Bregando con los *"NO"*

A alguna gente se le hace difícil aceptar el hecho de que van a oír la palabra "no" bien a menudo. Se frustran y se sienten rechazados porque piensan que la palabra "no" es algo negativo. Nada más lejos de la realidad. La palabra "no" simplemente significa que nada cambia. Ponte a pensar... Te acercas a tu vecina y le ofreces una clase y te dice que "no"... ¿qué ha cambiado? ¿Sigue siendo tu vecina? Sí. ¿Ganaste o perdiste dinero? NO. Nada cambió. No puede ser negativo. Para ser negativo, la situación tendría que haber empeorado, pero no fue así. Todo se mantuvo exactamente igual.

Por otro lado, supón que te hubiera dicho que SÍ. Bueno, ahora sí habrían cambios positivos. Ella ganará su crédito de anfitriona, y tú habrás ganado dinero, nuevos clientes, posibles clases, y reclutas potenciales – muchos cambios positivos. Puedes ver con este ejemplo que no existe lo negativo en nuestro negocio; sólo lo positivo, y momentos en que nada cambia.

Cuando alguien te diga "no", tacha un "no" de la tabla de abajo. Ponte la meta de tachar los 100 "no" en el día de hoy. ¡de veras! Si quieres darle un vuelco a tu negocio, toma este ejercicio en serio. Te voy a dar una clave para que se te haga más fácil: Triplica tus posibilidades. Por ejemplo:

1. **Ofrécele a alguien la oportunidad del negocio. Si te dice que "no", tacha un "no" y...**
2. **pregúntale si le gustaría tener una clase. Si te dice que "no", tacha otro "no" y...**
3. **Pídele una referencia. Si te dice que "no" otra vez, ya habrás obtenido tres "no".**

Mientras más hagas esto, más difícil se te hará conseguir los 100 "no". Vas a ver que los "sí" se te van a colar de vez en cuando. No dejes que un "sí" ocasional te distraiga de tu meta principal que es conseguir esos 100 "no". Imagínate la cara de tu vecina cuando te diga que "no", y tú le contestes: "¡Gracias, Por un momento temí que me fueras a decir que "sí"! ya sólo me quedan unos pocos "no" más que conseguir, y habré terminado mi asignación por el día de hoy." No tomes este ejercicio a la ligera; ¡esto funciona! Consigue esos "no" ahora, no esperes hasta que se te haga difícil que la gente te diga que "no". ¡Ese momento va a llegar muy pronto!

NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO