

# ¡MIENTEN!

8 formas de combatir  
LA OBJECCIÓN DEL DINERO



**Jaime Lokier**

Coachde Multinivel

Comencé mi carrera de Multinivel en el 2007. Al principio, con todo el entusiasmo que conlleva un nuevo emprendimiento contacté a la gente que me rodeaba y no alcanzaba a comprender cómo toda esa gente llegaba invariablemente a la misma respuesta "Me encanta el negocio, pero NO TENGO EL DINERO". Yo hacía todo, TODO lo que me habían enseñado y aún así no conseguía que la gente se asociara conmigo. En el mejor de los escenarios uno de cada 20 ingresaba en mi equipo y habitualmente lo hacían comprando la opción más económica de todas.

Cierto día, atorado en el tráfico de la Ciudad de México se me acercó una señora cargando a un bebé a pedirme "Una monedita por favor". Cuando noté su presencia ya era demasiado tarde para cerrar la ventana sin que esto pareciera una agresión y en menos de un parpadeo ya estaba asomada dentro del auto, diciendo con una voz quebradiza, casi Magdalenosita: "Me ayuda por favor?". Yo no quería ayudarle, por filosofía procuro no ayudar a la gente que usa a sus hijos como mercadotecnia y hubiera deseado decirle "Ponte a trabajar y no utilices a tu niño de esa manera". Sin embargo, también por filosofía procuro no atacar a la gente, así que en *piloto automático*, sin procesarlo mi respuesta fue: "No tengo, ahorita no traigo". Sin ser un sabio pensador griego, lo primero que me vino a la mente fue ¡EUREKA! Entendí la regla número uno cuando se trata de responder a la vieja objeción del dinero:

## **LOS PROSPECTOS MIENTEN**

Cuando te dicen "No tengo el dinero" están resumiendo en una simple frase algo así como "Me gusta el proyecto que me propones, pero desconfío que sea tan cierto y en dos meses tendré que pagar la colegiatura de Ivancito, además que las ventas no están estables y no estoy seguro si quiero invertir en un negocio en el que no creo en este momento". La respuesta "No tengo" es más corta y además es

irrefutable (O al menos eso creen ellos), por eso el primer paso cuando te enfrentas a esta objeción es NO CREERLES, y dar por hecho que sí tienen el dinero aunque prefieran utilizarlo en algo más.

## **NO TE DEJES ENGAÑAR**

Siéntete tranquilo y seguro de tratarlos como si esa objeción jamás hubiera sido mencionada.

Entiendo que esto te pueda poner incómodo, a nadie nos gusta ser incisivos. Me atrevo a decir incluso que aquí radica el gran rechazo que la gente le tiene a las ventas: Si no presionamos a nuestros prospectos, no cerramos ventas y si los presionamos corremos el riesgo de convertirnos en ese amigo al que ya nadie le contesta el teléfono. Por eso, en las siguientes páginas te enseñaremos 8 maneras de contrarrestar la objeción del dinero sin que parezca que estás presionando, de esta forma tu índice de efectividad se incrementará de forma dramática y evitarás contraer el síndrome de la NFL (No Friends Left).

Imagina que a partir de hoy asociaras al 100% de la gente que dice "Me gusta mucho, pero NO TENGO EL DINERO" ¿Crees que sería increíble? Pues cuando acabes de leer este manual, además será posible, sólo tendrás que practicarlo para que salga de manera natural.

### **LA ACTITUD**

Antes de entrar de lleno en los guiones, debes saber que el 80% de tu éxito radicará en la actitud con que afrontes a la gente y sólo el 20% dependerá de los guiones, las estrategias, la herramientas y todos los demás factores. Al hablar de actitud, debes enfocar tus esfuerzos a eliminar los 3 frenos que impiden a tus prospectos asociarse y los llevan a mentir. ¿Cuáles son esos 3 frenos?

- 1.- No confían en ti
- 2.- No confían en ellos mismos
- 3.- No ven que tu oportunidad resuelva sus necesidades

Así que tu actitud, como ya dijimos, debe dirigirse a eliminar dichos frenos y lograr que:

## **1 – CONFÍEN EN TI**

Partamos de un principio básico: La gente sólo confía en aquellos que confían en sí mismos.

Unos años después de haber iniciado en la profesión, con un equipo de varios miles de personas, entró en mi organización un downline de esos que todos queremos tener. El 100% de la gente que llamaba llegaba a sus reuniones. De ellos el 30% se asociaba con él en el plan más caro que ofrecía la empresa. Al escucharlo hablar me sorprendía lo mal que hacía todo: rompía las reglas en cada oportunidad y los guiones que le habíamos enseñado no se parecían ni en el saludo a lo que él hacía. Sin embargo, por otro lado, hablaba con tal confianza y seguridad que sus prospectos no dudaban en seguirlo. Ya entrados en tema, me dijo una frase que hasta hoy se ha convertido en mi mantra: "Puedo estar equivocado, pero inseguro JAMÁS". Si Cristóbal Colón hubiera dicho "Creooooo que en el horizonte no se termina el mundo", los Reyes Católicos jamás le hubieran prestado sus carabelas y ni el más loco de los manicomios locales se hubiera enrolado como parte de la tripulación. Él estaba seguro de su idea y tú debes hacer lo mismo si quieres tener tripulación en tu barco. Debes estar tan convencido de tu propuesta de negocio que nada ni nadie te haga flaquear. Si logras tener este grado de locura... digo, de convicción, habrá un porcentaje de gente

que diga "Yo no sé a dónde va este tipo, pero yo quiero ir con él".

## 2 – CONFÍEN EN ELLOS MISMOS...

Los prospectos tienen miedo y es tu papel darles seguridad. Cuando se trata de invertir tiempo y dinero, la gente saca de proporción la realidad y se comporta con tanta cautela como si tuviera que invertir un millón de dólares y 14 horas diarias de trabajo. Nosotros sabemos que no es así, esa es la gran ventaja de nuestra profesión, pero debemos comprender que la gente al analizarlo desde afuera prefiere tomar precauciones. Es por eso que tú, además de estar 100% seguro de lo que haces, debes transferir dicha seguridad a tu gente. Por tal motivo, tu actitud siempre debe ser la de un asesor, alguien que está buscando lo mejor para los prospectos y los orienta a llevar el camino que más les convenga. Si además a esa asesoría le agregas una buena dosis de frases *apapachadoras* como "Tú no te preocupes, la vamos a hacer en grande" o "Lo bueno de este negocio es que siempre trabajamos en equipo... vas a ver cómo te vamos a apoyar", verás que las excusas bajan y los resultados suben, pero por favor, sólo dile a la gente que la vas a apoyar cuando realmente tengas la disposición de hacerlo.

Por último debes saber que contradecir a alguien es siempre la peor manera de convencerlo... A nadie le gusta estar equivocado. Si en verdad quieres cambiar la mente de tu prospecto, debes empezar por darle la razón, por validarlo, por hacerlo sentir bien y después llevarlo de la mano a que ÉL / ELLA saque la conclusión correcta y decida tomar acción, ¿Me explico?.

### 3 – VEAN QUE TU OPORTUNIDAD RESUELVE SUS NECESIDADES.

Yo siempre digo que **“Los prospectos siempre tienen la razón, sólo tienes que darles la razón correcta”**. Incluso si tú tienes toda la seguridad del mundo y le transfieres toda esa seguridad a tus prospectos, falta un pequeño detalle: Que eso que ofreces sea algo que a tu prospecto le interesa. Si tu prospecto necesita más tiempo libre y tú sólo te enfocas en las maravillas de tu producto, lo perderás. Si tu prospecto necesita desesperadamente tu producto pero le hablas del tiempo libre que va a conseguir, lo perderás. Como buen asesor, debes siempre recordar que lo más importante en tus presentaciones es LA NECESIDAD DE TU INVITADO. Y bueno, ahora sí, con la actitud apropiada, te voy a compartir 8 técnicas infalibles que a mí me hicieron subir mi porcentaje de cierres en un 500%. Está en ti aprenderlas, practicarlas, aplicarlas y decidir cuánto quieres que mejore tu negocio.

#### 1- LA SUPOSICIÓN

Muchas veces la gente recurre al pretexto del dinero simplemente porque es la primer cosa que les viene a la mente. Y si es lo primero que pasó por su cabeza, puedes dar por hecho que ni siquiera hizo el esfuerzo de pensar en alternativas. Es por eso que tú debes ayudarlo a buscarlas. Por ejemplo:

Prospecto: “No tengo el Dinero”

**Tú: “De verdad te entiendo, y gracias por compartir tu dificultad** (Siempre comienza con un apapacho, nunca comiences por contradecirlo), **pero dime algo... Si tuvieras una emergencia y tuvieras que conseguir esta cantidad de dinero, de dónde lo sacarías”** Haces total silencio y dejas que explique con detalle cómo lo conseguiría, para después rematar diciendo **“¿Y crees que**

***podríamos recurrir exactamente a esos mismos lugares para que nunca más en tu vida tengas que decir que no tienes dinero?"***

Otra variación de este mismo ejercicio es decirle ***"Si te vendiera mi coche que está aquí afuera por los ????? que vale iniciar tu negocio conmigo ¿de dónde lo conseguirías?"*** y el resto funciona igual. Es menos agresivo y funciona mejor con gente que claramente gusta del dinero.

## **2- EL DESARME**

Una de las técnicas que más me ha servido al momento de responder objeciones es detectar desde el primer instante si es una excusa o un verdadero motivo. Para ello utilizo una vieja estrategia que consta de una sola pregunta: ***"Te entiendo perfectamente (ahí está de nuevo, primero apapacho), pero dime algo: ¿Si resolvemos la cuestión del dinero estás dentro del equipo?"*** A lo que él podrá responder sólo 2 cosas: Sí o No.

En caso de responder "No", significa que el dinero era sólo una excusa. De ser así, enfócate en resolver sus otras objeciones que son las reales y prosigue como si el tema del dinero nunca hubiera sido un problema.

En caso de responder "Sí", sabrás que lo único que tienes que hacer es ofrecerle una solución real. Puedes proseguir con algo como ***"Perfecto, yo te voy a ayudar encontrar la forma de conseguir el dinero, mientras ve llenando esta hoja de inscripción y vamos a ver opciones..."*** Y en tanto que llena su hoja evalúen juntos opciones de crédito, préstamos, etc.

## **3- LAS TRES "S"**

Esta vieja técnica consta de 3 partes:

**S**é como te sientes (Este es el apapacho)

yo **S**entía lo mismo

pero mira lo que **S**ucedió

Que en la cuestión del dinero quedaría siendo algo así como:  
**"Te entiendo perfecto (Una S), yo también tenía muchas deudas y pensaba que no tenía forma de conseguir este dinero (Otra S), pero después lo pensé bien y me di cuenta que he gastado eso en cosas muy tontas y esta era la primer inversión inteligente que hacía en mucho tiempo... Me inscribí y en poco tiempo pagué esas deudas tontas (La tercer S). ¿No te gustaría que te pase lo mismo?"** La respuesta seguramente será "Sí", a lo que podrás concluir diciendo, **"Me da mucho gusto, en este equipo nos encanta tener gente que actúa para mejorar su vida y no sólo que se queja... Ve llenando esta ficha de inscripción y empecemos"**.

Por supuesto que este argumento sólo funciona con historias reales, así que asegúrate de tener una buena historia que contar cuanto antes.

#### 4- LAS "S" DE OTRO

Es básicamente la misma técnica que las 3 "S", pero usando la historia de alguien más... Esto funciona sobre todo cuando tú no has tenido una historia poderosa para mostrar. Como dicen por allí, si no tienes un buen testimonio, pídelo prestado:

**"Te entiendo perfecto, pero mira, ¿ves a ese señor bien trajeadito? Se llama Alberto, él era vendedor de seguros, igual que tú y cuando entró tuvo que pedirle un préstamo al banco... En 2 meses pagó el préstamo,**



**en 4 pagó todas sus deudas y en 8 dejó de vender seguros porque acá ya ganaba el doble trabajando sólo 2 horas”.**

Por supuesto, al igual que en todos los demás casos, esto sólo funciona si utilizas historias verdaderas.

## 5- LA AUTOCRÍTICA

Este guión comienza muy parecido a los anteriores, pero al final se desvía en ridiculizar las acciones equivocadas que el prospecto y yo tenemos en común... Por supuesto que siempre es mejor ridiculizarlas en mí y que él saque sus propias conclusiones, Por ejemplo: **“Te entiendo perfecto, a mi me pasaba exactamente lo mismo, tenía un montón de deudas y no veía cómo endeudarme más, pero (Aquí viene el Twist) me di cuenta que llevaba toda la vida corriendo en círculos, como esos perritos que persiguen su cola y si seguía haciendo lo mismo, seguiría ganando lo mismo... Tarde o temprano tenía que intentar algo diferente para obtener resultados diferentes... ¿Estás de acuerdo?”** En caso de decir “Si”, sólo falta la estocada final **“Perfecto, ve llenando esta hoja y vamos a empezar a hacer cosas diferentes”.**

## 6- EL ESPEJO

Este argumento es muy poderoso con gente que es demasiado tajante con la declaración “No tengo dinero”. Ante eso, una gran respuesta es repetir con incredulidad exactamente la misma frase que el prospecto dijo... **“¿No tienes dinero? (Pausa). Precisamente POR ESO necesitas inscribirte en este negocio... ¿O no te gustaría cambiar esa situación?”** Espera la respuesta obvia y acerca una ficha de inscripción como si la objeción jamás hubiera salido de esa quejumbrosa boca.

## 7- EL ACUERDO

Siempre existe gente a la que le gusta evaluar las cosas a fondo. Escépticos analíticos que necesitan sacar sus propias conclusiones y tú los puedes ayudar con una serie de preguntas cuya única respuesta es "SI":

***"¿Estás de acuerdo que no todos tenemos ese dinero de sobra?"***

Candidato: "SI"

***"Pero ¿también estás de acuerdo que varias veces en nuestras vidas hemos conseguido esa cantidad de dinero y más para viajes y otras cosas?"***

Candidato: "SI"

***"Y ¿estás de acuerdo que si fuera una emergencia también lo podrías conseguir?"***

Candidato: "SI"

***"¿Estás de acuerdo que dejar pasar la oportunidad que puede sacarte de ese trabajo que odias es una emergencia?"*** (O cualquier otro argumento que él te haya dado)

Candidato: "SI"

***"Yo también... por eso te lo estoy ofreciendo. Ve llenando esta hoja y vamos a sacarte de una vez de ese lugar"***

## 8- LA BIENVENIDA

Como ya habrás notado, hay gente cuya objeción no es "No tengo el dinero" como tal, sino "Tengo el dinero, pero necesito TIEMPO para que me depositen" o algo similar.

En ese caso, responder enfocado en el dinero es inútil, pues tantas veces como lo plantees te responderán "SI, pero espérame a que \_\_\_\_\_...".

En este caso es importante tener un as bajo la manga; un evento que genere presión y prisa. Al final de cuentas, tu misión en este caso no es convencerlo de usar su dinero para tu proyecto, eso ya lo decidió, sino garantizar que no cambie de opinión de aquí hasta que se cumpla el plazo que te ha pedido. Busca pues cuál es el evento más cercano y dile que no se lo puede perder. Invítalo como si ya fuera socio y trátalo como tal. Toma su palabra de inscribirse como un hecho y, si logras que se sienta como socio, el día que le llegue el dinero una de sus prioridades será pagar su inscripción.

Yo generalmente uso frases como **"Ok, está increíble... Bienvenido al equipo. Lo que sí es que el mañana tenemos una súper capacitación para socios y no te la puedes perder... Va a ser toda la diferencia en tu negocio. Si ya decidiste que te vas a inscribir, yo confío plenamente en tu palabra, ven a la capacitación. Sólo te pido un favor: no le digas a nadie que no te has inscrito porque se supone que sólo puedo llevar a gente que ya pagó"**.

Sólo para que se den una idea de la efectividad de este artilugio: Yo fui convencido de entrar al Multinivel de este modo. Me invitaron a una "Capacitación Especial" con la condición de no decir que aún no pagaba y me trataron tan bien que el día que conseguí el dinero no me pude arrepentir (Aunque pensé varias veces en hacerlo)... Hoy doy las gracias a mis patrocinadores por haberlo hecho.

## NOTA FINAL

Por último, además de darte las gracias por haber leído este manual, quiero poner énfasis en la importancia que tiene

PRACTICAR lo que aquí te he compartido. Recuerda que la postura y seguridad con que hablas siempre terminan sobreponiéndose a las palabras que dices y no hay nada que te dé mayor seguridad que PRACTICAR. Si quieres más consejos y tácticas para construir el negocio de Multinivel que siempre has soñado, te invito a registrarte GRATIS en mi blog [www.multinivelenserio.com](http://www.multinivelenserio.com). Ahí podrás enterarte de todos los materiales que publico y los seminarios que imparto de la mano de colegas muy, pero muy talentosos.

Adicionalmente, si ya estás list@ para dar un paso más en tu carrera y llevar tu negocio al siguiente nivel, no te pierdas mi curso MULTINIVEL EN SERIO, la herramienta definitiva para ser un profesional de las redes de mercadeo. Puedes ver más detalles aquí:

[www.multinivelenserio.com/cursointensivo](http://www.multinivelenserio.com/cursointensivo)

Te deseo mucho éxito en tu emprendimiento y que pronto alcances las metas que te has propuesto, porque todos merecemos una mejor vida.

Tu Amigo:

*Jaime Lokier, Coach de Multinivel*