

# 5 FORMAS EN LAS QUE UN NETWORKER ASESINA LENTAMENTE A SU PROPIO NEGOCIO



A veces sin darnos cuenta terminamos arruinando lo que tanto tiempo nos tomó construir. Desafortunadamente así es la vida, nos toma segundos destruir aquello que nos ha llevado mucho tiempo edificar. Hay muchas formas en las que un networker puede dañar su propio negocio y arruinar todo el arduo trabajo previo. Por eso a continuación te queremos mostrar algunas de las formas más comunes de estropear un negocio de Network Marketing.

## 1. CUANDO UN LÍDER HABLA NEGATIVAMENTE DE SU ENTORNO

Todos lo hemos escuchado alguna vez. Esa persona que sin pretender ser un ser negativo y pesimista, poco a poco se va deslizado hacia una actitud de derrota y de crítica.

Empezar diciendo cosas como: "La empresa debería enviar los productos más rápido". "Mi líder debería invertir más en su equipo". "No me gusta la forma en la que mi equipo quiere que yo le haga todo".

Estas frases aparentemente inofensivas se van apoderando del lenguaje hasta que esta forma de hablar se convierte en algo muy común entre el equipo.

## 2. CUANDO UN LÍDER SUELTA EL ACELERADOR

Viaja, está enfermo, tiene una reunión familiar, está arreglando unos asuntos, etc. Así empiezan a ser las excusas de un líder que se está desinteresando por el negocio, o que simplemente le está dando prioridad a otras cosas.

Seamos honestos, no existe ni un solo líder de altos ingresos que pueda decir que su negocio funciona al 100% si solo le dedica unos cuantos días al mes. No importa que tan arriba estés en tu organización, necesitas dedicarle tiempo a tu negocio con la concentración necesaria, o tu negocio va camino al despeñadero.

Es necesario acelerar a fondo, se tiene una pista muy amplia para hacerlo.

## 3. CUANDO UN LÍDER PIENSA QUE EL PASTO DEL VECINO ES MÁS VERDE

"En esta compañía hacen esto, ¿porqué aquí no?". "El equipo de esta compañía es estupendo, ojalá hubiera algo así aquí". ¿Lo has escuchado verdad?

Es muy importante decirlo, el problema no es de la compañía en la que estás, el problema es tuyo. Puedes cambiar 10 veces de compañía, pero si sigues con la misma actitud, nada te va a servir.

Obviamente existen excepciones, pero debes tener cuidado cuando una forma de hablar es la correcta o cuando ya no quieres estar en tu compañía actual y quiere justificar tu salida a otra compañía a como de lugar.

## 4. CUANDO UN LÍDER SE SIENTA EN LAS ÚLTIMAS SILLAS

Lo de la última silla es simplemente una metáfora de una persona que cree que ya sabe todo o que es todopoderoso. Llega tarde a los entrenamientos porque lo que va a escuchar ya lo sabe. Llega tarde a las presentaciones simplemente para cerrar a los prospectos.

El líder apasionado llega temprano, se sienta en las primeras sillas y está entusiasmado con su negocio. La pérdida de entusiasmo e interés es solo la primera señal de que un líder está asesinando a su negocio con sus propias manos.

## 5. CUANDO LA VIDA PERSONAL DE UN LÍDER NO ES COHERENTE

La idea no es meternos en la vida personal de nadie, pero la verdad es que la vida profesional en muchos casos es el reflejo de la vida personal.

La coherencia entre lo que una persona vive en privado, y lo que vive en público se refleja en su negocio. La moral y la ética de una persona son importantes y cuando un líder es moralmente un desastre, eso se nota.

Por otro lado, si un líder es propenso a hacer malos tratos como engañar a sus downlines, no ser transparente con lo que hace, o ser poco honesto; está asesinando a su negocio de manera despiadada.

### CONCLUSIÓN

Ahí lo tienen, estas son las cinco evidencias de que un “líder” está asesinando a su propio negocio. Por su puesto que existen más, pero estas son las más evidentes y quizá reprochables.

¿Qué piensas? ¿Crees que hay otras formas en las que un líder daña y asesina su negocio de Network Marketing?

