

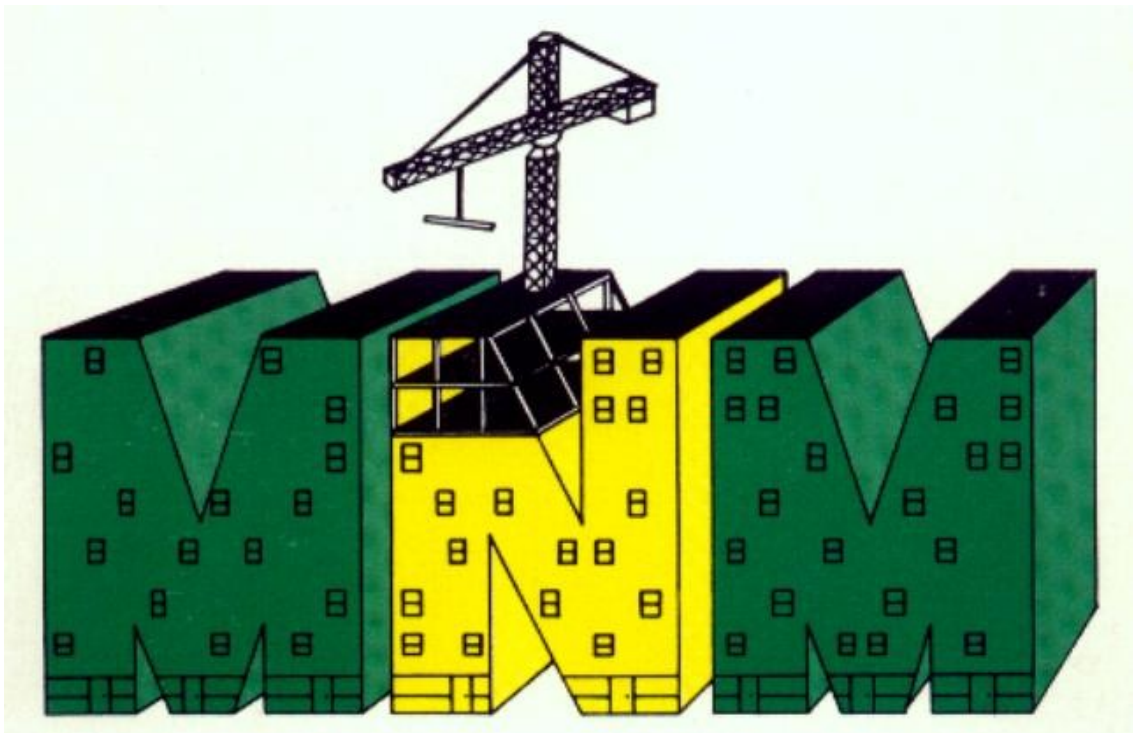
# *“Como Construir Una Organización de Mercados a Nivel Múltiple Con Éxito”*

Una adaptación de material presentado por

**Don Faila**

En sus cursillos

**“PRESENTACIONES SERVILLETA”**



Trabaje, haciendo. . . lo que  
Es bueno, para que tenga que  
Compartir con el que padece  
Necesidad

Efesios 4:28

COMO CONSTRUIR  
UNA ORGANIZACIÓN DE  
MERCADOS A NIVEL MÚLTIPLE  
CON ÉXITO

Una adaptación de material presentado por

DON FAILA

En sus Cursos

“PRESENTACIONES SERVILLETA”

\* \* \* \*

## CONTENIDO

Capítulo		Título	página
		Introducción a Mercados a Nivel Múltiple. ....	5
II.	P.S. #1	-- Dos por dos son Cuatro. ....	11
III.	P.S. #2	-- Síndrome del fallo de un vendedor. ....	17
IV.	P.S. #3	-- Cuatro Cosas que usted tendrá que hacer. ....	23
V.	P.S. #4	-- Cavando Hacia el Lecho de Rocas. ....	31
VI.	P.S. #5	-- Barcos a la Mar. ....	37
VII.	P.S. #6	-- Invitación a una Tercera Persona. ....	45
VIII.	P.S. #7	--Donde Invertir su Tiempo. ....	49
IX.	P.S. #8	--El Chisporroteo Vende el Bistec. ....	51
X.	P.S. #9	--Motivación y Actitud. ....	55
XI.	P.S. #10	-- Pentágono de Crecimiento. ....	63

## CAPITULO I

### INTRODUCCIÓN AL MNM

**M**ERCADOS A NIVEL MÚLTIPLE, es uno de los más rápidos métodos de mover los productos hoy en día, aunque el menos comprendido y el más mal entendido. Para 1985 el sistema de "Mercados a Nivel Múltiple" llegará a alcanzar ventas por valor de DIEZ BILLONES DE DOLARES.

El objetivo de este libro es el comunicar a usted, lector, a través de ilustraciones y ejemplos, lo que ES y lo que NO ES, el Mercado a Nivel Múltiple. También le enseñaremos como se puede explicar este sistema efectivamente a otros. Este libro deberá tratarse como un manual de entrenamiento. Intentamos utilizarlo como un instrumento que ayudará a entrenar a los futuros miembros de su organización. Será parte del material de información sobre su programa.

DON FAILA en los últimos ocho años ha desarrollado lo que el ha dado en llamar "Presentaciones Servilleta". Este libro cubrirá las diez presentaciones con la que hemos estado trabajando hasta el presente.

Antes de pasar a explicar en detalle las "Diez Presentaciones Servilleta", trataremos de responder una de las preguntas que más frecuentemente se nos hace: "¿Qué es el Mercado a Nivel Múltiple?" (A través de este libro utilizaremos la abreviatura MNM o bien, Mercados a Nivel Múltiple.)

Enunciado sencillamente, Mercado significa "el traslado de un producto del manufacturero al consumidor." Nivel Múltiple significa que este sistema de mercados tiene más de un nivel en la estructura de distribución del producto.

Existen solo tres métodos básicos en mercados: (levante tres dedos cuando explique este punto).

1. VENTAS AL DETALLE: Lo más, estamos familiarizados con este sistema. Los grandes almacenes de víveres, las droguerías, las tiendas por departamentos. . . usted entra en la tienda y compra algo.
2. VENTAS DIRECTAS: Estas incluyen seguros de vida, baterías de cocina, enciclopedias, etc. Cepillos Fuller, los productos Avón para señoras, y otras; todas ellas son ejemplos de este tipo de ventas directas.
3. MERCADOS A NIVEL MÚLTIPLE: Es el que nosotros vamos a discutir en este libro. No se debe confundir con los otros dos, especialmente con el sistema de ventas directas.

Un cuarto sistema que a veces añade a la lista (levante el 4º dedo) es Ventas a través de Órdenes por Correo. No obstante este tipo de venta se considera dentro de la categoría de las ventas directas.

Un quinto tipo (alce su pulgar como ilustración), que frecuentemente se confunde con MNM, es aquel que comúnmente es conocido como VENTA PIRÁMIDE. El hecho es que las Pirámides son ilegales. La razón por la cual ellas son ilegales es en parte que no mueven el producto. Puesto que no sirven para mover el producto, no se las puede considerar como un sistema de mercados.

La mayoría de las objeciones que algunas personas le señalan al Sistema de mercados a Nivel Múltiple vienen por la falta de comprensión de la diferencia existente entre MNM y el sistema de mercados utilizados en las Ventas Directas. Esta confusión es comprensible porque muchas compañías ya reputadas que utilizan el método de Mercados a Nivel Múltiple son miembros de la Asociación de Ventas Directas. Usted quizá ha pensado sobre las mismas y ha creído que son ventas casa por casa, porque el primer encuentro que tuvo con el MNM fue el de un distribuidor tocando a su puerta.

Existen una serie de características que diferencia el MNM de las Ventas al Detalle a las Ventas Directas. Una diferencia muy significativa es que en el MNM usted esta en su propio negocio y trabaja para usted. Estando en su propio negocio, bien que trabaje fuera de su casa o no, tendrá una gran cantidad de ventajas referente al Pago de Impuestos. Ahora bien nosotros no vamos a entrar en tal tema en este libro. Muchas personas pueden obtener esa información a través de su contador o gestor, o de los muchos libros que se han escrito sobre la materia.

Al estar en su propio negocio, usted comprará el producto al por mayor de la Compañía que está representando, lo cual significa que puede y debe usar estos productos para su consumo. Muchas personas se envuelven con una compañía de Nivel Múltiple tan solo por esta razón.

Puesto que usted esta comprando los artículos al por mayor puede, si así lo desea, vender estos productos y tener una ganancia instantánea. El más común de los mal entendidos es la idea de que tiene que vender al por menor para tener éxito. (Algunos programas requieren algunas ventas al detalle para calificar en volumen de bonos.) Usted puede vender si quiere, o tiene que hacerlo debido a los requisitos del programa que se ha trazado, pero con referencia a obtener su ingreso mayor, no tiene por qué hacerlo.

La palabra “vender” pone pensamientos negativos en un 95% de las personas. En el Sistema de Mercados a Nivel Múltiple, usted no “vende” el producto en el sentido exacto de la palabra, tal como lo entienden las más de las personas. Muchos definen el “vender” como el hablar a desconocidos para tratar de venderles algo que ni usan ni quieren.

La mayoría de las Compañías de MNM no necesitan invertir grandes cantidades de dinero en anunciarse, porque ello se hace exclusivamente de persona a persona. Por este motivo dispone de más dinero para el desarrollo del producto, y como resultado, usualmente ofrecen un producto de más alta calidad que el que encontramos en las tiendas. Usted puede “compartir” con sus amigos un producto de alta calidad del mismo tipo de algunos que ya están usando. Estará simplemente reemplazando su vieja marca con algo que usted ha descubierto ser mejor a través de su propia experiencia.

Así que, no es ir de puerta en puerta cada día, tratando de vender a desconocidos. Todos los programas de MNM que conozco enseñan que si usted sencillamente comparte un producto de calidad con amigos, eso va a ser todo el “vender que tendrá que realizar. (Nosotros preferimos llamarlo COMPARTIR.)

Otra cosa que diferencia el MNM de las Ventas Directas es el PATROCINAR. Cuando de Ventas Directas se trata se le llama RECLUTAR, y definitivamente no es la misma cosa. Usted PATROCINA a alguien y le ENSEÑA cómo hacer la misma cosa que usted esta haciendo, levantar

su propio negocio. Nosotros insistimos en que hay una gran diferencia entre PATROCINAR a alguien o simplemente "reclutarlo". Cuando usted patrocina una persona se compromete a cumplir con ella. Si no esta dispuesto a hacerlo, usted solamente hace daño a ese individuo por animarle que se firmara.

Todo lo que usted necesita es el DESEO de ayudarlos a construir su propio negocio. Este libro será un instrumento muy valioso que le enseñará QUÉ y CÓMO hacerlo.

Es la RESPONSABILIDAD de aquel que patrocina, enseñar a las personas que traen al negocio, todo lo relativo al mismo, ordenar los productos, como empezar, como levantar su organización, etc. Este texto le permitirá enfrentar esa responsabilidad.

EL PATROCINAR es lo que hace que el sistema de Mercados a Nivel Múltiple crezca. A medida que su organización crezca, usted está construyendo la estructura que le permitirá convertirse en una persona de negocios independiente y exitosa. Usted será su propio jefe.

Mientras que en las compañías de Ventas Directas, usted trabaja para la compañía. Si decide dejar esa compañía y trasladarse a otra área, todo se acaba y tiene que empezar otra vez. En todos los programas de MNM que conozco usted puede mudarse a otra área del país y patrocinar a otras personas sin perder el volumen de ventas generadas para el grupo que usted deja atrás.

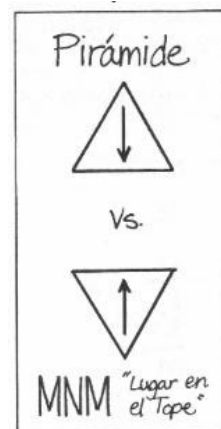
En los programas de Mercados a Nivel Múltiple usted puede hacer un montón de dinero. Quizás le lleve más tiempo en unas compañías que con otras; pero el hacer buen dinero viene de levantar una organización, no solo de vender el producto. Para sentirse seguro usted puede lograr un buen medio de vida con solo vender el producto, pero hará una fortuna al construir una organización como su función principal.

Algunas personas pueden empezar a trabajar en un negocio a nivel múltiple con la idea de hacer \$50, \$100, o aun \$200 por mes, y súbitamente se darán cuenta que si toman en serio el negocio pueden hacer de \$1000 a \$2000 por mes o aun más. De nuevo, tenga presente que una persona no hace ese dinero con solo vender el producto. . . ellos harán ese dinero al construir una organización.

ESE ES EL PROPÓSITO DE ESTE LIBRO: enseñarle aquello que necesita saber para tener la habilidad de construir una organización y hacerlo RÁPIDO; para que se desarrolle actitudes correctas y adecuadas hacia el MNM. Si una persona piensa que el Mercado a Nivel Múltiple es ilegal, teniendo la idea de que es semejante a las Pirámides (y los hay que hacen esa observación), usted va a tener dificultades al patrocinarlo.

Usted debe explicarles los hechos para eliminar su concepto equivocado con respecto a lo que realmente es una organización a nivel múltiple y sus diferencias sustanciales con la pirámide. Un ejemplo que les puede mostrar, es la ilustración que aparece a la derecha.

La pirámide que se construye de arriba hacia abajo y sólo aquellos que están en ello desde el principio pueden llegar a estar en el tope, económicamente hablando. En el triangulo del "MNM", todo el mundo empieza abajo y tiene la oportunidad de construir una organización varias veces mayor que la de su patrocinador, si así lo desea.



El objetivo principal es: Llevar a su futuro patrocinado a una conversación general referente a los MNM y explicarle, utilizando sus tres dedos, las diferencias entre: Ventas al Detalle, Ventas Directas, y Mercados a Nivel Múltiple. Entonces tendrá usted preparado el camino para un buen empezar al patrocinarlos en su MNM particular. Los MNM son tan extensos que a mediados de la década ganaran más de \$10.000.000 por año. La mayoría de personas no se dan cuenta de que MNM es tan grande.

Los Mercados a Nivel Múltiple han estado entre nosotros en los últimos 30 a 35 años. Algunas de las compañías que han venido trabajando en los últimos 20 años están haciendo un billón de dólares al año.

Sabemos que una compañía que hizo más de \$2.000.000 en su primer año de operación, en su segundo año obtuvo \$ 15.000.000. Este año siguiendo su ritmo normal de crecimiento, tienen proyectado \$75.000.000. Su meta es alcanzar un billón anual al final de su quinto año. Los principios enunciados en este libro harán esa meta alcanzable. ¡Este es un rápido empezar en cualquier liga!

MERCADOS A NIVEL MÚLTIPLE es el medio excelente para un inventor o fabricante de poner un nuevo producto en el mercado sin necesidad de tener millones y sin tener que pasar totalmente la explotación del mismo a una segunda persona.

Notas:

CAPITULO II

Presentación Servilleta nº 1

“DOS POR DOS SON CUATRO”

Esta presentación se debe mostrar a las personas ANTES de que vean el programa o el vehículo que usted quiere compartir con ellas. Es absolutamente indispensable el enseñarla tan pronto como les haya introducido al programa. Usted debe desear que vayan por el camino correcto desde el primer día. Lo que esto hará es sacarles una idea de la cabeza, ya que en su mente germinara el pensamiento de que deben salir a tratar de “patrocinar” al mundo” para hacer rápidamente grandes sumas de dinero con el sistema de Mercados a Nivel Múltiple.

Esta presentación también les mostrará cuan importante es trabajar con su gente y ayudarles a empezar.

Se empieza escribiendo “2 X 2 son 4”, etc., y continua con el múltiple 2, tal como se indica en la gráfica a su derecha.

Nosotros solemos bromear con la gente, y les decimos que si ellos patrocinan a alguien que no puede hacer esto -PASAR- pues van a tener dificultades trabajando con él.

Note que hemos empezado a usar la palabra “PATROCINAR”. A la derecha de la columna del 2 x 2, escriba ahora 3 x 3. . . Diciendo “aquí ustedes patrocinan tres personas y les enseñan (también hemos empezado a utilizar la palabra “enseñar”), estos 3 patrocinan a 3, haciendo 9 patrocিনados. Entonces usted enseñara a sus 3 como enseñar a los 9 que han patrocinado, como patrocinar ellos a su vez y entonces usted tendrá 27. Yendo hacia el nivel que se sigue usted tendrá 81.

$$\begin{array}{r} 2 \\ \times 2 \\ \hline 4 \\ \times 2 \\ \hline 8 \\ \times 2 \\ \hline 16 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 2 \\ \times 2 \\ \hline 4 \\ \times 2 \\ \hline 8 \\ \times 2 \\ \hline 16 \end{array} \quad \begin{array}{r} 3 \\ \times 3 \\ \hline 9 \\ \times 3 \\ \hline 27 \\ \times 3 \\ \hline 81 \end{array}$$

Note la diferencia entre 16 y 81. Llámeles la atención sobre esto, y pregúnteles si están de acuerdo en que ello significa una buena diferencia. Entonces apuntando hacia ellos, explique que la VERDADERA DIFERENCIA es UNO. Cada persona solo patrocina uno más. Usualmente usted obtendrá alguna reacción al decir resto, pero siga adelante, lo mejor viene.

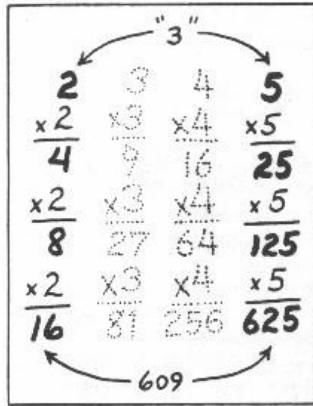
Digamos que usted patrocina a cuatro personas para entrar en el negocio. Dirigiéndose a la derecha de la columna 3 x 3, escriba una vez mas en progresión creciente otra columna, explicándoles mientras escribe:

$$\begin{array}{r} 2 \\ \times 2 \\ \hline 4 \\ \times 2 \\ \hline 8 \\ \times 2 \\ \hline 16 \end{array} \quad \begin{array}{r} 3 \\ \times 3 \\ \hline 9 \\ \times 3 \\ \hline 27 \\ \times 3 \\ \hline 81 \end{array} \quad \begin{array}{r} 4 \\ \times 4 \\ \hline 16 \\ \times 4 \\ \hline 64 \\ \times 4 \\ \hline 256 \end{array}$$

“usted patrocina 4 y les enseña a patrocinar a otros 4. Luego usted ayudará a sus 4 a enseñar a sus 16 que tendrán que patrocinar 4 cada uno, lo que sumarán 64 a su grupo. Trabajando en progresión creciente un solo nivel más, y antes de que se haya dado cuenta, su grupo será de 256”.

Y otra vez usted apuntar, "ahora observamos una gran diferencia entre la progresión del 2 y la del 4, pero. . ."

Al llegar aquí, usualmente obtendrá otra vez alguna reacción al tiempo que sus oyentes empiezan a captar el concepto, y probablemente ellos dirán antes que usted, "LA VERDADERA DIFERENCIA es que todos están patrocinando DOS MÁS."



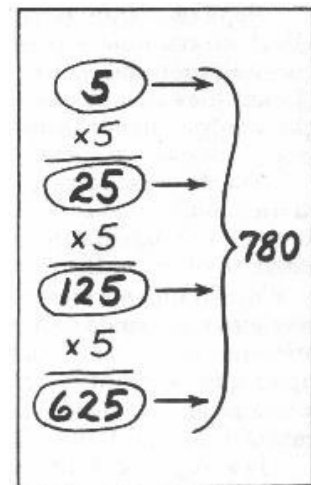
Vamos a finalizar con cinco. Ellos generalmente cogerán la idea y mental o verbalmente le siguen hasta que usted escriba la columna final. A partir de ahora usted podrá patrocinar y "enseñar" a través del dialogo. Escriba la última columna y comente "5 x 5 son 25", 25 x 5 son 125, 125 x 5 son 625. Ahora si tenemos una diferencia fantástica". Otra vez explicará usted que la verdadera diferencia está en que cada uno patrocine tres MÁS.

Muchas personas pueden relacionarse con patrocinar 1, 2 3 o más, pero usualmente encuentran dificultad en captar las cifras que aparecen en las líneas de abajo (16, 81, 256 y 625).

Así que imagínese usted en la última columna, si ha tenido el tiempo de patrocinar 5 personas serias para que entren en el programa. Los "5" en el tope de la columna representan aquellos que usted patrocina y que seriamente desean construir un negocio propio. Quizás usted tenga que patrocinar 10, 15 ó 20 personas para llegar a estos 5.

Sin embargo, una vez que usted capte las diez PRESENTACIONES SERVILLETA, usted hallara que su gente trabajará seriamente con bastante más rapidez que aquellos que vienen a la organización sin conocer este material. Este libro le enseñara como trabajar con ellos de forma que empiecen MÁS RÁPIDO a trabajar en serio.

Note en las cifras que aparecen a la derecha, que cuando usted haya patrocinado cinco, y cada uno de esos cinco a su vez haya patrocinado otros cinco, y estos continúen patrocinando en la misma progresión. . . escriba los resultados y enciérrelos en círculos; usted tendrá 780 personas trabajando seriamente en su organización.



El hacer esto le ayudara a contestar la pregunta, ¿No tiene alguien que vender el producto?" Usted habrá oído esa pregunta antes, si ha estado activo. De forma que, siga adelante con esta PRESENTACION SERVILLETA y explique que 2 x 2 son 4. . . y siga adelante hasta llegar a sus 780 distribuidores.

En CUALQUIER tipo de organizaciones de Mercados a Nivel Múltiple si usted tiene 780 personas USANDO el producto usted tendrá un tremendo volumen de ventas. (Y no hemos incluido a aquellos que no son serios trabajadores en la organización, sino sólo "compradores del producto")

Ahora si todos tienen 2, 3, 4 ó 5 amigos. . . digamos que todos tienen 10 clientes entre sus amistades, familiares y conocidos, eso significaría 7.800 clientes. Añada esto a los 780 distribuidores en su organización. ¿No le parece que 8.580 clientes, más los compradores del producto, no representa una organización muy lucrativa? Así es la manera de hacer un montón de

gente haciendo cada uno, un poquito. Pero recuerde usted esta trabajando con 5 PERSONAS SERIAS, no con un ejército completo.

Nosotros tratamos con otras personas en otros programas de MNM, así como en el nuestro, que se maravillan de cuan rápida nuestra organización ha crecido. Ellos han estado en sus programas más tiempo que nosotros en el nuestro, pero nosotros estamos “rompiendo la lata” sobre sus cabezas y ellos se preguntan, ¿Qué estás haciendo tú que yo no hago?

Nuestra respuesta a ellos es ¿Con cuantas personas estás trabajando en tu LINEA FRONTAL? (La línea del frente esta formada por aquellas personas directamente patrocinadas por usted; también se llama distribuidores de primer nivel”).

Yo usualmente oigo cifras que van de 25 a 50 o más. Conozco personas trabajando en MNM que tienen alrededor de 100 en su primera línea, y les garantizo que una vez entiendan los principios que se subrayan en este libro, ustedes pasaran a esas personas en seis meses, aunque ellos hayan estado en sus organizaciones por 6 u 8 años.

Les voy a dar un simple paralelo a este respecto, -por qué tantas personas en la primera línea no es tan bueno-, cuando entremos en la Presentación Servilleta #2, que explica los síntomas que muestran por qué “Falla un Vendedor” en el Mercado a Nivel Múltiple.

Piense en el EJÉRCITO, la MARINA, la FUERZA AEREA, la INFANTERIA DE MARINA, los GUARDACOSTA. Desde el soldado raso hasta el oficial de más alta graduación en el Pentágono, ninguno tiene más de 5 ó 6 personas bajo su supervisión directa. (Puede haber algunas raras excepciones.) ¡Piense acerca de ello! Ahí tenemos a Westpoint y Annápolis con mas de 200 años de experiencia cada una; y ellos no creen que alguien pueda supervisar más de 5 ó 6 personas. Así que, dígame por que la gente entra en una organización de Mercados a Nivel Múltiple y piensa que puede trabajar efectivamente con 50 personas en primera línea. ¡Ellos no lo podrán hacer! Por eso un montón fallan y usted vera el por qué a medida que continúe leyendo.

Usted no deberá trabajar con más de 5 personas serias a la vez. Sin embargo esté seguro de que cuando los patrocine, usted trabajará con el grupo. Habrá un punto cuando ellos no lo necesitan más y entonces usted podrá dejarlos y empezar con otro grupo propio. Esto le permitirá a usted trabajar con otras personas serias, manteniendo el número de aquellos con los cuales está trabajando directamente, en 5. Algunos programas le permitirán ser efectivo solo con 3 ó 4 personas al mismo tiempo, pero en ninguno que yo conozco podrá serlo efectivamente con más de 5.

Esta PRESENTACION SERVILLETA habrá atado una serie de ideas, y por consiguiente algunas de las preguntas que usted se haga se irán aclarando a medida que lea.

Notas:

## CAPITULO III

### Presentación Servilleta #2

#### “SINDROME DEL FALLO DE UN VENDEDOR”

¿Por qué fallan tantos vendedores cuando trabajan en un sistema de Mercados a Nivel Múltiple? Esta presentación #2, hablará de los errores más comunes que cometen algunas personas que son profesionales de las ventas. Les vamos a mostrar porque mejor patrocinaríamos a 10 maestros que a 10 vendedores.

Ahora bien, no me entiendan mal -yo creo que los vendedores profesionales pueden ser una tremenda adquisición para su organización- si leen las 10 Presentaciones Servilleta y comprenden perfectamente lo que les digo.

Muchas personas se confunden un tanto cuando leen las líneas anteriores, pero recuerden, ellos todavía no comprenden que MNM es un METODO de mercadeo, así como las VENTAS DIRECTAS también son otro METODO de mercados. Nosotros no vamos a patrocinar gente dentro de un sistema de Ventas Directas. Nosotros los vamos a patrocinar dentro de un sistema de Mercados a Nivel Múltiple.

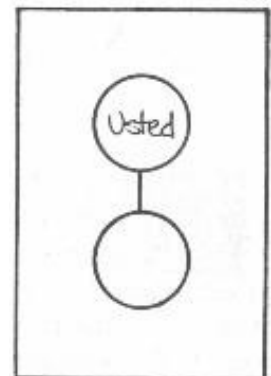
Las más de las veces, el problema que usted tendrá con un vendedor, es que cuando el vea la alta calidad de los productos que usted representa, se lanzará. Él podrá organizar su propia presentación -no necesitará que le expliquemos cómo vender. El es un profesional. Nosotros queremos enseñarles como ENSEÑAR y PATROCINAR y construir una extensa y exitosa organización de Mercados a Nivel Múltiple. Y ellos estiman que nadie lo puede hacer SIN VENDER algo en el sentido normal que tiene la palabra “vender”

Si usted no puede sentarse con ellos y explicarles unas simples cositas acerca de los Mercados a Nivel Múltiple y por qué es diferente de las Ventas Directas, entonces la tendencia en ellos es ir en la dirección equivocada. Continuando con nuestras Presentaciones Servilletas les daremos unos pocos ejemplos.

La mayoría de las personas piensan (y especialmente los vendedores) que si usted patrocina a alguien, usted va a duplicar su esfuerzo. (Dibuje un círculo debajo del otro). Había uno y ahora hay dos. Suena lógico, pero NO ES VERDAD.

La razón por la cual no es verdad es que si aquel que representa el círculo superior (patrocinador) se marcha, el que ha patrocinado también se irá; no continuará. Usted debe explicarle a su gente que si ellos quieren duplicarse realmente, tienen que llegar al menos hasta el nivel 3. Solo entonces estarán ellos duplicándose.

Si su patrocinador se va, antes de que usted tenga la oportunidad de ver que el programa realmente trabaja, probablemente usted pensará que no trabaja porque “no trabajo para él y después de todo, usted se va”, el era mi patrocinador y debía saber más sobre eso que yo”.



Digamos que usted está aquí (dibuje un círculo y ponga “usted” en el medio del mismo). Usted patrocina a Tomás

Ahora, si usted se va y Tomás no sabe que hacer (porque usted no le ha enseñado), eso es el fin de todo. Pero si usted enseña a Tomás como enseñar Carla a Patrocinar. Entonces ella podrá patrocinar a Betina o a quienquiera.

Ahora esta a TRES DE PROFUNDIDAD en la organización. Si usted se marcha con otro o a otra área del país, ese grupo continuará. Enfatizando diremos. ¡USTED TIENE QUE IR HASTA TRES EN PROFUNDIDAD! Usted no habrá construido nada hasta que llegue al nivel tres y entonces es que estará DUPLICÁNDOSE.

Si logra comunicarle este punto, a la gente que patrocine tendrá la llave que lo hará más exitoso que otros en los programas de Mercados a Nivel Múltiple. He aquí lo que ocurre al "vendedor": El mira la demostración de los productos, lee u oye acerca de los testimonios sobre los resultados que otros que otros han tenido con su uso, y como estos trabajan. Armado con esta información, salga de su camino, pues el irá y empezara a "vender como loco", recuerde que ¡ellos son VENDEDORES! Ellos han trabajado en el sistema de Ventas Directas y no tienen problema alguno en dirigirse a extraños.

¡Fabuloso! Así que usted le dice a súper-vendedor (vamos a llamarle Carlitos), "Carlitos si tu quieres hacer dinero en grande no debes hacer eso por ti mismo, vendiendo. Necesitas patrocinar gente.

¿Qué hará Carlitos? El sale y empieza, patrocina, patrocina. . . él esta dispuesto a patrocinar hasta una tormenta. Un buen "vendedor" en un Sistema de Mercados a Nivel Múltiple puede patrocinar 3 ó 4 personas por semana.

Pero he aquí lo que sucede: Llega a un punto (y no demora mucho en ello), que la gente empieza a irse tan rápido como esta siendo añadida. Si usted no trabaja con ellos efectivamente (y usted no puede ser efectivo si trata de trabajar con más de cinco a la vez), los vera descorazonarse e irse.

Así que Carlitos se desanima, y un tanto impaciente no piensa que algo está pasando y sale esta vez a vender otra cosa. La persona que patrocino a Carlitos, pensando que este los haría ricos se desanima y también lo deja.

Muchas personas que lo han hecho en grande en MNM no tienen experiencia en ventas. Posiblemente no sean maestros profesionalmente hablando, pero los más de ellos poseen un elemento de enseñanza en sí mismos. Conozco a un maestro, Director de una escuela, que después de 24 meses en un programa de MNM estaba ganando más de 15.000 \$ por mes. El lo hizo, y es así, enseñando a otros la forma de hacerlo.

Vamos a poner algunos números en los puntos de acercamiento de Carlitos, de forma que podamos ver más claro que fue lo que hizo mal.

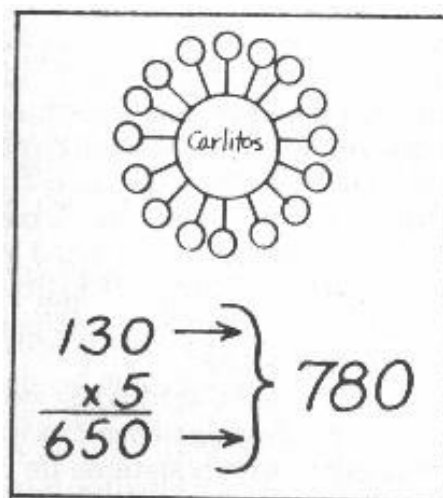
Supongamos que Carlitos siendo un súper-vendedor que es, salió y patrocino a 130 personas. Digamos que él consiguió que cada una de estas personas patrocinasen a 5 individuos más, lo que haría 650, que sumados a los 130 iniciales sería un total de 780 en su organización. (¿Le suena familiar?)



Hágale a su gente la siguiente pregunta cuando les muestre el grabado de la derecha “¿Qué creen ustedes que pueden hacer más rápido: patrocinar a 5 personas que sean serias y ENSEÑARLES a estas como ENSEÑAR o. . .?”

Incidentalmente la pregunta llegará, ¿Qué les enseñó? La respuesta es: usted les enseñara a ellos lo que esta aprendiendo en este libro, las PRESENTACIONES SERVILLETA. Necesitaran comprender las diez presentaciones, pero inicialmente las cuatro primeras. Enséñeles que  $2 \times 2 = 4$ , y por que la gente falla, etc.

¿Qué tiempo cree usted que le demorara al patrocinar 130 personas? ¿Cuántas de estas se quedaran cuando usted llegue al numero 130? Notará que los ha perdido con bastante rapidez. El porcentaje de los que retiene de los 780 que desarrollo según Presentación Servilleta #1, descubrirá que es bastante alto.



Una vez enseñe esto a un vendedor y este lo entienda, dirá ¡Aja! Ahora entiendo lo que tengo que hacer. . . e irá a ponerlo en práctica.

ADVERTENCIA: Usted tendrá que aguantarles. Muchas personas en MNM animan, literalmente hablando, a su gente fuera del negocio

La razón porque hacen esto es porque no han entendido lo que hemos explicado en este capitulo. El patrocinará a alguien y su nuevo distribuidor vendrá y le dirá: “Hola conseguí nuevos la semana pasada”.

Y le dice: ¡Fantástico! Y lo anima dándole una palmada en la espalda, ¿que hará la próxima semana? Irá fuera y enlista otros cinco. ¿Qué pasa con los cinco que alisto la primera semana? Se han ido.

De forma que si usted entiende esto sintamos que caracterizan los fallos de un vendedor, todavía podría animarlos, pero al mismo tiempo puntualizar cuan importante es tomar esos cinco que usted primeramente patrocinó y AYUDARLOS A EMPEZAR.

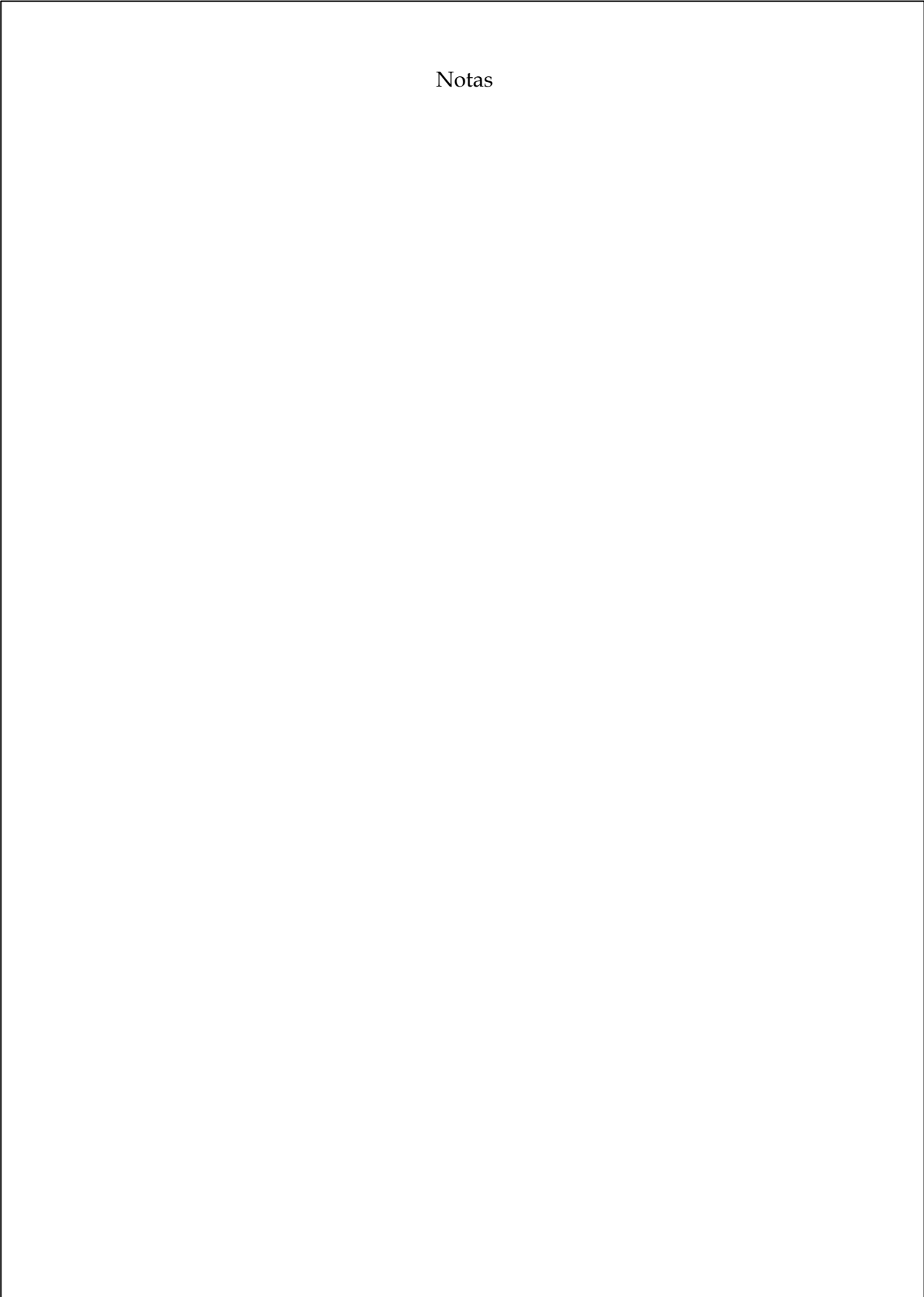
Después que yo he patrocinado a alguien es mas importante para mí ir con él y ayudarlo a patrocinar a otros, que ir afuera tratar de patrocinar a otro para mi mismo. Yo no puedo enfatizar este punto demasiado. Sobre eso volveremos a hablar en un par de las presentaciones restantes.

De las 10 Presentaciones Servilleta, las primeras cuatro son realmente importantes. Si usted no tiene tiempo para todas ella, al menos empiece con la #1 y la #2 (Cáp. II y III). Para mostrarlas a alguien; dependiendo de cuanto usted entre en detalle, se demora se demorara de 5 a 10 minutos, una vez que tenga practica en ello.

Don Faila refiere que uno de los suyos hizo la Presentación Servilleta a través del teléfono, después que este hubo recibido también dicha presentación a través de este mecanismo.

“En uno de los programa en que yo estaba trabajando, patrociné a un individuo llamado Carlos. El me dijo que iba a patrocinar a su hija que vivía en Tenesi y que ella conocía a todo el mundo en el pueblo. Yo estaba hablando con él por teléfono, y le dije que me parecía muy bien. Sin embargo añadí rápidamente “tengo que decirte algo para que se lo digas a tu hija”. Le pregunté si tenia papel y lápiz a mano (los cuales el busco), y le hice que escribiera  $2 \times 2 = 4$ . . . y continuara con las 5 columnas sucesivamente. Le indique que inmediatamente llamara a su hija y le dejara saber

los errores que tenia que evitar para empezar correctamente. El la llamó y así lo hizo, resultando que el programa está trabajando muy bien para ambos.



Notas

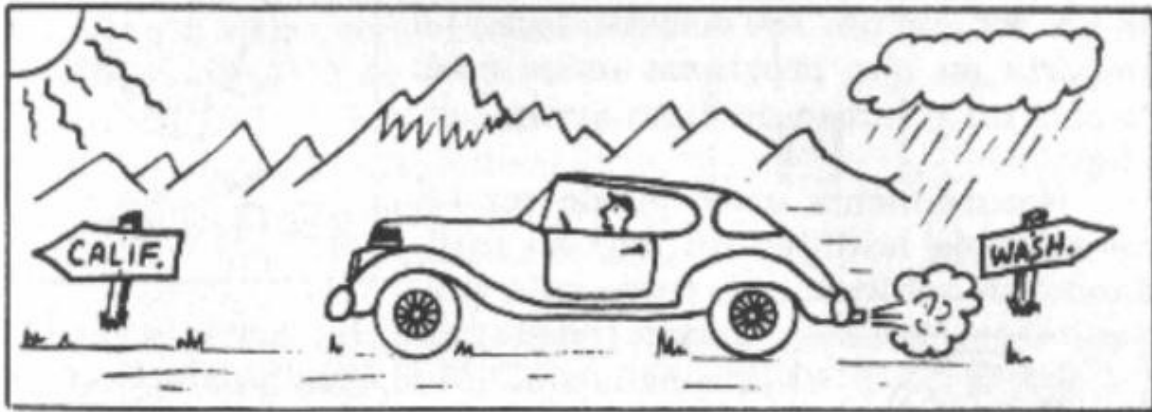
## CAPITULO IV

### Presentación Servilleta #3

#### “CUATRO COSAS QUE USTED TENDRA QUE HACER”

EN LA PRIMERA PRESENTACION le indicamos algunas de las cosas que usted TENIA QUE HACER, y en la Segunda Presentación algunas QUE NO DEBIA HACER, a medida que fuera trabajando más a fondo con su organización. En esta Presentación le vamos a indicar CUATRO COSAS QUE USTED TIENE QUE HACER para tener éxito en un programa MNM. Estas cuatro cosas son imprescindibles.

Todo el mundo en Mercados a Nivel Múltiple que está haciendo de 100.000 \$ a 200.000 \$ por año (y aun más), hizo y esta haciendo estas cuatro cosas.



Para ayudarlo a recordar estas cuatro cosas, nosotros hacemos una historia que usted puede referir a su gente. Ellos no solo captarán la enseñanza, sino que recordarán lo que “hay que hacer.”

La historia empieza así: Imaginemos que usted quiere realizar un viaje en el auto de la familia y dejar el lluvioso Washintong (no es en realidad tan malo como dicen) y manejaremos hacia la soleada California que representa alcanzar el tope del programa en el cual usted está. Cuando llegue allí el ÉXITO le sonreirá; habrá llegado a la CUMBRE.

LA PRIMERA COSA que usted tiene que hacer es ir y EMPEZAR. No hay nadie en MNM que haya hecho montones de dinero sin primero empezar. La cantidad de dinero que lleva para empezar dependerá de la Compañía y el programa que usted escoja como su vehículo. Puede ser 50 \$, 100\$, 200\$ aun 500\$ o más.



LA SEGUNDA COSA que necesita hacer cuando inicie este viaje, será comprar gasolina y aceite. Cuando usted viaje hacia la cumbre (California), usará gasolina y aceite (productos), y será necesario que los reemplace MNM trabaja mejor con productos que son consumibles. Usted consumirá los productos y los comprara de nuevo, una vez y

otra vez, y otra. . . significando esto que los productos que representa son USADOS POR USTED MISMO.

Recuerde que nosotros le enseñamos en la P.S. #1 que con 780 distribuidores, no importa en que programa usted esté, tendrá un volumen de distribución considerable.

Naturalmente usted puede ver las ventajas de levantar un negocio utilizando un vehículo que representa productos consumibles. La mayoría de las compañías MNN consumibles. Aquellos productos que no son consumibles se suelen vender directamente o en ventas al detalle.

La otra consecuencia de usar el producto es que usted quedara entusiasmado con el mismo. En vez de gastar una gran cantidad de dinero en anunciarse, las compañías de MNN ponen este dinero en el desarrollo del producto. Como resultado, suelen ofrecer un producto de más alta calidad que aquel que encontrará normalmente en una tienda de venta al detalle.



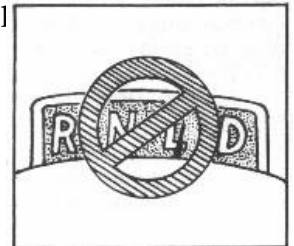
LA TERCERA COSA que usted tiene que hacer es coger alta velocidad. Desde luego se entiende que nadie empieza a alta velocidad.

Todos empezamos en NEUTRO, (A propósito observe que no estamos manejando un "automático").

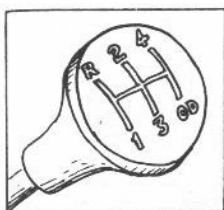
Debemos ya estar en el auto, en el camino, con la llave haber encendido el motor y este estar acelerando, pero si nunca salimos del neutro, nunca llegaremos a California, ni a ninguna ]



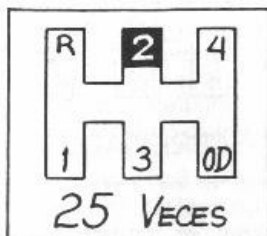
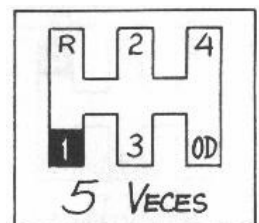
Para poner su auto en marcha usted debe patrocinar a alguien para que este entre en el negocio. Cuando patrocina a alguien usted está en PRIMERA. Nosotros creemos que usted debe estar en primera 5 veces, con 5 PERSONAS SERIAS. En una de las siguientes presentaciones le vamos a enseñar a determinar cual de su gente es seria.



Usted querrá que sus 5 patrocinados cojan velocidad también. Les enseñará como hacerlo cuando patrocinen a alguien. Cuando cada uno de sus 5 estén en primera 5 veces, usted estará en SEGUNDA VELOCIDAD 25 veces.



Si usted enseña a sus cinco patrocinados que enseñen a sus 5 como llegar a primera 5 veces, ellos estarán entonces en segunda 25 veces cada uno, y eso le pone a usted en TERCERA 125 veces. Cuando usted tiene distribuidores en un tercer nivel en su organización, usted está en TERCERA VELOCIDAD.

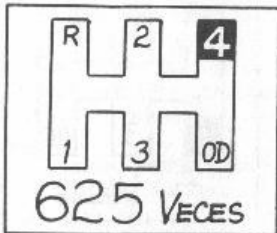
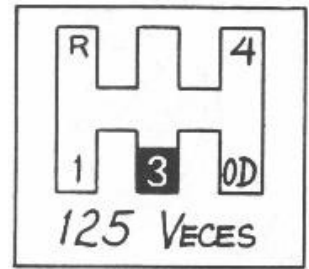


¿Ha notado que suave se maneja en CUARTA VELOCIDAD?  
¡Eso mismo ocurre en una organización!

Usted quiere coger ALTA VELOCIDAD (4ª velocidad) tan pronto como pueda. Cuando sus primeras líneas cojan la tercera velocidad, usted estará en CUARTA.

Naturalmente usted quiere que su gente llegue a alta velocidad (cuarta) también y cuando ellos lleguen usted estará en SOBREMARCHA.

¿Cómo se pone en SOBREMARCHA? Usted sólo ha ayudado a enseñar a la gente que patrocinó a llevar a su gente a TERCERA lo que los pondrá a ellos en CUARTA y a usted a su vez en SOBREMARCHA.



La CUARTA COSA, que tendrá que hacer, mientras sigue su marcha hacia California será COMPARTIR con la persona que va con usted en cuanto a los productos que usted tiene. Deje que los prueben. Deje que experimenten los beneficios de los productos. Cuando ellos quieran saber donde pueden conseguirlos entonces. . . adivine que hará usted al llegar a este punto. Así que comparta con sus amigos. Para algunas personas esto es equivalente a la venta al detalle

A estas alturas es importante hacer notar que cuando pasamos las Presentaciones #1 y #2 y ahora que hemos llegado a la #3, le hemos dicho las CUATRO COSAS QUE TIENE QUE HACER para ser exitoso. En ningún momento hemos mencionado que tiene que salir y vender. Esto es, usted no tiene que venderlos en el sentido exacto de la palabra "vender". Lo que hemos dicho es que deberá COMPARTIR el producto con sus amigos; también podrá compartirlo con extraños.



Cuando estos aprecien los beneficios que son y vean su plan de distribución se convertirán en NUEVOS AMIGOS.

Usted ni siquiera necesita tener un gran número de clientes. . . digamos 10 o aun menos. Si usted llega a tener 10 clientes. . . eso está muy bien. Significa que el numero "4" sería una pequeña porción. Y que si. . . cubrimos el "4" completamente, usted podrá llegar a California todavía, haciendo las tres primeras cosas.



NOTE SIN EMBARGO, que si usted no hace el numero 3, (llegar a alta velocidad) pero hizo un montón del numero 4 (compartir), usted nunca podrá salir del camino. (Eso es lo que hacen los vendedores profesionales). Una vez que usted comprenda esto y lo ate a las Presentaciones #1 y #2, usted empezará a desarrollar una adecuada actitud hacia el MNM.

Tomemos a la persona en el grabado a su derecha; usted quiere llevar al subconsciente de la misma el numero "5". Todo lo que tiene que hacer es hallar 5 personas serias que quieran actuar seriamente en relación con el negocio.

Cuando usted va hacia las personas y les pregunta como les va, la respuesta será, "Pues no encuentro a nadie que quiera vender". He ahí la palabra "vender" otra vez. DEJE DE BUSCAR gente que quiera vender. EMPIECE A BUSCAR gente que quiera ganar \$600, \$1.000, o \$1.500 extra al mes, sin tener que ir a trabajar todos los días. ¿Conoce usted a alguien con esas ansias?



Su respuesta y la de ellos, como la mía, será "si, todo el mundo". Bueno esas son las personas a las que usted les tiene que hablar, porque a todo el mundo le gustaría tener esa clase de dinero en perspectiva.

Simplemente puntualice que les llevará de 5 a 10 horas a la semana del tiempo que les sobra, el construir su negocio. Pero, nos apresuraremos a decir, ¿qué hay de malo en ello?

La gente entra a veces en un programa de MNM y piensa que todo va a suceder por el mero hecho de que se enlisto. De ninguna manera. Recuerde que el automóvil que manejamos hacia California no es de transmisión automática.

Usted y yo conocemos gente que ha ido a la universidad para tener un titulo; y no hay nada de malo en ello. Quizás usted sea uno de ellos.

Usted va a la escuela todos los días. Estudia todo el día y parte de la noche, semana por semana, por años. Cuando finalmente se gradúa, ¿cuánto dinero podrá usted ganar?

Así que póngale de 5 a 10 horas de su tiempo cada semana y aprenda las 10 Presentaciones Servilleta y todo lo que pueda acerca de la Compañía de Mercado a Nivel Múltiple que usted está representando. Cuando usted las aprenda y las comprenda, podrá enseñarlas a otros. El libro que está leyendo ahora es la llave para su éxito del mañana.

Nosotros no queremos que usted se sienta atado y piense que no le puede enseñar a alguien lo que aquí esta aprendiendo. Seguramente esta es la primera vez que lee u oye sobre estos conceptos y no podemos esperar que usted los haya captado lo bastante bien como para enseñarlos. Pero, TAMPOCO TIENE QUE HACERLO.

Recuerde que para entrar en un programa de Mercados a Nivel Múltiple usted tiene que tener un patrocinador. Si este es "un buen patrocinador", el le ayudará con sus cinco primeros patrocinados. Note que es una relación de ayuda. En el proceso de enseñar las Presentaciones Servilleta a sus amigos, en reunión (uno a uno, o en grupos), su patrocinador lo está enseñando a usted también.

A modo de sugerencia, le pediríamos que se pusiese una meta. Cuando haya recorrido un 20% del camino en su programa usted debe saber y comprender las 10 Presentaciones Servilleta. Cuando haya llegado a los  $\frac{3}{4}$  del camino, usted será capaz de ENSEÑARLAS. Cuando esté cerca del tope, usted estará listo para ENSEÑAR a su gente COMO ENSEÑAR. Es algo beneficioso que usted podrá dominar en un corto periodo de tiempo.

Con este libro usted podrá sentarse y leerlo y estudiarlo. Si a usted le fuera dada la “tarea” de hacer lo indicado más arriba, y tuviera que estudiar lo indicado más arriba, y tuviera que estudiar el material 5, 6, o aun 10 veces, y en un año estuviera ganando 2, 3, 4 ó 6 mil dólares por mes: ¿no valdría la pena el ponerle 5 ó 10 horas por semana?

Ahora tendrá que admitir que este es un modo muy cómodo de “ir a la escuela”, ¿no es verdad? Eche una mirada a esos libros de texto que tienen las universidades y trate de aprender lo que ellos contienen; con lo que de ellos aprende no va a ganar esa clase de dinero.

¡Bienvenido a la Universidad del MNM!

## CAPITULO V

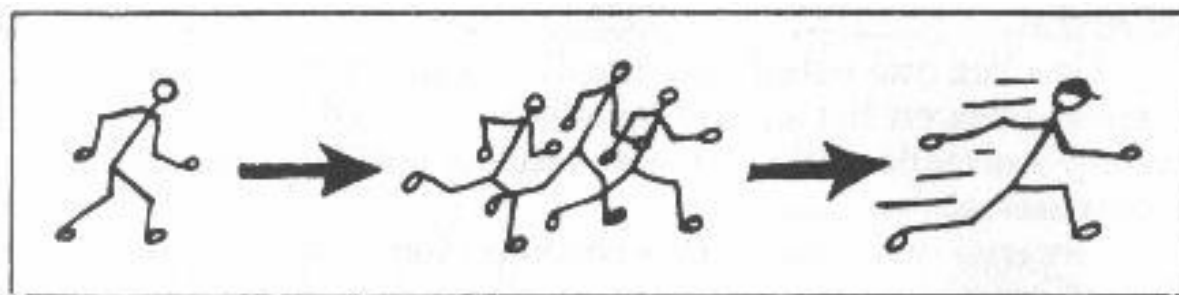
### Presentación Servilleta #4

#### “CAVANDO HACIA EL LECHO DE ROCAS”

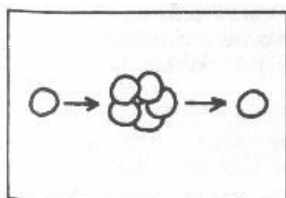
DESENCANTO, RENUNCIO o AUTOMOTIVACION, son varios los títulos que se consideraron para esta presentación, que tratará sobre cómo hacer que otra nueva persona empiece.

Cuando ellos entran en una organización de Mercados a Nivel Múltiple existe la tendencia a mirar hacia arriba para ver como lo están haciendo los que dirigen y a veces se desaniman.

Para ilustrarlo dibujaremos un grupo de corredores. Luego una flecha que va hacia ellos y otra flecha que parte del grupo. Al frente de los corredores uno que los encabeza, y al final un solo corredor: (Puede explicarlo mas sencillamente dibujando círculos que ilustraran este punto.)



Recuerda usted cuando estaba en la escuela y corría delantero con ventaja. Alguna gente corre más rápido que los demás quisieran para estar al frente del grupo. Como no existe una línea al final, todos podrán ser ganadores. Yo tengo una plaquita colgada en mi oficina con una oración que oí de un pastor, reza:



“LOS UNICOS PERDEDORES SON  
AQUELLOS QUE DESISTEN”

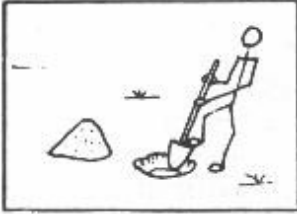
Sin embargo para correr una buena carrera, debemos entrenarnos para ella. Cuando usted patrocine a alguien, haga que ellos consideren las primeras 2 a 6 semanas como su MES DE ENTRENAMIENTO. El siguiente será su MES INICIAL.

Todo lo que ellos lean, las grabaciones que escuchen, las reuniones que asisten con su patrocinador y otras personas, los productos que prueben, aquellos que impulsen... todo este ENTRENAMIENTO les dará el punto de partida en su MES INICIAL en el negocio, que será el siguiente mes. Cuando este llegue si no están aun listos para iniciarse seriamente en el programa considere que continúan en su período de entrenamiento. No los deje entrar teniendo en cuenta los meses que llevan sino solo cuando considere que están listos para tomarlo seriamente. De esta forma cuando entren habrán calentado para la carrera y podrán tener un rápido empezar.

Uno de los mayores beneficios de estas Presentaciones Servilleta es que cuándo usted las comparte con sus nuevos distribuidores y futuros clientes a manera de entrenamiento, existirá la tendencia en ellos a motivarse por si mismos. Cada vez que yo demuestro que  $2 \times 2 = 4$  en la Presentación # 1, yo vuelvo a entusiasmarme con las posibilidades existentes en MNM.

Una vez usted lea, estudie y comprenda lo que yo voy a enseñarles en las siguientes páginas, usted se sentirá motivado, animado cada vez que vea un edificio rascacielos en construcción.

Observe que cuando una construcción se inicia parece que llevara meses y más meses, que será cosa de nunca acabar antes de que usted la vea levantarse del suelo. Pero una vez que supera el nivel del suelo le parecerá que adelanta a razón de un piso por semana, ira muy RÁPIDO.

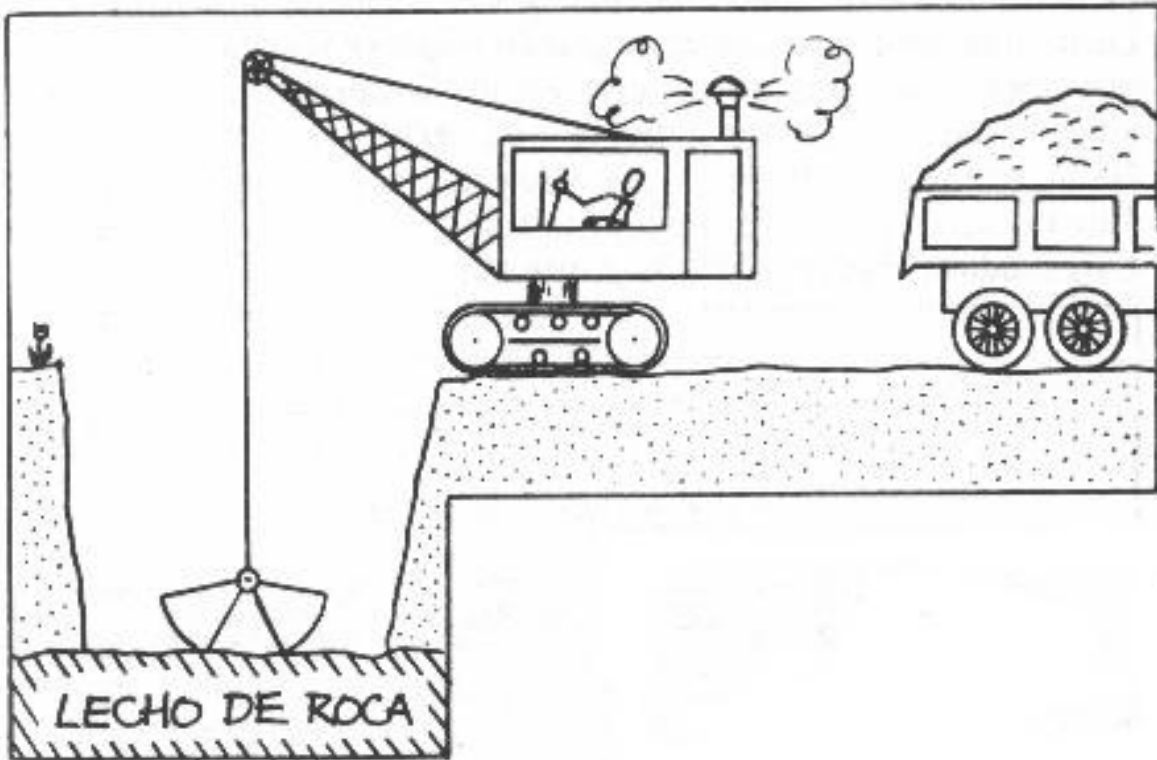
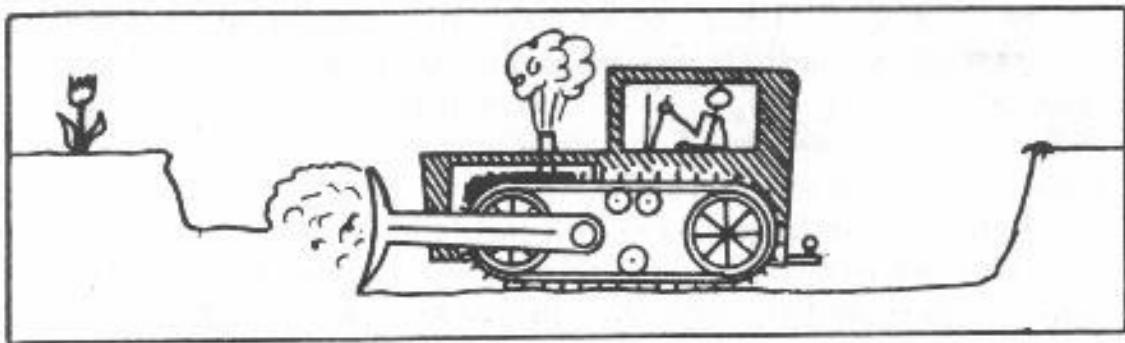


Así que imagínese que ese alto edificio es su organización, como ella será algún día, y reflexione lo que tendrá que hacer para llegar a ello.

Cuando usted patrocine esas 5 primeras personas serias, usted estará cavando con una PALA para crear la base.

Pero note cuando usted profundiza y llega al segundo nivel, al enseñar a su gente a patrocinar, ello significa que son 25 personas y usted tendrá que traer las EXCAVADORAS.

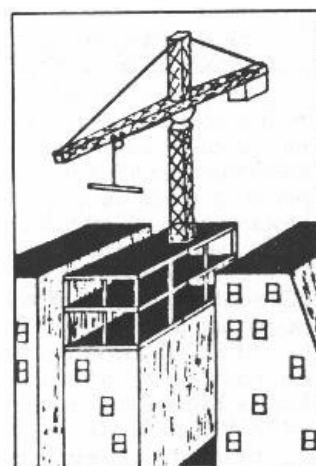
Cuando le ha enseñado a su gente cómo enseñar a la gente de su grupo a patrocinar, usted estará en el camino correcto.



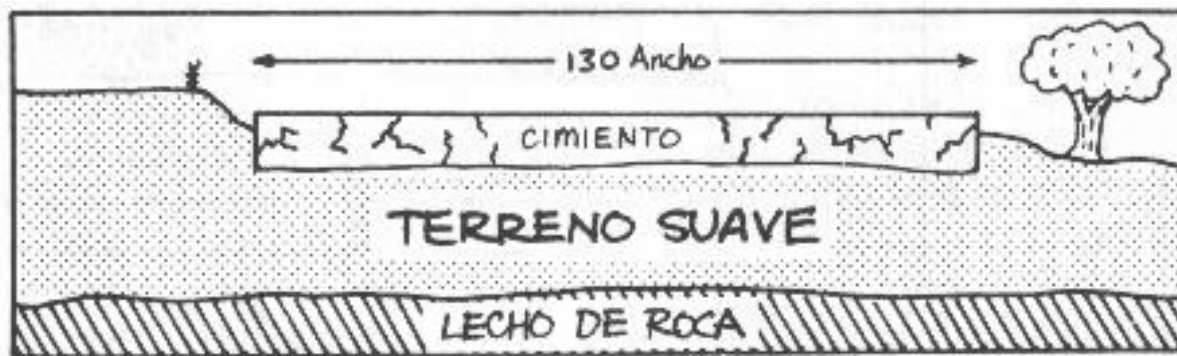
Hacia el lecho de roca, y ahora estar comenzando a excavar con una EXCAVADORA DE VAPOR. Cuando usted empiece a ver las 125 personas correspondientes al tercer nivel habrá alcanzado el LECHO DE ROCA.

Ahora USTED comenzará a ir hacia arriba. Cuando usted llegue al cuarto nivel de profundidad en su organización, significa que usted está empezando “a ser visible” y su edificio se levantará rápidamente.

Así que si ha estado en el negocio por varios meses, y no ve que esta pasando algo, no se desanime, es que la base esta todavía en construcción. Es como el buscador de oro que pasa meses y meses excavando en una mina, solo para desistir y marcharse cuando está sólo a 6 pulgadas de la veta principal.



Volvamos otra vez a los vendedores profesionales. Eso es lo que les sucede. Ellos se van para otra cosa cuando están justamente al tocar el lecho de roca y van a empezar a ver como el edificio se levanta. Usted no puede esperar resultados visibles del crecimiento hasta que haya profundizado hasta el 4º nivel cuando menos. Ello no significa que necesariamente tenga que haber excavado 5 de ancho por 4 de profundidad, ello representa que ha empezado a construir pisos y que son visibles.



Arriba esta ilustrado como los cimientos de una persona que ha llegado a patrocinar 130 deberán lucir. Note que todavía no ha llegado al lecho de roca, aunque cada uno de ellos estén patrocinando a 5 “usuarios de producto” o “compradores al por mayor” y tenga un grupo de 780. Sin un sólido cimiento que descansa sobre el lecho de roca, el edificio no llegará demasiado alto o bien se derrumbara.

Si volvemos al viaje a California, la persona que patrocinó a 130 estaba en primera velocidad demasiadas veces. Si todos ellos patrocinan a 5, nunca saldrán de la segunda velocidad.

APRENDASE estas Presentaciones y úselas, así usted no se estancará en segunda velocidad. Construya sus cimientos profundos, hágalos descansar en el lecho de roca y usted llegará a ALTA VELOCIDAD.

Cuando lleguemos a la Presentación Servilleta # 9 (Capitulo X) que trata sobre las Motivaciones y Actitud, y más de las otras presentaciones, usted comprenderá perfectamente porque es importante construir bien profundo.

Antes de pasar a la Presentación # 5, quiero recordarles que estas cuatro primeras presentaciones deberán mostrarlas a su gente tan pronto como sea posible. Las que siguen pueden ser presentadas en cualquier momento después de que ellos hayan comenzado a patrocinar a otros dentro del negocio.

Notas

## CAPITULO VI

### Presentación Servilleta # 5 "BARCOS A LA MAR"

Usted habrá estado ahora una semana en el negocio, dos semanas, un mes, o el tiempo que se demore para decidir tomarlo seriamente y empezar a CRECER. Para ese tiempo usted habrá patrocinado un determinado número de personas.

De esta presentación es más divertida hacerla con un grupo de personas que en una situación de 1 a 1.

Casi todos hemos oído la frase, "cuando mi barco llegue. . ." Yo he recordado al pesimista que frívolamente dijo, "con mi suerte, cuando mi barco llegue, yo estaré en la estación de ómnibus o en el aeropuerto".

En Mercados a Nivel Múltiple, usted PODRA HACER que su barco venga. Si aprende y aplica estas Presentaciones Servilleta, podrá estar allí cuando llegue.

Algunas veces les pregunto a mis oyentes si tienen un familiar al que hace mucho tiempo que no lo ven, que está enfermo de muerte y que les va a dejar una gran cantidad de dinero. El hecho es, que muchas personas no tienen la mínima posibilidad de que eso ocurra. Mucha gente en realidad no tiene posibilidad alguna de que su barco llegue, sin embargo en Mercados a Nivel Múltiple ello es posible.

Esta es una de las razones por la cual yo estoy entusiasmado con MNM. Cuando sale y habla con la gente, usted puede llevarles esperanza, esperanza de que no tendrán que pasar los próximos 30 ó 40 años trabajando para una compañía de forma de coger una pensión y retirarse. ¿Se ha fijado alguna vez que la gente trabaja 30 ó 40 años de manera que al retirarse "puedan ver el mundo", y ahora están tratando de vivir con la mitad de sus ingresos?

Mercados a Nivel Múltiple, realmente, le da a la gente la oportunidad de ver sus sueños convertidos en realidad y no tienen que esperar 30 o 40 años para que así sea.

Muchas personas temen empezar a levantar un negocio propio. MNM les dará la oportunidad, sin perjudicar sus medios de entrada del presente; les permitirá ocuparse y probar hacerlo.

Lo que les mostraremos ahora es COMO usted puede hacer que su barco venga. Esto representaría para usted, el alcanzar la cumbre de cualquier organización de Mercados a Nivel Múltiple con la cual trabaje.

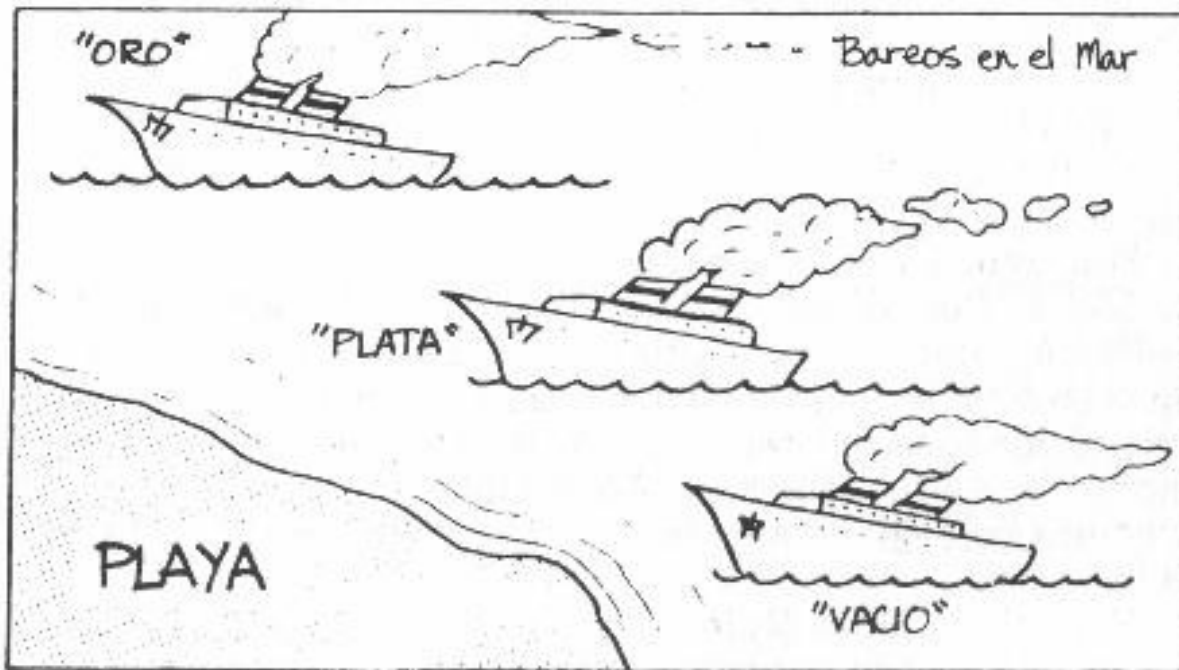
Cuando su barco llegue, usted lo va a coger, no importa la carga que lleve.

Lo que nosotros hacemos cuando le mostramos esta analogía a alguien es dibujar tres barcos en el mar, a un lado o al final de su servilleta, puede dibujar la "playa", allí es donde usted estará esperando que su barco llegue.

Llámele al primer barco "Oro", al segundo "Plata" y al tercero "Vacío". Los barcos representan la gente en su organización, bien que usted las patrocine directamente o no. Ellos están en algún nivel por debajo de la línea de patrocinamiento.

Sabiendo que usted va a cobrar de la carga cuando el barco llegue, ¿con cual de los barcos va a trabajar para ayudarlo a alcanzar la playa?

¿Con el barco cargado de oro, dice usted? Desde luego. De manera que, ¿por qué parece que algunas personas desean trabajar con el "Barco Vacío"? Sucede que mucha gente no se ha visto envuelta en nada semejante antes.



El paralelo es este: los “Barcos de Oro” son las personas que ellos han patrocinado y dejado solos, pensando que no necesitan ayuda, ni dirección alguna, ellos van a correr con esto y realmente tener éxito. Quizás lo logren, quizás no, sin las llaves para el éxito que significa construir, teniendo en cuenta la profundidad en vez de la anchura.

Los “Barcos Vacíos” son aquellos que han estado en el programa varios meses y todavía tiene uno que convencerlos cada vez que los ve, de que el programa va a trabajar. Tienden a ser negativos y se desaniman fácilmente.

Mucha gente trabajará con el barco vacío, HASTA QUE vean esta presentación. Cuando la comprendan, empezarán a trabajar con los “Barcos de Oro”.

Cuando usted patrocina a alguien para que entre en el negocio, estos vienen COMO en un BARCO DE PLATA. Dependerá básicamente de cómo USTED trabaje con ellos que el cargamento se convertirá en ORO o bien se torne VACIO.

Cuando hablamos de sus 5 personas serias en la Primera Presentación, estuvimos refiriéndonos a 5 Barcos de Oro. Póngalo simplemente, cuantos más barcos de plata usted tenga que se vuelvan oro, menos gente tendrá usted que patrocinar para encontrar sus 5 personas serias.

He aquí como usted puede identificar un barco de oro, o una persona seria:

1. Ellos están ansiosos de APRENDER. Le llaman para hacer muchas preguntas.
2. LE PIDEN AYUDA. Ellos tienen a alguien y quieren que usted vaya con ellos y los ayude a entrenarlo.
3. Están ENTUSIASMADOS con el negocio. Comprenden el programa bastante para saber que trabajará, y eso les anima.
4. Ellos se han COMPROMETIDO. Compran y usan los productos. Cogen todo su tiempo libre para aprender lo más que puedan acerca de los productos y las oportunidades que este negocio les ofrece.
5. Ellos tienen METAS. Las metas los conducirán a conseguir aquello que verdaderamente desean. No es necesario que las escriban (pero tampoco está de más), mientras que tengan una serie de conceptos en sus mentes sobre lo que quieren alcanzar.

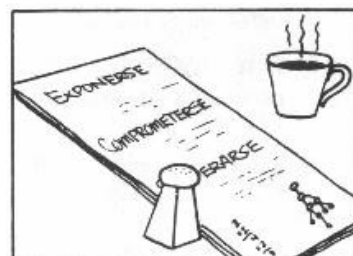
6. Ellos TENDRAN UNA LISTA DE NOMBRES. La lista estará escrita. La razón de que esté por escrito es sencilla. Pueden añadir cuantos nombres deseen más tarde, y además no los olvidarán.  
Puede que se hallen en un lugar en el cual no han estado hace tiempo. Solamente con estar allí se refrescará su memoria y les hará recordar a alguien que vive o vivía en la vecindad. Como siempre tiene su lista de nombre consigo (¿verdad?) podrán inmediatamente añadir ese nombre a la misma. Unos días más tarde cuando piensan en llamar a alguien, pueden echar un vistazo a su lista y he aquí el nombre. Si no lo hubieran escrito cuando se acordaron, no hubieran vuelto a pensar en él otra vez.
7. Es AGRADABLE ESTAR CON ELLOS. Su visita es esperada, bien sea de placer o de negocios.
8. Son POSITIVOS. A todos nos gusta tener gente positiva alrededor. Es contagioso.

La lista podría continuar indefinidamente con datos para identificar un "Barco de Oro".

Básicamente la diferencia entre un barco de ORO y el de PLATA, es que el de plata no ha estado en el negocio tiempo suficiente para comprenderlo hasta el punto de tomarlo seriamente.

Quiero que usted sea consciente de 3 PALABRAS IMPORTANTES. Si entiende justamente estas tres palabras, también entenderá lo que hace que trabaje el Programa de MNM. Las palabras son:

- # 1. EXPONERSE
- # 2. COMPROMETERSE
- # 3. SUPERARSE



La primera cosa que tiene que hacer es, a través de una buena EXPOSICIÓN, PRESENTAR a las personas el negocio en que usted está envuelto. Una vez que lo haya presentado haga que se COMPROMETAN. Una vez que se hayan comprometido a trabajar en el mismo, pensarán de inmediato en cuan lejos pueden llegar con el programa y ello significa que se SUPERARAN constantemente.

EXPONGALES el sistema de Mercados a Nivel Múltiple explicándoles los distintos métodos (Ventas al Detalle, Ventas Directas, MNM), de mover los productos, y enséñeles 2 por 2 son cuatro", Presentación Servilleta # 1.

Haga que ellos se COMPROMETAN. Llévelos de viaje a California utilizando la Presentación Servilleta # 3. (Capítulo IV).

SUPERARSE será natural para ellos, una vez que comprendan y utilicen las diez Presentaciones Servilleta y fijen su vista en el tope.

Es muy importante que cuando llame o visite a su gente, estos se den cuenta de que usted llama porque se interesa en ayudarlos y que no piensen que los está empujando.

Refiriéndose al tipo de persona que representa el "Barco Vacío", cuando los llama porque quiere ayudarlos, usted percibe que no están especialmente emocionados con su llamada, que sienten que los está empujando y les molesta.

Cuando llama a los "Barcos Vacíos", estos sienten que los están presionando.

De otra parte, cuando llama a un "Barco de Oro", enseguida se dan cuenta que los llama porque quiere ayudarlos y usted lo notará en el tono de su conversación.

Los "barcos Vacíos no tienen metas, no tienen una lista de nombres, no son serios -definitivamente- y sobre todo, usualmente son un poquito negativos. Son aquellos a los que tendrá que probarles lo que dice, constantemente.

Comprenda que cuando un barco vacío se hunde, se irá a pique solo, o bien si usted trabaja con barcos vacíos en vez de barcos de oro, los primeros lo arrastrarán al fondo con ellos.

Por eso es que nosotros tratamos de entrenar a nuestra gente para que se mantengan aparte de los barcos vacíos y trabajen con los barcos de oro, o con los barcos de plata para ayudarlos a convertirse en barcos de oro.

Dedique más tiempo a trabajar con los “Barcos de Oro” para que puedan profundizar en el desarrollo de sus respectivas organizaciones.

Y de repente aquellos barcos vacíos que no se han hundido (ido del programa), y los de plata que no se han convertido en oro todavía, lo verán avanzar sin ellos y posiblemente lo llamen.

Si la actitud de algunas personas sobre el negocio va hacia abajo, tratar de detenerlos en el camino es casi imposible. Tendrá que dejarlos que casi toquen fondo. Más tarde cuando estén listos, lo llamarán, se reunirán con usted y empezarán a trabajar y a crecer. Usted los hará subir, entonces, rápidamente.

Pero si corre el riesgo al tratar de traerlos hacia arriba mientras están en su camino hacia abajo (por ejemplo es como trabajar con un barco que se hunde), muy posiblemente lo arrastrarán al fondo con ellos.

Esta es una forma entretenida de comunicarse con sus distribuidores. Cuando se reúnan, les puede preguntar, ¿cómo lo están haciendo con sus barcos?, ¿cuántos de oro?, ¿cuántos de plata?, etc.

PUNTO IMPORTANTE: Nunca llame a un nuevo distribuidor y le pregunte ¿cuánto vendió la semana pasada? Si lo hace, habrá estropeado todo lo que le haya dicho, porque recuerde, que usted le dijo bien claro que no tenía que salir afuera a vender.

Ellos van solo a COMPARTIR con sus amigos, PATROCINAR y CONSTRUIR una organización.

Si les pregunta qué han vendido, su primera reacción será que usted está sólo interesado en saber cuanto dinero va a hacer procedente de ellos –y probablemente estén en lo cierto.

El dinero vendrá automáticamente si usted piensa solo en ayudar a su gente para que sea exitosa. Zig Zaglar lo ha explicado así, “Usted podrá tener en el mundo lo que quiera, simplemente ayudando a otros a lograr lo que desean”.

Cuando quiera hablar con alguno en su organización que usted haya patrocinado directamente, siempre que le sea posible llame a alguien más abajo y converse con él un poquito, para ver si le puede ayudar al reunirse con algún nuevo cliente o bien desea que usted hable con el mismo. Después, llamará a la persona del primer nivel con la que originalmente quería conversar, y la primera cosa que le hará saber es que ha estado hablando con uno de sus distribuidores que está muy entusiasmado, y que usted va a reunirse con ellos.

Muéstrele a su gente que cuando llama lo hace para ayudarlos y no para “chequearlos”.

Chequear a su gente es el trabajo del Jefe de Ventas de una compañía de Ventas Directas, no el suyo. Nosotros no estamos en Ventas Directas –estamos en Mercados a Nivel Múltiple. A estas alturas usted debe estar bien consciente de la diferencia.

Para amarrar esta Presentación, señalaremos que usted lector, no es un barco vacío. Si lo fuera probablemente no estaría leyendo este libro. Si se sentía como un barco vacío antes de empezar a leer este libro, para el tiempo que haya llegado a estas líneas probablemente será uno “de oro” o al menos de “plata” en camino de convertirse en uno “de Oro”.

¡Siga la marcha!

Notas:

## CAPITULO VII

### Presentación Servilleta # 6 “INVITACIÓN A UNA TERCERA PERSONA”

Explorando será el tema de esta Presentación, la cual está relacionada con la presentación de “Barcos en el Mar”. A esta búsqueda vamos a llamarla “Invitación a una tercera persona”. Es importante que toda su gente sepa que significa esto y cómo hacerlo.

Explicación: Si yo conozco a Carol, yo no le pregunto si ella está interesada en ganar algún dinero extra. La razón por la que no hago esto es – aunque Carol quiera (o necesite) ganar algún dinero extra, ella probablemente querrá que yo crea que lo está haciendo muy bien económicamente –y me dirá, “No, realmente no estoy interesada”.

Lo que yo haré será ir a Carol y le diré algo semejante. “Carol, he empezado en un negocio fantástico, y tu me podrías ayudar. ¿Conoces a alguien que esté interesado en ganar algún dinero extra?” (¿O interesado en un segundo negocio?).

Note que hablamos de “Tercera Persona” cuando decimos, alguien. Le estoy preguntando a ella si conoce a alguien.

Haga unos pocos experimentos con esto. Las próximas 10 personas con las cuales usted se encuentre (dependiente en la estación de gasolina, supermercado, barbería, tintorería, etc.), pregúnteles si ellos conocen a alguien que quisiera ganar algún dinero extra; solo para que vea su reacción. Sus respuestas le dirán a usted algo.

La mayoría de las respuestas serán así; ¿cómo, en qué? La razón de esta pregunta es porque las personas que ellos conocen que les gustaría ganar algún dinero extra, son ellos mismos, solo quieren saber un poco más, para tomar una decisión.

Cuando ellos dicen, ¿cómo, en qué? No evada su curiosidad. Algunas personas se molestan cuando son arrastradas a una casa para escuchar una presentación de hora y media y no tienen idea de antemano para que van allí. (Algunas compañías entrenan a sus vendedores para que no digan nada.) Su respuesta cuando le pregunten ¿Qué es eso? Será: “¿Sabe usted algo acerca de Mercados a Nivel Múltiple?” Ellos dirán “Si” o “NO”. Si ellos dicen “Si” pregúnteles algo acerca del tema. Entre en una discusión general con ellos sobre MNM. Apunte algunas de las características y beneficios de trabajar en un programa de Mercados a Nivel Múltiple.

A partir de ahí invítelos a sentarse con usted (si todavía están interesados), y que le echen una ojeada al programa en el que usted está envuelto. Explíqueles que les va a llevar una hora o cosa así, para saber la historia completa. No trate de dispararles el programa en la esquina de una calle o cuando están en su trabajo. Sin que pueda explicarles la historia completa, usted los confundirá. Les servirá tan confusa información que será lo bastante para que digan “No” y no les dará en cambio la suficiente información para que digan “Si”.

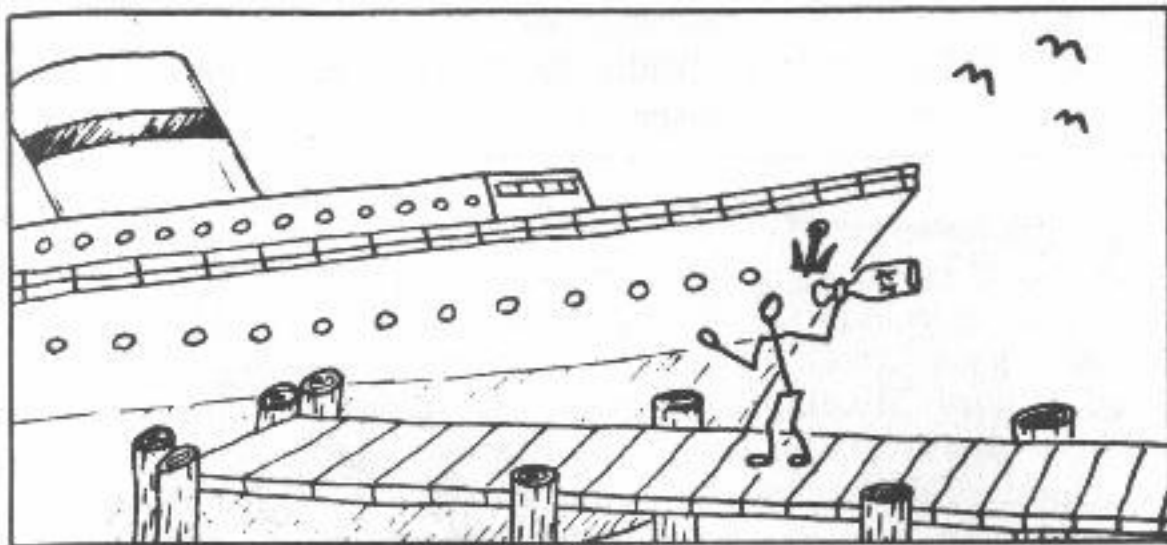
Si sigue el entrenamiento de su gente en la forma en que ha sido dispuesto previamente, usted no tendrá que salir a buscarla. En el proceso de ayudar a la gente que usted ha traído al negocio, conocerá a otras personas a las cuales les podrá hablar.

Cuando usted encuentre estas personas, querrá hablarles de Mercados a Nivel Múltiple, en forma de introducción en el Programa. Algunos tendrán ciertos temores de ingresar en MNM. Esos miedos provienen de la idea de que aquel a quien se dirijan les va a decir “No”. A esto se le llama el “Miedo al rechazo”.

Un buen ejemplo sería el baile de una escuela. Para un muchacho “X” este será su primer baile. El cruza el salón y le pregunta a una muchacha si quiere bailar, y ella dice “no”. El dará la vuelta RECHAZADO, y no le preguntará a ninguna otra chica si quiere bailar. El jurará que todo el mundo en el salón vio cuándo lo rechazó. A nadie le gusta ser rechazado.

Otro tipo le preguntará a una muchacha si baila, y si le dice “No” preguntará a la próxima muchacha, y a la siguiente. . . y ese individuo bailará toda la noche.

Para vencer el miedo al rechazo nosotros queremos que usted le haga una jugarreta a su mente, y así usted será capaz de hablarles a más personas. Para hacer esto imagínese usted parado en un muelle. Recuerde que si está esperando que su barco llegue, tendrá que haberlo enviado fuera primero. Tendrá que lanzar algunos barcos.



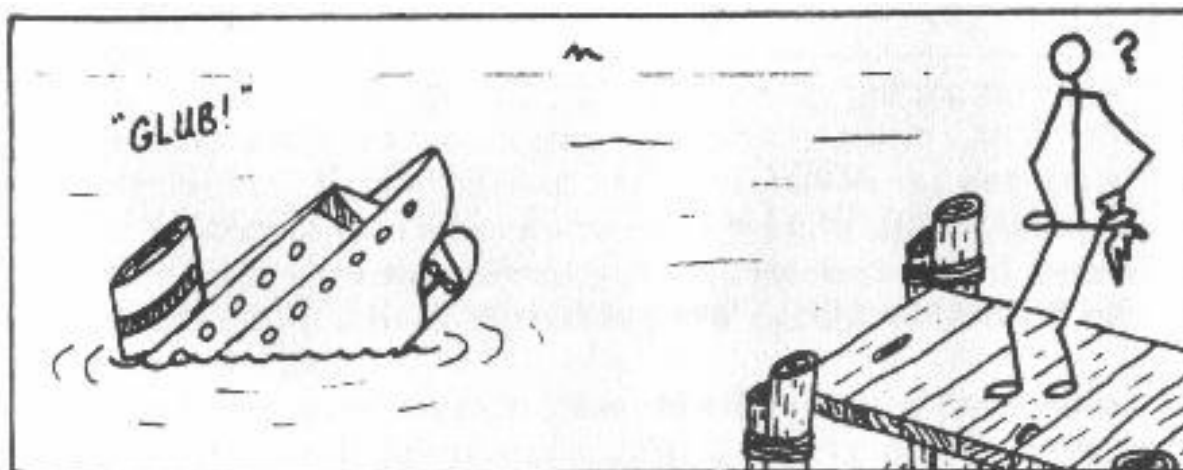
Si usted lanza algunos barcos y estos retornan vacíos, ¿qué bien le hará que regresen?

Cuanto más barcos usted lance, mejor oportunidad tendrá que alguno regrese cargado de oro. Los barcos cargados de ORO son aquellos con los que usted tiene que trabajar.

Mucha gente nunca ha lanzado un barco, así que, no hay nada en su subconsciente que pueda lastimar a usted. Vea la rampa de lanzamiento. **Cuando le pregunta a un amigo si conoce a alguien que quiera ganar algún dinero extra, usted acaba de lanzar un barco.**

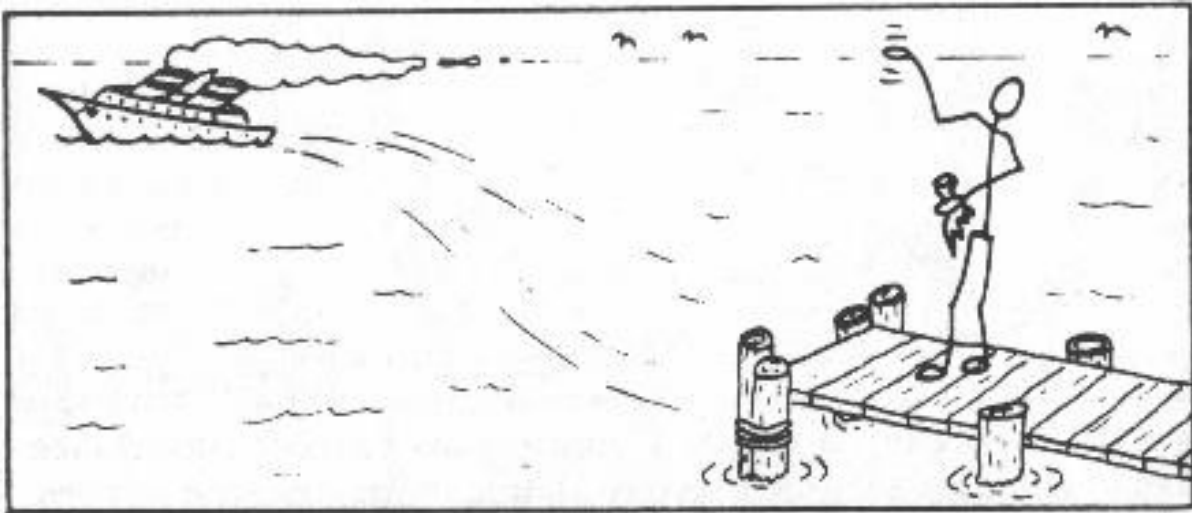
Si le dice, "NO, no conozco a nadie". Usted puede decir "bien, si encuentras a alguien, ¿quieres decirle que me de una llamada?" (Déle entonces su tarjeta). Así que usted no ha sido rechazado.

Hay solo dos posibles resultados al lanzar un barco. FLOTARA o se irá a pique al HUNDIRSE.



Si se HUNDE, y ¡qué! Usted todavía está parado en el muelle.

Si FLOTA, ¡perfecto! Mándelo afuera y ayúdelo a convertirse en un barco que transporta oro.



Después de hacer las Presentaciones Servilleta # 5 y # 6, la gente le dirá que ellos planean ser "ORO". Le dirán esto porque usted les habrá dicho que sólo trabaja con barcos que regresan cargados de oro y quieren que usted trabaje con ellos. Tome ventaja de esta invitación y saldrá beneficiado también.

Notas:

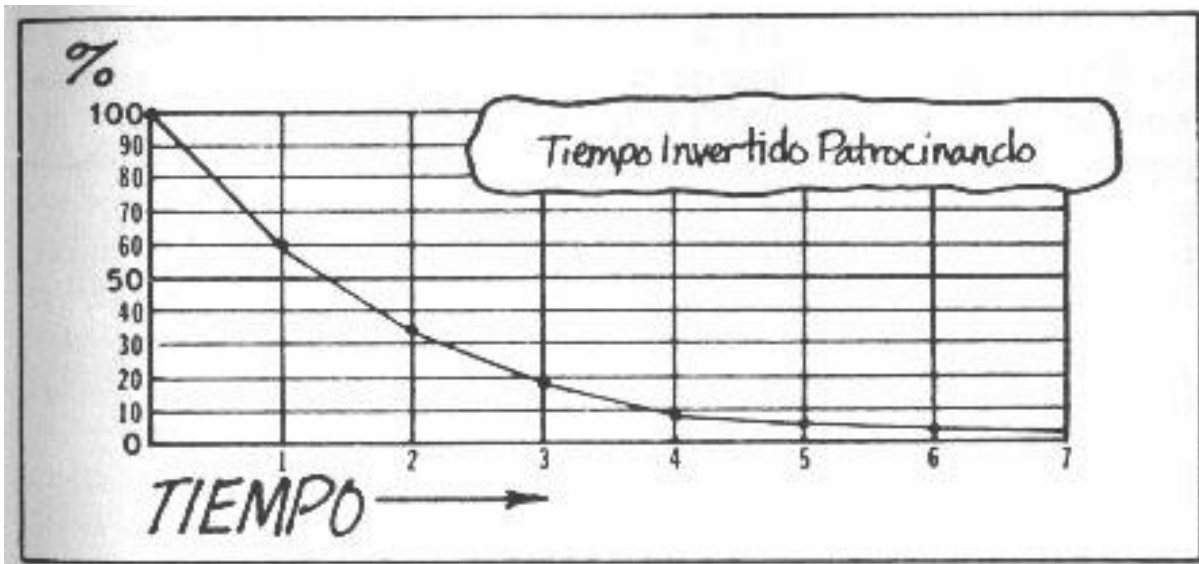
## CAPITULO VIII

### Presentación Servilleta # 7 "DONDE INVERTIR SU TIEMPO"

Más abajo verán un grabado el cual establece gráficamente cómo deben invertir su tiempo.

Básicamente, el 100% de su tiempo, al principio, deberá ser usado en patrocinar a personas. "Pero" preguntará usted, "¿no debo emplear mi tiempo aprendiendo, ya que las primeras semanas se supone sean mi mes de entrenamiento?"

Usted está correcto, pero recuerde, su patrocinador ayudándole a usted a patrocinar es parte de su entrenamiento. Aunque su patrocinador haga el "trabajo" usted todavía coge el crédito de ser el patrocinador.



En los programas de MNM usted puede patrocinar alguien para que entre al negocio tan pronto como usted haya sido patrocinado. Cuando usted entre en MNM, su negocio es USTED. Si quiere que su negocio sea un éxito usted sabe que debe hallar a 5 personas serias y patrocinarlas. Usted tendrá que patrocinar más de 5 personas para encontrar esas 5 que quieran ser serias.

A medida que el tiempo pase, el tiempo que pasa patrocinando gente irá disminuyendo. ¿Por qué? Porque de repente usted encuentra una persona seria. . . después dos más. . . tres más tarde. . . cuatro. . . y cuando tenga 5 personas serias, usted podrá parar de usar su tiempo buscando personas que patrocinar. Invierta su tiempo enseñando a esos "Barcos de Oro" que ha patrocinado. Enséñeles a ellos también a enseñar a su gente cómo patrocinar. Cuando ellos hayan profundizado 3 o 4 niveles en construir sus propios grupos y no lo necesiten a usted más, entonces podrá usted buscar otras personas serias que patrocinar, que los reemplacen.

Cuando usted tenga 5 personas serias, usted deberá invertir un 95% de su tiempo con ellas, 2,5% de su tiempo atendiendo a los clientes que usted tiene a través de sus amigos y 2,5% plantando semillas.

De este modo cuando uno o más de sus cinco personas serias estén "cosechadas" y no necesitan que se las "riegue" y "cultive" más usted podrá trabajar con las semillas que ha plantado y las ayudara a "germinar".

Debe estar consciente que el 100% del tiempo, usted está moviendo el producto. Será el resultado natural de trabajar con su gente. Esa es la "parte de ventas" del negocio, que a nosotros nos gusta llamar la "PARTE EN QUE SE COMPARTE".

Notas:

## CAPITULO IX

### Presentación Servilleta # 8 "EL CHISPORROTEO VENDE EL BISTEC"

Otro título que nosotros usamos para esta Presentación es "La Hoguera". Yo asumo que usted haya acampado al aire libre alguna vez; usted notará que si separa los leños de una fogata el fuego se tornara hoguera. Así que si usted tiene UN SOLO LEÑO, NO TIENE NADA.

Si tiene DOS LEÑOS obtendrá una LLAMA.

Cuando pone TRES LEÑOS juntos tendrá un FUEGO.

Cuando reúna CUATRO LEÑOS tendrá una HOGUERA.

La gente es igual. La próxima vez que usted y su patrocinador vayan a encontrarse con alguien en un restaurante, si llega primero, observe cuanta ACTIVIDAD hay (o no hay) alrededor de la mesa. Fíjese que cuando su patrocinador llegue y sean dos, habrá MAS ACTIVIDAD.

Ustedes dos están allí para encontrarse con alguien, y cuando este llegue, habrá AUN MAS ACTIVIDAD.

Cuando los cuatro hayan llegado, realmente todo marcha al máximo. A nosotros nos gusta llamar a esta reunión la "hoguera" o SESIONES DE CHISPORROTEO. Su programa de MNM será el "Bistec" y todo el mundo sabe que los ¡Sizzle (chisporroteo) vende los bistec!

Así que usted querrá reunirse con su patrocinador y compartir las Presentaciones Servilleta con uno o dos de su gente que están en un nivel más bajo y dejarlos chisporroteando y todos entusiasmados.

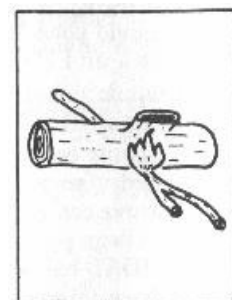
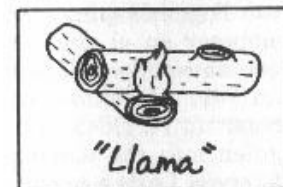
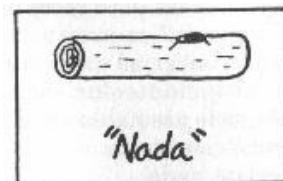
Un buen lugar para hacer esto es un restaurante. Escoja una hora en que el mismo no esté muy ocupado, sobre las 10 a.m. o las 2 p.m. Usted deberá confeccionar un horario, de forma que su gente sepa donde estar a distintas horas durante la semana. Es como si todo del mundo estuviera fuera reuniendo madera para el FUEGO u HOGUERA.

Si usted va a traer a alguien a estas "Sesiones Chisporroteo" que sea un poco escéptico (un leño mojado) y lo introduce en la "hoguera", se secará y se convertirá en parte del fuego.

Así ¿qué pasaría, si están todos trabajando solos, siendo nuevos en el negocio y le hablan a alguien que es escéptico? Será como un leño mojado donde no existe nada.

Digamos que usted es una ramita, al empezar el negocio. Su patrocinador que ha estado trabajando más tiempo, es un leño. Un leño y una ramita pueden crear un FUEGO.

Sólo con que tenga alguien más con usted puede hacer la diferencia. Le da a su patrocinador un oyente que le permite atraer la atención en una conversación. Digamos que quiero atraer la atención de José para pasarle un mensaje, y si le estoy hablando directamente puede que no me esté oyendo. Pero si en cambio le estoy hablando a Carolina, sabré



que José está escuchando. . . Es sorprendente como muchas personas escuchan mejor cuando uno no se está dirigiendo directamente a ellas, sino a un tercero.

Otra cosa acerca de estas “hogueras” en el restaurante; suelen ser fuente de energía. Hay gente (a la que llamaremos “escuchas”), que pueden haber estado escuchando parte de su conversación. Usted podrá apreciar alguna vez como se echan hacia atrás en sus asientos para escuchar mejor. . . etc. Esté atento; algunas de estas personas pueden resultar muy interesados. Cuando haya finalizado su “sesión chisporroteo” y se despidan, quédese allí un rato más, dándoles así la oportunidad de que se les aproximen. Ellos no van a ir a su mesa cuando hay cuatro personas en ella, pero pueden acercársele si usted está solo.

Siempre en estas “sesiones llamadas” el primer paso es tener la gente, al llegar, que diga algo positivo que haya sucedido con los productos o la organización. Mientras estemos allí hablaremos solamente, sobre el negocio. No trataremos de resolver las crisis del Medio Oriente o cualquier otro de los problemas que afronta el mundo. Estamos allí para compartir ideas sobre como construir nuestro negocio y como hablarle a la gente acerca del mismo.

Nosotros siempre terminamos nuestras sesiones con una frase que va algo así como: “¡Piensen que esto será lo más duro que trabajaremos!”.

Esto será algo contagioso, especialmente si usted tiene gente en la reunión que todavía tiene un trabajo con un horario regular de 9 a 5 y se tienen que marchar cuando su hora de almuerzo termina. Usted debe decirle cuando se vaya, “te veo luego Nicolás, pero recuerda. . .”

El le interrumpirá diciendo, “si ya sé; esto será lo más duro que trabajaré.”

Nick se irá motivado, y se apresurará para alcanzar la posición que usted le ofrece.

Notas:

## CAPITULO X

### Presentación Servilleta # 9 "MOTIVACIÓN Y ACTITUD"

Una de las más importantes Presentaciones Servilleta es esta que trata sobre la Motivación. La misma les dará una excelente idea sobre que es lo que más motiva a la gente.

Aprenderá a trabajar con su grupo y motivarlos.

Empiece escribiendo la palabra motivación en la parte superior de la servilleta o pizarra. Después dibuje dos flechas, una apuntando hacia abajo, la otra hacia arriba. Ellas indican que hay dos tipos de motivación, una que BAJA, otra que SUBE -póngalo en sus flechas. LA MOTIVACIÓN HACIA ABAJO es lo que llamaremos "baño caliente", pero la MOTIVACIÓN HACIA ARRIBA es "constante".

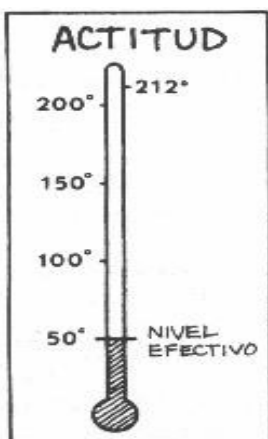


Déjeme explicar. Algunos de ustedes habrán ido a las reuniones de motivación conocidas como ¡rha-rah! y se habrán encontrado exaltados y decididos a continuar (otra vez) con el programa en que están. Encontrará que se habrá enfriado otra vez en un par de semanas o meses. Cuando usted toma un baño de agua caliente, le parece que cuanto más caliente, más rápidamente se enfría.

He visto ir a personas a sesiones de motivación que han durado hasta 3 días. Después de dos semanas de haber vuelto a su casa están totalmente deprimidas. ¿Por qué? Por tres días van de abajo hacia arriba, realmente motivadas -pero nadie les dice qué hacer y/o cómo hacerlo; por eso es que vuelven a bajar.

El leer este libro es como, figurativamente, tomar un baño caliente. (Hablaré de la motivación ascendente en un momento). Yendo a seminarios, reuniones, reuniéndose con su patrocinador, leyendo un libro, moviendo algunos de los productos, obteniendo más conocimientos -estas son todas las formas de baño caliente o motivación hacia abajo. No diremos que son malas- son necesarias.

Antes de que les hable de la motivación ascendente, quiero hablarles de la actitud. Imagínense que le van a hablar a alguien de su negocio; esa persona no sabe nada acerca del mismo, así que su actitud al respecto será cero. Les diremos que para ustedes hablarles acerca del negocio necesitarán un nivel de 50 grados en su actitud. Si el nivel que ustedes poseen con respecto al mismo es mas bajo de 50 grados, no le hable a nadie, porque ellos le hundirán.

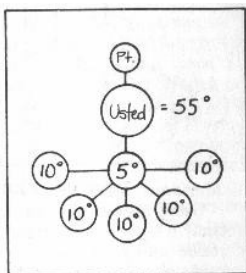
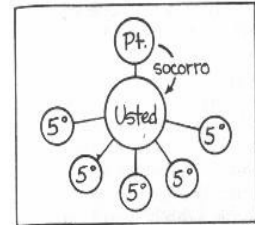


Las personas que usted desea patrocinar han venido a su presentación, han firmado la solicitud, quieren empezar -y están muy entusiasmados! Pudiéramos decir que están a 65 grados- ellos van a ser RICOS. Antes de que hayan tenido la oportunidad de aprender algo se van y empiezan a hablarle a la gente. Como no saben responder cuando son confrontados por gente escéptica y negativa, se vuelven negativos también. Ya sea que les hablen bien intencionados familiares o amigos que se desilusionaron después de ser enlistados por uno que quería hacerse rico él, utilizándolos, sin haber tenido la oportunidad con alguien que deseaba ayudarlos a construir un negocio, un verdadero patrocinador, cuyo cometido es ayudar a otros a salir adelante.

¿Qué pasaría si ellos caen por debajo de un nivel de 50 grados? Usted volverá con ellos, contestándoles las objeciones y preguntas que tengan que hacerle, y subirán de nuevo, quizás hasta 70 grados; y esta vez se quedarán ahí un tiempo más largo, antes de que vuelvan a descender por debajo de los 50 grados en su nivel de actitud.

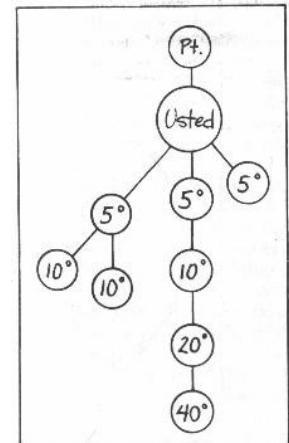
PREGUNTA: ¿Le gustaría a usted tener un nivel de actitud por encima de los 50 grados TODO EL TIEMPO? En otras palabras no estar subiendo y bajando como un yo-yo, ser CONSTANTE. La única forma que nosotros sabemos de lograr eso, es con MOTIVACIÓN HACIA ARRIBA (ascendente), porque ese tipo de motivación es CONSTANTE.

He aquí la MOTIVACIÓN HACIA ARRIBA: Usted tiene un patrocinador. Su patrocinador (P.T.), le ayudará a patrocinar gente para usted. Le recomendamos 5 personas. Note que cuando usted patrocina 5 tendrá sólo 25 grados. Otra vez decimos que un error a ser evitado es patrocinar más de los que con usted puede efectivamente trabajar; esto es añadir 5 grados más y perderlos enseguida.



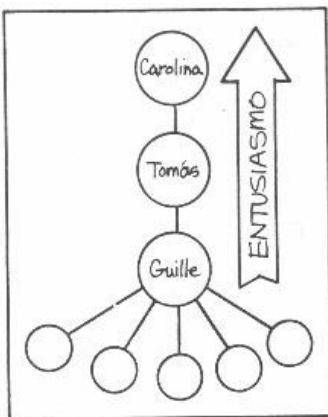
Su patrocinador le ayudó a patrocinar estas 5 personas y usted en reciprocidad ayudará a esas 5 personas a patrocinar otros para obtener sus 5 grados. Sus 5 grados serán 10 grados para usted. Toda su gente a segundo nivel vale para usted 10 grados. NOTA: Si usted solo ayuda a una de las cinco personas a patrocinar otros 5, eso lo pondría sobre 50 grados.

Observe que pasa cuando usted enseña el patrocinar a otro nivel hacia abajo. El tercer nivel es 20 grados. El cuarto nivel 40 grados. Cuando más profundo vaya, más caliente estará.



De la única forma que usted puede apreciar este fenómeno, es cuando sucede por primera vez y por eso es que usted quiere que suceda a su gente tan pronto como les sea posible. ¡Van a entusiasmarse!

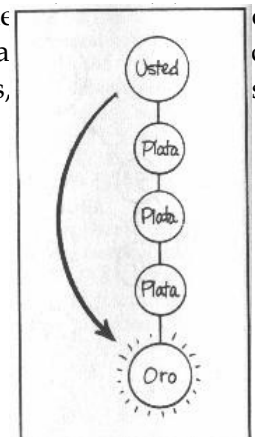
He aquí un ejemplo. Carolina ha patrocinado a Tomás y este ha patrocinado a Guille. Carolina recibe una llamada telefónica y halla que Guille salió la pasada semana y patrocinó a 5 personas serias –el realmente lo está logrando.



Lo que sucede es que todo el mundo se ENTUSIASMA, haciendo subir la línea del patrocinaje que es lo que nosotros llamaríamos MOTIVACIÓN HACIA ARRIBA.

Usted necesita ayudar a las personas que patrocina a patrocinar a su gente. Déjeme enseñarle una excepción a esto. Cuando usted patrocina a alguien, ellos son un ba

arriban como plata, ellos están entusiasmados, serios, referente al negocio.



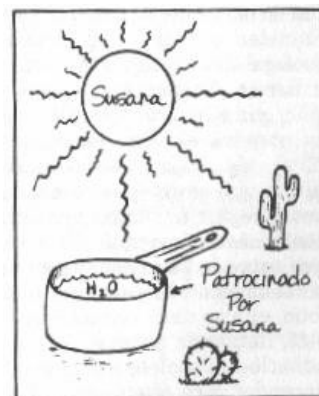
Todo el mundo tiene al menos un amigo. Reúnase con su gente – ayúdelos a patrocinar a algunos de sus amigos que vendrán como barcos de plata. APOYE a su gente cuando ellos ayuden a sus amigos a patrocinar a los suyos – en línea descendente: 2, 3 o 4 niveles de

profundidad. De repente usted encontrará a alguien que se volverá un BARCO DE ORO. He aquí lo que usted hará: Vaya abajo y trabaje con ese ORO – realmente, el primer barco de oro que usted tiene en esa línea. Lo que sucederá es que en el proceso de ayudar al de oro, los de plata se convertirán en oro.

Así es como usted convierte a los de plata, poniéndoles a alguien por debajo de ellos. Si esa persona en el nivel inferior a ellos lo está haciendo bien (es de oro), los de plata que han patrocinado entonces dirán “Mejor pongo mi acto junto. . .” No hay nada que motive más a las personas que tener a alguien por debajo haciendo algo sonado. Se ha dicho que, “Usted puede motivar a la gente más rápido y más efectivamente poniendo candela debajo de su silla que poniendo un soplete en su mente.”

Para atar bien todo esto: lo que debe hacer es desarrollar una dependencia de su gente hacia usted; los que usted ha patrocinado no pueden depender de usted siempre. Habrá un punto en que no lo necesitan. Diremos que este punto es cuando su gente puede enseñar a los suyos a enseñar las 10 Presentaciones Servilleta –entonces saben todo lo requieren saber para construir una fuerte organización. Usted entonces podrá buscar otras personas serias que los reemplacen.

Supongamos, para presentar un ejemplo, que al patrocinar a Susana, usted dirá, “Susana, tu eres como el sol. El sol tiene más energía que nada que nosotros conocemos. (Es un cumplido indirecto). Usted continuará diciendo, “la persona que tu, Susana has patrocinado es como un cazo lleno de agua.” Nota: Usted ha patrocinado a Susana, pero no asuma el rol del sol, llamándole a ella un “cazo con agua” – no es tan lisonjero).



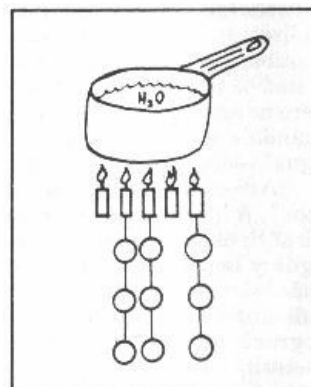
Así en su grupo hay un “sol” ¿A que punto el agua hervirá? Si usted toma un cazo con agua y lo pone en el medio del más caliente desierto, en el más caliente día del año, todavía no logrará que el agua hierva. Necesita 212 grados para que el agua empiece a hervir. No hervirá a los 210 grados o a los 211, necesita cuando menos 212°.

Así que, observe, si su actitud está a los 212° y solo necesita estar a 50° para ser efectivo, usted puede hablar con cualquiera en cualquier momento sobre lo que está haciendo. De modo que esa es la dirección hacia la que su actitud está caminando. Le dijimos que el sol no puede hacer el agua hervir –su patrocinador tampoco puede hacer que el agua hierva. Ninguna de las motivaciones “Baño Caliente” lo podrán.

A mi no me preocuparía si toda la gente importante en todas las compañías de Mercados a Nivel Múltiple vinieran al pueblo para una convención y usted fuera – su agua, aun así, no herviría. Ellos pueden hallar su actitud sobre los 50°, un nivel efectivo, pero es su elección hacer el agua hervir. Y recuerde, su patrocinador puede ayudarle.

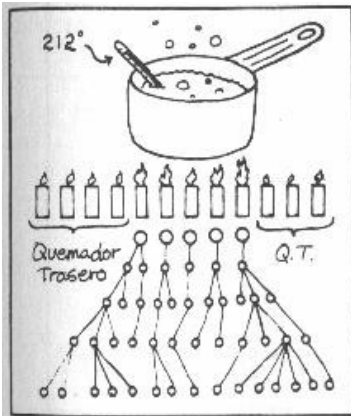
En otras palabras, usted conoce alguna gente que su patrocinador no conoce. Su patrocinador irá con usted y le ayudará a patrocinar a alguien. Una vez que usted haya patrocinado a ese alguien, usted habrá encendido el quemador debajo del cazo.

Con 5 personas que usted ha patrocinado tendrá el cazo puesto sobre 5 chorros del quemador, el número máximo que el cazo puede efectivamente cubrir. Note que el agua no está hirviendo todavía, está a 25 °, si sus 5 amigos no han patrocinado a alguien todavía. Pero si alguno de ellos baja rápidamente y llega a de profundidad o 2 de ellos alcanzan en otra hilera cuatro de profundidad o bien 1 llega a 5 de profundidad; el agua empezará a hervir. Cualquier combinación que sumada llegue a 212° mantendrá el agua del cazo hirviendo.



Cuando el agua esté hirviendo, el sol (patrocinador) podrá seguir su rumbo y el agua continuará hirviendo. Una vez que usted le ha enseñado a una persona esto y la llama por teléfono, ella se dará cuenta que la está llamando porque quiere ayudarla. Usted no llama para ponerles un soplete a la cabeza, sino que llama para ver si puede ponerles otro quemador o poner la temperatura más alta en aquellos ya encendidos. Este quiere ayudarlos para que su agua hierva. Cuanto más profundo usted llegue dentro del grupo, más caliente el quemador estará.

En todos los programas, una vez que usted tiene una persona con su agua hirviendo, será algo semejante a la gráfica que aparece abajo. Note que usted tiene otros patrocinados en el mismo estado. El primero en hervir no tendrá que ser necesariamente el primero que usted haya patrocinado. Será el primero que lo haya tomado en serio y llegue a la profundidad necesaria para mantener su organización en marcha.



Cuando el agua hierva allí, usted podrá continuar trabajando con 5 personas serias. Recuerde que el "cazo" sólo se puede poner sobre 5 chorros a la vez (esta explicación es acorde a lo dicho previamente en la Presentación Servilleta # 1, Capítulo II). Si usted ha patrocinado a 15 personas dentro del negocio, sólo podrá trabajar efectivamente con 5 personas a la vez. Usted tendrá que patrocinar 10 o 20 personas para llegar a tener esas 5 personas serias. ¿Qué les pasó a los otros? Los pusimos en el "calentador trasero" así hablando.

Cuando usted tenga el agua hirviendo en uno o más de los "cinco", antes de que se salga a buscar otro nuevo para patrocinar, de la vuelta por el calentador de atrás y déjeles saber que está pasando.

Usted podrá hallar que, debido al tiempo y a sus circunstancias, cuando usted los patrocinó, ellos no estaban listos todavía para tomar seriamente el negocio; pero ahora, si, están listos. Quizás estaban esperando ver como el programa iba a trabajar para usted. Así que, de una vueltecita por el calentador trasero.

Notas:

## CAPITULO XI

### Presentación Servilleta # 10 "PENTÁGONO DE CRECIMIENTO"

El cinco ha sido el numero mágico a través de este libro, así que, resulta apropiado que esta Presentación final sea un divertido viaje a través de un ejercicio matemático de cinco caras, el cual será también un AUTOMOTIVADOR, cada vez que lo muestre a alguien.

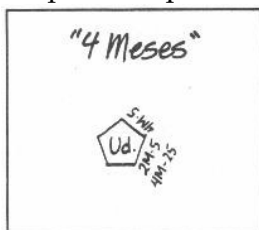
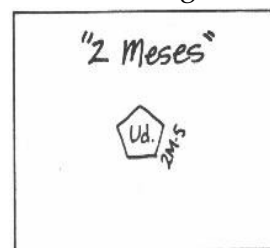
Este "Pentágono de Crecimiento" es una importante idea de cuan RÁPIDO su organización puede crecer - si usted usa los principios que hemos enseñado en este libro.

Usted empezará por dibujar un pentágono y escribirá en el centro "USTED". Permitiremos un mes de entrenamiento y llegaremos hasta dos meses, mientras que a través del desarrollo hacemos crecer nuestra organización. (Sin embargo usted podrá usar cuanto tiempo desee.)

Usted entra en el negocio y en 2 meses ha patrocinado 5 personas que desean realmente conseguir algo propio en la vida. (Escriba 2 m. - 5 en uno de los lados del pentágono como se muestra en la gráfica de "2 meses".



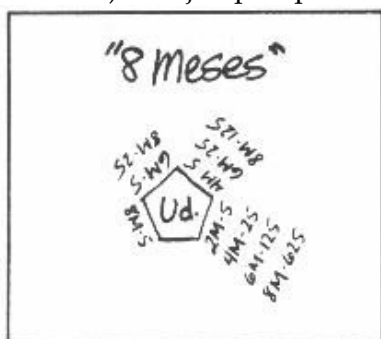
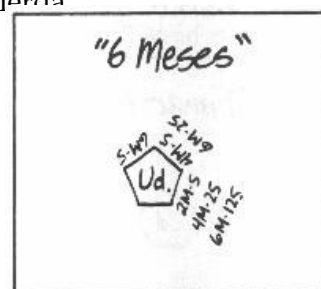
En dos meses más (por ej.) al final del cuarto mes aquellos 5 de los primeros meses, habiendo sido enseñados a hacer lo que usted hace le darán 25 distribuidores en el segundo nivel. Al mismo tiempo usted ha desarrollado 5 personas serias más, en el primer nivel, apareciendo su pentágono como se muestra en el extremo superior izquierdo de la página.



Después de seis meses usted tendrá 125 personas en el tercer nivel que parten de sus "5 originales", 25 en el segundo nivel que parten de su segundo grupo de 5 amigos serios, más usted habrá desarrollado un tercer grupo de 5.

Al final de los 8 meses: su Pentágono de Crecimiento deberá aparecer como el que se muestra en la gráfica a la izquierda

Al llegar a este punto pase la servilleta o pizarra a su estudiante, déle una pluma y deje que contemple el diagrama referente a 10 meses. Solo escribe (10 \_\_\_\_\_) si partiéramos del grupo original, la cifra sería demasiado larga (3.125 para ser exactos). El ejemplo que se muestra a la izquierda es lo que ahora



se en el pentágono y extiéndalo hasta 1

Para poner más énfasis en cómo construir profundo, y hacer crecer su organización más rápida, haga una cruz sobre

