Plan de Negocios

La verdad es que los altos niveles de los sistemas de multinivel están disponibles para todos – a diferencia de los sistemas corporativos tradicionales que permiten sólo a una persona alcanzar el puesto más alto. La razón por la cual la mayoría no alcanza la cumbre es sencillamente porque abandonan demasiado pronto. Así que ¿Por qué abandonar antes de alcanzar la cumbre?

Si usted no ha leído a Robert Kiyosaki entonces no sabe sobre los cuatro cuadrantes a los que se refiere en este artículo. E significa Empleado, S significa Auto-empleado (Self-employed) —en ambos casos ellos trabajan por dinero. Los otros dos son: B Dueño de Negocios (Business Owner) y la I para Inversionista. En estos últimos el dinero trabaja para ellos—la acumulación de activos es lo que hará que ganemos dinero. Él dice que a través de los cuadrantes B y por último I es que los ricos se hacen ricos—donde el dinero trabaja para ellos. Pero nadie se hace rico trabajando por dinero como los que se ubican en E y S.

La mayoría de la gente ingresa sólo para ganar dinero. Si no ganan dinero en los primeros meses o años, se desilusionan y abandonan (y generalmente hablan pestes de la industria). Otros abandonan para buscar otra compañía con un mejor plan de compensaciones, pero ingresar a este negocio para ganar unos pocos pesos rápido no es una buena razón.

**Las dos razones esenciales para ingresar en un negocio de multinivel o network marketing**

La primera razón es para ayudarse usted. La segunda razón es para ayudar a otros. Si usted ingresa sólo por una de estas dos razones, entonces el sistema no va a funcionar para usted.

La primera razón significa que está en el negocio en primer lugar para cambiar de cuadrante – para cambiar del cuadrante E (Empleado) o S (Auto-empleado) al cuadrante B (Dueño de Negocios) o I (Inversionista)

Este cambio es normalmente muy difícil para la mayoría de las personas – debido al dinero. Las personas de los cuadrantes ‘E’ o ‘S’ verdaderamente no van a trabajar si no es por el dinero. Esto es también la causa por la que las personas no logran llegar a la cumbre: Desean con mayor fervor el dinero de lo que desean cambiar de cuadrantes.

Una persona de los cuadrantes ‘B’ o ‘I’ trabajará también por el dinero, pero de manera muy diferente. La persona del cuadrante ‘B’ trabaja para formar o crear un activo – en este caso un sistema de negocio y, la persona del cuadrante ‘I’ invierte en un activo o en el sistema de B para generar más dinero.

A un ‘B’ o un ‘I’, a veces no le pagan por años y esto; para una persona que está verdaderamente inmersa en los cuadrantes ‘E’ o ‘S’ es inaceptable, no es parte de sus valores fundamentales. El riesgo y la gratificación diferida los inquietan emocionalmente.

Una de las bellezas del mercadeo de multinivel es que se enfoca en desarrollar la Inteligencia Emocional tanto como las Habilidades de Negocios y la Inteligencia Financiera.

La inteligencia emocional es una materia bien diferente a la inteligencia académica. En general, a una persona con alta inteligencia emocional le irá mejor que a otra con alta inteligencia académica pero baja inteligencia emocional. Esto explica parcialmente, por qué a algunas personas les va bien en la escuela pero no tan bien en la vida real.

La habilidad para diferir la gratificación es un signo de una mayor inteligencia emocional. En un estudio reciente de la inteligencia emocional, se encontró que las personas capaces de diferir la gratificación, casi siempre llevaban una vida más exitosa que aquellos que no lo hacían.

Por eso la gran importancia del sistema de capacitación inherente a una buena oportunidad dentro del mercadeo multinivel. El aspecto que encuentro de mayor valor para las personas es la educación emocional o desarrollo de la inteligencia emocional.