

9 ERRORES QUE DEBES EVITAR EN

NUESTRO CLUB

MOVIMIENTO



Si quieres ser un líder en negocios, hay muchos rasgos y hábitos que necesitas desarrollar, pero también hay muchos que debes evitar. He creado los 10 errores mortales como una hoja de ruta que puedes usar para ti y para tu equipo.

Cuando estas cosas aparezcan, dañarán tu influencia. Dificultarán tu habilidad para liderar. Destruirán tu capacidad de hacer una diferencia en la vida de las personas. Es fantástico trabajar en el desarrollo de habilidades del liderazgo positivo, pero también es necesario realizar una evaluación periódica para determinar si hay algún rasgo negativo que debas eliminar.

1. INFLAR TU INGRESO / PRODUCTO / OPORTUNIDAD

Comenzaremos con uno fácil: ¡no le mientas a la gente! Tal vez recibiste un cheque increíble un mes, pero luego tus ingresos disminuyeron nuevamente. No sigas diciéndole a la gente que una gran cantidad de dinero es tu pago mensual. Tal vez calificaste en un cierto nivel en tu empresa y obtuviste un pin, pero no lo hiciste en años, y sin embargo, aún tienes el ego sobre ese pin.

Aquí está la cosa... todo el mundo sabe cuándo mientes. Todo el mundo se da cuenta cuando estiras la verdad sobre tus ingresos. Todos saben cuándo eres deshonesto acerca de tu rango. No estás engañando a nadie. Sólo estás dañando la capacidad de la gente para confiar en ti.

2. SER INTIMIDANTE

Hay una diferencia entre ser fuerte y ser grosero; entre ser un influencer y un tirano. Hay muchas personas que intimidan en nuestro Club. Ese comportamiento se deriva de la inseguridad, la insuficiencia o el ego.

No quieres que la gente tenga miedo de estar cerca de ti. Derribar a las personas no es una forma efectiva de liderar o de crear crecimiento. La intimidación es destructiva para los demás y para tu propia reputación e influencia. Si tienes ganas de tratar a las personas de esa manera, tómate un minuto para encontrar una mejor forma.

3. HABLAR NEGATIVAMENTE

Nos atraen naturalmente las personas positivas y nos repelen las que son negativas. Piensa en una persona tóxica en tu vida. ¿Te encanta pasar tiempo con ellos? ¿Sientes que eso te aumenta o te quita? Asegúrate de que tú no eres esa persona tóxica para los demás.

Pero ¿y si las cosas son negativas? Hay una técnica realmente increíble que puedes implementar llamada reencuadre. Esto implica cambiar la forma en que piensas sobre las experiencias y dificultades negativas. Cuando aprendes a replantear las situaciones de una manera más optimista, puedes transmitir esa positividad a los demás.

4. SER INCONSISTENTE

Este es el ladrón de tu crecimiento. El mayor desafío que vas a tener en tu carrera es la inconsistencia.

Permíteme recomendarte que dividas tus días en tres categorías. Un día productivo es uno en el que realmente estás haciendo lo que tienes que hacer. Un día de promedio no implica necesariamente cosas como reclutar, pero tú estás apoyando a tu equipo y generalmente haces avanzar las cosas. Un día perdido es un día en el que no hiciste crecer tu negocio en absoluto. Si eres honesto, en los últimos 365 días, ¿cuántos días perdidos tuviste? Ahí es donde aparece la inconsistencia. Necesitas una línea de base de actividad en todo momento.

5. GASTAR MÁS DE LO QUE GANAS

Si tienes la costumbre de gastar más de lo que ganas, tus ingresos no importan, siempre tendrás dificultades. Peor aún, te pones en una situación desesperada en la que puedes sentir la tentación de comprometer tus ideales y tu tiempo.

Aprende a administrar bien el dinero, incluso si no tienes tanto para distribuir como quisieras ahora. Debes mantener un cierto autocontrol y una adecuada toma de decisiones, que sean calculadas, de en qué gastar tus ingresos. Todo el dinero del mundo no te hará rico si gastas más de lo que ganas.

6. ROBAR UN PROSPECTO

Sé honesto... ¿has robado alguna vez el prospecto de alguien más? Aquí está la regla para el mercadeo en red: nunca busques a una persona que está contenta con otra compañía y no hagas algo para hacerla infeliz. Ni siquiera plantar una semilla de duda o hablar negativamente sobre su empresa.

7. MEZCLAR TUS ADICCIONES CON TU NEGOCIO

Entiendo que la gente tiene retos. Las adicciones toman muchas formas, y tengo compasión (no juicio) por las personas que luchan con ellas. Pero la cuestión es que, si no te emborrachas a las 2 de la tarde de un miércoles en la oficina en casa, probablemente no deberías hacerlo en una convención. Conoce tus problemas y debilidades, y ten cuidado de no incluirlos en tu negocio.

8. EXIGIR EL ESCENARIO

Entiendo que algunos de ustedes son increíbles. ¡Es difícil no subir al escenario, porque realmente puedes matarlo! Pero cuando exiges toda la etapa, creas resentimiento dentro de tu organización. Tienes que buscar en tu equipo para encontrar a alguien que pueda ser influyente y darles algo de luz solar también. Templa tu propio ego construyendo la capacidad de tu equipo.

9. SER EGOÍSTA CON EL ÉXITO

Digamos que estás ganando 100,000 Euros/año. Tal vez tengas la capacidad de ganar esa cantidad anualmente, pero es bueno con 100,000 Euros/año. ¿Está bien mantenerte en ese nivel? En mi opinión, puedes hacerlo si quieres, pero es egoísta. Tu cheque de pago es un reflejo de cuántas personas estás ayudando y cuántas vidas estás tocando. Cambia tu enfoque hacia el éxito de los demás.

- **Sé lo suficientemente inteligente como para dar un paso atrás.**
- **Sé responsable de tus decisiones y del daño que pueden haber causado a tus relaciones o tu reputación.**
- **Sé paciente mientras ganas tu camino de regreso a las buenas gracias de las personas.**

No es suficiente decir que lo sientes, y no es razonable esperar que todo vuelva al 100% justo después de hacerlo. Puede llevar tiempo reparar el daño que causaron tus decisiones, y tú necesitas aceptarlo.

Puedes avanzar en una dirección positiva y hacer que tu capacidad de liderar sea más fuerte que nunca, pero no va a suceder de inmediato. Tienes que dejar de hacer las cosas destructivas y concentrarte en reconstruir y reparar el daño.