

Primera edición: 2016

© María Concepción Vargas Lugo y Echavarri

Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.

Montes Urales 112, Vista Hermosa. 76063. Querétaro, Qro. México.

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

<https://www.facebook.com/vargaslugoconchita>

<https://twitter.com/ConchitaVargasL>

Youtube: Conchitavargaslugo

ISBN: 978-607-29-0219-0

Impreso y hecho en México

¡Lo tengo que hacer!

Haz de tu historia un éxito

CONCHITA VARGAS LUGO

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

La gratitud inunda mi corazón	13
-------------------------------------	----

CAPÍTULO 1

Virtudes esenciales para el éxito	17
La importancia de la paz interior.....	18
Dar el ejemplo con nuestros actos.....	21
La honestidad	23
El agradecimiento.....	26

CAPÍTULO 2

Sé tu propio héroe.....	29
Sanar las heridas	31
Convertir la adversidad en combustible	37
Conociendo nuestras fortalezas y limitaciones	39
Cambiemos la palabra “problema” por la palabra “situación”	42
Vencer el miedo	44
Construye tu mejor original	46
Llenar los tres tanques	50

CAPÍTULO 3

El éxito.....	53
Significado del éxito	53
El éxito no es opcional	57
Servir a los demás	62

El principio del dar	65
La libertad financiera	67

CAPÍTULO 4

Estructurando el éxito.....	71
Las prioridades en orden	71
Aprender a valorarnos.....	75
La determinación	77
La inocencia del constructor principiante.....	79

CAPÍTULO 5

La oportunidad del <i>network marketing</i>	83
---	----

CAPÍTULO 6

Alcanzar la experticia.....	105
Elegir siempre lo mejor	113

CAPÍTULO 7

Optimizar todo lo que se hace	119
Los libros, nuestros amigos.....	119
Soñarlo, verlo, creerlo, lograrlo	124
Las caídas como aprendizaje y levantarse para vivificar	128

CAPÍTULO 8

Técnicas para el desarrollo profesional.....	133
El contacto en frío	135
La invitación para mostrar el negocio	145
La presentación	148
El cierre.....	152

CAPÍTULO 9

Formación de redes.....	157
Reuniones y capacitación semanal	163
Ayudar en todo momento	166

Organización, disciplina y persistencia.....	170
La constancia.....	173

CAPÍTULO 10

La imagen personal	175
Aprender a sonreír y a conversar en la calle con la gente	179
Perder el miedo a hablar y a dar seguimiento	182
Ser confiable	184

CAPÍTULO 11

La vida y la profesión	187
El crecimiento personal y profesional	188
Decidir el lugar y el horario para trabajar	189
Evitar hablar del negocio en todo momento.....	191
Aprender a usar las redes sociales virtuales.....	193

CAPÍTULO 12

Agradeciendo a nuestro creador.....	195
Dejemos de culparnos y juzgarnos.....	198
Mantener siempre los logros e ir por más	199

EPÍLOGO

El legado	203
-----------------	-----

Este libro está dedicado a Dios,
porque Él es quien ha hecho posible todo
y es guía y Señor de mi vida.

A mi hija Paola, gracias infinitas
por siempre estar para que yo brille,
por ser mi mejor amiga y el motivo
de mi vida. Eres el porqué de todo
y el motor que me impulsa a ser mejor.
Te amo.

INTRODUCCIÓN

LA GRATITUD INUNDA MI CORAZÓN

Soy Conchita Vargas Lugo y mi corazón está lleno de amor y agradecimiento a Dios por permitirme compartir las experiencias que me llevaron al éxito. Ante todo, deseo que las palabras y conocimientos que transmitiré sean un soporte para que también logres caminar por el sendero en el que yo ando. La mayor alegría que puedo tener es saber que las situaciones de vida que se me han presentado, pueden ser ahora un testimonio útil para aportar a tu propio viaje al triunfo.

El cambio interior y exterior es la demostración más grande que tengo para estar completamente convencida de que es posible conseguir todo lo que anhelamos. Siempre se empieza con un propósito, con un deseo, con un sueño —que antes que nada, debe estar bien definido—. Una vez que lo tenemos claro, el siguiente paso es la decisión, que nos llevará al logro de nuestras aspiraciones, ¡ése es el secreto!

A lo que le llamamos cambio, en realidad es crecimiento; lo que fuimos antes nos sirve para ser lo que somos ahora y es lo que nos encaminará para florecer en el mañana. La evolución nunca termina, es parte del proceso de la vida y sólo de nosotros depende que abramos nuestro horizonte al desarrollo permanente, o de que nos quedemos sentados a observar cómo pasa el tiempo, o corramos en todo momento

to detrás de él intentando alcanzarlo. Una de las mayores ventajas que nos da la libertad financiera es ser dueños de nuestro tiempo, por lo que actualmente yo ya no lo persigo más, ya no se me esconde, voy de su brazo y anhelo que también tú lo hagas.

Mi experiencia es una muestra de que cualquier persona puede alcanzar sus sueños. Mi propósito fue llegar a ser libre financieramente de tal manera que me permitiera ser una persona plena en todos los aspectos de la vida. Lo logré y quiero que tú también lo hagas.

Todo recorrido hacia el éxito está lleno de contrariedades, de las cuales aprendí mucho. Éstas me enseñaron a quitar los obstáculos de mi camino. Una de las situaciones de vida que enfrenté con amor y valentía fue mi condición de madre soltera, la que en apariencia podía ser uno de los impedimentos más grandes para que llegara a donde estoy. Sin embargo, esa aparente contrariedad la retiré de mi sendero gracias a que realicé un intenso trabajo interior, que empezó con el convencimiento de que soy una persona capaz de proveerme de lo que necesito y de lo que deseo, sin importar mi condición o mi edad.

Claro que también requerí de ayuda, pues todas las personas necesitamos que nos pongan una escalera, así que una vez que observé en mi interior todo el potencial que tenía, le pedí a Dios una oportunidad para desarrollar todas mis capacidades y llegar a ser libre. De ese diálogo con Él resultó que alguien me puso una escalera —ese alguien fue mi empresa de mercadeo en red, de la cual actualmente soy Diamante 11 Estrellas—; supe que podía subirla y comencé el camino. Sé muy bien que es una carrera donde naturalmente, de manera resuelta, se debe a ayudar a colocar muchas escaleras más, para despertar con ellas el entusiasmo y el desarrollo de sus talentos, a fin de que lleguen al mismo lugar que yo.

Puedo decir con toda franqueza, que yo misma fui despertando a la emoción y a la alegría que tiempo atrás no reconocía tan fácilmente en mí como ahora lo hago. De camino hacia la libertad financiera, logré también la libertad de mis emociones. Uno de mis mayores triunfos fue aprender a sonreír y a disfrutar cuando lo hago. La misma misión del mercadeo en red —también llamado *network marketing*—, te lleva de la mano para hacer más agradable la convivencia con las personas, ya que es un ingrediente esencial para nuestro crecimiento individual y para el del negocio mismo.

Gracias a que abrí mi corazón, me ha sido posible emocionarme con las historias de muchas personas que, como tú, se encuentran en este camino; estas historias también han sido fuente de inspiración para realizar este libro, y por ello estoy muy agradecida, pues fueron una semilla para contarte mi propia experiencia, esperando que tu corazón pueda abrirse aún más al reconocer ¡que si yo pude, tú también puedes! Estoy convencida de que el éxito no es opcional, pues es una obligación humana conseguirlo.

En el libro hablo de los aspectos relacionados con el *network marketing* a fin de que puedan emplearse para conseguir el éxito y la libertad financiera tan deseada por la mayoría de las personas. Está dirigido tanto a quienes hacen o quieren hacer mercadeo en la red, como a toda persona que desee obtener logros y éxito en cualquier actividad que realice, ya sea en un negocio tradicional o en cualquier profesión en la que preste sus servicios.

CAPÍTULO 1

VIRTUDES ESENCIALES PARA EL ÉXITO

Cuando se camina hacia el éxito, una de las condiciones indispensables es prepararse para llegar a él y para sostenerlo una vez que se ha logrado. Este proceso requiere de un trabajo interior profundo y sólido. La disposición para lograrlo está relacionada principalmente con el desarrollo personal, que de hecho es necesario trabajarla en todas las áreas de la vida y en cualquier actividad profesional o de negocio que se realice.

Uno de los logros que podemos tener como resultado de nuestros esfuerzos es gozar de libertad financiera; sin embargo, no es el único ni el más importante, ya que sin el desarrollo y fortalecimiento de los valores indispensables para la convivencia entre las personas no hay posibilidad de que se afirme que hay éxito; éste no es posible calcularlo por la cantidad de dinero que se gane, sino en la medida en que también se crece en otras áreas personales y que, en su caso, complementarán a las sumas de dinero que se puedan estar ganando.

Por esa razón es que este libro comienza distinguiendo los principales valores que tenemos los seres humanos para desarrollarnos y que son útiles tanto para el fortalecimiento en el mundo profesional como para la vida con la familia, con los amigos y con cualquier persona con la que interactuamos día a día. A continuación se hablará de ellos.

LA IMPORTANCIA DE LA PAZ INTERIOR

La paz interior es un estado necesario para vivir una vida plena y satisfactoria; sin ésta, no hay manera de que se disfruten los logros en caso de que los haya, pues es muy difícil llegar al éxito cuando se experimenta el caos interior. La falta de tranquilidad deriva en que se presenten enfermedades en nuestro cuerpo, mente y espíritu. Por ello es necesario que la prioridad sea lograr la paz para realizar cualquier actividad, ya que el trabajo que se hace en este estado da muchos frutos, entre ellos la salud, las buenas relaciones con las demás personas y el tener la capacidad de disfrutar lo que se obtiene.

Para encontrar la paz interior es importante detener por un momento todas nuestras actividades y pensamientos; parar todo ese caos que se experimenta en el día a día derivado de todos los compromisos que se están atendiendo y resolviendo: los hijos, el trabajo, la convivencia con la familia y las amistades; los pagos que hay que realizar, los cobros por hacer y resolver los imprevistos, entre muchas otras diligencias que a menudo nos impiden vernos por dentro y preguntarnos ¿qué es lo que está sucediendo tanto dentro como fuera de nosotros mismos?

La tranquilidad interior es serenidad, equilibrio, calma y reconciliación; por lo que el camino hacia el éxito comienza encontrando un momento y un lugar donde se pueda estar a solas, a fin de cerrar los ojos, respirar, dejar de pensar y de sentir, esperando que desde adentro surja qué es lo que está sucediendo con cada uno de nosotros.

La vida misma indica los momentos en los que es necesario detenerse, y la única manera de hacerlo es lograr tener tiempo a solas con nosotros mismos.

**Entrega a Dios
todo lo
que no te está
sirviendo.**

Una vez que se logra la tranquilidad, hay que voltear hacia dentro y formularnos las siguientes preguntas: ¿cuáles son mis sueños?, ¿todo lo que estoy haciendo realmente me está llevando a ellos?, ¿qué es lo que no estoy haciendo bien?, ¿cuáles son las heridas que no he sanado que están impidiendo mi bien?, ¿qué decisiones debo tomar para reencauzar el rumbo de mi vida hacia mis triunfos?

Detenerse por un momento no quiere decir dejar de moverse o de trabajar; significa tomarse un tiempo para observarse por dentro, examinarse, calmarse, respirar y tomar decisiones, ya que el trabajo en crisis no trae nada bueno, el trabajo en ansiedad suele terminar en enfermedad y esas situaciones no dan frutos. La tranquilidad es la que permite lograr la paz y ésta, a su vez, es la que abre las puertas a la obtención de los frutos del trabajo.

Ante cualquier situación es importante enfrentarla en estados de paz, esperanza y fe, pues es la manera en que será posible mejorar en todo lo que se hace y es la fórmula para la obtención de excelentes resultados. Todo lo anterior está relacionado con la importancia de sanar y de cambiar el entorno en el que se trabaja, mismo que debe ser en amor, en paz y en esperanza. También la fe en Dios es una de las fuerzas más poderosas que ayudan a lograr este estado, porque al tener una relación con Él es posible lograr la tranquilidad, que a su vez alimenta la mente y el espíritu.

Es cierto que el estrés enferma y nos impide tener los mismos resultados. Desafortunadamente la cultura en la que vivimos también cae en la equivocación de que el trabajar sin parar es lo que nos va a llevar al éxito, lo cual no es verdad. Si bien el trabajo arduo y constante es indispensable, éste no sería nada si no existiera la mente y el espíritu que es de donde emanan las ideas, los sueños y la vida interior. Debido a que existen esas áreas dentro de cada ser humano, es indispensable atenderlas, pues de no hacerlo la

probabilidad de enfermar es muy alta. Por lo que cuando se logra la tranquilidad, el resultado será gozar de una buena salud, tener armonía en todo lo que se hace, obtener muchos frutos y por lo tanto se acelerará el proceso del éxito. Cuando se empieza con el hábito de generar paz interior, las personas se comienzan a ver de otra manera, a sentirse y a respirar de otra manera; se dan cuenta de que las situaciones difíciles tienen fecha de caducidad.

La paz y la definición de los sueños van de la mano. Un sueño es lo que pensamos y lo que nos imaginamos; es lo que no podemos ver hoy pero que va a existir mañana. Dios da los sueños y cada persona los pone en marcha. Por lo tanto, es indispensable que durante toda la vida y en cada momento que sea posible realicemos el ejercicio de observarnos por dentro: respirando, definiendo nuestros sueños, observando nuestras cualidades, nuestras oportunidades y nuestras debilidades; pues los seres humanos no somos perfectos. A lo largo de mi vida he llegado a considerar que las personas tenemos más o menos un noventa por ciento de cosas buenas o cualidades y un diez por ciento de cosas malas o defectos. Por lo que es necesario aprender a controlar los defectos y potenciar nuestras cualidades. Esto es lo que nos lleva a brillar y a lograr nuestros sueños, dado que al iluminar las cualidades los defectos casi no se notan.

Hay que estructurar los sueños y preguntarse: ¿qué es lo que quiero?, ¿qué tengo qué hacer para lograrlo? Trabajar en paz en cada actividad permite estar atentos a las oportunidades. Si éstas se presentan es posible verlas y tomarlas, mientras que sumergidos en el estrés pasará una gran oportunidad y no podremos aprovecharla.

El punto de inicio en el camino al éxito es proponernos tener momentos a solas con nosotros mismos como un ejercicio a practicar toda la vida, pues nos permite reflexionar sobre la necesidad de caminar en paz, de no alterarse,

de tranquilizarse, de respirar en todo momento para lograr encontrar las soluciones a las situaciones que se presenten y por lo tanto tener la posibilidad de superar los obstáculos del camino. Todo ello va a permitir que cuando llegue una tormenta, pase. Pero si ésta nos sorprende en estado de caos habrá una gran complicación.

Si se logra establecer el hábito de relajarse y de verse por dentro, va a ser muy difícil que la perturbación regrese a la vida de cualquiera. Vivir en paz interior es necesario para triunfar en nuestras actividades y también para disfrutarlas.

DAR EL EJEMPLO CON NUESTROS ACTOS

El siguiente valor a redescubrir es el del ejemplo. No se puede enseñar ni pedir que se haga nada si nosotros no actuamos primero con el ejemplo. Al éxito se llega con un liderazgo bien construido y confiable, y para consolidarlo hay que hacer las cosas primero, pues es lo único que nos va a dar autoridad.

La autoridad se genera con el ejemplo, cuando se hace algo y por lo tanto, al hacerlo, se puede pedir que los demás lo hagan. Suponer que nuestra autoridad existe sin que nos apliquemos en dar el ejemplo es cederla, es un gran descuido, y un líder o cualquier persona no deben descuidarse en ningún momento del día, nunca. Además, hay una persona que nos observa todo el día, las veinticuatro horas, y esa persona, ese alguien, somos nosotros mismos. Por lo tanto, para saber que nuestro ejemplo es sólido debemos ser integros aunque nadie nos esté observando. Debemos estar en disposición para ser líderes incluso

La única autoridad que existe es cuando tú lo has hecho primero.

para miles de personas. Esa enorme responsabilidad nos obliga a dar el ejemplo en todo momento, ya sea a solas o acompañados.

El respeto a un líder se basa en que hizo las cosas primero. Para eso también hay que crecer como persona, pues no olvidemos que el liderazgo es guiar a los demás. Si se hizo algo y salió bien, entonces se puede enseñar a hacerlo; es la única manera, es el único camino, ya que la gente no hace lo que se le dice, hace lo que ve.

Para hacer algo primero hay que vencer el miedo; si no comenzamos nosotros los demás no lo van a hacer. Es como pedirles a los hijos que saquen diez de calificación en la escuela cuando uno es un reprobado en las actividades profesionales o en los negocios, y eso es incongruente. La congruencia se logra al dar el ejemplo. Es uno de los puntos principales para generar confianza y credibilidad con quienes nos siguen.

Lo mismo sucede cuando se tiene la intención de cambiar al mundo. Debemos empezar a transformar el entorno en el que estamos —que por cierto, es algo muy necesario actualmente debido a todo lo que sucede en el planeta—. La única manera de hacerlo es dando el ejemplo. Es decir, si se quiere ayudar a cuidar el agua tanto en casa como en los lugares a los que vamos, la acción es no desperdiciarla. Si se quiere contribuir a evitar el calentamiento global, no se deben dejar encendidas las luces que no se estén ocupando y apagar todo aparato eléctrico que no se esté utilizando. Si se quiere contribuir a que las personas estén mejor hay que comenzar por tratar bien a quienes nos son cercanos, por ejemplo a todos los miembros de nuestra familia y a quienes trabajan con nosotros. Igualmente, si decidimos tener mascotas hay que cuidarlas y tratarlas bien. Para transformar al mundo hay que empezar por nosotros, porque no se puede pedir algo que no hayamos hecho. Si cada persona

máximos valores en todo lo que hagamos. Poner el ejemplo y la honestidad están relacionados y ambos son los que nos dan coherencia. La honestidad, llevada a la práctica, es uno de los valores que generan confiabilidad hacia las demás personas.

La congruencia se da cuando coinciden el decir y el hacer. Si recordamos diversos momentos y experiencias de nuestra vida nos daremos cuenta de que uno de los aspectos más difíciles en lo cotidiano es mantenernos en lo que dijimos. Como líderes nos enfrentamos con frecuencia a la dificultad de sostener nuestras propias reglas de trabajo. Pero el cumplir con nuestra palabra es parte de lo que cimenta la confianza de quienes nos rodean.

**La credibilidad
no está fuera
de ti, está
dentro de ti.**

Una parte elemental de la honestidad es la ética. Ésta debe ser un principio agregado a toda actividad humana, ya sea en los negocios, en cualquier profesión, en la vida familiar o en la convivencia amistosa. En los negocios y en la actividad profesional siempre debemos ofrecer productos y servicios no sólo que no hagan daño, sino que además sean benéficos para quienes los consumen, porque cuando no se tiene ética y se ofrece

un servicio o producto que no se necesita, se puede dañar a las personas. La ética también está relacionada con no ver a nuestros socios o clientes con cara de número, porque actuar de esa manera hace que no estemos respetando la dignidad de la persona con la que estamos interactuando.

Cuando una persona daña a otra u otras, en realidad se está dañando a sí misma. Por ejemplo, si un médico engaña a un paciente haciéndole creer que necesita una cirugía, entonces el perjudicado será también el médico porque puede ser que ya no lo recomienden o incluso hasta puede perder su licencia médica.

Desde este punto de vista, la ética es un beneficio para todo negocio, nos impulsa a hacer lo correcto. Asimismo, debemos asociarnos y convivir con personas, empresas e instituciones que coincidan con nuestros valores; de otra manera será muy difícil conseguir nuestros objetivos, debido a que algún aspecto deshonesto en nuestras actividades puede acabar con nuestra carrera para siempre. Y al igual que en el caso de dar el ejemplo, la honestidad debe llevarse a cabo en todo momento, es decir tanto cuando nos ven como cuando no nos ven. Esto se logra siendo éticos en todo lo que hacemos.

Los valores no son parte de esta dimensión porque no pueden verse ni tocarse, no pueden comprarse, lo cual nos indica de manera muy clara que éstos se obtienen en un espacio muy distinto al material; por lo tanto, frente a ellos, lo más fácil es hacer dinero. Si se rompe con estos principios y valores fundamentales, nunca se podrá tener éxito por mucho dinero que pueda llegar a tenerse.

Una parte fundamental de la honestidad y de la integridad es cumplir con la palabra dada, por ello hay que ser conscientes de que cuando nos comprometemos con algo estamos empeñando nuestro honor. Por eso es indispensable considerar que el valor como seres humanos jamás se va a determinar por el dinero que tengamos, sino solamente por nuestra honradez, por nuestra lealtad y por nuestra integridad.

Lo que decimos y lo que hacemos establece lo que somos. Cómo pronunciamos nuestras palabras y lo que hacemos después de decir las instituye nuestra honestidad. Por ello, debemos estar muy alertas sobre la manera en que las usamos, porque tienen una fuerza muy grande para construir o para destruir. Pero no

No me da
miedo decir la
verdad porque
la verdad nos
hace libres.

debemos tener miedo de utilizarlas, ya que solamente las palabras nos hacen libres; por lo que más vale una palabra a tiempo que un perdón.

EL AGRADECIMIENTO

Al igual que la honestidad, el agradecimiento no es algo que pertenezca al mundo material, éste se encuentra en otra dimensión y el dinero no puede determinarlo ni medirlo. Sobre cualquier cosa hay que reconocer que éste es un pensamiento, un sentimiento y una acción que abre los corazones y las puertas. Al aprender a agradecer nos liberamos y nos soltamos. Cuando lo sentimos dentro de nosotros, nos posibilita perdonar a los demás y a nosotros mismos; nos permite reconocer que cuando estamos recibiendo o cuando estamos dando contribuimos a una mejor existencia más allá de lo terrenal, y eso siempre se agradece por lo valioso que es para los seres humanos.

Sin embargo, el agradecimiento no existe cuando lo damos o lo recibimos sin humildad, es decir, cuando se presenta con soberbia, orgullo, engreimiento o algo parecido. El agradecimiento, para que sea tal, siempre va acompañado de sinceridad, sencillez y humildad.

Agradecer tiene dos aspectos: las gracias que se dan y las gracias que se reciben. Normalmente he usado la metáfora de las dos canastas de gracias que siempre llevo cargando conmigo: la canasta de las gracias que doy y la canasta de las gracias que recibo. A lo largo de los años he aprendido a llenar esas canastas porque el agradecimiento en el dar y en el recibir impulsa, estimula y edifica.

Hablar de dos canastas de gracias es una referencia del dar y del recibir al mismo tiempo. El recibir es incluso más difícil que el dar, por ello es esencial aprender a aceptar,

pues esto es uno de los aspectos fundamentales para llegar al éxito, debido a que en el camino siempre hay personas que nos ayudan para seguir avanzando.

Asimismo, hay que aprender a dar y a poner escaleras a las demás personas que nos rodean y que lo necesitan. Cuando alguien nos agradece algún apoyo que le hemos brindado, debemos guardarlo en una de las canastas con actitudes de sencillez y de humildad, pues las gracias que nos dan son en realidad empuje y ánimo para seguir adelante. Las gracias que nos dan nos fortalecen, pues son un estímulo para quien ayuda, e indica que se están haciendo las cosas bien.

Un ingrediente esencial para el éxito es el agradecimiento. Cuando el corazón se abre a éste —al dar y al recibir las gracias—, se podría asegurar que se ha obtenido mucho éxito, más allá de lo que haya en la billetera. Por lo tanto, hay que prepararse para él, hay que practicarlo siempre y en todo momento. Hay muchas maneras, pero siempre se empieza desde el corazón.

Abrir el corazón al agradecimiento también implica la necesidad de aprender a pedir ayuda. La palabra “ayúdame” es muy poderosa: entre otros puntos, da a alguien la oportunidad de edificarse, de estimularse, de ser héroe. Y esa sola acción tiene un doble propósito: crecer y que quien nos ayuda se llene de energía para seguir adelante. El pedir ayuda y el agradecerla nos va a desbloquear, va a abrir nuestro corazón así como también muchas puertas, ¡ya lo verán!

A menudo la palabra “gracias” se queda muy corta para expresar lo que sentimos; sin embargo, hay que tratar de agradecer de la mejor manera que podamos, porque el agradecimiento es un principio y un valor. Igualmente, el

**Cuando la
palabra gracias
llega, se abre el
corazón.**

ser agradecidos con Dios y con todo lo que nos da es fundamental, ya que de Él dependen en gran parte nuestros logros.

CAPÍTULO 2

SÉ TU PROPIO HÉROE

Ser tu propio héroe significa esencialmente que te admires por cada logro que obtengas a lo largo de tu camino. Denota reconocerte cuando logras transformarte de manera positiva con el paso del tiempo. Quiere decir que cada vez que hemos crecido nos felicitamos por haber tomado la decisión de avanzar, aunque nos haya costado mucho trabajo hacerlo.

Hay que aprender a ser nuestro propio héroe. Debemos dejar de esperar que otras personas nos reconozcan, nos edifiquen o nos motiven, pues generalmente deseamos que alguien nos diga lo maravillosos que somos. Sin embargo, no hay que esperarlo porque eso detiene nuestro avance. Se requiere reconocernos a nosotros mismos pues no podemos depender de lo que los demás nos digan o nos reconozcan. Nuestros esfuerzos cotidianos son muy grandes, incluso es probable que no nos demos cuenta de todo lo que hacemos. Hay ocasiones en que sentimos la necesidad de que alguien nos diga lo bien que vamos, y al no obtener esas palabras de aliento, podríamos incluso desistir de todos nuestros emprendimientos. Por ello es indispensable que nosotros mismos nos demos palabras de aliento y que reconozcamos todo lo que estamos haciendo bien. Al hacerlo nos convertimos en nuestro propio héroe y nos estamos impulsando hacia el éxito.

Despertemos a nuestro propio héroe observando qué es lo que está sucediendo en nuestro interior. Hay que apagar las luces exteriores y ver la luz interior. Reconozcamos lo grande que somos, comencemos a sentir admiración por nosotros mismos, hay que ver todas las cosas buenas que hemos logrado en la vida y ¡admirarnos!, ¡felicitarnos! Identifiquemos todas las cualidades con las que contamos para salir adelante y volvamos a sentir amor por nosotros mismos. ¡Metámonos en las venas que somos los número uno!

Tienes que aprender a hacer de tu historia un éxito y ser tu propio héroe, entonces podrás ser héroe para otros.

Igual de importante es que buscemos los obstáculos que hay en nuestro camino para que los podamos quitar.

También hay que construir fortaleza en nuestro interior y prepararnos para las caídas y las cicatrices, porque en el camino constantemente nos lastimaremos. A este ejercicio le llamo ir por uno mismo, pues no podemos conquistar ningún éxito o a ninguna persona si no nos conquistamos primero a nosotros. La manera de conquistarnos es amándonos, diciéndonos las cosas más bonitas sobre nosotros mismos y aplaudiéndonos cada vez que tenemos un logro o que cambiamos algún aspecto de manera positiva.

El ejercicio requiere resolver lo que nos impide continuar, pero es necesario que potenciamos lo bueno que tenemos, reconociendo que lo único que podemos cambiar en este mundo es a nosotros mismos. Por lo que cada vez que logres un cambio en ti ¡felicítate!, ¡reconócete!, ¡prémiate!

Una vez que hemos visto nuestra luz interior podremos sacarla al exterior. Eso es uno de los detonantes de los logros. Cuando logramos vernos a nosotros mismos, dejando atrás lo que dicen de nosotros, comenzamos a ser diferen-

tes, pues contamos con la capacidad de observar qué es lo que sí somos y lo que no. Este ejercicio es de mucha ayuda porque durante toda nuestra vida hemos escuchado opiniones de lo que somos y a menudo nunca volteamos hacia nuestro interior, y nos vemos como los demás nos ven y no como realmente somos.

En cada cambio que hagamos vamos a ser nuestro propio héroe. Los cambios se dan tomando decisiones importantes, como cuando decidimos sanar nuestras heridas, cuando nos determinamos a enfrentar el miedo, o cuando establecemos ser mejores en el día a día. Por lo que a continuación hablaremos de algunos de los aspectos más importantes que ayudan a despertar a nuestro propio héroe.

SANAR LAS HERIDAS

Uno de los aspectos primordiales para fortalecernos interiormente y que ayudan a despertar a nuestro propio héroe es la sanación de nuestras heridas. La mayoría de las personas vivimos experiencias que lastiman profundamente nuestro corazón y cargamos el dolor a donde vamos, o aunque no queramos verlo de todas maneras nos persigue en todo momento. Todo eso resulta en que nos estancamos y no podemos avanzar.

Cuando entré al *network marketing* observé no sólo que había vivido circunstancias muy dolorosas, que me habían detenido en la vida, también vi a muchas personas que llegaban estancadas en algo, y solamente cuando se desatoraban se podía ver en ellas un despertar y una luz exterior muy hermosa.

Hay quienes llegan al mercadeo en red con muchas cargas y de pronto se

Tu historia es
lo más valioso
que tienes.

preguntan ¿y por qué no avanco en el negocio? ¡Porque primero hay que avanzar en la vida!, es decir, hay que sanarse, desatorarse; porque si no se avanza en eso no se progresará en los negocios. La experiencia nos ha mostrado que una vez que las personas superan sus circunstancias, la siguiente fase es llenarse de frutos en todo lo que hacen, tanto en su vida personal como en sus negocios. El sanarse es una cuestión de sentido común y además hay que hacerlo desde la raíz y lo más rápido posible. La única manera de acelerarlo es tomando la decisión de cambiar nuestra historia. El sufrimiento puede llevarnos una vida, pero la decisión de salir de él solamente nos lleva un minuto.

Hubo momentos en mi vida en los que el alma me dolió profundamente. Era un dolor tan fuerte, que sentía me quitaba la respiración. Me llegué a sentir como un rompecabezas que tenía todas las piezas regadas y no sabía cómo ponerlas en su lugar. Realmente me encontraba quebrada en muchos sentidos. Por esa razón decidí, así como estaba, empezar a juntar pieza por pieza, ya que es la única manera en que se puede, pero lo hice sin tregua. Gracias a que lo hice así, pude poner de nuevo mi vida en orden. En ese camino hubo dolor y frustración, pero nunca me di por vencida, porque tenía que juntar mi rompecabezas para volver a ponerme de pie. Fue como la metáfora del ave fénix, la que renace de sus propias cenizas. En todo ese proceso no dejé a Dios, porque sin Él no me hubiera podido rearmar, pues yo no me muevo sin Él. No hay manera de que alguien crea que puede sanar solo. Y así, al mismo tiempo que iba pegando mis piezas, iba viendo a mi hija e iba trabajando; y un día ¡me di cuenta que ya había salido de ahí!

Según las circunstancias por las que pasemos, ese proceso podría requerir que salgamos del lugar donde nos estamos lastimando. Para lograrlo es necesario reconocer que cuesta mucho trabajo irnos de los sitios que nos causan

dolor. Muchas veces se permanece ahí porque es un dolor que ya se conoce y da miedo arriesgarse a algo nuevo, pues además se necesita de todo nuestro esfuerzo para irnos. Sin embargo, solamente es posible salir cuando decimos ¡no más! En ese camino también podremos hacernos responsables de nuestros actos, identificando qué fue lo que sucedió con nosotros para terminar en ese lugar. También podremos reconocer que somos capaces de solucionar el problema o el dolor causado por algo que no sabíamos o por algo que creíamos que era la circunstancia correcta. Una vez que nos hayamos ido de ese lugar, respiremos, ¡porque ya se acabó! Y seguro empezaremos a adquirir conciencia de la libertad a la que hemos llegado una vez que dijimos ¡no más!

Algo elemental es que hay que aprender a llorar, porque para algo nos dieron las lágrimas. Éstas nos sirven para limpiar el alma de nuestras tristezas y por ello son necesarias. Así como tenemos que bañarnos para limpiar el cuerpo, necesitamos lavar el alma de todo lo que la contamina; con las lágrimas sacamos lo que no nos hace falta para hacerle lugar a las cosas buenas y positivas.

Igualmente, hay que saber que si no se rompe el corazón, no puede salir el amor. Que si no se rompe la vida, no se puede dar vida; que si no se rompe el capullo, no puede salir la flor; que si no se rompen las nubes, no hay lluvia. Y no debemos temer, porque al final todas las personas encontramos nuestro arcoíris; pero para eso hay que caminar bajo la tormenta.

Muchas personas hemos pasado por dolores tan increíbles que rompen algo en nuestros corazones, ¡pero florecemos después de ellos! Nacemos con un corazón de piedra que se nos va volviendo de carne cuando se rompe. Hay muchas maneras de romper el corazón; por ejemplo, cuando vamos perdiendo a nuestros padres, cuando perdemos un amor, cuando nos propusimos una meta y no la logramos.

mos, cuando alguien nos lastimó o cuando nos hicieron sentir menospreciados.

Hay quienes hemos podido decir que eso ya es cosa del pasado gracias a que hemos cerrado las heridas y ahora podemos afirmar que también tenemos mucha alegría. Todo ello se logra cuando se toma la decisión de quemar dentro de una cajita todo lo que es doloroso, y también cambiando nuestra historia de vida.

El dolor en tu vida te sirve para hacer el combustible para salir adelante.

El dolor puede marcar también el crecimiento, cuando éste se vive, se experimenta un cambio radical como persona. Nunca se vuelve a ser la misma, se crece muchos años después de la experiencia. El dolor lleva a la madurez, al avance emocional y al crecimiento. Cuando se tienen experiencias dolorosas y después se voltea hacia atrás, puede haber mucho crecimiento, mismo que nos

lleva también a la paz interior; por lo tanto, sanar las heridas es incluso una obligación si se quiere llegar al éxito.

A los logros se llega con cicatrices, no con medallas. Por todo lo que implican aquéllas son más admirables que éstas. Consiguientemente, dejemos de tocar las heridas, es tiempo de cerrarlas para dar paso a las cicatrices, pues éstas son solamente recuerdos y no duelen.

En el mercadeo en red, por ejemplo, cada vez que alguien nos dice que no a nuestra propuesta, cada vez que alguien nos deja plantados, cada vez que llegamos a un lugar y no nos reciben, se nos marcan cicatrices. Y aprendí que de esta manera es como se van formando las redes, con cicatrices. Si no hay dolor y no hay cicatrices, no hay éxito.

Debido a que duele mucho el crecimiento, el éxito y cualquier otra circunstancia relacionada con tener algo diferente a los demás, regularmente las personas prefieren no

moverse de donde están. Por ejemplo, ¿por qué en ocasiones no se termina una relación?, porque no se quiere estar solo o sola. Se piensa que tal vez no se vuelve a conseguir a alguien más. ¿No dicen "más vale malo por conocido que bueno por conocer"? ¡Qué cosa tan horrible! Claro que al salir de esos lugares se siente dolor, pero al movernos somos libres y se pone fin a un sufrimiento. Por esa misma razón muchas personas no sobresalen, porque la gente en general le huye al dolor; eso explica también por qué hay tan pocos récords mundiales.

Debemos saber que todo lo que vivimos nos es útil. Hasta la Biblia dice que "todo obra para nuestro bien", y sólo nosotros decidimos qué queremos hacer de cada experiencia de vida, cómo la queremos usar. Por lo tanto, todo lo que hemos vivido nos sirve. El pasar por malos momentos es parte de la vida. Sin esos momentos no habría crecimiento, no habría experiencia, no habría madurez. Hay que encontrar la forma de salir de ahí, recordando también que está Dios y que igualmente hay profesionales de la salud que pueden apoyarnos en eso. Pero todo comienza con una decisión, ¡decide sanar!

Tengamos en cuenta que es posible irnos sanando y trabajar al mismo tiempo, ambas acciones no tienen por qué contraponerse, de hecho el sanar es quitar un obstáculo más en el avance hacia el éxito. Se requiere limpiar la mente al mismo tiempo que se va llenando de cosas buenas y de pensamientos positivos. Se debe cuidar todo lo que entra en ella, en el cuerpo y en el espíritu, tratando de que sean sólo cuestiones que alimenten, que no destruyan. Hay que deshacerse de todo lo que no hace falta.

Una vez que sepamos lo que hay que sanar, hagámoslo de inmediato. Hay que decidir cambiar nuestra historia y una vez que lo logremos es muy probable que de esa experiencia alguien más pueda aprender y, a su vez, salir de

cualquier circunstancia que le esté lastimando. La vida nos prepara para ser maestros. Todos podemos serlo. Por ejemplo, alguien que salió de una enfermedad nos puede decir cómo salir del dolor y cómo vencer el miedo; alguien que logró separarse de una relación que le lastimaba puede enseñar cómo salir de ahí; alguien que pudo ganar suficiente dinero para vivir libremente después de haber estado en la pobreza puede decírnos cómo lograrlo. De sus historias se puede aprender mucho.

**El dolor puede
llevarte a
madurar de
la noche a la
mañana.**

Necesitamos saber discernir en la mente lo bueno y lo malo antes de dejarlo pasar al corazón, a fin de evitar las mayores heridas posibles. No se debe olvidar que las palabras son muy poderosas y se debe tener mucho cuidado en cómo cada persona se habla a sí misma. Hay que saber que es bueno ver por una o uno mismo y que tomar las riendas de la

curación individual es velar también por la propia familia. Si una persona no se ayuda a sí misma ¿cómo podrá apoyar a su familia?, pues al revés no puede ser; es decir, no se puede ir primero por la familia y después por uno mismo, eso es imposible.

Es fundamental tener la creencia dentro del corazón de que sí se puede salir del dolor y que es posible llegar muy lejos en el logro de las metas. Un requisito es voltear a ver la historia personal y resolver cualquier situación que está impidiendo el avance; si en ese ejercicio alguien se da cuenta de que es demasiado para sí mismo, es muy válido e incluso necesario que acuda a la ayuda de un profesional y, como complemento, al apoyo de Dios.

Se puede vivir emocionalmente de manera sana pero se requiere que cada persona se ame a sí misma. Ese amor que emana desde adentro es una medicina para cerrar cualquier

herida. De la misma manera, para salir de una mala circunstancia hay que tener o crear un motivo, una esperanza o una ilusión que permita tener un estímulo para continuar. Jamás se debe dejar de voltear a donde está la solución, a donde está la luz, a donde está Dios, a donde está la esperanza. Las heridas deben cerrarse para poder vivir, porque cada persona merece que su paso por este mundo, dure lo que dure, sea muy feliz.

CONVERTIR LA ADVERSIDAD EN COMBUSTIBLE

Antes mencionamos que el dolor permite crecer y madurar. Éste deja lecciones que se pueden usar para continuar la marcha de la vida de mejor manera. En gran medida se crece porque se le da sentido a lo vivido además de que se anhela no repetir los mismos errores. Esas lecciones y el deseo de transformar la propia historia pueden alimentar el motor que lleva al éxito.

Para convertir la adversidad en combustible es necesario preguntarnos: ¿qué quiero hacer con lo que tengo? ¿Hacer combustible y lograr el éxito? De otra manera lo que puede suceder es que hagamos un fracaso de lo que nos está pasando y nadie va a poder hacer nada al respecto. El dolor en la vida sirve para hacer el combustible que permite salir adelante. Ese dolor catapultá. Por eso éste no sirve para las quejas, sino para transformarlo en combustible.

Hace muchos años yo perdí absolutamente todo después del temblor de la Ciudad de México en 1985. Perdí mi casa, perdí todo. Seguí trabajando en la ciudad pero mi

La vida te va a poner muchos retos pero tú tienes la decisión de qué vas a hacer con ellos.

mamá se llevó a mi pequeña hija de cuatro años a vivir con ella. No teníamos casa. Me acuerdo que había mucho dolor en mi vida por tanta pérdida y había también mucho dolor en México, pero yo necesitaba una esperanza. Un día, cuando iba por la calle, en una tienda vi unos especieros de cerámica que me encantaron. Al verlos pensé que se iban a ver lindos en mi próxima casa, en mi próxima cocina.

En ese entonces todavía no tenía casa, vivía en una casa de huéspedes. Pero cada fin de semana que iba a ver a mi hija veía esos especieros. Ésa era mi esperanza. Se convirtieron en el símbolo de que iba a volver a empezar, de que iba a volver a tener mi casa. Un día junté dinero para comprar los especieros ¡y fueron el primer objeto de mi hogar antes de tenerlo! Hoy en día todavía los mantengo conmigo.

¿Cómo se convierte la adversidad en combustible? Buscando algo en la esperanza, porque ésta es una vía para saber que las cosas van a cambiar. Hay que pasar por ciertos

procesos para crecer, para obtener frutos en la vida. Incluso es posible agradecerlos porque brindan aprendizaje. Uno de los motores fundamentales es buscar una esperanza y una ilusión que permita saber que lo que está sucediendo va a terminar.

**Has de tus
circunstancias
el mejor
combustible.**

La familia, los hijos y cualquier ilusión de mejoría de sus miembros es otra motivación que impulsa a salir de la adversidad; la mayoría de las personas mueven montañas para que alguien a quien aman pueda tener mejores condiciones de vida. Por ello, aferrarse a esos deseos permite poseer un abundante y fuerte combustible que lleva al éxito; lo sé porque así lo viví. Cada historia tiene dos caminos: o se hace de nuestra historia un éxito o nadie más.

Por lo tanto, se esté pasando por lo que se esté pasando, hay que hacer de eso un éxito. La situación es el combustible, es la fuerza que se necesita para despegar. Se requiere sacar todo lo que se ha vivido, todas las experiencias, toda la historia, todos esos momentos en donde hubo enojo y dolor así como cuando se contuvieron las lágrimas, para ponerlo en un contenedor y hacer una gasolina que sirva de energía para el éxito. No vivamos nada en vano. Porque cada cosa que hemos experimentado, cada error que se ha tenido, cada circunstancia que la vida nos ha puesto es nuestra valía.

El éxito es de todos los días; no es la libertad económica y el reconocimiento. El éxito se da cuando alguien cayó y se levantó. No importa qué se haya vivido. Debemos pensar que es cosa del pasado y de lo que quedó hay que hacer un éxito, usar el dolor permite dar marcha al motor del cambio, convirtiendo la adversidad en combustible. Estemos convencidos desde el corazón que sí es posible cambiar nuestra historia.

CONOCIENDO NUESTRAS FORTALEZAS Y LIMITACIONES

Otro de los aspectos fundamentales para el desarrollo individual es que cada persona conozca sus fortalezas y limitaciones. Ya había mencionado que los seres humanos tenemos un noventa por ciento de cosas muy buenas e increíbles y un diez por ciento de aspectos malos o defectos. Ése es un punto que permite comprender que no somos perfectos, ya que solamente Dios puede serlo. Esta condición de imperfección muchas veces deriva en que estemos enfocando nuestras energías en modificar o cambiar el diez por ciento en vez de centrarnos en que el noventa por ciento crezca y brille.

¿A qué se refiere lo anterior? A que, por ejemplo, las personas no podemos cambiar nuestra voz o no podemos modificar el carácter con el que nacimos, pero sí podemos dominarlo. Aquí es muy importante diferenciar entre los dos apartados anteriores y éste. En el actual la referencia es a los "defectos" que cada persona tiene, que pueden ir desde los físicos hasta los de carácter, como por ejemplo el ser muy enojón, muy distraído, muy críticón, muy bajito, muy alto, entre muchos otros. Esos defectos se pueden aprender a moderar, pero no es posible cambiarlos.

Si se enfoca la energía en mejorar los atributos del noventa por ciento, se conseguirá tener una base que sirva para realizar todo lo que se desea, haciendo que brillen los dones y las cualidades con las que se cuentan. Es importante aprender a hacer esto porque normalmente nos enfocamos en lo que no tenemos. La sugerencia es detenerse un momento y observarnos. Una vez identificados, el siguiente paso es trazar un plan para mejorar lo que se pudo ver. Conforme se vaya aplicando serán notorios los cambios a partir de lo que otras personas nos vayan comentando.

Tomemos un papel y escribamos todas las cosas para las que somos buenos. Anotemos lo que sea, ¡no importa! Puede ser que seamos muy buenos para leer, para platicar, para brincar, para contar chistes, para sonreír, para cantar o para las matemáticas, ¡puede ser cualquier cosa! Pero hay que anotarlo. Una vez que se haya completado la lista ¡hay que hacer que todo eso brille!

No hay que buscar qué es lo que nos hace falta, como cuando nos ponemos a pensar por qué no tuvimos el cabello lacio, o unos brazos más largos, o la preciosa voz para cantar de la vecina, o cualquier cosa, debido a que nos en-

**No te enfoques
en lo que no
te gusta, en lo
que no tienes.
Enfócate en el
resultado.**

ganchamos en eso. Lo importante es hacer brillar todas las cualidades que ya tenemos.

Si en el balance de las cualidades y de los defectos se identifican cuestiones complicadas es necesario pedir ayuda a profesionales de la salud, porque si no se está listo no es posible enfilarse al camino del éxito. No hay que temer que esto nos vaya a llevar mucho tiempo, debido a que solamente es cuestión de decidirse a estar listo. Por extraño que parezca se requiere parar antes de continuar, a fin de observar qué sucede dentro de nosotros y en el contenido de nuestra propia historia. Debemos aprender a decir ¡no más! A decidir en qué sí enfocamos nuestra atención y en qué no. Escojamos a qué le damos de comer y a qué no. Definamos nuestros valores y nuestras fortalezas. Hay que hacer que nuestras debilidades no se vean.

Lo más difícil de tratar es a nosotros mismos y por esa sola razón es que debemos conocernos. Necesitamos saber cuáles son nuestros nichos de oportunidades, conocer cuáles son nuestras cualidades, dejar de enfocarnos en todo lo que no podemos y no sabemos. Busquemos para qué somos buenos y volvámonos expertos en eso. No tratemos de ser buenos en todo.

Mejoremos nuestras fortalezas una a la vez, una hora a la vez, un día a la vez. Una por una, porque es así como se puede. Cuando nos demos cuenta ¡ya habrá pasado un año!, y luego otro, y así consecutivamente. Cuando me presentaron el negocio del que actualmente soy líder en Norteamérica, yo tenía muchas deudas, debía más de cien mil dólares, tenía muchos problemas y estaba enferma. Tuve que dejar de enfocarme en mis defectos para poder salir adelante, decidí dejar de hacerle caso a mi diez por ciento, olvidándome de él.

¡Usemos nuestros dones! Usemos nuestras cualidades para ir por nuestros sueños, reestructurémoslos. No se tra-

ta de cambiar la casa de nuestros sueños, pero sí se tienen que quitar las piedras del camino para llegar a lo grande. Igualmente, seamos realistas: no se puede estar todo el día enfocados en lo bueno y en lo positivo, por lo tanto es muy válido tener nuestros diez minutos de negatividad al día, ¡pero solamente diez minutos y estando a solas!

CAMBIEMOS LA PALABRA “PROBLEMA” POR LA PALABRA “SITUACIÓN”

Un aspecto esencial para la sanación es modificar lo que pensamos de nosotros mismos y de las condiciones externas de nuestra vida. Si cambiamos la palabra “problema” por la palabra “situación” transformamos nuestras ideas al respecto de lo que consideramos “problemas”.

La palabra “problema” es muy difícil de rebasar, mientras que la palabra “situación” tiene la posibilidad de dar soluciones. Por lo que si hacemos este cambio será mucho más fácil superar cualquier circunstancia. Ninguna situación es para siempre, por lo que todas, absolutamente todas las circunstancias que se estén atravesando están —afortunadamente— destinadas a desaparecer. Todos los “problemas” o situaciones tienen fecha de caducidad si nosotros se la ponemos.

Ese ¡no más!, ese ¡ya basta!, son las mismas frases que hay que decirles a nuestras circunstancias, cualquiera que éstas sean. Hay que voltear a verlas y decirles: “¡Ustedes tienen fecha de caducidad, porque he salido a la luz!” Pongamos sonrisas en nuestros rostros, vayamos por la alegría que también es un gran incentivo para avanzar. Sonreír a las situaciones es muy útil para salir de ellas y también hay que decirles: “¡Se acabó, tienen fecha de caducidad!”

Un aspecto primordial es dejar de ponerle atención a las situaciones que se presentan, ya que cuando solamente

se está pensado en ellas y toda nuestra energía se enfoca ahí, el resultado será que van a crecer debido a que crece todo en lo que enfocamos nuestra atención. Entonces, ¿por qué no mejor enfocarnos en nuestras metas y en nuestro avance? Es como una planta, si la regamos va a crecer. No hay que regar los "problemas", hay que regar las metas y los sueños. Porque es como cuando vemos una película, una cámara no puede enfocar dos escenas al mismo tiempo; mejor dejemos de enfocar las situaciones no agradables para que pueda crecer lo agradable, para que puedan llegar las oportunidades, ¡para que las podamos ver! Dejando de reparar en las situaciones y en su lugar poniendo atención a las metas que queremos lograr, de inmediato transformaremos la percepción de lo que nos está preocupando y además se convertirá en una forma de vida.

Si alguien se pregunta qué relación tiene todo esto con ganar dinero, la respuesta se encuentra en que en el proceso de crecimiento lo último que siempre se ve es el dinero. Primero hay que aprender a limpiar lo que estorba y a desarrollar habilidades para enfocarnos hacia lo constructivo. De la misma manera, la fuerza de voluntad es fundamental para salir de una mala circunstancia. Se requiere buscar soluciones, dejar de ver al mismo lado y de estar sumergido en "problemas". Hay que tener esperanza, mirar a otro lado, dejar de ver todo lo que nos está pasando, ¡pues hay un arcoíris del otro lado!, ¡el sol está del otro lado!, ¡hay luz del otro lado! Desenfoquémonos de las situaciones porque en nuestros sueños está la solución.

Dile a todas tus situaciones que tienen fecha de caducidad.

Esta emoción nos acompaña toda la vida, desde que nacemos hasta que dejamos este mundo. El miedo es algo muy especial en el progreso del ser humano. Nacemos con miedo y terminaremos con miedo. Los miedos son botones de advertencias para hacer altos y para prevenírnos; son una especie de semáforos amarillos en la vida, por lo tanto hay que aprender a manejarlos.

El miedo es una emoción que siempre está presente en nuestra existencia y es un sendero por el que se camina, no hay manera de que no esté. La diferencia en nuestro avance

por la vida se va a dar según lo que hagamos con él. Consideremos que el miedo es un elemento favorable y debemos hacerlo nuestro amigo. ¿Cómo? Nos sirve para salir del peligro debido a que nos alerta y activa la adrenalina. El miedo es un don de Dios porque impulsa a salir

del caos y de la dificultad. También estimula los cambios. Por lo tanto es igualmente útil para madurar y para crecer.

Hay que tener en cuenta que aunque el miedo suele apoyarnos para plantearnos retos, también paraliza. Si ya lo conocemos porque siempre está ahí, tenemos que reconocer que todo lo que hagamos por primera vez nos va a provocar temor. Eso es una regla de vida. Por lo tanto, no permitamos que éste nos atasque o nos paralice, es mejor usarlo como un trampolín. Es decir, hay que enfrentarlo, vencerlo, que nos impulse hacia arriba y hacia adelante.

No temamos a lo desconocido porque al final de cuentas el miedo es la carretera por la que andamos. Es parte de nuestra vida y alerta los sentidos; si nos llega a paralizar hay que movernos para vencerlo. Hay un dicho que dice "la acción cura el miedo", y así es. El secreto radica en

**Los miedos
son botones de
advertencias.**

aprender a domarlo, pues en todo lo que se emprende hay riesgos, toda acción los conlleva, tomar decisiones implica la existencia de éstos. Sin embargo, el domar al miedo quiere decir que debemos saber cuándo correr los riesgos que realmente valen la pena y cuándo no, pues no manejar adecuadamente el miedo nos puede hacer temerarios, lo cual es riesgoso en sí mismo y es el opuesto de la parálisis. Una persona temeraria, por ejemplo, es alguien que se cruza la calle cuando está en verde el semáforo, porque considera que controla todos los riesgos.

El gusto por correr riesgos no quiere decir que se deban realizar acciones temerarias en donde se pueda perjudicar a uno mismo, a los seres amados o a las personas que nos rodean. Hay que tomar riesgos cuando la probabilidad de ganar es alta, y ello es aplicable no solamente en los negocios sino en todo lo que se hace día a día. Antes de actuar o de decidir, primero hay que analizar los riesgos que hay. Si éstos son razonables para la sobrevivencia y el progreso, entonces es viable asumirlos, sabiendo incluso que existe la posibilidad de perder, pero teniendo claro qué es lo que se perdería antes de tomar el reto. Todo esto es importante debido a que para llegar al éxito hay que moverse y actuar en todo momento, pero siempre con los radares muy abiertos.

Otro secreto para afrontar el miedo es cambiarlo por los sueños. Cuando se presentan temores interiores, el sustituirlos por metas y anhelos es fundamental para enfrentarlos. Cuando introducimos en nuestra mente, en nuestro corazón y en nuestro espíritu imágenes hermosas en versión de sueños y metas, transformamos nuestras ideas, nuestras

El miedo es útil para salir del peligro, es un don de Dios que nos impulsa a salir de las situaciones adversas.

actitudes y nuestra esperanza hacia una mejor vida y por lo tanto el miedo desaparece.

Hay que cambiar el miedo por la esperanza, saber que se puede salir de las situaciones. Si nuestro deseo es viajar por el mundo, no dejemos de voltear ahí; si nuestro sueño es ver crecer a nuestros hijos y nietos, no nos desviemos de esa esperanza; cualquiera que sea nuestro sueño nos servirá para enfrentar cualquier miedo, éstos son los incentivos para mejorar nuestra vida.

Caminar, es caminar en el miedo. ¡Y es posible vencerlo! Como siempre vamos a caminar en él hay que hacerlo nuestro amigo, administrarlo, compartirlo y dominarlo. Es parte de la vida y sin él no hay humildad.

El miedo es útil para madurar y crecer.

En el camino del liderazgo, cuando de poner el ejemplo se trata, es claro que si un líder no vence sus miedos los demás no lo van a seguir. ¿Por qué?, porque la gente no hace lo que le dices, hace lo que ve que haces. Siempre es de admirarse y reconocerse cuando alguien se atreve a romper el miedo, sus propios miedos. Cuando veo a alguien con tantas cicatrices de ese tipo, sé que va a tener éxito.

CONSTRUYE TU MEJOR ORIGINAL

Otra de las propuestas es la construcción de nuestro mejor original. ¿Qué quiere decir eso? Que cada persona puede construir la mejor versión de sí misma, es decir, nosotros somos lo que somos, pero podemos empeorar o mejorar, pues no es posible quedar en un punto medio sin modificar nada, porque el tiempo pasa y el mundo sigue girando. Por lo tanto, es mejor que cada decisión y acción que realice-

mos se dirija hacia nuestro mejoramiento y no hacia nuestra destrucción.

La idea de construir nuestro mejor original resume todos los temas que se han desarrollado hasta este momento. Para hacer de nosotros la mejor versión posible que podemos obtener, hay que trabajar en ella todos los días, las veinticuatro horas. Previamente ya supimos que hay que reconocer nuestros valores y llevarlos a la práctica, que hay que sanarnos, enfrentar nuestros miedos, potenciar nuestras habilidades y manejar nuestros defectos. Todos ellos son ingredientes esenciales para construir nuestro mejor original. ¿Pero qué más se puede agregar? Hay que ser perseverantes, esforzarnos y sobre todo, superarnos a nosotros mismos.

Lo más difícil para una persona es vencerse a sí misma. ¿Por qué? Porque debe lidiar con su propia pereza, con sus indecisiones, con sus enojos y errores. Sin embargo, la única manera de aventajar la carrera del éxito es dominando nuestros defectos.

Es probable que a muchas personas se les desconectó algo en algún momento de su vida que provocó que dejaran de buscar su mejor versión, tuvo que haber un quiebre para que eso haya sucedido. En su lugar, muchas pasan la existencia tratando de agradar a los demás en vez de trabajar para ser mejores en todo lo que hacen.

Por lo anterior, hay que tener claro que nadie puede dar gusto a los demás debido a que todas las personas somos muy diferentes, no hay nadie igual a nadie. Si existe claridad en ello entonces se vuelve indispensable invertir las energías individuales en el mejoramiento cotidiano, a fin de que vayamos construyendo la mejor versión de nosotros mismos.

Cuando mejoramos en todas las áreas de la vida es posible que apoyemos el desarrollo de muchas personas más,

comenzando por las que están cerca de nosotros, como los miembros de la familia, los compañeros de trabajo, así como nuestros socios y clientes. Ello se logra sustituyendo el deseo de dar gusto a terceros por potenciar al máximo las mejores cosas que tenemos. Esto es suficiente para que quienes integran nuestro primer círculo se encuentren en armonía y en paz. Quien deseé llegar al éxito debe saber que quien no está en paz y en armonía consigo mismo y con su entorno no puede ser exitoso, puesto que si su ambiente está lastimado por su forma de ser, entonces no hay éxito, puede ser que gane mucho dinero, pero en esas condiciones no se puede ser exitoso.

Lo que le da sentido a todo esto es reconocer que hemos sido quienes le dimos demasiado poder a la opinión de otros, así como a los pensamientos que tenemos sobre nosotros. Por ello, se requiere que cambiemos la forma de hablarnos, de querernos y de agradarnos. La automotivación es indispensable, diciéndonos cosas agradables, cambiando la percepción que tenemos de nosotros, reconociendo nuestras cualidades y dejando de ver las deficiencias. Hagamos de nuestros potenciales y de nuestras fortalezas un éxito. Saquemos del camino todas las piedras que están impidiendo nuestro avance, demoliendo una a una hasta que no haya nada. Con base en todo lo que se ha ido describiendo a lo largo del libro es necesario que antes de enfocarnos en los negocios, en la profesión y en el objetivo de ganar mucho dinero, construyamos la mejor versión de nosotros mismos. Ésa podría ser la meta prioritaria, pues ésta será la que permitirá ir por todas las demás. ¡El requerimiento es reinventarnos!

En la vida y en los negocios el reto más grande no es la competencia sino nosotros mismos, por ello debemos

No hagas caso
de todo lo que
te dijeron que
eras para que
puedas seguir
creciendo.

conquistarnos y ser “nuestro mejor original”. El objetivo es que cada persona que se encuentre leyendo este libro pueda decir en algún momento: “me vencí a mí misma, tenía estas situaciones y las brinqué, empecé trabajando una cosa a la vez y nunca me detuve”. La intención es que las y los lectores un día puedan ver que fueron capaces de cambiar su entorno porque pudieron construir la mejor versión de sí mismos. Si cada persona se concentrara en ello tendríamos un mundo mucho mejor, ya que a éste no podemos cambiarlo, pero a nosotros mismos sí y por lo tanto también a nuestro entorno inmediato.

Con frecuencia somos nosotros quienes nos detenemos, por lo que hay que desechar la tendencia de sabotearnos. Hay que dejar de decírnos que no podemos porque eso paraliza. Las únicas opiniones que cuentan son las que tenemos de nosotros mismos, y éas son las que transmitimos al exterior. Por lo tanto, si nos hablamos bonito y nos sentimos bien es lo que vamos a proyectar.

Si alguien no se siente bien consigo misma y siempre está diciendo: “estoy gorda, estoy fea, mi cabello no me gusta, soy demasiado alta, mi voz es desagradable...”, bueno, eso querrá decir que siempre está tratando de cambiar cualquier cosa suya y por lo tanto está enfocando toda su atención en hablarse mal. Si existen esta clase de pensamientos no será posible construir nuestro mejor original, porque en vez de motivarnos nos estamos destruyendo con estas ideas. ¡Comencemos a ver lo increíbles que somos! La única manera es hablándonos diferente, con amor y con respeto.

Seamos nosotros mismos, porque si fingimos ser alguien para agradar a los demás, tarde o temprano se va a caer el telón. El bronce teñido de oro rápido sale a la luz, nada más es cuestión de rascarle un poco. Creczamos y mejoremos cada día, de manera honesta y transparente. ¡Lo

más poderoso que tenemos es a nosotros mismos! ¡Vayamos por nosotros!, ¡amémonos!, ¡disfrutémonos!, y eso es suficiente para que la luz interior impacte a todos los que nos rodean. ¡El éxito no está en la chequera, está en lograr construir nuestro mejor original!

LLENAR LOS TRES TANQUES

Finalmente, para este capítulo, se compartirá algo que de alguna manera abarca todo lo descrito hasta ahora; asimismo, muchos de los elementos para el crecimiento personal que se abordarán a lo largo de los siguientes capítulos y que están relacionados con crear bases sólidas para el desarrollo en los negocios y en cualquier actividad, se encuentran presentes en este tema, mismo que generalmente se comparte en mis capacitaciones para el desarrollo del negocio, sin esta reflexión es muy difícil despegar.

Cada ser humano está compuesto por cuerpo, mente y espíritu. Son tres áreas que normalmente no se atienden de la misma manera. A menudo utilizo la metáfora de los tres tanques que debemos llenar para vivir de manera equilibrada y plena. Se necesitan llenar esos tres tanques para estar sanos y felices: el tanque del cuerpo, el tanque de la mente y el tanque del espíritu.

Normalmente, el tanque que siempre está lleno es el del cuerpo, pues a éste le damos de comer tres veces al día y lo limpiamos; a veces hacemos ejercicio, está delgado y sano, lo hacemos sentir bien y con energía. Sin embargo, nuestros otros dos tanques casi siempre están medio vacíos. El tanque de la mente puede estar un poco lleno porque de pronto leemos un libro, pero en realidad no se suele atenderlo mucho. El del espíritu, generalmente es el más vacío, porque hay quienes han perdido la costumbre de acercarse

a su creador. Por lo tanto, si no llenamos nuestros tres tanques no vamos a estar equilibrados, necesitamos un balance para tener logros sólidos y perdurables.

Todas las creencias las formamos primero en el espíritu y después las pasamos a la mente. No podemos crearlas en el cuerpo. Por lo tanto, si el tanque del espíritu no está lleno no será posible pasar cualquier idea o creencia a la mente. ¿Se observa por qué es primordial que los llenemos? No podemos sanar, revisar y fortalecer nuestros valores y sueños, enfrentar los miedos, construir nuestro mejor original y ser nuestro propio héroe si no nos ocupamos de nuestros tres tanques.

Como de alguna manera la mente recibe las percepciones del cuerpo y del espíritu, sólo en ésta es donde se ganan las batallas y ahí podemos tomar decisiones y analizar todo. Por ejemplo, para decidir casi siempre debemos contar con información, ya sea proveniente de la experiencia cotidiana, de algún libro o de lo que nos informó alguien. Todo eso pasó por nuestro cuerpo pues lo escuchamos con nuestros oídos o lo vimos con nuestros ojos. Y pasa por el espíritu, que analiza si concuerda con nuestros valores y resuelve si le damos o no valía. Finalmente, pasa a la mente, donde le damos forma y tomamos la decisión.

Al llenar los tres tanques, lo que se está haciendo es prepararse para el éxito. Ello se traduce en una disposición para sortear muchas circunstancias, tomando en cuenta que la vida está llena de éstas. Como nosotros no podemos cambiar al mundo y todas sus situaciones, lo que se requiere es que cambiemos cada uno de nosotros, poniendo en práctica todo lo aprendido. Es la única manera de contribuir al crecimiento individual y colectivo. Hacer este llenado incluye los momentos que le dedicamos a Dios, los que ocupamos en aprender —ya sea leyendo o capacitándonos—, así como a la recreación —ver una película, ir de

día de campo o a una fiesta—. Si se siente temor de en qué momento se puede hacer todo esto, hay que pensar que la organización de nuestras actividades es indispensable para llegar al éxito. Más adelante se hablará de la importancia de organizarlas, de su diversificación y planeación, incluyendo el llenado de los tres tanques.

Es necesario quitar el poder a todo lo que nos hace daño, eliminar lo que nos contamina e ir por nosotros. Cuando lo hagamos y nos amemos de tal manera que empiecemos a limpiar la mente, el espíritu, el cuerpo —y por supuesto, el corazón—, entonces toda la gente que nos rodea se va a beneficiar.

También, ¡veamos que somos hijos de Dios!, del Creador del universo. Tenemos que vernos tal y como nos crearon, con todas las virtudes y capacidades que se nos dieron. ¡Empecemos a sacarlas! Saquemos la alegría, el empeño, la fuerza, la destreza y la perseverancia. ¡Cantemos!, ¡bailemos!, ¡riamos!, ¡disfrutemos! Volvamos a sentir amor por nosotros, metámonos en las venas que somos los número uno. Seamos nuestro mejor original, sonriamos a nuestras circunstancias porque las sonrisas derriban todo. ¡Enfóquémonos en nuestros sueños y metas y no paremos!

CAPÍTULO 3

EL ÉXITO

En este capítulo hablaré del significado del éxito y por qué éste no es opcional. También explicaré la relación que hay entre el éxito y el servir a los demás, y abordaré lo que es la libertad financiera y el vínculo que tiene con el éxito.

SIGNIFICADO DEL ÉXITO

Cada persona tiene una definición particular del éxito debido a que todos los seres humanos somos diferentes. Para una, el éxito puede ser subir el monte Everest y para otra, puede ser cruzar el Océano Pacífico. El éxito implica muchas cosas, pero especialmente es llegar a ser congruente con lo que se hace, con lo que se dice y con lo que se tiene. El éxito es lograr la estabilidad que permita ser libre en todos los sentidos. Porque la libertad financiera es tener dinero, pero ello no hace libre a nadie. En algunas circunstancias también se puede ser esclavo del dinero.

La libertad financiera significa tener la posibilidad de estar tranquilo y que a partir de ello sea posible servir a los demás y a uno mismo de una manera diferente. Visto de esta forma, lo más barato en la vida de una persona es el dinero, pues tanto la libertad financiera como el éxito representan

el poder hacer lo que nos gusta, desarrollar nuestros valores y nuestros potenciales sin tener que preocuparnos de otros aspectos de las finanzas que suelen ocuparnos tiempo y espacio cuando no tenemos la libertad financiera. Ésta y el éxito significan haber llegado a un punto de congruencia con lo que se dijo, con lo que se soñó y con lo que se tiene.

En mi caso, deseaba tener una casa propia y hoy vivo en la casa de mis sueños; aspiraba viajar y conocer lugares nuevos; soñaba con ayudar a los orfanatos y a los niños. Mi hija anhelaba ayudar a los indigentes. Hoy lo podemos hacer, considero que eso es éxito. Hoy tengo la libertad de hacer lo que quiero como siempre lo soñé, porque si quiero servir a los demás no me tengo que esperar a que me dé un tercero para hacerlo. Además, uno de los logros fundamentales que me da mucha satisfacción es que hoy puedo ser el conducto para decirles a las demás personas que sí se puede salir de donde uno está.

Ahora, ¿el éxito es permanente? No. Porque si hoy tenemos un logro pero el día de mañana se deja de ser congruente con lo que tenemos y con lo que decimos, se acaba el éxito. Reflexionemos que nada es permanente. Lo importante es que hay que repetir los logros y sostenerlos. Por ejemplo, yo fui Premio del Presidente en mi empresa, todo el mundo se sorprendió y dijo ¡qué maravilla, una latina ganó el Premio del Presidente! Bueno, la gente estaba impresionada —hasta yo—. Sin embargo, haber tenido ese logro no me dejó satisfecha —y eso que realmente perseguí el premio—, por lo que decidí que tenía que volver a hacerlo para asegurarme de que ese premio no lo había obtenido por las circunstancias sino por el trabajo y el esfuerzo de todo un equipo. Así, en 2013 fui Premio del Presidente y en 2014 lo volví a obtener.

El seguir trabajando por los logros nos define como profesionales y en todos los aspectos de la vida. El éxito

también es mantenernos y superarnos, no cejar en el camino de los emprendimientos, porque si obtuvimos algo que deseamos y ahí nos detenemos, entonces no se podría decir que tuvimos éxito. Éste se convierte en una forma de vida, en un modo de crecer y desarrollarnos como personas distinto al habitual. Por lo tanto, continuar en la perseverancia después de cada logro nos hace consolidar nuestro éxito.

Si trasladamos todo lo anterior a la vida cotidiana, el éxito se da cada vez que nos trazamos más retos y los logramos; por ejemplo, una maestra puede seguir estudiando, un licenciado exitoso hará una maestría y luego un doctorado. Para cualquier profesional esta formación es un logro en sí mismo. Por otro lado, si un médico logró encontrar la cura de una enfermedad y en el siguiente paso se va a encerrar a su casa, eso no tendría sentido. Cuando alguien hace algo extraordinario está obligado a seguir haciéndolo. No podemos quedarnos con lo que tenemos, nuestros dones son para dar. Es como si a alguien le dieran una voz de tenor y nada más se escucha en el baño, eso no sería justo. Si alguien tuviera el don de la pintura, podría pintar cuadros para todos y no sólo para las paredes de su casa. Ahora, si alguien quiere hacer eso a pesar de sus dones, es muy respetable, pero quedarse ahí no es éxito.

Esto nos lleva a la reflexión de cuántas personas se quedan en guerras pasadas debido, por ejemplo, a que tuvieron un excelente puesto en algún trabajo y siempre lo están recordando: "yo fui gerente", "yo fui director, tuve un gran puesto... pero lo perdí todo". Y desafortunadamente eso no significa nada, lo importante es tener éxito consistente, permanentemente y saber hacer del mismo un estilo de vida que siempre esté ahí, porque cuántas veces hemos visto personas en la cima y luego los vemos en el fondo. ¡Sí, llegar es muy fácil, sin embargo, el éxito es mantenerse!

Preferentemente, el éxito no debe ser anónimo, pues por lo menos el entorno se tiene que dar cuenta de que hay éxito en la vida de alguien; si el mundo no conoce un talento no se puede compartir. ¡Imaginémonos que un gran cantante no nos regalara su voz! O en mi caso, que he desarrollado algunas habilidades profesionales en el *network marketing* —como el contacto en frío— y no compartiera con nadie cómo hacerlo. Es decir, si el éxito no se comparte con las demás personas no es éxito; si no favorece a los demás; si no nutre a numerosas personas, no es éxito.

Uno de los aspectos básicos del mismo es salir de la zona de confort, pues a todos nos agrada sentirnos cómodos, por ejemplo al estar sentados viendo televisión; sin embargo, quienes deciden quedarse en la zona de confort lo que realmente están haciendo es no esforzándose en nada, y el sentirse cansado cada día a partir de todo lo que se hace es la diferencia entre tener o no tener éxito, porque —seamos realistas— quedarse en casa viendo el televisor o algo similar no lleva a ningún lado.

De la misma manera, el éxito significa hacer pequeñas acciones de manera consistente para que den un resultado. Éste es el camino de la vida. La gente tiene mucha relación: éxito-dinero, éxito-carros, éxito-casa. Y eso no es así, porque el éxito comienza mucho antes de la obtención de lo material. Porque ¿qué no es éxito el perder el miedo? ¿No es éxito caerse y levantarse? ¿No es éxito salir de la enfermedad? ¿No lo es aprender a sonreír? ¿El tener amigos? ¿El no darnos por vencidos? ¡Eso es el éxito! El resultado final o alguno de los resultados del éxito es el dinero, pero también un logro es contar con nuestros amigos, el tener una buena relación con las personas, el llevar una buena relación con Dios. En concreto: ¡el éxito es todo lo que

Nadie llega al éxito sin pagar un precio.

hacemos bien! Por lo tanto, el dinero es solamente uno de sus reflejos, ya que éste se encuentra generalmente al final de la lista.

EL ÉXITO NO ES OPCIONAL

Cuando los logros que tuve en el *network marketing* comenzaron a salir de los parámetros establecidos en el mismo, se me comenzó a preguntar cómo es que había llegado al éxito y qué opinaba de él. Pues bien, desde ese entonces hasta ahora he dicho que el éxito no es opcional. Y es justamente de lo que hablaré en este apartado además de que compartiré algunos de los porqués de estos triunfos.

El éxito no fue opcional porque hace muchos años observé que el mundo en el que yo vivía era muy complicado para que las mujeres triunfáramos. Además, fui madre soltera y eso me hizo percatarme que mi panorama era aún más difícil debido a que en la época en la que tuve a mi amada hija la sociedad era demasiado dura con las mujeres en mi situación; y a mí, al inicio, esa sociedad intentó lastimarme porque me señalaba y me juzgaba de tal manera que sus opiniones las emitía en voz alta, logrando que sus voces llegaran a mis oídos, intentando, expresamente, hacerme sentir mal por esa situación. Entonces supe que debía triunfar para demostrar —y más aún siendo madre soltera—, que a pesar de lo que se podía pensar o suponer, las capacidades de una mujer eran tan grandes como las de cualquier ser humano. Al mismo tiempo, saber que estaba obligada a alimentar a mi hija, a darle una buena educación y a brindarle un hogar en buenas condiciones, me forzaba a reconocer

**Yo decidí
salirmé de
donde estaba
y hacer de mi
historia un
éxito.**

que todo ello no era opcional, no era si quería o no quería, simplemente tenía que hacerlo.

Desde niña soñé con triunfar en los negocios, pues siempre me gustaron. A los doce años le presenté a mi papá un proyecto para vender huevos, donde proponía poner gallinas en el patio y contemplando los costos de las vacunas, de las jaulas y el lugar donde los vendería. Todo lo tenía muy bien planeado; pero mi papá me dijo que no, ya que en esa época no era bien visto que las mujeres hicieran ese tipo de trabajos, mucho menos una niña. Igualmente se esperaba que estudiáramos alguna profesión como la de maestra o algo similar. Y es así como estudié para educadora rural, equivalente además a lo que hoy es el nivel medio superior, es decir, realmente ni siquiera se me impulsó en ese momento para asistir a la universidad. Entonces comencé trabajando como maestra rural en la sierra, me gustó mucho y aprendí muchas cosas, mismas que considero me fueron muy útiles y que como lo dice la Biblia, "todo obró para mi bien". Sin embargo, una vez que mi hija nació, me di cuenta de que yo necesitaba ganar mucho más dinero del que obtenía en ese noble trabajo.

Al dejar de trabajar como maestra rural siempre supe que obtener un buen puesto, escalar más arriba en las empresas y el prepararme no eran opcionales pues quería que a mi hija no le faltara nada. Además, dado que había recibido de mis padres una buena educación, sabía que lo mínimo que podía hacer por mi hija era enviarla a una escuela como a la que yo fui. Por lo que tomando en cuenta que sólo dependía de mí lograr los ingresos suficientes para esos requerimientos, supe que tenía que redoblar todos mis esfuerzos. Desde ese entonces comencé a dar siempre un extra en todo lo que hacía. En lugar de dormirme a las diez de la noche, me dormía a las dos de la mañana, estudiando, leyendo, preparándome; porque en el mundo en el que cre-

cí dar lo normal no funcionaba para una mujer, mucho menos para una madre soltera. Por esa razón me acostumbré a dar el extra y es algo que sigo haciendo hasta el día de hoy.

Nunca fue opcional el luchar por lo que quería, y como notaba condiciones no tan favorables para las mujeres, entonces sabía que luchando y esforzándome podría vivir de la mejor manera. Trabajar y dar el extra se convirtieron en hábitos y obligaciones de vida. Si en un trabajo a alguien le pedían que hiciera equis labor, yo la hacía al doble. Si solicitaban en el trabajo equis cosa, yo daba el doble o el triple aunque no me lo pedían, porque necesitaba que me consideraran para los mejores puestos, los mejores sueldos, para las mejores oportunidades. Estaba hambrienta de oportunidades. Las buscaba, las provocaba; para mí era un estímulo el buscarlas y el que me vieran dando el extra.

Todo ello se convirtió en parte de mi vida, por eso considero que el éxito no es opcional. Dar el extra te lleva al éxito y el estar en la excelencia no es opcional. Tal vez no logre nunca la excelencia, pero he luchado por ella por más de treinta años y lo seguiré haciendo siempre. El éxito era una obligación, no una opción. Desde que mi hija nació nunca más me cuestioné si quería o no triunfar, pues era mi obligación que ella viviera bien. Por lo tanto, tenía que trabajar más, romper récords, vender más que nadie, sobresalir, trabajar más horas. El éxito en mi vida se dio porque nunca me detuve.

Ahora bien, es necesario aclarar que en el camino fui mejorando muchos aspectos de mí misma. Más adelante hablaré sobre la importancia de la determinación y de la definición de los sueños para poder llegar al éxito, mismas que tuve desde mi juventud. Sin embargo, una vez recorridos muchos caminos y habiendo obtenido aprendizaje y experiencia, se me presentó la oportunidad que me consolidó, que fue el *network marketing*, pues vi que me ofrecían

la oportunidad de un negocio donde el ingreso no tenía límite; ése se lo iba a poner yo. Por lo tanto, al prepararme durante toda mi vida para crecer y dar lo mejor de mí, tomé esa oportunidad y llegué al primer escalón de un éxito más significativo: obtener la libertad financiera y seguir creciendo en el negocio, capacitar a los líderes y a toda persona que quisiera aprender.

Más adelante hablaré a detalle del *network marketing* y de las recomendaciones para mejorar el negocio; sin embargo, adelanto desde ahora que el trabajo duro no es suficiente para lograr mejorar nuestra vida, sino que las oportunidades son fundamentales para ello. Ya comenté que una de las primeras tareas es eliminar todo lo que impide ver las oportunidades, y prepararnos para no confundirnos con situaciones o empresas que creemos que son oportunidades y no lo son. Por eso, el desarrollo de todas nuestras habilidades, valores personales y sueños son los radares para poder encontrarlas.

Para impulsarse hacia el éxito hay que poner en práctica los conocimientos, de otra manera éstos no funcionan, ya que el motor central es el querer mejorar nuestras condiciones de vida y la única manera de lograrlo es en la práctica. Para detectar las oportunidades hay que estar siempre en marcha. En mi caso, la oportunidad fue el mercadeo en red, porque además de muchas otras ventajas, cuando entré a este negocio, lo hice sin saber hablar inglés y sin saber cómo funcionaban las computadoras, pero tenía ya desarrolladas muchas otras habilidades que en su momento detonaron exponencialmente los logros. Cuando entré a mi empresa de *network marketing* pensé que me enfocaría en un nivel que se le conoce como *diamante*, pues me dijeron que se podía ganar muy bien y que podía formar un negocio donde incluso mis generaciones futuras seguirían obteniendo los frutos. Y como siempre he sido una persona que avanza

con un enorme impulso sin que nada ni nadie me detenga, tomé la decisión de llegar a ese nivel: tenía que lograrlo. Así, a cinco semanas de haber entrado mi contrato a la empresa, califiqué en lo que se le conoce como *diamante*, e inscribimos a 1 230 personas.

Una vez que logré esa meta me sentí tan entusiasmada que quise seguir avanzando. No paré hasta la fecha, de tal forma en que siempre seguí poniéndome más metas, una a una, pero tratando de repetir o de rebasar la anterior; de esta manera llegué a trazarme la de la libertad financiera y lo logré.

Ahora me preguntan por qué continúo trabajando a pesar de dejar atrás las preocupaciones que me impulsaban a obtener ganancias financieras. Pues bien, mi respuesta está en que encontré en el *network marketing* la oportunidad de conectarme con las personas, con el privilegio de interactuar y crecer no solamente yo y de manera aislada, sino de hacerlo en red, motivándonos unos a otros. Incluso, al destinar este libro a lectoras y lectores interesados en conocer mi experiencia, sé que nos está conectando entre nosotros y eso es una motivación que no tiene precio.

Debemos evitar la pereza y el descuido en nuestras actividades cotidianas. Cada actividad que decidimos realizar tiene que ser siempre con la idea de cosechar frutos. Hay mucha gente que eso no le importa, y usan con frecuencia ese dicho, “lo importante no es ganar sino competir”, y eso no es cierto. Si no vemos resultados no hay sentido para realizar las cosas. Haber nacido es muy difícil, y es un triunfo por sí mismo. Así que debemos saber que entramos a la vida a ganar, no a perder.

No debemos ver el éxito como el momento del premio, sino como el camino recorrido. Lo importante son las experiencias que vivimos camino al éxito, además de la cons-

No es lo mismo presumir que inspirar.

tancia que tengamos y el que realicemos todo paso a paso. Igualmente, si paramos corremos el riesgo de desgastarnos porque el arrancar de nuevo siempre implica un desgaste y ello conlleva el riesgo de desistir. La consistencia del día a día, de ir haciendo una cosa a la vez en lo pequeño es uno de los secretos centrales en donde al final de un tramo se recibe un premio muy grande. Por lo tanto, requiere que nos concentremos en lo pequeño sin parar nunca. En mi caso, considero que mis logros han sido el esfuerzo continuo para ver realizados mis sueños.

No importa cuándo se logre el éxito, nadie nos va a preguntar por qué “tardamos tanto”. Más bien, el resultado será un aplauso porque lo logramos. Hagamos de nuestra historia un éxito, pues a todos nos sirve saber que se originó ahí, que se tomaron las decisiones de decir “¡no más!”, que hay mucha capacidad en cada persona y que en la vida siempre se puede ir por la carretera grande. No olvidemos que vale la pena tomar la perilla y abrir la puerta. Porque todos los “problemas” tienen una puerta de entrada y una puerta de salida. No hay que paralizarse, hay que tomar la puerta de salida de la situación difícil para lograr otro tipo de vida.

SERVIR A LOS DEMÁS

La experiencia en el *network marketing* permite que quienes lo realizan descubran muchos de sus potenciales humanos. Este sistema posibilita descubrir e incrementar incontables atributos muy útiles para una sana convivencia entre las personas. Uno de los aspectos centrales para cada mujer y hombre que desean formar una red en este tipo de negocio —y en toda actividad de la vida—, es el servicio a los demás, debido a que siempre se está tratando con seres

humanos.

En el mercadeo en red aprendí a volver a abrazar, a volver a tener esperanza y a volver a servir. Por extraño que parezca, lo asimilé mientras encontraba a tanta gente magnífica. Inicialmente no me di cuenta de lo maravilloso que era, pero conforme empecé a sentirme mejor —a la par que servía—, me hice consciente de ello. Incluso, en algunos de los momentos en que llegué a sentir miedo o frustración, cambié estas emociones por una imagen donde me veía ayudando a los demás, pues era algo que realmente disfrutaba y que me hacía crecer como persona. Observé que así como iba teniendo logros también iban cambiando las historias de muchas otras personas con logros propios, lo cual me iba motivando cada vez más —y aún lo sigo sintiendo—. Cuando nos damos cuenta de que dentro de lo que estamos haciendo podemos estar impactando la vida de muchas mujeres y hombres comprendemos también lo importante que es actuar con mucha responsabilidad y compromiso.

Hay que diferenciar entre fama y éxito, pues son dos cosas muy distintas. En el mundo hay incontables personas que sirven a los demás —enfermeras, médicos, maestros y muchos, pero muchos profesionistas más—, lo que nos lleva a reconocer de manera obligada que en la vida de todos los días el mundo tiene numerosos héroes exitosos y anónimos. Esto no quiere decir que su trabajo cotidiano no haya impactado a cuantiosas vidas, pues se entregan y hacen todo su esfuerzo por cambiar abundantes historias. Así que cuando el nombre de alguien se encuentra en la marquesina, no quiere decir que sea exitoso, ya que el éxito, en esencia, se da cuando impacta la vida de muchas personas y no necesariamente lleva a la fama. Si tomamos en cuenta que la mayoría no estamos

El éxito es
entender que a
la vida venimos
a servir.

en la marquesina, pero si deseamos impactar la vida de muchos con lo que hacemos, se concluye que el éxito no es sinónimo de fama.

Hay personas no exitosas que sí están en la marquesina y ver que son famosos pero no exitosos nos debe llevar a reflexionar que en la vida hay que ser humildes, modestos y respetuosos con los demás, ya que a lo único que vinimos a este mundo es a servir. Por lo tanto, el éxito también es comprender que los dones que podamos tener debemos ponerlos al servicio de los demás, si no ¿para qué se es exitoso si no le sirve a nadie?

El *network marketing* deja la satisfacción de ayudar a cambiar historias. Por eso hay que decirles a los líderes que se pongan hasta atrás de sus grupos y vean por quiénes tienen que trabajar y a quiénes tienen que servir: a las mujeres y a los hombres que están esperando hacer algo por cambiar sus historias, porque depositaron su confianza en ellos. ¡Hay que interesarnos en las personas, porque son nuestros compañeros de viaje para el resto de nuestras vidas!

Después de más de doce años en el *network marketing*, donde he llegado a formar una red grande, me percate de que la gente que la integra y yo hemos llegado a ser grandes amigos. Aprendí que en todo lo que se hace en la vida hay que servir sin esperar nada a cambio, que hay que sembrar siempre, ya que un día son tantas las semillas que incluso se llega a cosechar al ciento por uno. Eso no se da al principio,

es sólo una metáfora equivalente a la siembra y a su cuidado, pues algo que no se ve está germinando en la tierra hasta que brota de ella una planta.

Dentro del éxito, el liderazgo debe ser equivalente al servicio. El líder que sabe dar es alguien que atrae como la miel, y enseña el servicio con el ejemplo.

Nada se queda sin recompensa, siembres bien o siembres mal.

Se gana sirviendo, siendo amables, poniendo en práctica nuestros valores, respetando, permitiendo que la carreta en la que todos vamos siga avanzando; por lo que no hay que permitir que alguien quiera detenerla. Quien no deseé seguir nuestro ejemplo, más vale que se baje de ella, porque el no querer servir, entorpece el avance de todos.

Para mí es muy claro que la transformación que tuve en un momento crucial de mi vida fue gracias a que alguien me puso una escalera, a que alguien fue servicial conmigo. Por eso, el que yo sirva a los demás acercándoles una escalera es una manera de poner en práctica el servirnos unos a otros. Si no se sirve a los demás es casi imposible llegar al éxito. Uno de mis deseos más importantes es que los logros que he tenido sean útiles para servir. Deseo ser factor de cambio. Quiero irme de este mundo con la satisfacción de que luché por cambiar mi entorno sirviendo y ayudando a otras personas.

EL PRINCIPIO DEL DAR

Este principio, aunque tenga similitud con el de servir a los demás, en esencia es diferente. Aquí se trata de compartir las cosas materiales que tenemos. El tener dinero y cosas materiales es un estado especial del corazón y de la mente. Cuando damos estamos deseando que nuestro entorno sea distinto y es una manera más de sembrar. Si no llevamos a cabo este principio también es casi imposible tener éxito. Lo he practicado toda mi vida, no sólo ahora que tengo libertad financiera. En el pasado, incluso, algunas personas me llegaron a preguntar por qué daba si me encontraba en situaciones difíciles, incluso económicas. Les contestaba que es importante compartir, pues es una manera de sembrar y cosechar algo de lo que compartía con otros.

No damos lo que nos sobra, compartimos lo que tenemos. No damos cuando no tenemos "problemas", para no tenerlos es que damos. No damos para hacer un favor, porque el que da es el que se edifica, es el que gana más. El saber dar y el que se vuelva un hábito es hacernos de la costumbre de la siembra y de la cosecha, porque en esta vida todo es siembra y cosecha. No todas las costumbres o hábitos son buenos, pero éste es de los mejores y hay que formarlo en cada uno de nosotros.

Siempre hay alguien gritando por alguna ayuda; debiendo a eso, se requiere tener los sentidos abiertos para ver de qué manera es posible auxiliar. Es muy importante que toda ayuda esté libre de daño, ya que hasta para dar hay que saber cómo hacerlo, porque se puede lastimar. Eso lo aprendí porque cuando no tenía dinero hubo gente que me dio lastimándome, eso los hacía sentir bien. Tuve que agachar la cabeza varias veces para recibir porque necesitaba comer y me humillaron al darme, por lo tanto aprendí a dar sin lastimar e invito a que todos hagamos lo mismo. Saber dar es un arte, y como todo arte, hay que perfeccionarlo día a día.

Cada persona construye su propio bien o su propio mal; toda siembra tiene su cosecha, se siembre bien o mal. Aunque cuando damos es muy probable que regrese a nosotros, realmente las cosechas no las recogemos nosotros, las recoge Dios para entregárnoslas. Él sabrá cómo y cuándo darlas; igualmente entrega las cosechas de lo bueno y de lo malo, por ello es que hay que tener mucho cuidado con lo que sembramos. Además, hay siembras cuyas cosechas las recogerán las futuras generaciones, pues nada se queda sin recompensa, se siembre bien o mal. Cada persona escribe su historia, nadie recoge nada que no haya sembrado.

El dar es una filosofía. Muchas personas podemos realizar pequeñas acciones todos los días tratando de contribuir

con nuestro entorno, compartiendo lo que tenemos. A las personas con las que trabajamos de manera cotidiana también hay que decirles que aprendan a dar. Por ejemplo, si alguien da monedas, invitémoslo a que dé billetes, ya que no se sabe en dónde va a cambiar una historia, tal vez una familia pueda comer ese día. Preparémonos para sembrar y para compartir lo que tenemos con los que menos tienen, porque de verdad cuando se siembra se puede cosechar al ciento por uno. Acostumbrémonos a tener el buen sabor de boca de que hicimos la diferencia compartiendo. Esas pequeñas acciones pueden ser un bumerán que va a regresar en abundancia. Atrevámonos a dar de otra manera, porque se va a regresar de otra manera y sobre todo nos va a hacer sentir muy bien.

Personalmente tuve la gran fortuna de que mucha gente sembró en mí. Hoy no sé dónde están esas personas, las perdí de vista, pero sembraron y soy el resultado de tanta siembra, de tanta gente que se acercó a mí y me ayudaba a poner una escalera. Dediquémonos nada más a sembrar y relajémonos. La cosecha puede tocar —y abundante—; pero tampoco tocará toda, porque la siembra es tan grande, tan especial, que alcanza para muchos, porque ¡se da con el corazón!

**Las cosechas
no las recoges
tú, las recoge
Dios.**

LA LIBERTAD FINANCIERA

La perseverancia es un factor fundamental para lograr la libertad financiera. Y su disfrute da como resultado que valga la pena tener elementos para decidir lo que se quiere hacer cuando el dinero ya no es un problema en la vida cotidiana, pues permite realizar cosas útiles, que tengan sen-

tido. En mi caso, la libertad me permite saber que el servir es el privilegio más grande que Dios me ha dado. Efectivamente, tengo una vida poco común, pero soy la persona más normal del mundo, vivo diariamente como cualquiera. Se aprenden muchas cosas en el camino, que de alguna manera posibilitan saber cómo vivir esta libertad financiera, de tal forma que sea un activo más y no un perjuicio.

La libertad financiera es la posibilidad de seguir trabajando sin tener que ocuparse en factores que cuando no tienes los suficientes recursos ocupan el tiempo de las personas y pueden causar preocupación. En mi caso, ésta solamente es una parte de mi vida, pues en las demás áreas también soy libre debido a que tengo la posibilidad de elegir qué, cómo y a qué hora lo quiero. Pero lo más importante en mi vida no es la libertad financiera, sino Dios. Él es quien me dirige y sin Él no me muevo, pues fue Él quien realmente transformó mi vida y por eso cuando comparto esto me gustaría que cuando vean mi experiencia lo vean a Él también.

La intención de compartir qué es la libertad financiera es que reflexionemos sobre el hecho de que tener mucho dinero en ocasiones puede llevar a alguien a estar totalmente preso, cuando se considera que es lo único importante en la vida. No se debe confundir la libertad financiera con estar metido en casa sin hacer nada y mandarles mensajes a los hijos de que como se es libre financieramente, porque ya se gana mucho, entonces ya no se trabaja. Y no, ser libre financieramente no significa ser flojo. La libertad financiera es dejar de tener la preocupación del dinero para poder servir y trabajar más tranquilo, lo cual es muy diferente. Desafortunadamente hoy la gente dice: "libertad financiera: ¡viajar todos los días!" Y no, no se puede estar viajando todos los días porque hay muchas más cosas por hacer. O dicen: "¡comprarme un yate!" Sí, que se lo compren, pero

también que trabajen.

Libertad financiera es contar con los recursos para trabajar con tranquilidad y no estar con la preocupación de cómo se le hará mañana para tener dinero. Pero de eso, a enviar mensajes diciendo que ser libre financieramente significa instalarse en la pereza: no, no, no. Todas las personas tenemos que trabajar. Pero con la libertad financiera se puede actuar de otra manera, se pueden tener vacaciones de otra manera y servir a los demás de otra manera. La libertad financiera nos permite decidir libremente a dónde ir y sin deber dinero durante las vacaciones; que cuando toca ayudar a una fundación o a la familia no se tiene límite; que cuando toca ir a comprar ropa, se compra la que se quiera. Pero de eso a vivir de flojo: no, eso no tiene sentido.

Además, quienes gozan de libertad financiera están más obligados que nadie a servir, a trabajar, a seguir ayudando y a transmitir sus experiencias a los demás. El tener dinero es una gran responsabilidad y es importante que nadie se engañe cuando alguien le dice que en poco tiempo se va a hacer millonario. Eso no es posible porque llegar a ésta implica desarrollarse cotidianamente, realizar esfuerzos sin detenerse, poco a poco, uno a uno, pero en todo momento. Ser perseverante y disciplinado, fortalecer nuestros valores y nuestras emociones, todo ello es parte de lo que se requiere para llegar a ella.

**La pobreza
está adentro.
La riqueza
está adentro.
El éxito está
adentro.**

CAPÍTULO 4

ESTRUCTURANDO EL ÉXITO

En este capítulo hablaré de la necesidad de poner orden en nuestras prioridades, tanto profesionales como personales que nos permitan llegar al éxito, y sostenerlo. Posteriormente enunciaré la importancia de autovalorarnos para conseguirlo, dado que si no lo hacemos no es posible tener logros; enseguida hablaré del tema de la determinación y su trascendencia en el camino a los triunfos; finalmente se compartirá uno de los temas favoritos de mis capacitaciones con los grupos de trabajo: la importancia de conservar la inocencia del constructor principiante.

LAS PRIORIDADES EN ORDEN

Para llegar al éxito todas las decisiones provienen de adentro. Los logros que se llegan a tener en la vida no surgen del azar, sino que nacen del interior y se materializan afuera. Por eso es conveniente que se comience por poner orden en el interior de cada persona, a fin de poder cimentar las bases para obtener logros nutritivos en todos los aspectos de la vida. Me ha parecido fundamental hablar de la importancia de los cambios interiores durante las capacitaciones que he impartido a los líderes, tanto consolidados como en

formación, porque el trabajo que se hace desde el interior siempre se va a ver reflejado en el exterior.

No es posible ordenar los cajones y los archivos del negocio si no se ponen en orden las prioridades de vida. Sin esta armonización no es posible organizar nuestras actividades cotidianas, porque a partir de cómo se decidan acomodar, es que se podrá tener una vida diaria más estructurada. Tanto para el éxito en el negocio como para el de la vida personal y familiar el siguiente ordenamiento es muy equilibrado y permite no desviarnos del sentido de la vida, que es crecer como personas, pero siempre con el acompañamiento del Creador y de nuestros seres amados que nos acompañan día a día. A la vida no se viene solamente a hacer dinero o a sufrir porque no se tiene: la vida es un conjunto de elementos que hay que armonizar para que la nuestra sea más plena.

**Pongamos
nuestros
valores en
orden.**

Por todo esto puse mis prioridades en el siguiente orden y, hasta el día de hoy, me ha sido de mucha utilidad haberlas acomodado así: primero está Dios, enseguida estoy yo, después mi familia, luego mi trabajo y después mis amigos.

Si consideramos a Dios como nuestro creador es importante estar cerca de Él, por lo que al despertar tenemos la mejor oportunidad de acercárnosle. Cada mañana lo primero que podemos hacer es voltear al cielo y darle las gracias por todo lo que nos da; también aproximarnos a Él poniéndonos a sus órdenes. Personalmente lo hago todos los días.

Tener este orden en nuestras prioridades nos permite, a su vez, darnos el espacio suficiente para llenar uno de los tanques de los que hablamos en el segundo capítulo. Es muy importante llenar el tanque espiritual y al ponerlo como la prioridad del día, lo cargamos a primera hora para tenerlo

lleno siempre. Es importante regresar a Dios, ponerlo en nuestra vida, pues tenemos un Dios bondadoso, creador y salvador. Si ponemos a Dios en primer lugar y continuamos trabajando todo lo demás se dará en consecuencia: el bienestar de nuestra familia, los negocios, las amistades, la solución de situaciones y cualquier otra cosa.

Después de Dios estamos nosotros mismos. Cada mañana, una vez que le he dado mis agradecimientos y me he puesto a sus órdenes, voy al baño, me veo al espejo, me echo muchas porras, me digo cosas muy bonitas y alentadoras. Todo esto me carga de energía para tener la actitud adecuada y salir a trabajar. Después le hablo por teléfono a mi hija, le echo porras y no se me olvida decirle que la amo. Posteriormente empiezo a trabajar.

Reflexionemos un momento por qué colocamos en segundo lugar de las prioridades el preocuparnos por nosotros mismos. Normalmente estamos mortificados por todas las demás personas, siempre poniendo primero a la mamá, al esposo, a los hijos, ¡a todo el mundo! Pues bien, poner a los demás en primer lugar hace que los deseos propios y necesidades se dejen hasta el último, si en algún momento nos queda tiempo para atenderlas. No nos damos cuenta que hacer esto no solamente nos daña a nosotros, también daña a todas las personas que nos rodean.

¿Por qué cada persona tiene que estar primero que los demás? Porque si no está bien consigo misma nadie que esté a su alrededor va a estar bien: ni su familia, ni quienes trabajan con ella, ni sus socios... nadie. Ponerse primero no significa ser egoísta, más bien el no hacerlo sí lo es, ya que es cuando cada persona se descuida. Una vez que alguien ha visto que puede ir por sí misma, puede ir por los demás. Es como cuando en los aviones dicen que en caso de que no haya oxígeno el adulto que va junto al niño debe ponerse primero la máscara para que después se la pueda colocar al

pequeño. ¿Por qué? Porque si una persona no está bien no podrá hacer nada por sus hijos. Y eso aplica para cualquier área de la vida, no nada más en los aviones, sino en absolutamente todo. Y porque hay amor a los hijos y a las familias, cada persona debe estar primero.

También es importante que seamos nosotros mismos y de igual manera debemos dejar que nuestros hijos lo sean. Pongamos como prioridad ayudar a que los demás sean independientes, pues cuando vemos que hay padres que sólo quieren que sus hijos sean igual a ellos, generan mucha frustración. Por esa razón cada uno de nosotros debe tener su propia vida y respetar la de los demás. Hay familias en las que el abuelo, el tatarabuelo, el hijo y todos fueron doctores, ¡y traumados! ¿Y quién lo pagó? Pues el paciente.

Las madres y los padres deben estar siempre primero. Hoy, por ejemplo, hay casos en los que le dan el coche al hijo mientras el proveedor o proveedora de la familia no lo tiene; en estos casos no se ha reflexionado que para que los hijos no la pasen mal, las madres y los padres deben de estar primero.

Hace muchos años descubrí que de los dos días de asueto que normalmente tiene la semana, debía darme tiempo para mí; así, dividí un día para mi hija y otro para mí; ¿por qué?, porque tenía que tener un día para mí, si no, hubiera explotado. Por lo tanto mi hija no tenía una mamá amargada y yo tampoco la inmisiúña en las cosas de los adultos, como debe ser. Al darme mi espacio evité la amargura y aprendí que si yo no era primero mi hija iba a estar muy mal. Igualmente me percaté de que si no estaba en orden conmigo, ¿cómo iba a poder ayudar a los demás?

Lo que sigue en el orden de nuestras prioridades es ir por nuestra familia. En el día a día es importante compartir con nuestro círculo más cercano todos los momentos que nos sean posibles; puede ser durante los alimentos, por

la noche o en cualquier momento del día. Es fundamental apoyar a los miembros de nuestra familia, e ir por ellos es la consecuencia de cuando estamos bien nosotros mismos.

La siguiente prioridad, el trabajo, es muy clara. Quiere decir que una vez que hemos atendido todo lo anterior, podemos comenzar a trabajar con alegría, con paz y felicidad. Ahora bien, si se observa, el trabajo es una de las actividades que más tiempo nos ocupan en nuestra vida. Por lo tanto, ¿se observa por qué tiene sentido el que nos movamos conforme esta lista? Resulta que si no lo hacemos así y nos descuidamos el trabajo puede llegar a ocuparnos todo nuestro tiempo; si esto llega a suceder, cuando volteamos nos daremos cuenta que no hay familia, que nosotros estamos mal en algún aspecto —salud, amor, falta de paz, o cualquier otra cosa—, y finalmente, cuando intentemos dirigir nuestra mirada a Dios a partir de los dos aspectos anteriores no tendríamos idea de cómo acercarnos a Él.

El día que podamos dominar todo esto veremos que también podremos dominar el éxito. Se requiere que cada persona ponga sus prioridades en orden y lo lleve a la práctica, sin importar en qué situaciones nos encontremos, ya que este equilibrio también ayuda airlas resolviendo.

APRENDER A VALORARNOS

Para lograr el éxito debemos estar seguros de nosotros mismos, ésa es la única manera. Cuando me inicié en el *network marketing* me fue difícil apostar por mí, pero eso lo logré rápidamente cuando aprendí a quererme, a valorarme y a vencer el miedo. Me di cuenta de que si otros lo lograban, yo también podía. Dejé de ver mis deficiencias, pues descubrí que hacerlo era ponerme obstáculos a mí misma. También dejé de escuchar todas las voces externas

para centrarme en desarrollar y fortalecer mis capacidades, aplaudiéndome cada vez que lograba algo. Hoy me amo, me respeto, me valoro y sé que soy capaz de todo.

Todas las personas, sin excepción, están llenas de dones y habilidades. Para que cada una pueda llevarlas a su máximo potencial se requiere que logre reconocer lo grande que puede llegar a ser y que se enfoque en sí misma. Todo eso es muy fácil si llega a amarse, a quererse y a respetarse. Una de las maneras de lograr amarnos y darnos cuenta que lo estamos haciendo es cuidando la forma en que nos hablamos a nosotros mismos. Si nos hablamos con respeto y amor, es muy probable que un día nos percatemos de que gracias a eso logramos muchas cosas, ya que las personas atraemos lo que somos, lo que sentimos, lo que pensamos y lo que hablamos. Por lo tanto, si dejamos de regañarnos y empezamos a hablarnos bonito, a ocuparnos de nosotros y a sonreír, estaremos dando un paso más en el camino al éxito. Se requiere decirnos lo hermosas o guapos que somos, lo maravillosos que nos sentimos y las grandes capacidades que tenemos. Todo ello por encima de cualquier circunstancia por la que se esté atravesando. Por favor, ¡sonríe a las circunstancias! Levantemos el pecho al caminar, arreglémonos y salgamos a trabajar. Si tenemos una actitud de que estamos muy bien con nosotros mismos entonces todo empezará a cambiar, comenzaremos a atraer las mejores cosas para nosotros.

El reto más grande que tiene cada persona es ella misma: ser la mejor consigo misma. Para lograrlo tiene que sentir un profundo amor por ella, pues a menudo nadie hace nada por quien no ama o no siente respeto, lo mismo pasa cuando se trata de nosotros mismos. Todos tenemos el reto de enfocarnos en nuestro interior, en ser mejores personas, en sacar nuestra valía, descontaminarnos para crecer, quitándole poder a lo que nos perjudica. Requerimos que en todo momento que nos sea posible limpiemos nuestra

mente, nuestro cuerpo y nuestro espíritu a fin de estar en condiciones de amarnos plenamente.

LA DETERMINACIÓN

Tus palabras
tienen mucho
poder, observa
cómo te hablas
a ti mismo.

Me inicié en el *network marketing* con la determinación de que mi vida iba a terminar en éxito, convencida de que la cerraría con un broche de oro y diamantes. Con base en ese pensamiento y a partir de una férrea determinación, que hasta ahora me sigue acompañando, construí mi red de negocios. Todo sucedió a partir de una sola decisión, porque sin ésta no se puede llegar a ningún lado. Para llegar a la meta y construir la red que me había propuesto en esta profesión sabía que no iba a poder ir por miles de personas de la noche a la mañana, pero sí supe que podía ir persona por persona. Los integrantes de mi lista caliente —es decir, las personas que son cercanas a mí—, no quisieron ser mis socias en el negocio; hubo incluso quienes me dijeron: “deja de soñar Conchis, eso no existe, eso no funciona. ¿Por qué mejor no buscas un empleo?, ¿por qué mejor no vendes bienes raíces, ya que te gusta vender?”

Pues bien, yo quería ser libre financieramente y sabía que a largo plazo el *network marketing* me iba a dar esa libertad deseada. Y me fui paso a paso, persona por persona. Cuando salí en búsqueda de socios la gente vio en mí la determinación de que con ellos o sin ellos lo iba a lograr, actitud que fue suficiente para que quisieran asociarse conmigo. Al inicio del negocio la determinación que tenía bastó, pues cuando entré no sabía mucho ni tenía todo a la mano, y aun así los integrantes de mi red y yo comenzamos juntos esta gran travesía.

La única manera de comenzar algo —un negocio, una profesión o cualquier meta que se ponga en la vida— es con la determinación; es decir, tomando la decisión de que se hará con valor, con voluntad y con fuerza. Hay que tomar la determinación de que las metas van a lograrse, de que se va a ser mejor persona día a día, de que será posible enfrentar los miedos y vencerse a uno mismo. Se tiene que aprender a tener dominio propio.

Hay quienes consideran que la determinación, la pasión, los sueños y todo lo intangible que da el éxito se estudia en los libros. Eso no es cierto. Nunca he estudiado en los libros cómo ser determinada.

Tomo la determinación porque siempre he pensado que si no nos movemos la vida nos mueve de donde estamos. Por ello prefiero moverme, porque cuando algo no va bien, tarde o temprano habrá una situación que nos mueva y sin que lo tengamos contemplado. Es mucho mejor ubicarnos en una mejor circunstancia de

manera planeada y estructurada, en lugar de que llegue algo inesperado y no se sepa qué hacer. Ésa es la única diferencia, debido a que la vida tiene altas, bajas y eventos inesperados, por lo que es mejor planear las bajas y tener el control para que la vida no nos mueva por habernos descuidado. No esperemos a que ésta nos mueva de un golpe, mejor salgamos de las situaciones de manera calculada.

Cuando las personas ven que alguien está determinado y que pase lo que pase va a lograr sus metas, es cuando deciden participar como socios. Para ello no es importante si trae o no un carro nuevo, si tiene salud o no, si se transporta en autobús, en metro o en un coche de lujo, lo único que hace falta es su determinación. Cuando se logra transmitir, la gente dice que sí y nos sigue.

**Mi credibilidad
me la dio la
determinación
férrea de
cambiar mi
historia.**

La determinación implica pasión y seguramente todas las personas la hemos llegado a sentir en nuestra vida. Recordemos algo que hayamos hecho con mucha pasión en algún momento de nuestra existencia, ello nos ayudará a despertar nuevamente la determinación en nosotros, porque la pasión es la creencia de que es posible hacer las cosas. Sin la pasión, la creencia no llega; sin ésta no hay disciplina y mucho menos la disposición de pagar un precio, porque para llegar al éxito siempre hay uno que pagar. La pasión llega a partir del deseo ardiente de cambiar nuestra historia y de salir de donde se está. Tomemos la decisión y trabajemos sobre ella, teniendo en cuenta que la determinación siempre es interna, es decir, nadie puede hacerlo por nosotros.

LA INOCENCIA DEL CONSTRUCTOR PRINCIPIANTE

El tema del constructor principiante es muy útil, no solamente al inicio de cualquier emprendimiento, sino en cualquier etapa de nuestras realizaciones. Sin embargo, la experiencia me ha mostrado que el compartir esta visión al inicio de la formación de los líderes ha dado buenos resultados. Por un lado, debido a que uno de los aspectos que personalmente me han posibilitado tener logros en el *network marketing*, es que les doy acompañamiento en todo momento a los principiantes, que incluye una conferencia que se llama como el título de este apartado: "El constructor principiante"; por otro lado, apoyarles en el despertar de sus deseos de triunfar es parte del éxito en sí mismo, ya que acompañar en la motivación de quienes son parte de nuestro equipo es un secreto para obtener grandes resultados.

En el apartado anterior hablé de que la determinación se logra a partir de sentir pasión para lograr nuestras metas, por lo que a ello se le agrega que de la misma manera nece-

sitamos no perder nunca la inocencia que se requiere para sentir pasión. La pasión es fundamental para el despertar de muchos estados de la mente y del corazón, como el deseo de cumplir nuestras metas. Cuando iniciamos algo nuevo todo lo vemos bonito, tenemos toda la pasión y la creencia de que vamos a hacerlo y a terminarlo bien; esas emociones abren el camino para hacer las cosas, y el secreto para llegar a la meta es que esa inocencia no se pierda jamás durante nuestro caminar. Normalmente las personas comenzamos con mucha pasión todo lo que hacemos, pero a menudo la mayoría va perdiendo esa emoción a medida que pasa el tiempo, y desaparece cuando se van encontrando con obstáculos, o simplemente de un día para otro ya no la sienten.

Si se pierde la inocencia ya no hay pasión, ya no hay deseo por realizar lo que nosotros mismos planeamos. Esta inocencia representa la ilusión que se siente cuando alguien se casa, cuando se inicia la universidad o cualquier otra actividad; todo lo vemos color de rosa y sentimos que lo vamos a lograr; tal vez pensemos: "¡Wow, me va a ir de maravilla!" Y no sabemos todavía si será así, pero tenemos esa inocencia, a la cual le llamo "inocencia del constructor principiante". Ésta se parece a la de los niños que se creen bomberos o astronautas; a la de las niñas que se creen princesas; y cuando no nos salimos de esa inocencia, ¡es posible que hagamos todo para que las cosas sucedan! Esa emoción genera la adrenalina, la pasión y la creencia. Yo nunca —nunca— he dejado de ser constructor principiante, tengo más de doce años en el *network marketing* y la sigo sintiendo. Me sigo apasionando cada vez que doy una presentación, cuando busco a mi equipo personal, cuando trabajo para ganarme un premio. Es decir, tengo esa inocencia en todo lo que hago.

La inocencia del constructor principiante es la misma que sienten quienes compiten en los deportes o en cualquier clase de emprendimiento, porque las personas com-

piten con la creencia de que pueden ganar, y para eso se preparan. Uno de los ingredientes fundamentales para lograr la meta es esa inocencia que crea la pasión por conseguir algo.

Nunca he perdido la capacidad de asombro y estoy convencida de que mientras la mantenga, junto con la inocencia de un constructor principiante, sé que puedo continuar con mi trabajo y cumplir más metas, ya que esa misma es la que me llevó a saber que puedo. Sin la inocencia no se puede aterrizar en ningún lado. Desde que inicié mi negocio en el mercadeo en red introduje este ingrediente, por lo que al estar convencida de que funciona invito a que cada persona tenga dentro de sí misma la inocencia del constructor principiante. Veámonos a nosotros como niños y veremos que así se podrá conservar siempre esa inocencia, logrando llegar hasta donde alcancemos a vernos.

**Nunca pierdas
la inocencia
del constructor
principiante.**

CAPÍTULO 5

LA OPORTUNIDAD DEL NETWORK MARKETING

En los capítulos anteriores el desarrollo de los temas se centró en los aspectos útiles para el crecimiento y fortalecimiento de todas las áreas de la vida del ser humano. Particularmente se resaltó la importancia que todo ello tiene para llegar a la libertad financiera y al éxito, no sólo respecto al trabajo, sino también para que cada persona pueda superarse a sí misma y, en consecuencia, tenga elementos para poder cambiar su propia historia.

Comparto el conocimiento del *network marketing* o mercadeo en red a partir de mi visión; sin embargo, es útil aclarar que desde el siglo pasado que inició esta profesión se han venido transmitiendo estos saberes de generación en generación; actualmente se siguen usando a pesar de la incorporación de las nuevas tecnologías, que de alguna manera han transformado la forma en que convivimos. Dichos conocimientos son profundamente vigentes, dado que no solamente los profesionales del mercadeo en red, sino también quienes se dedican a estudiar los procesos de la comunicación e interacción entre las personas, sostienen que a pesar de la tecnología lo que realmente le da sentido a la convivencia y a la comunicación es

**Para mí,
las redes de
mercadeo es
lo mejor que
hay, es el mejor
negocio del
mundo.**

el trato cara a cara, el presencial. Lo anterior también tiene una completa relación con el mercadeo en red, ya que es posible hacerlo mayormente de manera presencial.

El *network marketing* es construir un negocio con base en la invitación de más socios y en la promoción y venta de un muy buen producto. Las personas que nos dedicamos a esto nos unimos a una compañía que ofrece un producto o un servicio, por lo que ésta en lugar de contratar vendedores o distribuir su producto en tiendas, lo hace a través de socios que se dedican a hacer la distribución y venta. Los esquemas de compensación económica en cada una de las empresas son variables, pero el mercadeo en red tiene su esquema o estructura en que la compañía comparte las ganancias con quien lo trabaja de esta manera, tanto repartiendo un porcentaje de lo que se venda del producto, como cuando se ingresa a un nuevo socio o socia, que a su vez va a invitar a más y van a consumir y a promover el producto o servicio.

Este esquema de negocio es una de las grandes tendencias del siglo XXI aunque nació durante el siglo XX. Su expansión ha sido amplia debido a las ventajas que presenta para las compañías y para quienes se unen a las mismas, pues es una forma de “ganar-ganar” para todas las partes que se integran al proyecto. Ahora bien, no debemos creer que cualquier esquema de mercadeo en red va a funcionar nada más por serlo. Gran parte de la intención de escribir este libro es señalar las cuestiones en las que hay que mejorar así como en las que hay que tener cuidado para que un emprendimiento en esta maravilla del *network marketing* realmente sea un éxito y no termine en fracaso por cuestiones ajenas a nosotros.

Como comentamos al inicio, la honestidad es un aspecto fundamental para obtener logros sólidos y duraderos, pero no solamente cuando nosotros la practicamos, sino

también cuando se encuentra presente en la empresa a la que nos unimos. Lo mismo sucede en un negocio tradicional, ya que si alguien quiere iniciarla con deshonestidad o se une a un socio trámposo, por mucho entusiasmo que exista el éxito jamás va a llegar o llegará fugazmente. Lo mismo sucede en el *network marketing* y es por eso que para analizar nuestras posibilidades de encontrar el éxito hay que identificar cómo y de qué está hecho.

El mercadeo en red además de ser un negocio que salió de lo tradicional, también es una profesión en la que afortunadamente los requisitos son mínimos y que gracias a eso ha seguido en expansión. Todas las personas necesitamos dinero para satisfacer nuestras necesidades básicas, así como para hacer muchas otras cosas —educarnos, viajar, comprar cosas que nos gusten y compartir con nuestros seres queridos—. Para lograrlo es necesario obtener ingresos económicos, ya sea trabajando o poniendo un negocio propio tradicional. Dependiendo de las circunstancias y tal como están las tendencias actuales respecto a los puestos de trabajo o a las ganancias que puedan obtenerse en un negocio tradicional, normalmente por muy bien que pueda irnos en cualquiera de estas dos actividades, existe un límite en la ganancia. Y uno de los aspectos más importantes en los que el *network marketing* hace la diferencia es justamente que los ingresos que queramos obtener no tienen un límite, debido a que a la misma empresa a la que nos afiliamos le es más conveniente, puesto que entre más gente consuma, venda y distribuya su producto, más gana; por lo tanto, ahí es donde se explica el atractivo esquema de ganar-ganar.

Al ingresar al mercadeo en red me encontraba en circunstancias realmente muy complicadas, pues entre otras situaciones, previamente había construido un negocio tradicional que llegó a ser muy exitoso, pero justamente en esos momentos había quebrado, debía mucho dinero y es-

taba enferma. Antes de que me presentaran la oportunidad de entrar a mi actual empresa, yo no creía en el mercadeo en red, sin embargo, quien se acercó a mí logró transmitirme los beneficios de iniciar el negocio de manera realista y clara. Una vez hecho esto investigué por mi cuenta el esquema de la empresa así como su reputación; y lo que la empresa ofrecía era justamente lo que yo estaba buscando en cuestiones financieras, no lo dudé y me hice socia.

La mejor posición de mi vida ha sido haber construido un negocio de *network marketing*.

El mercadeo en red es un gran negocio, que se convierte también en una profesión basada en aspectos prácticos;

en la que todo el aprendizaje se logra a partir de que trabajamos para obtener nuestras metas, compartiendo con los demás socios, apoyándonos con los materiales de capacitación que nuestra empresa ofrece y haciéndonos nosotros mismos de más materiales de apoyo que puedan servirnos, pues el aprendizaje permanente es muy importante. De eso se hablará más adelante.

El *network marketing* es extraordinario debido a que es negocio y es carrera al mismo tiempo, y a largo plazo puede llegar a darnos la libertad financiera para que podamos servir a más personas. Es mucho más que la oportunidad de tener un buen negocio, es la oportunidad de ser libre. Normalmente nos encontramos en una canoa, pegados a la orilla, ¿de qué?, de nuestra seguridad o comodidad. Sin embargo, si se continúa en esa lanchita no se va a llegar a ningún lado, por lo que si no se cortan las amarras para subir a un barco no habrá avance. Ese barco es el *network marketing* y es una excelente idea subirse a él.

Ya vimos entonces que la base de este negocio es invitar a más personas a que ingresen al mismo, así como la

promoción y venta de un producto. Ahora veremos que un aspecto igualmente atractivo es que en éste no hay jefes ni se es jefe, lo cual nos indica que esta situación tiene un aspecto positivo y un aspecto contrario.

El aspecto negativo por contrarrestar es que el no tener jefe se convierte en un gran reto para quien da el paso de tener su propio negocio, más aún cuando se ingresa al *network marketing*. Como ya habíamos visto en los capítulos anteriores, el mayor reto que siempre tenemos somos nosotros mismos. Éste es un punto fundamental en los retos que vamos asumiendo en nuestra marcha hacia el éxito.

Por otro lado, el aspecto positivo de no tener jefe es que nos permite diseñar nuestras tareas y metas, nadie más lo hace por nosotros y eso es maravilloso. En este camino se vive un proceso en el que tenemos que aprender a dejar de ser jefes —si es que lo fuimos en algún momento—, y debemos aprender a dejar de creer que tenemos jefe —si lo tuvimos en algún momento—. La anulación que esto representa nos reta automáticamente a ser humildes por obligación ética, es decir, entre otras actitudes, nos invita a ser respetuosos, disciplinados, pacientes y sencillos. Es fundamental que realmente nos aboquemos en nuestro desarrollo personal, pues esta ausencia de jefe obliga a que nos governemos a nosotros mismos, por ello es un gran reto.

El *network marketing* requiere que seamos nosotros mismos, y es ahí donde en ocasiones se suele tropezar, porque éste nos saca lo mejor y lo peor de cada uno. En ese sentido se reafirma la necesidad de tener dominio propio. Muchas veces éste no funciona porque se establecen relaciones como en el mundo del trabajo y en los negocios tradicionales, es decir, asumiéndose como esclavos, empleados o jefes. Nadie dentro del mercadeo en red debe permitir ser manejado en su negocio, pues su único papel es ser socio independiente relacionado mediante una red de personas.

Cada socio es un empresario, y el trabajo que le corresponde es parte de su responsabilidad individual. En el mundo de las actividades tradicionales lo ideal es que la situación sea igual, es decir, que cada persona asuma su responsabilidad tal cual la construyó o aceptó sin necesidad de que alguien esté detrás corroborando que se estén cumpliendo las tareas, ya que ello implica un desgaste de energía y tiempo.

Debido a que normalmente las actividades en el mundo laboral y de negocios tradicionales se manejan con base en la sumisión de un empleado hacia un jefe, cuando se entra en el *network marketing* pasa un tiempo para que las

personas se adapten a este nuevo esquema donde sólo puede optarse por la propia responsabilidad. Así, debemos comprender que la asociación en la que se basa el mercadeo en red es a partir de la búsqueda de socios, no de clientes, ni distribuidores, ni empleados. En el *network marketing*

cada socio es un empresario y ver así esta actividad es una de las bases para que tengamos una red de socios sana. Nos permite salir del mundo del empleo y unirnos al mundo de los empresarios con una baja inversión; es una oportunidad que hay que tomar con disposición, humildad para aprender, trabajo y perseverancia. Ingresar a este ámbito de trabajo es estar en los negocios, en la punta de lanza, desplegando una manera diferente de servir. Aquí cada persona se va seleccionando: quien no es honesto va a caer, quien está haciendo trampa en su negocio fracasará. En esta actividad nada puede quedar oculto porque el trato con todas las personas relacionadas en el mismo es cara a cara.

El *network marketing* es uno de los retos más grandes de la vida actual porque se deja de ser jefe o empleado. Se ingresa a un negocio donde la compañía en la que estamos

**Sin un equipo
no puedes
hacer nada.**

pone la empresa, la infraestructura, el producto y nosotros ponemos a los clientes. Es un negocio real que parte del compromiso con la empresa y con los distribuidores que creen en nosotros. Por ello es fundamental darle la misma importancia que se le da a un negocio tradicional. Las grandes ventajas son que nos asociamos con una empresa prestigiosa, la inversión es muy baja y nosotros ponemos en práctica el esquema de trabajo propuesto por ella y la manera de obtener las ganancias que diseña.

Un atributo más del mercadeo en red es que cualquier persona puede ingresar al mismo, pues no es necesaria la experiencia, ni que se tenga un gran currículum, ni saber hablar otro idioma o usar la computadora. Es una oportunidad para mujeres y hombres por igual. De la misma manera, para invertir en él y convertirse en un negocio propio, la inversión es muy baja. El pago o ganancia que se obtendrá una vez que se ha ingresado dependerá del esfuerzo que haga cada persona, ya que se basa en un esquema de compensación proporcional al esfuerzo que realicen cada individuo y su equipo de socios. Es un esquema que ofrece cambiar la vida, particularmente atractivo para quienes no cuentan con un gran currículum pero sí tienen grandes sueños y una gran capacidad de trabajar y de servir a los demás.

El *network marketing* es el negocio del siglo XXI. Es un modelo extraordinariamente poderoso y bueno, siempre y cuando lo hagamos en forma correcta y no utilizando a las personas. Como ya vimos, todos podemos tener acceso a él debido a que no se requiere de los tradicionales requisitos para entrar a un trabajo; sin embargo, lo que sí se necesita —no solamente en éste sino en cualquier actividad o negocio—, es ser nosotros mismos, ser auténticos y por ello es que a menudo el negocio puede parecer complicado para algunas personas, dado que lo más difícil para un ser huma-

no es mostrarse a sí mismo como es, debido a que se suele sentir temores que no se han podido enfrentar. Aquí se manifiesta nuevamente la necesidad de que crezcamos como personas y es por ello que en los primeros capítulos se trataron temas de esta naturaleza, ya que nuestro desarrollo humano es la materia prima para el mercadeo en red y para cualquier otra actividad. No tengamos miedo de mostrarnos a nosotros como somos, pues esa es una base para un desarrollo exitoso, y es un hecho que éste va de la mano con el crecimiento personal. Entrar al *network marketing* requiere de perder el miedo a construir un negocio propio, lo cual realmente no es complicado, dado que las empresas se encargan de darte muchas de las herramientas que se necesitan para que se tengan grandes logros.

Otro ingrediente para tener un negocio exitoso en el mercadeo en red es que desde que se ingresa debe verse como un negocio tradicional. El hecho de que éste sea innovador no quiere decir que debamos echar por la borda el cúmulo de conocimientos que los seres humanos hemos obtenido, incluyendo los relacionados con los negocios. La experiencia de siglos enteros de cómo tener un negocio propio se suma a la visión renovadora del mercadeo en red. Por ello, cuando entramos a este negocio es primordial comprender que es un negocio real; debemos reflexionar sobre el compromiso que adquirimos con la empresa a la que nos asociamos, así como el que establecemos con los distribuidores o socios que hemos invitado, pues ambas partes nos han dado votos de confianza, tanto de manera directa como indirecta.

Para que un negocio tradicional sea exitoso, y sobre todo, para que se afiance en el tiempo se necesita un compromiso permanente sobre lo que se está realizando y ofreciendo. El *network marketing* no es diferente. A los negocios tradicionales hay que dedicarles disciplina, honestidad,

reglas, aprendizaje y horarios de atención. En el mercadeo en red también hay que abrirlo todos los días, tratar bien a los clientes y socios, limpiarlo, ordenarlo, tener material de trabajo... todo lo que también requiere un negocio tradicional.

Si se ve de esta manera y así lo atendemos, normalizaremos nuestro trabajo en el mismo, ya que muchas personas sienten que el mercadeo en red no es una actividad porque no se le quiere ver como lo que es: un negocio. Como ejemplo, en una empresa tradicional a veces entra gente a comprar y a veces no, en el *network marketing* también; en un negocio tradicional puede haber gente que roba o que rompe cosas, en el *network marketing* también; en ocasiones hay clientela que se porta muy mal en la caja de algún negocio, igualmente sucede en el mercadeo en red. Todo ello no ha sido motivo para que un negocio tradicional cierre; lo mismo debe suceder en el mercadeo en red.

Debido a la independencia que requiere este negocio, muchas veces se cae en el desánimo cuando se presentan contratiempos como los mencionados, y entonces se comienza a pensar que ése no es un negocio viable y se quiere desistir o se desiste. Pero en cualquier lugar en el que estemos —un trabajo, un negocio tradicional o incluso en el interior de la propia familia—, vamos a lidiar siempre con cuestiones cotidianas, por lo tanto, uno de los secretos fundamentales, al igual que en la vida, es no tomarse nada personal ni renunciar.

En un negocio tradicional se requiere invertir de manera permanente, cuestión que también se necesita en el *network marketing* y que normalmente es una de las cuestiones que a veces generan mayor resistencia en los empresarios de este tipo de negocio. Para entrar en él es necesario hacer una primera inversión, y consumir el producto de la empresa como parte del compromiso que se hace con ella.

Sin embargo, la inversión es mucho menor porque los requerimientos materiales son pequeños en comparación con un negocio tradicional.

Todas las guerras se ganan o se pierden en la mente, por lo que si en ésta hay una resistencia a la inversión, es muy probable que se desista para avanzar en el negocio. Se requiere reflexionar de manera consciente, realista y con ejemplos para poder ver las ventajas del mercadeo en red. Supongamos que alguien pone un salón de belleza, una taquería o una ferretería; pues bien, esta persona deberá pagar la renta del local, pagar a los empleados, comprar los insumos y pagar los servicios, tenga o no ventas; lo mismo sucede en el mercadeo en red, se deberá hacer el consumo mensual a pesar de las variables que en ocasiones pudiesen presentarse en el negocio, ¿por qué?, porque es una de las maneras para mantenerlo "abierto".

Igualmente, se requiere invertir en las herramientas para trabajarla, tales como catálogos, listas de precios, folletos sobre la información del producto, etcétera. Cada empresa elabora materiales de soporte para sus socios que sirven en el desarrollo del negocio, por lo que es una prioridad invertir en los mismos. Éstos están ya trabajados y probados por las empresas respecto a su utilidad, por lo que la inversión que se hace es mínima si se compara con el costo si cada quien elaborara sus propios materiales y publicidad; además, el usarlas ya diseñadas es parte de los acuerdos con las compañías porque se trata de que todas y todos los socios vayan sobre la misma ruta, aspecto fundamental de la asociación, que es base del mercadeo en red.

En ocasiones, por el contrario, se cree que como la inversión es tan baja comparada con la de un negocio tradicional, no estamos ante un negocio serio, o los socios consideran que por eso no hay nada que perder si no lo trabajan. Sin embargo, para el éxito en este tipo de nego-

cios hay que comprender que inicialmente no se percibe como algo gigante debido a que la compañía es la que pone la empresa y nosotros —los socios— somos quienes apor-tamos los consumidores, y mientras más de éstos llevemos más vamos a ganar.

La empresa es quien pone toda la infraestructura y quienes nos asociamos con ella ponemos la estructura de los consumidores. Es por eso que cuando nos inscribimos en la empresa no tenemos que invertir ni en la infraestruc-tura ni en la elaboración del producto, dado que eso ya lo hizo la compañía. Así, el dinero que ponemos los que hacemos el mercadeo en red es principalmente para llevar consumidores.

Para definir lo que es el *network marketing* hay que re-conocer que es así como funciona, ya que a menudo, cuan-do esto no se entiende, el negocio no avanza. Es imposible trabajar exitosamente a ciegas. Por ello se requiere saber desde un inicio el esquema del trabajo que tenemos como socios así como las ganancias que se obtendrán sobre el mismo. Las comparaciones con los negocios tradicionales son útiles para observar las ventajas que el mercadeo en red tiene frente a aquéllos, pues conociendo el esquema es posi-ble identificar que es muy difícil que un negocio tradicional nos dé el dinero que en un futuro —si nos quedamos—, nos puede dar un negocio de redes de mercadeo.

Uno de los primeros objetivos es que el negocio tiene que ser autosustentable, pues tampoco se trata de inver-tir sin esperar obtener ganancia alguna. Pero debe tomarse en cuenta que los re-sultados se irán obteniendo a corto, me-diano y largo plazos, como en cualquier negocio. En el corto plazo la primera meta es realizar la compra mensual que pide la compañía y hacer que ésta no sea

No hay
empresarios
que no sepan
tomar riesgos.

un gasto sino una inversión, porque el primer objetivo es que esa compra sostenga nuestro negocio.

Debemos comprender que tenemos un negocio real, que nos paga desde que lo ponemos en marcha, aunque estemos en el nivel más bajo como socios, y que nuestro ingreso seguirá aumentando si continuamos trabajando. Por esa misma razón es que no se llega a ser millonario de la noche a la mañana, ya que como cualquier negocio requiere de mucho trabajo, de muchas estrategias, de disciplina, de mucha perseverancia y sobre todo, de no cerrarlo nunca, porque de hacer esto el retroceso es tan grande que implica comenzar casi desde el principio. Hay personas que se inscriben en las redes de mercadeo y piensan que al día siguiente se van a hacer millonarios. Eso es un grave error, pues si observamos, en un negocio tradicional el primer año es de mucha siembra. Si el negocio tradicional termina el año pagando la renta y los gastos ya no son un costo ¡se tiene un excelente negocio!, lo cual permitirá que el mismo continúe existiendo y generando ingresos el siguiente año, y se podrá afirmar que ya es autosustentable.

Si en las redes de mercadeo el primer año logramos que el negocio no nos cueste y que además nos empiece a dejar dinero, ya se tiene un buen negocio, de tal forma que ya está listo para que lo llevemos a otro nivel. Éste es un negocio que construyéndose sólidamente, a futuro y a largo plazo, nos puede hacer millonarios. Pero hay que saber que la posibilidad de obtener ganancias, e incluso de llegar a la libertad financiera, no se dan de la noche a la mañana, se requiere de tiempo y de ir construyendo un trabajo firme para que se logre la salud del mismo. A menudo sucede que en un mes se quiere llegar al nivel más alto de la compañía y al no estar conscientes de que sí es posible lograrlo, pero no en tan poco tiempo, muchas personas tienden a desistir. La manera de tener logros sólidos es realizar todo de manera escalonada

y normalmente, además, va de la mano con el crecimiento personal. Por lo tanto, lo ideal, es que las metas que nos ponemos al inicio sean realistas y las mismas se irán incrementando conforme las logremos y vaya pasando el tiempo.

Actualmente el *network marketing* es de los negocios más grandes del mundo, y como ya se mencionó más arriba, es una de las principales tendencias del siglo XXI. Dadas sus características, va a llegar un momento en el que todo el mundo va a estar en una red de mercadeo, si no es que ya lo está. En las mejores empresas de este tipo hay personas multimillonarias, lo cual es un indicador de que las ventas en redes sí funcionan. Este negocio tiene muchas ventajas, ya que además de que no hay límite en las ganancias que queramos obtener —pues el límite lo ponemos nosotros—, permite que organicemos el tiempo de trabajo y de vida personal según los requerimientos que tengamos a nivel individual, pues nosotros ponemos los horarios de trabajo. Ello explica de alguna manera por qué alrededor de ochenta por ciento de las personas que lo hacemos somos mujeres y el veinte por ciento restante son hombres, pues culturalmente y de manera tradicional, se consideró que las mujeres éramos las encargadas del cuidado de los hijos y de la casa, pero cuando nos vemos enfrentadas también a la necesidad de ser proveedoras, los empleos donde hay que estar confinadas en oficinas con horarios inflexibles se vuelven una complicación. Sin embargo, las redes de mercadeo se convierten en una excelente opción para que las mujeres logremos todos nuestros objetivos de vida. Este negocio da frutos tanto a las mujeres como a los hombres, y nos reta a que sin importar nuestra circunstancia logremos conseguir nuestros sueños.

**Las mujeres
somos
creadoras
de vida y
guardianas de
historias.**

Las mujeres tendemos a ser constructoras de historias, en las que muy fácilmente pueden estar las que tienen que ver con mejorar nuestras situaciones de vida y con el éxito. El *network marketing* ha representado una valiosa alternativa y oportunidad para las mujeres que han tenido que sacar adelante, solas, a sus hijas e hijos, así como para quienes han decidido, junto con su pareja, llevar sustento a sus hogares. Este negocio surgió como una enorme oportunidad en la que al no ser jefe ni tener jefes, cada persona puede acomodar sus horarios de trabajo y de vida, de tal manera que el trabajar no les implique el alejamiento de sus familias. Como empleadas —e incluso muchas veces en el negocio tradicional—, no es fácil que las mujeres tengan el permiso o el tiempo para estar más cerca de sus hijos, sobre todo si son las únicas jefas de los hogares, ya que puede ser que sean viudas, madres solteras, separadas o divorciadas y sus alternativas laborales fuera del mercadeo en red se vean limitadas.

Para los hombres el *network marketing* representa una enorme posibilidad de formar un liderazgo con rasgos fraternos, en tanto este negocio es servicio puro. Incluso, estoy convencida de que si los líderes de todas las áreas salieran del mercadeo en redes el mundo estaría en mejores condiciones.

Este negocio está hecho para ambos géneros por igual y según sus circunstancias de vida, metas, sueños y deseos es una oportunidad de crecimiento económico y de desarrollo personal que se dan aparejados, pues para lograr uno, necesitamos del otro, y viceversa. Incluso, cuando las parejas comparten este negocio, normalmente es un éxito, debido a que la mezcla de los rasgos positivos que caracterizan comúnmente a las mujeres y a los hombres derivan en format excelentes equipos.

Pero analicemos un poco más de cerca qué son las redes de mercadeo. Como su nombre lo dice, éstas comercian

mercancías con base en la asociación de personas. Esta asociación se estructura como una red compuesta por individuos unidos a partir de una compañía, en la que todos tienen en común pertenecer a la misma empresa y se asocian para comerciar sus mercancías y para inscribir a más socios. Normalmente la empresa pide un consumo periódico obligatorio de los productos que ofrece como base para la generación constante de consumo y de ingreso. La originalidad de este negocio se manifiesta en que las personas son el activo principal para su puesta en marcha, ya que si bien el consumo es la unión inicial y permanente con el socio, el ingreso de más personas significa la verdadera fortaleza del profesional del *network marketing*.

Las redes de individuos son su parte esencial, ya que sin éstas sería imposible que un negocio prosperara. Por ejemplo, un comercio de bicicletas normalmente puede basar su red de mercadeo en profesionales y aficionados al ciclismo y en segunda instancia en personas que ocasionalmente montan una bicicleta, así como en quienes quieran iniciarse en el ciclismo. Actualmente, la mayoría de los negocios tradicionales de cierto tamaño, ofrecen tarjetas de clientes frecuentes, en las que se piden los datos a los consumidores y se les hacen descuentos particulares solamente por afiliarse a su tarjeta de cliente. Ello crea una red que, entre otros objetivos, busca que el comprador no se vaya con la competencia.

Aunque si bien el mercadeo en red no es igual a lo anteriormente descrito, con ello quiere mostrarse que las redes se establecen en cualquier negocio, incluso en las familias, entre los amigos, los profesionales, los aficionados a algo, etcétera. Lo que hace original al *network marketing* respecto a las redes que existen en todos lados y en toda sociedad es que la red de mercadeo formada a partir de una compañía va a generar rendimientos monetarios. Para que esto

sea posible se requiere que al inscribirse a una empresa el socio realice estructuradamente el trabajo que acuerda con ella —mediante contrato—, a fin de que funcione el plan y la estructura de ventas que cada compañía trazó.

Los negocios tradicionales normalmente no ofrecen que los clientes se asocien con ellos y mucho menos comparten los frutos. Evidentemente la compañía de mercadeo en red no regala las ganancias a las personas que se inscriben, sino que las hace socias porque espera que el trabajo de distribución lo haga cada persona y se sume al de los otros socios, y ése es justamente el reto que tomamos al afiliarnos. Incluso, la idea de este libro surge del deseo de compartir el conocimiento acerca de cómo se puede obtener el desarrollo personal, logros y abundantes ingresos a partir de perfeccionar muchos de los aspectos que se requieren para triunfar en esta profesión, con base en la experiencia que he visto en muchas y muchos profesionales y en la mía propia. De la misma manera, al ser el *network marketing* un reflejo de la vida, pero estructurado, se desea que sea útil a cualquier persona que quiera emprender o continuar en algún negocio tradicional o incluso mejorar en la profesión a la que se dedica.

Cada persona que ingresa al mercadeo en red está generando la necesidad de nutrir su red, y la única manera de hacerlo es ingresando a más socios. Más adelante se hablará detalladamente de cómo puede hacerse, pero es indispensable reconocer que con una red sana y fuerte es como se pueden conseguir grandes triunfos en esta profesión, sin olvidar que la formación de la misma es responsabilidad de cada socio. La base de este negocio es la asociación, por lo que si no la hay, no hay negocio. Igualmente, se requiere ver que los logros únicamente dependen de nosotros, no de quien nos invitó al negocio, ni de quien a nosotros estamos invitando. Más adelante se comprenderá por qué. No

obstante, sí podemos adelantar que la red implica trabajar codo a codo con nuestros socios; por ello, necesariamente tenemos que convertirnos en líderes que forman líderes, dado que un líder se vuelve responsable de sus actos, en un ser autónomo que no espera a que alguien le diga qué hacer, cómo y cuándo, sino que lo sabe porque reconoce que tiene que sacar adelante, a su vez, a más líderes.

Así, el *network marketing* funciona mediante la creación de redes que promueven el consumo del producto y obtienen ganancias por ambas actividades. Por lo tanto, el inventario principal del mismo son las personas, más que los productos, porque, ¿quién consume los productos?, ¿quién puede ingresar a la compañía y a su vez vender los productos? Solamente las personas. Es claro, entonces, que entre mejor capacidad se tenga para relacionarse más se va a ganar, y es por ello que el desarrollo humano del que se ha venido hablando es fundamental: aquí es donde adquiere más sentido verlo como prioridad.

Igualmente, el mercadeo en red ofrece planes de compensaciones que son uno de los aspectos que permiten que el socio o distribuidor de la compañía permanezca en la misma por tiempo indefinido. En toda empresa honesta los planes de compensación se estructuran de manera transparente e igualitaria para cualquier persona. Normalmente, a partir del avance que se vaya teniendo en el negocio, se establecen varios niveles, tanto para los reconocimientos como para los porcentajes de ganancias. Uno de los mejores aspectos del mercadeo en red es que hay un gran apalancamiento, es decir, que la estructura posibilita generar un empuje de todos los miembros, lo cual permite que cada socio que se capacite de manera profesional se duplique el negocio.

Ingresé al *network marketing* porque me dijeron que existía la posibilidad de llegar a tener ingresos residuales.

¿Qué significa esto? Los ingresos residuales son aquellos que se siguen obteniendo durante noventa y nueve años por un trabajo realizado una sola vez; es similar, por ejemplo, a los que se obtienen por derechos de autor, en el que alguien graba una canción —una sola vez— y obtiene ingresos toda su vida, incluso después de su muerte, por esa sola canción. Cuando a mí me dijeron que eso era posible, entré sin dudarlo al negocio, y aunque si bien también supe que me tardaría tiempo en lograrlo, me enfoqué en esa meta. Esto es posible cuando se llevan a cabo todos los pasos que la empresa establece para que se obtenga este tipo de ingreso. En mi caso, éste fue un enorme incentivo para trabajar intensamente en mi empresa.

No sólo se pueden obtener los ingresos residuales —si bien ésta es una de las mejores recompensas del trabajo arduo y constante—; también se pueden lograr ingresos por la venta del producto que ofrece nuestra compañía, así como una ganancia que se definirá y aumentará conforme nuestra red de socios vaya creciendo. Uno de los secretos para el éxito en el negocio es organizarlo de tal manera que nos sea posible ponernos las metas en todas las áreas de ingresos. Una persona que se dedica al mercadeo en redes de manera profesional gana más que el promedio en el corto plazo; en el mediano plazo es libre financieramente y a largo plazo es una persona que puede asegurar a sus futuras generaciones. Esto no se logra de la noche a la mañana, pero es posible conseguirlo si se trabaja de manera constante.

En esta profesión y negocio —como en todos— la información que se presente debe ser completamente verídica, sin mentiras, tal como es... ¿y cómo es?: simple. Tuve la fortuna de que la persona que me invitó logró transmitirme que esto era una oportunidad y un negocio donde el ingreso no tenía límite, que ése se lo iba a poner únicamente yo.

Como ya asentamos en anteriores capítulos, se requiere hacer lo correcto en todo momento, por lo que cuando invitamos a alguien a nuestro negocio estamos obligados a hablarle con la verdad, y ésta implica que sepa que no se va a hacer millonario en tres meses. Si además de ello nos damos cuenta de que están atravesando por alguna situación, como un divorcio, una muerte, la falta de dinero o deudas, mentirle sería hacer un daño en vez de una ayuda, dado que el generar falsas expectativas lastima a un ser humano. En este negocio no se debe usar a las personas, no se les debe mentir —como en ninguna área de la vida—. Se les debe respetar tremadamente y no verlas con cara de número; eso no es ético, es terrible, además de que se darían cuenta tarde o temprano, lo cual resultaría en que quien mienta pierda su credibilidad.

A menudo, cuando la gente llega al *network marketing* lo hace con muchas cargas y con muchos tabúes. Para que realmente puedan avanzar en el negocio es fundamental que primero avancen en la vida, es decir, deben desatorarse de la situación que traen, ya que de otra manera sería muy difícil que florezca su negocio. La mayor parte de las personas llega muy mal, pero es un hecho que en algún momento tienen que desbloquearse. Lo que deja el camino del *network marketing* —además de la posibilidad de lograr grandes ingresos— es un crecimiento personal muy grande.

Es importante saber que cualquier persona puede vivir del *network marketing* sin ser millonario, porque se gana muy bien. También deja una inmensa satisfacción cuando nos damos cuenta de que a través de él estamos ayudando a cambiar historias y sirviendo a los demás. Por eso, en el proceso que llevo a cabo en la formación de líderes, le digo a ellos que siempre vayan atrás de su red a fin de que puedan observar a quienes tienen adelante y reconozcan a las personas a quienes tienen que servir, impulsarlas, apa-

lancarlas y, ¿por qué no?, subirlas a un escenario a recoger sus premios y compartir sus historias de éxito. Las personas que ingresan a nuestras redes han depositado su confianza en nosotros y por lo tanto están esperando a que hagamos algo por ellas; así, un líder en esta profesión —y en cualquier otra—, nunca debe ponerse hasta adelante sino irse hasta atrás. De la misma manera, no se trata de estar bajando el pie para atorar la carreta en la que todos vamos en una red; si alguien lo hace es mejor bajarlo porque detiene el avance de todos. En el *network marketing* no hay cabida para perjudicar a los demás en su avance, y tampoco debería haberla en ningún otro espacio de la vida.

Las redes de mercadeo es lo mejor que hay; es el mejor negocio del mundo. Yo pasé de ser empleada a ser empresaria —tenía un negocio tradicional—, y posteriormente entré al *network marketing*. He estado en las tres posiciones y la mejor de mi vida ha sido haber construido mi negocio en este último. Cuando entré volví a tener vida aunque estaba enferma; volví a tener ganas aunque tenía miedo; volví a querer luchar por mis sueños; saqué el temor por la ilusión de volver a vivir. Para mí, fue el medio que me posibilitó aplicar toda una trayectoria de vida. Me retó a servir y a ser mejor. Me desafió a construir y reconstruir entrañables amistades y una familia que ya no tenía. A base de servir y de encontrar a tanta gente aprendí a volver a abrazar, a tener esperanza, a trabajar en equipo. Es lo mejor que me ha pasado en todos los sentidos. Hoy hay más de setenta mil personas en mi organización. En la empresa en la que trabajo me han hecho sentir como una estrella. Y todo empezó con un cambio en mí. No tomé un curso, no sé hablar inglés, no sabía usar una computadora. Sin embargo, al ver la oportunidad, al ver un negocio real y el pago conforme al esfuerzo personal no dudé en tomarlo. Hoy sé que también permite ayudar a los demás a dejar huella, a realizar sus

sueños y a luchar por sus ideales. Es el mejor negocio. Es el que nos reta a ser nosotros mismos. Es un negocio con corazón, de baja inversión, que todas las personas podemos hacer. Justamente esos aspectos son sus mayores atractivos. Considero que Dios lo hizo para todas las personas que tenemos sueños que de otra manera no podríamos realizar.

CAPÍTULO 6

ALCANZAR LA EXPERTICIA

Para realizar bien una actividad es fundamental que desarrollemos muchas habilidades, es decir, se requiere que nos volvamos expertos. Cuando llegué a este negocio, me percaté de que aquí podía fortalecer los conocimientos adquiridos a lo largo de mi vida pero que debía aprender mucho más. Trabajar en el *network marketing* nos obliga a volvernos profesionales y a convertirnos en líderes que la gente quiera seguir. Desde el inicio hay que preguntarnos si estamos dispuestos a cambiar, ya que se requiere que seamos líderes amables, que nos expresemos con palabras confiables y correctas.

En cuanto ingresa la primera persona a nuestra red se adquiere una enorme responsabilidad, porque es alguien que nos está siguiendo. Por ello, siempre debemos ir un paso adelante, y no parar en nuestra preparación, tanto profesional como personal. El *network marketing* hace brillar lo mejor de cada persona, pero también la corrige, porque en todo momento estamos expuestos y somos observados en lo que hacemos, es decir, estamos dando el ejemplo. Ese solo hecho nos obliga a que día a día busquemos ser mejores, ya sea en el negocio o en cualquier actividad

El *network marketing* saca lo mejor de ti, pero también te muestra qué tienes que cambiar.

profesional que realicemos. Requerimos ir construyendo nuestro mejor original, ya que la mejor versión de nosotros mismos es la mayor aliada para que vayamos sumando muchas personas a nuestra organización. El mercadeo en red nos reta a ser cada día mejores, a ser muy humildes, a aprender mucho y a reinventarnos como personas.

Ahora bien, las grandes cosas se van construyendo una por una, paso a paso, por lo que para volvernos expertos necesitamos recurrir a la paciencia en todo momento. Cuando se hacen las cosas una a una, pero sin pausa, llega un día en el que pueden verse los logros y por lo tanto, al voltear, hay una enorme claridad de que el crecimiento profesional y personal valió mucho la pena gracias a que hubo una gran siembra previa.

Se debe reconocer que el mercadeo en red es un camino de aprendizaje pues, como todo, no podemos esperar a ponernos en marcha hasta que ya sepamos mucho, eso no tendría sentido y tampoco llegaríamos a ninguna meta si nos paralizamos por temor a no saber lo suficiente. Lo común es que al inicio echemos a perder muchas oportunidades con las personas que invitamos, debido a que hay cuestiones que no hemos pulido todavía. Nadie sabe todo cuando comienza algo nuevo, pero uno de los secretos es que cuando nos equivocamos no debemos tomar las cosas de manera personal, pues normalmente las decisiones de los demás están más relacionadas con sus propias historias de vida que con lo que hagamos o dejemos de hacer nosotros. Comúnmente lo que sucede en este negocio es que nos dejan plantados, nos dicen que no están interesados en ser nuestros socios o algo similar. Pues bien, no pasa nada. Recordemos que igual que en los negocios tradicionales o en cualquier profesión, pasa de todo, pero mientras no nos tomemos nada personal, la experiencia nos queda como aprendizaje y eso es justamente lo que buscamos.

Entonces, ¿cómo se alcanza la experticia? La respuesta es muy simple: trabajando el negocio, apoyándonos con los materiales de la empresa, leyendo todo lo que nos sea útil y preguntando a personas con más experiencia. Ser experto o experta significa que antes de serlo nos movimos, preguntamos, intentamos, leímos y hablamos con las personas. Cuando logramos desarrollar muchas habilidades consolidamos nuestro negocio. Sin embargo, antes de ello, la única base para comenzar es generando credibilidad con los demás. Si la logramos y posteriormente conseguimos la experticia, vamos a tener un gran negocio.

Lo que comparto en este libro no es porque me considere una experta. Por el contrario, lo que quiero transmitir es que un día fui nueva en redes de mercadeo y entré sin saber casi nada del negocio. Es más, sigo sin saberlo todo, porque la vida es un camino de aprendizaje que nunca acaba. Sin embargo, lo que sí aprendí desde el inicio es a decir “no sé, pero investigo”; “no sé, pero conozco a alguien que sí sabe”; “no sé, pero me las ingenio”. Ése fue uno de mis más valiosos recursos. Además, las personas agradecen mucho la sinceridad, aspecto que genera confiabilidad, y aunque parezca contradictorio respecto al dominar muchos conocimientos para el éxito, así es como funciona. Aprendemos a decir “no sé”, o “no soy muy bueno pero me estoy volviendo un experto”. No hay que sentirnos apenados por ello, ya que es un hecho que nadie abandona la red cuando le decimos “no sé”; por el contrario, lo agradece y además eso abre las puertas.

No obstante, al decir “no sé pero lo investigaré, o iré con alguien que sabe más”, hay que hacerlo de verdad, porque entonces de nada serviría haberlo dicho. Todas las dudas que tengamos hay que resolverlas, hay que investigarlas,

El que pega primero pega dos veces.

y cuando se trate de responder las dudas de alguien más, debemos regresar con la persona a la que le dimos nuestra palabra de ayudarle a aclarar su duda. De otra manera estaríamos mintiendo y en consecuencia no nos estaríamos volviendo expertos. Investigar es la única herramienta que tiene el ser humano para generar conocimiento, así que realizar esta actividad es fundamental para llegar al éxito, lo cual nunca debe olvidarse, como tampoco hay que olvidar que a ninguna edad y en ningún momento de la vida se deja de aprender, solamente tenemos que ser receptivos al conocimiento.

En ningún negocio se llega a ser millonario de la noche a la mañana. Tampoco se puede saber todo en ese lapso de tiempo. Sin embargo, sí podemos comenzar a centrar nuestra atención en las personas, en entenderlas, en escucharlas, en ayudarlas y en servirlas. Hay algo que se llama *empatía*, que quiere decir capacidad o sentimiento para identificarse con alguien, en sus situaciones, sentimientos, sueños y deseos. Pues bien, uno de los secretos para volvernos expertos en cualquier negocio y en cualquier área de la vida es ser empáticos con los demás. Particularmente, el *network marketing*, al estar basado en la asociación, requiere de la conexión positiva entre seres humanos, porque todos vamos caminando juntos hacia objetivos similares. Una vez que estamos abiertos a desarrollar empatía, requerimos ir con un experto en eso que queremos aprender, para que pueda apoyarnos. Se requiere enlazarnos con él en todo lo que nos sea posible, pues la asociación es la base no sólo del *network marketing*, sino de todas las actividades que han permitido que los seres humanos nos desarrollemos. Por ejemplo, un arquitecto diseña un hospital y un doctor atiende ahí; pero antes, ambos profesionistas tuvieron maestros que les enseñaron a trabajar, sin ellos, no hubieran podido crear el hospital ni atender personas enfermas. Lo mismo

sucede en este negocio, el conocimiento y la experiencia también se van compartiendo con los demás, porque el éxito —recordemos—, debe tocar la vida de muchas personas, debe impactar a muchos. Por lo tanto, un experto, si es exitoso, colaborará con los demás.

Tanto el conocimiento práctico como el que está en los libros y el que adquirieron otras personas nos es útil. Pero también, cada uno de nosotros traemos un bagaje práctico que bien puede ayudarnos a hacernos expertos. Todo ser humano tiene poder de conocimiento, pero lo que hace la diferencia es si decide o no usarlo y darle orden, de tal forma que éste sea la plataforma para especializarse en el *network marketing* —y en cualquier cosa que hagamos—. Para eso, se requiere desarrollar el hábito del aprendizaje, ya que el conocimiento práctico, teórico y el que nos comparten las demás personas son las herramientas que nos permitirán ganar cualquier batalla.

Cuando alguien va empezando en el mercadeo en red y aún considera tener muchas dudas, deberá apalancarse con la persona que le invitó al negocio y con los líderes que se encuentran arriba del principiante, pues particularmente no es fácil el inicio. Sin embargo, el esquema con que está diseñado el mercadeo en red —donde los integrantes de las redes juegan un papel fundamental en la transmisión del conocimiento—, posibilita el éxito de cualquier persona nueva, siempre y cuando exista una apertura individual de cada miembro para cumplir con su obligación moral de apoyar a los nuevos miembros como de éstos a aprender. De no ser así no solamente no se aprendería, sino que el funcionamiento del negocio sería imposible.

Al ingresar socios a nuestra red jamás debemos dejarlos solos, hay que ayudarlos en todo momento. Por esa razón

Un líder no
nace, se hace.

es necesario volvemos expertos. Es decir, al principio acudimos a alguien muy experimentado, pero posteriormente, conforme pase el tiempo, nosotros, debido al proceso natural de este negocio, deberemos llegar a convertirnos en los expertos que el principiante buscará.

Así, para tener un negocio exitoso, debemos estar abiertos y receptivos en todo momento tanto a aprender como a poner en práctica —de manera organizada—, lo que ya sabemos. Cultivarse es una actividad cotidiana, porque todo lo que hacemos, leemos y escuchamos nos deja una experiencia. Por eso, el éxito es hacer lo que tenemos que hacer todos los días sin parar. Formarnos es una obligación de toda profesión, negocio o actividad y no debemos dejar nunca de hacerlo. El aprendizaje es un camino de vida.

Me gusta aportar al conocimiento relacionado con el *network marketing* y cómo éste está relacionado con nuestro desarrollo personal. Para volvemos expertos en este negocio y en la vida misma hay que enfocarnos en los aspectos humanos, porque en la medida en que cada persona crece y reflexiona sobre sí misma, podrá trabajar con los demás y tendrá herramientas para acompañarle en ese proceso de crecimiento; por lo tanto, ello abrirá cada vez más sus posibilidades para invitar a más socios desde una postura de honestidad, comprensión, respeto y veracidad. Y entonces, cuando eso suceda, se podría decir que ya es un experto.

Poner en práctica lo siguiente despeja el camino para alcanzar la experticia: en el *network marketing*, y en todo lo que se hace en la vida, se trata de ser humilde, no de ser jefe. Ahora, ¿qué es la humildad? Lo planteamos porque normalmente no reflexionamos sobre su significado. Ser humilde, en su aspecto positivo, quiere decir que quien lo es tiene la capacidad de reconocer sus propias limitaciones y debilidades y que todo su comportamiento parte de esa conciencia. Ahora bien, ¿cuál es la relación entre ser humilde

de y olvidar que no se está bajo el dominio de un jefe o que ya no somos jefes? Pues bien, a menudo, un jefe tiene una actitud contraria a la humildad, es decir, es soberbio —se comporta como si todo lo que hiciera y dijera está bien, suponiendo que es la única verdad que vale—; es orgulloso —no reconoce que se equivocó, algo que le sucede a cualquier ser humano—; es engreído —se comporta de manera arrogante y con desdén hacia los demás—... podríamos enumerar una larga lista de aspectos que predominan en la caracterización de un jefe, pero sólo usaremos éstos a manera de ejemplo.

El trabajo que hacemos en el *network marketing* tiene casi toda su base en la invitación de más socios. Así que es probable que nadie quiera asociarse con alguien que sea soberbio, orgulloso, engreído o que tenga cualquier actitud parecida. Estas formas de actuar se construyen porque nuestra sociedad y cultura suponen que para ser jefe hay que ser así, de lo contrario se carece de autoridad. Estos supuestos son parte de lo que detiene el desarrollo de los equipos en cualquier trabajo, porque el jefe, al mantener en el temor a sus subordinados, lo que logra es limitar su creatividad, su iniciativa y la confianza en sí mismos. Es probable que sí consiga el cumplimiento de horarios de entrada y de salida, de las idas al baño y de las horas que estarán sentados en una silla, pero no obtendrá resultados productivos importantes. En el mercadeo en red sí queremos resultados, y muy elevados, por lo tanto, si deseamos llegar al éxito necesitamos ser líderes humildes, respetuosos y que nos dediquemos únicamente a apalancar a los demás y a tenerles consideración en todo momento.

Antes hablamos de que la única manera de generar autoridad es poniendo el ejemplo. Esta autoridad es la única que no menospreciará a los demás, es la que va a permitir que un líder forme a más líderes. ¿Por qué? Porque el ser-

vicio a los demás es lo que hace que otros nos sigan. Ahora, ¿qué es el servicio a los demás dentro de un negocio o profesión? Ayudarlos a que aprendan, permitir que observen cómo trabajamos.

La esencia de un buen líder es que lo sigan desde el corazón, con sinceridad y confianza. Quien es seguido por miedo a represalias no es líder, es un tirano. Y aunque si bien en ocasiones pudiera haber una delgada línea entre el líder y el tirano, a partir de nuestro trabajo de reflexión permanente sobre nosotros mismos, podremos evitar el aspecto negativo del liderazgo. Se trata de saber que estamos sirviendo, que no estamos conquistando. La experticia se alcanza con la práctica. Se obtiene a partir del trato cotidiano con los demás y por supuesto combinándolo con los valiosos conocimientos de los libros, de los materiales de nuestra empresa y de lo que nos enseñan los conocedores. Pero sin práctica, sin poner el ejemplo, jamás llegaremos a ser expertos.

Desde que me inicié en el *network marketing* decidí aprender a tratar con la gente de mejor manera. Esa decisión y la práctica del día a día es lo que me permitió optimizar la técnica del contacto en frío —ya hablaremos de esto—. Emprender tareas en pos de un objetivo uno a uno, un día a la vez y sin parar, me permitió mejorar y progresar en esta habilidad.

Esencialmente, en este apartado se busca resaltar la utilidad de la práctica, esa que se lleva a cabo las veinticuatro horas y que permite conjuntar todo tipo de conocimientos, tanto el de los conceptos, como el de las técnicas y el que nos comparten otras personas.

Las habilidades que adquirí fueron gracias a que puse en práctica todo lo que se me decía, y como consecuencia hoy puedo compartir con quienes leen este libro que sí es posible alcanzar la experticia, porque cuando comencé el

negocio de mercadeo en redes me costaba mucho abrir las puertas a la convivencia. Sin embargo, al comenzar a hacer el trabajo y poner en práctica los consejos que otras personas me compartieron empecé a abrirme de tal manera que hoy puedo decir que sí se puede porque lo experimenté en mí misma.

Ahora bien, la experticia también nos dice que jamás dejamos de aprender. Lo sabe alguien experto e igualmente reconoce que puede seguir cometiendo errores. Pero el secreto radica en que cada vez que nos damos cuenta de nuestras equivocaciones resolvamos el error. El problema no es que nos equivoquemos, sino que no corrijamos la situación, ya que no podemos ser indiferentes con nosotros mismos y con nuestros errores, porque en ese momento, detenemos nuestro desarrollo personal. Recordemos que el éxito en el *network marketing* se construye a largo plazo, y la experticia también se forma a la par del negocio y de la profesión.

Debemos aprender todo lo relacionado con el negocio, todo lo que tiene que ver con nosotros mismos y con lo que esté vinculado al trato interpersonal. Hay que ir desmenuzando cada cosa desde el principio. La consistencia del día a día, del uno a uno es lo que permite desarrollar muchas habilidades. Yo invito a todas las personas a que no se detengan, porque al final cosechamos grandes frutos, no sólo monetarios, sino también un cúmulo de conocimientos y experiencias.

ELEGIR SIEMPRE LO MEJOR

Ya vimos qué es el mercadeo en red y muchas de las características más importantes para tener un negocio exitoso. Pero hemos dejado para este apartado algo que es fundamental para los logros.

En la búsqueda de resultados dentro del mercadeo en red lo primordial es unirnos a una empresa de la cual no tengamos que cambiarnos nunca, porque como ya vimos, los resultados se consiguen a medida que pasa el tiempo, por lo que si invertimos nuestros esfuerzos y nuestra valiosa vida en la empresa equivocada no solamente no veremos frutos, incluso podríamos arruinar nuestro bolsillo así como nuestra credibilidad y confiabilidad.

Por ello, lo primero es que tenemos que buscar —o dejarnos encontrar— una empresa de la que nunca tengamos que salir. Uno de los peores errores que se cometan es cambiar de compañía constantemente. Eso no ayuda en nada. Cuando alguien está buscando la oportunidad de entrar a este negocio —o se la están ofreciendo—, lo primero que tiene que hacer es investigar a la empresa. Tiene que conocer cuánto tiempo lleva en el mercado, su reputación, sus avales externos, esto es, la opinión de terceros sobre la misma, porque los criterios de otros son los que más valor tienen respecto al prestigio de una empresa.

Preferentemente no hay que unirse a una empresa recién fundada porque sólo el tiempo indicará si es o no eficaz. Se tienen que conocer las finanzas de la compañía, particularmente deben estar completamente libres de deudas y con un gran renombre respecto a cómo manejan sus capitales. Recordemos que nos volvemos socios de la empresa, por lo que en un negocio tradicional no nos asociaríamos con alguien deshonesto ¿no es así? Pues lo mismo debe suceder en el *network marketing*, ya que nuestro respaldo y credibilidad también están basados en la compañía, no sólo en nuestras acciones individuales.

Si nuestros valores están en orden —la lealtad, la congruencia con lo que hacemos, la honestidad y la ética—, entonces debemos buscar una empresa que coincida con la visión que tenemos de la vida. La compañía a la que nos

unimos debe actuar éticamente en todo momento, tanto en sus actividades comerciales como en la elaboración y venta del producto que ofrece. Respecto a lo financiero, tenemos que revisar como socios o posibles socios las características de su plan de compensación y los premios que puedan otorgarnos con base en nuestros logros, dado que éstas son las fuentes de nuestros ingresos. Si notamos que algo no va bien en el sistema financiero, entonces es mejor que no nos asociemos con ella. Si observamos que son muy contadas las personas que han podido llegar a la libertad financiera y que las exigencias para lograrla son irreales, entonces tampoco es la empresa que nos conviene. El esquema de una buena empresa de *network marketing* debe ser realmente el de ganar-ganar, y no uno que no favorezca al profesional de redes de mercadeo.

De la misma manera, es fundamental conocer los productos que ofrece la compañía; asegurarnos de que éstos no sólo no dañen a las personas, sino que sean benéficos. Una empresa sólida, honesta y ética en el mercadeo en red siempre va a elaborar y a ofrecer productos de la mejor calidad. Tengamos en cuenta que si bien la asociación es la estrategia de crecimiento, vender y consumir un producto dañino o inservible le quitaría toda razón de ser a este tipo de negocios y lo destinaría al fracaso total. Si revisamos las historias de todas las empresas de redes de mercadeo exitosas y consolidadas nos daremos cuenta de que los productos que ofrecen están ampliamente reconocidos en el mercado, e incluso son buscados por los consumidores que no hacen mercadeo en redes ni están interesados en hacerlo, pero son unos compradores satisfechos.

El producto es el factor principal que abre las puertas en este negocio, eso está por demás comprobado. Y si a ello le agregamos que los socios de la empresa no sólo lo vendrán, sino que también lo deberán consumir, entonces no

hay razón para aceptar un mal producto en nuestras vidas. También hay que investigar si la misma empresa los fabrica o los manda maquilar, en dónde lo hace, etcétera. Busquemos todos los aspectos relacionados con los productos, ¿son dañinos?, ¿son benéficos para quienes los consumen? No creamos nunca en los productos milagro, ya que éstos pueden contener ingredientes que dañan la salud de manera grave.

Si vemos que los planes de compensación financieros son irreales o si las propiedades de los productos se acercan más a una fantasía que a un hecho real, más vale no asociarnos con esa compañía. Busquemos si los productos y sus ingredientes no están prohibidos por las normas nacionales e internacionales, porque de ser así, tampoco hay razón para que nos asociemos con alguien no interesado en el bienestar de los demás, pues es muy probable que tampoco esté interesado en el bienestar de sus socios.

El respaldo que tenemos en el mercadeo en redes no solamente radica en la empresa, sino también en su producto, por lo que elegir lo mejor significa escoger una compañía que tenga el mejor producto y un excelente y realista plan de compensación para sus socios. De no contar con ambas características no es la empresa que nos llevará al éxito. Desafortunadamente en México, y en todo el mundo, diariamente entran muchas compañías que generan grandes expectativas y luego se van. ¿Y quién dio su nombre? Lamentablemente, es la persona que se unió a dichas empresas, dejando en mal a quien ingresó con ilusiones y grandes sueños, quedando además desprestigiada con todos los que creyeron en ella.

Si todo lo que hace la empresa es ético y justo para los socios y para ella misma, entonces es una buena compañía, eso nos garantiza que podremos quedarnos de por vida. Uno de los mayores atractivos del *network marketing* es la

posibilidad de lograr ingresos residuales, pero si vemos que una empresa no los ofrece, o que los requisitos para obtenerlos son humanamente imposibles de cumplir en tiempo y en esfuerzo, entonces no entra en el esquema ganar-ganar, y probablemente termine en fraude. Hay que ser muy cuidadosos.

Las redes de mercadeo son un proyecto de vida, e incluso ofrecen la posibilidad de apoyar a nuestros descendientes. Por ello estamos obligados a buscar lo mejor, porque es un propósito de la existencia, no un juego o una actividad que estemos haciendo "por no tener nada más que hacer". Fijémonos en todos los detalles, en los que nadie ve y asegurémonos que cuando entremos a una empresa nunca más tengamos que volver a cambiarnos, porque somos nosotros quienes nos comprometemos, quienes invitamos y quienes podemos quedarnos sin amigos debido a una mala elección. La empresa puede entrar e irse —¿cuántas empresas que no son buenas o que hacen fraudes, entran, recogen dinero y se van?— ¿Y quién se quedó sin amigos? Nosotros. Se trata de nuestro nombre, de nuestro prestigio, de nuestros sueños y de nuestra libertad. En resumen: hay que tener a la mejor compañía, el mejor plan de compensación, el mejor producto y la mejor versión de nosotros mismos para lograr el éxito.

CAPÍTULO 7

OPTIMIZAR TODO LO QUE SE HACE

Como ya vimos, es muy importante tratar de alcanzar la experticia. Ésta se logra a partir de la mezcla de los conocimientos abstractos, de la práctica y mediante la convivencia con los demás. En este capítulo se va a hablar de los aspectos más importantes de ese camino en el que obtenemos mucho aprendizaje a partir de la lectura constante, de trazarnos metas y de aprender de nuestros errores, ya que este último punto es el que más enseñanza nos deja.

Se trata de mejorar y perfeccionar día a día en nuestro negocio y en nuestra vida, pues justamente ello es lo que nos lleva a conseguir el éxito. Recordemos que éste es un camino de vida compuesto por varios ingredientes, no sólo por uno. Cuando entré al *network marketing* me dije a mí misma: "si hago las cosas bien una vez me pagarán toda mi vida". En ello me enfoqué y lo logré. Ahora que me encuentro en esta circunstancia puedo asegurar que es posible, y que para ello fue fundamental tener el hábito de aprender todos los días.

LOS LIBROS, NUESTROS AMIGOS

Los seres humanos nos encontramos en constante aprendizaje, gracias a ello la tecnología avanza cada vez más rápido

y nos da muchas herramientas para realizar nuestro trabajo cotidiano; igualmente, se van descubriendo más curas para diferentes enfermedades y estamos haciendo cosas o actividades de manera más rápida que antes. Todo ello demuestra que una gran cantidad de personas no se detienen en aprender y conocer. Pues bien, para quienes hacemos *network marketing* es igual de importante y necesario seguir aprendiendo. Además, tal y como lo vimos, requerimos llenar nuestro tanque de la mente, y el aprendizaje es el combustible fundamental para lograrlo, particularmente el que proviene de los libros porque éstos nos llenan de sabiduría de la manera más noble.

No fui a la universidad, pues lo que estudié no contaba con el nivel de licenciatura; sin embargo, desde muy joven me di cuenta de que sin preparación no me sería posible aumentar mis posibilidades de progresar. Por esa razón me llené de libros y desde entonces me convertí en una apasionada de la lectura; de hecho, es una de las cosas que más hago todavía en la actualidad. Normalmente leo tres libros a la vez, y los termino entre una semana y quince días. Tomé conciencia de que necesitaba prepararme y una de las mejores fuentes han sido los libros.

Para llegar al éxito, tanto en mercadeo en redes como en cualquier otra cosa leer es una obligación. Una de las mejores recomendaciones es no sólo que leamos, sino que aconsejemos hacerlo a las personas que estamos formando. Sólo una parte de lo que aprendemos puede venir de la experiencia y del ejemplo. La reflexión que nos genera la lectura se da gracias al proceso de análisis mental que llevamos a cabo mientras leemos, y es una de las maneras ideales para adquirir conocimiento.

Como nuestro tiempo es muy valioso, debemos escoger con atención los textos que vamos a leer. La elección normalmente dependerá de lo que deseamos conocer o recrear,

y debemos tomar en cuenta que siempre habrá alguien a nuestro alrededor que nos pueda recomendar qué leer para nuestro crecimiento.

Los libros nos educan en muchos aspectos y por eso afirmamos que son nuestros mejores amigos, ya que nos corrigen sin lastimarnos, nos guían por senderos que muchas veces no imaginamos posibles y no nos exponen ante los demás. También son nuestros maestros y por ello hay que tener mucho cuidado con lo que metemos a nuestra mente porque recordemos, es en ella donde se ganan o se pierden las batallas.

Prefiero seguir leyendo en los libros impresos. No me gusta hacerlo en computadoras o dispositivos electrónicos, porque en ellos se puede todavía subrayar y hacer anotaciones; los puedo disfrutar, estudiarlos y leerlos una y otra vez. Mis temas preferidos son los relacionados con el *network marketing*, que nace el siglo pasado y desde entonces se han escrito muchos libros sobre la materia. Como en toda profesión, los libros clásicos son tesoros invaluables que no debemos menospreciar, pero no hay que tomar a la ligera la importancia de los nuevos títulos.

Uno de mis libros preferidos —casi de cabecera— que me permitió ir aprendiendo mucho para desarrollar mi negocio, es el de Dale Carnegie que se llama *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*. Ese libro lo he leído más de diez veces, dado que mi negocio es de redes de mercadeo y, como ya vimos, es una actividad donde las personas son el ingrediente principal. Tuve que aprender a tratar a la gente y no era muy buena para eso, pero gracias a esa lectura aprendí mucho. ¡Bueno, casi me lo aprendí de memoria y, sobre todo, lo puse en práctica!

He elegido libros de John Maxwell y de Jim Rohn, que son clásicos también. Como seres humanos han sido ejemplo de vida a través de sus valores, logrando aportar mucho

conocimiento para quienes años después decidimos hacer *network marketing*. Si continúan vigentes es porque su vida fue muy congruente con lo que hicieron y con lo que dijeron; fueron ejemplo de valores a través de su existencia y sus ideas son eternas. De igual forma me gusta leer a Max Lucado, un escritor cristiano que me encanta por todo lo que comparte con sus lectores. Por el lado de autores más contemporáneos, el libro de Darren Hardy, *El efecto compuesto*, es uno de los que me parece que vale la pena leer porque ayuda mucho a poner orden en nuestra vida, que es justamente parte de lo que tenemos que hacer para llegar al éxito.

Las anteriores fueron solamente unas contadas sugerencias con base en los numerosos libros que podemos leer para consolidar nuestro crecimiento. Cuando hacemos nuestro el hábito de la lectura hay una transformación positiva en nosotros y en nuestras relaciones interpersonales, lo que es un indicador de que estamos haciendo las cosas bien, de que estamos creciendo.

Leer es uno de los alimentos fundamentales para nuestra mente porque nos brinda conocimiento confiable para seguir adelante. Debemos buscar poner en práctica todo lo

que leamos para que la lectura realmente signifique una aportación tanto a nivel personal como para nuestro camino al éxito. El conocimiento que no pongamos en práctica carecerá de sentido. Particularmente en el *network marketing* y en los negocios en general, contamos con una amplia bibliografía sobre temas que apoyan las actividades que se tienen que realizar en el día a día. A partir de esto,

**Los libros
son nuestros
migos porque
nos corrigen
y no nos
exponen.**

se trata de que elijamos los temas que más requerimos ir aprendiendo y tratar de preguntar a personas más experimentadas sobre los mejores libros.

Aunque es muy importante leer todo lo relacionado con nuestras actividades también es provechoso conocer de otros temas que nos complementen. Para un desarrollo exitoso en el *network marketing* es muy útil informarnos sobre todo lo relacionado con el ser humano, recordemos que las personas son nuestro activo principal. Los libros y las películas que vemos, así como los artículos que publican en diferentes medios, realmente pueden llegar a ser herramientas poderosas para nuestro trabajo. Las historias de vida de novelas o de películas nos ayudan a desarrollar empatía con nuestro entorno y a aprender a tratar al ser humano. Al ser líderes que formamos líderes tenemos que saber a dónde estamos llevando a la gente, debemos nutrirnos permanentemente buscando que la información que obtenemos alimente nuestro espíritu y nuestra mente.

Los criterios personales para elegir lo que leo y veo es que esos contenidos me tienen que dar paz, porque es de las cosas más valiosas que tenemos. Y como la felicidad se da sólo en pequeños momentos, lo que más debemos cuidar es nuestra paz. Un buen libro es el que da paz y edifica al espíritu.

Evitemos leer y recomendar libros de fórmulas mágicas, porque normalmente tienden a ser poco serios. Por ejemplo, esos textos que nos dicen cómo volvemos millonarios, cuando el autor del libro no lo es. Por eso, los escritores a quienes recurramos deberán ser individuos que comparten una experiencia verídica, porque el ejemplo es lo único que da autoridad.

Tampoco olvidemos que investigar es una de las herramientas fundamentales para aprender; la mezcla del conocimiento de los libros y de la práctica es base fundamental para el éxito en todo lo que emprendemos. Es uno de los aspectos que en mayor medida nos convierte en profesionales; estudiar y prepararnos nos da el aprendizaje para vol-

vernos unos expertos y nos permite librarnos exitosamente numerosas batallas. Recordemos que la persona más difícil de vencer somos nosotros mismos. Ayudémonos a dominarnos con la lectura y el aprendizaje permanente.

SOÑARLO, VERLO, CREERLO, LOGRARLO

Como vimos antes, las ideas y la práctica caminan juntas en la ruta del éxito. Por eso, cuando se habla de sueños, en realidad lo que está sucediendo es que se están construyendo ideas en la mente. Las imágenes de nuestros sueños son las necesidades que queremos resolver, las cosas materiales que deseamos adquirir, así como la forma de vida que deseamos tener. Si todo esto queda solamente en ideas no se llegará nunca a lugar alguno, por eso es necesario que cuando construyamos imágenes de lo que deseamos hacer, tener o resolver vayan siempre de la mano con un plan de acción para hacerlas realidad.

El proceso de construir ideas o sueños siempre debe sentirse desde el corazón, ya que es desde éste donde podremos llegar a creer que es posible lograr todo lo que nos propongamos. Estructuraremos nuestros sueños de tal manera que no los quitemos de nuestra mente, pero siempre sabiendo que primero tenemos que limpiar el camino. Nuestros sueños son muy importantes porque son los que enmarcan nuestra vida, son lo que pensamos e imaginamos, lo que no podemos ver todavía pero que va a existir en el momento y en la forma adecuados. Siempre he creído que el dador de sueños es Dios, que los pone en nuestro corazón porque sabe que podemos lograrlos, pero el tiempo perfecto de cuándo se realizan y la forma para que se manifiesten vienen de Él. Pero como también asiente el dicho bíblico "ayúdate que yo te ayudaré", se trata de que si nues-

tros sueños anidan en nuestro interior, lo siguiente es hacer todo para convertirlos en realidad.

Inicialmente, se trata de ver nuestros sueños en el interior de nuestra mente y de nuestro corazón. Una vez que los logramos ver y sentir es posible creer en su existencia y el paso final es verlos realizados. Sin embargo, ese proceso de materialización —que va de la creación de la idea al logro de la misma— requiere de reorganizar toda nuestra vida. Cada triunfo va precedido de ir haciendo las cosas una a una pero sin tregua. Llegar a las metas requiere que nos volvamos expertos en realizar las cosas pequeñas y simples, porque eso es lo que realmente nos lleva al éxito. De la misma manera, no es posible hacer cosas simples o pequeñas, una a una, sin que haya metas detrás, porque entonces tampoco habría éxito. Por lo tanto, éste está compuesto de sueños y de ir haciendo todo conforme a lo programado y lo planeado.

En el *network marketing* algo por demás comprobado es que el cumplimiento de las metas diseñadas por la empresa a la que estamos afiliados asegura nuestro éxito total. Normalmente el esquema en la escalera del éxito de cada compañía está diseñado para lograrlo. Nuestra responsabilidad es que reordenemos nuestra vida personal y nuestras actividades del negocio para poder cumplir con cada paso establecido y lograr todos nuestros objetivos. No hay fórmulas mágicas. No podemos llegar a la cima sin haber subido antes escalón por escalón.

Tenemos que saber administrar nuestro tiempo, de tal forma que las metas vayan lográndose a partir de ir cumpliendo día a día esas pequeñas tareas, que incluso, en ocasiones, pueden parecernos tediosas. Si lo logramos, entonces nos convertiremos en los gigantes del éxito, pues éste

**Todo pasó
con una sola
decisión.**

se logra poniéndole una palomita a cada actividad que nos propusimos realizar cada día. No podemos posponerlas por flojera o porque no nos gusta algo, tenemos que hacer cada cosa y sólo así llegaremos a ser unos expertos en realizar las cosas simples. Si no podemos ser expertos en lo pequeño, no mucho menos podremos serlo en lo grande. Es el único camino. El sueño o deseo es la motivación —es la pasión del constructor principiante que nos permite mantenernos para llegar—, pero si no realizamos cada tarea necesaria para subir la escalera del éxito entonces nuestros sueños serán eso, solamente sueños.

El logro de éstos está siempre relacionado con nuestra actividad de negocio o profesional y con nuestra propia vida. Los ingresos económicos que obtenemos a través de nuestro trabajo, con frecuencia nos permiten lograr sueños de vida que aparentemente no están relacionados con lo laboral, por eso es que las metas que nos trazamos tienen que contemplar ambos aspectos. Cualquier premio, distinción o reconocimiento que podamos obtener durante el recorrido hacia nuestras metas es un fruto invaluable que nos da bases para seguir adelante; sin embargo, las metas en sí mismas son las únicas que permiten dibujar el camino hacia nuestros logros, y la pasión por realizarlas es lo que posibilita no darnos por vencidos en el camino.

Nunca soñé con ganar cantidades específicas de dinero, lo que deseaba era pagar todas mis deudas, enviar a mi hija a la universidad, contar con recursos por si me enfermaba, tener una cocina muy bonita, una casa propia, entre muchos otros sueños. En cuanto entré al *network marketing* los definí porque ya tenía la herramienta que me llevaría a ellos, que era el negocio en sí mismo. Pegaba en una cartulina las cocinas que me gustaban e iba estructurando los pasos para ir pagando las deudas, para enviar a mi hija a la escuela y algunas cosas más. En realidad mi meta no era ser

millonaria, sino era realizar muchas cosas específicas para las cuales me puse en marcha. Traduje esas ideas en certidumbre con base en mi trabajo, cumpliendo cada una de las tareas que me puse día a día.

En el primer capítulo hablamos de la importancia de obtener paz interior y que solamente mediante ésta es como podemos estructurar nuestros sueños. La paz no va a llegar cuando los logremos, es al contrario. Necesitamos estar a solas con nosotros mismos y revisar esos anhelos, esas circunstancias que tenemos que resolver y entonces confeccionar nuestros deseos. Debemos deshacernos de todo el estrés y de la ansiedad, ya que frenan nuestro avance, nos llenan de miedo y nos impiden ver las oportunidades.

Una vez que estamos en paz y logramos estructurar cada sueño, entonces es cuando debemos despertar dentro de nosotros la creencia de que lo vamos a lograr. Cuando ésta ha llegado, viene la disciplina, esa que a poca gente gusta, pero que es la única aliada firme para lograr lo que soñamos. Mientras nos disciplinamos no debemos perder la inocencia del constructor principiante —entusiasmo y pasión permanentes—, que es la que nos va a sostener en todo momento. Tengamos en cuenta que normalmente nuestros sueños empiezan por el deseo de resolver nuestras circunstancias; así, cada situación difícil puede convertirse en el motor que nos impulse. Si no logramos construir nuestros sueños, creerlos y disciplinarnos no habrá éxito; de nada serviría que nos dediquemos a poner en marcha los esquemas de desarrollo de nuestra compañía si dentro del corazón no tenemos la creencia de que lo lograremos.

Cuando las situaciones de vida que estemos enfrentando puedan parecer muy difíciles tendremos incluso que realizar ejercicios que nos permitan provocar la pasión, y es probable que las circunstancias del momento estén generando que toda nuestra atención esté en ellas. Al voltear

Así, “soñarlo, verlo, creerlo, lograrlo”, van de la mano en todo momento para que el éxito pueda ser parte de nuestras vidas. Son las ideas puestas en práctica, es la combinación de deseos y acciones depositados en el corazón.

LAS CAÍDAS COMO APRENDIZAJE Y LEVANTARSE PARA VIVIFICAR

Una vez que se ha hablado de la gran posibilidad que tenemos los seres humanos para avanzar gracias a los sueños, a la pasión que les ponemos y a la disciplina a la que debemos apoyarnos para llegar al éxito, muchas personas se estarán preguntando cómo manejar las situaciones cuando algo que planeamos no se materializó o cuando algún imponderable impidió nuestro avance, ya sea en el negocio o en algún momento de la vida personal. Pues bien, es claro que la humanidad misma ha sabido, a través del tiempo, que las caídas son las que más nos enseñan. El problema está en que muchas veces quienes caen no se levantan, pues hacerlo implica humildad, fuerza interior, deseo de modificar el error y cambiar la propia historia.

Aunque parezca trillado, sólo quienes se levantan llegan al éxito. Andando en la vida todas las personas caemos, sin excepción. A menudo las caídas provocan heridas, y para levantarse hay que sanarlas y seguir adelante. Por el esfuerzo y valentía que significa caerse, herirse, levantarse y continuar es que personalmente admiro más las cicatrices que las medallas porque todos tenemos heridas, pero cerrarlas y darle vuelta a la página no es lo común, eso no lo hace cualquiera.

Curiosamente la vida es una carretera recta, quienes le ponemos los atajos y los caminitos para adornarnos somos

nosotros. Dios no sabe hacer curvas, solamente sabe hacer el camino recto, pero como tenemos libre albedrío buscamos atajos y éstos son puras trampas que nos desvían de los objetivos finales, nos salimos de la vía recta y nos vamos por los atajos. Cada quien tiene sus propios atajos y en esos nos damos de topes, nos caemos, y muchos no regresan a la carretera recta, se quedan en el atajo y no saben cómo regresar. Admiro mucho a las personas que se metieron en ese atajo y regresaron al camino recto. Los topes, los baches y las arruguitas que se presentan en el camino son las trabas mentales que nos ponemos, ya que todo está en nuestra mente. El día que aprendamos a dominar nuestra mente estaremos dominando el éxito. A éste se llega con cicatrices, no con medallas.

En el *network marketing* —y en la vida—, cada vez que alguien nos dice “no” hay una cicatriz; cuando alguien nos deja plantados, hay otra cicatriz; cada vez que llegamos a un lugar y la gente no nos recibe, hay una nueva cicatriz. De esa manera se va formando la red, con cicatrices. Si no hay dolor, si no hay cicatrices no hay éxito. No se llega a éste sin cicatrices. Habrá heridas, pero debemos cerrarlas en el instante, pues esos rechazos no son algo personal. La gente que se niega no nos lo hace a nosotros; es sólo que no es su momento o no es la empresa para ellos. La gente que nos dejó plantados no nos lo hace a nosotros, se lo hace a sí misma.

No nos tomemos nada personal en los negocios porque nos vamos a desgastar; lo que hacen los demás no es porque quieran ir por la vida haciéndonos algo a nosotros, lo hacen por algo que sólo tiene que ver con ellos. Los grandes negocios se hicieron con base en perder clientes, pero después vinieron nuevos clientes; en otros casos hubo gente que nunca regresó o que puso mala cara. Sin embargo, las empresas y las personas de negocios que sobreviven y se

consolidan en el tiempo son las que no se toman nada de manera personal. En el mercadeo en redes, de manera particular, suele pasar que quien nos invitó no nos hace caso, no nos apoya con capacitación, o sucede que alguien nos menosprecia mientras desarrollamos nuestro negocio. Estas experiencias pueden llevar a algunas personas a desistir pues toman todo esto como si fuera algo expresamente para lastimarlos a ellos. Si actúan de esta manera tampoco les será posible desarrollar y consolidar un negocio tradicional, debido a que todo lo toman personal y por lo tanto no sanan las heridas que provocan todas esas caídas o contratiempos. Para levantarnos cada vez que tropecemos deberemos estar muy claros de que nadie va por la vida queriendo hacernos algo; más bien se trata de cómo tomemos cada situación o contrariedad.

Todas las caídas sirven como aprendizaje. Levantarse y curar las heridas nos permite renovarnos permanentemente. Siempre que alguien se levanta después de una caída jamás volverá a ser la misma persona, pues al levantarse se renovó y se fortaleció. Por ello la cicatriz es más valiosa que cualquier medalla, pues representa el camino recorrido y todo lo que se tuvo que realizar para llegar a la meta.

Nunca debemos olvidar que en el mercadeo en red las personas somos el activo más importante, somos quienes le damos vida, sentido y existencia. Por eso, reconocer esta faceta humana de caer y levantarnos como el proceso propio del aprendizaje y de los logros es parte de lo que debemos manejar para poder tender la mano en estos procesos a los socios que invitamos a nuestra red. La historia de cada persona es tan valiosa como la propia. Por ello, si deseamos ser líderes debemos poner el ejemplo levantándonos cada vez que caemos, a fin de que los demás también estén en condiciones de hacerlo. Esas historias donde sus protagonistas cayeron y se levantaron son las que agradan al mundo. A

las personas realmente no les interesa saber cuánto dinero o qué cosas tiene quien llegó al éxito, lo que les gusta es conocer cómo resurgió después de una caída, pues realmente es de donde más aprendemos, de las experiencias que marcan a otros y que tuvieron como triunfo cambiar su propia historia.

En mi vida hubo muchos momentos de dolor, pero también muchos momentos de alegría y de miedos vencidos. Un día que caí decidí que me levantaría y haría de mi historia un éxito, por lo que curé mis heridas y me levanté renovada. Todas las personas tenemos dos caminos al caer: quedarnos ahí, o sanar las heridas, levantarnos y continuar. O hacemos de nuestra historia un éxito o la hacemos un fracaso, hay que decidir por cualquiera de las dos opciones, pero la elección es únicamente de cada uno de nosotros. Si ya pasamos por los momentos difíciles, hagamos de eso un éxito. ¡Esa situación es todo el combustible!

CAPÍTULO 8

TÉCNICAS PARA EL DESARROLLO PROFESIONAL

En este capítulo se va a hablar de las principales técnicas para la puesta en marcha del *network marketing*, de gran importancia como instrumento para llevar a cabo este negocio —y, bien visto, útiles para todo tipo de profesión o actividad productiva—. Dichas técnicas son bien conocidas por los profesionales del mercadeo en redes, sin embargo, lo que las hace diferentes desde la perspectiva de este libro es que deben aplicarse para el desarrollo personal, que va aparejado con la implementación del negocio, pues es lo que hace la diferencia.

Vamos a desmenuzar los pasos más importantes del *network marketing* con el fin de que cada uno de éstos nos lleve a tener un negocio exitoso. Como ya se vio en capítulos anteriores, el mercadeo en redes se basa en un conjunto de personas que se vinculan entre sí para distribuir el producto de una empresa e invitan a más socios a hacerlo. Estas redes se forman con base en el trabajo que realiza una persona de manera individual pero sostenida en un compromiso grupal.

Normalmente el éxito más sólido se da a partir del número de socios que vayan ingresando a nuestra red; sin embargo, los logros no dependen únicamente de la cantidad, sino de que el negocio se desarrolle

**La seguridad
es el lastre del
éxito.**

lle de manera realmente profesional. Implica la venta del producto, que generalmente la hacemos con las personas que no desean hacer *network marketing* pero que les gusta la mercancía que ofrecemos porque les brinda algunos beneficios en particular. De esas ventas también obtenemos ganancias que con frecuencia se traducen en puntos dentro de la empresa. Esta medición permite calcular los avances de cada socio y, por lo tanto, se pueden determinar los premios, logros y ascensos en los escaños y en los períodos específicos de tiempo que la empresa establece.

Pues bien, poner en práctica nuestros valores y conocimientos, nuestros sueños y disciplina se convierte en el reto fundamental a la hora de realizar cada paso dentro del mercadeo en redes. Para incorporar personas tenemos que conocerlas, invitarlas a escuchar lo que hacemos, plantearles la posibilidad de que se unan como socios a la empresa, cerrar el trato e inscribir al nuevo socio. Posteriormente habrá que capacitarle de manera permanente, enseñarle del negocio y ayudarle en lo que necesite. Se espera que una vez que se encuentre listo, este socio habrá de hacer lo mismo para que se pueda construir una red grande y sólida. Una vez que se le ha acompañado en el proceso de formación, el socio será quien ahora instruirá a nuevas personas. Y nosotros deberemos seguir haciendo lo mismo —sin parar—, inscribiendo personas, formándolas y acompañándolas.

Las redes que llegan a construirse pueden ser muy grandes, ya que podemos saber dónde inician pero no dónde acaban. Cada persona que ingresa a la empresa a la que pertenecemos puede sentirse parte de una fraternidad, pues se hablan lenguajes comunes, como por ejemplo los nombres y los beneficios de los productos, las denominaciones de los premios y niveles de la carrera, entre muchos otros aspectos que sólo comprenden quienes pertenecen a la compañía, y eso es parte de lo que le da el carácter de un

negocio con base en la asociación. Así como cada persona que es profesional del *network marketing* tiene el deber de capacitar a su red, también la compañía organiza grandes capacitaciones y encuentros donde es posible coincidir con un mayor número de socios de toda la empresa e incluso asisten de diferentes localidades de un mismo país o región. Por lo regular, las empresas invitan a expertos en algunos temas quienes, mediante sus exposiciones, brindan conocimientos que pueden ayudar a cada socio a mejorar su negocio. Generalmente en estas exposiciones se tocan temas relacionados con las características del producto a fin de que el socio esté más capacitado en su distribución, pero sobre todo estos entrenamientos se enfocan en el aspecto del ser humano y sus sueños, porque —como ya lo mencionamos— este negocio se hace con el corazón. Por eso es que las enseñanzas llegan a conmovernos mucho e implican que reflexionemos sobre nuestros deseos y metas.

Este negocio conlleva aspectos muy sencillos y otros que también lo son pero que a veces no lo parecen, ya que la venta del producto, y sobre todo la labor de ingresar socios a la red, son las que normalmente les cuesta algo de trabajo a quienes desean ser profesionales de mercadeo en redes, a quienes se van iniciando, o incluso a algunas personas que ya han tenido logros significativos en el mismo. Por ello a continuación se tocarán los temas fundamentales que nos permiten abrir los caminos a la invitación e ingreso de socios, así como a que trabajemos para lograr su permanencia y ayudarles a cambiar su propia historia.

EL CONTACTO EN FRÍO

Sé que en el mundo del mercadeo en redes he llegado a ser conocida por haber consolidado mi negocio a partir del

contacto en frío. Sin embargo, nunca habría podido llegar a hacerlo de no ser porque un día decidí aprender a relacionarme de mejor manera con las personas en general, lo cual me ayudó mucho para hacer un contacto en frío exitoso.

¿Qué es el contacto en frío? Es el conocer a alguien en la calle o en cualquier lugar para que, en el momento oportuno, podamos ofrecerle el ingreso a nuestro negocio. El *network marketing* tiene como una de sus bases que afiliemos a socios a nuestra empresa y al hacerlo se integrarán a nuestra red. Para tener éxito se requiere que nuestros socios trabajen también el negocio, es decir, lo ideal es que cada una de las personas que ingresan lo hagan tan profesionalmente —o más—, como nosotros. Este requerimiento de ingreso conlleva el error de que muchos quieren meter a sus familiares y amigos más cercanos, pensando en que si se les dice qué hacer y cómo hacerlo, lo harán, y pronto se volverán millonarios. A nuestras personas cercanas les llamamos *la lista caliente*, porque son las inmediatas, las que ahí están, son a las que les tenemos la confianza de decírselas casi lo que sea... sin embargo, está comprobado que quienes nos van a decir que no quieren ingresar como nuestros socios serán ellas. ¿Por qué?, porque además de que no necesariamente tienen nuestras mismas inquietudes, deseos y sueños, también son quienes más nos conocen y por lo tanto también han visto más de cerca nuestros defectos. En consecuencia, es probable que no crean en nosotros y que incluso sean las que al inicio menos confianza nos tengan respecto al éxito que llegaremos a tener.

Los integrantes de la lista caliente podrían ayudarnos a practicar con ellos: pueden ser "nuestro público" para ensayar con las presentaciones del negocio y del producto, y es posible que nos apoyen en nuestro ensayos iniciales para capacitar. Así, las personas cercanas a nosotros realmente pueden apoyarnos mucho, pero no haciéndolas nuestras

socias. Corrijamos, pues, uno de los primeros errores en los que se suele caer: la lista caliente no es la que nos ayudará para el ingreso de socios.

Por consiguiente, para inscribir personas, el contacto en frío es la vía. Como vimos más arriba, éste es conocer a alguien, con quien intercambiaremos datos para poder contactarle posteriormente. Se menciona la palabra intercambiar, porque en retribución nosotros estamos obligados a darle nuestros datos a la persona que nos compartió los suyos. El objetivo es que tengamos nombres con números telefónicos. Es importante mencionar otro de los errores que se cometan en el *network marketing*: al hacer el contacto en frío, muchas personas reparten sus tarjetas y datos telefónicos con la esperanza de que la persona a la que se los dieron sea quien les hable. En realidad eso no funciona así, es al revés. En el contacto en frío somos nosotros quienes debemos hablarle a la persona que nos dio sus datos, mientras damos los nuestros porque eso genera confianza, es una retribución y agradecimiento a que nos haya dado los suyos. En todo caso, podría ser útil para que, en su caso, un día este nuevo contacto nos llame si nosotros no lo hemos hecho.

Como necesitamos conocer personas tenemos que ir al lugar donde se encuentran, es decir, hay que salir a la calle a conocerlas. Con base en mi experiencia, puedo afirmar que para hacer un buen contacto en frío, hay que desarrollar las habilidades de hablar, conversar y saber escuchar. Antes de hacer *network marketing* yo casi no hablaba con nadie. Sin embargo, en cuanto comencé y supe que para tener un negocio exitoso tenía que construir mi red ingresando personas, tomé la decisión de aprender a hablar y a convivir para adquirir las habilidades de trabajar con la gente, pues noté que mi negocio estaba compuesto principalmente de seres humanos.

Por ello, antes de comenzar a hacer contacto en frío como tal, simplemente me salí a la calle a interactuar con las personas. Me metí a edificios con elevadores y me dedicaba a saludarlas: "buenas tardes", "buenos días", "buenas noches". Empecé a hablarle a la gente que no conocía. ¿Le hablaba de mi compañía? No. Solamente hablaba y saludaba a la gente que no conocía, a fin de empezar a perderle el miedo. También comencé a sonreírles, porque realmente eso era algo que no hacía. Esa experiencia me dejó grandes aprendizajes porque noté que a un número importante de personas igualmente se les dificulta relacionarse con los demás. Una vez que empecé a sentirme más relajada respecto del trato con las personas comencé a ir a los supermercados y a las tiendas, en donde establecía contacto con la gente a través de solicitarles ayuda sobre algún aspecto de la mercancía del lugar, tales como: "disculpe, ¿me podría ayudar a escoger unos buenos aguacates?"; "¿cuál es la mejor marca de queso que venden en este super?"; "¿están frescos estos limones?"; y dudas similares que les planteaba. Una vez que me ayudaban a resolver mi duda, les decía que estaba muy agradecida y que posteriormente les invitaría a una conferencia o un café para platicarles sobre el negocio que tenía. Ésta es una de las mejores maneras de establecer una conversación con alguien que no conocemos y que no tiene referentes nuestros ni nosotros de él o ella. Así, el contacto en frío es establecer una comunicación o relación con alguien que tampoco nos conoce y que no tiene idea de quién somos.

Empecé a realizar estos contactos con base en la necesidad de llenar mi red, porque comprendía que hacerlo era mi obligación y mi responsabilidad, pues el negocio es mío, no de la persona que está más arriba o más abajo. Dado que era yo quien tenía que invitar a la gente, es que me percaté de la prioridad de aprender y mejorar día a día en el trato

con los demás. Es algo que nunca deja de perfeccionarse; los seres humanos somos muy diversos y cada día podemos conocer más de la condición humana.

Uno de los ingredientes principales del contacto en frío es que cuando nos acercamos con alguien para entablar conversación tal y como fue exemplificado más arriba, es decir, preguntando algo cotidiano, esta aproximación nunca debe durar más de tres minutos porque si no se echa a perder la intención. Implica sólo un pequeño momento. Porque la finalidad es tener los datos de alguien que te recuerde a ti, para que en un segundo momento puedas llamarle e invitarle a un negocio, plática o conferencia sobre lo que tú haces. Eso se lo vas a decir desde el momento en que intercambiaron los datos. Consecuentemente, el método que yo he implementado a lo largo de estos años, y que comparto con los lectores, es que les pregunto algo cotidiano, conversamos sobre esa pregunta, les digo que si me pueden dar sus datos para hablarles posteriormente e invitarlos a una actividad referente al negocio al que me dedico, y yo le doy mis datos. Ahí acaba esta aproximación y en ese momento ya tenemos los datos de alguien que nos va a recordar cuando le hablamos; por ejemplo, podremos decirle cuando le llamemos: "hola (nombre de la persona), soy la persona a la que tal día le ayudaste a escoger aguacates en tal supermercado..."; gracias a ese detalle la probabilidad de que nos cuelgue el teléfono es muy baja.

El contacto en frío —como todas las actividades del negocio—, requiere también de que seamos muy organizados, ya que cada dato que obtenemos deberemos anotarlo con referencias —el día, la hora y el lugar donde conocimos a la persona—, y tal vez alguna anotación extra, como por ejemplo si en la charla salió al tema que era enfermera, doctor, maestro, que estaba sin empleo, etcétera. Es decir, deberemos tener bien anotado el nombre y todas las refe-

rencias posibles de nuestro nuevo contacto, porque si nos equivocamos en algún dato al hablarle, entonces la persona puede molestarse o sentirse utilizada, debido a que notará que en realidad no la recuerdas bien y entonces es probable que cuelgue o que no vuelva a contestarte ninguna llamada. Personalmente anoto todo en libretas donde establezco mi orden, de tal manera que pueda encontrar los datos por día, persona, hora, lugar y alguna información extra. Nunca me he deshecho de mis libretas, porque son incluso material de archivo que puede consultarse con posterioridad.

Otro elemento indispensable del contacto en frío es que nunca —pero nunca—, en el momento de la aproximación se debe explicar cuál es nuestro negocio o dar la presentación del mismo, ya que debemos saber muy bien que una buena presentación requiere que nuestros escuchas tengan el tiempo suficiente y la atención necesaria para conocer lo que queremos exponerles. Por lo tanto, si queremos hablarles de nuestro negocio e invitarlos en el momento del contacto, vamos a echar todo a perder debido a que —entre otros puntos—, esa persona no salió de su casa con el objetivo de escucharte y conocer del *network marketing*, sino que tenía otros planes y el sólo hecho de que la gente piense “que le estás quitando el tiempo”, es un motivo para que no te ponga atención. Además, todos los seres humanos merecen respeto, por lo tanto, seremos considerados con su tiempo y podremos hablarle posteriormente para invitarlo a una conferencia sobre nuestro negocio, o citarlo en algún café o lugar público, donde podamos darle la presentación y platicar en calma.

A lo largo del tiempo he observado que uno de los errores más comunes del contacto en frío es que la persona que logra entablar una conversación tiende a aturdir a su interlocutor porque habla demasiado de su negocio e insiste tanto que ese contacto lo único que desea es salir corriendo.

Generalmente, cuando logramos establecer una conversación con alguien es porque hubo algún tipo de empatía; es probable que le hayamos simpatizado a la persona y por esa razón se haya detenido en una plática con nosotros, pero en cuanto ve que lo que estamos mostrando es una desesperación para que en ese instante ingrese al negocio, lo que va a ocurrir es que se vaya.

Se ha exemplificado lo anterior a fin de reiterar los motivos por los cuales el contacto en frío no debe durar más de tres minutos, ya que nuestro único objetivo es tener una lista de contactos que nos recuerden. ¿Por qué? Porque tal vez cuando comenzamos con la fase de llamadas a nuestra lista hecha en frío, no todas las personas acuden a la invitación de presentarles el negocio, eso es normal. En consecuencia, el objetivo del contacto en frío es que tengamos los datos de muchas personas que nos recuerden, que hayamos tenido un momento clave y agradable con ellas, para que posteriormente podamos llamarles y sepan quiénes somos. Hay que tomar en cuenta que no todos ellos acudirán a una cita con nosotros y por lo tanto, entre más datos de personas tengamos en nuestra lista, será mejor. Debemos ponernos una meta alta de contactos por día, considerando que no todos irán a un encuentro, que otros tal vez vayan pero no les guste el *network marketing*, etcétera. También debemos contemplar que de todos los contactos que logramos, puede haber un futuro socio con grandes potenciales, muy entusiasta y feliz de haber encontrado la oportunidad que representa el negocio. He tenido la experiencia de haber encontrado todo tipo de personas y por eso debemos trabajar mucho interiormente, ya que no debemos tomar nada de manera personal durante el proceso del contacto en frío —ni en ningún otro momento.

Me gustaría mencionar algo que regularmente comento en mis capacitaciones. Las grandes listas con datos de

muchas personas desconocidas que en ocasiones alguien menciona tener, no sirven de nada en este negocio porque las personas que no nos conocen, no nos van ni a contestar el teléfono. O bueno, supongamos que nos contestan, pero no van a ir a ningún lugar al que les invite una persona desconocida, ya que eso realmente nadie lo hace. Me parece importante reiterar este tema, pues es otro de los errores que debemos corregir cuando estamos haciendo *network marketing*. Si alguien se diera a la tarea de hablar a cada integrante de esa lista de personas que no le conocen, lo único que va a suceder es que quede decepcionado y tal vez desista del negocio. La diferencia entre ese tipo de listas y el contacto en frío, es que en la primera no tienen idea de quiénes somos, mientras que la lista de los contactos que hicimos en frío son personas que pueden recordarnos, que tienen una idea de quiénes somos.

Mi negocio lo construí principalmente por medio del contacto en frío. Me salí a los lugares públicos a prospectar: supermercados, tiendas, etcétera. Para lograrlo aprendí a hablar con todo el mundo; mi impulso era que debía lograr el éxito en el negocio porque de no hacerlo me daría mucha pena con las personas cercanas a mí y con mis nuevos socios, por lo tanto eso me ayudó a superar mil limitaciones y establecer este tipo de contacto.

Como el mercadeo en redes es duplicable —es decir, cuando ingresa un socio significa que éste podrá ingresar a otros socios, y por lo tanto eso duplica los frutos de nuestro esfuerzo—, entonces yo siempre tengo prisa por hacer una parte de mi trabajo, que es invitar a más socios a ingresar. Entendí que el mercado no estaba en el producto sino en las personas, porque son éstas quienes compran los productos. Entonces mi lógica me decía “ve por la gente”; así es como comencé a contactar en frío y aprendí que esta actividad debe hacerse en menos de tres minutos. En oca-

siones he llegado a hacer de cincuenta a setenta contactos por semana. Todo ello me ha permitido incorporar al negocio —incluso hasta la fecha—, a una persona cada semana.

El contacto en frío es la mejor actividad que podemos realizar ya que nos permite elaborar una lista que se convierte en una base extraordinaria para nuestro negocio. No importa qué sea lo que vendamos, no importa a qué nos dediquemos, si sabemos traer clientes de la calle vamos a ser un éxito. En las ventas lo mejor que hay es el cambaceo, el contacto en frío, pero éste no es venderle a la gente en la calle, sino que es una lista de prospectos con un nombre, una cara y un recuerdo.

Comparto mis propuestas sobre cómo hacer el contacto en frío porque he comprobado que son técnicas que pueden llevar al éxito a cualquiera, si las implementa de la manera correcta. He ingresado a más de dos mil personas a mi empresa mediante este recurso; nunca antes las había visto pero las contacté en la calle. Esto le ha dado un inmenso valor a mi negocio. Quiero reiterar que el contacto en frío no es molestar a la gente o hacerle la presentación en la calle, es simplemente tener una lista con nombre y apellido que te recuerda. De la misma manera, es claro que realizar el contacto en frío implica vencer el miedo que con frecuencia se presenta al realizarlo. Algo singular es que, al inicio, de todas las actividades que se requieren llevar a cabo en el negocio, ésta es la que más se me dificultaba y la que más miedo me generaba. Sin embargo, me quedó muy claro que si no enfrentaba el miedo nunca iba a poder llegar al éxito que deseaba. Así fue como una vez más comprendí que el miedo nunca deja de estar presente en nuestras vidas, que es una carretera por la que siempre andamos y, por lo tanto, lo hice mi amigo para enfrentarlo. Entonces, para perderlo, no salí a dar presentaciones, nada más salí a conocer gente, a saludarla, a sonreírle, a preguntarle co-

sas, a convivir con ella. Aprendí que cuando hacemos eso, la misma gente comienza a preguntar "¿a qué se dedica?", "¿usted qué hace?" Y ése es el momento perfecto para hacer el contacto en frío; se les explica rápidamente que tienes un negocio, que en ese momento no podemos decirles mucho pero que nos gustaría que lo conocieran, y entonces ya podemos preguntarles "¿no sería tan amable de darmelos sus datos, yo le doy los míos, y el día que vaya a dar una conferencia le aviso?" Así, se intercambian datos y eso es todo, ahí termina lo que se hace durante el contacto en frío. Es lo que aprendí mientras me quitaba el miedo.

Sirve mucho caminar por donde vivimos para conocer a nuestros vecinos y para saludar a las personas. Lo mismo llevar a pasear a nuestra mascota, salir a ejercitarnos, a caminar, a hacer compras, etcétera. Cuando se conquista la calle, se activa y se gana en el negocio. El secreto está en crear empatía —no confianza, porque son muy diferentes—. La confianza se va a dar después, con el trato. Por eso, lo primordial es crear empatía con las personas, ya que ésta es la que va a dar el trato y el momento positivo, mismo que solamente es posible provocar mediante la sonrisa, pues ésta es una expresión que entusiasma al corazón.

El contacto en frío sigue siendo una de las técnicas más valiosas de mi negocio. Dominarla me implicó un proceso en el que convertí una de mis principales debilidades en una de mis mayores fortalezas. Hoy puedo afirmar que el haberme atrevido a salir a la calle a sonreír y a aprender a relacionarme con las personas, no sólo me llevó al éxito en el negocio, sino también me permitió mejorar mis relaciones con los demás porque pude expandir mi sensibilidad hacia los seres humanos. El realizar el contacto en frío ha sido uno de los mayores aprendizajes que me ha regalado el *network marketing*.

Una vez que se ha expuesto la técnica del contacto en frío y la hemos identificado como la vía primordial para tener prospectos a socios, hablaremos de la llamada para invitarles a conocer nuestro negocio.

Es muy sencillo: tomamos el teléfono e invitamos a la persona de manera directa. Siempre debe ser así: ser directos y hablar con la verdad. Inicialmente, saludamos al prospecto y le decimos quién habla: "Hola 'Juan', habla fulanito, nos conocimos tal día en el supermercado. ¿Cómo estás? Mira, estoy en un negocio de redes de mercadeo y quiero invitarte a una conferencia —o charla, o café—, para presentarte mi negocio..." Ya debemos tener la fecha, la hora y el lugar previamente establecidos. En caso de que la persona comente que sí quiere ir pero el horario o el día no se lo permite, entonces deberemos acomodar nuestra agenda, de tal manera que se adapte con la de esa persona, encontrándola en una cafetería o lugar público que le acomode, dado que ya mostró interés y por lo tanto hay que compartirle la oportunidad.

**No necesitas
cientos de
personas,
necesitas uno a
la vez.**

Como ya se mencionó en el apartado del contacto en frío, no todas las personas que tenemos en nuestra lista van a ir a una invitación nuestra; habrá quien sí nos lo diga en ese momento y habrá quien diga que sí va y no llegue. No importa, recordemos que estamos trabajando también con base en la probabilidad, pero no debemos dejar de llamar a cada persona que tenemos en nuestra lista elaborada a partir del contacto en frío. Soy una cazadora de talentos, pero no de los talentos ya reconocidos y pulidos. Yo cazo talentos de esos que no han tenido oportunidad de darse

a conocer porque la vida los hizo invisibles por un rato. Me encanta encontrar gente con historia. Gente que está buscando quien le ponga una escalera, ya que a mí muchas veces alguien me ayudó y por eso pude subir en la vida. Necesitamos ponerle escaleras a mucha gente, así que no dejemos ninguna llamada pendiente.

Existen varias maneras de presentar el negocio, a mí me ha sido muy útil rentar salones donde llevo a cabo la presentación del mismo para varias personas, mediante conferencias a las que pueden asistir muchas al mismo tiempo. Sin embargo, también hay ocasiones en que podemos presentarlo en una cafetería o restaurante, tal vez cuando la persona te dice que solamente puede de esa manera, pues, por ejemplo, puede pedir que vayas a encontrarte con ella cerca de su oficina porque solamente puede verte en el horario en que come, o puede ser que alguien nos las haya canalizado para una cita de este tipo, etcétera. Aunque más adelante hablaremos de los lugares que pueden usarse para las presentaciones y las capacitaciones, lo que aquí interesa resaltar es que como nuestro negocio debe tener estructura y planeación, tendremos que invitar sobre bases seguras, que son día, hora y lugar establecidos, que garanticen que —al menos nosotros—, podremos estar puntualmente y en condiciones para hacer la presentación del negocio.

Hay que enfrentar todos nuestros miedos, por lo que no tengamos temor de que nuestros invitados no llegarán, o que se rehusarán a entrar al negocio o algo similar. Comparto con los lectores uno de mis mayores retos vividos en el negocio, cuando llegué a Colombia a abrir mercado. Inicialmente no conocía a nadie; así que salí a conocer a las personas, a hacer contacto en frío y renté un salón con capacidad para cincuenta individuos. Cuando tuve mi lista de contactos en frío empecé a hablarles para invitarlos a las reuniones. Y resulta que el primer día llegaron tres per-

sonas —un par de ellas era un matrimonio que conocí de un contacto en frío en el aeropuerto y el otro era el gerente del hotel donde me estaba hospedando—, y ninguno de los tres se inscribió. Pero para mí fue un éxito, ¡asistieron tres y mi salón se estrenó con la presentación que di! Todo está relacionado en cómo queremos ver las cosas, pues en un caso así podemos pensar que nos dejaron plantados o que trabajamos duro. A mí me da gusto que en el *network marketing* nos dejen plantados porque quiere decir que estamos trabajando. Si no nos dejan plantados quiere decir que no estamos haciendo nada. Me da gusto que me digan que no, ¡estoy trabajando! Me dejaron plantada, me da gusto, ¡estoy trabajando! Me colgaron el teléfono, me da gusto, ¡estoy trabajando!

Así que el momento de la invitación también requiere de mucha valentía. Si no hablamos, si no invitamos, entonces no tendría ningún sentido haber hecho contacto en frío. Para el éxito en el negocio tenemos que llevar a cabo todas las fases. Por lo tanto hay que llamar a nuestros contactos, que no nos apene el “no”. La negativa es algo bueno, no es algo malo. ¿A quién no le dicen que no? A alguien que no habla. Y el negocio es hablar. ¡Acordémonos!: hay que conquistar la calle para que nuestro negocio funcione. Nuestro activo son las personas.

Yo seguí trabajando por igual en Colombia. Pasó el tiempo y entonces un día llegó una persona a la reunión, después dos y luego tres y después cuatro; y así hasta hoy cuando hay más de tres mil personas en mi organización en ese país. Todo eso empezó con un “no”, es más, con tres “no”. A mí el “no” me reta, el “no” me encanta, porque soy tenaz. El “no” es acercarme al “sí”.

Tenemos que partir de la consideración de que el “no” lo tenemos ganado. Eso nos ayuda a saber que nuestro reto está en lograr el sí. Ahora bien, durante la presentación,

cuando hay quienes realmente no están interesados en hacer *network marketing* podemos ofrecerles las bondades de los productos de nuestra compañía, a fin de que sean nuestros clientes de toda la vida. Pero eso ya lo valoraremos en su momento; sin embargo, hay que tener en cuenta que tampoco por teléfono debemos hablarles de los detalles del negocio, únicamente se deberá hacer en persona.

Por más de una década he ingresado a más de dos mil personas mediante el contacto en frío. Unas funcionan en el negocio y otras no. Sin embargo, la mayor parte de esas personas que conocí a través de esta técnica actualmente son los líderes de mi red. Estos logros también se dieron gracias a que tuve que modificar muchos aspectos de mi persona para que me siguieran, ya que hasta que yo no cambié no me siguieron. Tuve que transformarme de ser jefe a volverme amiga. Abrir el corazón me costó mucho trabajo. Por eso yo puedo entender a la gente que está cerrada. Sin embargo, si no les hubiera marcado para invitarlos, nada de esto hubiera sido posible.

LA PRESENTACIÓN

Cada vez que alguien ingresa como socio a nuestro negocio, estamos haciendo más grande nuestra red. Como ese logro requirió de un trabajo y esfuerzo previos es muy importante reconocer que las facetas de la labor que realizamos son diferentes según el momento que estemos trabajando con el prospecto o, en su caso, con la persona que ingresó.

Por eso ahora vamos a hablar de la invitación para presentarles el negocio a nuestros contactos hechos en frío y del correspondiente ofrecimiento para que ingresen como socios. Como ya se mencionó en la sección anterior, necesitamos establecer el momento y el lugar donde mostraremos

al prospecto en qué consiste nuestro negocio, a qué empresa pertenecemos, cuáles son sus planes de compensación, qué producto es el que se distribuye y cuáles son sus características, entre algunos otros detalles.

Pues bien, así como hay muchas maneras de decir una misma cosa, lo mismo sucede con el negocio. Por eso, siempre he preferido hacerlo únicamente mediante la exposición verbal durante una conferencia en un salón, apoyada de algún pizarrón u hojas grandes de rotafolio en las se pueda ir escribiendo mientras hablo. Cuando se trata de compartirlo con una o pocas personas en un café, restaurante o sitio público, lo hago a través de la charla, tal vez apoyándome con algunos escritos en algún cuaderno u hojas, y nada más. Soy muy consciente de que me baso en métodos más tradicionales, pero son los que prefiero dado que éstos posibilitan la interacción cercana con todos nuestros interlocutores.

No soy partidaria de usar presentaciones con computadora y pantallas porque considero que se pierde la conexión entre las personas. No obstante, si los lectores consideran que se les facilita presentar con algún instrumento de este tipo, lo que recomiendo es que nunca pierdan la conexión con su interlocutor, ya que si se usa mucha tecnología y herramientas muy elaboradas se corre el riesgo de que nuestro prospecto se sienta intimidado por tanta tecnología y prefiere no entrar. Por eso estoy convencida de que entre más sencilla sea nuestra presentación es probable que logremos el interés de más personas, pues este negocio no está enfocado a un tipo de persona en particular, sino que es para cualquiera que desee hacerlo. Por lo tanto, tal vez muchas y muchos de nuestros prospectos sean personas que no sepan usar la tecnología o lo sientan como algo despersonalizado, e incluso una falta de respeto. Claro que si nuestro prospecto es amante de la tecnología, entonces podría ser con-

veniente utilizarla de manera prudente. El asunto central es que diseñemos y planeemos las formas en que haremos las presentaciones y que a partir de identificar las que más nos funcionan sean las que pongamos en práctica.

Durante la presentación explicaremos lo relacionado con el negocio así como las ventajas de afiliarse como socios, ambas mencionadas en el momento oportuno.

¿Cómo se invita? Con base en tus valores, hablando con la verdad y siendo directo. Es justamente cuando estamos haciendo las invitaciones que los prospectos nos hacen comentarios de lo que creen o suponen que es el *network marketing*, puesto que la gente normalmente no está bien informada al respecto. Por eso es que también debemos ser impecablemente claros y directos durante la presentación, ya que durante ésta es cuando es posible que nuestros prospectos rompan con muchos mitos o errores sobre el negocio. Es nuestra mejor oportunidad para dar la información correcta y verídica.

Se requiere que seamos auténticos, debemos evitar querer impresionar a quienes nos escuchan, pues ello iría en detrimento de lo que estamos haciendo, pues las personas notan cuando estamos fingiendo o queriendo ser alguien que no somos lo cual, entre otros aspectos negativos, nos resta credibilidad. Es necesario que hagamos énfasis en la oportunidad que representa el negocio y ser muy claros en los planes de compensación, porque son parte de lo que realmente busca el socio, que es ampliar y consolidar sus horizontes de negocio y de ingresos económicos.

Recordemos que antes de que nosotros ingresáramos a la compañía, investigamos y llegamos a la conclusión de que nuestra empresa es seria, por lo que requerimos esa seguridad para transmitírsela a nuestros prospectos, debido a que como ha habido empresas que han hecho fraudes, debemos explicarles, cuando nos mencionen esto, por qué

nuestra compañía es seria y es conveniente para que se afilién. Además de la información que les brindemos sobre la empresa es bueno saber que la mayor parte de las personas que se unen al *network marketing* lo hacen porque sienten confianza hacia su interlocutor, porque se sintieron motivados por él y les agrado su personalidad. Por ello es importante que todo lo que ofrezcamos sea verídico y conveniente para todos. Si no somos la mejor carta de presentación, no vamos a lograr nada, así sea la mejor empresa a la que estemos representando.

Antes de comenzar la presentación debemos poner nuestros celulares en vibración o en modo de silencio y poner total atención a las personas que han acudido a nuestra invitación. Si es mediante charla persona a persona, antes de comenzar a hablar del negocio, es bueno escuchar a quien tenemos enfrente, preguntarle cómo está, cómo van sus asuntos, etcétera. Si es alguien que ya se conocía con anterioridad, podemos preguntarle cómo ha estado desde que se dejó de saber de ella. Debemos callar y escuchar todo lo que nos cuenten, así como hacer todo lo posible para que las personas no se sientan usadas. Esto último podría ocurrir si llegamos directamente a dar la presentación; debemos evitar hacer eso, pues sería un grave error.

Seamos cálidos durante nuestras presentaciones, ya sea en las charlas personales o durante las conferencias grupales. Esa calidez debe manifestarse mientras escuchamos a los demás, y durante las respuestas que damos a sus preguntas; debemos intentar reconocer sus necesidades y tratar de identificar qué es lo que el negocio puede ofrecerle a partir de lo que nos esté planteando. Por lo tanto es fundamental aprender a escuchar y no interrumpir cuando la otra persona se está dirigiendo a nosotros. Igual de importante es que transmitamos a nuestros prospectos los motivos por los cuales entramos al *network marketing*, qué es lo que

en ese momento atravesábamos y cómo es que transformó nuestras vidas. El platicar nuestra propia historia motiva a quienes nos escuchan. Hay que ser muy honestos al narrarla, ya que la gente siempre agradece la verdad, sea cual sea.

Se requiere que durante la presentación expliquemos que llegar a las metas que la empresa traza requiere de tiempo, que no será de la noche a la mañana, pero que sí es posible lograrlo. Por esa misma razón habrá de describir las ventajas que desde un inicio tiene el negocio, como la posibilidad de generar ingresos extras, y decirles que ellos mismos identificarán el momento en que puedan dedicarse al cien por ciento al mismo. Hay que hacer énfasis en el apalancamiento que hay en el mercadeo en redes, así como en la posibilidad de llegar a tener ingresos residuales.

Es muy útil también dar presentaciones personales; por ejemplo, en una cafetería o lugar similar. Para llegar al éxito por este método es conveniente proponerse dar tres, cuatro o cinco presentaciones por día. Siempre que se acaba con una presentación es necesario obsequiar a la persona información de nuestra empresa. El prospecto no debe irse con las manos vacías, por lo tanto hay que dársela hasta el final.

Mientras más simple, más humilde y más sencillo será más correcto, más rápido y más duplicable. Nunca hagamos nada que miles no puedan hacer, nunca digamos nada que miles no puedan repetir. Recordemos que este negocio es para todos, así que hay que ofrecerle el negocio a todos, porque nunca sabemos dónde está un diamante o una estrella.

EL CIERRE

Después de la presentación viene el momento del cierre, que es cuando se invita al prospecto a formar parte del negocio. Como vimos en la sección anterior, durante la

presentación debimos estar atentos a lo que nos decían y preguntaban nuestros escuchas. Es primordial que pongamos atención en lo que dicen; a partir de ello podremos saber qué es lo que nos es posible ofrecerles. Por ejemplo, si alguien dijo que no tenía tiempo ni dinero, entonces se le ofrece ayuda para organizarse a fin de que pueda obtener tiempo, y asegurarle que si entra al negocio podrá tener ambas cosas: más tiempo y más dinero. Se requiere hacer énfasis en la necesidad de que la persona cambie su historia y sus circunstancias, así como que es posible que lo logre. Recordemos que podemos usar nuestra propia experiencia contándoles nuestra historia a fin de convencerlo que es factible llegar a tener un negocio de éxito.

En este momento es cuando surgen todas las circunstancias de nuestro prospecto: falta de dinero, falta de tiempo, miedo a las personas, miedo al fracaso, falta de confianza en sí mismo, falta de confianza en los demás, entre muchas otras. Siendo líderes debemos saber cómo es que podemos ayudar desde nuestro negocio a que el prospecto se decida. Es necesario comprometernos a ayudarle a organizarse para buscar tiempo, a enseñarle cómo perder el miedo a las personas, cómo ganar confianza en sí mismo y en los demás, etcétera. Todo eso es parte del trabajo que tenemos que realizar como líderes y que además debemos cumplir. Por eso, cada una de las promesas que hagamos al prospecto deberán ser cumplidas tal cual las dijimos.

Hay que insistir en que es un negocio propio de baja inversión y que a pesar de ello hay un gran potencial para llegar a tener grandes ganancias si se trabaja en él de manera profesional y constante. Debemos decirle a nuestro prospecto que no estará solo —y deberemos cumplirlo—, y que le ayudaremos a desarrollar su negocio como parte del compromiso. El cierre tampoco debe durar más de tres minutos, por lo que para poder lograrlo en este lapso

de tiempo, antes de comenzar con el mismo, debimos haber escuchado con atención para tener todos los elementos para un cierre rápido.

Más del cincuenta por ciento de la presentación de cualquier negocio se trata de quiénes somos y de convencer a la persona que nos está escuchando para que esté con nosotros. Por eso es tan importante cómo hablamos, cómo pensamos, cómo nos educamos, qué leemos, con quién nos juntamos, cómo nos vestimos, y que no nos descuidemos en ningún momento de las veinticuatro horas que tiene el día.

Durante el cierre se cometan muchos errores comunes. Normalmente, hay quienes comienzan a hablar sin parar, ello impide que el prospecto diga "sí" en algún momento. Otra equivocación es que nosotros le decimos al prospecto: "pero piénsalo ¡eh!", cuando en realidad no tienen nada qué pensar si ya les dijimos todo, si ya les dimos una buena explicación de en qué consiste el negocio. Otras personas les dicen: "si quieras pregúntale a tu esposa... a tu mamá... a tu esposo..." ¡No!, con eso ya eliminamos a nuestro prospecto. El asunto es que sin darse cuenta de manera consciente, hay muchas personas que comienzan a decir tantas cosas que en su contenido lo que están haciendo es darle ideas al prospecto para rechazar nuestro ofrecimiento. Es muy probable que eso suceda porque es una manera que sin darnos cuenta, estamos haciendo para evitar escuchar un no y por eso le damos tantas vueltas al asunto. En el fondo hay mucho temor de escuchar un rechazo. Es algo que he visto hacer miles de veces.

En realidad el cierre es muy sencillo, y no hay que tenerle miedo. El mejor cierre es cuando preguntamos al prospecto —una vez que nos comprometimos a apoyarle en el desarrollo exitoso de su negocio—, que cómo nos va a pagar, si en efectivo, con tarjeta de crédito, cheque, etcétera. Si hicimos un buen seguimiento y una buena invitación el

cierre es muy fácil, porque la persona sabe que lo invitaste a un negocio y que va a invertir. Por eso es importante hablarles con la verdad desde el principio, ya que si la persona llegó a la cita porque sabe que va a escuchar la presentación de un negocio, en consecuencia debe ser muy fácil el cierre, pues todo el mundo quiere tener algo legítimo en las manos, que le ayude a cambiar su historia y nosotros podemos ofrecérselo con una buena empresa, con un buen producto y con un buen plan de compensación.

Es normal que haya quien esté convencido de que el *network marketing* no le agrada, pero debemos cuidarnos de que esa negativa no sea porque hicimos mal nuestro trabajo de presentación y seguimiento. En estos casos podremos pedirle a la persona que nos recomiende a alguien, así como ofrecerle la venta del producto, de tal manera que podamos tenerlo como cliente. En todo momento deberemos respetar la decisión que tomen, porque la gente recomienda para bien y para mal; por lo tanto, un verdadero éxito radica en tener paz sincera con las personas y con nuestro entorno; así, no deberemos molestarnos nunca por los "no".

Del otro lado de la situación, es decir, cuando alguien accede a ingresar como socio de nuestra empresa significa que hicimos un buen trabajo y que debemos seguirlo haciendo, pues tenemos un gran compromiso con la persona para que pueda cambiar su historia. Con cada socio que ingresamos a la red nuestro compromiso personal debe irse fortaleciendo. Cada uno de ellos está depositando su confianza en nosotros y espera grandes cambios. ¡Hagamos todo porque así sea!

CAPÍTULO 9

FORMACIÓN DE REDES

En el *network marketing* podemos ir realizando las fases que se requieren para su desarrollo en diferentes momentos y tiempos, según vaya presentándose el proceso de avance de los nuevos socios, así como a partir de las metas que nos trazamos con la empresa y los períodos de la calificación que establece para ir ascendiendo en los escaños del éxito. Dado que es un proceso que principalmente avanza con base en lo que cada uno de nosotros deseamos lograr, debemos tener muy claro que este negocio está basado en la asociación de personas y es lo que permite que se duplique y que pueda llegar a ser sólido a corto, mediano y largo plazos.

Los seres humanos siempre hemos formado redes, tanto en la vida cotidiana como en la sociedad misma. Por ejemplo, en la vida de todos los días, el apoyo y la comunicación entre vecinos de una misma colonia, barrio o localidad refleja una red de personas que interactúan de manera no formal, es decir, no pertenecen a ninguna institución, empresa o algo similar, únicamente son parte de la misma comunidad y establecen algún tipo de relación que varía de lugar en lugar. Igualmente, hay redes de familiares y amigos que se apoyan mutuamente para cuidar a los hijos o hacen

Debes estar dispuesto a ser líder para miles.

algo que tengan en común. Otro ejemplo son las redes de personas que establecen algún tipo de convivencia, debido a que van al mismo templo, iglesia o escuela. Todas ellas son redes que siempre ha construido el ser humano, y que en ocasiones están muy débiles y en otras muy fortalecidas. Así, las redes existen en nuestras vidas desde que nacemos. Nuestra primera red y primer pesebre es nuestra familia; después viene la red de la escuela; las redes de los amigos en el matrimonio, las redes de las amigas cómplices y esas amigas con las que llegamos a viejas. Tenemos redes construidas a través de una vida. Nos hemos hecho profesionales desde que nacimos construyendo redes, no le tengamos miedo al concepto.

En los negocios también existen las redes, no sólo en el *network marketing*, sino en cualquiera que éste sea. De la misma manera las encontramos en las profesiones. Esto existe porque la vinculación entre las personas permite que las actividades que realice un individuo se hagan más fuertes y sólidas, y fortalezcan el tejido social de una comunidad, mejoren las experiencias y el aprendizaje. Es una manera de estar enlazados para lograr la fortaleza en los negocios y en la convivencia interpersonal.

Gran parte del éxito que se tiene en el mercadeo en redes se debe a que las personas quieren ingresar a una red confiable, honesta y que les apoye en su desarrollo. Asimismo, quienes ya están permanecen en la red porque desean continuar siguiendo a la persona con la que han trabajado de manera grupal y fraterna a lo largo del tiempo. En este negocio se entra por decisión, por el deseo de cambiar la propia historia, lo cual lo diferencia de la pertenencia a otras redes, que normalmente es casual, no la elegimos. Por ejemplo, no escogemos a nuestra familia o el lugar donde naceremos y nos desarrollaremos en la niñez, mientras que pertenecer a una red de mercadeo sí es una elección porque

queremos obtener beneficios al ingresar. También tenemos la posibilidad de formar una red que pueda crecer según nuestros esfuerzos y metas trazadas, lo cual es fantástico. Por lo tanto, su constitución y la manera en que ésta funcionará, dependerá únicamente de nosotros.

Ahora bien, ¿cómo se forma una red en el *network marketing*? ¿cómo es que puede llegar a tener buen tamaño? En primera instancia, debemos enfocarnos en la base que la empresa haya diseñado para formarla. Por ejemplo, en mi empresa se forma a partir de cuatro y conforme al ingreso de estos cuatro socios es que es posible su duplicación. Por lo tanto, no se trata de afiliar a miles de personas en un instante, se trata de ingresar a uno por uno para que con el paso de los años voltemos y veamos que nuestra red está formada por miles, porque día a día ingresamos uno a uno sin parar.

Empecé a construir mi red con una determinación de que mi vida no iba a terminar en fracaso.

En el *network marketing* la base es la asociación. Si no hay asociación, no hay negocio. Como ya vimos, sabemos dónde empiezan las redes, pero no dónde terminan. No podemos saber hasta dónde va a llegar la nuestra, pues siempre existe la probabilidad de que ingrese un socio o una socia que sean muy buenos en el negocio y entonces construyan una gran red. En este negocio nuestro inventario son las personas; ellas son el cliente directo al que recurrimos; debido a eso es que se explica por qué mientras mejor capacidad tengamos para relacionarnos con los demás, más ganamos.

Hay que tener en cuenta que en ocasiones algunas personas se inscribieron sólo porque se les insistió mucho. Cuando pasa el tiempo nos damos cuenta que realmente el negocio no era de su interés, pero como sí les gusta el

producto, sólo son consumidores, y eso también está muy bien, porque recordemos que se requiere del consumo. Pero siempre deberemos seguir apalancando a la red.

La formación de redes se basa en la aplicación de las técnicas que hemos venido mencionando. Lo primordial es que tengamos una lista de personas para que podamos invitarlas a formar parte del negocio. Como ya vimos, el contacto en frío es la ruta principal, aunque si bien nuestros mismos conocidos o contactos pueden referirnos a otras personas, e incluso, de manera no tan frecuente, es probable que alguien que ya nos conocía quiera entrar al negocio. Una vez que tenemos los datos de las personas, podremos hacer la invitación a la presentación y después realizar el cierre. Uno de los mayores errores que se cometen en los procesos anteriores es que hay quienes llevan con engaños a los invitados o les presentan el negocio como si se fueran a hacer millonarios de la noche a la mañana, y eso no sucede en ningún negocio, especialmente en un negocio decente. Lo que realmente hacemos en las redes de mercadeo es construir un negocio que a futuro, a largo plazo, nos puede hacer millonarios. Por lo tanto, invitar y presentar de manera directa es lo correcto y lo que es funcional para tener éxito. Lo puedo asegurar porque así ha sido mi experiencia y así lo he llevado a cabo.

Cuando presentamos el negocio hay que especificar que los beneficios se presentan en el corto, mediano y largo plazos. En el primero se trata de trabajar para que el negocio sea autosustentable, lo cual conlleva a que sí se puedan obtener ganancias económicas desde el principio, solamente que éstas irán creciendo de manera paulatina y en la medida en que no se detenga el trabajo. A mediano plazo pueden lograrse los ingresos residuales y a largo plazo la libertad financiera de la que incluso podrán gozar nuestros descendientes. Si no se menciona que cada fase es resultado

del esfuerzo continuo, entonces las personas pueden sentirse engañadas y abandonar el negocio.

Cada ser humano tiene un poder tremendo para transmitir y que su interlocutor pueda captar lo que estamos expresando. ¿Cuántas veces nos damos cuenta que alguien está triste y ni siquiera ha dicho algo? Es posible saber cuándo una persona está enojada sin que haya hecho nada; que está deprimida o que le pasa algo y ni siquiera ha hablado, todo ello debido a que lo está transmitiendo. De la misma manera, cuando estamos entusiasmados y sentimos un amor muy grande por lo que hacemos es posible que lo comuniquemos. Por ello, entre mejores condiciones internas tengamos, tendremos mayores posibilidades de expresar cuestiones constructivas y positivas. Por esa misma razón, si aún no se tiene la red que se ha soñado es porque no se ha sentido la determinación y la creencia de que la vamos a lograr. Por ello es fundamental trabajar con nuestro ser interior.

La persona que invité la primera vez tenía veintitrés años. Era una estudiante de cocina. Actualmente está en un escalón alto de la carrera del éxito en la empresa. La verdad es que su vida cambió. Pero era una muchacha de veintitrés años y no sabíamos cuáles eran sus talentos. Estoy convencida de que cualquier persona es un buen candidato y por eso hay que evitar etiquetarlos, es decir, no hay que tener prejuicios sobre nadie, ya que ello puede limitar el crecimiento de la red.

Es normal que al principio no nos resulte el trabajo que realicemos con algunas personas, pues estamos aprendiendo, hay muchas cosas que no sabemos y entonces las desanimamos. Esto sucede generalmente porque no fuimos bien entrenados, porque no supimos cómo hablarles, tal vez porque no invitamos a la persona adecuada o algo similar. Pero debemos saber que es normal y tal vez, cuando

pase el tiempo y seamos ya unos profesionales, podemos volver a buscarlas, ofrecerles una disculpa diciéndoles que no sabíamos bien algunos aspectos del negocio y que podemos volver a intentarlo juntos.

Debemos ofrecer el negocio siempre con la verdad y con la actitud correcta. Nunca debemos mentirle a nadie. Hay que plantear las cosas como son: "va a ser difícil, pero vas a poder". Hay que adelantarles que pagarán un precio, pero que podrán ser exitosos en el negocio. Que no sabemos todo, pero que lo vamos a investigar juntos. Vayamos con los prospectos, pero no importunemos a la gente, no hagamos que las personas nos vean y huyan.

Cuando consideremos que ha llegado el momento podemos comenzar a rentar un salón para hacer la presentación a un grupo de personas. Rentar un local crea la necesidad y la obligación de que vayan invitados a nuestras presentaciones. Es una manera de obligarnos a trabajar de manera más consistente y responsable. Cuando las personas ven que este negocio se basa en la asociación y nos ven unidos y agrupados, logramos transmitir que somos un equipo. Asimismo, cuando lo hacemos de manera grupal, nos arropamos entre nosotros y hasta los "no" se digieren de mejor manera. Así, la primera meta del salón es la asociación; y también el mandar un mensaje a los de afuera, que estamos organizados, que somos un grupo en crecimiento, que tenemos un sistema y una estructura.

Nunca olvidemos que las redes se construyen uno a uno. Hay que ir por esas personas que creemos que nos van a decir que no, pues tal vez nos digan que sí. Además, el valor no va a estar en el sí, sino en que fuimos y las invitamos. Cuando se vencen los miedos es posible construir una red para el resto de la vida. Vayamos por los líderes, seamos quienes descubramos los talentos de los demás. Recordemos que todo éxito en cualquier actividad o negocio

está marcado por las cicatrices, no tengamos miedo a caer o a lo desconocido. Tomemos la determinación de romper con los temores, de vencernos a nosotros mismos, ¡de ser libres! Las personas normalmente se niegan a algo que no saben, pero de nosotros depende explicarles de qué trata nuestro negocio. Tenemos que dar el ejemplo porque estamos formando nuestra red, tenemos que ser los creadores de nuestra propia historia. Pongamos el ejemplo a nuestros líderes en formación, recordemos que esto es lo único que propicia que las personas nos sigan. ¡Continuemos hacia adelante y nunca hay que rendirnos, porque es posible consolidar una gran red si nunca nos detenemos!

**Mi papel es
hacer brillar
lo que está
oculto.**

REUNIONES Y CAPACITACIÓN SEMANAL

Como ya vimos, la asociación es la columna vertebral del *network marketing* y de cualquier actividad o negocio. Cuando hay éxito en la red que hemos formado es porque además del ingreso de socios, hemos llevado a cabo semanalmente reuniones con ellos para dar seguimiento a sus avances, resolver sus dudas y capacitarlos. Ésta es una regla del mercadeo en red que se ha venido implementando a lo largo de los años. La capacitación se enfoca en muchos aspectos, desde el conocimiento del producto y sus beneficios hasta las formas en que podemos mejorar nuestras técnicas para ingresar más socios y mejorar el desarrollo personal.

Esta actividad es fundamental para que los socios no desistan, es una tarea central para sostener la red y su crecimiento. Estos encuentros semanales señalan también que el trabajo del *network marketing* se hace en equipo, pues

si bien muchas de las actividades y avances dependen de cada persona, muchas otras obedecen al trabajo grupal, ya que juntos aprendemos, nos consolamos, nos transmitimos valor y entusiasmo. Por eso, cada cabeza de red debe ser responsable y puntual con sus reuniones. Solamente las causas extraordinarias y de fuerza mayor son motivo de cancelación, pero fuera de ello es una de las plataformas para mantener la salud de la red en todo momento.

Durante estas capacitaciones puede invitarse a personas que han logrado el éxito para que compartan su experiencia con nuestra red. El *network marketing* es ganar sirviendo, es ganar enseñando, es ganar aprendiendo. Una de las cuestiones centrales es que si no se capacita y apoya totalmente a los principiantes hay que olvidarse del éxito. Éste es un eslabón más en la cadena de acciones que debemos realizar para integrar los logros dentro del negocio. Normalmente, lo que hago es que una de las primeras conferencias que doy a quienes acaban de integrarse a mi red, es la del “constructor principiante”, en la que mi objetivo es transmitirles que para lograr el éxito requieren despertar la pasión y la creencia de que van a poder hacer todo lo que se propongan. A mí me ha sido profundamente útil dado que, no sólo ese tema, sino todos los que comparto en mis capacitaciones, se enfocan a apoyar el proceso de crecimiento y afianzamiento de la red porque es mi responsabilidad apalancarla y estimularla.

Si no hay reuniones semanales el negocio no funciona porque la motivación nace de ellas. Lo más práctico es que tengamos un salón u oficina donde podamos realizarlas, pues siempre se requerirán durante todo el tiempo que trabajemos el negocio, es decir, de por vida, porque si bien es posible que en algún momento podamos alcanzar la libertad financiera, recordemos que ésta no significa dejar de trabajar. Sin embargo, dado que el crecimiento del negocio

—como todo— es paulatino, algo que puede ser útil es que inicialmente comencemos las reuniones en casa, pero sólo al principio, ya que para crecer hay que hacerse de un lugar más espacioso y exclusivo para encontrarnos con nuestra red. También, mientras así lo consideremos práctico por el número de personas y el tiempo que tengamos para ello, podemos hacerlo en cafeterías o restaurantes. Pero tenemos en cuenta que si reunimos a todos los socios de nuestra red en un mismo espacio, hora y día, vamos a optimizar nuestro tiempo capacitándolos en conjunto.

Siempre renuevo la plataforma de mi red. Es decir, inscribo, por ejemplo, a veinte personas, las capacito y entreno de manera intensa, de tal forma que a los ocho días se dupliquan y además ya ganan dinero. Continúo con ellos entre tres y seis meses —dependiendo del equipo—, y poco a poco voy soltando a los líderes para que sean independientes. Lo que hago es enseñarles a trabajar el negocio, les preparo para hacer lo que yo hago. Al momento en que comencé un periodo de esta actividad inscribiendo a un número de personas, como por ejemplo las veinte que mencioné antes, estoy apalancando a mi red desde abajo, y es algo que siempre he hecho. Al enfocarme en este aspecto la vida me permitió convertirme en una hacedora de líderes, pues entrenar y capacitar a la gente de nuestra red es la única manera de hacerla fuerte y saludable.

El objetivo central de este apartado es destacar la importancia fundamental de realizar las reuniones y capacitaciones semana a semana para que el negocio funcione; también se vincula con los apartados de la experticia y de aprender en todo momento. Cuando ya tenemos personas ingresadas en nuestra red —desde la primera hasta todas las que siguen, sin excepción—, nuestro deber es estar con ellas para enseñarles y entrenarlas. Ahora bien, ¿qué pasa si somos nuevos?, ¿qué pasa cuando tenemos a nuestro

primer afiliado y no sabemos qué hacer porque acabamos de ingresar? Pues bien, recordemos todo lo que ya se describió antes: debemos recurrir al apoyo de personas más experimentadas, apoyarnos en quienes están más arriba de nosotros, así como implementar en todo momento las técnicas de investigación que nos permitan responder a nuestras dudas y las que los demás nos plantean. Comencemos a leer todos los libros que podamos, observemos y aprendamos siempre de quienes han tenido logros y éxitos. No tengamos miedo de no saber, porque además, cuando se llega a la fase de capacitación y entrenamiento, automáticamente estamos obligados a aprender de forma constante si es que queremos llegar al éxito, porque entre mejor formados estemos mejor formada estará nuestra red.

En mis inicios eché a perder a mucha gente porque no sabía cómo hacerlo, sobre todo porque me costaba mucho trabajo pedir ayuda. Decir "ayúdame" me era muy difícil. Evidentemente estos errores fueron involuntarios, porque estaba aprendiendo. El *network marketing* funciona solamente con humildad, por lo tanto necesitamos prepararnos porque el reto somos nosotros.

AYUDAR EN TODO MOMENTO

Como ya lo hemos dicho a lo largo del libro, el *network marketing* es un negocio que se hace con el corazón. Normalmente quienes tienen éxito logran percibirse de ello en algún momento del proceso, ya que como lo hemos hecho notar con anterioridad, los seres humanos somos tan diversos que hay quienes consideran que los negocios son nego-

cios y que no es posible que se mezcle el corazón en éstos, lo cual es un error. Conforme han transcurrido los años, yo misma he comprobado que así es; también he visto transformaciones muy positivas en muchas y muchos de los líderes que he formado a través del tiempo quienes, con base en los hechos, reconocieron que este negocio tiene mucho de convivencia fraterna.

Recordemos que hay valores que no son de esta dimensión, por eso no es tan fácil explicarlos y tampoco pueden comprarse; por lo tanto, la ayuda mutua que se da en el *network marketing* —que es permanente y que normalmente nace a partir de la red y de la necesidad de acompañamiento a las personas de recién ingreso— realmente acaba siendo un aprendizaje de vida que se extiende más allá del negocio. Dar y recibir la ayuda que se requiere para un desarrollo exitoso, no sería posible o no tendría los mismos frutos si no naciera del corazón.

En este negocio aprendemos a ayudar en todo momento, aunque no todos saben hacerlo en un principio o no entienden por qué es necesario. Regularmente, quien llega a tener éxito sabe a lo que me refiero, pues una de las cuestiones que llegamos a constatar es que venimos a la vida a servir y qué mejor que poderlo hacer a través de la actividad que nos permite ganar dinero y desarrollarnos como seres humanos.

El *network marketing* tiene mucho de servicio a los demás, por lo que parte de éste radica también en que nunca debemos ver a nadie como un número. Eso genera que con quien estamos tratando se sienta utilizado; debemos tener un respeto absoluto por todos los seres humanos, en todo momento y en toda actividad que realicemos —no sólo cuando estemos trabajando este negocio—. Cuando hemos procurado a un prospecto durante algún tiempo y no ingresa por cualquier motivo, no es grave, habrá mu-

chos más que sí ingresen y seguro algo bueno pudimos aportar. Igualmente, al momento de capacitar y entrenar, deberemos hacerlo por igual con todos, sin privilegiar a quien haya mostrado más habilidades. Debemos ayudar a aprender y a mejorar de la misma manera a todos. Incluso, si notamos que alguien requiere un seguimiento especial en su entrenamiento y capacitación hay que apoyarle, porque este negocio es servicio puro.

Por lo tanto, ni a nuestros prospectos, ni a los socios, ni a quienes nos compran los productos —ni a nadie— deberemos verlos como personas de las cuales sacaremos un provecho o ganancia, porque eso no lleva al éxito a nadie. Como ya vimos en los primeros capítulos, cuando alguien usa a las personas, aunque le vaya muy bien en los negocios, realmente no se convierte en alguien exitoso, porque normalmente está enfrentando las consecuencias de las formas en que se dirige a los demás.

La mayor parte de las ocupaciones implican un servicio a los demás: los profesores enseñan, los doctores curan, los agricultores siembran y cosechan la comida que comemos. La esencia del ser humano es el servicio mutuo. Aunque el agricultor nunca conozca a la persona que comerá la zanahoria que cosechó, sabe que el alimento que produjo llegará a una mesa. Por eso se requiere que actuemos en todo momento con ética e integridad. El servicio a los demás debe darse en estas mismas condiciones, de otra manera no sería tal.

Se requiere reconocer que lo nuestro es servir y ofrecer lo mejor de cada uno, ya que si por alguna razón la persona con la que estamos estableciendo contacto no está interesada, deberemos comprender y agradecerle su tiempo por habernos escuchado. Asimismo, cuando a alguien le agrada lo que le hemos ofrecido deberemos servirle de tal manera que, llegado el momento, pueda desplegar su vuelo de ma-

nera independiente, y quedaremos con la satisfacción de haberle acompañado en su crecimiento.

Regularmente el éxito que logramos en la vida se da gracias a que otras personas nos tendieron la mano. Por lo tanto, lo natural es que nosotros, a su vez, tendamos escaleras a otras personas, como una manera de no romper con los eslabones del apoyo mutuo. Lo que más deja este negocio es la satisfacción de ayudar a cambiar historias y de servir a los demás. Debemos transmitir esto a los líderes que estamos formando, pues las personas que ingresan a nuestra red están esperando que hagamos algo por ellas, que les apoyemos a cambiar su historia.

De la misma manera, desde el momento mismo que entramos al *network marketing* tenemos que saber qué es lo que estamos dispuestos a cambiar. Para llegar a servir con el corazón y hacer todas las tareas de manera organizada y disciplinada deberemos prepararnos psicológicamente, porque si no cambiamos, si no crecemos las personas no nos van a seguir. La gente quiere estar con quien sabe a dónde va, con quien tiene la seguridad de que está haciendo lo correcto y que es un profesional.

En este negocio lo que podemos ofrecer es trabajo, unión y un equipo. Este último no se construye con acciones sino que se une por el corazón. El grupo es la parte más importante del *network marketing*, pero si no hay corazones uniéndose en éste, no hay acciones que duren; el mero círculo en red es corazón puro y los corazones se comunican solamente por medio de la mirada. Por eso, los medios de comunicación son fríos, ya que no hay manera de que quien habla y quien escucha puedan intercambiar miradas.

Llevo más de una década haciendo el negocio y puedo decir que gracias a esta fraternidad que se crea, ahora tengo grandes amigos que son parte también de mi red. Al inicio no nos conocíamos, pero este tipo de unión y apoyo

construye grandes amistades. Sirvamos sin esperar nada a cambio. Solamente sembremos, sembremos, sembremos..., un día la cosecha podrá ser grande. Basemos la fortaleza y crecimiento de nuestras redes ayudando en todo momento, tanto a los integrantes de la misma como a cualquier persona que nos sea posible.

ORGANIZACIÓN, DISCIPLINA Y PERSISTENCIA

Estos tres aspectos son básicos para el logro de nuestras metas personales y profesionales. Cualquier lugar o momento al que se desee llegar debe estar acompañado de estos tres elementos. La organización significa distribuir de manera estructurada nuestras actividades, a fin de que dediquemos un tiempo y un espacio específicos para realizar cada tarea previamente establecida. La disciplina quiere decir que de manera constante realizaremos todas estas actividades sin posponerlas en ningún momento. La persistencia es la que posibilita que se sigamos adelante aunque en apariencia no se tengan grandes logros, pero ésta es la única vía para llegar al éxito.

Es fundamental planear todas las actividades que debemos realizar para llegar a una meta partiendo de la constancia en su realización y de una planeación realista y factible. ¿Cómo vamos a establecer una meta? Pues bien, la primera meta es saber administrar nuestro tiempo. El método es el siguiente: primero deberemos partir de la consideración de que el día tiene veinticuatro horas y que a partir de éstas vamos a dividir nuestras actividades diarias.

Debemos considerar nuestras horas de sueño. Es fundamental que aprendamos a dormir suficiente y logremos nuestras ocho horas de sueño. No nos sometamos a no dormir, pues no podremos administrar nuestra energía. Cuan-

do no dormimos nuestro cuerpo, nuestra mente y nuestras células no están descansando, llega un momento en que de verdad dejamos de producir cuando no se duerme. Por lo tanto, respetemos nuestras horas de sueño lo más que podemos. Cumplamos el horario que pongamos para comer y que nuestra familia nos disfrute a la hora de la comida, convivamos con ellos, debemos estar en otro nivel con ellos. Debemos contemplar el tiempo que usaremos para prepararnos, para leer, para estar cerca de Dios, para la recreación —ver una película, ir a un museo, etcétera—, y por supuesto, hay que establecer de manera muy clara el tiempo que ocuparemos para realizar cada una de las actividades del negocio.

Entre otras ventajas, la planeación elimina muchos de nuestros malos hábitos de hacer varias cosas a la vez, ya que no podemos ayudar en la tarea con nuestros hijos y al mismo tiempo hacer llamadas del negocio. Por lo tanto, estableceremos el periodo que estaremos con nuestro hijo apoyándolo en la tarea y de qué hora a qué hora haremos nuestras llamadas telefónicas. ¿Por qué? Porque cuando estamos haciendo muchas cosas al mismo tiempo no hacemos bien ninguna. Se trata de ir realizando las tareas una a la vez, no dos, ni tres, ni cuatro al mismo tiempo.

Una vez que hemos hecho nuestra planeación debemos tener disciplina y persistencia, lo cual implica hacer todo lo contemplado y no darnos por vencidos cuando algo no nos salió o no nos resultó, porque la perseverancia es lo que nos llevará al éxito.

La vida es un cuadro que tiene muchos casilleros. En cada casillero trato de buscar la excelencia. Pero debe haber orden en cada uno de ellos. Si no sabemos poner orden en nuestra vida ¿cómo queremos tener éxito? Cada casillero tiene un nombre y uno de esos es el del negocio. Igualmente, cada uno tiene un tiempo que ocupamos nada más

para eso, no es tiempo de lo demás, sólo de una cosa. No se trata de que le dediquemos todo el día a algo, sino que cuando se lo dediquemos no haya otra cosa más que eso. Comencemos por ordenar cada cosa en un cajón o casillero: en un cajón está Dios, en este está la familia, en otro el negocio, en uno más nuestras aficiones. No podemos tener en el mismo cajón diferentes cosas, porque no avanzamos y eso nos lleva al desorden y al caos que nos impide continuar. Cuando no sabemos administrar nuestro tiempo y poner orden se suelen destruir muchas áreas de nuestra vida, desde la salud hasta las relaciones con las personas de nuestro primer círculo.

Con base en la experiencia aprendí a administrar de manera perfecta mi tiempo, y éste es otro de los ingredientes para lograr el éxito. Cuando se habló del contacto en frío se mencionó que es fundamental dar orden a todos los datos que recopilamos; pues bien, aquí es donde cobra sentido, porque un esfuerzo que se vaya por la borda debido a la desorganización deriva en que pierde sentido todo lo que hacemos y por lo tanto no llegaremos a ningún lado.

Todos los días hay que elaborar una lista de lo que vamos a hacer: a quién le vamos a llamar, a dónde vamos a ir, los pendientes por resolver, los pagos que debemos recoger, etcétera. Conforme vayamos haciéndolos, deberemos ir poniendo una palomita a cada actividad realizada. Tener una agenda es fundamental para planear nuestras actividades por día, por semana y por mes. Debemos tener también nuestra libreta de contactos personales con todos los datos posibles: nombre, dirección, teléfono, correo electrónico, etcétera. Igualmente es conveniente disponer de una libreta con todos los datos de las personas que ingresan a nuestra red y otra para nuestras capacitaciones. Si somos organizados y cumplimos con las tareas que planeamos de manera disciplinada y persistente podremos llegar a nuestras metas.

Todo va de lo pequeño a lo grande, de uno a uno. No existe otra técnica. Hay que comprometernos las veinticuatro horas y no perder el tiempo en cuestiones que no nos van a traer nada bueno. Como ya lo vimos, es útil darnos un día para recrearnos y para hacer lo que nos gusta, pero los demás días deberán estar destinados a Dios, a la familia y al negocio. Puedes darte incentivos cada vez que cumplas con las pequeñas actividades, sobre todo cuando haces todas aquellas que no te gustan, pero también ponte límites si es que no las estás cumpliendo. Prémiate si hiciste las diez llamadas que planeaste en el día, ¿qué te parece una caminadita viendo la puesta del sol? Ahora bien, si no cumples con la tarea no hay internet o no hay televisión.

Cuando entré al *network marketing* adapté mi vida a la empresa para tener resultados rápidos, llevar a mi negocio a un mejor nivel y hacerlo autosustentable, todo ello para que una vez que lo lograra pudiera irme de vacaciones. Pero eso también lo planeé.

LA CONSTANCIA

Aunque esta palabra se parece mucho a la persistencia, en este apartado la referencia concreta es a la constancia que se requiere para tener activado siempre el negocio. No es posible tener éxito si lo estamos activando y desactivando. Cada vez que salimos y deseamos entrar de nuevo, este reinicio implica que se invierta mucha energía y esfuerzo. Lo mismo sucede en todas las áreas de la vida, no podemos estar haciendo algo y dejarlo, volver a eso y nuevamente abandonarlo. Por ello, la constancia en nuestro negocio o actividad profesional es fundamental para llegar al éxito. Así como se requiere ir haciendo las cosas pequeñas, una a una sin parar, de la misma manera no debemos detenernos

en lo grande, ya que todos los logros se van por la borda cuando nos detenemos.

El éxito requiere que siempre vayamos un paso más adelante que los demás y que no paremos. Recordemos que es necesario construir la mejor versión de nosotros mismos, y la inestabilidad es algo que resta a este objetivo. Cuando hacemos las cosas una a una de pronto volteamos y ya tenemos algo muy grande. ¿Queremos perder la oportunidad de llegar a ese momento por desistir? Estoy segura de que no.

CAPÍTULO 10

LA IMAGEN PERSONAL

Cuando hablamos de la presentación del negocio se dijo que muchas de las personas que ingresan a nuestra red lo hacen también porque confiaron en nosotros y les agradó nuestra personalidad. Es por eso que quienes se dedican al *network marketing* —y a cualquier negocio o profesión— necesitan ser su mejor carta de presentación, ya que la combinación de una gran empresa con una buena imagen son la mezcla perfecta para enfilarse al éxito.

Ser nuestra mejor carta de presentación es una combinación entre una relación positiva y respetuosa con los demás y estar presentables en nuestro arreglo personal. En su mayoría, los profesionistas suelen vestirse de manera formal durante sus actividades cotidianas; por lo tanto, el *network marketing* —al ser un negocio y una profesión— no tendría por qué ser diferente. Cuando se ingresa al negocio hay que preguntarse qué estamos dispuestos a cambiar. Si algunas personas prefieren un aspecto donde no se esmeren por su arreglo, deberán pensarlo dos veces, pues es probable que eso no les ayude a crecer en el negocio: por ejemplo, si su deseo es trabajar vistiendo tenis, pants o pantalones de mezclilla la probabilidad de crecer es poca.

La manera de vestirnos y arreglarnos es una forma más de comunicar o expresar nuestra personalidad. Sin embar-

go, el ser humano eligió un estilo en el vestido para los negocios que tiende más a la neutralidad, debido a que el uso de trajes —ya sea para mujeres y hombres en sus diferentes versiones—, así como pantalones formales, sacos, vestidos con estilo “serio”, camisas y blusas de vestir, son los más aceptados cuando se interactúa con los demás en el trabajo y los negocios, porque transmiten responsabilidad sobre nosotros, ya que lucir un aspecto serio comunica que al arreglarnos estamos preocupados por nosotros, por atendernos, por procurarnos. Por ello, si podemos ser responsables con nosotros, también nos es posible serlo con los demás. Ése es uno de los tantos mensajes que nuestra apariencia podría comunicar cuando cuidamos nuestra imagen.

Ahora bien, esto no significa que necesitemos mucha ropa, que sea cara, de alguna marca en particular o algo especial. La recomendación del cuidado personal está enfocada a transmitir confiabilidad mientras estamos trabajando. El peinarnos, tener limpios nuestros zapatos, nuestra ropa sin arrugas, y en el caso de las mujeres usar algún maquillaje que nos enmarque el rostro —por supuesto, sin que éste sea exagerado— nos permite construir una imagen profesional. No se trata de tener mucha ropa, sino de que la que tengamos la cuidemos y de que estemos presentables para realizar nuestras actividades cotidianas. Durante muchos años solamente tuve tres pantalones y unas cinco blusas de vestir; sin embargo, absolutamente todos los días estaba presentable para hacer mi trabajo, con mis zapatos bien limpios, bien maquillada y mi ropa impecable. Estar presentables es parte también de cuidar de nosotros mismos y ello no está relacionado con la cantidad de ropa en nuestro armario; si bien, en la medida en que vayamos avanzando en el negocio, podremos ir comprando más artículos para nuestro arreglo personal no es necesario esperar a ese momento para procurarnos en este aspecto.

Si alguien no está dispuesto a dejar de usar pantalones de mezclilla, playera o tenis, lo más probable es que no sea para el mercadeo en red, ya que ésta es una profesión y un negocio, y por lo mismo, no podemos andar mal vestidos, pues tenemos que ser profesionales. Algunas personas consideran que éste es un negocio pequeño y por ello no le dan la importancia que requiere. Sin embargo, éste es un gran negocio que precisa formalidad en nuestra imagen. La presentación adecuada es útil desde que se entra. Al principio ésta es una de las maneras en que vamos a poder generar credibilidad y confianza debido a que las personas en realidad no se afilan porque tengamos dinero, sino porque creen y confían en nosotros. Lo primero que notan los demás, incluso antes de que hablemos, es cómo estamos arreglados, aunque no necesariamente todos se fijan de manera intencional en nuestra apariencia o atuendo.

Si alguien modifica su arreglo, las personas de su entorno cercano inmediatamente se dan cuenta del cambio e incluso le cuestionan sobre el motivo de dicha transformación; igualmente, empiezan a recibir comentarios positivos sobre lo bien que se ven. Si alguien decidió ingresar al *network marketing* y tiene una manera más informal de vestir, puede experimentar transformando su aspecto por uno renovado y más formal; notará todos los cambios positivos que se generarán consigo mismo y a su alrededor. Todos los estilos en el vestir que no sean formales hay que dejarlos para las horas de descanso: las bermudas, los pantalones de mezclilla, los tenis, el pelo largo y los aretes en los hombres, etcétera; y si bien cada persona es libre para decidir cómo vestirse, cómo arreglarse, cómo expresarse, también es un hecho que para el negocio y las actividades profesionales en general necesitamos emparejar nuestro estilo con el mundo de los negocios debido a la credibilidad

que necesitamos proyectar. Y como no sabemos a quiénes tenemos enfrente es mejor vestirnos de manera tradicional, para tratar de confluir con los demás. Podemos hacer con nuestra vida personal lo que queramos, pero solamente en nuestros ratos libres. No mezclemos la vida personal con el negocio porque son dos cosas muy diferentes.

Para nuestros prospectos somos la primera carta de presentación y quienes se asocian con nosotros lo hacen porque les damos confianza. Por esa misma razón no es conveniente que estemos masticando chicle, hablando con palabras que puedan ofender a otras personas, fumar o distrayéndonos con el teléfono o la computadora. Cuando presentemos el negocio deberemos estar impecables en nuestro arreglo y dejar a un lado todo lo que se acaba de mencionar. Hay que vestirnos para el éxito y hablar con un lenguaje apropiado. Hay que prepararnos para los logros, no hay que descuidarnos.

Cuando nos ponemos una ropa que nos gusta mucho, hasta caminamos diferente y entonces nos permite reflejar una actitud muy positiva. Si nos vestimos de una manera adecuada cotidianamente transmitiremos confianza y seguridad. La gente quiere estar con quien sabe a dónde va. Por lo tanto, si queremos tener éxito, vistámonos para él. Cuando empezamos a creernos que somos princesas y príncipes —pero en humildad y nobleza—, comenzamos a acercarnos a las cosas del príncipe y de la princesa, ya que atraemos lo que somos, lo que sentimos, lo que pensamos y lo que hablamos. Por eso es que si estamos en armonía, entonces atraeremos cosas muy buenas.

El liderazgo es concedido únicamente cuando damos el ejemplo, cuando hacemos primero lo que pedimos. Debemos ser los primeros en tener una presentación impecable, en aplicar nuestros valores y hablar con consideración y amabilidad a los demás. Construir la mejor versión de no-

sotros mismos también incluye cuidar nuestra apariencia y convertirnos en una magnífica carta de presentación.

APRENDER A SONREÍR Y A CONVERSAR EN LA CALLE CON LA GENTE

De nada serviría un bonito atuendo sin una sonrisa, ya que al igual que trabajar en tenis y pantalón de mezclilla reduce las probabilidades para lograr el éxito, el tener mala cara —enojo, desdén, preocupación, impaciencia o cualquier perturbación—, nos prevé falta de logros. Porque a nadie le gusta estar cerca de personas que transmitan molestia o cualquier tipo de inquietud. Por esa misma razón necesitamos sanar nuestras heridas, tal como lo vimos en los capítulos anteriores, pues de no ser así vamos a ir por el mundo cargando el desconsuelo, que, evidentemente, además de mermar las relaciones con nuestros seres cercanos, también lo hará con las del negocio, impidiendo que sigamos creciendo en el área profesional. Por ello hay que dejar de ver las circunstancias que nos están generando malestar y voltear a otro lado, donde se encuentre la alegría que nos permita impulsarnos hacia adelante. Recordemos que este negocio requiere del apalancamiento. Pues bien, es necesario también mover y darle empuje a nuestras emociones. La alegría es una de ellas y hay que encontrarla dentro de nuestro corazón de manera sincera, es una de las puertas para generar empatía con los demás.

Hay muchas formas de llegar a sentir alegría, y no importa lo que estemos pasando. Cuando los seres humanos enfrentamos algún momento traumático o difícil, lo normal es que el evento y el efecto del mismo dure algunos días. Una vez que éste ha pasado debemos hacer todo por seguir adelante con nuestra vida; por ejemplo, cuando se es proveedor y algo sucede debemos solucionarlo y continuar,

pues de por medio puede haber niños pequeños, personas con algún impedimento para sostenerse solas o situaciones que requieren que estemos lo mejor posible; además, trabajar es fundamental para lograr la paz, la estabilidad y la sanación misma.

Pero ¿cómo se le hace si a veces pareciera que eso que estamos pasando es muy fuerte y no tiene fin? Pues bien, lo que puedo aportar es que se debe hacer un esfuerzo por conectarse con la alegría, ya que por experiencia puedo decir que sí se puede; yo tuve que aprender a sonreír justamente durante momentos muy difíciles de mi vida. Cuando describí la manera en que salí a la calle a aprender a relacionarme con las personas para hacer contacto en frío, estaba pasando por la quiebra de mi negocio tradicional, me encontraba enferma y además debía mucho dinero. Sin importar esas circunstancias decidí ver hacia otro lado, es decir, vi hacia la gente y me conecté con ella. Cuando salí a la calle me di cuenta de que había muchas personas temerosas como yo pero también que había personas fabulosas a mi alrededor. Tanto a unas como a otras comencé a sonreírles y a saludarlas; cuando lograba tener una sonrisa o saludo de regreso realmente sentía alegría, lo cual comenzó a generar un cambio en mi interior, que me hacía corresponderles con una sonrisa aún más grande acompañada de una alegría interna.

El haberme salido a sonreír y a saludar a las personas en la calle me abrió las puertas del corazón. Solamente era necesario que lo hiciera. También me abrió las posibilidades para relacionarme con las personas. La sonrisa es sanadora y permite construir una relación positiva con quienes nos rodean, además de que nos abre muchas puertas para acceder a las conversaciones con los demás. Cuando sonreír ya se nos hizo un hábito nos permite contar con una personalidad alegre y hace que nuestra vida sea más ligera. Es muy útil también ver películas que nos hagan reír, así como

echarnos nuestras carcajadas de vez en cuando porque son liberadoras.

El gran activo del *network marketing* se llama sonrisa, pues ésta rompe cualquier hielo. Me costó trabajo sonreír en el proceso que acabo de narrar; de hecho, hasta la fecha no sonrío demasiado, pero aprendí a hacerlo y hoy soy más amable que antes. Platico con todo el mundo, tengo algo que ver con todos, trato de ayudar a quien más pueda y pido ayuda con frecuencia. Cuando vamos descubriendo en nosotros esa capacidad que tenemos de ser alegres, nos es posible conectarnos con los otros positivamente porque estamos listos para verlos a los ojos y tener conversaciones frente a frente.

Cuando platicuemos usemos siempre las palabras de manera adecuada y con buena intención, ya que éstas están cargadas de significados y de energías que pueden destruir o construir. Es un hecho que la manera como las pronunciamos es fundamental para que las personas permanezcan cerca de nosotros o en su caso, se alejen. La forma en que hablamos es una de nuestras herramientas principales para invitar a más socios a nuestra red y que accedan de manera optimista; por ello, aprender a conversar es todo un reto que debemos practicar todos los días.

Dentro del *network marketing* se considera que una vez que se ingresa al negocio, existe un periodo de noventa días que es fundamental para afianzarnos en él. Si bien es muy necesario aprender los aspectos técnicos y del producto, si no modificamos muchas cosas de nosotros durante este periodo de preparación de nada servirá el conocimiento técnico. Por lo tanto es útil que durante este lapso aprendamos a sonreír y a conversar con todas las personas, sean quienes sean, sin importa que pertenezcan o no al negocio. Necesitamos cambiar comenzando desde dentro, desde lo más profundo para que las demás personas se den cuenta de que estar contentos es uno de nuestros estados naturales.

Es normal que todos tengamos de vez en cuando nuestros diez minutos de negatividad al día, pero ésta debe siempre resolverse a solas, no tenemos por qué desquitarnos con terceros, con nuestros nuevos socios, con quienes trabajan con nosotros o con nuestra familia. Ser alegres no quiere decir que en todo momento estemos riendo, pero sí que aprendamos a serlo, a reconocer esta emoción y a alimentarla en nosotros; de otra manera será muy difícil desarrollar no sólo nuestro negocio, sino cualquier relación positiva con los demás.

Cuando conversemos hay que ser nosotros mismos, exponer nuestros valores, sentir, porque las personas no valemos por nuestro bolsillo ni por nada material, sino simplemente por los valores que tenemos. Por eso no hay que temer exponer el corazón, ya que cuando se habla con la verdad y cumplimos con nuestra palabra no hay quien se nos resista. Si queremos atraer gente al mercadeo en red necesitamos ser un imán y lo que puede convertirnos en ello son nuestros valores. Aprendamos a usar nuestra palabra, empeñémosla solamente si estamos dispuestos a recogerla. Es muy importante que la gente sepa que somos personas de honor. La sonrisa, las palabras expresadas desde el corazón y un bonito atuendo, construyen nuestra mejor carta de presentación.

PERDER EL MIEDO A HABLAR Y A DAR SEGUIMIENTO

El *network marketing* implica varias actividades o fases. Una vez que hemos logrado desarrollar habilidades para relacionarnos de mejor manera con las personas que no conocíamos y hacer contacto en frío, sigue el momento en que invitamos y tendremos que estar dando seguimiento a nuestros prospectos y a nuestros socios. Uno de los ele-

mentos más importantes para convivir con las demás personas es perder el miedo a hablar. Para ello debemos confiar en nosotros mismos, con la seguridad de que tenemos algo bueno y positivo que compartir. La confianza que podamos tener en nosotros mismos también va de la mano con el dar seguimiento a nuestros prospectos y a las personas que ya accedieron a ser parte de nuestro equipo.

Empecemos por nosotros, perdiendo el miedo a la gente. Cuando comencé a hacer *network marketing* me daba miedo hablar con los demás, pero pensé que por ganarme seis mil dólares se me quitaría la pena. Las motivaciones que tuve para salir a hablar con las personas fueron muchas, y hoy puedo afirmar que para lograr el éxito debemos irnos retando para enfrentar, resolver y mejorar en todo aquello que no nos gusta o se nos dificulta hacer.

Hay que ponernos como meta que todas las palabras que pronunciamos sean amables, que edifiquen a los demás, que sean muy educadas y con mucha gracia, ya que como lo hemos ido observando, las palabras tienen mucha fuerza. Preguntémonos cuáles son las expresiones que nos gustan, identifiquemos cómo las usamos, de qué manera edificamos o agradecemos a los demás. Edificar es construir y las palabras construyen, son diagramas que establecen la comunicación con los demás y nos permiten enviar mensajes, por eso es muy importante que usemos las adecuadas. ¿Queremos abrir una puerta? Digamos "gracias". ¿Queremos abrir una conversación con alguien que está lastimado? Digamos "lo siento". ¿Queremos de verdad que alguien entre a nuestra organización? Digámosle "estoy en un proyecto, no lo sé todo pero sé que juntos lo podemos lograr".

Nunca prometamos nada que no podamos cumplir. La gente está deseosa de personas honestas y de que su palabra valga. Hagamos que nuestra palabra nos respalte cumpliendo.

do lo que prometemos. Nuestras palabras tienen un poder tremendo. Usémoslas para edificar, para construir, para ser puentes de prosperidad, puentes de sanación y de tranquilidad. Por ejemplo, hay veces que alguien está cansado y no se detiene, por lo que de pronto necesita que una persona le diga "oye, yo también estuve cansada y pude salir, ¡descansa!" Con esas palabras se tendió un puente de ayuda que tal vez, de no haberlo dicho, la persona cansada no se hubiera dado cuenta de que necesitaba parar por un momento.

Perder el miedo significa estar seguros de nosotros mismos y de lo que decimos. Esa confianza es la que va a sentir la persona con la que nos estamos comunicando a través de nuestras palabras. Dar seguimiento a nuestros prospectos y socios, por supuesto, requiere de seguridad porque si no lo hacemos de manera correcta, los abandonamos o hablamos tanto que después ya no quieren saber nada de nosotros, resultará en que no ingresen a la red o que la abandonen. El seguimiento está basado en el arte de hablar sin temor, por lo que hay que ponernos el objetivo de hacerlo y de forma eficaz.

**Aprende a
tener dominio
propio.**

SER CONFIABLE

La confiabilidad es indispensable para nuestro desarrollo, tanto en el ámbito personal como en el profesional. Uno de los aspectos centrales de la confiabilidad se basa en cumplir nuestra palabra. Por ello, nunca prometamos algo que no queramos cumplir o que no esté en nuestras manos hacerlo, ya que la responsabilidad de nuestras palabras es sólo nuestra. Por lo tanto, hablar siempre con la verdad y el cumplir con lo dicho es lo que nos hace confiables.

Nunca debemos mentir a nadie para atraerlo, pues a corto y a mediano plazos, esto merma profundamente el negocio. Muchos de los mitos y creencias erróneas de lo que es el *network marketing* provienen de las empresas o de las personas que quisieron atraer socios y distribuidores basados en los engaños. Las consecuencias de mentir a otras personas se recogen tarde o temprano. En primer lugar, nadie recomienda a quien le mintió; por el contrario, cuando alguien cumple su palabra y es honesto en consecuencia tendrá una buena reputación y será confiable para su entorno.

No debemos aprovecharnos de las circunstancias de los demás, ya que si sus situaciones son complicadas no deberemos decirles que en tres meses se harán millonarios con tal de que ingresen a nuestra red; porque cuando pasen los tres meses y vean que no fue así, es probable que se molesten, se salgan de la red y platicuen su experiencia de engaño a otras personas. Quienes hacen *network marketing* tergiversando la verdad con el fin de lograr una meta inmediata —como por ejemplo, inscribir a alguien—, no están pensando ni planeando su negocio a mediano y largo plazos, por lo tanto es poco probable que logren el éxito.

A lo largo de mi experiencia en las redes de mercadeo he visto a personas que llegan a una red, les pintan un panorama fabuloso y acaban fracasando porque entran con la expectativa de que todo se dé por arte de magia cuando no es así como sucede; sí existe la posibilidad de hacerse millonario, pero solamente a través de muchos años, con base en un trabajo consistente y si se permanece en la misma empresa.

No hay que tener miedo a hablar con la verdad porque es la única que nos hace libres. La credibilidad y confian-

En la vida y
el *network
marketing* se
trata de dar el
ejemplo.

za no se logran con base en lo material sino a partir de la veracidad. Cuando la gente nos ve con una determinación férrea y seria, haciendo las cosas y hablando con la verdad es cuando decide seguirnos. Habrá gente que no nos siga porque no es su momento o no le interesa el negocio. Pero que no sea porque no nos crea o porque no nos tenga confianza. Cuando le hablé con la verdad a la gente, sin ocultar nada, se dio cuenta de que estaba decidida y determinada a crecer en el negocio. Y así fue.

Nuestra credibilidad y nuestra fuerza están dentro de nosotros. He escuchado por más de una década a miles de personas decir "es que invito a todo mundo y no quiere". Y yo pregunto: "¿y por qué van a querer si tú realmente no quieres? ¿Por qué te van a seguir si realmente no estás determinado?" La gente está deseosa por seguir a un líder... pero un líder no nace, se hace. ¿Y sabemos cuándo surge el líder que está en nosotros? Cuando se toma la determinación de que sí o sí lo vamos a lograr, de que estamos dispuestos a pagar un precio con todos los que se unan a nuestra red. Seamos confiables y honestos para que cuando pase el tiempo voltemos y notemos que ya hay muchos integrantes en nuestra red y que nos siguen desde el corazón.

**Tu verdad es
muy valiosa.**

CAPÍTULO 11

LA VIDA Y LA PROFESIÓN

En este capítulo hablaremos de la relación entre la vida personal y la profesión o el negocio. El punto de partida es considerar que somos individuos que vivimos una cotidianeidad en la que físicamente no es posible separar nuestro ser de todo lo que hacemos. Es decir, nuestro cuerpo, nuestra mente y nuestro espíritu son los mismos que conviven con nuestros familiares así como son los que hacen el negocio. Son los mismos que se van de vacaciones y quienes capacitan a los socios. Ahora bien ¿por qué si somos una misma persona, requerimos no mezclar algunos aspectos de nuestra vida privada con la actividad profesional? La respuesta es muy simple: porque ambos espacios sí son diferentes. Es decir, nosotros somos los mismos a donde vayamos, pero los espacios cambian.

Las bases de la vida están relacionadas con estas áreas y se complementan con la actividad de negocio o profesión que desarrollemos. No se trata de fingir ser una persona en uno y otro lugar, en todo momento requerimos ser nosotros mismos, pero debemos aprender a separar estas esferas, tanto por la salud de nuestro negocio como por la de las relaciones que mantenemos con nuestro círculo más cercano. A continuación destacaremos las que se consideran más importantes, y se mostrarán sugerencias para establecer criterios de diferenciación cada vez que notemos

una mezcla perjudicial de uno u otro de estos territorios vitales.

EL CRECIMIENTO PERSONAL Y PROFESIONAL

Toda mejora y crecimiento trasciende en lo que hacemos, dado que somos seres integrales. Cuando tenemos defectos y no los corregimos, éstos impactan en cualquier área de nuestra vida. Por ejemplo, alguien impuntual llegará tarde a la cita con su prospecto o con su socio, de la misma manera que le sucederá en la cita romántica con su pareja o cuando tenga que ir a un evento en la escuela de sus hijos. No hay forma de enmascarar lo que somos, pero sí hay modo de modificar fallas esforzándonos por crecer en todo momento. Convertirnos en la mejor versión de nosotros mismos requiere un esfuerzo cotidiano que nos posibilita corregir muchos aspectos, y al lograrlo impacta de manera positiva en todo lo que hacemos. Este desarrollo integral es parte de lo que nos lleva al éxito, no hay otro camino ni fórmulas mágicas, es consecuencia del esfuerzo de todos los días para crecer y hacer las cosas de la mejor manera.

El crecimiento personal es para todas las áreas de la vida. ¿Qué se puede pensar de alguien que le grita a su esposa pero trata con dulzura a sus socios? ¿Qué podemos esperar de alguien que le resuelve a sus prospectos o socios sus necesidades y no apoya a sus hijos e hijas? Por el contrario, hay casos donde el proveedor se desvive por su familia y no distingue cuando tiene que trabajar y cuando tiene que estar con ellos, pues no ha aprendido a poner límites. Lo sano es que en la familia se establezcan vías de independencia para que todos sus miembros puedan ser felices. ¿Deseamos ser realmente exitosos? Entonces seamos consecuentes con nuestros valores y con nuestro actuar en la vida privada y en la profesional.

En lo que a los negocios se refiere, la base para mantener nuestra fuerza interior, como ya lo habíamos expresado, es no tomarse nada de manera personal por más grave que pueda parecer. Cuando sucede algo evitemos generar cadeñas de malos sentimientos hacia nosotros o hacia los demás debido a esos contratiempos. La única vía para alcanzar el éxito es corregir el error de la mejor manera y seguir adelante. Y no es que en los sucesos dolorosos o desagradables de la vida personal debamos engancharnos, pero hay que poner más energía para resolver las situaciones que se nos presentan en este espacio, porque nuestro entorno inmediato es, en gran medida, el sostén e incentivo de la vida. Como ejemplo, cuando perdemos a un ser querido o nos sucede algo grave requerimos vivir el duelo, apoyarnos en Dios y tal vez en algún experto en caso de que no logremos salir solos de la situación.

Los negocios son sólo negocios, pero como todo en la vida su sano desarrollo se basa poniendo en práctica nuestros valores. ¿Qué pensaríamos de alguien millonario que golpea a sus hijos?, o, ¿seguiríamos a un líder que no limpia ni tiene recogida su casa? De lo que se trata es de tener congruencia a pesar de que en ciertas circunstancias estemos obligados a separar nuestras actividades entre lo personal y lo profesional. El hecho de que se haga necesaria esta separación no quiere decir que seamos dos personas diferentes. Eso es lo que se quiso destacar en este apartado.

DECIDIR EL LUGAR Y EL HORARIO PARA TRABAJAR

Hacer mercadeo en redes implica dejar de ser jefe y de tener un jefe. La independencia que ello implica requiere de mucha autodisciplina y de organizar perfectamente nuestro trabajo. Lo primero que tenemos que hacer es establecer

un lugar específico para trabajar, así como los horarios que vamos a ocupar para ello. Desafortunadamente, cuando trabajamos desde casa, muchas veces los miembros de la familia consideran que "no estamos haciendo nada" y ello deriva en que nos soliciten nuestra atención y apoyo. Hay que hablar con ellos e informarles que para desarrollar nuestro negocio estableceremos horarios y un espacio específico de la casa, a fin de que no seamos interrumpidos mientras estamos trabajando. Si bien llegará un momento en que se requiera contar con un lugar para realizar nuestras reuniones y capacitaciones semanales, siempre vamos a necesitar tener un espacio donde nos sea posible hacer el trabajo que no es grupal —hacer llamadas telefónicas, llevar nuestra contabilidad, organizar nuestros archivos, etcétera.

Estableceremos los horarios y los días de la semana en que trabajaremos, pues si comparamos nuestro negocio con uno tradicional, éste tiene un local que debe estar abierto en cierto horario, tiene que estar limpio, tener una disciplina, ser agradable a la vista y el propietario debe tener una buena actitud para atender al cliente. Es exactamente lo mismo en el *network marketing*. Busquemos el lugar adecuado en la casa, donde no se esté trabajando en pijama, que esté limpio y ordenado, donde sepamos que vamos a atenderlo. Hay que tener cuidado de no caer en la pereza o de estar posponiendo lo planeado. Trabajar de manera independiente es un gran reto de autodominio.

Cuando se ingresa al negocio hay que acomodar la mente de tal manera que a partir de ese momento se comprenda que ya se tiene un gran negocio, que va a permitir incrementar nuestro patrimonio y que no se va a construir de la noche a la mañana. No cerré y abrí mi negocio cuando quise. Diario lo he trabajado y le he dedicado tiempo. He sido una profesional cada hora que lo he desarrollado, tuviera o no tuviera éxito; me vieran o no me vieran; me

escucharan o no me escucharán. Yo hacía siempre lo que tenía que hacer. Sabía que si me quedaba iba a tener grandes frutos y así fue.

EVITAR HABLAR DEL NEGOCIO EN TODO MOMENTO

Otro de los grandes retos en el *network marketing* es no estar hablando siempre de éste con la familia, en los ratos de descanso, en nuestras vacaciones y con las y los amigos. Para una saludable relación con las personas de nuestro círculo más cercano dejemos a un lado los negocios cuando estemos conviviendo con ellos. Como ya vimos en un capítulo anterior, necesitamos organizar nuestra vida personal y las actividades del negocio de tal forma que logremos diferenciar los horarios y los momentos para ambos espacios. Establecer tiempos para convivir con nuestra familia, realizar nuestros pasatiempos y tener espacios de recreación es fundamental para consolidar los lazos de amor que nos unen a nuestros seres queridos, así como para salir del estrés y recuperarnos de las arduas jornadas de trabajo. Durante estas actividades deberemos concentrarnos únicamente en estar con nuestra familia, o en ver la película que elegimos o en estar tejiendo, pero nada más. Nadie disfruta ni entiende un filme mientras habla por teléfono o lee su correo electrónico, esas actividades se realizarán —y se harán bien—, en los horarios establecidos para el trabajo. De la misma manera, los hijos no quieren estar escuchando las quejas de sus padres sobre el trabajo durante la hora de la comida, lo que desean es ser escuchados y tomados en cuenta.

Por otro lado, tampoco debemos quejarnos en el trabajo de nuestros problemas domésticos. En realidad a nadie debe interesarle nuestra vida personal fuera del círculo más cercano. Evidentemente, cuando ocurren eventos familia-

res imprevistos graves, no está mal informar el por qué se pospondrá una reunión o una cita, incluso es mejor hablar con la verdad que inventar un pretexto cuando se presenta una causa de fuerza mayor.

La vida es un abanico y el *network marketing* debe ser solamente un palito más del mismo. En todos los demás palitos puede estar Dios, nuestra familia, nuestros amigos, nuestros pasatiempos, etcétera. Cuando vayamos a las reuniones familiares o a las de los amigos dejemos de hablar del negocio, pues llegará un momento en que nadie va a desear escucharnos, después no querrán ni contestarnos el teléfono y hasta podríamos perder amigos. Y todo porque se mezcló la vida personal con el negocio. Éste es una cosa, y otra el círculo cercano. Hay personas que hablan de redes de mercadeo en el desayuno, en la comida y en la cena y eso no está bien. Nunca escuché a mi papá hablar de sus negocios a la hora de los alimentos. Realmente los empresarios no hablan de esto a la hora de la comida con la familia. Pueden tener comidas de negocios —eso es otra cosa, se pueden ir a tomar el café de negocios—, pero su trabajo no lo meten con la familia ni en sus vidas personales.

El que separemos el negocio de la familia no quiere decir que no deban saber lo que hacemos, obviamente tienen que estar informados. Hay que notificarles que vamos a impartir capacitaciones, a reunirnos con prospectos o que por las noches daremos presentaciones. La familia requiere saber que estamos trabajando, ya sea cuando lo hacemos desde casa o cuando tengamos que hacerlo afuera.

No es que no podamos invitar a nuestras amistades al negocio sino que, al igual que a un prospecto que no conocíamos, deberemos citarlo en un café o en un espacio exclusivo para la presentación, no durante la fiesta de quince años de su hija o en el encuentro de la generación de la secundaria, tampoco en la fiesta de cumpleaños de tu

mejor amiga o en las reuniones que se hacen para recordar viejos tiempos. Si deseamos conservar y disfrutar a nuestras amistades debemos evitar hacerlo. Podemos obtener citas en una reunión, pero nada más, en el momento oportuno y sin estar insistiendo. Si le presentamos a nuestros amigos el negocio y nos dijeron que no, seguirán siendo nuestros amigos; no pasa nada. Si en algún momento se encuentran interesados podrán llamarnos para comentarnos su interés; pero —por favor— no hay que insistir ni perseguirlos, porque puede ser que huyan, y eso no lo desea nadie.

APRENDER A USAR LAS REDES SOCIALES VIRTUALES

Hablar de la necesidad de separar la vida personal y la del negocio también se relaciona con el uso de las redes sociales como Facebook, Twitter, Instagram, etcétera. Éstas y la internet son herramientas muy poderosas para hacer crecer el negocio; constituyen un medio que permite difundir nuestro trabajo y darnos a conocer con personas que pudieran estar interesadas en ingresar a nuestra red. Desafortunadamente estos recursos tecnológicos también tienen un rostro negativo, y pueden llegar a ser riesgosos cuando difundimos nuestra vida personal en ellos. Por esa razón es que también aquí tenemos que separar la vida personal, ya que por seguridad no podemos estar comunicando todo lo que hacemos a desconocidos. Si ya dijimos que no hay que ir contando a nuestros socios y clientes los detalles de lo que sucede en casa, ¿por qué sí lo haríamos con desconocidos? Aunque sean buenas noticias, no es lo seguro.

Lo que es un hecho es que las redes sociales son una poderosa herramienta, pero estamos obligados a saber usarlas y administrarlas de tal manera que nos sea posible establecer contacto con personas interesadas en unirse a la

compañía, pero de manera paulatina, igual que lo haríamos con el contacto en frío.

Así como debemos ser muy responsables con la manera en que usamos nuestras palabras cuando hablamos, lo mismo sucede en las redes sociales cuando publicamos algo. No porque creamos que no nos están viendo, vamos a expresarnos de tal manera en que alguien se sienta lastimado, ya que los efectos de cómo exteriorizamos nuestros pensamientos en las redes son los mismos que cuando lo hacemos personalmente. Éstas son de alguna manera una extensión de nuestra personalidad, por eso debemos ser también muy congruentes con lo que publicamos pues, por ejemplo, no podemos dar consejos de comer saludable si nosotros no lo hacemos.

Como recomendación sugiero no ocupar tanto tiempo navegando en internet, pues si bien es interesante requiere dedicación. Una sugerencia es que en nuestras planeaciones de actividades incluyamos los momentos que le vamos a dedicar, lo que nos permitirá optimizar nuestro tiempo y no posponer algo debido a que estuvimos consultando nuestras redes sociales.

CAPÍTULO 12

AGRADECIEndo A NUESTRO CREADOR

Hace mucho tiempo, cuando estaba en una situación económica grave, pensé que no iba a salir de ahí, que nadie me iba a hacer caso porque no tenía dinero. Muchos nos hemos encontrado en situaciones en las que consideramos que necesitamos ayuda, que requerimos un equipo; creemos que no tenemos nada, que nos faltan recursos; puede ser que de pronto tengamos deudas y nos preocupemos porque la estamos viendo perdida. El momento que les narro era uno donde yo estaba necesitando un equipo y apoyo; requería de alguien que me enseñara cómo salir de ahí. Estaba triste y preocupada. Recuerdo que solamente volteeé al cielo y le dije a Dios: "necesito saber con qué cuento, necesito saber que no estoy sola". Lo que hice a continuación, sin querer, se me ha vuelto una costumbre hasta hoy. Quiero compartirlo con ustedes para que sepan que no están solos, que tienen mucho más de lo que creen y que dentro de su corazón saben muy bien cómo salir adelante.

Mi relación con Dios es personal y estoy muy acostumbrada a hablar con Él. Como he dicho, yo estaba en una situación complicada, por lo que creo que el Señor puso en mi corazón la intención de comenzar a dar gracias por todo lo que tenía. Y empecé a decir "gracias Señor por mi casa, gracias porque tengo un techo, gra-

cias porque tengo manos, gracias porque tengo piernas, gracias porque tengo un cerebro que funciona; gracias por mi hija, gracias por esta silla, gracias por mi cama y gracias por mi mascota; gracias Señor porque tengo luz en la casa, gracias porque me pude bañar con agua caliente, gracias Señor porque tengo zapatos; gracias Señor porque puedo caminar, gracias porque tengo hermanos, gracias porque tengo amigos; gracias Señor porque hoy tuve comida, gracias porque tengo sed y tengo acceso al agua para beberla. ¡Gracias Señor! Gracias porque tengo discernimiento, porque tengo inteligencia, porque sé leer, porque sé escribir. Gracias Señor, ¡gracias!" Y empecé a darle gracias por todo, absolutamente por todo. Me fui cuarto por cuarto de la casa. Empecé a dar gracias por los tenis, por los zapatos, por las chamarras... empecé a dar gracias por mis dedos, por mi nariz, por mis ojos... No paré de dar gracias y de pronto me di cuenta de que era millonaria, que tenía todo para salir adelante, que contaba con mucho para volver a empezar, tenía todo desde dónde apalancarme, desde dónde agarrarme; supe que antes que un equipo lo necesitaba a Él y me necesitaba a mí misma.

Me hacía falta recordar que estaba llena de recursos, que iban desde mi cerebro hasta una cama donde podía descansar. Tenía mucho entusiasmo y credibilidad. Estaba llena de todo. Reconocí que era millonaria debido a lo que tenía cuando empecé a dar gracias. Mi sugerencia es dar gracias siempre y por todo.

Estuve ahí donde no se tenía nada, donde solamente estábamos Dios y yo, lo cual consideré suficiente en mi vida porque Él es mi proveedor. Cuando empecé a dar gracias Él me permitió ver todo lo que tenía, me concedió abrir mi corazón para observar todos mis recursos.

Cuando no se tiene nada es cuando se tiene más. Empecemos a dar gracias por los bienes y por los dones que te-

nemos. Hay que apalancarse del gigante que todos llevamos dentro. Veamos que la familia que tenemos es nuestro mayor orgullo, nuestra mayor preocupación. Reconozcamos que nuestros valores están con nosotros. Veamos que nuestro primer y más grande éxito somos nosotros y nuestra familia. Cuando veo una familia, veo a un esposo, veo a un padre, veo a una mamá y a unos hijos, veo el éxito en ellos. ¿De qué sirve todo lo demás?, ¿de qué sirve ser un líder de redes de mercadeo si no tienes éxito en tu familia?, ¿de qué te sirve si no tienes éxito contigo mismo y no te sientes pleno? El éxito no radica en cuánto se tiene, sino en cuánto hay para dar. El dar no significa tener dinero, lo mejor que podemos compartir con los demás es a nosotros mismos, veamos que somos el mejor cierre que podemos tener para traer gente a nuestra organización.

Hay muchas personas esperando salir de donde están, por eso me permito compartirles que yo empecé a salir dando gracias a Dios por todo y en todo momento. Mi consejo es que hay que sentarnos con Él y establecer una conversación, sin importar cómo sea la práctica de la creencia, ya que Dios sólo hay uno. Dile que necesitas hablar con Él, empieza por darle gracias y después cuéntale qué necesitas. Hazlo todos los días, verás que te vas a sentir totalmente diferente. A mí se me ha hecho una costumbre hacerlo cada día.

A ti que estás leyendo este libro, gracias por darme la oportunidad de llegar con este mensaje y de que lo compartas con otras personas que necesitan saberlo. Cuando hablo de lo valioso que es el agradecimiento las personas reaccionan de una manera muy positiva y entusiasta, y me gusta hacerlo porque un día yo necesité que eso pasara en mi vida, comenzar a dar gracias al Creador.

DEJEMOS DE CULPARNOS Y JUZGARNOS

Hay mucho dolor en el mundo, mucho más del que nos podamos imaginar. Está alrededor de nosotros porque el mundo está dolido, la creación está dolida. Pero de esto hay algo bueno, que el dolor es necesario porque sana. Si no lo sintiéramos no podríamos activar el sentido de urgencia o el sentido de autoconservación. Si no se presentara no sabríamos que algo está pasando.

Tanto el dolor como el miedo son una oportunidad para hacer de nuestra vida algo mejor en un tiempo venidero. Hablo de esto porque todos lo hemos sentido y nos seguirá pasando.

La vida me ha puesto muchas veces contra las cuerdas. El dolor ha sido muy fuerte, pero ése es el que ha generado adrenalina en mi cuerpo. El instinto de supervivencia hizo que me fuera al nivel en donde estoy ahora. Cuando estás contra las cuerdas se generan dos eventos que pueden derrotarnos o que pueden sacarnos al infinito, uno es la culpa y otro es juzgarnos. Normalmente cuando tenemos un evento doloroso en nuestra vida nos sentimos directa o indirectamente culpables, pero tenemos que dejar la culpa porque no le hace bien a nadie, por el contrario, hace mucho daño. Sintiéndonos culpables no vamos a solucionar nada, lo que tenemos que hacer es recurrir a algo rápido: a la receta de Dios. Primero pide perdón; perdóname porque algo hiciste que te metiste en esa circunstancia y entonces di: "me perdono, porque no quiero culpa en mi vida y perdonó a todas las circunstancias y a todas las personas que me pusieron contra las cuerdas..." No sabes qué descanso vas a tener.

Una de mis oraciones preferidas es el Padre Nuestro, es una oración universal, todo mundo la conoce. ¿Y sabes qué me conmueve? Que el Señor en esa oración primero nos da antes de perdonarnos... fíjate bien lo que dice: "danos el pan

de cada día y perdona nuestras ofensas". Primero nos da el pan y luego nos perdona, porque primero es padre antes que juez. ¿Qué tenemos que hacer nosotros? Dejar la culpa a un lado y dejar de juzgar nuestra vida. No permitas que nadie se convierta en tu juez, porque nadie puede tirar la primera piedra, y sobre todo, no permitas ser tu propio juez. Salte de esas dos emociones para que te encamines al éxito.

¿Sabes para qué son las cuerdas de un cuadrilátero?, para empujarte al centro de la acción, vas a rebotar de las cuerdas al centro del éxito. Cuando llegas al centro es porque ya estarás capacitado, llegando ahí traes una cicatriz ya cerrada y puedes hacer de eso un éxito, puedes contar tu historia como un éxito porque saliste avante. Nadie puede llegar al éxito sintiéndose culpable o juzgándose; nadie llega al éxito sintiéndose soberbio o pensando que lo hizo solo. Rodéate del mejor equipo que puedas para que avances, no necesitas miles de personas, primero te necesitas a ti. ¿Ya te tienes a ti? Ve por tu equipo, sin un equipo no podemos hacer absolutamente nada.

Estas palabras las envío a cada corazón que está leyéndolas. Ahí donde estás yo te quiero dar un abrazo. No puedo dártelo físicamente, pero tal vez sí estás sintiendo algo en este momento, porque te estoy abrazando. Siente cómo late un corazón que logró sanarse y el día de mañana abraza a alguien cuando tu corazón esté sano. Quiero que sepas que no estás solo, que alguien primero estuvo contra las cuerdas y fue lanzada al centro del éxito y de la acción. Lo comarto con el fin de que puedas depositar en tu corazón la certeza de que ¡sí se puede!

tras actividades de todos los días. Como ya lo mencioné, podemos considerar que tenemos éxito cuando somos congruentes con lo que decimos y con lo que hacemos, cuando nuestros resultados impactan positivamente a muchas personas, así como cuando mantenemos lo logrado y nos vamos superando a nosotros mismos a cada paso.

Como ejemplo elocuente tenemos que en el *network marketing* nos iniciamos como socios sin tener a una sola persona en nuestra red. Un siguiente paso es hacer el pedido de autoconsumo a la empresa e ingresar a un socio. Otro paso sería mostrar el producto y el negocio, vender e ingresar a un socio más. Esto, aunque pareciera poco al inicio, son nuestros primeros triunfos; sin embargo, si no los mantenemos y no vamos por más, entonces nunca llegaríamos

a tener un negocio exitoso. Una vez que logramos realizar estos pequeños pasos, vamos a aplaudirnos y continuar, pues lo siguiente sería ingresar a cuatro socios y vender tal cantidad de producto que logremos hacer autosustentable el negocio.

¡Muy bien!, con todo lo que llevamos hasta ahora ¡hemos triunfado! Pero... ¿cuánto nos durarían estos logros si nos quedamos ahí? Es probable que muy poco tiempo.

Recordemos que el éxito se va tejiendo, haciendo las cosas una a una y sin parar. Una vez que ya notamos que fuimos capaces de ingresar a seis socios, entonces podemos ir por la meta de afiliar al menos al doble; por lo que nuestro siguiente objetivo es tener a dieciocho personas en nuestra red: ¡un logro más! Muy bien, hemos ido manteniendo nuestros logros y estamos yendo por más, eso es el éxito, así es como se construye y se vuelve un hábito de vida.

Uno de los aspectos fundamentales es sostener las victorias y obligarnos a superar siempre nuestros propios logros. Si nunca detenemos nuestro aprendizaje y nuestro

Al que se queda le pasa.

desarrollo personal, los triunfos que vamos obteniendo en el negocio se van a multiplicar. Al mismo tiempo nos vamos preparando para manejar los retos y los beneficios de triunfos cada vez más grandes, ya que yendo poco a poco un día vamos a voltear y veremos cuánto hemos crecido. El éxito financiero y el reconocimiento social requieren de mucha cordura y de un autocontrol muy grande. Conforme vamos subiendo los escaños del éxito vamos también forzándonos para saber manejarnos a grandes escalas. Una antigua sabiduría oriental dice que "quien no puede con lo pequeño no puede con lo grande", es por ello que la recomendación de ir uno a uno desde lo pequeño tiene un sentido muy profundo.

Podemos también verlo como la metáfora de construir una casa: vamos poniendo un ladrillo sobre otro, luego las ventanas, las puertas, la cocina. Después le pondremos cortinas, muebles y la decoraremos. Llegar al éxito es similar, pues si un día nos cansamos de poner los ladrillos, o ya no queremos ponerle ventanas y puertas, entonces nuestra casa va a quedar incompleta y nunca podrá ser un lugar habitable.

Debemos estar preparados para los logros profesionales y para conseguir la libertad financiera. Cada paso o incluso cada retroceso es una preparación para el éxito, pues éste no es sinónimo de tener mucho dinero, sino que es la combinación de factores que nos conducen tanto a los logros personales como a ganar mucho dinero.

La permanencia de los logros también es un éxito en sí mismo. Siempre estoy formando nuevos grupos, capacitando líderes de impacto y en todo momento estoy buscando gente con visión y con anhelos. Mantener lo obtenido permite conservar el bienestar personal, familiar, profesional y espiritual, además de que le da significado y valía a los esfuerzos del pasado y nos aseguran un buen futuro.

Todas las personas tenemos caídas y tropiezos en muchos momentos de la vida, pero solamente las que se levantan y convierten sus heridas en cicatrices son las que consiguen el éxito. Siempre he admirado mucho las cicatrices de las personas que se encuentran recogiendo una medalla, porque sé lo que les costó, porque no se rindieron.

El objetivo de este libro es que cada persona que lo lea y haya llegado hasta aquí, sepa que, así como yo pude cambiar mi propia historia, ella también puede. Todo está en la mente; por esa misma razón podemos construir dentro de ella todas las metas y sueños que queramos lograr. Porque yo lo logré puedo afirmar que sí se puede: tengo un negocio de *network marketing* muy exitoso que además me llevó a la libertad financiera. Cuando inicié, mis condiciones eran muy diferentes a las de ahora, pero tomé la determinación de que el éxito sería parte de mi vida, y así ha sido. Cree en ti, es posible que logres todo lo que te propongas con determinación, disciplina, fe y confianza. ¡El éxito es una obligación de vida!

EPÍLOGO

EL LEGADO

Lo que he logrado es para mi hija Paola porque es un ejemplo de vida que yo tenía que darle. El legado que deseaba dejarle fue lo que me permitió sostenerme cuando me caía, cuando pensaba que ya no podía avanzar, era lo más fuerte que tenía en la vida, y fue lo que me sostuvo para llegar al éxito, fue mi motivación principal. Ojalá que las y los lectores tengan algo tan fuerte en su vida que les permita continuar con una fortaleza inquebrantable.

Sé que mi hija me ama con todo su corazón, pero yo quería ganarme su respeto y admiración —ya que la admiración de un hijo se gana, esa no nos la regalan—. Quería ser su heroína, pero necesitaba tener las actitudes, las virtudes y el trabajo necesarios. Nunca se lo dije, no podía decirle eso. Pero un día, en 2008, estando arriba de un escenario, ella me dijo: “gracias, porque eres mi héroe”. Eso que escuché fue un regalo que pude darme a mí misma y me dio mucha alegría, porque cuando ella nació le prometí que nunca la iba a dejar sola y que siempre la vería a los ojos. Y se lo he cumplido.

De la misma manera, al haber atravesado tantas circunstancias difíciles, un día me dije a mí misma: “tengo que hacer de mi vida un éxito, de tal manera que la experiencia que yo viva pueda servirle a alguien más”, pues consideraba —y aún lo creo—, que lo que hagamos debe ser útil para dejar un legado a las futuras generaciones. En el *network marketing* te formas como líder y para mí eso implica mu-

cha responsabilidad, ya que sé que otras personas me están escuchando y siguiendo; por lo tanto, siempre supe que mis palabras y acciones podían tener repercusión en la vida de otras personas y entonces preferí ser una líder correcta más que popular o complaciente.

El trabajo y los frutos que he obtenido del mismo siempre han ido enfocados a que aporten algo a las personas, y de ser posible, que puedan ser un grano de arena más para cambiar al mundo y el entorno. Deseo que mis palabras puedan ser agente de cambio, deseo que cuando me vaya de este mundo sea con la satisfacción de que luché para que mejorara todo a mi alrededor; quiero que mi vida sea la piedra que se lance al río y haga olas. Quisiera quedar en el recuerdo de mis futuras generaciones, de la gente que pasó por mi vida y que pude aportarle algo. También quisiera pedir perdón a las personas que estuvieron cuando estaba madurando, porque tal vez no fui muy agradable y les hice daño. A todas las personas que están llegando a mi vida, hoy que estoy entrando a la vejez, quiero que no se vayan con las manos vacías. Deseo que me sea posible aportar algo para el cambio de su historia. Igualmente, uno de los legados más importantes es el que en mí puedan ver a Dios, que sepan que está en el camino de todas las personas y que es un apoyo fundamental para obtener los logros en la vida. Como ya lo había dicho antes: si nacer es ya un logro en sí mismo, ¿cómo es que no podemos ir por más?, porque Dios nos acompaña desde el momento en que llegamos a este mundo.

No quiero ser la heroína de nadie, solamente deseo ayudar a despertar al héroe de cada persona, pues para mí es una forma de servir. Por eso es que decidí contar a las y los lectores mi experiencia, mis ideas y mis logros a través de este libro. Un día me di cuenta de que el éxito era útil para servir y por ello me di a la tarea de documentarlo, de-

seando ser agente de cambio. Cuando la palabra gracias no es suficiente, entra la humildad, por lo que solamente quiero seguir sirviendo. Deseo que las mujeres y los hombres hagan de su historia un éxito y que los valores regresen a nuestras vidas. Con eso sería suficiente, pues a nadie nos es posible cambiar al mundo, pero sí al entorno en el que nos movemos. Considero que el éxito no tendría sentido si no lo compartiera con los demás. Uno de mis mayores sueños era no sólo lograr la independencia económica, sino también dejar un ejemplo de vida para mi hija, para mis futuras generaciones y para toda persona a la que pudiera servirle.

Finalmente, quiero agradecer profundamente la lectura de este libro. Representa un logro más en mi vida, porque gracias a él puedo comunicarme de manera directa con cada uno de los lectores y eso me motiva mucho para seguir adelante. Les deseo todo el éxito del mundo. Muchas gracias. Que Dios les guarde, les bendiga y proteja su caminar.