

Espejito, Espejito.

Las 4 preguntas que convierten tus calabazas en carrozas, tus casas en castillos y tu Negocio Multinivel en un Cuento de Hadas.



Jaime Lokier

“Espejito, espejito: ¿Es el multinivel un negocio que funciona? ¿Espejito? ¿Sigues ahí, espejito?”

Seamos sinceros: El Multinivel funciona y funciona muy bien. Tenemos como prueba que le ha cambiado la vida a varias decenas de miles de personas. Esta es una verdad indiscutible. También hay otras verdades quizás más amargas que no todos los líderes van a admitir, por ejemplo, que el 80% de la gente que pasa por esta profesión jamás la entiende y la abandona antes de cumplir su primer año. ¿Cómo es posible que en plena era de la información, el 80% de la gente pase un año entero desarrollando un negocio y no lo termine de entender? Bueno, eso se debe a que **estamos en plena era de la información!**, verás: El Multinivel es un negocio tan simple y tan noble que resulta demasiado atractivo para la mayoría de las personas. ¿Quién no quisiera tener mucho dinero residual? ¿A quién le molestaría la idea de ganar viajes y autos y joyas sólo por recomendar productos? En teoría es el negocio perfecto. Por este motivo atrae a millones de personas (Más de 70 millones, para darnos una idea), que están dispuestos a invertir parte de su tiempo, su talento y su pasión en APRENDER y desarrollar esta actividad. En ese escenario, ser una de las personas que le ENSEÑAN a la gente cómo desarrollarlo se vuelve un negocio gigantesco, digo GIGANTESCO, es decir **GIGANTESCO...**

En ese mar de millones de personas buscando la "Nueva forma de prospectar sin molestar a tu familia", "El nuevo guión para hacer llamadas infalibles" o "La nueva herramienta para convertir el Network en Not Work" la competencia se ha vuelto cruda e incluso desleal... ¿Porqué? **PORQUE TODOS SABEN QUE UNA NUEVA FORMA DE HACER LAS COSAS VENDE MÁS, PERO NO FUNCIONA.** Muy pronto te voy a compartir las 4 cosas que sí funcionan, pero antes déjame terminar de explicarte el entorno: En esta industria hay sólo dos tipos de millonarios:

- 1) Los Constructores: esos que hicieron su fortuna construyendo una red sólida de consumo. Estos tienen un imperio que sobrevivirá por siglos, pues los millones de consumidores de su red le generan un ingreso residual firme y su dinero depende exclusivamente de la venta de productos de buena calidad. Es importante destacar que el 100% de ellos lo hizo siguiendo en esencia un mismo sistema, antiguo, viejo, pero el único que funciona. Hay que recordar que **NO HAY VERDADES NUEVAS.** Claro que hay herramientas nuevas, pero la esencia del negocio no ha cambiado en décadas y jamás cambiará.
- 2) Los Detractores: esos que han ganado sus fortunas en la venta de cursos, seminarios, libros, audios y demás entrenamientos de tácticas para "cambiar la forma en que se hace multinivel". Es verdad, ellos van a ganar mucho dinero por la venta de sus tácticas y estrategias innovadoras, pero tú no vas a ganar ni un centavo al seguirlas, porque, no sé si ya lo dije, pero no hay verdades nuevas.

Estos dos grupos de gente han hecho que nuestro negocio sea **el más simple y a la vez el más difícil de entender de la historia.** El más simple porque todos, Todos, TODOS los constructores

exitosos han levantado sus negocios bajo los mismos pocos, simples principios.

El más difícil de entender porque los detractores han inundado el mercado de información que hace complejo lo que debería permanecer simple.

Así que, si tú estás buscando tener éxito en la construcción de una red de mercadeo, mi sugerencia es sencilla: busca a alguien que ya lo haya hecho con éxito y pídele que te enseñe cómo lo hizo. No le pidas que te enseñe nada nuevo, sólo esos viejos principios que le dieron a él / ella su éxito.

Claro, otra opción es que sigas leyendo estas páginas que contienen exactamente esa información. A continuación te voy a revelar **las 4 preguntas que han determinado el éxito del 100% de los constructores desde el inicio del Multinivel...** Te invito a que entrevistes algún millonario de esta profesión y descubras por ti mismo que todos tenemos estas 4 preguntas como los pilares de nuestro éxito.

LAS 4 PREGUNTAS

Aunque suene simplista, todo lo que he aprendido a lo largo de los años construyendo redes se resume en la búsqueda de 4 respuestas. Si logras encontrarlas (Y llevarlas a cabo) el éxito es garantizado. Si te falta una, el fracaso es seguro. Pues una red puede construirse de mil maneras, pero una red que perdure por décadas y sea sólida contra todas las bromas pesadas que nos pueda hacer el destino sólo puede ser construída de una manera. Esa es una receta de 4 ingredientes y los 4 a largo plazo son igual de importantes. He aquí la receta:

- En un recipiente agregue tantos socios personales como le sea posible.
- Asegúrese de vender de manera personal una cantidad considerable de su producto a clientes finales.
- Enseñe a sus nuevos asociados a replicar los pasos 1 y 2.
- Remueva todo en eventos periódicos y graduales.
- Repita y repita y repita hasta que le quede algo parecido a lo que siempre soñó, pero mejor.

Eso es todo: 1) Socios personales, 2) ventas personales, 3) un sistema de entrenamiento y apoyo y 4) una construcción efectiva de eventos periódicos y graduales.

Entonces, las 4 preguntas que debes hacerle al espejo son:

- 1) ¿Cómo puedo asociar más gente?
- 2) ¿Cómo puedo vender más producto?
- 3) ¿Cómo puedo ayudar a mis socios a que ellos también asocien y vendan más?
- 4) ¿Cómo puedo tener mejores eventos?

Si aún no tienes el éxito que esperas, es porque aún no has encontrado la respuesta a alguna de estas preguntas. Naturalmente, los que somos buenos en uno de estos rubros tratamos de encerrarnos en él para no tener que salir de nuestra zona cómoda y encontrar las demás respuestas. Yo por ejemplo soy buenísimo educando y apoyando a mi equipo y me defiendo bastante bien en la creación de eventos, pero me incomoda de sobremanera recutar gente y soy el peor de los vendedores de producto que he conocido en mi vida. Como era de esperarse, durante mucho tiempo traté de ser el mejor educador y el productor de eventos número uno para no enfrentar la incomodidad de asociar y vender más. Como es de esperarse también, durante todo ese tiempo mi negocio estuvo estancado. El día que le hice las preguntas correctas al espejo y decidí mejorar en las áreas que me incomodaban fue el día que mi negocio despegó.

Claro que las respuestas a estas preguntas son tan dinámicas como el mundo en el que vivimos... Cada año,

cada mes, cada semana cambian las necesidades de tu negocio, por eso debes tomarte al menos una hora al mes para hacerte estas cuatro preguntas y planificar en consecuencia... Te cuento una historia personal:

Cuando comencé en el mundo del Multinivel, cierto "Líder Experto" que estaba en la cima de mi línea de patrocinio nos dijo: "No se preocupen por el producto, lo único que importa es asociar y enseñarle a la gente a asociar". Como mis uplines y yo y todos quienes nos rodeaban éramos nuevos en la industria, hicimos exactamente lo que nos enseñaron: Aprendimos a resolver 2 preguntas: ¿Cómo asocio más? Y ¿Cómo le enseño a mi equipo a hacer lo mismo?. Al cabo de 6 meses éramos expertos en estos dos temas pues nos hacíamos las dos preguntas en cada café, en cada junta, en cada instancia de planificación. Llegamos a tener miles de personas asociando gente, todas con la misma bandera: "No te preocupes por el producto". Un año más tarde, todo lo que habíamos construido se había desmoronado pues, para los que aún no lo saben, es precisamente el producto lo que nos separa de las pirámides y los juegos de dinero. Toda red que se construya sin darle mucha importancia al producto está destinada a desmoronarse, de hecho este "Líder Experto" del que les hablo ha construido 5 grandes negocios a fuerza de reclutar y reclutar y todos sin

excepción se le han derretido entre sus manos, desde la base hasta la punta. ¿Y saben qué? Mientras siga promoviendo que la gente reclute sin importar el producto, también se le desmoronarán su 6a y 7a y 8a construcción.

Esa sin duda fue una gran lección, pero la enseñanza importante pasó después del trago amargo: A raíz de esta mala experiencia, varias personas que estaban en mi equipo decidieron cambiarse al polo opuesto... "Como ya sabemos reclutar, ahora vamos a vender, vender y vender producto" se decían. Los primeros meses funcionó de maravilla, todos crecían, todo parecía más sólido. Al cabo de 90 días el crecimiento se frenó por completo. Un año después el entusiasmo desapareció y esas organizaciones también. ¿Qué pasó? ¿Si ya sabían reclutar y ahora estaban agregando el pilar que faltaba? El problema fue el siguiente: Los sobrevivientes de aquella primera organización, sólo necesitaban vender producto porque lo demás ya lo sabían hacer. Pero las organizaciones son dinámicas, gente nueva entra y estas nuevas personas jamás aprendieron a reclutar porque sus patrocinadores ahora sólo estaban enfocados en vender. Tomó poco tiempo para que los "nuevos" se cansen de no crecer y los "viejos" se cansen de reclutar gente que no se duplica. Es ahí cuando aprendimos que las 4 preguntas son igual de importantes y todas deben formularse cada mes para ir equilibrando las fuerzas que hacen crecer tu red.

¿Y Entonces...

... Cómo Asocio más Gente?

¿ Cómo Vendo más Producto?

¿ Cómo Ayudo a mi Equipo?

¿ Cómo Hago Mejores Eventos?

Idealmente esas respuestas te las debe dar tu upline, sería un error que yo te enseñe un sistema diferente al que están usando en tu empresa... He dado consultoría a empresas que no tienen un sistema unificado y permiten que cada líder decida la manera en que trabajará su equipo. En estas empresas suele ocurrir algo terrible: Sin saberlo, los mejores constructores se convierten en detractores de otros equipos. Recuerdo que cierta vez trabajaba con un líder de Estados Unidos. Su equipo era sólido, su sistema también. De pronto, sin previo aviso, un líder medio de su equipo decidió que no trabajaría más con él porque "El sistema que usaban los rusos era mejor"... Mientras tanto el líder ruso tenía gente en su equipo que se salía porque "El sistema de México era mejor" y la gente de México no quería asistir a los eventos de sus líderes porque "El Sistema de Estados Unidos es el que funciona". ¿Cuál de los sistemas era realmente mejor, el de Estados Unidos, Rusia o México? ¡Ninguno! En esencia todos hacían lo mismo, pero al existir opciones

la gente siempre prefería voltear a ver el jardín del vecino y suponer que su falta de éxito se debía a las carencias del sistema en lugar de sus carencias personales. El sistema que yo uso para construir es perfecto. El de tu upline (Si ya ha tenido un éxito serio en nuestra industria) también y estoy seguro además que en esencia son iguales. Si ya tienes un sistema que funciona, lo peor que puedes hacer es traer un "Nuevo Sistema" a la mesa.

Por lo tanto, como hacen los cuentos de "Elige tu propia aventura", si tienes un upline que ya ha tenido grandes éxitos y tiene un sistema de educación y duplicación, deja de buscar en el jardín del vecino, aprende todo lo que puedas de tu upline y asegúrate de hacer las 4 preguntas cada inicio de mes, así podrás ir nivelando las necesidades de tu equipo. Yo por mi parte estaré posteando en jaimelokier.com consejos para vender más, asociar más, educar mejor y hacer mejores eventos que puedan aplicarse a cualquier sistema sin interponerse con lo que le hayas enseñado a tu red.

Si se diera el extraño caso de que NO tengas un upline con experiencia en tu línea ascendente, asegúrate de encontrar a alguien que tenga mucha experiencia CONSTRUYENDO, con éxito probado y con la disposición de asesorarte sin exigirte que te cambies a su red. Es importante que cumpla con el 100% de estas características para que sepas que A) Te enseñará cosas

que realmente funcionan y B) Tendrá la ética suficiente para ayudarte sin que algún día trate de convencer a tu gente de cambiarse a su equipo (Sí, desgraciadamente esas cosas también suceden y vale prevenirlas). Debes saber que alguien con estas características seguro, Seguro, SEGURO cobra caro por su tiempo y sus enseñanzas, pero vale la pena, es la única forma que se me ocurre para que implementes un sistema desde cero y la magia en tu empresa comience de ti hacia abajo. Repito: esto sólo es necesario si nunca han construido -ni tú, ni alguno de tus uplines- una red exitosa en el pasado. Recuerda que en cualquiera de los dos casos, empezando un sistema tú mismo o con la ayuda de un upline, en jaimelokier.com encontrarás herramientas gratuitas que te ayudarán a subir tu nivel de juego, lo cual me lleva al último tema de este "Manual".

LA ÚLTIMA CALIBRACIÓN: SUBE TU NIVEL DE JUEGO

Tu receta del éxito ya tiene 2 ingredientes:

1.- Un sistema claro y duplicable, fácil de seguir (Provisto como ya dijimos por alguien con experiencia de éxito en tu línea ascendente).

2.- Las 4 preguntas que te permitirán calibrar qué partes del sistema empujar más, cuáles menos, cuáles sirven, cuáles no.

Ahora falta un tercer ingrediente. Uno muy importante. Quizás el más importante. Digamos que, si los otros ingredientes son la fruta y las chispas de chocolate, este es la harina y el huevo... Y el horno... Y no sé que otros ejemplos culinarios poner para que quede más que claro que, sin este ingrediente, todo lo demás no funciona. El tercer ingrediente es:

TÚ

Así es: Tú... La manera en que tú encares esto y apliques el sistema y calibras al equipo... Dafne y Alberto Zirlinger, dos importantes mentores de mi carrera siempre dicen: Vas a necesitar 3 cosas para ser exitoso: La primera es

actitud, la segunda es actitud y la tercera: actitud. Y no sabes la razón que tienen, tú debes tener la mentalidad y la actitud correcta para que todo lo demás funcione. Vas a necesitar:

- Intensidad (Trabajar mucho)
- Profesionalismo (Trabajar bien)
- Seguridad (Trabajar con confianza)
- Pasión (Trabajar con amor)
- Celeridad (Trabajar rápido)
- Perseverancia (Trabajar el tiempo que sea necesario)

Pero, ¿y todo eso dónde se compra? ¿Quién instala la actualización de actitud 2.0? Si se sabe que, cuando uno forza o finje una actitud genera rechazo en la gente... No hay nada que ahuyente más que la seguridad forzada. No hay nada que espante más que una sonrisa falsa, entonces, ¿Cómo se hace?

Si bien la actitud es difícil de adoptar a voluntad, existen ciertos ingredientes que sí podemos introducir en la receta, mismos que nuestra poderosísima mente procesará y convertirá por sí misma en la Actitud que buscamos. Es como el colágeno del cuerpo. Cuando falta colágeno, no puedes tomarlo a cucharadas. Si tratas de ingerirlo tu cuerpo simplemente lo rechaza y expulsa, así como entra, sale. Sin embargo, en 2005 un científico a

quien tengo el gusto de conocer, Joel Rockwood, pensó una idea genial: Hizo un producto con todos los ingredientes que forman el colágeno. Cuando el cuerpo los reconoce en su interior, los procesa y crea más colágeno por sí mismo. Esos ingredientes, en la mente, son nada más y nada menos que los pensamientos... Estos sí pueden ser elegidos y, tal como sucede con el colágeno, cuando tu mente reconoce ciertos pensamientos de manera constante, los transforma en determinadas actitudes. Te pongo un ejemplo que uso mucho en mis sesiones de coaching: Conoces al amor de tu vida, es perfec@, justo como pensaste que sería desde que tienes 15 años. Un día un amigo te cuenta que el secreto en las relaciones está en "tratar mal" a tu pareja de vez en cuando porque hay cientos de estudios que demuestran que así se mantendrá enamorado@ de ti (Estudios falsos y dañinos, por cierto, pero no lo sabes y decides ponerlo en práctica). El primer día tratas de hacerlo y no lo consigues porque la están pasando demasiado bien para arruinarlo. El segundo comienzas a decir frases un poco hirientes y te das cuenta que eres tú quien se siente fatal así que dejas de hacerlo. El tercer día te armas de valor y finalmente logras lanzar un ataque, pero del otro lado se lo toman como broma y se ríe en lugar de enojarse. Cuando por fin logras hacer enojar a tu pareja te da tanta culpa que le pides perdón 17 veces en menos de una hora y comienzas a darle incluso mejor trato del que le dabas. Antes que

termine la primera semana ya sabes que es imposible portarte mal con esa persona, porque después de todo, es el amor de tu vida y "debo corresponderle".

Pasan los años, algunas cosas que debían permanecer cambian, otras que debían cambiar permanecen y por diferentes circunstancias un día entra en tu cabeza la idea de que tu pareja es egoísta. La siguiente vez que no quiere compartirte la mitad de su sandwich piensas "Claro, es tan egoísta", aún cuando nunca antes te había querido compartir y nunca antes te había molestado. Cuando están negociando qué película ver, piensas "Como siempre, egoísta"... La palabra "Egoísta" comienza a rondar cada vez más seguido por tu cabeza y en consecuencia empiezas a defender tu territorio: Dejas de compartir tus cosas, te encaprichas con ver tus películas, luchas por ganar cada centímetro en la relación, porque después de todo, es una persona egoísta y "debo darme a respetar".

A simple vista lo que cambió fue tu actitud que antes era adorable y ahora es odiosa. Sin embargo estas situaciones son tan difíciles de resolver sin la ayuda de un profesional porque la actitud, eso que se ve a simple vista, no es la enfermedad sino el síntoma. Y no importa cuánto trates de cambiar tu actitud, va a ser casi imposible resolverlo si no cambias el problema de raíz, que es el pensamiento de "Egoísta" que has enraizado en tu pareja.

Así que en los negocios donde la actitud importa (O sea todos), es importante que cuides bien las conversaciones que mantienes contigo mismo. Mi recomendación personal: Rodéate de gente que tenga la actitud que tú quisieras tener y dedica todos los días al menos media hora para leer o escuchar libros, podcast, videos o cualquier otro material de desarrollo personal. Las conversaciones que mantengas con esa gente positiva entrarán en tu mente y te generarán el tipo de pensamientos que a ellos les dan esa actitud que quieres. Por su parte los materiales que estudies de manera diaria estarán cargados de mensajes que te ayudarán a programar tu mente de la manera correcta.

Una vez que empieces a rodearte de la gente correcta y a desarrollar tu mente con disciplina diaria, te darás cuenta que toda tu actitud mejora... Y todo lo que aprendas servirá de algo, pero en el caso particular de las Redes de Mercadeo, tendrás que poner especial atención en adquirir 4 cosas. Te pongo al lado de cada una de ellas un ejemplo del tipo de pensamientos que conforman esa mentalidad. Las 4 cosas son:

1) Un sentido de **RESPONSABILIDAD**: "Todo lo que pasa en mi negocio – Lo bueno y lo malo, lo que funciona y lo que no - es por mí. Hay gente con las mismas dificultades que yo que ha sido muy exitosa; hay gente con las mismas herramientas que yo que ha sido muy exitosa;

hay gente con cualquier creencia limitante mía que ha sido exitosa, por eso entiendo que yo también puedo tener el éxito que quiero y depende únicamente de mí aprender lo que tenga que aprender y aplicar lo que tenga que aplicar para conseguir lo que quiera conseguir". Con un sentido correcto de la responsabilidad agregarás INTENSIDAD y PROFESIONALISMO a tu actitud.

- Una **CERTEZA** total "Esto va a funcionar, no cabe la menor duda... El Multinivel es **seguro** la mejor forma de vida, mi empresa es **seguro** la mejor de la industria y yo voy a ser exitoso... **seguro**". Esto aporta SEGURIDAD y PASIÓN a tu actitud

. Un estado de **URGENCIA**: "Debo hacer hoy, todo lo que pueda hacer hoy... Mientras más rápido lo haga, más se duplicará a lo largo del tiempo, así que debo hacer todo cuanto antes y lo más rápido posible." Esto aportará CELERIDAD a tu actitud.

- Un **COMPROMISO** sólido "Voy a hacer esto sin importar el tiempo o los recursos que me tome... Lo voy a hacer y hacer y hacer hasta que quede bien hecho". Esto te proveerá de PERSEVERANCIA.

Recuerda también calibrarte a ti mismo todos los días, es decir: Ver qué te funciona y qué no; conservar lo que sí y eliminar lo que no. Todos los procesos requieren ser calibrados para alcanzar la perfección: Haces algo, evalúas, conservas lo que funciona, cambias lo que no y

repites... Una y otra vez repites hasta alcanzar los resultados que buscas... Esos resultados que vienen de tus acciones. Esas acciones que vienen de tu actitud. Esa actitud que viene de tus pensamientos, de tus conversaciones contigo, de tus conversaciones con el espejo, porque todo comienza y termina con un espejito, espejito.

PD MUY IMPORTANTE: Si quieres profundizar en todo lo que necesitas para construir los 4 pilares de un negocio exitoso (Reclutar, Vender, Duplicar y Promover) y cómo convertirte en un verdadero profesional del Multinivel, te invito a conocer mi curso de 30 días titulado **MULTINIVEL EN SERIO**. Por haber descargado este manual, te lo voy a dejar *casi* gratis. Encuentra todos los detalles en www.multinivelenserio.com/cursointensivo