

**HAZ LO NECESARIO---Y TENDRAS EL PODER
Y CHEQUES DE BONIFICACION GRANDES.
LA CADENA DE SOLUCIONES
Los pasos para obtener respuestas e información**

1. ¿Qué puedo hacer YO?

Antes de tomar el teléfono para llamar a alguien, pregúntese: ¿Qué puedo hacer yo para resolver este reto? Piense en varias respuestas y **HAGA TODO LO QUE PUEDE HACER** antes de preguntarle a otra persona. Aristóteles dijo: “Lo que aprendemos, lo aprendemos haciéndolo.” Puesto de otra forma, este viejo proverbio dice “Lo que oímos lo olvidamos, cuando vemos algo lo recordamos, pero no es hasta que lo hacemos es que comenzamos a entenderlo.” Hágalo.

2. ¿Qué puedo APRENDER?

Después que hayas hecho todo lo que puedes individualmente, antes de preguntarle a otra persona, pregúntate a tí mismo: ¿Qué puedo aprender? En otras palabras, ¿qué libro pudiera leer o usar de referencia para conseguir la respuesta o la solución que busco? ¿Qué sitio en el web pudiera visitar, que audio CD o DVD pudiera ver o escuchar para encontrar las respuestas que busco, antes de llamar a otra persona. **NO LLAMES** a tu upline, downline o a la compañía para pedir respuestas que ya tienes disponibles frente a tí, si te tomaras el tiempo de buscarlas. Por ejemplo: No llames a la compañía para pedirles el número de un nuevo IBO, si lo puedes obtener sencillamente accedando tu ciberoficina y buscando en la genealogía. No esperes una respuesta instantánea si lo haces. Por ejemplo, si hubo una orientación y se dio información pero tú no estabas prestando atención o no tomaste notas, y ahora vas a llamar a tu upline para que te lo repita todo-- estás haciendo mal uso de su tiempo.

3. ¿A quién puedo preguntarle?

Has hecho todo lo que puedes. Has leído, escuchado y revisado todo lo que puedes y todavía tienes el reto o la pregunta sin contestar. Antes de que llames o hables con cualquiera, hazte una pregunta más. ¿A quién puedo preguntarle? Saber a quién preguntarle es tan importante como saber qué preguntar. Hacer la pregunta correcta a la persona incorrecta solamente te lleva a una respuesta incorrecta. En otras palabras, no llames a la compañía para hacer cualquier pregunta que tenga que ver con **CUALQUIER TEMA** sobre cómo construir el negocio. Si ellos supieran, no estarían trabajando a sueldo. Preguntas sobre cómo construir el negocio se le hacen al upline. **NUNCA** preguntes crossline (o sea, a cualquier persona que no esté en tu línea de auspicio ascendente) preguntas sobre construcción del negocio. Lo mismo aplica cuando tienes una pregunta para la compañía, no llames upline. Ejemplo: recibiste un producto con el envase roto y necesitas devolverlo. Tu upline no puede ayudarte con eso, así que no necesitas llamarlos. Haría falta que llamaras a la compañía (después de haber leído la sección sobre devoluciones y cambios).

Cuando se llama upline, se comienza con el upline más cercano en tu línea ascendente. Después que tú y ese upline han completado los pasos 1 y 2 arriba, si aún no tienen una respuesta o solución, entonces se va al próximo upline arriba de tu upline inmediato. En otras palabras, no se llama a tu upline Oro si hay 10 personas entre tú y el Oro. Llama a los 10 upline, en orden, de tí hacia arriba, pero no llames a

más de una persona a la vez. O sea, no pongas a 5 upline a trabajar en un tema que uno de ellos podría resolverte. Eso sería muy poco productivo.

4. No preguntes primero.

NUNCA llames a un upline o a la compañía sin antes haber completado los pasos 1 y 2. Es como el viejo dicho: “Estoy rodeado de cocodrilos y ahora me pides que zambulla a buscar pescados.” El punto es que tu upline es tu línea de oxígeno, es la persona más valiosa en tu negocio, aún mas que tu downline Si malgastas su tiempo pidiéndole que haga cositas que pudieras haber hecho tú mismo, entonces no tendrán tiempo para hacer las cosas importantes que verdaderamente te pueden ganar mucho dinero como ayudarte a patrocinar a tus prospectos importantes. Tu upline no es tu secretaria, no los trates como si lo fueran. Toma las acciones que tú puedes hacer antes de preguntar.

5. No dudes en preguntar.

En el mundo, la mayor parte de las guerras comienzan y los matrimonios terminan por falta de comunicación. La única pregunta tonta es la que no se hace. Tu upline y la compañía estan ahí para ayudarte a tener éxito, pero el apoyo es un camino de dos vías. Ellos no pueden leer tu mente y no pueden ayudarte si no saben qué es lo que necesitas. Asegúrate de hacer los primeros 4 pasos correctamente y completamente, entonces no temas preguntar. Tener un equipo quiere decir que todos juntos logramos más. Todos trabajando juntos, cada cual haciendo su parte, lograremos grandeza.

6. Date cuenta que TU eres un NEGOCIO.

Ahora tu eres el dueño de tu propio negocio. Como tal, necesitas las herramientas de un negocio. Gran parte de tu negocio esta diseñado para hacerse en el Internet, por ejemplo, es ahí que recibes tu e-mail (correo electrónico) y accedas tu ciberoficina. Lo mas pronto posible debes tener tu propia computadora, haberte registrado a e-mail, y tener tu propio fax e impresora. Si no las tienes ya, utiliza un ciber-café para la computadora, la impresora y el e-mail.

Si no tienes tu propio correo para recibir e-mail, puedes registrarte en cualquiera de varias empresas que brindan este servicio, por ejemplo: www.yahoo.com, www.hotmail.com, www.gmail.com. Ellos dan un servicio básico que es gratis, pero tu vas a necesitar mas capacidad en tu buzón para recibir archivos de contratos, etc., por lo tanto, en el servicio que se inscribas compra el buzón grande. Esto no te costara mas de US \$20 por año, pero es imprescindible.

Desarrolla la costumbre de verificar tu buzón de e-mail diariamente y de responder a los mensajes que encuentres. Si estas en carretera construyendo tu negocio y no llevas contigo una computadora laptop o no tienes acceso al Internet, tienes que ir a un ciber-café diariamente y checar tu buzón. Esto es igual que abrir tu negocio todos los días.