

7 ACTITUDES DESAGRADABLES DE UN NETWORKER QUE DAÑAN SU LIDERAZGO

MOVIMIENTO



Somos humanos y cometemos errores constantemente, es algo que no podemos evitar. Pero lo que si podemos evitar es que nuestros errores se conviertan en algo dañino para el crecimiento de nuestro equipo.

A continuación algunas de las actitudes que más dañan la imagen de un líder de Network Marketing. Reflexiona en todas ellas, tal vez tengas alguna y no te hayas dado cuenta.

1. NO CUMPLIR LAS PROMESAS

El carácter es la capacidad de una persona de cumplir aquello con lo que se ha comprometido, o en otras palabras, ser predecible.

Desafortunadamente es una de las cualidades de las que muchos líderes carecen. Se comprometen a ayudar, a apoyar, a llegar a una cita o a hacer determinada tarea y no cumplen.

Tal vez no haya nada que dañe más la imagen de un networker en su camino al éxito que su falta de carácter.

2. SER VOLÁTIL

Todos hemos experimentado a ese tipo de personas que un día explotan de la euforia y al siguiente día no contestan el teléfono porque están hundidos en un mar de tragedias. Hoy quieren comerse el mundo y mañana no son capaces de salir de la cama.

La volatilidad también se expresa cuando un líder siempre está inconforme con las cosas que pasan a su alrededor y ante el más mínimo reto quiere cambiar de compañía o de organización.

También, es posible que un líder volátil termine enfrentado en una guerra de palabras con un prospecto que no quiso escuchar con atención la presentación, o que criticó el negocio.

3. SER EGOÍSTA

Tal vez te ha tocado escuchar a esos networkers que siempre hablan de sí mismos, de sus metas, de sus objetivos en el negocio y de todo lo que sus downlines deben hacer para ayudarles a llegar a su próxima posición ejecutiva.

Ellos actúan como si fueran los Señores de un reino, en el que todos le deben obediencia y sumisión. En el que todo debe girar en torno a ellos.

4. SER DESHONESTO

La deshonestidad es un don con el que tenemos que lidiar todos los días, pero lo triste es cuando entra en el Multinivel.

Esos líderes que se quedan con los productos, que usan las tarjetas de crédito de los miembros de su equipo sin el debido permiso, que piden dinero prestado y no lo devuelven, o que mienten sobre la realidad de su negocio, deberían ser despedidos de la industria.

La honestidad es básica en nuestro negocio y este tipo de personas solo le hacen daño a la imagen del Network Marketing.

5. SER TACAÑO

Todos tenemos a algún amigo o familiar que ahorra de una forma un poco exagerada, pero que te toque un líder así en tu equipo, eso sí que es frustrante.

Muchos líderes no quieren invertir en sus negocios, lo único que les preocupa es acumular comisiones y evadir las responsabilidades financieras. Van al baño cuando se debe pagar la cuenta, evitan tener que pagarle a algún miembro del equipo que se está destacando la convención, e incluso son descuidados con su imagen con tal de ahorrar dinero.

La falta de generosidad daña la imagen de una persona y además mantiene a su negocio limitado en su posibilidad de crecer.

6. NO BRINDAR RECONOCIMIENTO

Algunos networkers actúan como jefes, y creen que si alguien logra algo importante dentro de su organización no se le debería reconocer ya que simplemente es su trabajo. No reconocen la labor de otros, la minimizan o la ignoran.

El problema con no reconocer los logros del equipo, es que tarde o temprano el equipo pierde motivación y la fuerza se va. Un buen líder de Network Marketing reconoce los logros de su equipo siempre, por más pequeños que sean.

TENER UNA VISIÓN LIMITADA

Esta muy claro que en muchas ocasiones algunos networkers firman en sus negocios a personas mucho más buenas que ellos mismos. Pero muchos no tienen la capacidad de apoyar a personas mejores que ellos y no son capaces de tener la visión para llevar a su equipo a nuevos niveles.

La falta de visión le pone un techo a cualquier organización. No se puede avanzar en el negocio sin visualizar el futuro de una manera amplia y ser capaz de transmitir eso al equipo.

CONCLUSIÓN

Existen muchas falencias adicionales que un networker puede tener a la hora de liderar a su equipo, pero estas 7 podrían ser desastrosas y muy dañinas. Si tu sueño es formar un gran equipo y quieres que trascienda, evita a toda costa estas actitudes.

