

MARIO RODRÍGUEZ PADRÉS

LA ISLA DEL ÁRBOL ROJO

Cómo liberarse de los problemas
económicos a través del Multinivel
—Una guía práctica—



1a. edición, marzo 2012

2da. edición, junio 2012

La Isla del Árbol Rojo

Mario Rodríguez Padrés

Número de autorización CR# 57107

©2012, Mario Rodríguez Padrés

Centro de Desarrollo Empresarial



Heriberto Aja 67, Centro
Hermosillo, Sonora 83000
México.

Tel +52 (662) 210 1275

www.elarbolrojo.com.mx

ISBN 978-607-8039-19-7

Diseño de portada e interiores: Jorge Tirado

Ilustraciones para *La Isla del Árbol Rojo*: Jorge Tirado

®2012 Todos los derechos reservados conforme a la ley.

Ninguna parte de esta publicación podrá ser reproducida o transmitida en cualquier forma, o por cualquier medio electrónico o mecánico, incluyendo fotomecánico, fotocopiado, digital o audio, sin previa autorización por escrito del titular del Copyright.

Índice

Introducción	7
Los sueños: el impulso que le permitirá escapar de su isla	11
El primer paso es saber dónde estamos.....	15
Para salir de la isla, hay que aprender de los que ya escaparon de ella	21
Usted es un sembrador	25
Una posibilidad de escapar, pero al fin una posibilidad	30
¿De qué madera está hecha su balsa?	34
El secreto del maíz.....	38
Raíces con balance	41
Sin unas raíces comprometidas, ningún árbol podría crecer	45
Si te vas de la isla, te vas contigo	53
Apretando los botones adecuados.....	56
Enseñar con el ejemplo, aprender con la práctica	61
Las ventas: la savia del Árbol Rojo.....	67
El miedo: una plaga que sólo existe en nuestra mente	75
Saber esperar para poder navegar.....	83
Lechugas y manzanos.....	90
Las estaciones de la isla del Árbol Rojo	97
El secreto que todos conocen.....	105
¿Quién es el dueño del Árbol Rojo?	110
Súbbase a la “Cápsula Dickens”	120

“La Naturaleza es forma de la estética,
fuente del equilibrio y modelo de la lógica”.

Enrique Pérez Arvelález,

teólogo, biólogo y botánico colombiano

Introducción

***Usted puede llegar a donde quiera,
sólo tiene que saber cómo construir
su nave***

Después de un naufragio, uno se queda con lo que puede rescatar. Si usted está leyendo este libro, muy probablemente haya experimentado alguna situación en su vida parecida a esto.

Todos, en cierta forma, acudimos a los negocios de Multinivel y ventas directas después de haber sido arrojados por la vida en una isla con apenas lo indispensable para sobrevivir. Vivimos y convivimos dentro de los límites que ella nos ofrece y que, con regularidad, son insuficientes. Muchas personas se conforman con lo que ese pedazo de tierra les proporciona, ya que eso fue lo que “nos tocó vivir y no se puede hacer más”. Sin embargo, sí es posible escapar de esa vida; sólo hay que saber construir una balsa. Esa balsa es el negocio de multinivel que

ahora usted está emprendiendo. Sobre ella podrá flotar y abandonar esa isla para ir en búsqueda de nuevos horizontes y de ese lugar en la Tierra en el que usted siempre ha querido estar.

Muchas veces quedamos atrapados en islas que llamamos “trabajo”. Hay otras que se forman cuando nos rodea un mar de deudas. Otras veces las situaciones familiares o personales nos atrapan y nos aíslan; desde ahí no se ve nada en el horizonte que nos pueda servir o ayudar para llegar a un mejor puerto. Esto se lo digo porque yo he estado ahí también. Pero le tengo una buena noticia: usted puede salir de la isla, cualquiera que ésta sea. El libro que tiene en sus manos es su primer manual de sobrevivencia. En sus páginas contiene todo aquello que resulta básico para que pueda sobrevivir los primeros meses y empezar a construir la balsa que le liberará de ese entorno, de ese estilo de vida que le tiene tan limitado y agobiado. Me refiero a esos problemas económicos, a esas deudas, a ese estilo de vida tan estrecho que tan cansado le tiene y hasta hace algunos años me tenía a mí también.

Mi intención es invitarle a la reflexión y a la acción; darle los elementos para que deje de pensar que este tipo de proyectos únicamente lo pueden desarrollar personas con un talento extraordinario o un carisma arrollador. Dese cuenta que pensar así es construir otra isla: la de las excusas y los temores. Ahora bien, lo primero que descubriremos en este manual de sobrevivencia del multinivel es que no

todo en ese lugar es malo. En toda isla hay vida, algún tipo de vegetación y, en el caso nuestro, un Árbol Rojo que nos dará todas las pistas para escapar y llegar a donde queremos. De esto trata el libro. Le invito a que descubra qué es aquello que aprendí de mi árbol –con base en prueba y error– y que me resultó útil para construir mi negocio (mi balsa) y, también, qué cosas sólo le consumirán tiempo y no le permitirán avanzar mucho.

Deseo de corazón que lea con toda atención cada una de las páginas, ya que fueron escritas para que usted pueda rápidamente salir bien librado y sepa cómo construir y reunir todo lo que necesita para emprender esta aventura hacia la libertad, si es esto lo que usted está buscando.

Mario Rodríguez Padrés



“La esperanza es el sueño
del hombre despierto”.

Aristóteles,
filósofo griego

Los sueños: el impulso que le permitirá escapar de su isla

Dejar de soñar es alterar la naturaleza humana y perder lo más importante que una persona puede tener: la esperanza

Cuando estamos rodeados de deudas o complicaciones, cuando nos encontramos aislados de las posibilidades de mejorar nuestra situación en la vida, es el momento de detenerse y darse un momento para pensar con calma. Cuando yo me encontraba atrapado en esa situación, agobiado por mis carencias y un trabajo que disfrutaba pero que no me ofrecía un horizonte claro en mi futuro, fue entonces que comencé a darme cuenta de algo: la naturaleza me estaba dando las claves que estaba buscando.

Siempre me han gustado las plantas y por esta razón comencé a observarlas con más detenimiento. Ahí empecé a darme cuenta de que los árboles son plantas que, por decirlo de alguna forma, reflejan una “inteligencia universal”. Esta inteligencia es inseparable de cada uno de estos seres vivos. Todos tienen una finalidad. Unos están ahí para mantener las aguas de los pozos limpias, otros para transportar el polen a otras plantas, otros para, con sus desechos, fertilizar la tierra y así nutrir mejor a todo el bosque. Todo tiene una función, una razón de existir.

De la misma forma, en la naturaleza del hombre está el amar, soñar, desear, querer. Ésta es su esencia, lo que le hace ser humano; lo que estimula el progreso de la humanidad y, para muchos, el sentido de la vida. De igual manera, los sueños son el motor, la gasolina, lo que le mueve a usted a desarrollarse al máximo. Cuando inhibimos esta capacidad, permitiendo que la sociedad o lo que nos rodea nos convenzan de que esto no es posible, una parte de nosotros, como en la naturaleza, también muere. Quedamos atrapados en nuestra propia isla porque dejamos de soñar e imaginar posibilidades. Dejar de soñar es alterar la naturaleza humana y perder lo más importante que una persona puede tener: la esperanza.

¿Ha visto a una persona sin esperanza? Seguramente. Las vemos en las filas de los bancos con

su cara tensa y triste, otros molestos; las vemos en los autobuses o camiones urbanos con la mirada perdida y sin hablar con nadie; las vemos en las oficinas, dando seguimiento al trabajo como un robot, sin conciencia, en automático. Esas personas han dejado de vivir y sólo se concentran en sobrevivir. Esperan el fin de semana para escapar del ruido e irse al campo, la playa o a un maratón de películas rentadas en casa. Son personas que desde el viernes se refugian en el alcohol o la fiesta como la única forma en la que vale la pena divertirse, porque así escapan a su desesperanza. Y de pronto, la vida se les fue. Ya son adultos o, peor aún, viejos. El futuro los alcanzó. ¿Y sus sueños?, ¿dónde quedaron?

Se quedaron esperando el momento ideal para realizarse, para luchar por ellos mismos.

¿Ese viaje a París? Cuando tengamos tiempo y dinero. ¿Esas clases de pintura? Cuando termine de pagar la casa. ¿Ese retiro espiritual? Cuando saque para cubrir las colegiaturas de mis hijos. La lista de intenciones es interminable.

Es fundamental reconocer que no tendremos jamás tiempo para todo. Tenemos, pues, que ser selectivos con nuestras prioridades, con lo que es realmente importante para nosotros.

Quizá esta desesperanza podría ser evitada si estas personas conocieran la oportunidad que el multinivel les ofrece. Ellos bien podrían recupe-

rar su ilusión perdida. La esperanza que, inclusive, usted también podría haber perdido. Si es así, seguramente la recuperará al finalizar este libro, al darse cuenta de que usted mismo tiene las herramientas básicas para construir una forma de escapar e ir en busca de sus sueños.



“Aléjate de aquellos que intentan menospreciar tus ambiciones. Gente pequeña siempre lo hace, pero los verdaderamente grandes te hacen sentir que tú también puedes ser magnífico”.

Mark Twain,
escritor estadounidense

El primer paso es saber dónde estamos

Casi todas las personas que inician este negocio pasan por cuatro niveles de conciencia antes de tomar la verdadera decisión de empezar a construir su negocio decididamente

Casi siempre medimos nuestras decisiones con base en nuestras intenciones, pero, inevitablemente, la gente nos valora por nuestras acciones. Por nada más. Y en mi opinión, parece que el Universo hace lo mismo.

La razón por la que muchas personas no toman la decisión de hacer su negocio de multinivel a fondo, reside, en muchos casos, en un constante autoengaño, según me he podido dar cuenta. Esto

es lógico y hasta cierto punto normal. Reconocerlo nos produce ansiedad, estrés y dolor. Sin embargo, esto no cambia la realidad. Si queremos escapar de nuestra isla, hay que tomar acción.

Mi madre tiene ya 85 años de edad y goza de una buena salud. Cada seis u ocho meses la llevo a una clínica para que le hagan una revisión exhaustiva y detallada de su estado físico. Ella, con regularidad, se niega a asistir diciéndome lo siguiente: “Es que si voy, me van a encontrar algo malo”.

Mi madre quiere evadir su realidad evitando los análisis clínicos, pero, por más que lo haga, si llegara a tener alguna deficiencia en su salud, ésta seguiría ahí, lo quiera saber o no. El no reconocerlo, no desaparecería la complicación.

Lo mismo sucede en el caso de la personas que son dueños de su propio negocio de Multinivel. ¿Cómo puedo empezar a luchar por algo que no tengo conciencia que me hace falta? Si me encuentro “bien” financieramente, ¿por qué tendría que hacer un esfuerzo adicional a mi trabajo? (casi todos iniciamos nuestro negocio al mismo tiempo que nuestro empleo) ¿Por qué habría de ponerme en un situación “incómoda” haciendo un negocio que mis amigos no comprenden y cuestionan?

Por lo anterior, quisiera proponerle hacer un alto en el camino e invitarle a que realice una auditoría personal de cómo se encuentra y si eso en realidad le satisface y le hace feliz.

Nos damos cuenta poco a poco

He podido comprobar con regularidad que la mayoría de los que nos aventuramos en el Multinivel, pasamos por cuatro niveles de conciencia antes de despegar en nuestros negocios y tomar altura. Esto nos puede llevar, por decir algo, cuatro días, cuatro meses o cuatro años. Depende de cada quien:

1. Sentimiento de negación

Es la primera capa de la cebolla. Nos enfrascamos en argumentos y justificaciones que no nos permiten ver realmente cómo nos encontramos financiera y laboralmente. Si alguien nos lo hace ver, nos molesta y contraatacamos a esa o esas perso-

Los cuatro niveles de conciencia antes de despegar realmente y tomar altura.



nas, cuestionando la situación en la que ellos se encuentran. Aquí es cuando pensamos: “Vamos, después de todo no estoy tan mal como para tener que dedicarme de lleno al Multinivel”. Nuestro nivel de acción es irregular.

2. Sentimiento de enojo

Una vez que hemos descubierto cómo nos encontramos en realidad, por lo general, no lo aceptamos ante los demás, sólo ante nosotros mismos (tal vez ante nuestra pareja o nuestro mejor amigo). Este sentimiento nos genera un gran dolor y frustración. Cuando lo sentimos es hora de generar un verdadero cambio en nuestras decisiones y acciones. En este nivel le damos un poco más de prioridad al proyecto.

3. Negociar más tiempo

A pesar de reconocer nuestra situación personal como crítica o no muy adecuada, dejamos para después la acción. Este es el típico empresario de Multinivel que nos dice: “Si yo ya estoy convencido, sólo que no he encontrado el tiempo de hacerlo”. Otra frase frecuente puede ser: “Nomás termine mi posgrado, empiezo” o “nomás el niño salga de la escuela” o “nomás lleguen las vacaciones” o “nomás me jubile” y un sinfín de argumentos con los que negociamos el iniciar nuestro negocio de redes, aunque sabemos que el tiempo seguirá su curso.

En esta fase, tenemos ciertos “chispazos” de consistencia, pero todavía no duran gran cosa. Todos tenemos el entusiasmo suficiente en nuestra vida para lograr las cosas, el problema es que muchas veces ese entusiasmo no nos dura para la mañana siguiente.

4. ¡Empezar ahora!

Regularmente se da sólo bajo dos situaciones: o tocamos fondo en algo que nos produce una gran frustración o dolor –como, por ejemplo, un despido laboral de la pareja o propio–, o bien, asistimos a un evento organizado por la compañía de Multinivel en el que escuchamos conferencias y testimonios y somos “tocados” por algún testimonio o alguna información cargada de gran emoción. Yo digo que en estas circunstancias “tocamos el umbral emocional”.

Cuando entramos en esta zona, lejos de darle la vuelta, afrontamos lo que sea y empezamos a hacer lo necesario, sin dudar y sin excusas. Si usted se da el tiempo suficiente de pasar por estas cuatro fases emocionales de conciencia y logra llegar a la última, será en este punto donde su negocio despegará de forma impresionante.

Muchas personas pasamos largos períodos en las tres primeras fases, pero no fue sino hasta llegar a esta última que tuve la determinación de hacer en dos años lo que no había hecho en diez.

Por todo lo anterior, mi recomendación es muy sencilla: ¿por qué esperar tanto tiempo para decidirse?, ¿por qué esperar a que le pase algo difícil en su vida, como el no tener para pagar algún tratamiento médico?, ¿por qué no invierte su tiempo y un pequeño capital y asiste a los eventos que su equipo o compañía le promueven con tanta insistencia y mejora su estado emocional y con ello su nivel de acción?

Reflexione, no se engañe y observe con sinceridad su situación actual económica y laboral. Si lo que observa no le gusta, empiece desde ahora a construir su negocio de Multinivel. Puede ser éste su pase a una nueva realidad, que quizá no sea perfecta, pero sí mucho más prometedora que estar atrapado en su isla; esta nueva realidad le ofrecerá algo invaluable: opciones.

*“Definición de locura:
esperar resultados diferentes
haciendo lo mismo”.*

