
A cincea greșeală: „Construcția de rețele nu este un serviciu caritabil!”

„Dragă Bence , noaptea trecută am discutat până la ora două cu un partener de afaceri, a cărui căsnicie este ruinată. Inițial ne-am întâlnit să discutăm despre afaceri – până la urmă nu am mai avut timp și de asta. Știu că nu ar trebui să fiu eu persoana căreia să i se destăinuie, dar sunt atât de nefericiți... mi-e milă de ei. T. Gabriela“.

Construcția de rețele are însă o „zonă mlăștinoasă“: dacă ajuți la rezolvarea unei probleme oamenii tăi se vor aștepta să-i sprijini și în problemele private. Acest lucru ar putea avea efecte benefice asupra respectului de sine, dar trebuie să te ferești în mod conștient ca întâlnirile de afaceri să devină consultații de psihanaliză. Una dintre cele mai mari capcane ale afacerii multi-level marketing este că, întrucât petrecem mult timp cu colegii, mai curând sau mai târziu se formează o relație de prietenie între membrii echipei. Atunci se va amesteca relația de afaceri cu viața privată... și va începe să sune alarma de prevestire a catastrofei.

Să acorde sprijin la greu – la asta ne putem aștepta de la un conducător. Să fii acolo într-o situație de pericol, sau când un partener de afaceri are nevoie de tine – asta este obligația ta.

Dar nici nu poate fi vorba să te porți ca Maica Tereza!

Nu trebuie să-i ții de mână pe parteneri în fiecare luptă. O regulă veche a conducerii: în multe cazuri oamenii tăi vin cu soluții mult mai bune decât soluțiile tale, dacă îi lași să activeze singuri. Nu te aștepta la prea mari performanțe de la persoanele de care trebuie să te ocupi mereu, care se plâng mereu de condițiile grele sau așteaptă soluțiile de la sponsor – *în veci!*

Unde este limita? Greu de decis. Un singur lucru este însă sigur: nu trebuie să sari calul. Un caz real:

Constructor de rețea: Bună, Marta! Nu te supăra, nu pot veni azi la întâlnire. Mă simt foarte rău.