
دو گروه که هیچ وقت در بازاریابی شبکه ای موفق نمیشوند

دو گروه از افراد در بازاریابی شبکه ای وجود دارند که هیچ وقت موفق نخواهند شد، در این مقاله با دو نوع شخصیت آشنا میشویم.

گروه اول: افراد بهانه جو

پیدا کردن این افراد در بازاریابی شبکه ای بسیار سخت است زیرا تا الان تمام تلاش خود را برای موفق نشدن کرده اند و **در زمینه موفق نشدن بسیار موفق بوده اند**، اصولا این گونه افراد، محصول، تیم، پلن درآمد زایی، شرکت، وضعیت بازار، رنگ لوگوی شرکت، وضعیت آب و هوا و هر چیز دیگری را مانع خود میدانند. طوری رفتار میکنند که فکر میکنید واقعا میخواهند موفق شوند اما همیشه هر چیز و هر کسی غیر از خودشان را دلیل اصلی رشد نکردنشان میدانند.

این دسته برای این که تنبل شناخته نشوند سعی میکنند **هر کسی غیر از خودشان** را مقصر جلوه دهند. به بیان ساده تر میتوان گفت: کسی که میخواهد کاری را انجام دهد **راهش** را پیدا میکنند، و کسی که نمیخواهد کاری انجام دهد **بهانه اش** را پیدا میکند.

سعی کنید بهانه جو نباشید و به افراد بهانه جو نزدیک نشوید زیرا این افراد در هر جایگاهی که باشند خیلی خوب بهانه جویی را به اطرافیان خود آموزش میدهند.

هر وقت احساس کردید که موفق نبودنتان تقصیر کسی غیر از خودتان است دوباره این مقاله را بخوانید.

گروه دوم: افراد مغرور

این دسته افراد قبل از این که کار کردنشان را شروع کنند، شروع به حرف زدن در مورد **قدرت خودشان** میکنند و برای مثال میگویند که من چند صد نفر را به راحتی ورودی میکنم و شروع میکنند به نقد از کم توانی شما و افراد دیگری که چرا تا کنون درآمد چند صد میلیونی نداشتید. اصولا این دسته افراد به جای کار کردن **همیشه حرف میزنند**.

اما چرا این دسته افراد در بازاریابی شبکه ای موفق نمیشوند؟ جواب خیلی ساده است. دلیل اول این که هیچ وقت نمیخواهند **از کسی چیزی یاد بگیرند** چون فکر میکنند از همه بهتر هستند.

دلیل دوم این که همیشه در حال **ستایش خود** و **تحقیر اطرافیان** هستند و این کار باعث میشود همه از آنها دوری کنند.

و دلیل سوم این که **نه شنیدن** را در حکم **مرگ** میدانند پس هیچ کاری که حتی یک درصد احتمال نه شنیدن داشته باشد را **انجام نمیدهند**، پس میتوان گفت که حق دارند هیچ وقت موفق نشوند .

MLMCENTER.NET