

Lea lo que Robert Kiyosaki, autor del éxito de librería “Padre Rico, Padre Pobre” dice acerca de los negocios de multinivel:



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*. Para estos últimos el dinero trabaja para ellos—la acumulación de activos es lo que hará que ganemos dinero. El 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.

El Negocio de Multinivel – Es un Activo no un Trabajo

Por Robert Kiyosaki

Algunas veces me preguntan “¿Porqué tan pocas personas alcanzan los altos niveles en los sistemas de multinivel?”

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 ¿Porqué abandonar antes de alcanzar la cumbre?



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

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 verdaderamente de los cuadrantes ‘E’ o ‘S’ 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. La persona del cuadrante ‘I’ invierte en un activo o en el sistema.

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

Gratificación diferida e Inteligencia Emocional

Una de las bellezas del mercadeo de multinivel es que se enfoca en desarrollar *la Inteligencia Emocional tanto como las habilidades de negocios*

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, el porqué 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.

Muchas personas me escriben diciendo que les encantó mi libro, Padre Rico, Padre Pobre, pero me temo que muchos de ellos no han entendido el punto más importante del libro: Lección #1, "Los ricos no trabajan por dinero."

Una vez que he creado o comprado un activo, ese activo trabajará duro para ganar dinero para mí. Pero yo no voy a trabajar por dinero – voy a trabajar para construir o comprar activos. Esos activos me hacen cada vez más rico, mientras que cada vez trabajo menos. Eso es lo que hacen los ricos. Los pobres y la clase media trabajan duro por dinero, pero después compran pasivos en lugar de invertir en activos.

¿Qué clase de Activo es el Negocio de Mercadeo por Redes?

Recuerde, hay dos razones para ser exitoso en el mercadeo por redes: para ayudarse a sí mismo y para ayudar a otros. La primera razón significa ayudarse a cambiar al lado 'B' del cuadrante. ¿Qué hay de la segunda razón?

La belleza de la mayoría de los sistemas de mercadeo por redes es que en verdad usted no gana mucho dinero *a menos que ayude a otros a abandonar los cuadrantes 'É' y 'S' y tener éxito en los cuadrantes 'B' y 'I'*. Si se enfoca en ayudar a otros a hacer este cambio, entonces tendrá éxito en este negocio.

Si usted sólo quiere aprender a ser una persona de los cuadrantes 'B' y 'I', entonces un verdadero sistema de mercadeo por redes no va a funcionar para usted. Bien puede ir a una escuela tradicional de negocios que lo enfocará para que se convierta en una persona del cuadrante 'B'.

La belleza de un negocio de mercadeo por redes es que su objetivo es crear activos, que son otros 'B's trabajando abajo de usted – y su trabajo es el de crear otros 'B's trabajando abajo de ellos. En el negocio tradicional, el enfoque es que los 'B' tengan puros 'E's y 'S's trabajando para ellos.

El tipo de negocio que aprendí a hacer es un negocio en el que yo estoy en la cumbre y 'E's y 'S's en la base. La verdad es que no hay lugar en la cumbre para muchos otros 'B's, es por

eso que en mis negocios recomiendo enfáticamente a mis empleados que miren al mercadeo por redes como una alternativa para que hagan sus propios negocios de tiempo parcial.

El sistema tradicional corporativo es realmente una pirámide, ya que hay unos cuantos `B's y `I's cerca de la cumbre y muchos más `E's y `S's en la base. Un sistema de mercadeo por redes es una pirámide invertida: su enfoque principal es el de traer más y más `B's a la cumbre.

Un tipo de pirámide, la tradicional, tiene su base en la tierra, el otro tipo tiene su base en el aire, esta es una pirámide que te jala hacia arriba, en lugar de empujarte para abajo. Un negocio de mercadeo por redes le da acceso a todo mundo a lo que solía ser un dominio sólo para los ricos.

Robert Kiyosaki es autor de varios éxitos de librería: Padre Rico, Padre Pobre; El Cuadrante el Flujo del Dinero; Guía para Invertir de Padre Rico y Hijo Rico Hijo Inteligente. El es un orador y maestro reconocido en el tema del dinero. Según reporte del Wall Street Journal, J.P. Morgan declaró: "Padre Rico, Padre Pobre lectura obligada para millonarios" y el USA Today llamó a Padre Rico, Padre Pobre "un punto de partida para cualquiera que busque tener control de su futuro financiero".