



JUEGO DE MEMORIA

Cuando la gente piensa en iniciar un negocio de Network Marketing, una de sus preocupaciones es “ ¿A quién Conocto?”

Crean que si conocen a mucha gente, podrán tener éxito y si no, no tendrán la oportunidad. Suena lógico, pero no es cierto.

En Network Marketing hay tres tipos de personas. Los “Listillos”, los aficionados y los profesionales. Cuando se trata de encontrar posibles personas interesadas en su negocio, el “listillo” mentalmente solo piensa en tres, cuatro o cinco personas que probablemente se unirían a su negocio y dejan el futuro de su negocio en manos de la respuesta de esas pocas personas.

Piensan que si tienen la suerte de que uno de ellos entre en su negocio entonces podrá seguir adelante. Del mismo modo , creen que esta otra persona de tres o cuatro personas. Esto es lo que suele pensar el “listillo”.

Aproximadamente el 80% de todas las personas que se unen al Network Marketing tienen ese enfoque de “listillos”. Hacen una pequeña lista mental y..... a ver que pasa. Nunca pensaron que debían desarrollar las habilidades necesarias. En realidad tu trabajo en este negocio es convertir a ese porcentaje del 80% a uno mucho menor, en personas que se dejen enseñar. A esos merecerá la pena enseñarles lo poderosa que puede ser esta oportunidad si la toma seriedad y respeto.

JUEGO DE MEMORIA

Este es el motivo por que la gente entra y sale de los negocios tan rápidamente y se lo toman como si les hubiera tocado la lotería. En realidad eso no es Network Marketing. Esa es la mentalidad de las personas que se unen. Así son los “listillos”. Su única oportunidad es la suerte.

El segundo grupo es el de los aficionados. En vez de una pequeña lista mental, estas personas hacen una lista de cien personas. Comienzan a crear su lista con ilusión, pero con poca habilidad y en poco tiempo su lista empieza a disminuir. Su lista se hace más y más pequeña, y su ansiedad crece más y más. Su mayor temor: el temor al rechazo, empieza a reducir su lista.

En mis tres años mi lista no fue nada del otro mundo. Utilice contactos de mis padres al principio. Y no tardaron en salir corriendo. Pronto todo el mundo de mi entorno sabía lo que estaba haciendo y no era yo quien los había contactado adecuadamente. Me dio miedo. Me sentí como si fuese a fracasar en este negocio si no encontraba gente muy buena entre las personas de mi lista. Nunca se me ocurrió que **encontrar gente de calidad es una habilidad**. Hasta este punto siempre había visto la lista como la puerta hacia mi éxito. Si tuviera una buena lista, tendría éxito y si tuviera una mala, fracasaría. Pero llego el momento decisivo para convertirme en un profesional, comencé a estudiar a las personas que habían construido organizaciones grandes y exitosas. Y me di cuenta que los profesionales tenían la costumbre básica de acercarse a encontrar gente para hablar. Era parte de su trabajo para encontrar nuevos amigos. No era la suerte lo que los hacía exitosos. Estaban preocupados por el funcionamiento de la gente. Los profesionales se iniciaron con una lista escrita. **Pero luego nunca dejar de añadir personas a su lista.**

Crearon lo que llamaron la “lista de candidatos activos”, y voy a enseñarte a hacer lo mismo.

Harvey Mackay es el autor del Gran libro Best Seller “Como nadar con los tiburones sin ser comido vivo”, es un buen amigo y también es uno de los mejores Networker en el mundo. Entrevistaron a Harvey y le preguntaron como construyo una lista tan grande en influyente de amigos. Dijo que en la edad de 18 años , su padre hablo con el y le dijo “Harvey a partir de hoy y para el resto de tu vida, quiero que de cada persona que conoces, **Obtengas su información de contacto y encuentres una forma creativa de mantenerte en contacto**”. Esto Harvey ha hecho esto durante mas de 60 años y hoy su lista es de mas de 12.000 personas. Y no son amigos de la redes sociales. Son verdaderos amigos y me considero afortunado por ser uno de ellos. Eso es lo que hacen los profesionales del Network Marketing.

PRIMER PASO: Hacer una lista y después hacerla tan completa como sea posible. Cada persona que se te ocurra. CADA persona. No importa si crees que son validos o no. Tu base de datos es uno de tus activos mas importantes. Todo el mundo esta en tu lista. Si son negativas, ponlas en tu lista. Si te caen mal, ponlas en tu lista. Si son tu mejor amigo, ponlos en tu lista. Si dicen “nunca se me ocurrirá entrar en un negocio de multinivel”, ponlos en tu lista. Si son de 98 años de edad. Si tienen 18 años , ponlos en tu lista.

Es importante hacer esto, porque, al vaciar tu mente sobre el papel, dejas mas espacio para nuevos contactos venideros. Cuando escribes a tu sobrino , empiezas a pensar en el circulo de alrededor de tu sobrino. Todas estas conexiones aparecerán a medida que hagas tu lista mas completa. Piensa en todo. Cada organización en la que has estado involucrado en, cada grupo del que has formado parte, en todo lo has hecho. Si lo haces bien, va a terminar siendo cientos y cientos y quizás miles de persona.

JUEGO DE MEMORIA

SEGUNDO PASO: El segundo paso es filtrar y expandir tu lista.

Este paso se realiza mirando tu lista y pensando en las personas. Las posibilidades se abren. Piensa en los miembros de la familia. ¿A quien conocen? ¡Añade esas personas también a la lista!. Piensa en tus amigos. ¿A quien conocen? ¡Añadelos a tu lista!. Piensa en todas las relaciones en tu vida. ¿A quien conocen? ¡Añadelos a tu lista!.

No te preocupes por lo que vas a hacer con esta lista. Solo piensa en seguir construyendo la lista.

TERCER PASO: Encontrar la forma de hacerla crecer cada día y mantenerla activa.

Por esta razón los profesionales llaman a esto una “lista de candidatos activos”. Nunca deja de crecer. Los profesionales tienen la meta de añadir al menos 2 personas a la lista todos los días. Como dijo el padre de Harvey Mackay, “van a la lista y encontraran una forma creativa para mantenerse en contacto”. **Si piensas en esto como un a habilidad imprescindible y que debes hacer cada día, te daras cuenta que no es muy difícil.** Entrás en contacto con la gente todos los días. Solo añádelos a tu lista. Conoces a gente a través de los medios sociales en línea. Añadelos a tu lista. Haces negocios con gente nueva. Añadelos a tu lista. Necesitaras desarrollar un mayor nivel de conciencia. Vas a tener que prestar atención al mundo. Vas a conocer a nuevas personas todo el tiempo, pero las excusas y los aficionados no valen. Ellos ven a través de su óptica y dicen “¿a quienes?” ¡No veo a ninguna persona!.

¿Es tan difícil añadir dos nuevas personas al día a tu lista? Piensalo, si lo haces seis días a la semana, son 624 personas al año. En 5 años serian 3.120 personas. ¿Puedes ver por que los profesionales **no tienen temor de acabar hablando con la gente?** Por favor, entiende, que no estoy diciendo que deberían de ir al asalto de esta gente. Algunas personas en el Network Marketing cometen ese error. **Solo se trata de añadirlos a tu lista, hacer amigos, desarrollar una relación y una forma de mantenerse coneztados con ellos, y cuando llegue el momento oportuno para ayudarles será mucho mas fácil hacerlo.**

CUARTO PASO: El objetivo de crear una gran red.

Los profesionales tienen el propósito de crear una gran red. Es difícil conocer gente nueva si te escondes del mundo. Sal de ahí. Pasa un buen rato. Insíbete en un gimnasio nuevo. Diviértete con un hobby nuevo. Hazte voluntari@ por una causa que sea importante para ti. Encuentra lugares y organizaciones donde puedas conocer a gente nueva. No solo te diviertes, sino que también conoceras a gente nueva e increíble. Recuerda las llaves para transformar cientos de vidas.

INSTRUCCIONES

La mejor forma de utilizar este juego de memoria es crear en primer lugar una “lista de contactos Activos”, que serán las personas con las que es mas fácil contactar. Despues de tener esa primera aproximación será el momento de pasar por todas las categorías del juego de memoria. Ve despacio, parándote a pensar en cada relación posible de personas a las que puedes conocer. Inmediatamente incluyelas en tu lista con todo detalle posible para no olvidarlas. Este juego de memoria te ayudara a crear tu lista inicial de amigos, contactos de negocio y otros para compartir tus productos o la oportunidad. Tambien al filtrar pensarás en quienes puedan darte referidos y que referidos añadirías.

JUEGO DE MEMORIA

Los miembros de nuestra familia:

- Padre y Madre
- Suegro/ Suegra
- Abuelos
- Hijos
- Hermanos & Hermanas
- Tios & Tias
- Sobrinos & Sobrinas
- Primos & l

Lista que ya tienes:

- Agenda de direcciones físicas o en internet
- Lista de correos emails
- Agenda de Teléfonos física
- Agenda de Teléfonos de tu móvil
- Invitaciones de Boda
- Personas con las que hiciste vacaciones o conociste allí
- Lista de cumpleaños de niños
- Tarjetas de visita que tengas
- Social media:
 - Facebook
 - LinkedIn
 - Twitter
 - Google+
 - Skype
 - Otro..

Tus amigos cercanos y aquellos con quienes te juntas con regularidad:

- Amigos
- Vecinos
- Personas con las que trabajas
- Miembros de tu iglesia
- Compañeros de Hobbies

- Amigos de camping
- Compañeros de clases:
- De baile
- De dibujo
- Con los que has ido:
- De pesca
- De Caza
- De bicicleta
- A cantar
- Amigos de entretenimiento

Gente con los que juegas a:

- Bolos
- Football
- Golf
- Tenis
- Volleyl
- Cualquier otro juego

Has ido alguna vez a sus comercios:

- Mecánico
- Contable / Abogado
- Banco
- Niñera
- Vendedor de coches
- Dentista(tus hijos también)
- Doctor (tus hijos también)
- Tintorería
- Gasolinera
- Peluquería / Barbería
- Agente de seguros
- Cajero Supermercado
- Mercado
- Farmacia
- Panadero
- Carnicero
- Ferretero
- Agente Inmobiliario
- Agente de viajes
- Óptica

- Videoclub
- Bar
- Restaurante

Quien es o ha sido mi...?

- Arquitecto
- Asociación de miembros
- Conductor de autobús
- Reparador ordenadores
- Padres de los amigos de mis hijos
- Quiropráctico
- Masajista
- Club miembros
- Envío de paquetería
- Mensajero
- Correos / Cartero
- Bombero
- Floristería
- Joyería
- Agente de prestamos
- Pastor de iglesia
- Tienda de animales
- Veterinario
- Fotógrafo
- Policía
- Miembros de equipos deportivos de tus hijos también
- Sastre / Modista
- Camarero /a Bares y Restaurantes
- Portero de tu edificio
- Personal de Limpieza
- Cristalero
- Jardinero

JUEGO DE MEMORIA

Aquellos con los que estabas asociado de algún modo en el pasado:

- Ex entrenador
- Ex compañeros
- Ex profesor
- Personas de tu ciudad
- Antiguos vecinos
- Compañeros de la mili
- Ex compañeros retirados
- Ex jefes

Quien me vendió

- Aire acondicionado
- Tarjetas de negocio
- Coche
- Ordenador
- Móvil
- Equipamiento/ suministros de oficina
- Muebles
- Televisión
- La casa
- Piezas de automóvil
- Artículos de boda
- Software
- Productos de empresas multinivel
- Equipos de limpieza
- Robots de cocina, ollas, etc..
- Libros, enciclopedias
- Regalos de boda

¿Conozco personas que...?:

- Buscan activamente trabajo a media jornada
- No llegan a fin de mes
- Tiran de tarjeta de crédito a menudo
- Son ambiciosos
- Son entusiastas

- Son emprendedores
- Cuidan personas
- Son ganadores
- Son divertidos y amigables
- Son líderes por naturaleza
- Son organizados
- Son positivos
- Son motivadores
- Están solteros
- Juegan en algún equipo
- Les gusta cuidarse
- Les gusta lo natural
- No les gusta su trabajo
- Han estado en Multinivel
- Tienen carácter e integridad
- Tienen niños en el colegio
- Son buenos en internet
- Tienen un trabajo peligroso
- Tienen deseos de algo mejor
- Tienen una gran sonrisa
- Tienen una buena imagen
- Cuidan su aspecto
- Van a la moda
- Tienen habilidades de oratoria
- Se acaban de casar
- Acaban de terminar sus estudios
- Acaban de tener un bebé
- Acaba de perder su trabajo
- Se acaba de jubilar
- Quiere ayudar a su conyuge
- Le encanta hacer cosas nuevas
- Quiere retirarse
- Van a retirarse pronto
- Quieren ganar más dinero
- Quieren tener más tiempo para la familia

JUEGO DE MEMORIA

- DJ
 - Cuidadora de niños
 - Administrativo
 - Dependiente de tienda
 - Cajero/a
 - Cerrajero
 - Desinfectador plagas
 - Podólogo
 - Colecciona Sellos
 - Colecciona Monedas
 - Religioso/a
 - Lava coches
- Educador Profesional
- Electricista
- Ingeniero
- Animador
- Ciencia medioambiental
- Granjero
- Bombero
- Monitor de Gimnasio
- Monitor de Karate
- Florista
- Servicios de comida
- Jugador de futbol
- Jardinero
- Reparaciones piscinas
- Golfista
- Alcalde
- Concejal
- Trabajador de ayuntamiento
- Trabajador social
- Funcionarios
- Peluqueros
- Manicuras, Pedicuras
- Nutricionistas
- Centro depilación
- Hospital
- Clínica
- Agente seguros
- Proveedor de internet
- Decorador
- Inversor
- Joyería
- Socorrista
- Maquilladora
- Tatuador
- Prestamista
- Librero/a
- Bibliotecario/a
- Papelería
- Mecanico
- Mecanico dental
- Medico Profesional
- Enfermera
- ATC
- Asesor fiscal
- Comercial
- Musico
- Profesor de música
- Organización sin ánimo de lucro
- Optometrista
- Cuidadora de personas mayores
- Asistente social
- Pintor
- Pedriatría
- Nutricionista
- Terapias
- Periodista
- Nadador/a
- Pintor
- Organizador de fiestas
- Payaso/Ilusionista
- Farmaceutico
- Alquiler de coches
- Vendedor/a
- Tenista
- Profesor de Piano
- Profesor de Guitarra
- Guitarrista / Pianista
- Trabajador postal
- Promotor
- Relaciones publicas
- Psiquiatra
- Psicólogo
- Locutor de radio
- Terapeuta
- Rehabilitación
- Zapatero
- Costurero
- Esquiador
- Diseñador web
- Clases particulares
- Profesor de autoescuela
- Agente de viajes
- Escritor / Escritora
- Limpia Cristales
- Señor/a de la Limpieza
- Escayolista
- Pulidor
- Butanero

JUEGO DE MEMORIA

Aquellos con los que estabas asociado de algún modo en el pasado:

- Ex entrenador
- Ex compañeros
- Ex profesor
- Personas de tu ciudad
- Antiguos vecinos
- Compañeros de la mili
- Ex compañeros retirados
- Ex jefes

Quien me vendió

- Aire acondicionado
- Tarjetas de negocio
- Coche
- Ordenador
- Móvil
- Equipamiento/ suministros de oficina
- Muebles
- Televisión
- La casa
- Piezas de automóvil
- Artículos de boda
- Software
- Productos de empresas multinivel
- Equipos de limpieza
- Robots de cocina, ollas, etc..
- Libros, enciclopedias
- Regalos de boda

¿Conozco personas que...?:

- Buscan activamente trabajo a media jornada
- No llegan a fin de mes
- Tiran de tarjeta de crédito a menudo
- Son ambiciosos
- Son entusiastas

- Son emprendedores
- Cuidan personas
- Son ganadores
- Son divertidos y amigables
- Son líderes por naturaleza
- Son organizados
- Son positivos
- Son motivadores
- Están solteros
- Juegan en algún equipo
- Les gusta cuidarse
- Les gusta lo natural
- No les gusta su trabajo
- Han estado en Multinivel
- Tienen carácter e integridad
- Tienen niños en el colegio
- Son buenos en internet
- Tienen un trabajo peligroso
- Tienen deseos de algo mejor
- Tienen una gran sonrisa
- Tienen una buena imagen
- Cuidan su aspecto
- Van a la moda
- Tienen habilidades de oratoria
- Se acaban de casar
- Acaban de terminar sus estudios
- Acaban de tener un bebé
- Acaba de perder su trabajo
- Se acaba de jubilar
- Quiere ayudar a su conyuge
- Le encanta hacer cosas nuevas
- Quiere retirarse
- Van a retirarse pronto
- Quieren ganar más dinero
- Quieren tener más tiempo para la familia

JUEGO DE MEMORIA

¿Quién vive en una ciudad cercana a la tuya?

¿Conoces a personas que sean de diferentes regiones de España?

Conozco a alguien que es de:

- Albacete
- Alicante
- Almería
- Alaba
- Asturias
- Ávila
- Badajoz
- Baleares
- Barcelona
- Burgos
- Cáceres
- Cádiz
- Cantabria
- Castellón
- Ciudad Real
- Córdoba
- Cuenca
- Galicia
- Guipuzcoa
- Girona
- Granada
- Guadalajara
- Huelva
- Huesca
- Jaén
- León
- Galicia
- Guipuzcoa
- Girona

- Granada
- Guadalajara
- Huelva
- Huesca
- Jaén
- León
- Lleida
- Lugo
- Madrid
- Murcia
- Ourense
- Palmas (Las)
- Pontevedra
- Rioja (La)
- Salamanca
- Santa Cruz de Tenerife
- Segovia
- Sevilla
- Soria
- Tarragona
- Teruel
- Toledo
- Valencia
- Valladolid
- Zamora
- Zaragoza

- **¿Falta alguien en tu lista? Después de hacerla, mira de nuevo la lista y piensa en las personas que ellos pueden conocer**