

## INVITAR MEDIANTE EL INTERÉS EN LA PERSONA

Existen miles de maneras de acercarse a la gente para invitarla a conocer nuestro negocio, cada una de las cuales pudiera etiquetarse como ENTRENAMIENTO. Y la gente está pagando por aprender alguna de ellas. Y bueno, todo mundo tiene que encontrar algo que esté de acuerdo con su filosofía para trabajar con ello. Pero ahora quiero presentarles **una manera**, que podría llamarse **NO ENTRENABLE**, de abordar a la gente, la cual considero valiosa por dos razones

Primero, porque **NO TIENES QUE APRENDER CÓMO HACERLO**

No tienes que memorizar guiones, ni tienes que usar preguntas estudiadas o manipuladoras, no tienes que estar llamando a la gente por teléfono, ni nada de eso...

Y segundo, **ES DIFERENTE DE OTROS MÉTODOS**

Es **diferente** porque te ayuda a superar los DOS principales obstáculos que enfrentamos los Distribuidores Asociados en el Network Marketing:

**El Primero**, que el público en general, nuestros prospectos, **no entienden** lo que hacemos.

**Y el segundo** que, una vez que entienden lo que hacemos, nos asocian con la compañía y creen que *“es como Amway”*, **no quieren hacerlo**.

Y esto es así porque las tácticas de contacto, invitación, patrocinio y reclutamiento que se han estado usando los últimos 50 años reflejan DESESPERACIÓN. La gente tiene miedo de fallar, así que ven a cada prospecto como la persona a quien **NECESITAN** reclutar. Se pegan a cuanto individuo ven llegar a su negocio y abordan la conversación desde el punto de vista de que lo que harán saldrá **bien o mal**. La palabra **“deberías”** sale repetidamente en la conversación (*deberías* mirar esta oportunidad de negocio, *deberías* asegurar tu futuro, *deberías* ser emprendedor, *deberías*

unirte a mi compañía, *deberías* usar estos productos, *deberías* hacer esto o lo otro, etc. porque **lo que estás haciendo no está funcionando**)

**¿Cómo te hace sentir** eso si tu fueras el prospecto y yo llegara a decirte que lo que estás haciendo está mal, que mejor te unes a mi compañía, etc... aunque estés de acuerdo conmigo, cómo va a hacerte sentir eso?

Este tipo de tácticas están INCOMODANDO y faltándole el respeto a la gente. Porque es una falta de respeto a la autenticidad y la individualidad de la persona, su intelecto y su espíritu emocional y la autoestima que necesitan para hacer lo que están haciendo, ya que **les pides** hacer algo diferente. Eso enajena a la gente. Pero esto no lo vemos cuando estamos prospectando.

Es diferente cuando a la gente en la calle solamente les preguntamos cómo ven o qué piensan de las personas que están en el Network Marketing y descubrimos que **para nada les caemos bien!** Lo cual es una barrera que nos impide hacer correctamente nuestro negocio.

Por un lado, tenemos la más extraordinaria oportunidad, concebida alguna vez por la humanidad, de construir verdadera riqueza. La 8ª maravilla del mundo. Tenemos algo en que, con \$800 a \$1500, y haciendo las cosas apropiadamente puedes volverte millonario después de cuatro años. Y también tenemos, en su mayoría, extraordinarios productos e integridad en el aspecto de su fabricación y distribución... por un lado.

Por otro lado, sin embargo, el mercado al que necesitamos manifestarle esto, no confía en nosotros, prefiere alejarse de uno, no les caemos bien.

Entonces la opción es si prefieres seguir siendo parte de este problema o si deseas ser parte de la solución...

**Esta táctica pone a la gente en POSICIÓN DE PODER, se involucren en el negocio o no.**

Es más efectivo que reclutarlos solamente. Pero tienes que confiar en él. Está realmente implícito en la mayoría algo como: “*Ya estoy adentro y tengo que hacer que más gente entren, así que tú debes entrar a mi negocio, tú debes hacer lo que hago*”... desafortunadamente lo que está implícito en este modo de reclutar es **desesperación**.

Y lo que necesitamos es entender el modelo de negocio, hacer a un lado las exageraciones, y comenzar a ser profesionales del Network Marketing, poner a un lado la desesperación, relajarnos y tener paz interior, esa paz interna es la que se reflejará al público.

## Y AQUÍ ESTÁ EL MÉTODO.

(CUANDO USAR ESTE MÉTODO)

NO mucho con familiares

NO mucho con amigos cercanos

A MENUDO con amigos ocasionales

SIEMPRE con personas que no conoces.

Lo que distingue a este método de invitar es el INTERÉS hacia las personas.

Tienes que sentirte y estar INTERESADO en la otra persona (Si no, ¿Cómo podrías dar valor a su vida?)

Imagina que estas en una conversación con alguien que conociste en Facebook, o que viaja contigo en el autobús, o alguien de tu círculo de amigos casuales con quien no hablas muy seguido, y lo que tienes que ser en relación a esa persona, cualquier persona que fuera, es: ESTAR INTERESADO en ella. (Sentir interés sincero) ¿Qué forma de comunicación se estaría dando cuando *estás* interesado en la otra persona?

No estarías *contándole* cosas, más bien estarías haciéndole preguntas. Y tus preguntas deberían estar libres de calculadas estrategias de inducción a la compra.

¿Cuál sería, entonces, la primera pregunta que le harías a alguien, asumiendo que no le conoces todavía?

## Algunas PREGUNTAS INICIALES

- ¿Cómo te llamas?
- ¿En qué trabajas?
- ¿Dónde vives?

La más poderosa es **¿Cómo te llamas?** Todo mundo ama escuchar su nombre. El nombre de una persona es música para sus oídos. Buena forma de iniciar la conversación con esa música.

En mi experiencia la más segura y compulsiva pregunta que la persona quisiera contestar es **“¿Dónde vives?”**.

**“¿En que trabajas?”**, también es una pregunta fácil de responder y segura.

*Estas son tres preguntas iniciales con potencial.*

Pero si quieres avanzar firmemente en esta manera de prospectar tienes que hacerlo con la misma mentalidad y de la misma manera que si ganaras \$500 por tener una conversación con alguien... **y sentir verdadero interés por aportar valor a su vida.**

Si una vez que le has hecho las preguntas introductorias, tuvieras que preocuparte por la siguiente pregunta... ¿Cuál sería la 4ª pregunta?

Bueno, existen cientos de preguntas que puedes hacerles, pero si piensas que no sabrías qué más preguntar, yo te diría que está bien. Porque tu único trabajo en esta conversación es SENTIR INTERÉS.

Si fuera yo quien estuviera respondiendo tus preguntas, ¿Cómo estarías tú ahora? ¿Estarías pensando en hacerme alguna pregunta estratégica para involucrarme en tu negocio?

¡Claro que NO!

Si sientes curiosidad por mí, lo que harías es prestar atención a mis RESPUESTAS. ¿Por qué? Porque **eso** es lo que deseas saber. **Deseas saber por qué (por ejemplo) me he cambiado a vivir donde te dije.**

Entonces el proceso de esta técnica si podemos llamarla así, consta de 3 pasos básicos.

### 3 PASOS del Proceso de estar INTERESADO

**Sé curioso**, haz preguntas intuitivas (preguntas que te sientas movido a hacer)

Presta **total atención** a las respuestas.

**Estate con ellos** y mantente abierto a recibir a la persona que ellos están siendo para ti en ese momento.

Escucha con atención, no solamente **las palabras** que te dicen sino también **lo que están siendo** al decirlas, **pueden no ser la respuesta**.

Pueden sentirse incómodos, emocionados o tal vez frustrados con tu pregunta... Pero no estés preocupándote por la siguiente pregunta que harás, sino que tu presencia esté totalmente en las respuestas que te estén dando. Y así tendrás un flujo de más **preguntas intuitivas** basadas en lo que acaban de decirte. No en algo que pensaste o que deseas saber.

Ellos abrirán su vida entera para ti. Como si estuvieran enamorados de ti. Y lo harán porque tu interés y curiosidad contrasta con la manera en que la mayoría de la gente se comunica. (La gente “normal” se comunica llegando a ti con opiniones y con una agenda... **Mi** agenda –por ejemplo-cuando encuentro a alguien como tu es: Quiero abrazarte y que conozcas cosas de mí, de cómo me veo y que me des la oportunidad de compartirme mi opinión, mis logros en la vida,...así que eso es todo lo que pongo sobre la mesa.)

### LA AGENDA HUMANA NORMAL

Ser conocido,  
ser respetado,  
ser aceptado.

El problema con esta agenda es que TODOS LA TENEMOS.  
Y somos adictos a ella. Así que cada vez que la gente se reúne es un choque de trenes lo que sucede.

Para cambiar eso a tu favor solamente necesitas un poquito de seguridad en ti mismo. Y puedes hacer ese pequeño cambio interesándote en los demás. Vas a estar haciéndoles preguntas y estar muy atentos con ellos... y ellos van a abrirte su vida entera, hasta llegar a escucharles **algo** que los apasiona profundamente y **de lo cual desean tener más en su vida...** y algo profundamente doloroso de lo cual desean con desesperación tener menos en su vida. Algo **sobre lo que tú**, en la mayoría de los casos, **podrás** ser auténticamente capaz de **decirles**:

***“Sé exactamente cómo puedes resolver eso.”***

***“¿Te interesaría tanto como para darle un vistazo?”***

Es todo. Solamente pide a la gente mirar cómo:

Resolver un problema específico o

Manejar una pasión específica

Que te hayan declarado que les importa mucho.

Si conversando contigo me dices que el mayor reto y pasión que tienes en la vida es que tienes 3 hijos que van a la universidad y tienes que pagar colegiaturas... y estas a 3 años de retirarte así que no sabes cómo terminarás con eso... Entonces *yo puedo decirte que:*

***Sé exactamente cómo podrías resolver eso. ¿Te gustaría verlo?***

**¿Qué vas a responder a eso?**

La gente le dice NO a las exageraciones, a los reclamos, a “mi producto”, “mi compañía”, “mi plan de negocios”... y el único momento en que hablo de ti, es cuando digo lo que tú puedes hacer por mí. La gente capta eso.

Así que imagina que vamos a estar en este negocio los próximos dos años y la manera en que vamos a invitar a la gente a conocer quiénes somos y que nuestro papel en la vida del Network Marketing es **estar presentes** con la

gente **y** estar **auténticamente interesados en ellos**, que no les hacemos preguntas capciosas o manipuladoras, sino que les hacemos preguntas sinceras y les permitimos que nos abran su corazón solamente si están, o cuando estén, listas para hacerlo...

(Imagina que conozco a Juli desde hace un año y a las tres últimas personas que le ofrecieron el Network Marketing ella les dijo que no, pero ahora se le acercan usando este sistema... imagina la oportunidad que tienen para ella. Y cuando yo le pregunte, ella me dirá que escogió la mejor y ya lo está haciendo. Y cuando yo le pregunte qué piensa de este negocio y de las personas que se dedican a esto, ella dirá: **“Los quiero mucho.”**)

IMAGINA lo que podemos hacer cuando usemos este método y la mayoría de la gente a quien busques involucrar...

Confíe en nosotros

Nos admire

Y nos respete

Si conocen **La Carrera de Cuatro Años** ya entienden el modelo de negocio. Entienden que la mayoría de la gente no va a triunfar pero cualquiera puede triunfar en esto. Y que en relación al potencial para crear riqueza, el Network Marketing no tiene comparación con los bienes raíces y las acciones.

Pero además han sido tratados con respeto, interés y sinceridad.

**¿Qué tan efectivo crees que puedas ser si atraes gente a tu negocio, si te conviertes en la persona más interesante que ellos han conocido?**

**ALBERTO, DOLORES.**