

CONSTANCIA Y CONSISTENCIA

Para lograr construir una organización de distribuidores y mantenerla en continuo crecimiento, tenemos que hacer reuniones de negocio continuamente con un promedio de 3 días a la semana mínimo, y tienes que concentrarte en tener invitados en todas y cada una de las reuniones, éste es un plan de 90 días, hay distribuidores que traen invitados a una reunión sí y dos no, así no funciona, cada vez que termina una reunión tu principal preocupación debe ser tener invitados en la siguiente reunión.

La siguiente reunión es el evento más importante de tu negocio, y de esto depende el futuro de tu negocio, entonces concentra todos tus esfuerzos y todos tus pensamientos en tener gente en la siguiente reunión. Cada vez que termines una reunión olvídate de lo que pasó en ella y ve a la siguiente reunión como si fuera la última, como si ya no fueras a tener más, como si esa siguiente reunión fuera tu última oportunidad de conseguir distribuidores. Así que mantente invitando gente siempre, todos los días, es muy frecuente que a los distribuidores que inician y no entienden bien esto, se les olvide poner su anuncio en el periódico o repartir volantes y a la hora de la reunión no llevan invitados y yo les pregunto que por qué no tuvieron invitados y me contestan que porque se les olvidó poner su anuncio, entonces a veces tienen invitados y a veces no. Como resultado, el crecimiento de su negocio se hace irregular y nunca toma fuerza, y mucho menos velocidad y finalmente se desesperan y se salen. Hay que entender muy bien el efecto desastroso que tiene esto en tu negocio.

Este negocio debe ser un flujo continuo, cada vez que detienes el flujo se nota y el efecto es peor cuando apenas comienzas. Si no tienes anuncios, sal a repartir volantes, invita gente personalmente, pero haz algo inmediatamente.

Los días festivos, se trabaja.

Yo nunca suspendo las reuniones aunque sean días festivos, porque en los días de fiesta asiste toda la gente que no puede asistir regularmente por falta de tiempo y prefiero hablar con 3 personas ese día que no hablar con nadie, por eso gano mucho dinero, busco la ocasión para trabajar, no para descansar como la gente fracasada.

10 personas por Reunión.

Preocúpate por tener un mínimo de 10 a 15 personas por reunión en todas las reuniones, es así como se construye una organización. Y nunca te olvides que siempre debes tener por lo menos un anuncio en el periódico, otros ponen el anuncio y no contestan el teléfono, el resultado es el mismo: no tienen gente en la reunión.

No es cosa de Suerte.

Las personas no llegan a la reunión por accidente, van porque tú las citas ahí, no es cuestión de suerte, es cuestión de que hayas puesto el anuncio, de contestar el teléfono y estar pendiente del negocio. Cuando pones muchos anuncios y asistes a muchas reuniones, la suerte aparece automáticamente y tus ingresos cambian de la noche a la mañana, entonces, esa es la forma de buscar la suerte. Yo tengo mucha suerte, y para seguirla teniendo pongo anuncios todos los días, y todos los días me dedico a contestar el teléfono. La gente más importante de mi organización la obtuve gracias al anuncio en el periódico.

Una Reunión no es suficiente.

Hay distribuidores que apenas van empezando con este negocio o solamente hacen una reunión y esperan que con esa sola reunión sea suficiente para construir toda una organización, a eso le llamo ser ingenuo, es como el que quiere ganar un partido de fútbol pateando una sola vez el balón o quiere ganar un campeonato jugando un solo partido.

ACTITUD

Tu actitud es el ingrediente principal de lo que dices, porque no es tan importante lo que dices, sino cómo lo dices, la actitud puede cargar la balanza hacia un lado o hacia otro, precisamente la actitud es la carga que le pones a tus palabras, las palabras por sí solas pueden convencer, pero el 90% del convencimiento depende de la actitud con la que se digan las palabras. Entonces, las palabras son importantes, pero la actitud es mucho más.

Si no tienes una buena actitud, mejor no hables con la gente. Una mala actitud cuesta mucho dinero, tu actitud refleja lo que en realidad hay dentro de ti, refleja lo que sientes sobre lo que dices. Entonces, tus palabras expresan lo que piensas, tu actitud refleja lo que sientes y lo que piensas, tus emociones, y nosotros nos comunicamos con emociones. Y nos comunicamos más con emociones que con palabras.

Entonces, si tú te sientes totalmente seguro de lo que dices, tu actitud reflejará seguridad, así que si no te sientes integramente seguro de los productos, mejor no hables de ellos, si no te sientes absolutamente seguro de la oportunidad, mejor no hables de ella.

Si sientes miedo, tu actitud será de miedo, si temes que alguien no te crea, con tu actitud lo favoreces, si sientes que alguien no te va a comprar, tu actitud colaborará para que eso sea lo que suceda exactamente.

Corrige tu forma de sentir.

Entonces tienes que corregir tu forma de sentir, antes de hablar con alguien, porque las emociones son más importantes, porque es mucho más difícil fingir lo que no sientes, es más fácil mentir con palabras que con tus sentimientos.

Controla tu actitud.

Siempre trata de mantener una buena actitud, buena actitud significa una actitud correcta, buscar el lado bueno de las cosas, y digo "trata de mantener" porque nuestra actitud fluctúa todos los días de positiva a negativa y de negativa a positiva, nunca está estática, sino que va hacia arriba y hacia abajo, pero nosotros tenemos la capacidad de poder controlar eso, es decir, fuimos dotados con la capacidad de ejercer control sobre nuestra actitud, así que, podemos cambiarla de correcta a incorrecta y de incorrecta a correcta. Tú controlas tu actitud controlando lo que piensas, lo que sientes y tus reacciones.

¿Cómo adquirir una actitud de seguridad?

Muy fácil, busca todas aquellas cosas que te proporcionen la información necesaria para que te sientas totalmente seguro, la cantidad de información varía de persona a persona, unos necesitamos más y otros

menos. Hay otros que reciben toda la información posible y nunca están totalmente seguros, a esos se les llama gente insegura o escéptica.

Entonces tu seguridad se basa en lo que sabes, y lo que sabes determina lo que sientes. La gente va a tratar de probar tu seguridad refutando lo que dices, pero lo importante no es lo que ellos hagan, sino lo que tú hagas. No es lo que ellos te digan, sino lo que tú creas de lo que te dicen, ellos tienen derecho a decir lo que quieran, tú tienes derecho a creer sólo lo que tú quieras. Entonces, debes mostrar una actitud seria, emocionada y segura, debes sentirte fuerte acerca de la oportunidad.

La actitud de la mina de oro

Significa estar absolutamente seguro de que encuentres una mina de oro y, la única forma de que estés absolutamente seguro del oro, es que hayas visto el oro con tus propios ojos, que lo hayas tocado con tus propias manos, ese es el tipo de información que necesitas, sabiendo eso no importa lo que alguien diga, no importa si alguien te cree o no, no importa si alguien trata de refutar lo que dices, tú siempre seguirás absolutamente seguro. Porque tú sabes que lo que dices es verdad, estás hablando de algo que tú experimentaste, algo que tú viviste. Ahora, si la persona con la que hablas no estuvo en la mina, es normal que le sea difícil creerlo, quizá él nunca ha visto una mina en su vida, y tú no vas a creer lo que esta persona diga porque tú sabes mejor que ella, es imposible que tú digas Sí, sí, es cierto, no hay oro, eso simplemente nunca lo podrás decir porque tú tienes los hechos. Y los hechos son la mejor fuente de información para tu seguridad. Siempre, pero siempre bázate en los hechos y olvídate de las opiniones.

Sólo hay dos tipos de información: La que se basa en hechos, y la que se basa en opiniones. Los hechos son correctos o incorrectos, ambos son normales. Por eso son tan importantes los resultados, porque los resultados son hechos. Basados en los hechos no hay manera de perder.

Actitud de lo tomas o lo dejas.

Esta actitud sólo se puede asumir cuando estás absolutamente seguro de lo que dices. Entonces le dices a la gente "Estoy seguro de que esto es para ti, ¿Lo quieres o no?" La gente te ve tan seguro que duda de lo que piensas y empieza a creer en ti, empieza a creer que quizá está perdiendo algo valioso, reservado solo para ella y esta actitud hace milagros, convence a la gente sin palabras. A la gente no le gusta perder y parecer tonto y después arrepentirse, porque eso ya le ha sucedido antes y no quiere cometer el mismo error, díganme ¿quién no ha cometido errores de este tipo en su vida? Todos.

Con esta actitud le estás diciendo a la gente: "Oye, te estoy dando la mejor oferta de tu vida y tú dices que no, pues qué clase de gente eres? Si no estás dispuesto a tomar la oferta, discúlpame, me equivoqué contigo, así que no quiero perder mi tiempo, adiós. Ah y si cambias de parecer, avísame.

En este tiempo pude haber encontrado a 10 personas que andan buscando esto, ahí nos vemos", y te vas. Y la gente dice, espera, espera, creo que a lo mejor sí es para mí. Si consigues adoptar esta actitud te vas a hacer millonario, porque con esta actitud me estoy haciendo millonario yo. Y con esa actitud se hizo millonario Larry Thompson y muchos más. Tienes que adquirir esta actitud, es indispensable.

No trates de convencer a nadie ni rogarle a nadie. Tampoco esperes que la gente se convenza solo con dos frases, no, dales una explicación completa, lo más breve que puedas, muestrales todas las pruebas que puedas como revistas y tus cheques y los cheques de otras personas y si eso no los convence, adopta la actitud de lo tomas o lo dejas, y si no funciona, nada va a convencer a esa persona, así que olvídate de ella, porque eso es lo mejor que puedes hacer.

Los fracasados se creen sabios.

Ellos siempre creen que saben más que tú y hasta te pueden explicar por qué este negocio no te va a funcionar, pero no les creas, no es cierto, este es un campo que ellos desconocen y muchas veces, por ignorancia, dicen que no. Tu función es tratar de darles la mayor y mejor información posible, no convencerlos, porque ellos se convencerán por sí solos, no puede ser de otra forma. ¿Por qué lo que tú dices convence a unas personas y a otras no? Es un misterio, yo no sé. La mayor parte de la gente es escéptica y piensan que estás mintiendo para engañarlos y siempre encuentran alguna excusa para decir que no.

Por algo están sin dinero, son pobres por su forma de ver las cosas y eso difícilmente lo vas a cambiar en 60 minutos, busca a los que escuchan. La actitud de la mina de oro es igual, es de lo tomas o lo dejas, no vas a ir a rogarle a tus amigos para que vengan a sacar oro contigo, ¿verdad? Dirías: "si crees, bien, si no, también", y dices "ya cumplí con decirte, te vine a hacer un favor, el mejor favor de tu vida". Supongamos que Juan te dice: "Oye, pero a mí no me gusta el oro, yo no quiero oro en mi vida, tengo otros valores más importantes que el oro", tú le contestas que si no le gusta el oro, pues, a mí sí, si tus ideas o tus gustos no te ayudan a ver la oportunidad, adiós. Es normal que haya gente a la que no le guste el dinero, así como es normal que haya gente a la que no le gusta la ropa de color verde, ellos simplemente odian el color verde, también hay gente a la que no le gusta el mar o el calor o quién sabe qué más, no ganas dinero por cambiar los gustos de la gente, ganas dinero por encontrar a aquellos a los que sí les gusta el oro, o el dinero o tu idea, tu trabajo es buscarlos y encontrarlos, porque hay muchísimos en todos lados, hay más de lo que te imaginas, el reto es que los encuentres, si los encuentras mereces hacerte millonario, si no, no. Así que tienes suficiente talento hoy para hacerte rico o para formar tu propia organización o compañía, porque eso es lo que tienes con Herbalife, una compañía.

Tus amigos no estarán de acuerdo.

No esperes que a tu jefe le guste oír eso, tampoco esperes que a tus amigos fracasados y a toda la gente fracasada que te rodea les guste oír que tú vas a lograr lo que ellos no han podido conseguir. Si ellos mismos no lo han hecho por miedo, van a tratar de transmitírte sus miedos, si no te los transmiten, por lo menos lo van a intentar. Te van a decir que es una locura, qué tal si no funciona, qué tal si esto o qué tal si lo otro.

Lo importante es que si por creerles te detienes y no llegas a ser rico, la culpa no es de ellos, sino tuya: Un barco no se hunde hasta que el agua penetra en su casco y se inunda totalmente. De ti depende dejar que el agua contaminada con las ideas de los pobres penetre en tu cabeza. Un pobre tiene que justificar su situación, para él todo el mundo está pobre y no hay oportunidades, todo está perdido.

Enfrentemos el problema

Estamos rodeados de gente fracasada, piensa un poquito en esto, la mayor parte de la gente con la que convives todos los días, tus amigos, tus familiares son gente fracasada, con ideas de fracasados, no puede pensar como una persona de éxito porque si pensara como una persona de éxito sería una persona de éxito. Ahora hay gente a la que nosotros queremos y estimamos, el hecho de que los estimemos no les quita lo fracasado, puede ser una persona bien parecida, fuerte, con muchos años de edad, amable, feliz, pero todo eso no le quita lo fracasado. Es decir, por el hecho de que yo ame a mi esposa no significa que ella ya no sea

fracasada y tenga ideas negativas que todos los días me transmite y me hace ver las cosas como ella las ve, todo mal.

¿Quiénes son los fracasados?

Aquellos que no logran nada, sean quienes sean, hay fracasados jóvenes y fracasados viejos, ancianos. Entonces si la persona es fracasada me tengo que cuidar de no creer en sus ideas porque si las creo voy a pensar como él o ella y también voy a fracasar. Y si tú no has logrado nada, también eres un fracasado y tú mismo debes cuidarte de tus propias ideas. Debemos aceptarlo, si tienes un laberinto frente a ti y no puedes encontrar la salida, y la buscas y la buscas y simplemente no encuentras la salida y hay otra persona que sí la encuentra porque razonó y vio las cosas de forma diferente a ti y viene al lugar donde tú te encuentras perdido para enseñarte el camino, piensa: ¿no deberías seguir a esa persona y salir del laberinto? y quizá está tu mejor amigo junto a ti, que tampoco ha encontrado la salida diciéndote no le creas a él, mejor sígueme a mí y sigamos perdidos algunos años más. Esta persona que encontró la salida demostró que piensa mejor que tú, que sus razonamientos son mejores, que sus soluciones son más correctas, si no has logrado nada que te hace pensar que tus ideas son las mejores, si tú con todo lo que eres, con todo lo que vales, sólo ganas \$500 al mes y piensas en arreglar al mundo y no eres ni siquiera capaz de arreglar tu propia situación, nadie va a creer que puedas hacer algo por alguien. En vez de dar caridad te van a decir: "Tú deberías pedirla".

Si te encuentras a alguien que gana 100 veces más que tú, es decir \$50,000 dólares en el mismo laberinto de la vida y está dispuesto a enseñarte la salida, ¿no deberías escucharlo? Esta es la diferencia: cada vez que dependes de tus ideas te acercas a los \$500 y cada vez que utilizas las ideas de él, te acercas a los \$50,000. Si quieres ganar más dinero escucha a los que ganan más que tú, porque ellos conocen la salida. Si quieres convertirte en un atleta entonces escucha a los atletas que tienen más músculos que tú, que corren más velozmente que tú.

¿Quiénes son los pobres?

Cuando decimos "pobre" generalmente nos referimos a alguien que no tiene dinero, no importa qué tan guapo o guapa sea, no importa qué tan intelectual o idealista sea, es decir, no importa nada, si es pobre es que no sabe cómo conseguir dinero para ser rico. Esta persona podrá decir: "No tengo dinero porque nunca me interesó el dinero, yo mejor he buscado otros valores". Bueno, el que haya buscado otros valores no significa que sepa cómo ganar dinero. Sabe de otros valores quizá, pero de ganar dinero no sabe nada, por eso es pobre, es como si yo me inscribo en la escuela de medicina y durante seis años sólo me intereso en leer libros sobre historia y no leo libros sobre medicina porque me son más importantes los valores de la historia, y al finalizar los seis años voy a pedir mi diploma de médico y me dicen "Aquí está un enfermo, trate de curarlo" y digo: "no sé cómo curarlo, pero en estos últimos años he estado muy interesado en la historia de la medicina, que tiene unos valores increíbles", entonces ¿qué me dirán? Quizá usted sea un buen historiador y, en historia, quizá sea el mejor, pero de médico no sabe nada. Así, los pobres, de otros valores quizá sepan todo o mucho, pero de ganar dinero no saben nada. Ahora ¿se puede ganar mucho sin descuidar otros valores? La respuesta es sí, por supuesto que sí, pero, para los pobres esto representa un laberinto en el que no encuentran ni pies ni cabeza y se encuentran muchos valores en el laberinto, por ejemplo, aprenden a vivir en la oscuridad y a caminar a ciegas, y para ellos no existe luz y finalmente encuentran la felicidad en la oscuridad, se cansan de tanto caminar que llegan a creer que en realidad no existe la salida y dejan de buscarla.

Todas las áreas de la vida son iguales.

El adquirir dinero en nuestra vida es una área exactamente igual a las demás áreas de la vida, ni más importante ni menos importante y, nuestra responsabilidad es cuidar perfectamente de todas las áreas por igual, no cultivar solo unos valores y descuidar otros, es como si solo cultiváramos trigo y no cultiváramos arroz o frutas. Cuidar bien todas las áreas de tu vida requiere más orden, organización, habilidad, capacidad, más trabajo, más empeño, más tiempo y no todos tenemos la suficiente capacidad para cuidar todo al mismo tiempo, cuidamos unas y descuidamos totalmente otras.

Entonces los pobres son gentes descuidadas, viven en forma descuidada, sus casas están descuidadas, sus ropas están descuidadas, la educación de sus hijos es descuidada, etc. En cambio, a la gente rica le preocupa cuidar todo eso, de esta vida quiere tomar lo mejor, no es fácil tener lo mejor, cuesta mucho esfuerzo tener lo mejor y tratan de no descuidar nada, día tras día y además encuentran felicidad en el esfuerzo continuo.

¿QUIENES SE HACEN DISTRIBUIDORES DE HERBALIFE ?

Después de hablar con la gente, sea individualmente o en grupo, en alguna reunión sólo encuentro cuatro tipos de personas:

Los que dicen que si.

Los que ven la oportunidad. Estos sí creen en el producto y sí creen en el negocio, son los que quedan totalmente convencidos con la presentación y no necesitan más. Con ellos no hay que hablar mucho, ya vienen casi predispuestos, si traen dinero se registran ahí mismo, si no, lo hacen en los siguientes tres días. Estos andan buscando algo así, y quizá no lo habían encontrado antes, este negocio les cae como anillo al dedo, llega a ser justo lo que necesitaban. Entonces, éstos son los que quieren hacerse distribuidores y, si ustedes los analizan un poco, verán que llenan el perfil completo, es decir, están insatisfechos, les llama la atención los negocios, quieren independizarse y les gusta el dinero, sólo falta investigar si serán serios o no.

Los indecisos.

Son los que dicen no sé. De éstos hay dos tipos: los que están más cerca del no: Estos creen en el producto, pero no en el negocio; y los que están más cerca del sí: Estos creen en el negocio pero no en el producto.

Los indecisos que están más cerca del si. Estos no llenan el perfil completamente, es decir, les falta una característica, cualquiera de las cuatro, es decir, quizá no se sienten lo suficientemente insatisfechos o no están seguros de querer independizarse, etc. Lo que éstos necesitan es más información, un poco más de discurso o de palabrería, a veces hay que repetirles lo mismo varias veces para que estén seguros que lo que oyeron es verdad. Entonces, la clave con este tipo de gente es información, si piden, pues dales información, es con estos con los que hay que mostrar una actitud de total seguridad, sólo no pierdas el tiempo dando demasiada información.

Los indecisos que están más cerca del no

Estos llenan dos características del perfil, usualmente no se quedan al círculo y, si se quedan, son los que hacen mil Preguntas para demostrarse a si mismos que ésto no es para ellos, hay que identificarlos inmediatamente y no perder tiempo, porque éstos te pueden echar a perder todo y, con sus Preguntas, pueden

hacer dudar a los demás, sobre todo a los otros indecisos. No importa toda la información que les des, nunca los vas a convencer, así que, deshazte de ellos lo más pronto que puedas, porque esos no escuchan, además son tercos e impertinentes, trata de mantenerlos callados diciéndoles que, en un momento más les resolverás sus dudas o mándalo a hablar con alguien fuera del grupo.

Los que dicen que no

Estos son los que no creen en el producto y tampoco en el negocio. No ven la oportunidad. Con ellos no hay tanto problema, porque ellos saben que esto no es lo que buscan, inmediatamente lo dicen o simplemente no se quedan al final o al círculo, por lo menos no te hacen perder el tiempo.

Estos fueron a la reunión por curiosidad o por reunir una de las características del perfil. Muchos de éstos no se sienten capaces de hacer este trabajo, sienten que les falta habilidad o experiencia.

Claro que no todos los que llenan el perfil entran a Herbalife, es decir, no todos los insatisfechos entran a Herbalife, a otros les gustan los negocios pero no les gusta éste, otros sí quieren vender, pero no de esta forma, y así por el estilo.

Entonces, ¿Quiénes entran a Herbalife? ¿Quiénes se hacen distribuidores de Herbalife? Sólo hay una respuesta: Los que quieren y creen. Hay muchos que necesitan de esta oportunidad y no la toman, otros no necesitan tanto de ella y sí la aprovechan, entonces de esto depende todo, ya sabemos que los que entran siempre llenan el perfil, después de eso lo único que falta saber es si quieren y creen o no, y la única forma de averiguar si quieren y creen o no es preguntándoles, es decir, hablando con ellos, sobre lo que aquí se puede obtener y los resultados tuyos y los de otros, eso es lo único que puede cambiar la balanza a tu favor. El secreto es hablar sobre los resultados con una actitud de absoluta seguridad, deja que las historias trabajen por ti.

Si es una persona que llena todo el perfil y no quiere, lo único que puedo hacer es contarle historias y más historias, si es una persona de las que necesitan más información lo invito al entrenamiento del sábado por la mañana.

NUMEROS

Esto es cuestión de números, de cada 10 personas con las que hablo en mi círculo, entre indecisos y decididos registro de una a dos, y en la reunión general, de cada 20 personas registro a una. Entonces es importante hacer lo que con los clientes: concentrarte en los síes y olvidarte de los no'es. Muchas personas quedan en regresar para registrarse y no lo hacen, o sea que mienten, pero eso es normal en este negocio, así es exactamente como funciona, yo ni me preocupo si me dice que viene mañana a mi oficina, le digo: "Está bien, ¿a qué hora?" y me dicen: "a las 10", les respondo: "Perfecto, ahí lo espero", si llega, bueno, y si no, también, no me desespero ni me siento mal, el promedio es de más o menos el 50%, es decir, el 50% de los que quedan en venir a la oficina vienen y se registran y el otro 50% no lo vuelves a ver nunca, simplemente son mentirosos, pero en la reunión, hay que tratar a todo mundo igual, sea quien sea, no hay que hacer distinciones, ni discriminar a nadie, sin importar la edad, ni cómo viene vestido, ni si parece pobre o rico, si parece intelectual o iletrado, debemos considerar que cualquiera puede ser un buen distribuidor, no hay que discriminar a nadie.

Eso sí, no le ruegues a nadie ni pierdas tu tiempo tratando de convencerlos, lo que sí debes hacer es dar una explicación completa, clara y lógica con buenas historias, eso es más que suficiente para convencer a los que dicen que sí y a los indecisos que están más cerca del sí. Tampoco esperes que sólo con verte ya se

convenzan o que con una palabra tuya ya te están diciendo que sí, explica lo mejor posible pero solamente lo necesario, en Herbalife explicamos ésto: Si no es necesario decirlo, entonces no lo digas.

PLAN DE 90 DIAS.

Este es un plan de 90 días, si haces reuniones tres veces por semana y siempre tienes un mínimo de 10 a 15 personas por reunión y todos los días tienes anuncio en el periódico o repartes volantes y te pones como meta reclutar a 20 distribuidores mínimo por mes durante esos tres meses, al terminar tu plan de 90 días tu situación financiera habrá cambiado totalmente. No he visto a nadie que después de seguir estas instrucciones después de los 90 días esté peor que antes, todos tienen un cambio increíble y, los mayores resultados se ven en el tercer mes. En el primero parece que la cosa no va a funcionar, empieza muy lentamente, después de la segunda quincena del segundo mes se empieza a generar momentum, es decir, tu negocio empieza a tomar velocidad y cierta fuerza, en el tercer mes este momentum se hace explosivo. Lo que ganas en este mes nada tiene que ver con lo que hiciste en este mes, tiene que ver con lo que hiciste hace dos meses.

Entonces al tercer mes todo empieza a ir bien, pero este período es peligroso porque aquí el distribuidor, al ver resultados mejor de lo que esperaba, empieza a aflojar y a sentirse satisfecho, empieza a pensar que ésto va a seguir caminando solo, sin esfuerzo: deja de poner anuncios, deja de ir a las reuniones y ya no recluta a 20 personas mensualmente, y su negocio empieza a perder fuerza y velocidad hasta que se detiene totalmente y su ego no le permite culparse a sí mismo de todos estos resultados, empieza a culpar a las circunstancias, a las dificultades, a los problemas, a la competencia, dice que éste no es el mejor período del año, culpa que otros distribuidores venden el producto más barato o en tiendas, que ya nadie quiere comprar, que nadie le ayuda, que algunos de sus distribuidores ya se salieron, que éste negocio está difícil, que por qué no hacen un producto más barato, que algunos de sus clientes no obtuvieron resultados, a los cuales, claro, él no les hizo seguimiento adecuado, su actitud se hace negativa, cuando ve que otros sí llevan personas a las reuniones piensa que esta gente lo venía buscando a él pero que esos distribuidores se lo robaron.

No se da cuenta que su actitud ha cambiado, ahora es de inseguridad y negativa y, cuando contesta el teléfono, transmite eso en sus palabras y la gente no acude con él. Piensen un poquito en esto, hay gente que llama a todos los anuncios del periódico y, de repente, se da cuenta que en cuatro o cinco anuncios la cita es en el mismo lugar, eso parece raro, ahora, si la cita es en el mismo lugar ¿con quién voy a acudir? Con la voz que suene más segura, más entusiasta, más emocionada, más convincente, con la mejor actitud, la alegría es algo que no se puede fingir, tampoco la felicidad, si te va bien, seguro que estás alegre y si tu voz refleja que te está yendo mal, no esperes que la gente te siga. Los fuertes atraen a los fuertes y a los débiles, los débiles no atraen a los débiles, mucho menos a los fuertes.

Esto de flojear cuando las cosas van bien, les pasa a los nuevos distribuidores, y a los viejos hasta que aprenden. Cuál es la solución? La primera es prevenir, vayan las cosas bien o mal, o apenas vayan comenzando, es lo mismo: mantén anuncios todos los días, contesta el teléfono todo el día, mantén tres reuniones por semana, lleva 15 personas mínimo y recluta a 20 personas por mes, con eso creas momentum y evitas que se caiga.

El problema esta en ti.

La segunda es reparar el daño, volver a levantar lo caído, esto es un poco más difícil porque tienes dos problemas: uno, los problemas típicos del negocio, gente que dice que no y que sí, unos trabajan y otros no; y dos, el problema que representas tú, tu mala actitud, tu filosofía incorrecta, tu forma incorrecta de ver las cosas, tu negatividad, tu desesperación, tus miedos, tus quejas, tus dudas destructivas, tu flojera, tu pereza, tus malos hábitos, tu falta de credibilidad, tu inseguridad en ti mismo, tu falta de constancia, tu falta de persistencia, tu falta de seriedad para seguir las instrucciones como debe ser, tu poca capacidad para escuchar, para observar, para aprender de los demás y de tus propios errores, tú eres tu peor enemigo, tu ego, tu indiferencia, tu indecisión, tus preocupaciones, tu demasiada cautela, tu pesimismo, tus quejas, etc. Este "tu" es el mayor de tus problemas y es el más difícil de solucionar, pero, claro que se puede solucionar.

Entonces, ¿Qué hacer para levantar el castillo caído? Es muy fácil, se construyó poniendo un ladrillo sobre otro, hay que volver a hacer exactamente lo mismo, ladrillo tras ladrillo y en 90 días tendrás otro castillo. Es decir, debes volver a hacer lo básico, lo mismo que hiciste la primera vez, la diferencia es que ahora tienes algo de experiencia para no permitir que se vuelva a derrumbar. Entonces, la solución es: Vuelve a poner anuncios todos los días, contesta el teléfono, asiste a las reuniones tres veces por semana, recluta a 20 personas por mes y cambia todos tus problemas internos, principiando por tu actitud, porque una mala actitud siempre te va a costar mucho dinero mantenerla.

EL EXITO ESTA EN TU CAMBIO

Si tú cambias, todo eso cambiará para ti. Si cambias, vas a atraer más gente, vas a hablar mejor, vas a dirigir mejor, vas a vender mejor, vas a ganar más, vas a llegar más temprano, si te haces más serio la gente lo va a notar, si estás más seguro la gente lo va a notar, si adoptas la actitud de ganador la gente lo va a notar, si te quitas tus ideas y tus miedos la gente lo va a notar; déjame decirte quién lo va a notar primero: tus seres queridos, la gente que te rodea, y te van a admirar al ver que estás haciendo algo difícil y estás empeñado en ello. Para atraer a la gente tienes que ser atractivo y, con estos cambios te haces exactamente atractivo.

La gente sabe cuándo está hablando con una persona de éxito y cuándo está hablando con un perdedor, eso se siente, se transmite, se contagia, es como cuando hablas con el jefe de una compañía, un alto ejecutivo o alguien con un puesto muy alto, alguien que es muy importante, sabes que no vas a ir a decirle tonterías, así que, si no tienes nada bueno que decir, mejor ni te acercas para no arriesgarte a que te manden a volar en un dos por tres. Antes de hablar con alguien así, primero piensas bien lo que vas a decir, pues tú toma la misma actitud, haz que la gente sienta que eres importante y que no deben hablar contigo de tonterías, actúa como gente importante, viste como gente importante, piensa como gente importante, saluda como gente importante, habla como gente importante y prepárate para ser importante y hacer esto -ser importante- las 24 horas del día.

Que la gente no te vea haciendo tonterías, cuida tu imagen, una gente importante no se viste como un patán, la gente importante cuida su vocabulario, a la gente importante le importa todo, porque todo afecta a todo, así que no descuides nada, por pequeño que sea. Aléjate de los fracasados y de los perdedores y selecciona tus compañías, júntate con los ganadores porque, para ser ganador, tienes que aprender de los ganadores, no puede ser de otra forma. De los perdedores aprende lo que no tienes que hacer, analiza por qué están pobres y fracasados y, cuando sepas el por qué, ya sabrás lo que no tienes que hacer, si no quieres estar como ellos evita eso, porque si haces lo mismo obtendrás los mismos resultados.

Entonces, si no quieres ser pobre ve lo que hace un pobre y no lo hagas, es la mejor forma de evitar ser pobre. Si quieres ser rico, haz lo que hace un rico, observa qué lee, qué come, cómo habla, en qué trabaja, cómo trabaja, cómo piensa, cómo usa el dinero, cuánto gasta, cuánto ahorra, cómo lo distribuye y copia todo eso y seguro que te haces rico, pero, ¿a cuántos ricos has observado? Puedo asegurarte que a ninguno, ¿a cuántos les has preguntado personalmente cómo hicieron su riqueza?, a ninguno, ¿a cuántos ricos les has pedido consejos para usar tu dinero? a ninguno, es como el que está enfermo y no quiere consultar a un médico.

En esto de Herbalife, habla y Pregunta a los que han tenido mucho éxito, cómo lo hicieron y siempre te van a contestar, sin mentiras, porque ellos quisieran que otros también sean gentes de éxito. Les gustará que algún día tú digas: "Gracias a los consejos de esta persona ahora soy multimillonario" Y los consejos constructivos valen más que el dinero, con sabiduría obtienes todo.

Entonces, trabaja ésto durante 90 días y, al terminar esos 90 días, inicia otros, es decir, nosotros seguimos ciclos de 90 días, uno tras otro, así funciona este negocio, no lo olvides. Si necesitas tomar vacaciones planéalas para después de haber terminado un ciclo de 90 días, en este negocio también debes descansar, pero debes ver el descanso como una necesidad, no como un objetivo, no trabajes para luego descansar, ¡No! Descansa, para poder seguir trabajando y no estropées tu salud, el descanso es un paso del trabajo. Los pobres piensan trabajar hoy para descansar mañana, los ricos piensan trabajar hoy y trabajar mañana y descansar cuando sea necesario.