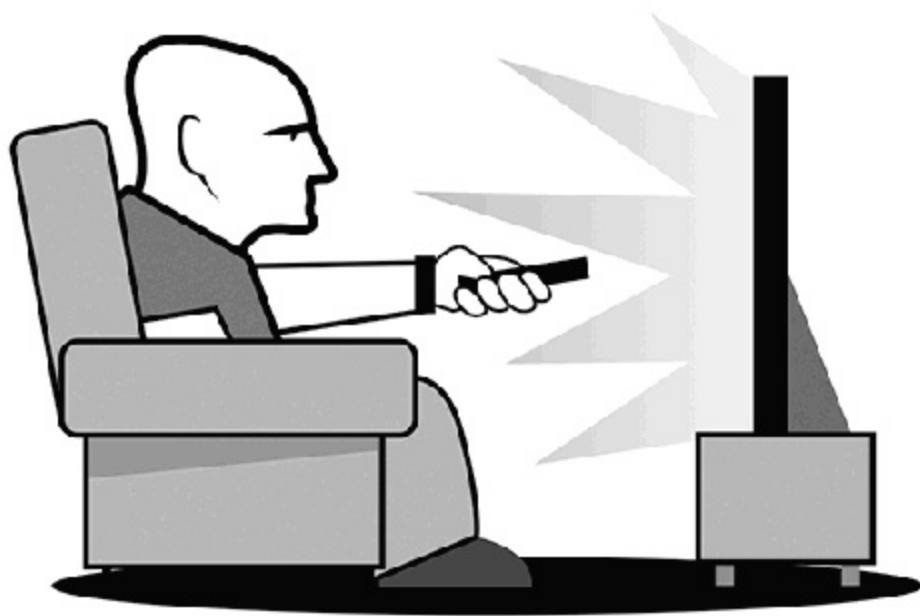
Creo que, en términos generales, la sociedad le da un trato injusto al Multinivel; un negocio que no es común, como tampoco lo son sus resultados, y por eso precisamente, ¡hay que intentarlo!

¿Prosperar? ¡No, gracias!

Mi buen amigo y colega Sergio, me compartió en una ocasión unas reflexiones sobre quienes quieren y no quieren en realidad prosperar. Su perspectiva me pareció interesante porque es algo que he visto a lo largo de los años que tengo en este mundo del Multinivel: nos encanta la engañosa “estabilidad”.

Algunas voces sugieren que el número de personas a quienes se les puede considerar verdaderamente prósperas es menor al 2% de la población mundial. Es decir, la probabilidad de que usted sea una persona no próspera es muy, muy alta. Y si esa es su realidad, quizá se debe, en gran parte, a que su actitud es: ¿Prosperar? ¡No gracias! A la mayoría ¡no le interesa!

Están atoradas. Atoradas con la educación que tienen y sin ningún deseo de obtener más. Dedicando su tiempo libre a cualquier actividad que no tenga nada que ver con prosperar. Dedicando sus recursos económicos a cualquier cosa, menos a su desarrollo personal. Atoradas en la estabilidad. Defendiendo su empleo o posición en el mercado. Pensando que tomar riesgos es malo. Observando serenamente que los años pasan y sus circunstancias no mejoran. Atoradas en una sociedad a la que le encanta el baile del fracaso. El baile de la victoria, no tanto, ese suena a presunción. Pero el del fracaso, ese suena bien.



Escuche al comentarista de un juego de fútbol criticando el desempeño pobre de un jugador o de un equipo. Es fácil señalar, encontrar culpables y criticar. El baile de la victoria, ese no es fácil.

La mayoría de las personas están atoradas defendiendo el estatus quo,

encontrando explicaciones para cuadrar el mundo a sus paradigmas, con una actitud de “yo tengo la razón”; sin humildad, tolerancia u optimismo; sin ningún deseo de ponerse creativas para hacer algo que no sea obvio o intuitivo; atoradas en una agenda impuesta por un cliente o un jefe, sin ningún deseo de comenzar algo por cuenta propia. Eso requiere iniciativa y es mucho más cómodo seguir órdenes o reaccionar a las demandas de otros. Atoradas en una expectativa de mejora suscitada por un golpe de suerte. Sin ningún deseo de esforzarse y de pagar un precio.

Mi amigo Sergio me recordaba con su reflexión que los héroes que inspiran lágrimas, esos sí pagan un precio alto, tan alto que duele. Pero eso es para los héroes, no para el 98% de la población que evita el dolor a toda costa. Atoradas en el promedio. En lo que es normal. Normal como voltear alrededor y no identificar a nadie emprendiendo un curso favorable hacia el éxito. Normal como concluir que la prosperidad es tan difícil, que ni siquiera vale la pena intentarlo.

El éxito de una nación depende de la bonanza de cada uno de sus habitantes. Para que un país progrese, sus habitantes deben ser prósperos. Y si gran parte del problema es que a la generalidad de las personas no les interesa ésto, ¿no es lógico que el primer paso para tener una nación en auge sea que sus habitantes se interesen también en prosperar?

Si anda en el fango, se va a ensuciar. Es decir, su medio ambiente le afecta para bien, o para mal. Y el medio ambiente del 98% de la población no es uno que promueve el interés por salir adelante.

Si un análisis de sus circunstancias arroja que no es una persona próspera, le invito a que dé el primer paso: ¡interésese por prosperar! ¿Cómo? Por contagio. Únase a un grupo de personas que tengan por costumbre juntarse con este propósito. No importa si aún no lo han logrado, lo importante es que tengan el deseo de hacerlo. Recuerde que el que busca, encuentra.

¡Y ése es el primer reto! Encontrar a personas que aspiren a ello. Hay tan pocas personas procurando construir su bienestar, que no será fácil. Y cuando finalmente encuentre un grupo, tenga la disciplina suficiente como para asistir a todas sus reuniones y no faltar a ninguna.

Sí, va a sentir los síntomas habituales que le sumergen en la estabilidad y alejan de la prosperidad. Resista. La gente que está tan loca como para pensar que puede salir adelante, es la que lo hace.

Quien anda entre lobos, aprende a aullar. Si quiere prosperar, conviértase en ese tipo de persona loca que rompe con la rutina, sale de casa, se junta con otros que pretenden lo mismo y sobre todo, hacen algo al respecto.

¿Prosperar? ¡Sí, gracias!

*“Este negocio no es otra cosa que aprender, crecer,
cambiar y estirarse día a día”.*



“No temas fallar. No es fallar, sino apuntar muy bajo el error. Con grandes aspiraciones, es glorioso incluso fallar”.

Bruce Lee,
actor chino-americano

No hay árboles ni bosques perfectos

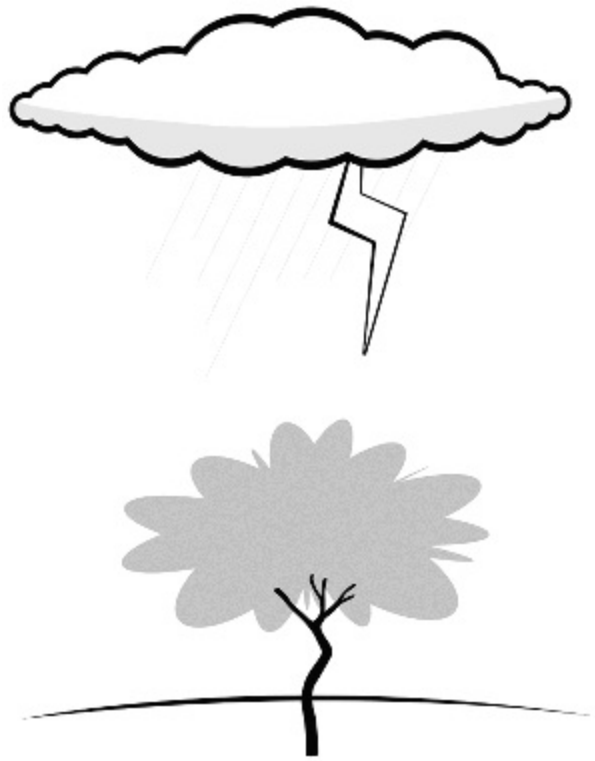
Busque el balance y enfóquese en lo bueno de las cosas

El Multinivel no es perfecto, como tampoco lo es un árbol, el cual en su entorno natural difícilmente crecerá derecho.

Pero ¿por qué algo tan bueno como esto no es perfecto? Sencillo, porque estamos involucrados usted y yo.

He apreciado con frecuencia cómo es que algunas personas ingresan a esta industria con expectativas demasiado altas del negocio, de las personas que conforman la red, así como de la compañía que la soporta.

Cuando estos individuos, que por lo general vienen del mundo del empleo, encuentran la más mínima falla o no se les da el servicio que ellos esperaban, reaccionan de forma exagerada y se decepcionan de que la empresa *x* o *y* no fue “tan buena” como se la habían imaginado.



Por otro lado, puede suceder que piensen que quien los invitó al negocio no se expresa tan bien como ellos en público, al momento de exponer algún producto u oportunidad. Con esta actitud “príncipesca”, este tipo de personas a la primera expectativa no cumplida prefieren abandonar. Frente a esta situación no me queda más que recomendarle un poco o “un mucho” de tolerancia. Las empresas de Multinivel presentan situaciones y retos como cualquier otra empresa o industria (la diferencia está en los frutos que puede cortar). En el Multinivel hay productos muy buenos, pero no perfectos; existen compañías extraordinarias pero, en ocasiones, no proporcionan el servicio que deseáramos. De la misma manera, quizá ya se habrá dado cuenta de que todos tenemos ciertos rasgos de nuestra personalidad que podrían mejorar, al igual que sucede con muchos de nuestros socios en la red.

Habrà días buenos y días no tan buenos, personas que le agradecerán todo su esfuerzo y personas que jamás lo harán; habrá gente que aprovechará el tiempo y personas que lo desperdiciarán (como en cualquier negocio). ¿Qué solución habría para esto? Busque el balance y enfóquese en lo bueno de las cosas... finalmente, es con lo bueno con lo que va a construir en verdad su negocio.

Todo pasa

Se dice que llegó una persona con un hombre sabio y un tanto preocupada, le dijo:

– Dime qué hacer porque las cosas no van del todo bien con mi vida.

– No te preocupes– le contestó – esto pasará.

Meses después esta persona regresó con el sabio para agradecerle el consejo, ya que le permitió no desesperarse mientras todo mejoraba.

– Muchas gracias maestro, las cosas ahora van mejor gracias a tus consejos–. A lo que el hombre sabio le contestó:

– No te preocupes, esto también pasará.

“Edificar es encontrar las virtudes de todo y en todos. Descubra lo bueno de cada quien y hágaselo saber, ésta es la mejor manera de fortalecer y construir una red”.



“Olvídate del mundo. Piensa solamente en lo que llevas piel adentro y sabrás qué dulce y qué sabroso es, de pronto, vivir”.

Jorge Debravo,
poeta costarricense

Un bosque más grande de lo que se ve

¿Tiene sentido decir que una industria que mueve billones de dólares en ventas en el mundo no funciona?

Como es un árbol ¿son el resto de los árboles del bosque? No necesariamente.

¿Cuántas veces hemos escuchado a personas decir que el Multinivel es algo que no funciona? Reflexione ¿Tiene sentido afirmar que algo que mueve en el mundo billones de dólares no funciona? Esto sería como preguntarle a una persona recién divorciada qué piensa del matrimonio. ¿Qué nos afirmaría de tal experiencia?

Algo que leerá repetidamente en este libro es que los seres humanos actuamos sobre todo por emociones, no por lógica. Actuamos partiendo de nuestra vivencia interna más que de la realidad externa. No es lo que nos pasa sino cómo interpretamos de manera emocional lo que nos pasa lo que configura regularmente nuestras decisiones y nuestras acciones. Una cosa es ver las cosas con los ojos pero otra muy distinta es interpretarlas con nuestras emociones.

Tengo una tía que quiero mucho pero desde que tengo memoria habla de sus hijos con demasiado ímpetu y emoción, sobre todas las innumerables cualidades que ellos tienen como estudiantes, como hijos, como empresarios, como seres humanos. Todo lo que ellos hacen es “maravilloso y excepcional”. Claro que estas cualidades son muy “evidentes” desde los ojos de su mamá, que los ama tanto, pero no necesariamente para quienes también los conocemos y consideramos que son personas promedio. ¿Acaso ha visto alguna vez la graciosa escena de una madre mostrando a su bebé y describiendo lo hermoso que es, pero cuando usted lo ve no le resulta tanto? La belleza del bebé no proviene del físico del niño sino del corazón de la madre. No vivimos, pues, desde lo que vemos, sino desde lo que interpretamos.

Volviendo al tema de quienes afirman que el Multinivel no funciona: ésta es una aseveración muy atrevida, producto de una percepción emocional que con

frecuencia confundimos con una “verdad absoluta”. Quien va empezando este tipo de negocios se ve, en ocasiones, influido por estos comentarios, cuando sabemos que por naturaleza no todos vemos las cosas iguales y, por lo regular, hablamos de acuerdo con “como nos fue en la feria”.

Si la empresa a la que usted se ha asociado es reconocida y seria, si tiene una trayectoria en el mercado avalada por datos serios e importantes, si en su Multinivel cuentan ya con importantes testimonios de personas con ética que han alcanzado niveles de crecimiento interesantes, y aun así alguien le dice que este tipo de negocios no funcionan, en verdad no me quedaría otra alternativa más que darles toda la razón: no funcionan, pero sólo para ellos.

“Los resultados determinan si las personas hablan bien o mal del negocio, pero sus comentarios no necesariamente describen la realidad”.



“Las acciones de los hombres son las mejores intérpretes de sus pensamientos”.

James Joyce,
escritor norteamericano

Una muestra del bosque

*Usted debe convertirse en un ejemplo a seguir,
y su actuación congruente con sus principios para que sus resultados sean
contundentes*

Enfoques mal entendidos, empresas poco serias o asesorías incorrectas han sido las causas de que el negocio del Multinivel y las Ventas Directas haya sufrido un desprestigio del que poco a poco se ha ido recuperando. Sin embargo, tenemos que seguir trabajando en ello.

Como lo venimos mencionando reiteradamente en esta parte del libro, con seguridad usted se ha topado (y lo seguirá haciendo) con personas que tienen una referencia distorsionada del porqué no hacer un negocio de esta naturaleza. Quienes se han acercado a este negocio buscando tener todo de la noche a la mañana –o pensando de manera increíble que no hay que trabajar para ganar–, al darse cuenta que eso es imposible, han optado por retirarse y descalificar la fantasía que alguien de manera irresponsable les había ofrecido. Desencantadas, estas personas se han ocupado de transmitir un mensaje incorrecto a quienes les rodean y éste ha permeado socialmente.

En todos estos años de experiencia no recuerdo haber escuchado a alguien que, una vez que ha abandonado, no haya culpado a la empresa, al producto, a sus socios, al gobierno, a su pareja, a sus hijos, a la economía y a toda una gran lista de responsables de su “fracaso”.

Hay quien se justifica diciendo que hay intereses a los que no les conviene que el Multinivel y las Ventas Directas crezcan y que por eso no prosperan y por ello es mejor desistir (hay tantas opiniones).

Pero la realidad es que este sistema de mercadeo en red es adoptado cada vez por más y más empresas en el mundo que han entendido cómo funciona este modelo de negocios y han decidido, después de cuidadosos análisis, que esta es la mejor manera de comercializar sus productos.

Si este tipo de negocio existe y sigue en crecimiento es porque alguien lo esta haciendo bien ¿No cree? Yo estoy comprometido con ese objetivo desde hace años y le invito a que se una a esta cruzada de hacer bien este negocio. Para que esto ocurra debe pasar algo muy sencillo: usted tiene que tener resultados económicos y personales con su negocio. La gente tiene que ver que, en efecto, se está mejor con su proyecto que sin él.

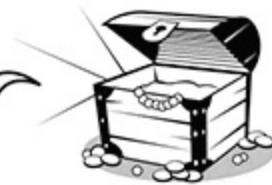
Debemos de ser portavoces de una industria que apenas va comenzando y que tiene mucho por crecer pero que debe ser manejada de forma ética y profesional. Debe quedarle claro que este tipo de proyectos sí generan prosperidad entre quienes lo hacen con consistencia, pero también hay que asimilar que esto no sucederá de la noche a la mañana, como todo en la vida.

El Árbol Rojo debe saber que ante el mercado, él es una muestra del bosque del Multinivel y las Ventas Directas. De esta manera, puede convertirse en un ejemplo a seguir, porque sus resultados son contundentes y su actuación es congruente con sus principios.

Por lo tanto, El Árbol Rojo, para ser más grande, deberá olvidarse de desprestigiar a quienes han abandonado el bosque e incluso a los que lo critican. Sólo debe enfocarse en florecer, crecer y prosperar.

Le invito a que con sus resultados económicos le diga a quien aún no ha comprendido a esta industria que sí existe una verdadera oportunidad de negocios para quien esté dispuesto a luchar por ella, independientemente de la compañía que usted represente.

*“El éxito es la realización
progresiva de un gran
sueño que valga la pena”.*



“La calidad nunca es un accidente;
siempre es el resultado de un esfuerzo de la inteligencia”.

John Ruskin,
escritor británico

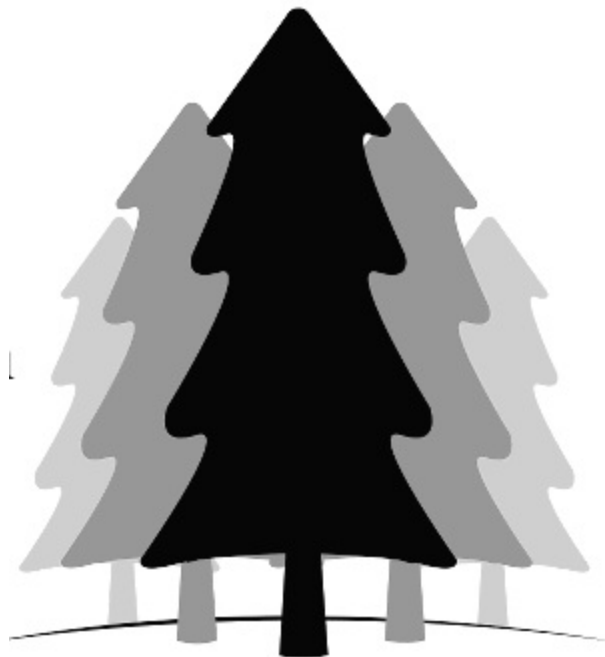
El bosque es usted

*Cuando usted atiende bien a su cliente o prospecto,
en realidad para ellos, quien lo atiende bien, es la empresa que usted representa.*

Por más importante que sea la empresa a la que estamos afiliados y por más maravilloso que sea el producto que promovemos, para efectos prácticos, usted es la empresa que representa. En la mente del consumidor o prospecto no existe separación entre empresa y persona.

En una ocasión llegué a dar una conferencia en una ciudad fronteriza. Me hospedé en un hotel de una cadena muy importante. Para ello pagué un precio también muy importante. La señorita que me atendió lo hizo con desgano y hasta mostró molestia cuando le solicité una factura por mi cuenta y decidió hacerlo de mala gana.

Salí del hotel con una sensación desagradable y puedo decir que hasta desilusionado por la atención que recibí. Entonces pensé: ¡“Qué mal servicio tiene este hotel!”.



Una vez en el auto reflexioné un instante y me di cuenta que si quería ser justo, lo correcto sería pensar: “¡Qué mal servicio me prestó la señorita del hotel!”. Intenté con este ejercicio separar a la empresa de la persona porque ya, en otras ocasiones, me habían tratado muy bien en ese mismo lugar.

Esto es lo que los mercadólogos llaman “el momento de la verdad”. Cuando ocurre un evento de servicio donde existe una experiencia satisfactoria o insatisfactoria.

Para su cliente o prospecto, cuando usted lo atiende bien, la empresa lo atiende bien; cuando se muestra abrumado o desesperado, ése es también el mensaje que le llega a su interlocutor. La gente no separa, insistimos, la empresa de la persona.

La próxima ocasión que usted tenga oportunidad de presentar su proyecto de negocios, recuerde que su desempeño hablará por la industria del Multinivel y las Ventas Directas, por usted y por la compañía que usted representa. Lo que haga bien o mal, directa o indirectamente, influirá en la ecología de su negocio.

“Duplicación: sus seguidores no harán lo que les diga, sino lo que le vean hacer”.



“Si algo fuerte y divino hay en el hombre, es la voluntad”.

Jacinto Octavio Picón,
novelista español

¿El árbol define al bosque o el bosque al árbol?

Nunca acepte que le digan que en su pueblo el negocio nunca crecerá, porque si usted lo decide y se determina, usted florecerá ahí (y en cualquier parte)

Me encontraba en una ocasión en São Paulo, Brasil, comiendo con un directivo de la compañía con la que desarrollo mi negocio de Multinivel en aquel país. Él es una persona muy preparada y estudiada, con posgrados, que habla tres idiomas a la perfección. El curso de la conversación durante la comida fluyó obviamente acerca del comportamiento del proyecto en ese país y por dónde podría tener un mayor potencial de crecimiento.

Como buen profesional, sacó un documento muy bien hecho donde me explicó datos mercadológicos sobre Brasil y dónde me recomendaba enfocar más mis esfuerzos. Le escuché con atención. En eso, al preguntarme en qué zonas de su país estaba teniendo un mayor crecimiento, fue entonces que le hablé de un lugar llamado Ipatinga, en el estado de Mina Gerais, a 900 km al norte de São Paulo.

Cuando le mencioné esa ciudad, el ejecutivo abrió los ojos y me dijo: “Está bien que usted esté creciendo ahí pero, ¿por qué no concentra sus esfuerzos donde existe un mayor Producto Interno Bruto y un mayor poder adquisitivo, como esta zona o esta otra?”

Fue entonces que me di cuenta de que a este directivo bien intencionado le faltaba conocer más cómo crece el Multinivel, el cual tiene que ver más con liderazgos que con potencialidades. “El líder hace el mercado y no el mercado hace al líder” fue una de las primeras frases que aprendí de esta industria y ha resultado muy cierta. Sin embargo, este señor en definitiva no lo sabía y al explicársela, no la comprendió. Sentí en su mirada un poco de aflicción al verme manejando mi negocio con “demasiado romanticismo o idealismo”.

Lo que el mercado nos enseña

Aunque lo que me recomendaba este directivo tenía “sentido común”, el mercado me gritaba otra cosa. Con esto de ninguna manera sugiero ignorar la importancia de un mercado con potencial, pero si éste no tiene a una persona o un grupo comprometido, no sucederán cosas importantes.

Viéndolo en retrospectiva, tal vez debí haberle explicado otras cosas y algunas historias. Debí contarle que hace algún tiempo en una conferencia que di en Turín, Italia, conocí a un brasileño que se llamaba Elías. Él, persona de gran calidad humana y trabajador inmigrante en ese país, laboraba en la construcción y mantenimiento de edificios.

Los orígenes de Elías se remontan al trabajo del campo y a una escuela que no pasaba del cuarto grado de educación elemental. Sin embargo para soñar y querer, no hay que ir a la escuela. Él vio un gran potencial en desarrollar el Multinivel en su Brasil y decidió regresar para desarrollarlo.

Originario de Ipatinga, Elías tenía una gran ventaja: ser “ignorante” de las “tendencias macroeconómicas” o de los “factores mercadológicos de crecimiento”, lo que permitió que él no cambiara su plan de acción. En cuanto llegó a Brasil, empezó a ofrecer su oportunidad a otras personas y creció, gracias al apoyo y asesoría de un equipo de expertos encabezados por Henrique, Marlene, Ángel y Mayte, quienes siguieron cultivando la formación de Elías y de su red, hasta consolidarla.

Esto me lleva a recordar la famosa anécdota del abejorro: los científicos coinciden en que sus alas son muy pequeñas; la desproporción es tal con su cuerpo que aparentemente no debería volar, sólo que el insecto tiene una gran ventaja: no lo sabe.

Esa “ignorancia” llevó a Elías a encontrar personas como Jesús, al que todos llamamos “Sonrisas”, porque siempre tiene una para todos. Jesús era mecánico de ferrocarriles.

O bien a Elí, quien tiene uno de los grupos de mayor crecimiento. Elí se dedicaba a vender helados por las calles y, como no era experto en mercadeo, hizo lo que le dijeron que debía hacer para comercializar y construir su red, y ahora cuenta con una red conformada por miles de personas.

También está João, quien era propietario de un bar y hoy disfruta de los beneficios que este proyecto proporciona a quien piensa menos y actúa más.

Cuando veo las historias de todas estas personas que han superado sus propios obstáculos, me produce una gran admiración la grandeza del espíritu humano dispuesto a crecer a pesar de las circunstancias, sobre todo cuando se tiene hambre de crecer y, también, por qué no decirlo, de comer.

Hoy, esa organización que nació de un joven de carácter afable y tranquilo que decidió quemar sus barcas en Italia y volver a comenzar en su país, es prueba irrefutable de que usando el sentido común usted puede empezar su negocio de Multinivel y hacerlo crecer desde ahí, donde quiera que usted viva, aunque su población parezca insignificante. Seguramente, de manera inevitable, se expandirá por otras regiones. Pero el punto que quiero recalcarle es éste: nunca acepte que le digan que en su pueblo su negocio nunca crecerá porque, si usted así lo decide y se determina (como Elías), usted florecerá.

Mire usted, yo vivo en una ciudad pequeña de México y facturamos mucho más que otras organizaciones que se encuentran en ciudades diez y hasta quince veces más grandes que la nuestra.

Si llega a encontrar a una persona decidida a hacerlo crecer en una ciudad con un magnífico potencial ¡sería toda una explosión! y, como dice un amigo mío, “entonces se juntarían el hambre con las ganas de comer”. Elías fue un árbol que marcó su propia tendencia sin importar mucho el bosque donde él decidió sembrarse y florecer.

Ésa bien podría ser también su historia, si así usted lo determina. Aunque la lógica de los expertos “bien intencionados” le sugieran todo lo contrario.

*“Donde los expertos dicen que no se puede,
hay siempre un soñador que con sus actos
demuestra lo contrario”.*



“Es muy fácil triunfar en los negocios. Realmente no hay competencia, porque el mundo está lleno de personas que desean pero no actúan; resisten, pero no cambian”.

Ángel de la Calle,
empresario del Multinivel

Un árbol sólo puede controlar que es un árbol

El secreto de disfrutar el camino al éxito en el Multinivel está por el lado de lo que uno puede controlar

Hay un pensamiento que de seguro ha leído en el que se le pide a Dios que nos dé la sabiduría para distinguir aquello que se puede cambiar de lo que no se puede cambiar. Supongo que saberlo diferenciar disminuiría nuestra ansiedad y elevaría nuestra capacidad de ser felices.

En la ciudad donde yo vivo, en el verano hace mucho calor y siempre ha sido así: ¿Qué utilidad práctica tendría el quejarme?, ¿vociferar lo desagradable que me siento al estar abrumado sudando por el fuerte sol hará que éste se oculte más rápido o disminuya su temperatura?, ¿para qué quejarnos si no tenemos el control del clima?

De la misma manera, algunas personas que estamos involucradas en el Multinivel nos frustramos y molestamos porque a pesar de todo lo que hacemos por la gente, ésta no se compromete o, peor aún, no ingresa en nuestra red. Hay dos cosas que este negocio me ha enseñado y se las puedo resumir muy brevemente:

- 1. No puedo controlar ni hacer algo por nadie o influir en él, a menos que él lo quiera.*
- 2. A la única persona que puedo controlar es a mí mismo.*

Siendo éste un negocio fundamentalmente de liderazgo, tenemos que tener claro que no podemos obligar a nadie a hacer nada si es que queremos construir un negocio a largo plazo.

Sin embargo, hay cosas que uno sí puede controlar y que bien pueden inspirar a su equipo, como lo ejemplifica el siguiente dibujo:



Permítame ahora ser más específico con el Multinivel:

USTED NO PUEDE CONTROLAR	PERO PUEDE CONTROLAR
Lo que le pasa	Cómo reacciona ante lo que le pasa
Que la gente se afilie	El número de invitaciones para explicarles su oportunidad de negocio a los prospectos
Que la gente compre su producto	El nivel de entrenamiento que puede tomar, además del número de clientes potenciales que puede visitar y practicar, practicar y practicar
Que su afiliado lo haga como usted	Buscar a nuevos afiliados que sí lo deseen hacer ahora
La emoción de sus asociados y prospectos	Su emoción al hablarles y comunicarse con ellos
Lo que su equipo haga	Dar el ejemplo

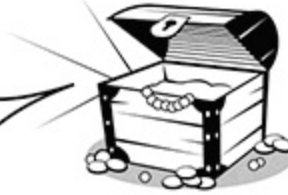
Como puede observar, el secreto de disfrutar el camino al éxito en el Multinivel está únicamente por el lado de lo que uno puede controlar. Intentar siquiera enfocarse en lo que uno no controla es ir en dirección directa a la amargura y la frustración.

Probablemente a estas alturas usted estará pensando: “Es muy fácil decirlo,

pero hacerlo es lo complicado”. De ninguna forma quiero enfatizar que por saberlo ya es todo mucho más sencillo, pero sí que es mucho más fácil que intentar cambiar aquello de lo que no tenemos el control a largo plazo.

Tome pues el control de su nave que tiene el potencial de llevarle a sus sueños en un camino fascinante y sea el Árbol Rojo más grande y frondoso que pueda ser.

“Usted nunca podrá obligar a sus socios a llegar al éxito. Lo único que podrá hacer es promover que se entrenen para conseguirlo”.



“La pereza no es más que el hábito
de descansar antes de cansarse”.

Jules Renard,
poeta y dramaturgo francés

Si no me gusta este negocio ¿Por qué tendría que hacerlo?

*Hacer únicamente las cosas que nos gustan, nos expone a resultados mediocres
sólo por no hacer lo que no nos gusta*

Existe una actitud que es común en muchas personas: hacen lo que les gusta hacer, aunque no tengan los resultados que les gustaría tener.

Hagamos un ejercicio con lo que he denominado “el gustómetro”, los cuales existen de dos tipos:

- a) el gustómetro de la vida
- b) el gustómetro del Multinivel.

Para visualizarlo mejor, tracemos una línea horizontal imaginaria. En la mitad ponemos el cero y, así como nos enseñaron en la primaria, hacia la derecha los números positivos, hacia la izquierda los negativos.

En la parte derecha colocaremos las cosas que más nos gusta hacer y les otorgaremos un valor máximo de 100 y lo que no disfrutamos tanto le asignamos un valor negativo. Vea la gráfica que se encuentra a continuación y le quedará aun más claro.

Ahora bien, conozcamos el gustómetro del Multinivel que es muy similar al de la vida, solo que aquí nos enfocamos en lo que nos gusta y lo que no nos gusta hacer en este tipo de proyectos. Observe la gráfica siguiente, antes de seguir con la explicación.

GUSTÓMETRO DE LA VIDA



GUSTÓMETRO DEL MULTINIVEL



Encontrará usted que aquello que no le gusta, generalmente está relacionado con una emoción que le es desagradable y no forzosamente se refiere a la acción.

Por ejemplo, si dice que no le gusta vender, en realidad lo que no le gusta es el rechazo. No le gusta que le digan que no, o que lo vean como alguien que anda desesperado por conseguir dinero y que no le quedó otro remedio que irse a las ventas.

Créame que le entiendo, ya que yo mismo he sido criticado por amigos y colegas que trabajaban conmigo en mi antiguo empleo, por dedicarme a un proyecto donde las ventas estaban involucradas.

Sin embargo, a pesar de no ser esta sensación agradable, a pesar de que estudié una carrera universitaria donde lo que menos me enseñaron fue a vender y, a pesar de tantas referencias negativas de personas que nunca sobresalieron intentando hacer lo que yo ahora comenzaba, puse mis sensaciones en el contexto del “gustómetro” y me di cuenta de que, si bien es cierto que en el Multinivel vender era sólo una asignatura en la carrera de los negocios en red y no la carrera en sí, era importante dominarla, practicarla y ser productivo con ella, si es que quería enseñar a otros a superar este mismo reto y ganar dinero con ello (este tema también se toca en el capítulo “Las ventas: la savia del Árbol Rojo”).

Cada vez que tenía que ofrecer en venta alguno de los productos y mis miedos y emociones me detenían, me ayudaba mucho el uso del “gustómetro”, para darme cuenta de que si vender un producto era en mi escala personal el equivalente al valor de, digamos -3, tener deudas me generaba una sensación mucho, pero mucho, más desagradable –el equivalente de digamos -25—. Por lo tanto, aunque vender no me gustaba, me gustaban mucho menos las consecuencias de no superar el proceso de la venta y tener problemas económicos para poder pagar la tarjeta de crédito. En mi mente, yo lo veía así:



Yo le pregunto en este momento a usted, ¿qué aspecto del Multinivel le genera miedo o incomodidad que no es nada, comparándolo con, por ejemplo, deber dinero al banco, tener un trabajo con un jefe “tirano” o no tener dinero para pagar alguna urgencia en familia?, ¿qué puede ser más importante que el bienestar de las personas que más ama? ¿No le gusta capacitarse o en realidad es que no quiere dejar de ver el partido de fútbol y la reunión con los amigos?

Le tengo una mala noticia: lo que muchas veces nos hace progresar, se encuentra del lado izquierdo de este “gustómetro”, donde están las cosas que no nos gustan.

No podemos encasillarnos en el lado derecho y hacer sólo lo que nos gusta, a menos claro está, que lo tenga muy contento el resultado que ahora tiene haciendo

sólo lo que le gusta.

El otro día me decía una colega que este tipo de negocios no eran para ella porque en realidad no era perseverante. Entonces empezamos a analizar su trabajo, su empleo. Cuál fue nuestra sorpresa al descubrir que nunca había faltado, nunca había llegado tarde a su trabajo, nunca dejaba de hacer las cosas que debía hacer. Entonces le pregunté que si no era perseverante ni constante, ¿cómo es que podía llevar un récord así en su empleo?

Como puede ver, estamos más entrenados para que los vientos de nuestro árbol muevan nuestras hojas que nosotros movernos a voluntad. Preferimos estar a expensas de las circunstancias en vez de que nosotros seamos sus creadores.

Siempre he dicho que este tipo de negocios es como una gran lupa que expone lo que en realidad somos. Un ejemplo lo podemos ver en el ciclismo. En el club al que pertenezco, algunos miembros han decidido ingresar al negocio y veo que, graciosamente, la actitud y constancia que muestran en el ciclismo son las mismas (idénticas) que con las que actúan en el proyecto que tenemos juntos.

Observo cómo van al entrenamiento un día sí, tres no, y en el negocio asisten a una actividad y a dos o tres no. Ya sea para el ciclismo o el negocio, siempre tienen sus historias para justificarse, aunque la realidad es que a nadie engañan (ni siquiera a ellos mismos).

La buena noticia es que si uno lo decide así, este tipo de proyectos también ofrecen sistemas de entrenamiento (cursos, seminarios, talleres, audios, videos y cursos por internet) que le ayudan a modificar esa actitud, no hacia el negocio, sino realmente hacia la vida.

Si usted de veras se lo propone, se lo digo yo, lo puede lograr aunque por el momento ¡no le guste lo que haya que hacer!

*“Haga lo que otros no están dispuestos
a hacer, para vivir como otros no tendrán
la posibilidad de vivir”.*



“Por muy larga que sea la tormenta, el sol siempre vuelve a brillar entre las nubes”.

Khalil Gibran,
ensayista, novelista y poeta libanés

La adversidad

*Si usted es perseverante y consistente en su vida cotidiana, así será en el
Multinivel, y viceversa*

Una mañana de domingo acompañé a una pareja de amigos míos a su terreno campestre. En el trayecto, Mary venía pensando en voz alta la desastrosa situación que de seguro nos esperaba después de tantos meses de abandono en la que había quedado el sitio, ya que por distintas circunstancias no se habían dado el tiempo de ir a regar las plantas.

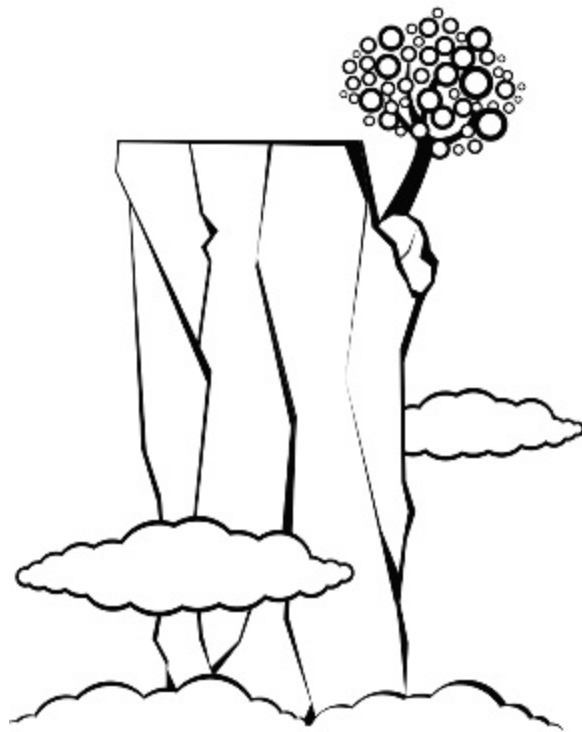
Al cabo de unos minutos ya estábamos, en efecto, ante un panorama poco hospitalario. La maleza había crecido considerablemente. Algunos árboles, que empezaban apenas a desarrollarse, habían muerto en el intento. Sólo quedaban de pie los árboles originarios de nuestra tierra semidesértica: Mezquite (*Prosopis juliflora*) y Palo Fierro (*Olneya tesota*), dos especies muy resistentes al calor y con raíces profundas, que les permiten alimentarse de los mantos subterráneos.

En medio de los comentarios y lamentaciones, Mary detuvo su mirada en una bugambilia (*bougainvillea*) ubicada al fondo del terreno cuya presencia era imposible que pasara inadvertida. Estaba llena de flores rosas y parecía darnos la bienvenida. De pronto nos pareció increíble que hubiese sobrevivido a tantas semanas de abandono y sequía.

Algunas variedades de bugambilia florecen todo el año, pero otras lo hacen especialmente en la época de pocas lluvias. Ésta trepadora o arbusto puede resistir podas fuertes y casi no alberga plagas; se reproduce por estaca y ésta misma se encarga de ir echando sus raíces.

Ocurre que aquella mañana la bugambilia me cautivó y ahora me ha recordado cómo también muchas personas florecen en la adversidad. La naturaleza es muy sabia. En la época más seca, como la bugambilia se siente en peligro de extinción por la falta de agua, es entonces cuando se desborda en flores, porque precisamente quiere dejar descendencia a través de su polen.

Con las personas no siempre ocurre así. En mi trayectoria dentro de este negocio encuentro con regularidad personas con una actitud de hacer las cosas, siempre y cuando no se les presente ninguna dificultad. A la primera señal de retos, abandonan. En la adversidad ¿Usted se marchita o florece?



Duro como Palo Fierro

Como habitante del desierto, así como me cautiva la bugambilia, tengo una especial admiración y preferencia, como le comentaba, por los Mezquites (*Prosopis juliflora*), un maravilloso árbol de estas tierras. Me gusta mucho porque con poca agua sobrevive y es muy generoso. A veces me pregunto cómo con tan poco se puede dar tanto: tanta sombra, tanto verde y tanta vida. Florecer en medio de la adversidad lo hace más atractivo. Un árbol en medio de la selva con ese tamaño no llamaría nuestra atención, pero en medio de la nada sí que es un mérito de la naturaleza que apreciamos más. “Florecer en medio de la adversidad es más meritorio que florecer en medio la abundancia”.

Como ya lo vimos, aquellos árboles que crecen en condiciones más duras producen las maderas más fuertes. Para que una madera sea fuerte tiene que soportar un poco de adversidad.

En este mismo desierto existe un árbol llamado Palo Fierro (*Olneya tesota*) que produce una madera del mismo nombre con la que los Seris (grupo originario de la región), fabrican esculturas desde tiempos inmemoriales. ¿Su característica

principal? La dureza. No son pocas las ocasiones en que los medios de comunicación informan del decomiso de toneladas de carbón de palo fierro, porque las características de esta madera la hacen muy atractiva para los taladores furtivos.

Muchas veces menospreciamos nuestra participación dentro de un negocio de redes y ventas directas. Lo tratamos como un “negocito”, limitando el impacto que puede tener en nuestras vidas y la de nuestras familias. Como sucede con la madera, el negocio lo transformamos en carbón, matándolo antes de habernos ocupado de trabajarlo y permitiéndonos transformarlo en algo más. Es cierto que las maderas más fuertes surgen en la adversidad, sí, pero hay que darles un fin adecuado ¿De qué sirve haber resistido tanto tiempo si al final terminamos siendo madera para carbón en vez de una hermosa escultura o un árbol frondoso?

El que usted haya permanecido aun a pesar de las circunstancias no le garantiza su éxito, pero el que de una vez por todas capitalice todo lo que ha aprendido y convierta esa experiencia en acciones concretas, es lo que puede darle la madera de triunfador.

“Lo más difícil de entender del Multinivel es lo siguiente:

- 1. Que es un negocio.*
- 2. Que es un negocio simple.*
- 3. Entendernos a nosotros mismos”.*



“Si usted no tiene éxito al principio, intente, intente”

William Claude Fields,
comediante estadounidense

No hay nada de meritorio en sonreír cuando todo va bien

Casi todos los negocios en red le ofrecen libros, manuales, audioconferencias, seminarios y convenciones que lo preparan para enfrentar la adversidad con buena actitud

Llega a mi oficina una afiliada de mi red muy contenta porque ha consumado exitosamente una venta y, por si fuera poco, ha integrado a un nuevo miembro. Todo en una tarde. Sin embargo, hace tan sólo tres días estaba muy frustrada y malhumorada porque “nada le salía”.

Aquí quisiera recordar el refrán que de manera acertada dice que “al mal tiempo buena cara”. Considero que, cuando las cosas van bien, no resulta complicado estar con buen talante, con buena actitud, de buen carácter; es una reacción natural, lógica. Cuando los retos se nos presentan es cuando hay que poner a prueba el temple, el carácter.

Cuando un equipo gana un torneo, los jugadores levantan la copa con alegría, con gusto, sonrientes. Así son las victorias. Por lo mismo, dicen que con viento a favor, cualquiera es marinero. No se requiere de esfuerzo alguno cuando el viento sopla a nuestro favor.

Recuerdo que cuando tenía como quince años iba durante los veranos a la sierra de mi estado, con mi tío Miguel, hermano de mi madre. Él tenía una mina enclavada en las montañas. Ahí intentaba yo ayudar en las labores duras de este noble trabajo y terminaba siempre exhausto. Al atardecer, alumbrados por la luz de una hoguera, mi tío Miguel me hablaba de muchos temas: historias de fantasmas que poblaban minas abandonadas y de otras cuestiones, entre las que figuraban, por supuesto, las mujeres.

Mi tío era de la opinión de que las mujeres muy bellas regularmente no se preocupaban por desarrollar mucho su carisma o simpatía, porque de cualquier manera, decía él, los hombres se les acercaban.”¿Qué caso tendría esforzarse en ser más simpáticas o cultas o cariñosas, si de cualquier forma nunca están solas?, reflexionaba mi tío.

En cambio, afirmaba, las mujeres que no eran tan despampanantes, no se confiaban sólo de lo físico y cultivaban esa parte de la personalidad que las más bellas no sentían necesidad y, en consecuencia, resultaban también atractivas y encantadoras.

Sin embargo, afirmaba mi tío, a las bellas, con el tiempo les cae una maldición: la vejez. Inevitablemente, con el paso de los años, su atractivo se va acabando y, como nunca se dieron tiempo para desarrollar otras cualidades, terminan por lo regular solas y amargadas. Esa reflexión de mi tío nunca la he olvidado.

Aunque a lo largo de mi vida he comprobado que en algunas mujeres esto se ha cumplido y en otras no (gracias a Dios también hay mujeres inteligentes, bellas y simpáticas), quería mencionar la anécdota de mi tío porque mi interés es enfatizar que cuando todo va bien, cuando todos nuestros afiliados hacen sus ventas, cuando se integran más y más afiliados a la red con el menor trabajo estamos muy felices – como la mujer hermosa que confiada sólo en su belleza, sin esfuerzo, tiene a los hombres a sus pies–.

Hablando del Multinivel, la vejez sería como la inevitable adversidad que tarde o temprano se presenta y, si nos preparamos con tiempo, de forma adecuada, podremos enfrentarla con la mejor de las actitudes.

Cuando las cosas no van bien y reaccionamos con enojo y frustración, nuestros pensamientos no son procesados con tanta claridad porque están nublados por nuestras emociones. Éstas nos llevan a actuar de manera torpe y en ocasiones, llegamos a lastimar a nuestros seres queridos o a los miembros de nuestra red. Es en las circunstancias adversas donde precisamente se hace más necesario contar con la actitud adecuada y reaccionar de la mejor manera posible, porque ésta será la única manera de salir adelante.

Todo esto suena muy bien pero, ¿usted sabe dónde se enseña a reaccionar de manera adecuada?, ¿en qué universidad tienen la carrera de actitud positiva?

Por fortuna, el Multinivel ofrece algunas ventajas importantes en este terreno, en comparación con el negocio tradicional. En los negocios en red nos ayudan a mantener una actitud positiva. En primer lugar, es un negocio que no requiere poner en riesgo el patrimonio o un gran capital. Por otro lado, tenemos casi siempre una ayuda, un soporte, una asesoría de algún entrenador que nos orientará con base en su experiencia y la de los líderes de su organización.

Y, por último, casi todos los negocios en red tienen a su disposición libros, manuales, audioconferencias, eventos, seminarios, reuniones o convenciones que nutren de información e inspiración a Usted y sus afiliados. A través de esto se obtienen las herramientas para que todo el que decida prepararse de forma seria

tenga con qué responder en todo tipo de situaciones, ya sea que le vaya bien en su negocio o no tan bien.

Intente siempre llevar las cosas de la mejor forma y de manera constante hágase esta pregunta: ¿Qué lección me quiere dar la vida con esta situación que me está presentando?

“Los retos te trastornan o te transforman”.



“Tú, como la paloma: para el nido,
y yo, como el león: para el combate”.

Salvador Díaz Mirón,
poeta mexicano

Yo sí, ella no, o viceversa

*La oportunidad de hacer este negocio en pareja constituye una de las más
valiosas ventajas para desarrollar grandes redes*

Pedro era un gran hombre de negocios del ramo comercial; dirigente de algunas organizaciones empresariales y hasta maestro universitario por propia convicción. Lo conocía apenas por el periódico, porque no había semana en la que él no saliera con alguna declaración relacionada con los comerciantes de mi ciudad. En verdad era y es un ciudadano ejemplar.

La forma en la que lo integré a la red fue por demás temeraria de mi parte. En una ocasión lo vi en la televisión haciendo algunos comentarios muy interesantes sobre el espíritu emprendedor y al siguiente día fui a su oficina, sin conocerlo, para solicitar una cita.

Recuerdo que la espera fue algo larga, pero al final entré a su oficina. Me invitó a sentarme en una mesa separada de su escritorio y desde mi nervioso corazón le expliqué la oportunidad del Multinivel y las razones de por qué había yo pensado en él para esto. Sentí al principio una mirada de extrañeza (incluso hasta de ternura) por mi entusiasmo, pero poco a poco se fue “enganchando” en el tema.

Para no hacer el cuento largo: se integró a la red y no sólo eso, se emocionó mucho con el proyecto. El problema en el desarrollo del negocio vino después, de una forma en la que nadie se lo hubiese podido imaginar: su esposa. A ella no le interesaba el Multinivel (ni ninguna otra actividad extra) en su vida.

Debido a que él era un hombre que en apariencia no “necesitaba” desarrollar otra labor, ya que tenía muchas cosas que hacer, su cónyuge consideró – supongo yo –, que esta actividad lo iba a alejar más de su casa. A partir de ese momento, le hizo la vida difícil a mi asociado y terminó cansándole con sus comentarios.

Él me expresaba constantemente que estaba enamorado del proyecto, que le llenaba, que le hacía muy feliz porque sabía que con este vehículo podría ayudar a muchas personas, además no le parecía nada mala la idea de ganar algo más de

dinero. Pero ese no fue, parece, un argumento válido para su pareja. Como en tantos casos parecidos, él terminó desistiendo y yo me entristecí mucho porque no pude hacer nada para evitarlo.

El de Matías es un caso aún más desafortunado. Hace cerca de quince años que somos amigos y, desde entonces, ha habido en él un patrón de conducta que le ha tenido estancado en este negocio. He perdido ya la cuenta de las veces en las que ha ingresado y reingresado a mi red y en todas ellas su esposa ha sido la razón – dice él–, para que abandone porque “tú no sabes lo que es dormir con el enemigo” (haciendo alusión a la película de Hollywood de 1991 estelarizada por Julia Roberts).

–A mi esposa no le gusta que haga Multinivel, pero eso sí, quiere vivir mejor. ¿Quién la entiende?–, expresaba con regularidad. Y terminaba concluyendo: – Como ya no quiero discutir con ella, mejor llevaré la fiesta en paz y retomaré mi negocio de Multinivel en el futuro–. Ese futuro todavía no se convierte en presente.

Marcos, sin embargo, es el lado opuesto de la moneda. Su esposa, a pesar de que no está involucrada con las actividades de construcción de la red, apoya y anima a su marido para que salga adelante. Marcos comprendió desde el primer momento que la razón para hacer esta actividad era el beneficio para su familia y desde entonces, ha sido el motivo y la energía de él para seguir adelante, a pesar de las dificultades que se les han presentado para hacerlo crecer.

Por último, es importante mencionar a Henrique y Marlene. Ambos son exitosos desarrolladores del Multinivel en Brasil, a quienes me une una admiración especial porque, a pesar de ser personas que superan los 65 años de edad, mantienen una relación amorosa y comprensiva como si tuvieran 25 años.

Verlos es un deleite para la pupila y el corazón. Ya sea que estén sentados en una conferencia o caminando, siempre van tomados de la mano y se cuidan mutuamente. Viajan juntos, comparten juntos, disfrutan juntos y luchan juntos. Cuando observas su relación matrimonial y los resultados extraordinarios que han alcanzado en el Multinivel, puede uno comprenderlo y justificarlo todo.

Marlene es la base emocional de Henrique y Henrique es la fuerza creadora que se convierte en acción, inspirado por ella. De una u otra forma, todos quisiéramos vivir como ellos en esa etapa de nuestras vidas. Les deseo a ambos muchos años más de amor y de ejemplo inspirador para todos nosotros.

Como se podrá dar cuenta, en el Multinivel hay parejas de todo tipo: aquellas que son entusiastas con el tema, aquellas que son indiferentes y aquellas que oponen resistencia.

Estoy consciente de que existen muchas circunstancias y situaciones que

envuelven a la pareja, por lo que no pretendo de ninguna manera brindar una receta infalible de qué hacer, porque lo que bien puede funcionar para una persona, puede resultar contraproducente para otra.

Lo que sí compartiremos serán ciertos criterios que quizá puedan servir como referencia para intentar conciliar o negociar con su cónyuge (en caso de que esté casado) sin que la armonía familiar se vea afectada. Pero, insisto, nada puedo garantizar.

Fueron sembrados juntos

Juan, un buen amigo y colega del Multinivel que vive en la ciudad de Guadalajara, México, me compartió hace algún tiempo una anécdota muy poderosa sobre por qué hacer este negocio en pareja:

“En cierta ocasión, cuando era niño, en el rancho de un tío mío nos pusieron a plantar una línea de árboles. De pronto, observé que al final de la línea había un pequeño retoño de árbol, pero de una variedad diferente a los que estábamos sembrando. Me dio “lástima” verlo y no lo saqué. Planté mi árbol muy cerca de éste. Nunca pensé que sería un árbol tanto o más grande cuando llegara a su edad adulta ¡Se veía tan pequeño!

Cuando un primo lo vio se rió de mí y dijo que tendría que trabajar doble al desenterrarlo de ahí y plantarlo en otro lado. El abuelo nos aconsejó: «Déjenlos cerca uno de otro, ustedes verán lo hermoso que se verán y se acompañarán el resto de su vida». Así lo hicimos y al paso del tiempo, nos dimos cuenta de que su crecimiento no fue fácil. Uno brotaba pronto en la primavera, pero se ponía amarillo con el calor. El otro parecía más frágil, pero permanecía más tiempo verde. Al principio, los pequeños árboles crecieron casi independientemente pero pasó el tiempo y sus ramas se mezclaron así como sus raíces. Ahora parecen formar un árbol único. Una mezcla como no he visto en otro lugar”.

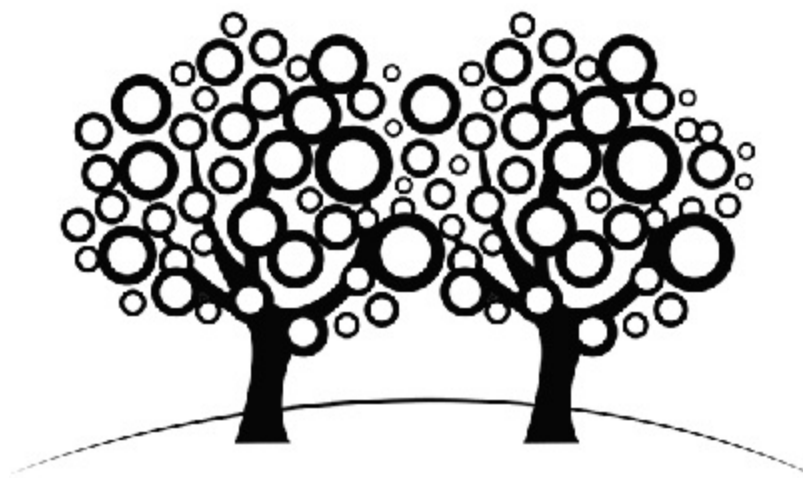
Así ocurre con las parejas. Cuando pasan los años sus raíces se entrelazan. Los frutos de cada uno son tan parecidos y tan necesarios, que es fácil entender por qué algunas personas mueren un corto tiempo después de que el amor de su vida se les ha adelantado en el camino.

Juan acaba de festejar su aniversario de matrimonio número 27 y ciertamente estará cumpliendo en unos días también, dentro del mismo mes, sus 48 años de vida. Eso quiere decir que ha pasado más tiempo viviendo con su esposa que lo que vivió como soltero, o con sus padres y hermanos. Pero igual que aquellos dos

árboles en el rancho de su tío, la mezcla de personalidades, raíces, antecedentes y el medio ambiente, han hecho de su matrimonio algo especial. En mi opinión es una relación única. Juan narra que en el momento en que les presentaron el Multinivel por primera vez, fue muy interesante porque a los dos les pareció que tenía mucho sentido. Tan sólo se voltearon a ver y, al final de la presentación, asintieron con la cabeza al mismo tiempo. Ahí comenzaron. Regresaron a su casa y, antes de entrar, decidieron ir con su cuñada (a dos puertas de la casa de ellos) y de inmediato, con todo el entusiasmo, lograron que ella y su esposo se integraran a la red. Sin embargo, como tantas veces sucede y por razones que ya no se recuerdan, Juan y su esposa Edith abandonaron el proyecto.

La segunda vez que lo retomaron fue muy diferente. El matrimonio de Juan y Edith estaba en un momento de baches y cuando él le comentó a su esposa que volvería a intentar desarrollar el Multinivel ella lo volteó a ver y con una mirada fría, exclamó: “Pues, haz lo que quieras... tú sabes que estás en la mira”.

Un mes y medio después, cuando llegó su primer cheque, Juan se lo entregó a su mujer diciéndole: “Este primer cheque es para ti. Los que siguen van a ser para pagar mis deudas y salir del atolladero. Pero llegará el día en que este negocio me dé lo suficiente para comprarte tu casa, tu auto y todo lo que tú desees” ¿Cuál fue la respuesta?... un beso.



Tres tipos de relaciones

En todos los años de experiencia en el Multinivel he observado, como lo mencioné anteriormente, que la pareja reacciona, por lo general, de tres formas distintas.

1. Pareja entusiasta y participativa

Es el escenario ideal para todo aquel que desea empezar con el pie derecho. Esto se da cuando la pareja toma con gran entusiasmo y energía positiva el Multinivel y se involucra rápidamente en las actividades de este negocio, porque comprende desde el principio que es por el bien de la familia, saben que la actividad les unirá mucho más como pareja porque harán algo en común. Si éste es su caso, no hay nada más que decir que ¡felicidades y aproveche su gran momento porque usted es una persona afortunada!

Pareja, no dispareja

En este punto cabe considerar que cuando la pareja toma el compromiso y el entusiasmo con la misma pasión, puede generarse cierta competencia entre los dos. Muchas veces es sutil, pero otras veces es muy evidente porque los egos hacen presa de cada uno de ellos. Esto se manifiesta de varias formas. Por ejemplo, puede suceder que uno dé una recomendación a su grupo y la pareja lo contradiga en público, o bien, cuando dan un taller de productos o algún seminario, puede notarse cómo se pelean por tomar el micrófono y hablar más que el otro. Estas situaciones resultan muy penosas. Se asemeja al hecho de poner dos gallos en un mismo corral. Cuando eso ocurre, los pollitos se confunden.

Cuando la pareja no logra ponerse de acuerdo en los roles que cada uno desempeñará en el negocio, repelen a sus seguidores en lugar de atraerlos, pues nadie quiere estar en medio de una batalla.

Éste es un negocio basado en la confianza y cuando una pareja es capaz de inspirarla en su equipo a través de su congruencia y la armonía, logran convertirse en un catalizador para el crecimiento de su red.

Mis recomendaciones para lograrlo son:

- **Elogie a su pareja.** Reconozca frente a sus seguidores las cualidades y habilidades que ambos poseen, ésta será la manera más adecuada de anunciar la admiración que tiene por su esposa(o) y logrará alimentar la confianza que el equipo le tendrá a su cónyuge.

Las correcciones o sugerencias déjelas para hacerlas en privado. Construyan desde ahora la imagen que quieren proyectar como pareja y se convertirán en un modelo a seguir.

- **Planeen juntos lo que comunicarán** a sus seguidores en las juntas o presentaciones, aclarando los temas que desarrollará cada quien, el tiempo que

emplearán cada uno para hacerlo, definiendo la intención de la junta y el objetivo que persiguen. Es decir, que deben verse como un verdadero equipo, en donde sus talentos y experiencias se complementan para dar las mejores herramientas a su red de asociados.

Aprovechen adecuadamente el tiempo, pues se ha comprobado que discutir es una de las peores formas de perderlo, y hacerlo frente a otros le puede costar la confianza y el respeto de su equipo.

- **Defina su sueño y el de su pareja.** Las razones para hacer este negocio son tan variadas como los hombres y mujeres que participan en él. No debemos pensar que sólo nuestro sueño basta para comprometernos en el proyecto. Viene a mi mente la frase: “El compromiso nace de la participación”. Eso me dice que es necesario preguntarle a la pareja cuál es su sueño, pues sólo si hay una participación conjunta y se determina su verdadera razón para construir el negocio, puede comprometerse con poner en marcha un plan de acción para alcanzar los sueños de ambos.

- **Vuélvanse cómplices en este proyecto.** Nada más satisfactorio que luchar juntos por una causa común y, si esa causa es construir un mejor futuro que les permita disfrutarse mutuamente y darle mejor calidad de vida a su familia, entonces todo lo que hay que hacer para lograrlo cobra sentido. Celebrar las diferencias en lugar de criticarlas, es el primer paso para que una pareja pueda desarrollarse no sólo en este negocio sino en todas las áreas de su vida.

Un ejemplo de gran armonía y capitalización de talentos son Francisco y Geovana. Ellos son una pareja que, en mi opinión, supo desde el comienzo mesurar sus grandes ímpetus y combinar sus talentos complementándose el uno con el otro.

Abogados de gran prestigio en Tijuana, Baja California, México, abrazaron el Multinivel con gran profesionalismo y pasión desde sus inicios. Cada uno de ellos en su estilo desborda una sorprendente y gran capacidad de liderazgo. Saben manejar todas las áreas de su negocio con certeza y conocimiento. Tienen la capacidad de liderar sus grupos juntos o por separado. Incluso cada uno podría parecer muy independiente, cuando en realidad son perfectamente complementarios. Esta integración se nota sobre todo en su forma de interactuar a la hora de impartir seminarios, talleres y convenciones en las que he tenido el gusto de verlos y escucharlos.

En mi opinión, Francisco y Geovana son una muestra tangible de que en el Multinivel dos grandes talentos pueden respetarse y complementarse. Son un

matrimonio que ha sabido reconocer las capacidades del otro y no han permitido que el dinero o la fama se anteponga a lo más importante para ellos: su familia y su relación personal.

Buscando a la pareja perfecta

El escritor brasileño Paulo Coelho nos cuenta una historia muy ilustrativa sobre la pareja perfecta para desarrollar el Multinivel. Nasrudin conversaba con un amigo.

– Entonces, ¿nunca pensaste en casarte?

– Sí pensé – respondió Nasrudin –. En mi juventud resolví buscar a la mujer perfecta. Crucé el desierto, llegué a Damasco y conocí a una mujer muy espiritual y linda; pero ella no sabía nada de las cosas de este mundo. Continué viajando y fui a Isfahan; allí encontré a una mujer que conocía el reino de la materia y el del espíritu, pero no era bonita. Entonces resolví ir hasta El Cairo, donde cené en la casa de una moza bonita, religiosa y conocedora de la realidad material.

– Y por qué no te casaste con ella?

– ¡Ah, compañero mío! Lamentablemente ella también quería un hombre perfecto.

2. Pareja indiferente o neutral

Narraba Facundo Cabral, cantautor argentino, que en una ocasión asistió, acompañado de su madre, a una recepción del presidente Alfonsín. Cuando el mandatario se acercó, el Señor Cabral se dirigió a él diciendo:

– Señor Presidente, ella es mi madre.

– A sus órdenes, señora, en lo que pueda servirle – le contestó el Presidente. La mamá de Facundo, señora de campo, transparente, alcanzó a exclamar:

– Con que no me perjudique, me doy por bien servida – . Obviamente, todos rieron.

Algo similar sucede con la postura que adopta la pareja indiferente o neutral. Comprende que el hecho de que su pareja esté en el Multinivel es por el bien de la familia, pero su participación no va más allá... “Con que no me perjudique”.

En este punto, lo que yo sugiero es no presionar o “adelantar” el proceso de la pareja que aún no muestra el interés suficiente, porque más adelante podría revertirse esta indiferencia o rechazo. Le sugiero que primero vaya mostrándole avances tangibles, ya sea en actitudes (que le vean feliz es un gran ejemplo), así

como logros económicos, como resultado de desarrollar su negocio de manera eficiente.

Casi siempre, uno de los dos – sobre todo si la mujer es la interesada en el negocio – termina jalando a su pareja hacia al negocio y enamorándolo de dos maneras: una con el Multinivel y la otra a través de los sueños que pueden construir juntos.

La comunicación es muy importante en la pareja. Asegúrese de explicarle en qué consiste el negocio, que comprenda las actividades que son necesarias para obtener resultados. Dicen que “sobre aviso no hay engaño”, así que cerciórese de que su pareja comprenda lo que este proyecto requiere, para que desde el inicio puedan llegar a los acuerdos necesarios y así evitar posibles discusiones.

Invite a su pareja a los eventos (seminarios y reconocimientos) pues seguramente el testimonio de los que han tenido resultados le ayudará a conocer mejor este proyecto y quizá alguno de ellos sea capaz de alcanzar el botón de su motivación y sacarle de esa indiferencia o neutralidad para, por fin, decidirse a hacer en serio este negocio con usted.

3. Pareja negativa y controladora

Este tipo de pareja asume una posición negativa e inclusive reactiva ante cualquier iniciativa, sobre todo si se trata del Multinivel. Es una situación por demás compleja y, como mencionamos al inicio de este capítulo, sin una receta que nos dé la solución completa. Sin embargo, hay ciertos criterios, basados en la experiencia de algunos afiliados a esta industria, que han funcionado favorablemente. Su sentido común y sensibilidad siempre tendrán la última palabra.

Cuando alguien demuestra una actitud de este tipo, negativa y controladora, le sugiero que siga estos pasos:

- Hable con su pareja e intente explicarle al detalle las características y beneficios de su negocio de Multinivel. Inclusive, pídale que le acompañe a algún evento de entrenamiento para que tenga más elementos de evaluación objetiva. Para explicarle el negocio procure buscar un lugar especial para ello. Tal vez una invitación a cenar sea adecuada. El asunto es sacar a su pareja del entorno normal de convivencia y llevarlo a un lugar “neutral” para platicar y, sin sobresaltos ni distracciones, conversarlo con tranquilidad.

Casi siempre, aunque sea a regañadientes, es suficiente esta charla para obtener por lo menos un apoyo pasivo (en el siguiente punto lo explico más detalladamente).

- Si su pareja no desea involucrarse ni siquiera para tener mayor información del proyecto, no la presione más. Negocie con ella una “tregua”, donde le permita un espacio de tiempo para trabajar en el proyecto y, al cabo de algunos meses, volverán a dialogar sobre el tema, para reconsiderarlo, pero ya con resultados concretos (cheques o algún logro que juntos convengan). Cuando esta tregua se solicita con afecto y un espíritu de sana convivencia, la pareja casi siempre accede.

Le recomiendo que mencione a la familia (o los hijos) como la razón por la cual usted desea iniciar su negocio de Multinivel y deje claro que por ellos es que usted quiere luchar. Este es un argumento real, muy válido y con el cual casi todas las parejas se sensibilizan.

Sin embargo, hay ocasiones en las que, aun proporcionando toda la información y los razonamientos con paciencia y profesionalismo, existen parejas que no acceden a brindarle el apoyo a su negocio de Multinivel. Aunque esto pudiera resultar increíble o ilógico para algunos, la explicación de este tipo de actitud poco tiene que ver con el Multinivel, sino con cosas relacionadas a la vida en pareja. Cuando la reacción no tiene un argumento lógico, tiene una razón emocional. La razón puede ser, por poner un ejemplo, que uno de los dos sea muy celoso y no desee que usted se asocie con otras personas.

Una buena dosis de miedo y prejuicios inunda algunas relaciones y el Multinivel no resulta para ellos ser la mejor idea. Si éste es el caso, considero que acudir a un terapeuta familiar para que les oriente sería de gran utilidad, porque el problema no radica en el negocio, aunque éste quiera ser tomado como “un pararrayos” de su realidad emocional. Bajo estas circunstancias, hasta que no se arreglen las diferencias, uno poco podrá hacer para avanzar en el Multinivel.

Es mejor que la oportunidad de negocios sea vista en pareja por primera vez

La forma más efectiva de presentar la oportunidad de Multinivel a una pareja es hacerlo cuando los dos estén presentes. De ser posible esto, es importante que usted tenga la oportunidad de explicarles directamente, aunque sea por separado. ¿Por qué? Porque podría ser riesgoso dejarle a él o ella la responsabilidad de transmitir la información a la pareja. Explicar cómo funciona no es fácil, porque surgen dudas que sólo alguien que ya está involucrado en el proyecto puede ayudar a responder. Que uno de los miembros de la pareja intente hacerlo por su cuenta, desde el prejuicio de la relación, puede no resultar favorable.

Si el posible asociado nos sugiere que no hay necesidad de que estén ambos

presentes, porque piensa que no le va a interesar o algo parecido, le recomiendo que insista un poco: “Es importante que su pareja conozca el proyecto, porque a veces puede haber algún interés de parte de ella o él y hay que darle la oportunidad de valorarlo personalmente”.

En el último de los casos – le reitero –, si su pareja escucha la presentación, cuando menos va a saber qué está haciendo y le va a entender cuando empiece a relacionarse con más personas y comience a dedicarle tiempo a este proyecto. La idea de que conozca la información es “vacunarlo” contra posibles conflictos que pudieran surgir ante una posible falta de comunicación o comprensión del proyecto.

Curiosamente, también hay parejas – las más – que toman este proyecto como “la tabla de salvación” o fortalecimiento de su matrimonio, ya que les permite hacer algo juntos y tener puntos de coincidencia. Pero, insisto, aunque este negocio ayuda al fortalecimiento de las relaciones, no estamos en el mercado de las terapias de pareja.

Finalmente, cuando los dos escuchan al mismo tiempo la explicación del negocio de Multinivel, se está evitando con esto el riesgo de transmitir mal la información y que genere desacuerdos en la pareja.

Esto me recuerda al padre de familia que me presenta a su hijo de veinte años y me dice: “A ver si con tu negocio me lo puedes componer”, a lo que sólo alcanzo a contestar: “Señor, si no puede componerlo usted que lo hizo, menos yo que le acabo de conocer”.

No haga cosas buenas...

No pretendo, evidentemente, hacer un manual de buenas costumbres y moralidad con este libro, porque todos de sobra sabemos como adultos, qué es adecuado y qué no lo es. Pero quisiera referirme en estas líneas a la forma en la que nos comunicamos y manejamos nuestros niveles de confianza. Para explicarme mejor, permítame ponerle un ejemplo de algo que me sucedió:

En donde yo vivo se acostumbra saludar a las mujeres con un beso en la mejilla cuando ya se conocen, aun y cuando no sean propiamente amigos del alma. Es una costumbre común y ampliamente aceptada en mi sociedad. Sin embargo, en una ocasión, di una conferencia informativa en Montevideo y me presentaron a una pareja de asociados con los que ya estaba de cierta manera familiarizado, ya que, aunque no los conocía en persona, había intercambiado correos electrónicos con ellos, por lo que me pareció normal saludarla a ella de beso en la mejilla. En eso, vi cómo la cara de su pareja se desencajó por completo y su lenguaje corporal denotó

una gran molestia. Fue entonces que me di cuenta de lo imprudente que había sido e intenté, inmediatamente, “componer” las cosas dirigiéndome al varón con especial entusiasmo e interés. Mi esfuerzo no rindió frutos: me encontré sólo con respuestas cortantes. Como lo supuse en ese mismo instante... jamás los volví a ver en el negocio.

Esa misma noche me informaron que esa pareja tenía muchos problemas conyugales debido a los grandes celos que él manifestaba.

Tomando como referencia esta penosa anécdota, me permito hacerle algunas recomendaciones para que usted las aplique, haciendo uso de su sentido común:

- Sea usted hombre o mujer, mientras no tenga un nivel de confianza suficiente, salude con la mano sin acercarse para dar abrazo o beso en la mejilla. Si la otra persona toma la iniciativa y se acerca a darle un abrazo o beso, trate de ser cortés y corresponda según sea el caso.
- Cuando trabaje con una pareja, procure siempre que ambos estén presentes en las reuniones. Si esto no es posible, lo recomendable es reunirse en un lugar público.
- Sea prudente en el uso de mensajes escritos y llamadas telefónicas.
- Ponga especial atención en la forma en la que escribe correos electrónicos. No es lo mismo decir algo mientras charla en persona, donde puede distinguir claramente los matices y el tono de la voz, a decir lo mismo por escrito. A veces, un mismo comentario se puede leer de distintas maneras. Esto puede llevar, sin querer, a malinterpretaciones.

Me ha pasado en ocasiones que cuando escribo un mensaje de lo más normal por internet, mi interlocutor me contesta diciéndome que está bien pero que no me enoje, cuando la verdad es que no estaba enojado. Esto pasa, quizá, porque quien me lee no escucha la entonación de mi voz, sino que interpreta el mensaje con su propia voz de la imaginación.

- En ocasiones surgen situaciones cargadas de emociones y miedos, como parte del negocio, que se pueden complicar más con las diferentes interpretaciones. Tenga cuidado con toda aquella circunstancia que usted considere que podría ser delicada. Use la prudencia y el sentido común.

¿De quién es el negocio?

Con esto nos referimos a la definición del puesto que cada quien asumirá en el naciente proyecto. Este punto es fundamental. Entre más claro se tenga el rol de cada uno, mejor será la coordinación de sus talentos y actividades dentro del

Multinivel. Aun cuando las parejas estén muy bien integradas, lo común es que se tengan actividades, horarios y responsabilidades diferentes, por lo que se tienen que poner de acuerdo en cuanto a varios detalles del negocio. Algunos puntos que recomendaríamos definir son:

- ¿De quién es el negocio? ¿De los dos o nada más de uno?
- ¿Los dos están haciendo el negocio o solamente uno?
- ¿Qué actividades específicas hace cada uno y qué otras tienen que hacer los dos?
- ¿Qué nivel de compromiso tiene cada uno con el negocio?

Respetando el paso de cada uno

Este negocio tiene la cualidad de sacar lo mejor de usted y mostrarlo al mundo, pero también, le invitará a cambiar. Le incitará a trabajar personalmente, puliéndose, hasta que llegue a brillar como el diamante. Pero aunque éste es un trabajo PERSONAL y no de pareja, su cónyuge es la primera persona que se da cuenta, tal vez antes que usted, de lo mucho que tenemos que mejorar, por lo que aquí tengo dos asuntos que recomendar:

- En lo que respecta al desarrollo humano que brindan algunos Multiniveles – sesiones de entrenamiento, seminarios, talleres, libros o audios – este debe ser personal y cada quien tiene su ritmo.

¿Recuerda la historia de Juan, quien sembró dos árboles juntos de diferente especie y donde cada uno de ellos crecía a ritmo diferente? De la misma forma hay que respetar el ritmo de cada quien. Pero, eso sí, los dos caminando, los dos aprendiendo, creciendo y cambiando. No trate de jalar a la pareja ni de mofarse. Insisto: cada uno tiene su paso.

- Si uno de los dos está creciendo personalmente más rápido que su cónyuge, no lo haga evidente ante las personas del grupo. Sea lo más cordial y siempre dele su lugar. No trate de enseñarle “técnicas”, acérquele material de entrenamiento como un libro, por ejemplo, y enséñele con acciones. Guarde todas las técnicas que se le antoja enseñarle a su pareja, para sus asociados. Con su compañera(o) son otras las formas de enseñar y guiar porque hay muchas emociones entrelazadas. Si se pone a enseñarle lecciones no solicitadas, puede que lo (la) haga sentir incapaz. Tenga cuidado. Contribuya con el crecimiento de su pareja a través del reforzamiento de su autoestima, poniendo atención en sus aciertos y no solamente en sus errores.

Todos tenemos la oportunidad de desarrollarnos y convertirnos en una mejor versión de nosotros mismos.

¿Ventaja o desventaja?

Muchas personas me dicen, para justificar su falta de resultados, que yo soy un hombre afortunado porque he desarrollado el negocio sin una pareja que me apoye, por lo que, en gran parte, no tengo que ponerme de acuerdo con nadie para salir a la calle a luchar por el futuro. Cuando me dicen esto, me permito disentir de tan cómoda y poco creativa justificación. Esto lo afirmo así porque cuando he avanzado más es cuando el amor por alguna pareja me ha inspirado a luchar cada día más. Cuando me he enamorado es como si tuviera una energía interna inacabable que me inquieta y estimula. Hacer mucho más con ella que lo que yo podría hacer sólo es la fuerza que una pareja nos puede brindar. Es energizarnos por y gracias a la pareja. Como afirmaba el gran poeta uruguayo Mario Benedetti:

*Si te quiero es porque sos
mi amor, mi cómplice y todo
y en la calle, codo a codo
somos mucho más que dos*

¿Un negocio para mujeres?

De acuerdo con las estadísticas de la industria de las Ventas Directas en América Latina, hasta hace poco el 80 por ciento de la gente involucrada en redes de distribución eran mujeres. Sin embargo, se observa una incursión cada vez mayor de los hombres en este tipo de negocios.

La oportunidad de construir este proyecto en pareja constituye una de las más valiosas ventajas para desarrollar grandes redes. Al haber un hombre y una mujer, las posibilidades de identificarnos con quien nos asesorará se ve duplicada. Cada uno aporta su particular toque e interpretación. Al estar el negocio representado por dos temperamentos distintos, las posibilidades de obtener mejores resultados crecen.

Si bien desarrollar el negocio en pareja representa una ventaja, cabe mencionar que se han dado casos en el que la mujer adquiere el papel de directora del proyecto, sobre todo cuando el hombre no da señales del mismo nivel de compromiso. Esto ocasiona en la mujer una continua inconformidad, que puede traducirse en repetidos reproches al varón por su falta de acción y contribución

para alcanzar las metas.

Por otra parte, muchas de las mujeres – por su naturaleza de formadoras de seres humanos y transmisoras de valores– , han desarrollado una serie de fortalezas que las hacen ser proactivas, creativas, emprendedoras, orientadas a la solución de problemas (todas estas cualidades, por sí solas, facilitan el desarrollo de una actividad como el Multinivel).

Históricamente, el papel del varón ha sido entendido como el del proveedor de la familia. Él, se supone, debe ser el apoyo, pilar, guía, líder y protector de la mujer con la que ha decidido compartir su vida. La mujer tiene grandes expectativas de su hombre, expectativas que al no ser cubiertas, se convierten en razón de grandes conflictos. Esto puede conducir a un círculo vicioso: el desencanto de esta situación genera una actitud negativa que, a su vez, genera un resultado negativo y, por consiguiente, reafirma el entorno negativo y esta atmósfera no lleva a ningún lado.

A los hombres que se encuentran en tan difícil situación me permito hacerles una recomendación: ármese de valor y propóngase vencer esos miedos y creencias que lo tienen tan limitado. Piense en las consecuencias de seguir con esa apatía y falta de energía que continuamente le reprochan. Es momento de sacar la casta y ocupar de una vez por todas el lugar que le corresponde. ¡Usted puede! Ya basta de que le estén exigiendo acción y resultados. Decida por usted mismo poner esa acción y dar esos resultados. Vea este negocio como la mejor oportunidad de su vida para demostrar lo que es capaz de hacer y ganarse el respeto de los suyos y todos aquellos que usted aprecia ¡Su mujer lo necesita!, ¡sus hijos lo necesitan!, ¡su red lo necesita! No hay satisfacción más grande que descubrir lo que somos capaces de ser y hacer, y llevarlo a cabo.

Con todo cariño y respeto para los varones

Si usted es el hombre de la casa, le invito a reflexionar sobre su rol en el hogar. Suponiendo que, en este caso, fuera su mujer la que no le estuviera apoyando en su negocio ¿qué le diría en el futuro a uno de sus hijos si éste llegara a preguntarle por qué no tuvo para mandarle a determinada universidad, si tenía un vehículo tan poderoso como el Multinivel? ¿Cómo le sonaría responderle, “es que tu mamá no me dejó hacerlo”? o peor aún, en el caso de verse con la necesidad de cubrir los gastos de un accidente o de un tratamiento costoso para una enfermedad complicada que no estaba prevista.

Si está ya adentro de esta industria, no deje pasar más tiempo y demuestre a los

que le rodean por qué su decisión de hacer Multinivel es una decisión lógica. No hay nada que perder y mucho que ganar.

Hacer o no hacer, he ahí el dilema

Tomar la decisión de cambiar es el primer paso para mejorar, pero es ahí donde comienza el problema: **hay que tomar la decisión**. La indecisión puede acabar con el mejor de los proyectos. Que no le pase como al Centauro, según narra el escritor Jorge Bucay:

“Había una vez un Centauro, que como todos los Centauros era mitad hombre y mitad caballo. Un día, cuando paseaba por el campo, sintió hambre. – ¿Qué comeré?– pensó.

“Claro, tenía el antojo de su mitad hombre y el antojo de su mitad caballo. – ¿Una hamburguesa o un fardo de alfalfa? ¿Un fardo de alfalfa o una hamburguesa?– se dijo.

Y como no se pudo decidir, se quedó sin comer.

Ya por la noche sintió sueño.

– ¿Dónde dormiré?– pensó. – ¿En un hotel o en un establo? ¿En un establo o en un hotel?

Y como no se pudo decidir, se quedó sin dormir.

Sin comer y sin dormir, el Centauro enfermó.

– ¿A quién llamaré?– pensó. – ¿A un médico o a un veterinario? ¿A un veterinario o a un médico?–

Y como no se pudo decidir, el Centauro murió.

Los habitantes del pueblo encontraron el cadáver del Centauro en el campo y sintieron lástima por él.

– ¿En dónde lo sepultaremos?– se preguntaron. – ¿En el campo o en el cementerio? ¿En el cementerio o en el campo?

Y como no se pudieron decidir...

Y colorín, colorado, este cuento nunca se supo que haya terminado.

Pienso en esta historia y cuánta semejanza le encuentro con la vida real ¿no es así? Espero que no sea su historia o al menos, si es así, le deseo de corazón que deje de serlo y recupere el papel que históricamente le corresponde.

*“Este negocio se puede hacer de muchas formas:
por ti, para ti, a pesar de ti o contigo”.*



“Solamente los que arriesgan llegar demasiado lejos son los que descubren hasta dónde pueden llegar”.

Thomas Stearns Eliot,
poeta estadounidense

Cómo hacer renacer su árbol si está muriendo

¿Qué hacer cuando la desesperanza nos visita?, ¿qué hacer cuando siento que ya me estoy cansando de este negocio?, ¿cuándo cada cosa es cada vez más difícil de realizar?

No sé si alguna vez ha observado el daño que produce la termita en la madera seca. Este pequeño insecto roe la madera en su interior y es sensible a la luz, por lo que es difícil de detectar a tiempo. Por lo general, no nos damos cuenta de su presencia hasta que el árbol está ya infestado y nada se puede hacer para revertir el daño.

En ocasiones lo mismo sucede con algunos afiliados al Multinivel. Las rutinas, la inacción, los miedos y las malas influencias van haciendo mella en su interior sin que nos demos cuenta y, a veces, ni ellos mismos tienen conciencia, hasta que un día despiertan para darse cuenta de que este negocio es algo que no quieren hacer más. Lo complicado es que cuando uno llega a darse cuenta es cuando ya nada se puede hacer, igual que sucede con las termitas en la madera.

Cuando una persona tiene “la termita de la duda”, sus actitudes cambian y con ello sus acciones. Al principio es como una incomodidad sutil, casi imperceptible, pero luego avanza por el interior del Árbol Rojo como una enfermedad, entonces el afiliado “infestado” va modificando su visión, su expectativa, su estado emocional, y con ello, sus reacciones ante lo que antes le parecía emocionante y vibrante. Esa termita va comiendo las esperanzas y los sueños, que finalmente son reemplazados por los “imposibles” de la vida.

Aquí el punto fundamental es que, a pesar de que para ellos el Multinivel es un proyecto que no es viable, para otras personas con otra expectativa, este mismo negocio está generándoles cantidades importantes de dinero.

Las heladas

Hay otra circunstancia que puede matar a los árboles o, por lo menos, puede hacer que dejen de ser productivos. En el argot agrícola se le conoce como “heladas”. Estas consisten en un descenso brusco en la temperatura, ocasionado por una onda gélida de viento, que se presenta sobre todo durante el invierno. La helada ocasiona que las plantas se “quemen” a causa de una deshidratación masiva súbita, con lo cual ciertas plantas mueren de golpe y en otras sólo una parte de ellas, reduciendo así su productividad.

Estas “heladas” son metafóricamente comparables en el Multinivel a esas circunstancias que nos paralizan de repente, que nos consumen toda la energía y nos dejan secos, sin ánimos para accionar.

Hace poco, en la zona donde vivo se presentó una “helada” y las bugambilias de mi terreno, del que le he hablado en otras partes del libro, se quemaron por completo. Esto me llenó de tristeza, porque había invertido mucho tiempo y recursos en su cuidado.

Consultando con el experto que se encarga de cuidar los árboles, me quedé más tranquilo, pues me dio un sabio consejo: “No las quites, síguelas regando, si puedes fertilízalas, pero no dejes de regarlas, porque la bugambilia es muy resistente y nomás haga más calor va a reaccionar, ya verás”.

Este mismo consejo aplica para quienes se han enfriado dentro del negocio; quienes por situaciones fuera de su control han aflojado el paso, pero que desean seguir haciendo el negocio. Están por el momento “deshidratados”, les falta el agua de la emoción y del entusiasmo para salir a contactar y compartir la idea del proyecto. Sus frutos se han quemado con el cansancio, el desánimo o una inadecuada estrategia. Hay que seguir regándolos, con consejos, con lecturas, con actividades (más adelante vamos a profundizar sobre esto), que los llenen de energía, que les sirvan de fertilizante, es decir, de alimento.

Si dejamos de practicar, nos enfriamos

Uno de los principales mitos que hay alrededor del Multinivel – y de casi cualquier profesión – es que hay mucho de suerte o talento nato en lograr éxito en esta actividad. Esto es una mentira (por lo menos para mí así lo es).

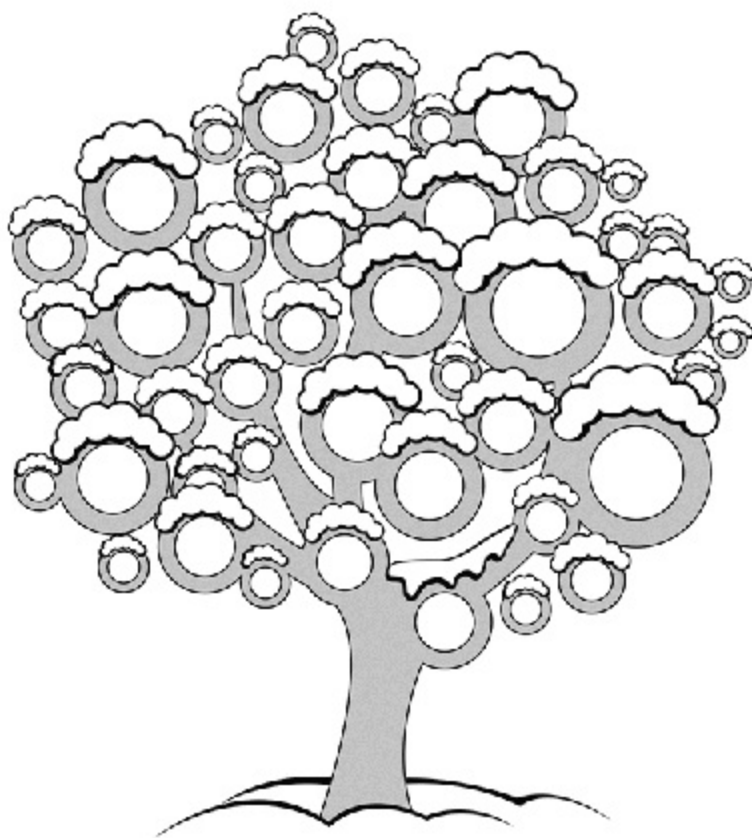
Como ciclista que soy, tenía cerca de un año que me había enfocado únicamente en entrenar en mi bicicleta de ruta, la cual solamente se usa siguiendo carreteras y calles pavimentadas.

Apenas hace unos días me entregaron mi nueva bicicleta de montaña y fui presuroso y entusiasmado de nuevo a unas pistas que están cerca de mi ciudad.

Esas pistas están trazadas entre sinuosos cerros con escarpadas subidas y peligrosas bajadas. Hace un año dominaba todos esos caminos y los disfrutaba profundamente.

Sin embargo, hace unos días me fue muy mal. Me sentí muy frustrado, ya que me caí en tres ocasiones. Aquellas rutas que antes tenía –según yo– ya controladas, de nuevo me habían dominado a mí. Además me cansé muchísimo, porque de nuevo tuve que reaprender, pues había perdido la práctica. Recordé una frase que me dijo un compañero cuando comencé esta afición: “El ciclismo es de los pocos deportes que puedes odiar cuando no tienes la condición y habilidades adecuadas, pero una vez que lo dominas, lo amas”.

Esto mismo sucede con regularidad a todas aquellas personas que cuando comienzan su viaje por este negocio, empiezan a experimentar las primeras frustraciones. Uno llega a sentirse, al menos momentáneamente, mal porque en apariencia no está avanzando y otros incluso tienen la sensación de estar perdiendo el tiempo.



Qué hacer entonces

Aquí quisiera reiterar lo siguiente: si a alguien no le está funcionando el proyecto de Multinivel, se debe, en la mayoría de los casos, a que esa persona no

está trabajando de forma apropiada como empresario de los negocios en red, o no esta tomando las decisiones adecuadas. Pero esto poco tiene que ver con la oportunidad en sí.

Así como un guitarrista no culpa a su guitarra por emitir sonidos desagradables, sino que se dedica a tocarla de manera armoniosa, de igual forma sucede con este tipo de negocios.

¿Qué hacer cuando la desesperanza nos visita? ¿Qué hacer cuando siento que ya me estoy cansando de este negocio?, ¿cuando cada cosa que hay que hacer es cada vez más difícil de realizar?

A lo largo de todos estos años en la industria he podido identificar algunas formas efectivas para retomar el camino del crecimiento en el negocio, renacer en él y disfrutar de nuevo su construcción.

Aquí tiene trece recomendaciones para protegerlo contra esas “termitas” y “heladas” emocionales:

1. Haga un análisis profundo de su vida y verá que no es tan terrible.

Agradezca lo bueno que le sucede y también lo malo. La condición humana común es quejarnos por lo que nos hace falta, pero al hacerlo dejamos de apreciar lo que la vida nos ha dado y que otros no tienen la fortuna de poder disfrutar. En un corazón agradecido no caben los rencores ¿Ya se dio cuenta de lo afortunado que es usted?

Francisco, un afiliado mío de Torreón, Coahuila, México, me llamó para quejarse de ciertas situaciones difíciles por las que estaba atravesando en su vida – problemas con sus socios de su empresa tradicional, estrés, cosas en su negocio de redes que no estaban funcionando adecuadamente– Cada llamada que me hacía me dejaba ese mismo sabor.

Sin embargo, a pesar de que Francisco era un empresario muy exitoso y tenía una familia hermosa, se estaba enfocando en esa parte que no tenía. Estaba ignorando u olvidando lo afortunado que él es.

Le invité a que reflexionara su situación actual y la comparamos con la de cientos de otros afiliados que desarrollan esta actividad en condiciones sumamente difíciles y hasta precarias, pero que no por ello bajan su entusiasmo o su nivel de creencia. Él se quedó callado y esta reflexión le hizo darse cuenta que desde la gratitud es más fácil avanzar. Y eso hizo: avanzó.

2. Pregúntese con total sinceridad: ¿si sigue haciendo lo mismo, cuál es el futuro que le espera?

Sea “brutalmente” honesto con usted mismo al responder la pregunta anterior. Para hacerlo necesita de una gran valentía.

Para mí no fue fácil reconocerlo. Me di cuenta que si seguía en el empleo que tenía, mi futuro no se veía muy prometedor.

Tal vez no sea este su caso, pero sí lo fue para mí. Fue entonces cuando empecé a desarrollar mi negocio sin excusas y sin posponer lo que tenía que hacer. No podía seguir autoengañándome. ¿Es eso lo que desea en realidad?

3. Tenga conciencia que el tiempo pasa y no le alcanzará para todo

Desde que usted empezó a leer este libro hasta este punto, usted ya ha consumido un poco de vida. La gente nos pregunta nuestra edad y le decimos, por ejemplo: “Tengo cuarenta años”, cuando precisamente esos son los años que ya no tenemos. Esos ya pasaron. El tiempo que tenemos es el que estamos por vivir, y eso puede ser un segundo, una década o cincuenta años más. Nadie lo sabe ¿Por qué entonces dejamos de tomar decisiones como si fuéramos a ser eternos o fuéramos a vivir ciento cincuenta años? ¿Cuántos años cree que tiene por delante? Aproveche cada momento, porque no sólo se trata de tener tiempo para conquistar las metas, sino también para disfrutarlas. De poco serviría que usted alcanzara su viejo sueño de llevar a sus hijos a Disneylandia cuando ellos ya hayan alcanzado los treinta años de edad, porque, en el caso de su hijo varón, ya no vería con el mismo entusiasmo a Mickey Mouse, sino, tal vez a estas alturas de la vida, solo tendría ojos para ver a la chica guapa que representa a “La Sirenita”, por ponerle un ejemplo.

4. Haga ejercicio tres veces por semana y ponga atención a su alimentación

¿Qué tiene que ver hacer ejercicio y cuidar lo que comemos con un negocio? Tiene que ver todo, porque ¿para qué quiere ser el más rico del panteón?

El ejercicio mantiene su cuerpo en movimiento y está más que demostrado que esta actividad física desencadena y libera la sustancia conocida como “endorfinas”, que le ayudan a mantenerse en un estado emocional alto, así como mantener su cerebro oxigenado. Si lo practicamos con regularidad, nos sentimos mejor física y mentalmente. De manera adicional, al cuidar lo que comemos, mantenemos nuestro peso en un rango saludable y esto nos previene de muchas enfermedades. Esto nos permite irradiar una mayor vitalidad, que nos proyecta de mejor manera ante los demás posibles socios y afiliados.

En una ocasión fui invitado a dar una conferencia a una convención de Multinivel de una compañía diferente a la mía y a pesar de ser una empresa de

suplementos nutricionales muy reconocida y de que hablaron durante dos días de salud, la mayoría de los asistentes eran inexplicablemente obesos. A la hora de la comida lo entendí mejor: observé cómo los asistentes comían demasiadas harinas y azúcares refinados.

Si uno es “el producto de su producto”, no podemos andar por la calle hablando de prosperidad y bienestar, si en nuestras vidas no existe un mínimo nivel de congruencia. ¿No lo cree usted?

Cuide su alimentación y cuide su cuerpo que es el único que tiene. Queremos verlo próspero y sano. Esta condición lo acercará mucho más a la felicidad.

5. Póngase metas y divídalas en “metas ridículas”

Este tema se expone más ampliamente en un capítulo anterior a este, (“Los crecimientos ridículos sí sirven”), pero a manera de recordatorio y porque ayuda a retomar el tema, es que le sugiero que “no se quiera comer al mundo en un día”. Programe avances pequeños e inclusive ridículos, que le permitan ir progresando de forma paulatina en aquello que tiene tanto tiempo pensando hacer en su negocio, pero que no ha encontrado el momento para empezar.

6. Use menos la fuerza y más la inteligencia y entonces se hará más fuerte

Invitar “a todo el mundo” a su negocio es mejor que no hacerlo. Pero hacerlo con técnica, con procedimiento y con entrenamiento, será siempre mucho menos desgastante y más efectivo.

Al referirme a hacerlo con inteligencia no me refiero a que usted no sea una persona con capacidad. Nada de eso. Me refiero a la magia que el conocimiento y el entrenamiento tienen en todo proceso de trabajo, y de cómo bien vale la pena que invierta en toda aquella información y “coacheo” a que pueda tener acceso. Vacíe sus bolsillos para llenar su mente, que su mente llenará sus bolsillos. Practique y entrénese para el mundo real, ya que éste será el que le recompense.

Los que llegan a tener los mejores resultados no son –lo he comprobado cientos de veces– los más capaces o talentosos, sino los que perseveran en la práctica de hacer lo necesario para llegar. Practique, practique y practique, hasta que le salgan colmillos, no en su boca sino en su mente, en sus acciones y en su cartera.

7. Actúe como si... y terminará acostumbrándose a creerlo

No cabe duda de que el lenguaje crea la realidad y no al revés. Por lo menos en el Multinivel así pasa en la mayoría de los casos. No se trata de lo que es, sino de lo que cada quien cree que es. Cuando dos personas están juntas y una dice “qué frío

tengo” y la otra está cómoda ¿hace frío o no?

Tengo un amigo que desarrolla el Multinivel en una empresa diferente a la mía. La vida no le concedió muchas ventajas en apariencia importantes para la consecución del éxito de un empresario del Multinivel: no es muy agraciado físicamente, tiene una inteligencia promedio, su comunicación interpersonal y ante el público dista de ser algo cercano a “lo simpático”, pero cree de forma admirable en él y en que llegará a sus metas. Desde que lo conozco, he admirado esa gran capacidad de comportarse como si ya tuviera éxito desde un principio, y la gente, sus afiliados, le siguen con la misma vehemencia. Es verdad que él nos demuestra que no se trata de lo que piensen los demás, sino lo que uno crea de uno mismo. Actuar en consecuencia es lo importante.

Tome decisiones y trate su negocio como si ya ganara la cantidad que desea que éste le proporcione y entonces su proyecto empezará, con el tiempo, a otorgarle dichos beneficios y le acercará poco a poco a sus metas, gracias a su congruencia y a la visión que desarrolló desde el principio.

8. Renuncie a la total estabilidad porque es anti-evolutiva y además, en realidad, no existe

Las personas buscamos siempre con afán la estabilidad, la armonía, la certidumbre. Desde niños nos programan para encontrar un “empleo seguro”, cuando este concepto en realidad resulta ser contradictorio, ya que, por ser empleo —precisamente por eso—, es que jamás será algo seguro.

Sin embargo, si queremos evolucionar, esperar la total estabilidad permanente y eterna resulta contraproducente, ya que es ante los retos donde se genera una evolución en nosotros mismos.

Si usted tiene un título universitario ¿cómo fue que lo consiguió? Exacto: resolviendo algunos retos, evolucionando. Para llevar su matrimonio ¿ha tenido acaso que sobrellevar algunos problemas y circunstancias? Indudable, por eso usted ha evolucionado. ¿En su trabajo? Igual. ¿En el gimnasio? Tiene que someter sus músculos a cierta resistencia para que evolucionen.

Todo lo que evoluciona se enfrenta al caos y al ordenarlo es cuando nos convertimos en mejores personas.

Asimile los retos como una oportunidad de evolucionar como empresario y como ser humano. ¿Tiene problemas? Resuélvalos y sólo entonces habrá evolucionado. O por lo menos, inténtelo.

9. Asóciase principalmente con personas que estimulen su vida y

creatividad, que le ayuden a salir adelante

Hay mucha literatura que soporta este principio, porque es cierto. Usted mismo pone especial cuidado en las amistades de sus hijos, ¿por qué entonces no nos fijamos con la misma exigencia en las amistades que nosotros frecuentamos? “Júntate con lobos y aprenderás a aullar”, dice la sabiduría popular.

Cuando uno inicia su negocio siempre habrá dos tipos de personas: las que están de acuerdo y las que no están de acuerdo con que usted invierta su tiempo y sus esperanzas en “negocios como esos del Multinivel”.

Le sugiero que pase la mayoría del tiempo con personas que le estimulen, que amplíen su visión, que le hablen de posibilidades (hagan su negocio o no), que le ayuden a soñar.

Las personas negativas son como “agujeros negros” que absorben la energía que usted está intentando emitir y generar dentro de sí. Para ellos, cualquier cosa que usted intente tendrá un “pero” y un “porque no”. Es obvio que nunca le recomendaré que deje de ser su amigo. Lo único que intento enfatizar es que destine la mayoría de su tiempo a convivir con personas que generen alrededor de usted un halo de posibilidades y que, estando con ellos, usted se sienta bien y no se inhiba. Mejor aún: que la asociación con ellos lo haga más productivo.

Recuerde que todos ganamos ingresos de acuerdo con el promedio de lo que ganan nuestros diez amigos o relaciones más cercanas. Saque sus cuentas y compruébelo.

10. Llévase bien con su equipo de trabajo. Cualquier equipo unido vence casi cualquier adversidad

Hay una serie norteamericana muy famosa llamada Dr. House, de la cadena norteamericana Universal. Seguramente la ha visto o ha escuchado hablar de ella. Trata de un médico muy preparado, pero radical y “ácido” en sus relaciones interpersonales. Sus colegas lo soportan porque es “un genio”, pero si no fuera por su gran capacidad para hacer diagnósticos efectivos de enfermedades y padecimientos misteriosos, hace mucho que no tuviese ya ese trabajo, según se sugiere en la misma trama de la serie.

Yo creo que ese programa tiene mucho éxito porque el Dr. House dice siempre lo que piensa, por más duro que esto sea, sin importar si lastima o no a sus compañeros de trabajo o pacientes. Todos lo soportan y perdonan porque casi siempre tiene la razón.

¿Quién no quisiera andar como si nada por la vida, siendo popular y famoso sin consideraciones para nadie, como un auténtico “divo” y aun así conseguir lo que

uno desea?

Llevarse bien con la gente, ser cuidadoso y buscar la armonía en un equipo de trabajo, requiere de mucho más trabajo y dedicación. Aquel que no está interesado en construir relaciones armónicas con los demás, no necesita esforzarse en lo más mínimo.

En el Multinivel, ser Dr. House no es rentable. Primero porque nadie le va a seguir si usted se comporta como él y no pone cuidado en su forma de expresar lo que piensa. Segundo, porque nadie podría construir un negocio de Multinivel de manera respetable, por más talentoso que uno sea, tomando una actitud prepotente como la del Dr. House (Como colofón: esa serie es sólo televisión, no el mundo real).

Hoy en día triunfa en la vida quien sabe relacionarse de forma adecuada y puede generar lazos venturosos entre las personas. Dicen que quienes lo consiguen, no sólo llegan a construir mejores redes de mercadeo, sino que inclusive llegan a ser personas más felices.

11. Cuide, estimule y proteja su activo más valioso para la acción: sus emociones

Este tema también es desarrollado de manera amplia en este libro y tiene que ver con lo más valioso que uno debe tener en un negocio donde nadie le obliga a hacer nada: su propia motivación. ¿Cómo se alimenta y se mantiene tal energía? De dos maneras. Primero están las razones internas, los motivos personales que lo impulsaron a integrar su negocio de Multinivel. Después están las externas: reuniones, audios, libros y consultorías a las que voluntariamente nos acercamos para alimentar nuestro conocimiento del negocio y mantenernos enfocados en el crecimiento.

Algunas personas cuestionan, confunden o critican el aspecto de estar motivado con el de estar sometido a un “lavado del cerebro”. Si usted es una persona que tiene mayoría de edad, entenderá que nadie quiere cambiarle, pero que si no hay una fuerza interna que le mueva, nada ni nadie más –salvo usted mismo– podrá moverle a la acción. Uno se convence desde la información, pero actúa únicamente desde la emoción.

Prográmese para ganar y ser productivo. Obtenga información de quienes ya tienen los resultados y ponga en práctica los principios propuestos y ya comprobados.

Su cerebro es como un vaso de cristal, con la mitad llena de agua. Podríamos llenarlo de agua o de aire, pero el concepto de “llenarlo de nada” no existe. Usted

puede llenarse de pensamientos positivos o negativos, pero nunca de pensamientos en blanco. ¿Cuáles de los dos cree usted que le generarían más satisfacción y utilidades?

Si no se programa para obtener resultados, alguien más lo hará y obtendrá los beneficios, no usted.

12. Usted debe hacer su propio trabajo (nadie más). Tan sólo debe entrenarse. Si no, usted nunca evolucionará y se convertirá en un lastre para el equipo

¿Se imagina un equipo de fútbol donde exista un portero que no desee asumir su posición? No tendría sentido ¿verdad?

Pues bien, cuando uno se une a una red y manifiesta una firme intención de progresar, debemos asumir de la misma forma una responsabilidad en el papel y en la posición que nos toca en el equipo.

Confundir el verbo “ayudar” con la idea de que alguien haga todo lo que a mí me corresponde hacer, es un malentendido muy frecuente, convertido casi en un vicio.

Esa no es la función de quien le afilió, sino entrenarle para que se valga por usted mismo, para que desarrolle las habilidades necesarias para resolver la mayoría de las situaciones y para que recurra a su equipo de apoyo cuando requiera consultar sus estrategias. Al final, será su trabajo (el de nadie más), el que le dará la posición que usted está esperando en su negocio de redes.

El éxito no llega sólo por desearlo sino que tiene que conquistarse en forma personal. Esto sucederá si tenemos la sed suficiente de lograrlo. Dentro de nosotros tenemos la sed y tenemos también el pozo.

13. Reflexione: ¿se ha dado cuenta de que si usted lo hace o no, el futuro de algunas personas no será el mismo?

Como le he comentado en este libro, estoy escribiendo en este momento porque hace muchos años mi padre invitó a mi madre a bailar en una fiesta. Si mi padre no la hubiera sacado a bailar, jamás hubiera nacido yo.

De la misma forma, si usted no “saca a bailar” a sus posibles asociados, muchos sueños no germinarán y su futuro será “un poco más de lo mismo”. Pero si usted se anima a dar ese paso, el futuro de sus seres queridos y de aquella persona que tanto miedo tiene de invitar será prometedor.

Sé y me consta que en la ciudad donde vivo hay muchas más personas que viven mejor y ganan mucho más dinero que yo, pero ése no es el punto: el punto es

que entre la vida que Mario tenía antes y la vida que Mario disfruta ahora, hay una gran diferencia. ¿Qué hubiera sido de mí si nunca me hubieran invitado y si no hubiese aceptado?

Y si no hubiera...

Hace tan sólo dos semanas visité por razones comerciales la empresa donde laboraba cuando en aquel entonces me invitaron a participar al Multinivel; cuando llegué al estacionamiento, observé los autos de los que antes eran mis compañeros de trabajo y que en su momento, decidieron no aceptar afiliarse a nuestra red o, peor aún, hicieron algunos comentarios hirientes al respecto. Todos los autos eran viejos o de modelo económico. Pasé a saludarles y observé tristemente que estaban en su mismo cubículo, su mismo escritorio, su mismo puesto pero quince años más viejos, más calvos, más gordos.

No cabe duda que una pequeña gran decisión como la de iniciar su propio negocio bien podría significar toda la diferencia, no sólo en su vida, sino en la de tantas personas que están esperando a que usted triunfe y, entonces, todos ellos inspirarse con sus logros.

No importa si su árbol está muriendo o está enfermo. Si usted lo decide, siempre puede reiniciar. No espere tener las ganas para hacerlo o que las circunstancias sean perfectas para dar el primer paso. Simplemente inicie ahora con cualquiera de las anteriores trece recomendaciones. Verá cómo su árbol poco a poco retoma su anterior vitalidad.



Y quizás le pase, como a aquel árbol que cautivó a mi amigo Juan, de Guadalajara, quien me platicaba que el otro día caminando se encontró un árbol talado, cuyo tronco empezaba a echar brotes de nueva cuenta.

– ¿Los has visto, Mario? Cada vez que veo un tronco que parece muerto

echando nuevos brotes, no puedo pasar de largo. Me detengo y reflexiono: “Así me siento yo ahora: talado, cortado, pero renaciendo”.

“La sugerencia que podría darle es que se enfoque en ser fuerte en vez de ser grande. Porque si se hace fuerte y desarrolla su carácter, el grupo que construya lo hará grande”.



“La verdad absoluta no existe
y esto es absolutamente cierto”.

Les Luthiers,
Grupo musical-cómico Argentino

¿Cuál es el futuro del Árbol Rojo?

La industria del Multinivel ha entrado en una fase sumamente emocionante con la incursión de nuevos afiliados que están más informados y comprenden que la tecnología es una herramienta muy útil. Todos podemos y debemos tomar acciones que “nos suban” a esta ola de cambio que hará del network marketing un proyecto más rentable, más grande y más reconocido que nunca, si aprendemos rápido

Todo ser vivo se modifica constantemente; evoluciona, se transforma. Las personas cambiamos, así como los árboles, los mercados, las modas, los negocios y, sobretodo, el Multinivel. Sin embargo, aunque quisiéramos, nadie tiene una bola de cristal para predecir el futuro con absoluta certeza. Pero lo que sí podemos hacer es analizar algunas de sus claras tendencias. Es innegable que las tecnologías digitales van a tener una influencia en la forma de construir las redes de mercadeo en los próximos años. Lo que le depara a esta industria se torna emocionante y podemos tomar algunas decisiones hoy en día, para juntos ir adaptándonos a estos cambios y a la forma en la que el *network marketing* se irá desarrollando en una nueva variedad de Árbol Rojo no vista hasta ahora.

Cuando yo inicié en el Multinivel, empecé a construir las cosas “manualmente”, a la “antigüita”. Si uno quería presentar la oportunidad de negocios o mostrar un producto, tenía que ser, sin remedio, cara a cara. Todavía recuerdo las horas que tuve que viajar en autobús para que muchos pudieran conocer de primera mano lo que mi Multinivel les ofrecía.

Para explicar mi proyecto usaba un cuaderno, o bien, un pizarrón gigante que llevaba siempre conmigo. Aquellos tiempos estaban cargados de un gran romanticismo y autosacrificio por alcanzar los sueños que uno quería conseguir de la vida a través de este vehículo. Los recursos de comunicación eran limitados, según a la época. Nos valíamos de cartas enviadas por correo ordinario, o bien, por medio del “glorioso” fax. Si uno quería escuchar alguna conferencia de

capacitación, había que presionar el botón *play* en el monstruoso tocacintas y escuchar un audiocasete, o usar el *walkman* que era el aparato portátil disponible en aquellos días. ¿Quería uno asistir a una asesoría con el líder de su red? Sencillo: tomaba un automóvil, autobús o avión y lo visitaba. ¿De qué otra manera? ¿Quería leer libros? Para eso estaba la librería ¿Dónde más?

Todo esto, obviamente, es parte de la historia. Si usted que me lee tiene más de treinta o treinta y cinco años de edad, de seguro habrá suspirado con los recuerdos, pero si tiene menos de treinta, tal vez le habrá parecido gracioso e impráctico.

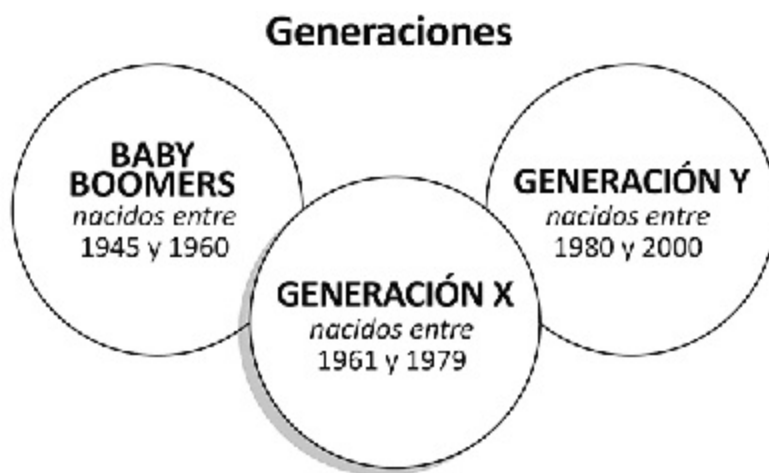
La industria del Multinivel no se ha quedado fuera del juego del cambio. La tecnología y la manera en la que las personas se comunican hoy en día están modificando la forma en la que intercambiamos información, sobre todo con las nuevas generaciones. Por ejemplo, para que la radio llegara a los 50 millones de usuarios tuvieron que pasar treinta y ocho años; para que la televisión alcanzara esa barrera pasaron trece; con internet fueron tan sólo cuatro, pero Facebook, la red social hasta ahora más reconocida, logró llegar a los 200 millones de usuarios en tan solo un año. Es evidente que las redes sociales están teniendo una influencia importante en la forma en la que nos comunicamos e intercambiamos experiencias.

La idea aquí no es cuestionarnos si tenemos también que adaptarnos a esa nueva era sino cómo aprovecharemos este fascinante mundo que no es cosa del futuro, sino del presente. Sólo observe cómo ahora se comunican sus sobrinos o hijos (si los tiene) y vea cómo “el futuro” ya nos alcanzó.



¿Entonces el Multinivel cambiará por completo?

En los años cincuenta, todo mundo apostaba a que las salas de cine estaban destinadas a desaparecer porque la televisión vendría a sustituirlas y la gente ya no iba a querer salir de sus casas. En los ochenta, con la masificación de las películas en video, también se generó ese rumor entre los mercadólogos y futurólogos. A cada cambio tecnológico relacionado con las imágenes de video, siempre alguien quería “matar” el futuro de las salas de exhibición. Sin embargo, quienes estaban a cargo de esa industria, pensaban diferente y se adaptaron a los cambios con gran eficiencia, ofreciendo valores agregados que hicieron del cine una experiencia tan estimulante para la gente que difícilmente podría equipararse con el mejor sistema de audio y video que se pudiera tener en casa. Al final, la gente sigue llenando las salas de cine en todo el mundo porque la industria cinematográfica supo ofrecerle al público algo que la tecnología jamás podrá llenar por completo a cabalidad: una experiencia completa y humana. La tendencia de las películas en tercera dimensión (3D) son un esfuerzo más, encaminado a ofrecer una experiencia inigualable. Aunque ya estén por comercializarse de forma masiva los televisores con la opción de 3D, al igual que sucedió con los formatos de video ¡no me negará que no hay nada como sentarse en una buena sala de cine con rosquetas o palomitas de maíz a disfrutar de una película! Como reza un anuncio de radio en mi ciudad: “El cine se ve mejor en el cine”.



La Generación Y

En 1932 Aldous Huxley publicó su novela más famosa: *Un Mundo Feliz*. En ella, describía el desarrollo de una comunidad futurista donde la tecnología cambiaría de forma radical a la sociedad. Una humanidad desenfadada, saludable y

avanzada tecnológicamente. La mayoría se sentía bien, en apariencia. Sin embargo, la ironía es que todas estas cosas se habían alcanzado tras eliminar algunas otras como la diversidad cultural, la literatura, la forma de trabajar y de sentir. Sobre todo en los “amoríos”, una versión de alta tecnología de las películas. Los usuarios del cine (llamado “cine sensible”) colocaban sus manos en artefactos en los bordes de los brazos de la silla, permitiéndoles sentir las sensaciones físicas de los actores en pantalla o bien, tener relaciones sentimentales o físicas pero a distancia, acostándose por separado en unas planchas de metal.

Cuando uno lee esta novela de ficción, se asombra de la similitud que existe en muchas –aunque no todas, obviamente– de las cosas que Huxley imaginó. Algunas de ellas están convirtiéndose en una realidad. Por ejemplo, hoy en día, en los Estados Unidos, una de cada ocho parejas que contraen matrimonio se han conocido a través de las redes sociales. En verdad es admirable lo acertado que resultó el escritor inglés, quien pudo imaginar muchas cosas que hoy, casi cien años después, estamos viviendo de forma cotidiana. Opino que él previó que, de una u otra forma, la tecnología vendría a cambiar nuestra forma de comunicarnos, de interactuar las personas y de percibir la realidad.

Para comprender mejor estos cambios en la tecnología y lo que ello implica en nuestra vida diaria, me permito explicarle algo que quizá usted ya conoce, pero que no está por demás repasar en estas líneas.

Frecuentemente se utilizan las definiciones de “Baby Boomers”, “Generación X” y “Generación Y” para diferenciar las características y tendencias de cada uno de estos grupos generacionales y con esto poder entender mejor su comportamiento y visión de las cosas.

“Generación Y” es un término que fue acuñado en 1991 por el novelista Douglas Coupland en su novela homónima *Generación X*. En ella hablaba de la desubicación y apatía que percibía en la juventud norteamericana del momento (La generación X también fue conocida como la generación perdida o la generación de la apatía)

La “Generación Y” es la sucesora de la “Generación X”. Cuando el término se acuñó, se refería a personas nacidas entre 1982 y 1992 aunque, actualmente, se ha extendido ese rango para abarcar desde principios de los ochenta hasta el año 2000. La influencia de este grupo es muy importante para cualquier mercado o negocio ya que en la actualidad alrededor del 50% de la población mundial tiene menos de treinta años de edad. Esta generación es predominante.

Otro término con el que también se le conoce es el de “Generación Why” tratando también de expresar el carácter crítico que la identifica. (En inglés se

pronuncia igual la letra *Y*, y la interrogante *Why*, que significa «por qué»).

Esta generación ha crecido en un contexto marcado por las innovaciones tecnológicas. Si esta generación pertenece a una región de algún país donde se tenga cierto acceso a la tecnología, se sabe que en promedio, el 90% de ellos usará de forma cotidiana Internet, el 60% no se imagina la vida sin él y casi la mitad se pasará, al menos, veinte horas a la semana “conectado” al ciberespacio. Por lo anterior, definitivamente no podríamos hablar de una sociedad igual a la de hace veinte años. Es tan distinta la percepción de las cosas que en la actualidad esta generación está considerando el uso del correo electrónico como algo pasado de moda. Las redes sociales son el medio para comunicarse entre ellos.

Criados en una época con una abundancia de conocimiento que les da poder, la “Generación Y” se distingue por el cuestionamiento de la autoridad y por adoptar actitudes más críticas que las que tuvieron sus padres. Según lo que dicen los expertos —y que tal vez usted pueda comprobar en sus sobrinos más jóvenes— cuentan con una escala de valores diferentes: la autenticidad y la sinceridad, la familia o la amistad mueven a esta generación, al parecer. Solo es cuestión de observar cómo se comunican con usted o sus padres (una manera distinta a la que usted utilizaba a esa misma edad).

Obviamente no podemos generalizar como si se tratara de un signo zodiacal, pero las estadísticas indican que estos jóvenes ven el trabajo sólo como un medio para obtener recursos económicos. Son menos competitivos, y su máxima preocupación en el ámbito laboral es la flexibilidad. Tienen más contacto con el internet y la comunicación por medio de los dispositivos móviles conocidos como teléfonos inteligentes (Blackberry, iPhone, Nexus de Google, por mencionar sólo algunos). Estos dispositivos están resultando ser más relevantes que los medios electrónicos tradicionales para mantenerse informado e, inclusive, para entretenerse y divertirse con miniseries en línea (*online*) o videojuegos donde los usuarios se pueden conectar con jugadores de cualquier parte del mundo. Todo lo anterior es posible gracias a la red de internet, que poco a poco va tomando el lugar de la televisión tradicional y, todo parece indicar, seguirá avanzando a gran velocidad.

Estos jóvenes de la “Generación Y” cuentan con una visión a corto plazo y prefieren disfrutar el ahora que pensar demasiado en el futuro. Es una generación que pone atención a su aspecto personal y a su salud por lo que este grupo, por ejemplo, fuma mucho menos que las generaciones anteriores, o tiene mayor conciencia de los riesgos de la obesidad. Así mismo, cuentan con una mayor conciencia social sobre los problemas que a todos afectan (guerras, cambio

climático, violencia intrafamiliar), esto como resultado de la globalización de la información. Esta es una generación multicultural, acostumbrada a vivir compartiendo acentos, nacionalidades y matices; les permite tener una mentalidad más global y menos local. Hay generaciones que crecieron ya con internet, por lo que muchos de sus valores están plenamente globalizados y muchas de sus actitudes y comportamientos son parecidos a las de otros jóvenes con intereses similares en otras partes del mundo.

Sin duda se trata de una generación muy dinámica, inteligente, tecnológica, informada, preparada e inquieta, pero también más mimada, sobreprotegida y, en ocasiones, con falta de ambición e inquietudes, debido a que los criaron padres de familia que intentaron facilitarles todo para que no “sufrieran” las limitaciones que la “Generación X” padeció.

Muchos de estos “niños” fueron criados por niñeras o en estancias infantiles porque sus padres trabajaban todo el día (y hoy lo siguen haciendo). Éste es un grupo de jóvenes que pasaron miles de horas siendo educados por un televisor y, el día de hoy, por el internet.

Son una generación de “niños protegidos” por una sociedad preocupada por su seguridad. Esto les hace esperar mucho de la vida, aunque exista un desconocimiento del precio que hay que pagar por lo que se quiere. Estos jóvenes crecieron enterados de sus derechos, pero pocos tienen una conciencia clara de sus obligaciones. Desde luego estas jóvenes generaciones son más cultas a nivel tecnológico, pero también tienen carencias en otros aspectos, sobre todo en el área emocional, donde observamos cómo hay cada vez más niños que requieren de asistencia y terapia psicológica debido a los cuadros de estrés que presentan, así como una muy poca tolerancia a la frustración o al autosacrificio (distinto a sus padres). Es una generación impaciente que busca resultados rápidos.

La Generación Y puede hacer “prender” su negocio

Mohamed Bouazizi soñaba con comprarse una camioneta y ampliar el negocio, pero nunca en convertirse en un héroe nacional en su natal Túnez. Él era un ingeniero en sistemas, desempleado, que se había convertido en un vendedor de fruta. Desde muy pequeño, su vida había sido esa: comprar fruta y verduras y arrastrarlas en un carrito hasta la plaza principal de Sidi Bouzid, una ciudad perdida en el mapa de su país. Sin embargo, el 17 de diciembre de 2010, el destino lo encontró desesperado, frustrado, sin horizontes, indignado porque un inspector del gobierno le volteó su carrito de productos al piso y fue insultado por no tener el

permiso correspondiente para vender.

Como protesta, se echó encima un bidón de gasolina y se prendió fuego. “¿Cómo le daré de comer a mis hijos si no me dejan trabajar?”, fueron sus furiosas palabras antes de inmolarsse. Así empezó todo y el fuego también se propagó rápidamente en forma de indignación, en Twitter y las demás redes sociales. Esos mensajes transmitidos por estos medios, liberaron una furia contenida por muchos años de dictadura. Así estalló la revuelta popular que derribó el mandato de Zine el Abidine Ben Ali, donde los manifestantes, la mayoría menores a treinta años de edad, salieron a la calle con una piedra en una mano y un teléfono móvil en la otra. Todo esto, como después lo vimos, ha cambiado de golpe el mapa político de Túnez y sus países vecinos en menos de un mes trepidante de movilizaciones y acontecimientos. Así de rápido se dan ahora las cosas.

Los alcances de estas nuevas tecnologías son cada vez mayores y al parecer han llegado para quedarse. El mundo de los negocios no es la excepción. En muchos de los mercados la penetración generalizada de internet y redes sociales está tomando fuerza. Esta combinación de juventud, tecnología y consumismo creciente trae consigo retos y oportunidades para quienes hacemos este tipo de negocios. Debemos tomarlas en cuenta y no descartarlas fácilmente.

Ocho tendencias y estrategias para adaptar su negocio de Multinivel a las nuevas tecnologías

A continuación le menciono algunas de las tendencias que he podido identificar y sugiero algunas estrategias para poner en práctica.

I. Fácil acceso a tecnologías de comunicación personal como herramientas de la vida diaria y los negocios (celulares, computadoras portátiles, tabletas electrónicas como el Ipad, entre otros)

Estrategias recomendadas: El arribo de las tabletas y teléfonos celulares o móviles hará del Multinivel un negocio sumamente portable. Se espera que para los próximos años el teléfono celular sea el método principal para consultas y desarrollo de este tipo de negocios, tanto para afiliar a otras personas como para realizar ciertas demostraciones u operaciones administrativas de rutina.

Debemos procurar tener acceso a estos medios haciendo uso de las herramientas sencillas e intuitivas que estén a nuestro alcance. No se necesita ser un experto para aprovecharlas. Si no está familiarizado con la tecnología, no tenga miedo y acérquese a ella. No es difícil. Si se siente inseguro es porque quizá no la conoce bien por ahora, pero la realidad es que la tecnología esta diseñada para ser

de fácil uso y las compañías están enfocadas en hacerle la vida y el trabajo más simple. No hay nada más importante para todas estas empresas que la “experiencia del usuario”. Es decir: a ellos les interesa que todos nosotros tengamos una experiencia agradable en el uso de la tecnología. De eso depende su éxito o su extinción.

II. La tendencia hacia un mercado más informado y “menos inocente” que hace veinte años, lo que permite comparar opciones con facilidad

Estrategias recomendadas: Los candidatos al Multinivel de la “Generación Y” tienen más opciones, desean resultados a corto plazo y quieren soluciones prácticas que hay que proporcionarles sin tantos protocolos, procedimientos y pasos a seguir.

Para presentarles la oportunidad de negocio, recomendamos usar guiones de venta realistas y no “melosos” o prefabricados que generen desconfianza porque puede perderse efectividad y credibilidad. La mejor manera de comunicarse con ellos es de forma “natural”, como lo hace la gente de la calle, pero sin caer en la vulgaridad o la descortesía.

Por otra parte, esta generación tiene acceso muy rápido a la información, pero no por ello esto quiere decir que se esté bien informado. Hoy en día la palabra *googlear* se utiliza como verbo para referirse a la acción de buscar información sobre algo a través del famoso buscador Google en internet. Resulta sencillo verificar CUALQUIER información e inquietud que surja acudiendo a este medio. También, la famosa página de Wikipedia contiene más de 15 millones de artículos para consultar sobre todos los temas posibles e imaginables. Muchos la consideran tan acertada como la Enciclopedia Británica, pero con la pequeña diferencia de que las consultas son sin costo alguno para el usuario.

Si su empresa de Multinivel es reconocida y tiene una trayectoria respetable, todos estos recursos que he mencionado, serán una herramienta de gran valía para generar en su candidato credibilidad y confianza. Sin embargo, entre más tiempo tenga su marca en el mercado, también habrá más “historias que contar”, por lo que será sencillo encontrar referencias buenas, pero también malas, que pueden afectar o alterar la decisión de sus posibles asociados si es que no son usuarios experimentados de internet. Es común que en los foros de discusión existentes en internet, se expresen todo tipo de opiniones sin que éstas estén necesariamente avaladas por gente bien intencionada o por información confiable. Es bien sabido que aunque en la red la comunicación se da en segundos, la falsa información también vuela, por lo que le recomiendo que se apoye en páginas o sitios

informativos que sean profesionales en sus prácticas y que atiendan a la mayoría de las dudas e inquietudes de una manera seria. De cualquier manera, use o no estas herramientas cibernéticas, la gente se preguntará o cuestionará antes de tomar una decisión, y hay que estar preparados para orientarles, pero en su lenguaje de preferencia.

Los negocios de Multinivel hoy en día deben dejarse de improvisaciones y dar puntual seguimiento a cualquier inquietud y queja que surja, ya que lo que aquí suceda –insisto: bueno y malo– se quedará en YouTube, Facebook, Twitter y tantas otras redes que la gente utiliza hoy en día para compartir información.

Según el libro *Socialnomics* de Erik Qualman, el 78% de las personas confían en lo que opinan sus amigos de las oportunidades, marcas o productos y tan solo el 14% confían en lo que dicen los anunciantes. Tomando esto muy en cuenta, se sugiere el manejo de testimoniales creíbles y humanos, que sirvan para contrarrestar cualquier ola de confusión o saturación informativa. Hay que decir que este tipo de reto informativo no es exclusivo de nuestra industria del Multinivel. Con el acceso a internet, las empresas de todo tipo enfrentan el reto de la difusión de información por parte de personas mal intencionadas o ignorantes, pero que ejercen su libertad de opinar en las red y foros.

III. Uso de las redes sociales, comunicación a través de accesorios portátiles (celulares) como canal de interacción con prospectos, clientes y afiliados más allá del uso de un teléfono convencional. En este caso particular existe resistencia de la “Generación X”, así como la gente mayor, a adaptarse rápidamente a estos nuevos valores de comunicación

Estrategias recomendadas: Algunos colegas –sobre todo pertenecientes a la “Generación X”– con los que he conversado del tema, se resisten a ser partícipes de cualquier red social por considerarla “una pérdida de tiempo”. Sin embargo, como profesionales de los negocios en red, hay que reconocer que dichos mecanismos de comunicación son una herramienta más por lo que hay que aprovecharlas de una forma inteligente. Hay que comprender que el internet y las redes sociales son tan sólo un medio más que puede utilizar para estar en contacto con prospectos y afiliados.

Le repito: internet es una herramienta más. No estoy recomendando que dé un vuelco de 180 grados en sus estrategias de comunicación y prospección y ahora solo desarrolle su *network marketing* únicamente por internet. La palabra clave, como lo hemos visto a lo largo de este libro, es el balance, ya que en su red habrá miembros con intereses y nivel tecnológico distintos y todos son bienvenidos. Usted

decide si no hace uso de las ventajas que este medio ofrece.

IV. Educación a distancia. Acceso a la información por medios de muy bajo costo

Estrategias recomendadas: Muchas personas de actitud fatalista consideran que estos tiempos no son tan buenos como los anteriores. Yo creo que esto es una condicionante de la humanidad, ya que mis padres decían lo mismo de sus tiempos. Sin embargo, si pensamos un poco más sobre el tema, descubriremos que si bien es cierto que hoy tenemos problemas y retos que antes no existían, también que hoy tenemos más oportunidades que nunca de desarrollarnos como personas y como empresarios, sobre todo de Multinivel.

Una de las características que hoy puedo apreciar como más sobresalientes, es el enorme acervo de información y educación disponible en internet a un costo accesible e inclusivo, en algunos casos sin costo. Un reciente estudio del Departamento de Educación de los Estados Unidos reveló que en la actualidad, los estudiantes que toman las clases en línea por internet, están ya superando a los que las reciben presencialmente. Hoy existen programas de uso gratuito que permiten el intercambio de información y experiencias desde la comodidad de su hogar u oficina. Se pueden hacer videoconferencias de una ciudad a otra o de un país a otro, tan sólo teniendo el equipo y el servicio adecuado. Estos programas permiten grabar experiencias y transmitir las por distintos medios para hacerlas accesibles a nuestros afiliados, sin importar su ubicación geográfica.

Por fortuna ya no tengo que hacer aquellos pesados viajes en autobús para sostener una charla de trabajo con algún afiliado que requiere de mi apoyo. Ahora podemos hacerlo vía videoconferencia con programas que son de acceso gratuito y resolver dudas de manera rápida a través de este medio. El programa “Skype” es uno de los más populares (www.skype.com).

Aquí vale la pena remarcar el hecho de que todas estas son herramientas para facilitar el intercambio de información y la comunicación con las personas. Internet no puede sustituir la tremenda pasión y fuerza emotiva que, por ejemplo, un nuevo afiliado puede experimentar en un seminario o congreso de su empresa, donde tiene la oportunidad de conocer al expositor y darse cuenta de la magnitud de lo que sucede en este tipo de eventos. De nuevo, como en el caso del cine, la experiencia humana resulta insustituible. Resulta muy difícil que un conferencista pueda impactar en la conciencia e inteligencia emocional de un empresario de Multinivel desde la pantalla de un monitor de computadora. Es necesario que éste perciba con todos sus sentidos la emoción, la energía y la pasión de los mejores exponentes y

líderes de su red, por lo que cada cierto tiempo es necesario que todos asistamos alguna vez a los eventos multitudinarios que la empresa o grupo de afiliación promueva. Insisto: no hay tecnología que sustituya la pasión y la emoción que mueve los corazones de quienes consideramos alguna vez a este tipo de proyectos como nuestra carrera empresarial.

V. Una expectativa muy alta de resultados en relación con el esfuerzo necesario para generar ingresos por medio del Multinivel.

Estrategias recomendadas: Debido a la poca tolerancia a la frustración y la velocidad con la que se mueve la “Generación Y”, es fundamental desarrollar estrategias, productos y capacidad de respuesta al nivel de esta expectativa. Sin embargo, el que muchas personas de este grupo esté esperando *soluciones mágicas* a sus necesidades económicas, no quiere decir que necesariamente éstas surgirán en automático, haciéndose ricos de la noche a la mañana. Ni antes como antes, ni ahora como ahora. Con certeza, muchos se quedarán esperando al “Multinivel perfecto” toda su vida. En este sentido, por respeto a la industria y a sus empresarios, es fundamental que no se “sobrevenda” el Multinivel y se hable a las nuevas generaciones con la verdad de lo que en realidad implica construir y desarrollar un Multinivel sólido y productivo. De esa manera, no se generarán decepciones, desencantos o frustraciones que luego encuentran un vehículo fácil de liberación y terapia personal en la redes sociales (es increíble cómo algunas personas manifiestan sus frustraciones por este medio). Lo anterior lo afirmo ya que he observado cómo este grupo es “atrapable” a la oportunidad de negocios con facilidad pero no dura en él por la velocidad en la que se mueven sus expectativas; su carácter poco paciente y poco tolerante. Recomendando, para quien esté en verdad interesado en generar prosperidad con este vehículo, que se involucre en un proceso educativo proporcionado por su compañía de *network marketing* o por su equipo de trabajo, que le permitan tener un mayor nivel de conciencia sobre los beneficios que su Multinivel tiene sobre otras opciones de negocios. El éxito es un proceso que no necesariamente se consigue sin esfuerzo.

VI. Redes sociales en ascenso, pero no sólo por Facebook

Estrategias recomendadas: Algunas personas consideran que Facebook es la palabra para describir el termino red social pero no es así. En efecto, Facebook es una de las marcas o empresas más reconocidas y con mayor cobertura e influencia en todo el mundo. Es tal su tamaño que, por ejemplo, si Facebook fuera un país, sería el tercer más grande del mundo en habitantes después de China y la India. Sin

embargo, mientras estoy escribiendo estas líneas, miles de personas están cambiando su lealtad de Facebook a otras comunidades con una facilidad y velocidad pasmosa. El mapa de las redes sociales no será el mismo esta noche que la semana entrante y mucho menos cuando llegue este libro a sus manos. Tan sólo en los últimos meses, previos a la publicación de este libro, 7 millones de personas entre Canadá y los Estados Unidos han desistido de sus cuentas en Facebook. El mundo de la tecnología, como todo en esta vida (como los árboles en mi huerto), cambian constantemente. Le sugiero, como si fuéramos corredores de bolsa de valores, estar pendientes cada cierto tiempo de los cambios y las tendencias en estas tecnologías de intercomunicación y darse a la tarea de estar al menos presente en por lo menos una de estas redes sociales. No importa si usted no es un usuario muy activo. Tener ese canal abierto puede permitirle entrar en contacto con un posible socio o alguien que manifieste estar interesado en nuevas oportunidades de negocios por ese medio. Que no lo tomen con la guardia baja. Si alguien le pregunta cuál es su cuenta en Facebook o Twitter, por mencionar las de mayor renombre, es mejor que usted tenga una respuesta positiva a decir que no tiene abierto ese canal de comunicación. Nadie se va a enterar si usted lo usa una vez al mes o una vez a la semana. Use la herramienta, que finalmente es gratuita.

VII. Desarrollo de canales de comunicación de alta, baja y nula tecnología para llegar a su mercado

Estrategias recomendadas: Hace poco asistí a una conferencia sobre el surgimiento de las redes sociales en los negocios. El expositor hablaba de cómo ahora todo se iba a manejar por ese medio. Si bien es cierto que gran parte de lo que se dijo sucede o sucederá en los mercados, no podemos generalizar que ahora todo será así. Esa versión absolutista, me parece extremista. Tan extremista como cuando se decía —cuando comencé en el Multinivel hace casi 20 años— que nuestra industria iba casi a desplazar a los supermercados para el año 2000 y que la gente iba a comprar todo por medio de negocios como el nuestro. Hoy en día no sólo no han desaparecido los supermercados sino que han proliferado. ¿La razón? El ir a un supermercado es una experiencia humana, así como el cine. ¿o nunca ha ido a un centro comercial a *desestresarse*?

Creo que el mismo criterio y sentido común debe regir las decisiones de quienes dirigen hoy un Multinivel así como de quienes lo estamos construyendo. Se seguirá ganando dinero por hacer lo mismo pero algunas cosas se modificarán, otras permanecerán iguales y otras cambiarán por completo. También, siempre existirán afiliados con un perfil de alta o mediana tecnología, así como otros que no se

identificarán nunca con el internet ni aparato electrónico alguno.

Por lo anterior, hay que desarrollar canales de comunicación y estrategias de afiliación propias de cada estilo. Si usted tiene un tío que vive en otra ciudad y está interesado en su Multinivel pero no usa internet y mucho menos está conectado a una red social, entonces ¿usted no lo va a afiliar? Yo creo que sí, ¿verdad? Por otro lado, si su sobrino está interesado en ser parte de su negocio no pretenderá que él se comuniquen con sus amigos por medio de un catálogo impreso o caminando por las calles tocando de puerta en puerta ¿no es así?

Tenga catálogos impresos a la mano para que la hermana de su mamá desarrolle su Multinivel, correo electrónico para su hermano mayor y Facebook para su sobrino. Todos sus afiliados son deseables y bienvenidos. Déle a cada uno lo que necesita y comuníquese con ellos en el canal de su preferencia.

VIII. Un surgimiento explosivo de nuevas compañías de Multinivel por internet y “profetas del *network*” que pueden confundir al mercado.

Mientras escribo estas líneas observo una página de internet de un “nuevo y maravilloso” Multinivel que recientemente ha sido fundado. Conozco a quienes lo crearon y sé de sus trayectorias cambiantes y volubles. Uno de ellos, por ejemplo, ha estado afiliado a cuatro empresas de *Network Marketing* en los últimos cinco años y en cada ocasión afirma que la compañía más nueva es la mejor oportunidad de negocios en redes, menospreciando las anteriores. Hoy veo que junto a otras personas de perfil semejante, han formado la empresa perfecta de mercadeo en redes. Al parecer, fundar una empresa de este tipo parece sencillo y basta con hacer una página de internet bonita para lanzarlo. Leo, otra vez, sobre los grandes beneficios y riquezas que repartirán si uno se afilia casi sin esfuerzo y sin hacer nada extraordinario. Observo toda la prosperidad que dicen generarán entre sus miembros cuando ellos no están ni siquiera capitalizados. Con esta información, ¿qué le sugiere su sentido común?

Como mencionaremos detalladamente en el capítulo que encontrará más adelante: “Mi árbol es como el suyo pero mejor”, evalúe con profundidad y de manera objetiva toda opción de Multinivel que le presenten. No crea todo lo que le ofrecen y mucho menos tome una decisión porque tienen una página de internet actual, dinámica y bonita. Desconfíe si le ofrecen muchos beneficios sin trabajo consistente. Esto no existe allá afuera, aunque veo que lo que siempre existirá serán los ilusos.

Se dice que había en medio de un oasis del Sahara un vendedor de camellos que afirmaba tener uno con una inteligencia única, que inclusive hablaba. Un iluso

comprador cayó en ese mágico argumento e ilusionado, le compró el animal para darse cuenta después que dicho camello era normal y, por supuesto, no articulaba palabra alguna. Fue entonces que fue con el vendedor fraudulento y le reclamó airadamente. El señor escuchó la queja y solo exclamó: “Le recomiendo que mejor se calle y no diga que su camello no habla, porque entonces, usted tampoco podrá venderlo”.

Finalmente, la información de este capítulo debe servirnos para comprender el uso de las redes sociales como una herramienta más para alcanzar nuestros objetivos y metas dentro de nuestros negocios de Multinivel. Debe comprenderse la naturaleza de cambio y de mejora continua que la tecnología experimenta y tratar de aprovechar las ventajas que este revolucionario medio nos ofrece para transmitir información y ofrecer con esto más canales de comunicación para nuestro prospectos o afiliados. Más allá de generaciones, las ventajas de esta herramienta son ya indudables y no pertenecen a un libro de ficción (están aquí para quedarse). Usted sabe si lo incorpora a su estrategia o no. Con internet o sin internet, su negocio requiere de la acción decidida de usted. Y eso no tiene sustituto.

“Aunque usemos la más avanzada tecnología para construir nuestras redes, si no le imprimimos pasión y consistencia, nunca ocurrirá algo grandioso”.



“Nadie ha ganado una partida abandonando”.

Savielly Grigorievich Tartakower,
ajedrecista polaco

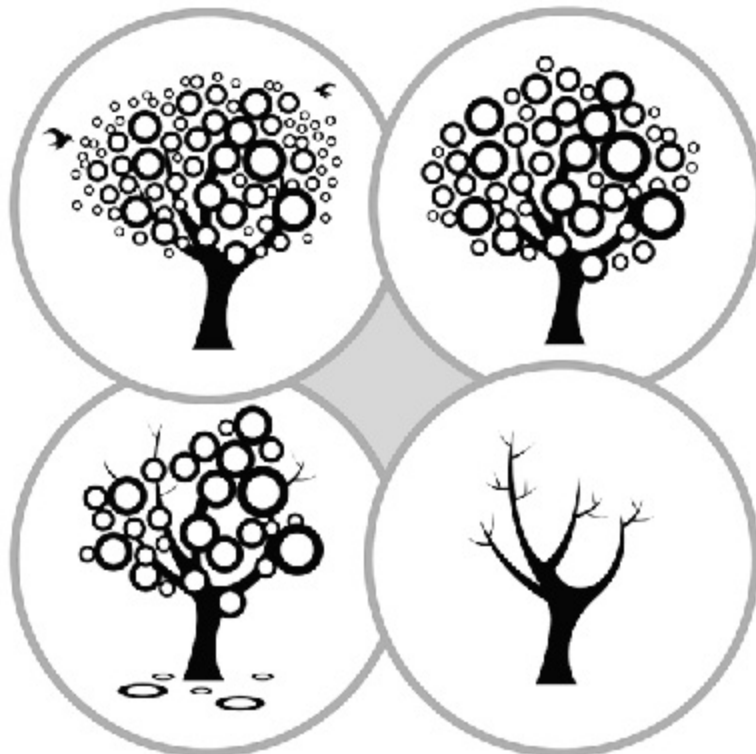
Las estaciones del Árbol Rojo

Hay personas a las que nunca he visto pasar de la primavera, pero otras nunca salen del invierno

Un negocio de Multinivel al igual que un árbol, pasa por ciclos y tiempos distintos, como sucede con todo en la naturaleza, que experimenta de manera inevitable el cambio de cada estación del año.

Nosotros, como agricultores o cultivadores de árboles rojos en el Multinivel, necesitamos proporcionarle en cada uno de estos ciclos los cuidados y comprensión necesaria. Debemos enseñarle a reaccionar adecuada y anticipadamente.

En algunas estaciones, el negocio fluirá de forma maravillosa y parecerá como una especie de “luna de miel”, pero en otras parecerá muy duro y difícil. En ocasiones estaremos con la emoción a flor de piel, pero en otras, con nuestras energías agotadas. En muchas otras se nos olvidará lo que ya hemos aprendido y, de manera increíble, volveremos a cometer los mismos errores.



Así son las estaciones en este proyecto y supongo que en casi todo lo

relacionado con las ventas. A diferencia de las estaciones del año, los ciclos del negocio no siguen un calendario, ni se presentan en un período determinado, sino que obedecen a un proceso personal y a las circunstancias de cada quien.

Hay personas a las que nunca las he visto pasar de la primavera pero otras nunca salen del invierno. Así es el Multinivel y así también es de impredecible la mente humana.

Lo invito a que exploremos cada una de las estaciones e identifiquemos en cuál nos encontramos en este momento para felicitarnos o bien para ser precavidos.

Primavera

Los meses maravillosos

Más que una estación es una actitud, un estado emocional que puede ser permanente o pasajero, depende de cómo manejemos nuestras emociones.

Cualquiera que sea la condición, quien está o se mantiene en este nivel genera los mejores resultados en cuanto a la afiliación de nuevos miembros o bien a la promoción y venta de sus productos.

Por lo regular quienes empezamos y comprendemos la magnitud de este proyecto, ingresamos a esta estación y es sin lugar a dudas una de las etapas más satisfactorias y emocionantes porque descubrimos un mundo de posibilidades y que podemos alcanzar nuestros sueños o por lo menos, acercarnos a ellos.

Es la estación donde estamos más emocionados, pero también, como los retoños de la primavera, somos más frágiles porque casi todo lo basamos en el entusiasmo y no tanto en la convicción.

En esta estación es cuando uno “no sabe cómo” pero la gente se afilia sólo porque nos ven emocionados. Es cuando comentamos que el afiliado “trae brillo en la mirada”. Toda reunión o actividad de entrenamiento nos parece adecuada y hasta emocionante.

Cuando llega el producto a su casa, no ve la hora para abrir la caja y probar sus productos. A todo mundo lo vemos como cliente o posible socio. Aunque no es fácil mantenerla, esta estación bien podría durar una vida, mientras mantengamos la creencia.

Verano

Los beneficios de la práctica

Cuando llegamos a este nivel, el negocio de Multinivel ya es parte de nuestra vida y hemos ganado ya cierta madurez en el mismo. Todo lo que vemos a nuestro alrededor nos parece estar relacionado con nuestro negocio.

Actividades y reuniones son ya parte de nuestra agenda y tienen la importancia

que nos genera un proyecto que ya hemos comprendido que es muy bueno y con gran potencial. En esta etapa se empiezan a obtener buenos ingresos y, por lo regular, ya se tiene un grupo. Hemos, en cierta forma, alcanzado la mayoría de edad porque hemos decidido permanecer en el proyecto a pesar de que a estas alturas ya hemos pasado por algunas frustraciones y circunstancias tal vez no muy emocionantes, pero que teniendo la actitud correcta nos han curtido.

Nuestros propios procesos nos han formado en alguien con convicción y cierto liderazgo. Todo lo que hay que hacer para construir la red y entrenar a otros se domina a la perfección.

Mis recomendaciones a otros afiliados son adecuadas y centradas, basadas en la experiencia. Esta estación también podría durar una vida.

Otoño

Más administrativo que creativo

Esta etapa es peligrosa porque hemos salido de las etapas constructivas o creativas del proyecto y hemos ingresado a la administrativa.

En esta etapa el “brillo de los ojos” se ha ido un poco y la rutina ha tomado su lugar. Ahora sólo mantenemos nuestro interés en el negocio bajo una supuesta emoción controlada. Hemos dejado de hacer aquello que nos hizo crecer y los principios básicos con los que lo construimos. Lo verdaderamente delicado es que no importa el nivel de liderazgo en el que nos encontremos; todos podemos internarnos en estas arenas movedizas de la conformidad y la comodidad si dejamos de prestar atención a lo que sucede.

Es difícil expandir nuestra red en esta estación, sin embargo, bien puede mantenerse nuestra red estable si durante la primavera y el verano supimos construir un equipo de líderes comprometidos y bien entrenados.

Invierno

Cuando las cosas ya no son como antes

Esta etapa es un protocolo o un paso previo al fin, al abandono. Empieza por acostumbrarse a no crecer y a que cada actividad se torna más ajena a nuestras prioridades.

Al principio, como las personas que sufren de alcoholismo, parece que en cualquier momento, mientras lo decidamos, podemos retomar las cosas y hacer crecer el proyecto como antes, pero esa decisión nunca llega y, cuando nos damos cuenta de ello, es demasiado tarde.

En el invierno del negocio ya no nos parece todo tan atractivo como antes y con

regularidad encontramos defectos o circunstancias molestas en nuestros afiliados o la compañía, como si de una manera inconsciente estuviéramos buscando una razón para abandonar.

En esta etapa los comentarios más comunes son sobre el pasado, de cómo era mejor que el presente. Como en un tiempo fueron entrenados y capacitados, conocen el negocio y su lenguaje; cualquier intento de “rescate” por parte de alguien se toma con resentimiento e ironía. “Entre gitanos no nos vamos a leer las manos”, bien podrían ellos afirmar.

Una vez un rancharo necesitaba leña, así que fue con su hermano menor al monte, buscó un árbol que estuviera muerto y lo cortó. Pero luego, en la primavera, para su sorpresa, se dio cuenta de que al tronco que parecía marchito le habían salido nuevos brotes.

En eso, el rancharo dijo: “Estaba seguro de que ese árbol estaba muerto. Había perdido todas las hojas en el invierno. Se ve que hacía tanto frío que las ramas se quebraban y caían como si no le quedara al viejo tronco ni una pizca de vida. Pero ahora advierto que aún alentaba la vida en aquel tronco”.

Volviéndose hacia su hermano, le aconsejó: “Nunca olvides esta lección. Jamás cortes un árbol en invierno. Jamás tomes una decisión negativa en tiempo adverso. Nunca tomes decisiones importantes cuando estés en tu peor estado de ánimo. Espera. Sé paciente. La tormenta pasará. Recuerda que la primavera volverá”.

La única recomendación que podría hacer si usted se encuentra en el invierno de su negocio, es que recapacite sobre su verdadera posición en esta estación y haga todo lo que esté en sus manos para volver de donde vino: regrese al otoño y después al verano si lo prefiere, para que se mantenga creciendo y viviendo en el Multinivel, floreciendo y volviendo a disfrutar los frutos de sentirse vivo.

“Si supiéramos lo fácil que es llegar a las metas en el Multinivel, no hubiéramos pospuesto por tanto tiempo hacer lo que se requería para llegar”.



“Lo peor de la ignorancia es que
a medida que se prolonga, adquiere confianza”.

Anónimo

¿A quién le conviene que su Árbol Rojo muera?

Si un día le prometen, en cualquier negocio, prosperidad y riqueza con tan sólo asociarse a una red sin trabajar o algo parecido, huya rápidamente

Como en todo bosque, hay árboles que, por selección natural, morirán. Algunos porque ya estaban muy viejos, aunque otros mueren muy jóvenes, sin ni siquiera haberse fortalecido o haber llegado a su adultez.

Piense en esta pregunta: ¿A quién le conviene que muera un Árbol Rojo del Multinivel? ¿A su familia, a sus parientes, inclusive a su mejor amigo que tanto lo ha criticado por intentar desarrollar este negocio? No. A nadie le conviene y mucho menos a usted.

Si entonces a nadie conviene que usted fracase en esta industria, ¿por qué habríamos de intentar algo condenado al abismo, al fracaso, a perder? No tendría sentido.

Por ello, en el Multinivel hemos acuñado una frase que me parece que todos deberíamos tenerla siempre presente al momento de explicar esta oportunidad a otras personas: **“No queremos que usted ingrese al Multinivel; lo que queremos es que Usted tenga éxito con él”**.

Léala de nuevo, por favor, y vuélvala a leer. Analice su profundidad y practicidad. Nadie gana porque alguien ingrese nada más por entrar “a ver qué pasa”. Es antiempresarial y bajo esa expectativa ningún negocio sobre esta tierra prosperaría.

¿Por qué entonces somos tan flexibles, inconstantes y blandos con el esfuerzo que este tipo de proyectos requieren, pero tan severos en la evaluación de sus resultados?

Muy sencillo: porque casi no cuesta ingresar, porque nadie nos obliga diariamente a hacerlo, porque no recibimos un sueldo por ello y también porque nosotros, los empresarios de esta industria, no hemos sabido plantear esta opción de

negocio con el decoro, orgullo y postura suficiente que éste amerita. Tenemos una propuesta tan poderosa que puede ayudar a otros a ganar desde un extra para su familia, hasta ponerlo en camino de grandes ingresos. El alcance depende de cada quien.

Cuánto vale su Multinivel en sus manos

Una analogía que ilustra a la perfección el poder de este tipo de negocios y de que cómo cada persona tiene un resultado diferente es considerar el valor que un balón o pelota puede tener.

Mire usted, ¿cuánto vale un balón de futbol en sus pies?, ¿veinte dólares?, ¿cincuenta? ¿Y en los pies de Lionel Messi, el astro del futbol argentino? ¡Millones de dólares!

¿Cuánto vale un balón de basquetbol en su mano? ¿Y cuánto valía en las de Michael Jordan cuando jugaba en la NBA?

¿Cuál es la diferencia, si es el mismo balón? La diferencia es la persona que lo toma para jugar. Ellos juegan, como usted o yo, pero con una gran diferencia: lejos de pensar que nacieron con atributos, el éxito que estas figuras han alcanzado ha sido producto de la práctica constante, de la disciplina y de renunciar a muchas comodidades momentáneas.

Este libro está lleno de historias, ejemplos y metáforas que buscan o intentan que no se engañe nadie y mucho menos uno mismo. Si usted espera de este escrito la alternativa mágica para no trabajar porque un equipo hará todo por usted, no está leyendo el libro correcto.

Y si un día le prometen, en cualquier negocio, prosperidad y riqueza con tan sólo asociarse a una red sin trabajar o algo parecido, huya rápidamente, porque el único lugar donde aparecen RESULTADOS antes que TRABAJO es en el diccionario.

Nuestra intención con esta propuesta editorial es reivindicar la industria del Multinivel y fomentar su prestigio que solamente se irá cultivando si usted ingresa, hace este negocio y empieza a significar un cambio positivo en su vida a través DE SUS RESULTADOS.

Cualquier otro objetivo no debe ser razón para ingresar a este negocio. Le invito a iniciar una nueva cruzada a favor del Multinivel y su desarrollo profesional; una industria que, si bien es cierto que no todos desarrollarán, debe reconocerse como una alternativa seria que ofrece un maravilloso potencial para que cualquier persona, sin importar sus orígenes, pueda construir desde un pequeño negocio hasta

un emporio comercial. En sus manos y en las mías, está, ya que a todos nos conviene que usted crezca, florezca y tenga muchos frutos.

*“Déjeme verlo trabajar seis meses en este negocio
y le podré decir en cuánto tiempo llegará
al nivel que quiere alcanzar”.*



“Entre más vivo, más veo”.
Guadalupe Carrillo,
mi bisabuela, quien murió a los 96 años

Mi árbol es como el suyo, pero “mejor”

Cuando usted elija una empresa de Multinivel, le recomiendo evaluar todos los aspectos, ya que no sólo se trata de una cuestión de dinero

¿Alguna vez le han invitado a un Multinivel nuevo y fascinante? Una propuesta por lo general reciente y fresca que acaba de salir y que casi nadie la conoce todavía, donde usualmente se trata de un solo producto. Donde no se tiene uno que capacitar ni andar en “esos rollos”, donde “se paga más sin hacer tanto”, donde se gana rápido y mucho.

¿Le ha pasado que esas personas que le invitaron a esa maravillosa oportunidad desaparecen y los vuelve a ver pero ahora en otra empresa de venta directa o Multinivel, donde le vuelven a afirmar emocionados que ésta es “mucho mejor” que la anterior y así sucesivamente?

¿Por qué sucede esto?, ¿por qué algunas empresas de Multinivel nuevas no llegan a ser con el tiempo del todo atractivas y dejan de funcionar y por qué otras sí? ¿Por qué hay personas que cambian constantemente de compañías de *network marketing*? Entonces, ¿todas las empresas de Multinivel que no sean “las más conocidas” están destinadas al fracaso? ¿Si me dedico de lleno a la que pertenezco, qué puedo esperar? Estas, y otras preguntas similares, me han hecho a lo largo de muchos años.

Aunado a la incertidumbre que, por falta de información, surge sobre la industria del Multinivel, habría que agregar cómo con frecuencia, algunos afiliados se acercan para solicitar orientación acerca de nuevos Multiniveles que, de forma natural y lógica se dan en un sistema de libre empresa. Algunas de estas nuevas empresas han venido incursionando en esta industria ofreciendo alternativas de negocio con “empaques” atractivos, que envuelven sobre todo a los novatos, a los desinformados y a los que buscan en vano un atajo hacia una vida de mayor prosperidad con un menor o mínimo esfuerzo.

Mi intención con este escrito es informar y orientar a quien busca datos serios que le ayuden a tomar una buena decisión. El objetivo es poder apreciar, en la

medida de nuestra capacidad, la verdadera naturaleza de esta industria (cómo funciona, qué aspectos deben considerarse en la selección de un Multinivel, etcétera).

Sin perder objetividad, puedo afirmar que me considero afortunado al haber coincidido dentro del Multinivel con una compañía seria, con ciertas características fundamentales, que brinda fortaleza y visión a futuro. Pero así como ésta, sin duda, existen otras en el mercado.

Seré lo más imparcial posible, ya que, como es normal, muchas personas se muestran escépticas de esta industria y, además, esperan que sólo hable bien de mi marca y me exprese mal de las demás compañías, pero éste jamás ha sido mi estilo. Para mi eso no sería objetivo ni justo y mucho menos para mis demás colegas.

Cada quien sabrá evaluar con objetividad los elementos que a continuación compartiré. Tal vez le sirva esta información de parámetro para hacerle sentir más confiado y firme con la compañía que ha decidido iniciar su negocio de Multinivel.

Cómo elegir una buena empresa de Multinivel

Cuando uno va a una agencia automotriz y ve los autos, evalúa muchos otros aspectos, no sólo el auto en sí (o por lo menos, así debería ser). Uno toma en cuenta la calidad, garantía, planes de financiamiento, descuentos, interiores, potencia del motor, diseño, apariencia, seguridad, en fin. Lo mismo sucede al considerar comprar una casa. Por supuesto que al considerar un nuevo negocio debe ser igual.

Cuando usted elija una empresa de Multinivel, le recomiendo evaluar de la misma manera los distintos aspectos, ya que, como podrá descubrir en el futuro, el dinero que usted puede ganar no es el único elemento a tomar en cuenta a la hora de decidirse por una compañía u otra. De la misma manera que no compraría un auto sólo porque está muy bonito.

A continuación le comparto siete elementos que debe considerar al iniciar actividades en una compañía de Multinivel:

I. Trayectoria e historial de la empresa

Afirmar que para desarrollar un Multinivel hay que buscar solamente empresas con muchos años en el mercado sería una postura injusta y anti-empresarial, porque toda aquella compañía de distribución por redes que hoy tiene trayectoria, alguna vez fue nueva. Es como el recién egresado de una universidad que se queja porque todos los empleos que se ofrecen en el periódico piden como requisito que se tenga experiencia.

Sin embargo, por otro lado, la permanencia en el mercado es algo que tampoco se puede ignorar como un atributo o característica especial, ya que genera mayor confianza, no sólo en el Multinivel, sino en cualquier otro tipo de negocio.

Si la empresa es demasiado nueva, mi recomendación sería que fuera cauteloso y analice detalladamente las características de la compañía a la que está siendo invitado, ya que los cálculos indican que muchas de éstas no logran pasar de los cinco años de vida.

II. Posibilidades de permanencia en el futuro y fuentes de financiamiento

En el punto anterior me refería al pasado. Ahora hablemos de los siguientes años. Para que una empresa permanezca en el mercado, requiere de fuertes inyecciones de capital tanto para el desarrollo de productos, procesos de distribución, contratación de nuevo personal por expansión de la base facturable, herramientas de *marketing* de apoyo y, sobre todo, de capital suficiente para soportar los pagos de sus afiliados de manera puntual.

Algunas de ellas cotizan en bolsa, otras no. Si cotiza en bolsa está a merced de los vaivenes del mercado y puede ser adquirida por diversos accionistas que pueden cambiar el rumbo o estilo de la empresa. Si es así, infórmese más sobre quién está detrás de la misma para evaluar el soporte económico que le respalda. Quiero ser enfático en que si su empresa cotiza en la bolsa es un elemento bueno, siempre y cuando tenga una trayectoria financiera adecuada.

III. Antecedentes y estabilidad de quien lo invita al negocio

Aquí entra un poco o un mucho el sentido común. El punto delicado es si quien lo invita a ese nuevo Multinivel ha estado anteriormente en tres o cuatro distintos y en todos ha afirmado que el nuevo “es como el anterior, pero mejor”. Es probable que exista aquí un patrón de conducta de inestabilidad empresarial (y emocional). Piénselo dos veces antes de afiliarse con una persona así. No quiero generalizar, pero tampoco podemos ignorar este tipo de señales.

Sería mucho más conveniente si quien le invita o intenta asesorarle es una persona con una trayectoria de estabilidad en la industria, a diferencia de aquel que pasa de una empresa a otra. Usted esta tratando de aprender y la inestabilidad no es algo que valga la pena duplicar.

IV. Su producto: variedad, garantía y potencial de venta

Es importante que los productos que ofrezca solucionen alguna necesidad del mercado para que pueda “masificarse”. Esto es, que mucha gente pueda usar lo que

usted ofrece.

Si el producto es demasiado “selectivo”, tal vez tendría que buscar a más y más personas para encontrar a alguien interesado en su producto o propuesta de negocios y eso no todos lo aguantan por mucho tiempo.

Algo que puede ser un buen punto a considerar es que exista ya cierto hábito por esa clase de productos. Por ejemplo, si mi compañía distribuye maquillajes o cremas, pues qué interesante, porque ya casi todas las damas usan estos productos. No tengo que convencerlas de que se las pongan sino solamente que prefieran las que yo manejo.

Por el contrario, a manera de ejemplo, si yo estuviese en un Multinivel que ofreciese sistemas de seguridad para el hogar, como alarmas y cámaras de seguridad, tendría que hacer una fuerte labor de sensibilización para que el dueño del hogar destinara presupuesto para invertirlo en mi producto.

Otro punto muy obvio es el precio. En los Multiniveles el costo de un producto no es precisamente el más barato del mercado, pero por lo general son productos de excelente calidad, por lo que el costo no es siempre el factor determinante en la compra. Ahora, es importante que la calidad corresponda al precio.

Una vez supe de un Multinivel que tenía cierto producto nutricional excepcional que poseía muchísimas propiedades que, aunque no lo comprobé por mi cuenta, tuve muchas referencias positivas al respecto. Sin embargo, el producto y la empresa no florecieron.

Una de las razones más importantes era el precio desorbitado con el que abordaban a las personas. Según supe, tristemente sólo lo adquirirían algunas personas con enfermedades terminales, porque parecía que mejoraba su calidad de vida. Pero vuelvo a la pregunta: ¿dónde habría más potencial para desplazar su producto?

Cuando evalúe un Multinivel, no piense sólo en lo “milagroso” de su producto estrella, sino también cuántas personas allá afuera quieren y están buscando esa clase de milagros.

Un último punto es la garantía que ofrece el fabricante de su producto. Con la globalización de los mercados, también se han globalizado ciertos conceptos. Muchos de ellos demasiado “manoseados” por todo el mundo, pero a la hora de la verdad, poco aplicados. Si usted ve el periódico, verá cómo todos le ofrecen su “satisfacción total o la devolución de su dinero”, pero cuando usted y yo vamos a quejarnos es cuando vienen las aclaraciones en “letras pequeñas” y las desagradables sorpresas. Esto no puede suceder en su Multinivel.

En este tipo de industria, como la publicidad es fundamentalmente de boca en

boca, es de vital importancia que la calidad del producto se defienda por sí misma. Por lo anterior, contar con una garantía total de satisfacción ante sus clientes, le dará una ventaja competitiva sobre los negocios tradicionales, le hará sentir apoyado y alimentará con creces la confianza en su proyecto.

V. Sistemas de entrenamiento y motivación

Los maestros, doctores, mecánicos e incontables profesionales, dependen de la capacitación y motivación para aprender las tendencias de la industria, mantenerse enfocados y poner al día sus habilidades. Por lo tanto ¿qué nos hace pensar que en esta carrera empresarial no se requiere de entrenamiento? Un buen doctor es un doctor educado y motivado. Un buen ingeniero es un ingeniero educado y motivado, y una persona que desarrolla el Multinivel que se entrena y educa adecuadamente, también mejora sus resultados.

El desarrollo profesional y la educación continua se encuentran en casi todos los ámbitos y está comprobado que funcionan. ¿Por qué entonces no pensar en integrarlo en su red? El Multinivel no puede ser la excepción.

Por medio de los programas de entrenamiento (audios, videos, internet o reuniones presenciales), sus miembros pueden aprender más sobre su empresa, el negocio, los productos, mercadotecnia, administración de tiempo y más habilidades necesarias para ser productivos.

Pero lo más importante es que sus afiliados puedan aprender dichas técnicas de los expertos, es decir, de otros miembros de su empresa que han superado los mismos retos y edificado negocios exitosos. Hablamos pues de maestros del “mundo real”, no del mundo de la teoría.

Pensar que un producto excelente y poderoso es suficiente para hacer que la gente se mueva por sí sola es síntoma inequívoco de que no se tiene idea alguna de cómo funcionan y se mueven las cosas en un Multinivel.

A lo largo de casi veinte años lo he visto una y otra vez. Hasta este momento, la mayoría de las personas que no se conectan a un sistema de capacitación, terminan abandonando el proyecto en un lapso no mayor de tres meses a un año (ésa es mi experiencia).

Si usted es una persona que ha encontrado una forma de desarrollar un Multinivel por medio de internet, es importante recalcar que, aun si usamos exclusivamente la tecnología para trabajar nuestras redes, también se requiere de perseverancia, de buena actitud y de paciencia. ¿Cómo desarrollarla si no la tenemos? Exacto: por medio de un sistema de entrenamiento.

A lo mejor existen personas que no necesitan de ningún conocimiento adicional

ni entrenamientos en producto y ventas; alo mejor ya vienen listos para enfrentar cualquier circunstancia de la vida y nunca habrá desánimo ni decepciones; quizá considerarán la crítica de sus amigos y prospectos como algo normal y mantendrá una alta ética de trabajo y consistencia.

Este tipo de persona no son fáciles de encontrar, así que ¿para qué arriesgarse?, ¿qué le hace pensar que usted será la excepción? Por lo anterior, le recomiendo que busque que su Multinivel tenga algún sistema establecido de entrenamiento y motivación para que así usted y su red eleven su nivel de productividad.

Ahora bien, ¿qué hacer si me enamoré de la empresa a la que me he afiliado y de su producto, pero no cuenta con un sistema de entrenamiento? ¡Pues desarrolle uno! Hay en el mercado numerosos audios de desarrollo personal y profesional, así como libros que pueden ayudarle a usted y su grupo. Involúcrese en un sistema de formación continua. Además de que es muy recomendable que asista a todo curso que sobre sus productos la empresa que usted representa, impartirá de forma presencial o por medio de internet.

VI. Plan de compensación, incentivos y premios

Cada año sé de un nuevo Multinivel que inicia actividades y que para atraer y ganar la confianza de sus prospectos, ofrece extraordinarios premios y planes de compensación donde con poco esfuerzo, se gana mucho. “Prometer no empobrece”, dice un refrán. “Pero cumplir las promesas, sí”, podría agregar toda aquella empresa de Multinivel que no logró sobrevivir.

Lo primero que hay que reconocer es que, más allá del plan de compensación que maneje la empresa, se nos pagará por las ventas generadas por nuestra red. Nunca se nos pagará más de lo que estamos generando.

El otro día llegó un afiliado de mi red mostrándome una copia fotostática de un cheque de un afiliado de otra compañía con una cantidad bastante atractiva. Entonces le pregunté: ¿De dónde crees que vino esta cantidad? ¿de ser una compañía con dueños muy generosos que regalan el dinero o de una cantidad importante de ventas en la red de esta persona?

Todos los esquemas de compensación como el binario, el matricial, *unilevel* o el *breakaway*, tienen sus ventajas y desventajas. Algunos pagan más a corto plazo pero no pagan mucho a largo plazo. Algunos generan un flujo de efectivo rápido, pero llegan después hasta cierto nivel de compensación que difícilmente pasa de ahí. Algunos parecen “más fáciles de construir”, pero después le limitan en la forma de estructurar su red. Algunos son fáciles de explicar y comprender, pero otros, no. ¿Cuál es el adecuado para usted? Todo depende de lo que busca.

Siempre es conveniente considerar dos cosas: la primera es conocer, en la medida de lo posible, cómo funciona su plan de compensación. La segunda sería conocer las ventajas y desventajas del mismo, para que el día de mañana no se vaya con el “canto de las sirenas” de una nueva empresa que ofrezca todo lo que ahora le ofrece la suya, “pero mejor”. No pierda de vista que si usted sigue ciertos principios, como la productividad en ventas y afiliaciones, no importa dónde esté, siempre le irá bien.

VII. Usted mismo

He dejado el tema de “usted mismo” al final, de forma premeditada, porque es usted, a final de cuentas, el elemento más importante en cualquier evaluación.

Lo invito a que seamos sinceros y evaluemos desde el fondo de nuestro corazón, nuestras actitudes y nuestro carácter, nuestra perseverancia y nuestra personalidad. ¿Estamos esperando un negocio perfecto? No lo existe. ¿Estamos esperando nunca tener dificultades? No creo que alguien se vea sorprendido cuando, como en cualquier negocio, encuentre retos en su camino.

Cuando un prospecto me pregunta sobre las características de la oportunidad que le ofrezco con el Multinivel, en muchas ocasiones he sentido la tentación de preguntarle:

– Bueno, señor Martínez, hemos ya analizado todas las características del producto y el plan de compensación. Ahora, sigamos con la evaluación de usted. ¿Es usted perseverante o se inquieta al primer problema? ¿Qué tanto miedo le tiene al rechazo? ¿Realmente quiere prosperar o es sólo una buena intención? ¿Todo lo que inicia, lo termina?– Nunca he hecho estas preguntas, en realidad, pero sería un ejercicio muy interesante.

Le tengo una buena noticia: sus resultados actuales no son otra cosa que la consecuencia de sus pensamientos, sentimientos y acciones del pasado. Poco o nada tienen que ver con sus capacidades. Si continúa tomando las mismas decisiones y reaccionando de la misma manera, entonces las cosas nunca cambiarán para usted, aunque se involucre en la mejor empresa de Multinivel del universo, así tenga un plan de compensación espectacular, cuente con un equipo de apoyo fuera de serie y pueda ofrecer un producto maravilloso.

Sea consciente de que usted es el elemento vital para el éxito de cualquier Multinivel. Prepárese y luche fuertemente. Si es así, el éxito será una consecuencia lógica, porque los negocios como éste son para gente normal, pero con aspiraciones y sueños fuera de lo normal.

No debe tener dos amores...

Algunos afiliados me han comentado que hay quien los invita a participar en otras empresas de Multinivel sin necesidad de abandonar la que ya trabajan. Quienes los invitan, les aseguran que es perfectamente posible trabajar con dos compañías que venden productos diferentes, porque, alegan, no hay conflicto en comercializar, por ejemplo, vitaminas, por un lado, y teléfonos móviles, por el otro.

En apariencia es cierto que las vitaminas no tienen por qué competir con el mercado de los celulares. Pero digo que en apariencia, ya que realmente existe una competencia en varios niveles:

Primero se compite por un recurso limitado que es el dinero, y esta competencia siempre se da.

Segundo, y más importante, hay una competencia por el tiempo, que es otro recurso limitado y además mucho más valioso, ya que para desarrollar cualquier negocio de Multinivel necesitamos invertir tiempo. Y si son dos, ¿a cual le vamos a destinar la mejor parte?, sin contar que la mayoría de las personas que forman las redes son, al menos inicialmente y en su gran mayoría, empleados o autoempleados, sujetos a horarios, lo que reduce aún más la disponibilidad de ese precioso recurso que pretenden que dividamos aún más.

Tercero, y más importante aún, trabajar en la creación de dos redes exige dividir nuestra atención, dividir nuestro enfoque, que equivale a desenfocarnos, a dispersar nuestros recursos mentales y prácticos en dos negocios, con el altísimo riesgo de que nos suceda como dice el proverbio: “divide y vencerás”, aunque en este caso sería: divide y perderás.

Por último, cuarto –y lo más delicado de todo–, al trabajar en dos frentes, generaremos confusión entre nuestros afiliados a la red, pues lo más seguro es que integremos a las mismas personas a las dos empresas de Multinivel. Si usted hace esto, tendrá que contestar cada día la siguiente pregunta: ¿A este prospecto, qué le ofrezco: celulares o vitaminas?

“Un corazón dividido es un corazón que sufre”.



“El dolor es temporal. Puede durar un minuto, una hora, un día, o un año, pero eventualmente amainará y algo más tomará su lugar. Si me doy por vencido, sin embargo, eso durará para siempre”.

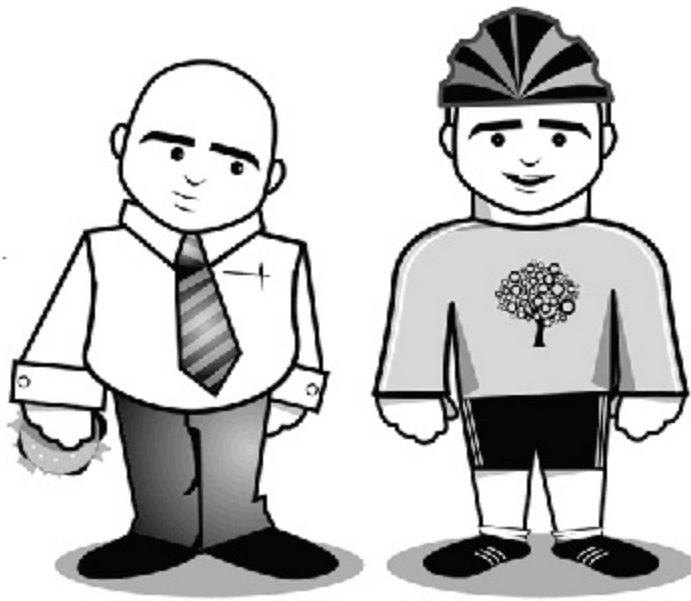
Lance Armstrong,
ciclista estadounidense

Diarios de Bicicleta

¿Cómo alcanzar el nivel que desea dentro de esta industria? Creé una analogía que creo que puede servir para dar respuesta a ésta y otras dudas. Quizá encuentre que ésta tiene más de una aplicación

Este capítulo bien podría ser un buen resumen de este libro. Por eso lo he colocado casi hasta el final. En los eventos en los que me presento, con mucha frecuencia la gente se me acerca y me pregunta ¿cómo le hace?, ¿cuál es su secreto? Esta situación me llevó a reflexionar sobre cuál podría ser una buena forma de ayudar a estas personas. Después de meditarlo detenidamente, llegué a la conclusión de que no existía una receta mágica y que lo mejor que podía hacer era tratar de explicarme con una analogía donde las semejanzas fueran de utilidad y comprensibles para todos. Aunque he compartido a lo largo de este libro algunas “pinceladas” sobre el tema del ciclismo, quiero en este capítulo desarrollar a profundidad esta idea que considero muy poderosa para enseñar. La comparto con usted ahora:

Hace un par de años noté que estaba pasado de peso y que, dada la naturaleza de mi negocio, no podía yo vivir en la incongruencia. Platicando en una ocasión con un buen amigo, le externé mi determinación de hacer ejercicio y hacer algo en relación con mi sobrepeso. Él me escuchó y me sugirió que me uniera a un club de ciclistas del cual él formaba parte. Fue así como comencé mi afición por este deporte, siendo la bicicleta de montaña mi primera experiencia sobre dos ruedas.



El primer paso para comenzar mi nueva aventura era, obviamente, tener una bicicleta, ya que no se puede aprender a andar en bicicleta sin subirse en una.

Para iniciar tenemos que tener una razón

Lo primero a lo que me enfrenté en mi nueva aventura fue al hecho de que en todo esto había un sacrificio, ya que tenía que levantarme muy temprano para partir con el grupo al punto de las 5:00 am. Lo segundo, fue percatarme de que la gran mayoría de los ciclistas tenían más facultades físicas y más experiencia que yo, pero mi interés por ejercitarme y mejorar mi salud eran mi razón de estar ahí. Así fue como empecé y fui descubriendo, poco a poco, que la bicicleta de montaña me ofrecía un contacto con la naturaleza que terminaría por cautivarme y, eventualmente, me daría cuenta que había encontrado un deporte que me apasionaba.

Sin embargo, no fue lo mismo para todos. Al ir descubriendo que en esto había una serie de sacrificios, algunas de las personas del equipo comenzaron a abandonar. Yo, por mi parte, decidí enfrentar esos inconvenientes y perseverar en el objetivo que me había trazado.

¿Cuántas veces va a caer?

En la montaña comencé a conocer las bases del ciclismo, a tener conciencia de la importancia del manejo del cuerpo y su relación con la fuerza de gravedad. Al subir la montaña el movimiento era uno; al bajarla, el movimiento era otro. Si no lo

hacía de la manera correcta, me caía. Lo primero que me dijeron, en aquellos días, cuando empecé a andar en bicicleta, fue que no se trataba de si me iba a caer o no, sino más bien de cuántas veces me iba a caer y, claro, saber caer sin lastimarme. Aprender a caer fue inevitable.

Igual sucede en el proceso de aprender a desarrollar este negocio del Multinivel: habrá gente que nos diga que no, habrá cosas que no salen como las hemos planeado, habrá afiliados que no cumplan con sus compromisos, etcétera. Tendremos nuestras caídas, pero hay que tener muy claro que son parte del proceso de aprendizaje. Debemos estar conscientes de la naturaleza de las cosas y perseverar. El que desconoce esto termina por desistir, porque nunca llega a comprender que cualquier cosa que emprendamos en la vida lleva consigo la posibilidad de errar.

Con la bicicleta aprendí que todo esto era muy parecido a mi experiencia con el Multinivel. ¿Qué hacía cuando me caía? Me levantaba siempre.

Había con las caídas un detalle que me parecía ejemplar: mi entrenador —mi mentor en el ciclismo—, cada vez que me escuchaba caer, volteaba, se regresaba y me decía palabras que también escuché en los primeros años de mi negocio: “¿Estás bien? Levántate”. Dicho esto, me extendía la mano y yo —en ocasiones con luxaciones, golpes en rodillas y manos—, con el coraje de haberme caído, procedía a levantarme, y esto me daba más fuerza para seguir adelante. Lo mismo en mi negocio de Multinivel: muchas personas me decían que no podía y, cada vez que lo hacían, reafirmaban mi ánimo de proseguir o mejor aún, cuando mi mentor en el proyecto me decía “tú puedes” me daba fuerzas para continuar.

Con esos dolorosos empiezos comprendí también que yo era el responsable de mi bicicleta, de mi vida. —Cuando estés en el camino, enfócate en el camino—, me decía mi mentor. —No te enfoques en la piedra o en el precipicio—. En el negocio es igual: hay que enfocarse en lo que uno quiere, no en lo que no se quiere. De esta manera sus decisiones, sus movimientos, sus acciones, van a ir orientados a ese objetivo, a mejorar sus resultados, a alcanzar esa meta que usted se ha propuesto.

Durante los recorridos en bicicleta comprendí que hay cosas que podemos controlar y otras que están fuera de nuestro control. Por ejemplo, en invierno no podía controlar el clima frío, pero estaba en mi control ponerme la ropa adecuada. No se pueden controlar las estaciones del año pero, ya fuera con frío, lluvia o calor, salíamos siempre a entrenar, ataviados con la indumentaria correcta.

Si usted espera hacer este negocio sólo cuando las condiciones sean “perfectas”, muy probablemente no lo hará jamás. Cualquier negocio requiere un sacrificio; cualquier negocio requiere de consistencia, pero en el negocio del

Multinivel ser consistente es de colosal importancia.

La perseverancia paga

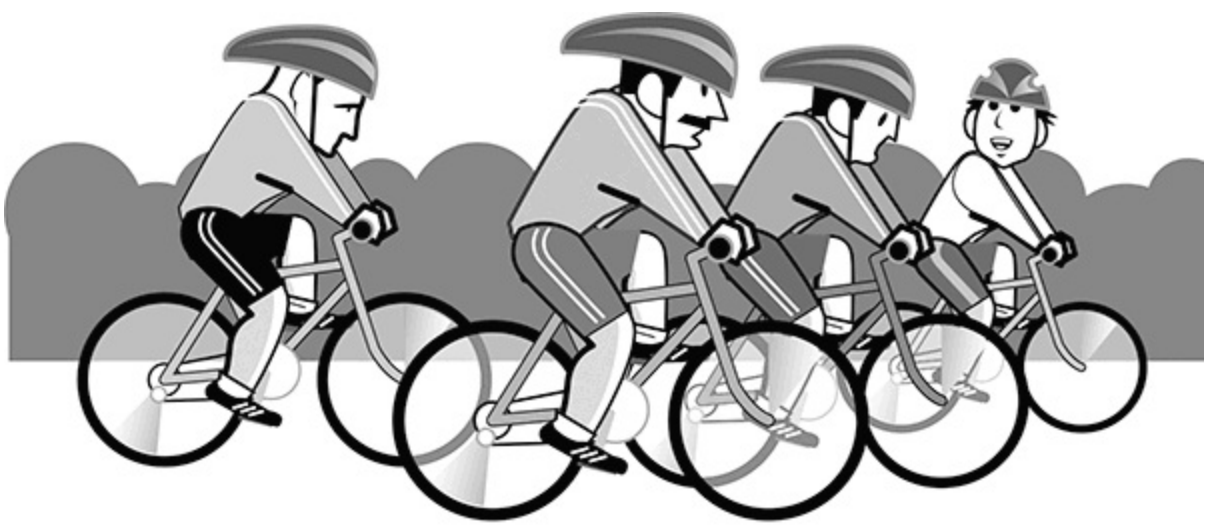
Poco a poco, conforme mi entrenamiento fue avanzando, comencé a tener menos caídas y, de pronto, sucedió algo que seguramente, si es perseverante, le sucederá a usted también: comencé a disfrutar el paisaje, a disfrutar el camino. Me di cuenta de lo generosa que es la naturaleza que, con una pequeña lluvia, es capaz de transformar un paisaje desértico por uno donde la vegetación colorea todo de verde. Así también sucede con el negocio del Multinivel: con un poco que uno le dé, florece.

Fue así que comencé a ver los amaneceres, a hacer recorridos en los atardeceres, a ver animales que la mayoría no ve. Comencé a ver cosas que nadie veía, porque hacía cosas que la mayoría no hacía. Reafirmé en el ciclismo lo que había experimentado ya en mi negocio: la perseverancia paga.

Una vez que mi entrenador se dio cuenta de que ya dominaba los básicos me hizo una propuesta: —Mario, ¿qué te parece si ahora hacemos bicicleta de ruta? Hay una carretera que conduce a una mina, es un camino muy poco transitado. — Acepté la propuesta.

Lo primero que descubrí fue que la bicicleta de ruta es mucho más rápida que la de montaña. Empecé a encontrar en la velocidad un sentimiento más emocionante, a recorrer distancias mayores, a descubrir nuevos paisajes... y también descubrí que había que aprender nuevas disciplinas.

En la bicicleta de montaña aprendí los básicos; en la bicicleta de ruta aprendí a trabajar en equipo. En esta última las llantas son más delgadas, la indumentaria es distinta y se trabaja en conjunto para hacer más eficiente el desempeño. Al salir, formamos una fila para crear lo que se conoce como el “túnel de viento” donde el líder se coloca en la punta, llevándose cerca de un 30% más de resistencia que el resto. Se dice entonces que él va “punteando”. El líder “jala” al grupo haciendo un esfuerzo mayor al romper el viento. Él marca el ritmo del grupo. Si él baja la velocidad, todos bajan la velocidad. En este esfuerzo colectivo la distancia entre uno y otro se mantiene muy cercana; si él cae, todos caen.



Eventualmente hay que subir el ritmo. Fue así como empecé a encontrar que en el grupo había buenos y otros no tan buenos, por lo que decidí juntarme con los mejores y, de esta manera, me convertí en el más malo de los buenos. Esto mismo sucede en su negocio. Si usted desea mejorar, júntese con los mejores, con los que hacen que las cosas sucedan. Si no tiene el gusto de tener a alguien así cerca de usted, escríbale, llámelo o busque si hay material disponible de él (audios, libros, DVD o conferencias por internet).

Volviendo a nuestra analogía: al cabo de cierta distancia –alrededor de unos cinco kilómetros–, el líder pasa a ser el último de la fila y el que iba colocado detrás de él toma la punta para cubrir la distancia que le corresponde. De esta manera, todos tienen que ser, en algún momento, líderes del grupo.

Si usted quiere tener éxito en el negocio del Multinivel, no menosprecie el valor de los básicos, el valor de un equipo. Cuando el grupo de bicicleta en ruta forma un pelotón importante, más y más ciclistas se unen al grupo. De pronto, donde había cuatro, hay setenta. El esfuerzo del líder genera una sinergia, la gente se comienza a unir y se genera una dinámica de la cual todos se benefician.

Que lo vean arriba de la bicicleta

En el ciclismo yo comencé a aprender por imitación. Así van a aprender de usted: viéndolo arriba de su bicicleta. Usted es el líder de su pelotón.

El secreto del líder es mantener el ritmo. Aprenda de sus caídas. Júntese con un grupo que exija más de usted. Los músculos podrán dolerle por el esfuerzo pero, créame, su condición y resistencia irán mejorando.

Yo no podría haber avanzado en este negocio si no hubiera sido por los líderes que, en su momento, “jalaban” al pelotón y llevaron la resistencia cuando yo

comencé en este negocio.

Finalmente, mis recorridos de entrenamiento me han servido para tener una perspectiva del negocio en el que estamos, para hacerme más consciente de lo que la naturaleza nos ofrece en el día a día. Sin importar la estación del año que estemos atravesando, debemos prepararnos para sortear cualquier clima que se nos presente, seguir en la ruta de la perseverancia, en busca siempre de la mejora continua.

Y usted, ¿cuándo se subirá a su bicicleta?

“Trabajar con un sistema de entrenamiento le ayuda a no cansarse tratando de motivar a cada uno de sus miembros de la red”.



“Procuremos más ser padres de nuestro porvenir que hijos de nuestro pasado”.

Miguel de Unamuno,
filósofo y escritor español

Súbase a “La Cápsula Dickens”

Existen ciertas técnicas de visualización que utilizándolas adecuadamente pueden empoderarle y sacar de su interior una determinación imparable, a pesar de las circunstancias. Ésta es una de ellas

Cuando uno desarrolla un negocio de Multinivel existen muchos momentos en los que podemos sentir desolación, aburrimiento y cansancio. Para esos momentos comparto con usted una técnica* de visualización que me sirvió mucho para mantenerme en acción y bien enfocado cada vez que tenía un reto o una fuerte frustración.

Para ello vamos a aprovechar el poder de nuestra mente y nuestra imaginación para viajar imaginariamente a través del tiempo. ¿Cómo hacer esto? Sencillo: subiéndose a su Cápsula Dickens. El nombre de Dickens tiene su origen en el autor de libros británico del siglo XIX, Charles Dickens, el cual escribió, como usted seguramente recuerda, *Cuento de Navidad*. Si no conoce este cuento, permítame hacerle un resumen** para que comprenda mejor cómo funciona la Cápsula Dickens aplicada a este negocio.

El protagonista es el señor Ebenezer Scrooge, un hombre tacaño que no celebra la fiesta de Navidad a causa de su solitaria vida y su adicción al trabajo. No le importan los demás, ni siquiera su empleado Bob Cratchit. Lo único que le importan son sus negocios y ganar dinero.

Una noche, en víspera de Navidad, Scrooge recibe la visita de un fantasma que resulta ser el de su mejor amigo y socio Jacob Marley, que muere siete años antes del inicio de la historia. El espectro le cuenta que, por haber sido avaro en vida, toda su maldad se ha convertido en una larga y pesada cadena que debe arrastrar por toda la eternidad. Le anuncia a Scrooge que ya ha superado el conjunto de sus maldades, por lo tanto, cuando muera tendrá que llevar una cadena mucho más larga y pesada. Entonces le anuncia la visita de tres espíritus de la Navidad, que le darán la última oportunidad de salvarse. Scrooge no se asusta y desafía la

predicción.

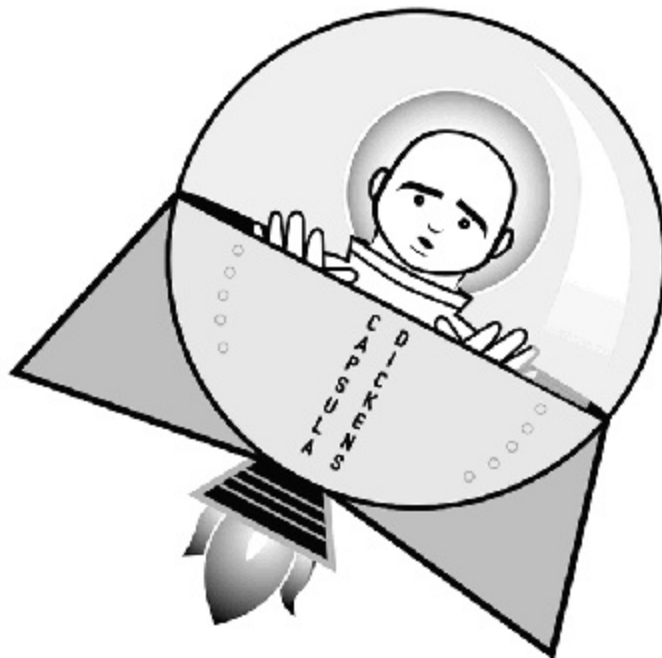
Esa noche aparecen los tres espíritus navideños: el del Pasado, que le hace recordar a Scrooge su vida infantil y juvenil llena de melancolía y añoranza antes de su adicción por el trabajo; así como por su desmedido afán de enriquecerse.

El del Presente hace ver al avaro la actual situación de la familia de su empleado Bob Cratchit, que a pesar de su pobreza y de la enfermedad de su hijo Tim, celebra la Navidad.

Luego el Espíritu le muestra cómo todas las personas celebran la Navidad; incluso el sobrino de Scrooge, Fred, celebra la Navidad de una manera irónica pero alegre (debido a que los invitados no quieren la presencia del avaro). Al final el espíritu muestra a un par de niños de origen trágicamente humano: la Ignorancia y la Necesidad; posteriormente el espíritu desaparece justo a la medianoche.

El Espíritu del Futuro, mudo y de carácter sombrío, le muestra lo más desgarrador: el destino de los avaros: su casa saqueada por los pobres, el recuerdo sobrio de sus amigos de la Bolsa de Valores, la muerte de Tim Cratchit. Y lo más espantoso: su propia tumba, ante la cual Scrooge se horroriza finalmente e intenta convencer al espíritu de que está dispuesto a cambiar si le revierte su destino. Al final, el señor Scrooge despierta de su pesadilla y se convierte en un hombre generoso y amable.

Pues bien, una vez que ha conocido este cuento podrá comprender mejor este ejercicio. Imagine que usted tiene una cápsula, semejante a una espacial. En ella usted puede volar en el tiempo –al pasado, al futuro, con total libertad–. Esta nave es tan grande o pequeña como la quiera imaginar, con botones, una pantalla y un cristal por donde usted puede ver todo lo que pasó o sucederá.



Quisiera que me acompañara por un momento en mi cápsula y vayamos a mi pasado. Lo invito:

Nos encontramos en mi primer día de escuela en la primaria. Marito tiene seis años. Es tímido y está un poco asustado en su primer día de clases. El tiene dos hermanas que le doblan la edad y que nunca han jugado basquetbol. En eso, veo que la maestra, lo invita a botar una pelota de basquet frente a sus compañeritos. Marito está nervioso porque nunca ha tenido una pelota de esas en su vida. La bota y ésta sale disparada al fondo del salón de clases. Los compañeritos de Marito se mueren de la risa y este pequeño protagonista quiere irse ya a su casa porque se muere de la vergüenza. Pregúnteme ahora si a mí me gusta jugar basquetbol. Evidentemente prefiero otros deportes, ya que me quedé “emocionalmente anclado” en ese evento.

¿Cuántas experiencias tendremos, usted y yo, de nuestra niñez que nos tienen amarrados a traumas que no nos dejan progresar como quisiéramos? ¿Comprende ahora por qué quizá nos afecta tanto el rechazo de un prospecto? ¿O cuando alguien se ríe de nosotros por estar en el Multinivel?

Ahora vayamos un poco más adelante. Cerca de los 28 años de edad –con dos en el Multinivel y sin muchos resultados–, regresaba de un viaje que había hecho para trabajar con unos prospectos, en una ciudad ubicada a cuatro horas en autobús de la mía. Era de madrugada, cerca de las 3:30 a.m., y tenía que levantarme a las 6:30 am para ir al trabajo la mañana siguiente. Me sentía muy frustrado porque nos había ido muy mal. Llegué a la casa y vi a mi madre dormida plácidamente en su cama (en esa época ella tenía cerca de setenta años de edad). Era una noche muy

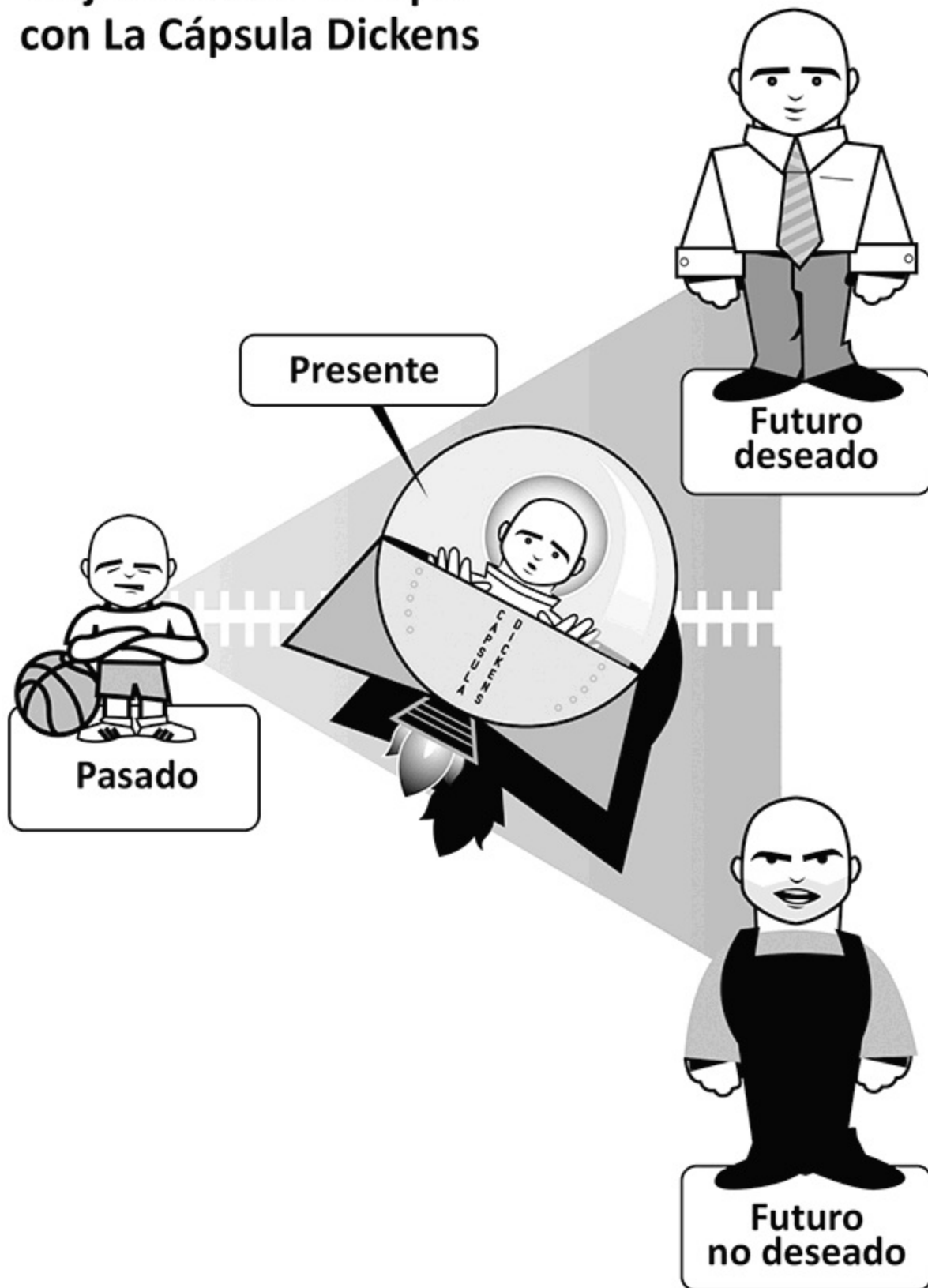
calurosa. Como no teníamos para pagar cuentas muy grandes de energía eléctrica, utilizábamos un ventilador para refrescar la noche. Y ahí estaba yo, aquel que creía que se iba a comer el mundo del Multinivel en tres meses, sintiéndose todo un perdedor, cansado, frustrado y desvelado, preguntándose qué estaba haciendo en este negocio. De pronto, me subí a mi cápsula y me proyecté hacia el futuro ¿Qué fue lo que vi? Una escena que no me gustó nada, así como le sucedió a Mr. Scrooge.

Me vi veinte años más viejo, más gordo y más cansado, frustrado porque mi sueldo no me alcanzaba para nada, sobreviviendo, pero sobre todo, sin el suficiente dinero para poder darle a mi madre, por lo menos en su vejez, un estilo de vida digno, con buena comida, con aire acondicionado, con doctores de primera calidad y con una bonita casa para ella. Yo le pregunto, estimado lector, ¿era aquello mucho pedir?

Regresaba entonces a mi presente, tomaba decisiones en el aquí y en el ahora y, poco a poco, fui construyendo un mejor negocio para mi familia. Cuando hacía ese ejercicio de proyección, reaccionaba y me reenfocaba con mayor ímpetu y determinación para hacer que mi negocio de Multinivel funcionara.

Al día siguiente, me levanté cansado, pero anímicamente me sentía recargado y más convencido que nunca porque sabía que, si seguía haciendo lo mismo, tendría los mismos resultados. Gracias a este ejercicio es que ahora vivo una vida que considero fuera de lo normal (me atrevería a afirmar que es excepcional) a diferencia de lo que me esperaba de no haber ejercitado esa visualización.

Viajando en el tiempo con La Cápsula Dickens



Ahora mi madre no vive en la misma casa y duerme con aire acondicionado durante el verano. Mamá Licha –como le digo de cariño– ha viajado conmigo a muchos lugares en el mundo y, aunque ella siempre fue una mujer sencilla y ahorrativa, no deja de conmoverme cómo se sorprende con los lugares a los que la he llevado. He podido grabar en mi corazón cuando, por ejemplo, la llevé, junto con mi hermana, al Vaticano. Recuerdo sus ojos azules abiertos, llorando, dándome

las gracias mientras veía la Basílica de San Pedro. También viene a mi memoria la imagen de ella caminando en una playa por Punta Cana, República Dominicana, o comiendo jamón serrano de bellota en Madrid, exclamando lo bueno que es. La recuerdo admirando los tulipanes en Vancouver, y las casas majestuosas – semejantes a las que aparecen en la película “Lo que el viento se llevó”–, en Nueva Orleans. La he visto sorprenderse del tamaño de un crucero de veinte pisos que nos llevó por el Mediterráneo, verle abrir sus ojos al escuchar las campanas del Big Ben en Londres, anunciando la hora, o compartirme su desilusión en el Museo de Louvre en París porque el cuadro de la Mona Lisa, con su enigmática sonrisa, estaba más pequeño de lo que creía.

Subirse a un barco en el Canal de Panamá, admirar las luces de los casinos en Las Vegas. La he podido llevar a una tienda y decirle: “Mamá Licha, cómprate la ropa que quieras”, sólo para que ella llegara con un vestidito en oferta diciéndome que “no quiere que gaste mucho”.

Hoy te digo, con lágrimas en los ojos mientras escribo estas líneas que, si bien es cierto que haber llegado a los niveles a que he llegado me fue más difícil de lo que pensé, ciertamente los beneficios, los premios y las satisfacciones que he disfrutado, sobre todo con mi madre, han sido, por mucho, más satisfactorias de lo que yo jamás imaginé (inclusive en mi Cápsula Dickens).

Lo invito a que se suba a su nave y visualice el futuro que le espera si hace esto (así como también, si no lo hace). En su cápsula siempre podrá viajar hacia adelante o atrás en el tiempo y, en ese ir y venir, seguramente encontrará las razones y la fuerza interna para tomar decisiones y acciones en su presente que le ayuden a construir sus sueños del mañana. Esos sueños lo están esperando con los brazos abiertos.

“El éxito es un camino, no un destino”



- * El “Proceso Dickens” es una técnica de visualización popularizada por el autor y experto en psicología del liderazgo Tony Robbins, utilizada en su seminario “Unleash The Power Within”.
- ** Resumen tomado de www.es.wikipedia.org

“Canta el pájaro aunque la rama cruja;
como que sabe lo que son sus alas”.

Salvador Díaz Mirón,
poeta mexicano

Epílogo

¡Qué suerte que haya leído hasta aquí!

Hace dos semanas fui a comer a un restaurante y se acercó un vendedor de lotería diciéndome: “Éste es el boleto ganador” y yo le respondí: “Pues si es el ganador, ¿por qué no lo compra usted?” Seguramente mi respuesta no le agradó mucho.

Durante el Mundial de Futbol en Sudáfrica fuimos testigos de cómo se hizo famoso un pulpo llamado “Paul”. Este peculiar animalito tenía la cualidad de adivinar qué equipo ganaría el juego del día siguiente. Para esto se ponían en su pecera dos cajas con alimento, una al lado de la otra. Cada caja tenía la bandera de uno de los equipos que iban a jugar. “Paul” acertó en la mayoría de los casos y después supe que algunas empresas estaban ofreciendo grandes sumas de dinero para comprarlo. Todo el mundo estaba siempre atento a lo que el pulpo “predecía” ¡Era un pulpo con suerte!

Estaba en otra ocasión hace muchos años en la Ciudad de México en un restaurante de la Zona Rosa que tenía una bonita terraza que daba hacia la calle. Se me acercó una gitana de origen rumano y me dijo que ella podría adivinarme el futuro. Como estaba en espera de un vuelo y faltaban muchas horas para partir, acepté, sólo como diversión y curiosidad.

Ella me tomó de la mano colocando mi palma hacia arriba. Sacó un péndulo y comenzó a darle vueltas sobre mi mano. Comenzó entonces a predecir mi futuro y yo la interrumpí: “Señora, yo tengo un negocio al que le he dedicado mucho esfuerzo ¿Cree usted que yo podría tener éxito en él?” Ella hizo gestos con la cara y siguió moviendo el péndulo.

Me comentó que ella siempre decía la verdad y que no era como otros mentalistas que decían lo que el cliente quería escuchar. Ella era —según afirmaba— diferente a los demás. En eso, con algo de pesar, me dijo: “Veo que seguirás luchando, pero, tristemente, en ese proyecto no tendrás éxito. Tendrás que seguir

buscando”.

Debo reconocer que no me gustó nada lo que me dijo, pero, como una vez lo afirmé en una conferencia, “si me quiere motivar, dígame que no puedo”. Y ella, vaya que me inyectó una fuerte dosis de determinación.



Si usted es una persona con sentido común, estará de acuerdo conmigo que — fuera de ser pura y llana coincidencia—, no existe en este Universo nadie con la capacidad de adivinar el futuro. Todo responde a esa necesidad eterna del ser humano por anticiparse a lo que sucederá. Pero la realidad es que nadie lo sabe, ni lo sabrá.

Por lo menos así es en mi mundo. Esto lo afirmo con todo el respeto que merecen quienes tienen otro tipo de creencias. Me niego a creer en un mundo donde a unos les va mejor que a otros sólo porque “así les tocó a ellos”. Me indigna escuchar a quienes dicen que lo que tienen y lo que son es producto de circunstancias fuera de su alcance, como si fuéramos unas piezas de un ajedrez donde uno está ya destinado a perder o a ganar de antemano.

Cuando un niño nace, no nace un abogado, un contador o un arquitecto; nace un ser humano. Son las decisiones y las acciones de esa persona a lo largo de su vida, las que lo llevarán a lo que podríamos definir como éxito o fracaso.

Si usted es creyente, creo que reconoce que Dios hizo unas leyes que rigen todo lo que nos rodea y que él no tiene preferencias. O si las tuviera, como buen hijo, no le reclamaría “¿por qué a él sí y a mí no?”

Esas mismas reglas rigen a la naturaleza y, por supuesto esto incluye a los árboles ¿Por qué cree que basé casi todo el libro sobre esta metáfora? Porque el Universo nos enseña día a día que tanto el existir como el triunfar no pueden ser producto de la suerte, sino de una serie de circunstancias y principios de causa y efecto, mismos que he tratado de señalar en estas páginas, valiéndome de metáforas sencillas, fáciles de comprender por todo el mundo.

A diferencia de los árboles, a usted, querido lector, la Providencia le otorgó un regalo adicional maravilloso, para que lo use y aplique de la mejor forma posible: la libertad.

Existen de dineros a dineros

Un buen amigo mío llamado Edmundo, quien es abogado, fue en mis inicios mi más acérrimo crítico por haber iniciado esta incomprendida carrera dentro del Multinivel. “¿Por qué no decidiste mejor emprender algo más normal y terrenal?”, me cuestionaba él con frecuencia en aquella época.

Hace tan sólo unos días, Edmundo me hacía una reflexión que me llenó de satisfacción: “Yo me gano la vida defendiendo las causas de mis clientes y si es un banco por ejemplo, tengo que obligar al deudor a pagar, así tenga que sacarlo de su casa a la fuerza. Ustedes, por el contrario, trabajan brindando esperanza a las personas, diciéndoles que ellos pueden vivir mejor, que no importa quiénes fueron, sino quiénes quieren llegar a ser y que, si perseveran, alcanzarán. El dinero que tu ganas es en verdad muy diferente al mío, por mucho que yo gane”.

Agregó algo más aún, que al escribirlo en este momento, no deja de conmoverme hasta lo más profundo de mi ser: “Yo, que tanto te critiqué por hacer tu negocio, me alegro que no me hayas escuchado. Y no sólo eso, cada vez que tengo momentos duros en mi vida profesional, me vienes a la mente, luchando y perseverando. Eso me da mucha fuerza para seguir adelante en pro de mis sueños”.

Me di cuenta al escucharlo lo importante que resulta para la gente que nos rodea y que nos quiere –aun cuando nos critiquen– que uno siga perseverando, porque en el futuro, si no desistimos, seremos con certeza también su inspiración.

Le agradezco a usted que haya adquirido este libro y sobre todo haber llegado hasta este punto de su lectura. Pero hay algo que le agradecería aún más: no deje esto en el nivel de la teoría. Le suplicaría que lo aplicara, ya sea tan sólo una recomendación o todo el libro, pero hágalo y cuénteme, por favor, cómo le fue con ello.

Le comento lo anterior porque no es cosa de suerte el que Usted se quiera

preparar más, sino que Usted está en esa búsqueda. Tampoco es cosa de suerte el que haya reconocido en el Multinivel y en su empresa una alternativa seria para alcanzar sus sueños.

Tampoco será suerte el que usted aplique lo que aprenda y que persevere en el esfuerzo. Nada de esto tiene que ver con la casualidad. Incluso, si un día, en una cafetería se le acercan con un péndulo y le dicen que no tendrá éxito, será un momento inolvidable para usted como lo fue para mí, ahora que lo recuerdo. Se lo comento porque hoy que termino de escribir estas líneas, estoy en París. Mientras, a través de la ventana, afuera del hotel, veo la nieve caer y cubrir todo el paisaje de blanco.

Y al escribir he vuelto a recordar a la gitana... me provoca una leve sonrisa y una lágrima quiere asomarse en mis ojos, porque yo jamás hubiese pensado poder estar aquí, disfrutando de un mundo que, desde que nací, me estaba esperando.

Estoy emocionado porque mi vida es maravillosa gracias al Multinivel. Hoy disfruto de una existencia por la que nadie hubiera apostado hace algunos años. Ahora, cuando algunos de mis anteriores críticos me vuelven a ver y saben los resultados que he conseguido, sólo se les ocurre exclamar: “¡Qué suerte tuviste!”

“La suerte es la explicación que dan los perdedores para el trabajo y el compromiso que han puesto los ganadores”.



Colofón

Si usted tiene alguna inquietud
o sugerencia para este libro,
póngase en contacto con nosotros:
informes@elarbolrojo.com.mx

www.elarbolrojo.com.mx



Síguenos en twitter
[@elarbolrojo](https://twitter.com/elarbolrojo)



Síguenos en facebook
www.facebook.com/elarbolrojo