No seas "ese fulano" del Network Marketing

21 errores comunes que los profesionales del mercadeo en red cometen y cómo evitarlos

ADAM Y MICHELLE CAREY

TALLER DEL ÉXITO

"El título del libro de Adam y Michelle captó mi atención... ¡Tenía que leerlo! Todos hemos conocido a 'ese fulano' que ellos describen con gran precisión. Es ese tipo de personas que todos tratamos de evitar y esperamos nunca ser como ellas! Sin embargo, en algún punto de nuestras carreras, ¡nosotros mismos nos hemos encontrado siendo uno de estos repugnantes y desagradables sujetos! ¡Qué buen recordatorio de cómo no ser! Siempre te vas a ver reflejado en una de las tantas situaciones que ellos describen en esta lectura ¡y en otras, sentirás una profunda gratitud de no haber sido 'ese fulano'! ¡Es una gran lectura que nos aporta infinidad de lecciones importantes!"

—Jordan Adler
Multimillonario del network marketing, autor del éxito en ventas de Amazon, *Beach Money*

"Habría querido no haber sido 'ese fulano' del network marketing para mi equipo, ni para mí mismo cuando comencé en mi profesión. Esta lectura agilizará la curva de aprendizaje y disminuirá el rechazo que, en mi opinión, es la principal razón por la cual muchos renuncian a este negocio. Es muy informativa y entretenida. Además, adopta una perspectiva diferente a todos los demás entrenamientos ya existentes sobre este el tema. Sin duda, Adam y Michelle están llenando un vacío al brindar este entrenamiento de lujo referente a cómo construir una empresa de

network marketing. Si todos los miembros de tu equipo leen este libro y aplican estos consejos tan prácticos, permanecerán por más tiempo en el juego y tendrán mejores capacidades de lograr ingresos de tiempo completo".

—Esther Spina
Multimillonaria del network marketing y autora de *The Ambitious Woman* y *The Everything Guide to Network Marketing*

"Adam y Michelle son una pareja que ha pasado por momentos difíciles y ha triunfado en en este tipo de mercado. El suyo no es ese clásico libro de mercadeo multinivel que solo presenta relatos motivadores. Está lleno de sabiduría y principios esenciales para triunfar en esta industria, que te ayudarán a patrocinar y replicar tu sistema de negocio. Hay muchas lecturas motivantes, que dejan al lector con inquietudes 'prácticas' muy puntuales, pero *No seas 'ese fulano' del network marketing* combina relatos entretenidos de la vida real con importantes pasos de acción al final de cada capítulo y podrás aplicarlos de inmediato para que tu empresa crezca. Si hubiese tenido este libro cuando comencé, me hubiera ahorrado muchas frustraciones y me habría ayudado a tener éxito con mayor rapidez".

—Simon Chan
Fundador de MLM NATION

"Muchas veces he sido 'esa fulana'. *No seas 'ese fulano' del network marketing* es una lectura fácil y divertida, pero llena de lecciones para la vida real. Si eres nuevo en la industria, por favor, léelo; te evitará muchas situaciones vergonzosas. Si estás desarrollando una empresa de network marketing,

esta será una herramienta de gran utilidad. Mi esposo J.R. y yo hemos sido profesionales del network marketing durante 17 años y este es uno de los libros más realistas que jamás hayamos leído".

—Vickie Burnett
Multimillonaria del network marketing

"Existen pocos libros que recomendamos una y otra vez, ¡y este es uno de ellos! Adam y Michelle hacen un trabajo increíble al elevar el estándar de la industria. Su buen humor llama la atención y hace de esta una lectura entretenida. Es una excelente manera de enseñarles a novatos y expertos a ser profesionales en el network marketing. Los autores usan ejemplos de la vida real, así como estrategias concretas para superar los estereotipos. Es una **LECTURA OBLIGADA** para todos los comerciantes en red ¡y debería ser consultada con frecuencia".

—Richard y Mary Amocdo
Millonarios del network marketing

"¡Excelente! Divertida, informativa, una gran herramienta. ¡Me encanta! Esta es una lectura imprescindible para todos los que trabajan con mercadeo en red, ya sean nuevos o con mucha experiencia. Sin duda, cometí muchos de estos errores al comienzo y si hubiese tenido este libro, habría evitado muchos de ellos y mi empresa habría crecido más rápido. Lo recomiendo a todos los que hacen parte de mi equipo ¡y también a ti!"

—Cheryl Spencer
Profesional del network marketing

"¡Gracias Adam y Michelle por un libro tan bueno! No solo es informativo, ¡sino también muy agradable! En especial, me gustó que hayan identificado y etiquetado esos errores comunes del network marketing, lo cual, a su vez, facilita el proceso de entrenar a otros en nuestra maravillosa industria para que sepan qué no hacer. Además, me agradó la transparencia con la que han compartido sus experiencias personales y que al final de cada capítulo nos hayan dado un consejo práctico y un ejercicio. ¡Sin duda, es un libro que seguiré recomendándoles a otros!"

—Cherielyn Estebar
Profesional del network marketing

"¡Adam y Michelle acertaron al trabajar juntos en este libro! El hecho de conocer las pruebas y adversidades de lo que enfrentaron en sus comienzos dentro del network marketing, así como lo que todos pasamos en esta industria, juntándolo todo en un manual de mercadeo en red, ha resultado una idea brillante. Oh, Cuánto desearía haber tenido este libro como fuente de consulta cuando comencé en este campo. *¡No seas 'ese fulano'* es una colección de qué hacer y qué no hacer para todo aquel que esté comenzando en la industria! No pude evitar reírme al pensar en cuántas veces yo mismo he sido 'ESE FULANO'. En mi opinión, esta es la guía por excelencia para cualquiera que hoy esté comenzando en el network marketing!"

—Kirk Horan
Millonario del network marketing

"No seas 'ese fulano' es un libro divertido y realista que hace énfasis en la etiqueta de cómo mejorar como profesional del network marketing. Adam y Michelle comparten sus peores percances y sus experiencias de primera mano respecto a qué hacer y no hacer en esta profesión. Página tras página, apreciarás su humildad en constante autodesarrollo a lo largo de su viaje hacia el éxito".

—Thien Bui
Millonario del network marketing

No seas “ese fulano” del Network Marketing

del Network Marketing

21 errores comunes que los profesionales del mercadeo en red cometen y cómo evitarlos

ADAM Y. MICHELLE CAREY

TALLER DEL ÉXITO

No seas "ese fulano" del Network Marketing

Copyright © 2017 - Taller del Éxito - Adam y Michelle Carey
Traducción al español: Copyright © 2017 Taller del Éxito

Copyright © 2017 Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, distribuida o transmitida por ninguna forma o medio, incluyendo: fotocopiado, grabación o cualquier otro método electrónico o mecánico, sin la autorización previa por escrito del autor o editor, excepto en el caso de breves reseñas utilizadas en críticas literarias y ciertos usos no comerciales dispuestos por la Ley de Derechos de Autor.

Exclusión de responsabilidad y garantía: esta publicación ha sido diseñada para suministrar información fidedigna y exacta con respecto al tema a tratar. Se vende bajo el entendimiento de que el editor no participa en suministrar asistencia legal, contable o de cualquier otra índole. Si se requiere consejería legal u otro tipo de asistencia, deberán contratarse los servicios competentes de un profesional.

Publicado por: Taller del Éxito, Inc.
1669 N.W. 144 Terrace, Suite 210 Sunrise, Florida 33323
Estados Unidos
www.tallerdelexito.com

Editorial dedicada a la difusión de libros y audiolibros de desarrollo
y crecimiento personal, liderazgo y motivación.

Traducción: Eduardo Nieto Horta
Corrección de estilo: Nancy Camargo
Diagramación: Carla Bórquez Carrillo
Diseño de carátula: Diego Cruz

ISBN: 978-1-60738-441-0

Printed in Mexico
Impreso en México

17 18 19 20 21 ❖|MF 05 04 03 02 01

Contenido

Introducción 17

Agradecimientos 21

1 El ataque de serpiente del comerciante del network marketing 31

2 El agente secreto 41

3 El que no escucha 51

4 La lengua imparable 59

5 El spammer de las redes sociales 69

6 El que llama por teléfono y dice: "Oh, a propósito..." 79

7 El escritor extendido y tedioso 87

8 El que pone señuelos y ataca 95

9 Ni "la chica negativa", ni "el pobre de mí" 103

10 El despeinado y sin olfato... 115

11 El atacante a la defensiva 127

12 El acosador 135

13 El convincente 145

14 El vendedor de aceite de serpiente 155

15 El "sabelotodo" 163

16 El arrogante a caballo 171

17 El criticón 179

18 El ladrón de tiempo 189

19 El ladrón de clientes potenciales 197

20 El adicto al mercadeo multinivel 207

21 "El Demonio de Tasmania" de los grupos de redes 219

Conclusión 229

Notas 231

Acerca de los autores 235

"Ese fulano"
—Urban Dictionary in English (That guy)
pronombre
El tipo de persona que nadie quiere y que todos evitan ser.
Cometer estos 21 errores tan comunes hará que los demás te tilden de "ese fulano".

Introducción

∞

¡Amamos el network marketing! Esta profesión de verdad ha cambiado nuestras vidas. Sin embargo, no todo ha sido color de rosa. Tuvimos que enfrentar muchas tormentas; en especial, durante las primeras etapas de nuestra empresa. Cuando conocimos el mercadeo en red no teníamos ninguna experiencia en los negocios, ni de liderazgo. Siempre bromeábamos con nuestra mentora diciendo que éramos un proyecto de grandes proporciones y estamos agradecidos con ella y con todas las demás personas que invirtieron en nosotros mucha de su sabiduría. Con su ayuda, y las bendiciones y provisión de Dios, pudimos hacer realidad nuestros sueños en esta profesión.

Decidimos escribir este libro porque vemos una discrepancia entre la realidad del network marketing y la manera como lo percibe nuestra sociedad. Muchos creen que este no es un negocio digno de ellos; pero, desde nuestra perspectiva, todo lo que cualquier persona desea (ingresos ilimitados, rentabilidad, libertad de tiempo y pocos riesgos

financieros) está disponible en un solo paquete dentro del mercadeo en red.

Los profesionales de esta industria, o deberíamos decir *no-profesionales*, somos la razón detrás de esta opinión negativa. Y nos incluimos en esta categoría porque nosotros también hemos cometido estos errores y muchas veces hemos sido "esos fulanos". El hecho es que, en realidad, no todos somos personas maliciosas que en la noche nos acostamos con una risa malévola, planeando e ideando cómo irritar a nuestros amigos.

Los profesionales del network marketing somos personas de bien que cometemos errores porque no sabemos cómo no cometerlos. Tal vez, algunos líderes modelaron en nosotros estos errores, replicándolos luego en sus equipos como si fuesen una maldición generacional. Y, de nuevo, nosotros hemos hecho lo mismo, así que no pienses que estamos sobre un podio señalando a todos los demás. A lo largo de esta lectura encontrarás que, en la mayoría de errores, ¡nos señalamos a nosotros mismos!

Además, los errores de los que hablamos parecieran cuestiones de simple sentido común, pero no es así. Si lo fuera, no sería tanta la cantidad de gente que los comete una y otra vez. ¡Y lo que los hace tan perjudiciales es que muchos no consideren que deben cuidarse de cometerlos! Son como un virus insidioso que infecta la organización y le impide alcanzar su potencial.

Queremos que este libro sea entretenido y lleno de valor, de consejos que de verdad transformen tu empresa y

tu equipo. En ocasiones, es posible que nos apasionemos y quizá te sientas un poco ofendido, pero ten presente que lo escribimos con amor. Ya hemos pasado por eso y quisiéramos que tú no vivieras lo mismo.

Si quieres que tu equipo prospere, pero le temes a la incómoda conversación respecto a cómo, sin darsen cuenta, quienes lo conforman se comportan como "ese fulano", te recomendamos ser preventivo y hacer que todos tus líderes, asociados y cada persona que se vincule a tu equipo lean este libro. Permítenos abordar esa conversación incómoda en tu lugar; en especial, con aquellos que ya han estado en la industria. Quizá lo lean y logren ver que sí están cometiendo algunos de estos errores. Y esta es la mejor noticia: se darán cuenta en privado y comenzarán a hacer cambios de inmediato, sin que tú tengas que intervenir.

Nosotros somos equipo y somos pareja; con pasión, hemos vertido nuestras experiencias en este libro. Lo hicimos de esta manera: Michelle, quien por alguna razón cometió más de estos errores, escribe muchas de las historias y ejemplos de "ese fulano". Adam, maestro de entrenamiento, proporciona los consejos a implementar en tu empresa. Tenemos partes iguales en nuestros aportes; a Michelle le encanta relatar historias y Adam es muy bueno dando abundantes consejos. Esperamos que disfrutes esta lectura y que transforme la manera en que los integrantes de tu equipo representan el network marketing.

Agradecimientos

Queremos agradecer a todas las personas que fueron víctimas de estos errores, por permitirnos atraerlas y molestarlas, o por llenar sus muros de Facebook con publicaciones molestas. De no haber sido por su rechazo, nunca habríamos podido escribir el material para *No seas "ese fulano" del network marketing*.

A este punto, debes saber que rara vez nos tomamos en serio a nosotros mismos. Sin embargo, queremos tomar un momento para darles nuestros agradecimientos a algunas personas que amamos.

En primer lugar, queremos agradecer a nuestro Señor y Salvador, Jesús. Gracias por Tu provisión y por Tu relación personal con nosotros. Muchas veces oramos y Tú respondiste nuestras oraciones en medio de nuestras experiencias en el "desierto", y nos infundiste carácter. Tuvimos encuentros contigo que nos han marcado para toda la vida y con emoción esperamos más encuentros con Tu asombroso amor. Eres la luz que nos guía y el cimiento sobre el cual todo está construido. Te damos las gracias y te amamos, Dios Padre.

También queremos agradecerles a nuestros padres por siempre apoyarnos. A "Yoyo" y "Yoya" por siempre estar dispuestos a cuidar de Hannah. En muchas ocasiones, ustedes dos nos salvan al cuidarla mientras atendemos una llamada telefónica o al viajar con nosotros para que podamos asistir a una conferencia ¡mientras ustedes pasan horas y horas con ella en la habitación del hotel! No habríamos logrado esto sin su apoyo y les estamos eternamente agradecidos. Con toda sinceridad, podríamos escribir otro libro cuyo único tema fuera todo lo que ustedes han hecho por nosotros.

Hermano Mike, tu cómica perspectiva, incluso ante los desafíos de la vida, es de gran inspiración para los dos. Hemos compartido juntos infinidad de chistes internos. Mi amor por el humor comenzó contigo. Siempre te he tomado como referencia. Gracias por ser un hermano mayor tan maravilloso.

A mi padre, Chris, siempre has sido mi mayor animador y apoyador, y mejor amigo. ¡Gracias por siempre creer en mí y animarme a lo largo de los años! Tiffany, ¡gracias por todo tu amor y apoyo! Tienes un corazón muy generoso y admiramos tu deseo de servir y contribuirles a los demás. ¡Nos sentimos bendecidos de que hagas parte de nuestra familia!

A mi madre, Cheryl, gracias por siempre expresarme tu amor, siempre seré tu pequeño niño. Siempre quise hacerte sentir orgullosa y para mí significa mucho que una y otra vez me hagas saber que así te sientes.

Abuela Char y abuelo Ralph, ustedes dos han tenido un impacto muy grande en mi vida y agradezco todos los re-

cuerdos que compartimos. Abuelo, quisiera que hubieses podido conocer a Hannah antes de partir al cielo. Abuela, ¡gracias por tu constante amor y ánimo mientras nuestra familia disfruta este emocionante recorrido llamado vida!

Tío Jeff Rosellini, eres una de las personas más generosas, amables y atentas que conozco. Has bendecido a Michelle, a Hannah y también a mí más de lo que alcanzas imaginarte. ¡Gracias por creer en nosotros!

Abuela Pat y abuelo George, ¡ustedes han estado a nuestro lado a cada paso del camino durante nuestro viaje como emprendedores! Gracias por siempre brindarnos su amor y hospitalidad al abrirle su casa a nuestro equipo en sus desplazamientos por la ciudad. Abuela, siempre recordaré nuestras profundas conversaciones acerca de Jesús y la asombrosa vida que hemos vivido.

Mark, has hecho mucho por mí desde mi niñez. Gracias por ayudarme a encender mi chispa de emprendimiento. Tu amor y apoyo han significado mucho para mí.

Any Harbour y Lisa Badgley, me siento feliz de que nuestra familia mezclada me haya dado la oportunidad de tener dos increíbles hermanas mayores. Nunca las consideré diferentes a mis hermanas, las amo mucho a ambas y he aprendido bastante al verlas ir tras grandes metas y sueños. Sus familias son preciosas y valoro cada vez que tenemos la oportunidad de reunirnos y construir nuevos recuerdos.

Jimmy y Gina Moore, ¡ustedes son asombrosos! Jimmy, tú has sido el amigo más increíble, confiable y generoso que jamás haya tenido. Todavía recuerdo que estábamos juntos en The Habit Burger en Roseville, California, cuando

te mencioné que Michelle y yo estábamos considerando el network marketing. ¡Debo admitir que tu entusiasmo por la industria me ayudó a involucrarme de lleno en ella! Gina, eres una mujer maravillosa y nuestra familia te ama mucho (a ti también, Jimmy). Gracias a ustedes dos por siempre apoyarnos como familia y como empresa, y gracias por cuidar de nuestros gatos cada vez que viajamos. Nuestros gatos también los aman.

Esther Spina, gracias por ser nuestra mentora de negocios y nuestra líder espiritual. Nuestras vidas cambiaron el día que nos tomaste aparte y empezaste a cuidar de nosotros. Gracias por las muchas conversaciones de corazón a corazón. La temporada que trabajamos en tu oficina nos enseñó más sobre negocios que cualquier curso universitario que hubiésemos tomado. A ti, Frank, por ser tan hospitalario, por adoptarnos y permitirnos asaltar tu refrigerador durante las muchas veces que, prácticamente, vivimos en tu casa.

Brian McCluere, gracias por tu centro de entrenamiento y por permitirnos aprender de ti y de otros grandes líderes cada sábado por la mañana durante todo un año. Gracias por creer tanto en nosotros, al punto de permitirnos comenzar en tu centro de entrenamiento. Fue allí donde nació en nuestros corazones nuestro amor por el entrenamiento y las conferencias.

A los líderes de nuestra empresa, quienes se han dado a nosotros, ¡gracias! Mary y Richard Amoedo, apreciamos todas las conversaciones íntimas que hemos sostenido y la sabiduría que siguen compartiendo con nosotros. Cuando los conocimos, nos sentimos como niños pequeños. Por medio de su dirección en nuestro desarrollo personal ad-

quirimos el conocimiento y la confianza para llegar a ser profesionales. Gracias, Tina Henderson, por siempre creer en nosotros. Tienes un corazón muy generoso.

Equipo Legacy, gracias por su tenacidad y dedicación. Nos sentimos honrados de trabajar junto a ustedes para hacer realidad sus sueños.

Y a todas las personas que han estado orando por nosotros (la lista es muy extensa como para nombrarlas a todas), les agradecemos porque sabemos que es por sus oraciones que pudimos llegar tan lejos.

"Ese fulano" del network marketing

¿Alguna vez te has encontrado con "ese fulano"? Nos referimos a aquella persona que hace estremecer a todos sus contactos cuando ven su número en el identificador de llamadas; a la que "pierde amigos" y "seguidores" en las plataformas de sus redes sociales; a la que pertenece al Club "YNLQA" (ya no le quedan amigos). Por desgracia, hay toda una tribu de miembros que se han unido a ese club, y si tú no conoces a alguien así, bueno, ¡quizá tú seas "ese fulano"!

¡Es solo una broma! Sin embargo, la persistencia en estos errores no es causa de risa. Nadie termina siendo miembro del "YNLQA" por el simple hecho de haberse vinculado al network marketing. La gran mayoría llega a ese club porque comete errores comunes que muchos comerciantes en red cometemos. Debo admitir que yo también he cometido muchos de esos errores. Tanto Adam como yo hemos sido "esos fulanos".

Pero nuestros resultados tuvieron un cambio drástico cuando aprendimos a dirigir nuestra empresa de network marketing de la manera correcta. Hemos estado en las trincheras del mercadeo en red, luchando por disfrutar de libertad junto a muchas familias con quienes trabajamos. Y, con el paso de los años, hemos visto que demasiadas de estas equivocaciones terminan por hacer caer a trabajadores que tenían grandes expectativas con respecto a este negocio. ¡Supongo que es por eso que nos sentimos tan apasionados por comunicar esta información!

Nuestra profesión, a falta de un mejor término, es desaprobada por algunos en nuestra sociedad. Quizá te preguntes: *¿Cómo es posible? ¡El network marketing es maravilloso! Con poca inversión tienes la oportunidad de comenzar tu negocio mediante un sistema de franquicia comprobado y ganar suficientes ingresos residuales como para dejar tu trabajo o empresa tradicional con todos sus dolores de cabeza y así tener completa disposición de tu tiempo.*

¡Eso suena maravilloso! Entonces, ¿por qué, cuando mencionas que estás trabajando en el campo del mercadeo en red, corres el riesgo de que los demás te miren como si estuvieras diciendo que eres un asesino con un hacha en la mano? De nuevo, es porque, allá afuera, hay personas que laboran en este campo que no tienen entrenamiento o cuyo entrenamiento no fue el adecuado. Sus amigos y familiares terminan con un mal sabor en sus bocas y la siguiente vez que escuchan mencionar el network marketing levantan sus muros y cierran sus oídos a una oportunidad que es transformadora.

Como Kevin O'Leary, en de *Shark Tank*, diría: "¡Detén esta locura!" Es hora de representar bien a nuestra maravillosa profesión, bueno… ¡*profesionalmente*! Comuniquemos el mensaje y concienticemos a los demás acerca de todos estos errores para así evitar los arponazos. Juntos cambiaremos la perspectiva que nuestra sociedad tiene sobre el mercadeo en red, de modo que la gente, de verdad, llegue a verlo como lo que en verdad es.

Estamos ante el surgimiento de una era en la que el network marketing será la norma. Sin lugar a dudas, creemos que así es. Todas las señales de nuestra cambiante economía lo indican. Si no me crees, mira el documental de Kric Worre, *Rise of the Entrepreneur,* y estarás de acuerdo en que has tomado la decisión correcta al iniciar una empresa de mercadeo en red.

Adam y yo estamos muy orgullosos de que te hayas salido del molde. Las mejores recompensas en la vida suelen venir cuando nos disponemos a hacer algo diferente. Si bien a muchos no les agrada o no entienden el network marketing, hay una gran cantidad de personas que se siente infeliz, que está en quiebra y desea más independencia; síntomas como estos suelen ser las pistas que indican que es imperioso tomar un camino diferente. Haz que este sea el momento en el que marcas un punto en el cual decides que vas a darle a tu familia la disponibilidad de tiempo y los recuerdos que todos tu seres queridos merecen. Trabajemos juntos para asegurarnos de que tu desempeño sea efectivo y profesional.

Adam y yo queremos compartir muchas cosas contigo. Este es un excelente punto de partida. Los siguientes son 21 errores que debes evitar para no ser catalogado como

"ese fulano". ¡Felicitaciones por embarcarte en un gran viaje hacia el éxito!

Es un gusto conocerte

Sé que todos sentimos la presión del tiempo y que deseas ir directo al grano de este libro, pero quiero compartir contigo nuestra historia porque creo que es importante que sepas de quién estás aprendiendo. Ten la libertad de saltar esta parte si estás listo para ir al grano. No herirás sentimientos y no te preocupes, no voy a alardear de nuestros ingresos, ni a describir las vacaciones exóticas que tomamos, ni tampoco a hablar de los niveles de ascenso que hemos logrado, ni de estadísticas por el estilo. ¿Por qué? Porque eso no importa. Lo que importa es la información que les ayudará a ti y a tu equipo, pero si quieres familiarizarte con nosotros, entonces sigue leyendo.

Adam y yo conocimos el mercadeo en red a comienzos de nuestros veintes. Adam trabajaba en ventas de botes de lujo y yo era gerente de ventas minoristas en un supermercado, el cual es el peor lugar de trabajo para una compradora compulsiva (de hecho, excompradora compulsiva). Llené al máximo siete tarjetas de crédito solo comprando durante mis horas de almuerzo.

En el año 2008, el mercado inmobiliario comenzó a sufrir seriamente aquí en California. Un número récord de personas terminó devolviendo su casa ante la imposibilidad de pagarla y, como resultado, casi de un día para otro, Adam quedó sin empleo. Conocimos la empresa con la que trabajamos en este momento y nos fue difícil hacer que nuestro negocio despegara. Aunque podíamos ganar

varios cientos de dólares al mes (nuestra meta inicial), estábamos desesperados por conseguir ingresos más estables y sustanciosos.

Después del desplome del mercado inmobiliario, yo terminé como mesera y Adam estacionando automóviles. No es que esos empleos sean malos, pero sí fueron los trabajos más difíciles que hemos tenido. (Así que, por favor, cuando vayas a un restaurante o te atienda un ayudante de estacionamiento, sé amable y generoso con ellos. Sus trabajos no son fáciles).

En fin, ¡teníamos dificultades porque estábamos haciéndolo todo mal! Si te preocupa parecer un maniquí por cometer algunos errores, deja que esto te anime: nosotros también hemos cometido esos errores. La buena noticia es que nos propusimos estudiar a los verdaderos profesionales del network marketing y a otras personas exitosas, y su instrucción nos hizo más efectivos en nuestra propia empresa. Todavía seguimos siendo estudiantes y eso significa que nos mantenemos actualizados con nuevos contenidos de los cuales seguimos aprendiendo.

Para resumir la historia, los dos ahora somos padres que permanecemos en casa. Nos encanta disponer de nuestro tiempo, puesto que esta posibilidad nos permite dedicarnos a lo que es más importante para nosotros: Dios, crear recuerdos con nuestra familia y ayudar a otros a lograr ser dueños de su propio tiempo y a adquirir libertad en todo aspecto. Creemos que nuestro mundo sería muy diferente si las familias tuviesen más disponibilidad de tiempo y estuvieran menos preocupadas por las finanzas.

¿Qué sucedería si la gente no tuviera que desperdiciar tiempo en el tráfico transportándose en la mañana y en la noche? ¿O sin cobradores llamándolos todos los días? ¿Ni preocupándose por mantener su empresa a flote por no haber obtenido utilidades sobre su única inversión de varios miles de dólares? Imagínate si quienes trabajan no tuvieran que almorzar a toda prisa para volver a tiempo a sus labores. Yo diría: "¡Qué mundo tan maravilloso!".

De alguna manera, en nuestra sociedad el trabajo se ha convertido en una prioridad mayor que la de pasar tiempo en familia. Adam y yo creemos en el trabajo esforzado, pero creemos más firmemente en que las prioridades deben tener el orden adecuado. Esa es nuestra pasión, y eso es lo que nos mueve, ¡así que estás en el lugar correcto!

Ahora sí volvamos a los 21 errores que debes evitar para no ser catalogado como "ese fulano"

El ataque de serpiente del comerciante de network marketing

A comienzos de mi carrera en network marketing tuve problemas con el rechazo debido al trato que recibí durante mis años de escuela básica y media. Fui una niña extraña. Mis cejas eran pobladas y de color oscuro; mis dientes del maxilar superior eran muy grandes y sobresalían demasiado; también sufría de vello sobre mi labio superior, a tal punto, que una vez me apliqué Nair y sufrí una quemadura química debajo de mi nariz. Al día siguiente, todos se burlaron de mí y me preguntaban si me había quemado afeitándome, pero yo traté de convencerlos de que había sido una reacción alérgica a los champiñones.

No te relato esto para que tengas lástima de mi terrible pasado. Lo creas o no, esos recuerdos me dan risa ahora y, sin duda, hoy en día soy una mujer segura que se complace con lo que ve en sí misma. Antes, me avergonzaban mis dientes grandes; ahora, mi sonrisa es una de mis cualidades favoritas.

Todos pasamos por periodos en los cuales fuimos muy extraños y tuvimos que enfrentar rechazo durante la niñez. Hace poco, vi una fotografía de Adam cuando estaba en octavo grado y sus cejas se unían formando una sola. Con seguridad, los padres miran a sus hijos con amor ¡porque los míos tenían que limpiarme los mocos, y depilarme el vello facial! Tal vez, es por esto que, cuando ya somos

adultos, nos vemos tan afectados cuando experimentamos rechazo en el mundo del mercadeo en red.

Cuando recibimos rechazo siendo adultos, resurgen en nosotros todos esos mismos sentimientos que experimentamos cuando se burlaban de nosotros durante nuestra niñez. Cuando nuestros amigos se burlan de nosotros y nos dicen que busquemos un trabajo de verdad, de repente nos vemos transportados al frente de nuestra clase de matemáticas en octavo grado y nos sentimos como unos perdedores porque sentimos como si acabáramos de caer en manos de un grupo de chicos malos. Y es muy probable que sea por esto que, en algún punto de sus carreras, muchos llegan a practicar "el ataque de serpiente del comerciante de network marketing".

Y ¿qué es "el ataque de serpiente del comerciante de network marketing"? El que recibimos por parte de personas que esconden o disfrazan el hecho de que la suya es una empresa de network marketing. Cuando ellas tratan de hacer que otros se interesen en su negocio, pero procuran inventarse otros términos diferentes a "network marketing" o hacerlo ver como un empleo. Lo cubren con nombres más elaborados, pero, después de todo, la gente termina dándose cuenta de que es precisamente eso: un negocio de network marketing.

Sin embargo, yo las entiendo porque yo también solía hacer todo eso. Te contaré acerca de una ocasión en la que practicamos el "ataque de serpiente del comerciante de network marketing". Fue a comienzos de nuestra carrera y tuvimos la "no muy buena" idea de publicar una oferta de empleo en Craigslist. Eso no suena muy original, ¿cierto? Quizás así sea; sin embargo, en ese momento, pensamos

que éramos genios. Lo cierto es que, de verdad, queríamos trabajar con gente bilingüe.

Por lo tanto, la oferta que publicamos en Craigslist solicitaba un traductor. Nuestra principal estrategia consistía en que, quienes estuvieran interesados en el empleo, debían ver nuestra presentación en línea para tener la verdadera "descripción" de lo que buscábamos. Asumimos que podríamos "engancharlos" con solo atraerlos por internet. Recuerdo que chocamos las manos entre nosotros cuando tuvimos esa idea.

Después de hablar con muchas personas durante un día entero comprendimos que esa era toda una pérdida de tiempo. Estoy segura de que todos aquellos con quienes hablamos nos miraban con cierta sospecha. No nos sentimos orgullosos de eso, pero fue una gran lección respecto a ser directos con nuestro negocio. En algún momento, la gente va a entender que de lo que se trata es de network marketing y si sienten que lo estás escondiendo, de inmediato perderán la confianza en ti.

Ahora no me importa lo que los demás piensen, así que soy directa al respecto cuando me preguntan a qué me dedico. Les digo que soy una profesional del network marketing. Algunos se sienten intrigados y hacen preguntas, mientras que otros abren los ojos o tratan de alejarse como si yo acabara de soltar una flatulencia. Sus reacciones no ejercen ninguna diferencia sobre mí porque ahora tengo una confianza inamovible en lo que hacemos y respecto al valor que les aportamos a quienes están abiertos a recibirnos.

A lo mejor, muy en el fondo, tus cicatrices de rechazos pasados te impiden representar el network marketing con

honor. Los siguientes son algunos consejos que te ayudarán a superar esos sentimientos y te permitirán representar nuestra profesión con audacia y orgullo, de una forma que sea atractiva para los demás.

Ten piel de rinoceronte

Aprende a ser un profesional intrépido. Creo que, para tener éxito, debes vivir tu vida sin sentirte ofendido ni avergonzado. No te avergüences de tu negocio, ni de tu empresa, ni del network marketing. La gente se siente atraída hacia quienes sienten una confianza inamovible en su trabajo. No dejes que nadie te ofenda y extiende tu gracia hacia quienes te dicen cosas hirientes.

Si tu identidad depende de los demás, esta será una labor difícil para ti. Quienes basan su identidad en los elogios de otros son los mismos que mueren ante las críticas. ¡La fortuna favorece a los valientes! Debes saber quién eres y no tienes porqué disculparte por eso. No te avergüences de representar tu oportunidad de negocio y sé amable con quienes rechazan tu oferta (¡No te están rechazando a ti como persona!).

Recuerda que no hay nada malo en que ellos no muerdan el señuelo

Déjame compartirte una gran ilustración que nos ha ayudado a lo largo de los años y que aclara este punto. Uno de nuestros mentores usa el ejemplo del mesero que ofrece postres después de la cena. El mesero visita todas las mesas con la famosa bandeja de postres y dice: "Espero que hayan dejado espacio para el postre. ¿Me permiten

ofrecerles un jugoso pastel de chocolate, una fresca tarta de lima, tarta de queso con bayas y pastel de corteza de galleta? ¿O de pronto, un Créme Brulée? ¿Qué tal este gigantesco helado con brownie? Se ve delicioso, ¿verdad?"

Todos hemos tenido una experiencia similar en la que los botones de nuestro pantalón están a punto de reventar y no hay nada de espacio para el postre, pero todo lo que hay en la bandeja se ve tan bueno, que no queremos dejarlo pasar. Los restaurantes saben que ese es un juego de números. Hay quienes ordenan postre y otros no lo hacen, pero muchos más lo hacen si se les ofrece de manera efectiva.

El punto aquí es que el trabajo del mesero es hacer una oferta atractiva y después, todo depende de que el cliente tome acciones. Si fueras el mesero, y luego de ofrecer los postres, tus clientes dijeran: "¡De ninguna manera. Odio el pastel!", ¿te pondrías a llorar o renunciarías a ser mesero porque esto hirió tus sentimientos? ¡Claro que no! Eso sería absurdo.

Bueno, lo mismo sucede con este negocio. Preséntales tu oferta a cuantas personas te sea posible y ten presente que este también será un juego de números.[1] La suerte sí juega un pequeño papel, pero recuerda que, cuantas más veces muestres el plan, ¡más suerte tendrás!

Consejo práctico:

Nunca termines un día con una mala experiencia. Por ejemplo, si estás haciendo llamadas para programar citas, trata de no cerrar tu día laboral con esa terrible sensación que sientes en el estómago cuando alguien rechaza tu oferta. Siempre que tengas ese sentimiento, presiónate a hacer otra llamada. Esta es la razón: cuando terminas tu labor con sentimientos negativos, es muy probable que al día siguiente decidas no hacer citas porque el mecanismo de huir o luchar que hay en tu cuerpo volverá a traerte esas mismas sensaciones. En cambio, cuando terminas con una buena experiencia, estarás más emocionado de hacer tu trabajo al día siguiente.

Ejercicio:

¿Te sientes derrotado ante el miedo al rechazo? Tengo una buena y una mala noticia. La buena es que tú puedes vencer tu miedo al rechazo; la mala es que la única manera de hacerlo es mediante más rechazos.

Nunca es divertido experimentar el rechazo y dicen que a la miseria no le gusta la soledad, así que consigue un grupo de consultores amigos y hagan un concurso para ver quién logra acumular 30 "respuestas negativas" más rápido. Háganlo un día en que todos se reúnan a hacer llamadas o en un periodo de una semana y definan una fecha límite para que todos se pongan en movimiento de inmediato y así tengan una línea de meta clara. Compren un gran premio entre todos para hacer que el asunto sea más divertido.

Mientras lo haces, toma una copia del libro *Go For No! Yes Is the Destination, No Is How You Get There,* escrito por Richard Fenton y Andrea Waltz, y comienza a leerlo.

"Ojalá hubiera leído, junto con toda mi red, *No seas 'ese fulano' del Network Marketing* cuando comencé en esta industria. Este libro acortará la curva de aprendizaje y disminuirá el rechazo que, en mi opinión, es la razón primordial por la cual algunos emprendedores abandonan la industria del mercadeo en red".

—Esther Spina, empresaria multimillonaria y autora de *The Everything Guide to Network Marketing*

En esta obra, repleta de historias reales, escritas con un inconfundible toque de humor, Adam y Michelle Carey describen muy amenamente cuáles son esos 21 errores que, con mucha frecuencia, cometen los involucrados en el campo del *network marketing,* o mercadeo en red, y que terminan por dejar caer sobre ellos el pesado rótulo que los convierte en "ese fulano". Los autores proponen esta guía sencilla y fácil de aplicar, a la que ellos llaman "una guía de etiqueta" para ayudarles a sus lectores a actuar como verdaderos profesionales del *network marketing* y además incrementar en gran medida sus ingresos.

Leyendo y aplicando los consejos de este libro, tú y toda tu red lograrán:

- Acelerar el éxito: aumentando los resultados mediante pasos efectivos en cada capítulo.
- Aliviar el rechazo: evitando el innecesario estigma de ser "ese fulano".
- Destacar la profesión: aumentando drásticamente su nivel de profesionalismo y mejorando así la imagen del mercadeo en red.

Adam y Michelle Carey son una pareja llena de energía y amante de la diversión, que tuvo sus inicios en la industria del mercadeo en red cuando juntos tenían poco más de veinte años. Esta profesión les ha permitido renunciar a sus empleos de tiempo completo, pagar los altos saldos que tenían en sus siete tarjetas de crédito, vacacionar varias veces al año y disfrutar desde casa de la crianza de su hija, Hannah Grace. Actualmente, viven al norte de California.

ISBN-13: 978-1607384410

TALLER DEL ÉXITO