О типах людей в работе

Шачнев Анатолий Владимирович
Россия, г. Москва

Наш бизнес — бизнес отношений. Для того, чтобы построить сеть и вырастить в ней лидеров, нужно иметь навыки межличностного общения. Общение с людьми — это целая наука! С людьми нужно общаться правильно. А как это — правильно? Что нужно знать, чтобы понимать человека и принимать его? Общаясь с 4-мя людьми, с одним из них мы можем установить правильный контакт, а с остальными 3-мя — нет. Мы их можем сразу же потерять. Почему? Потому, что мы разговариваем с ними на разных языках.

Есть 4 типа людей, и, соответственно, 4 типа языков. Мы должны посмотреть на человека и сразу же понять, на каком языке с ним говорить. Эти языки очень простые, словарный запас в них небольшой. Проблема в том, что определить тип человека нужно сразу.

Итак, существует 4 типа людей: желтые, синие, красные и зеленые.
ЖЁЛТЫЕ.

Эти люди очень дружелюбны, они любят людей, любят им помогать. Помощь — это ключевое слово для «желтых»! И люди их любят! При встрече «желтые» любят обниматься. Если Вы попросите у них денег — отдадут все, что у них есть! На следующий день позвонят Вам и скажут, как хорошо, что Вы его друг! Если пришлют письмо, то в нем обязательно будет цветочек, сердечко. Работают массажистами, медсестрами, воспитателями, миссионерами. Помогают бедным, больным. На сцене чувствуют себя не комфортно! Любят быть частью команды, помогать, поддерживать всех членов команды. Когда приходим к ним домой, чтобы дать презентацию, обязательно угостят чаем, кофе. Радушно выставят на стол все свои запасы. Если Вы устали, предложат массаж. На банкете сядут за стол, где сидит один человек, и будут заботиться о нем. Они любят продукт, но не заинтересованы в ингредиентах. На презентации хотят узнать, как он может помочь другим людям. И как можно помочь заработать другим. Не заинтересованы в больших деньгах. Становятся хорошими лидерами. Их приятно иметь в команде. Количество «желтых» в сети равняется 20%.
Пример разговора с «желтым» человеком:
— Завтра будет встреча. Приходи, пожалуйста, нам нужна твоя помощь! И принеси с собой напитки и печенье!
Или:- Есть витаминная продукция, которая помогает исцелять коленки бабушек, избавляет от злых аптечных препаратов, которые отравляют людей, укорачивают жизнь и действуют на печень.
Ты можешь завтра прийти, чтобы это услышать? Еще нужен один человек, который тоже нам поможет. Принеси с собой еще напитки!
Минусы:
Они никогда не принимают решения. И не навязывают своего мнения другим, т. к не любят никого обижать.
СИНИЕ.

Эти люди любят вечеринки, тусовки, путешествия, знакомства с новыми людьми, воодушевление. Сетевой маркетинг очень подходит для «синих»! Они говорят ВСЕГДА, с утра до ночи! Это — радио, которое вещает круглые сутки на разные темы. Их разум бежит со скоростью 100 км/час в разных направлениях. Им очень трудно на чем — то сосредоточиться. Говорят быстро. При этом сами никого не слушают и не слышат. Они всегда в действии. «Синий» заходит в лифт

и начинает говорить, что делал вчера и что будет делать завтра. Это — классные лидеры! У них всегда самая большая группа! Они воодушевлены и много рекрутируют, но отношения не сохраняют, не делают их постоянными. У «синего» жена — «желтая». Именно она развивает дальше отношения. Она проводит школы, раздает литературу. «Синих» не интересуют ингредиенты. Их интересуют путешествия, тренинги, семинары. Говорить с ними нужно быстро, воодушевленно! Ключевые слова — путешествия, воодушевление, встречи, разговоры, тусовки. На банкете сядут за стол, где больше людей. Количество «синих» в сети равняется 20%.
Минус: Никого не слушают, не поддерживают отношения, не развивают их.
Пример разговора с «синим» человеком.
— У нас завтра будет классная встреча! Там будет столько веселья! Ты познакомишься со многими новыми людьми! И ты сможешь поговорить с ними до, во время и после вечеринки! Мы поедем потом в путешествие. 72 часа «non stop», без сна!
— Хорошо, я подписываюсь!
КРАСНЫЕ.

Эти люди любят быть боссами, начальниками, президентами компаний. Любят все контролировать, говорить другим, что им нужно делать. Они — классные организаторы. Из них получаются отличные менеджеры, президенты компаний, политики. «Красные» очень любят власть, карьеру и деньги. Это их ключевые слова. Большинство денег в сетевом маркетинге зарабатывают «красные». В сети их 40%.
Их привлекает карьерный рост, возможность возглавить огромную сеть, и деньги, деньги... Если у спонсора в сети много «красных», значит, у него большой чек! Самый главный вопрос «красного» — сколько я заработаю денег? И сколько людей я должен привести, чтобы зарабатывать столько, сколько мне нужно? На конференцию «красный» поедет, если там он будет объявлен победителем. «Красный» никого не слушает. У него уже есть свое авторитетное мнение, а ваше, глупое, его совсем не интересует! Каждый «красный» уверен в том, что он «желтый»!
— Я просто говорю, что делать этим жалким неудачникам!
«Красные» любят признание и конкуренцию. Чтобы смотивировать «красного», сделайте ему комплимент, затем еще один и бросьте «красному» вызов! Скажите ему, что он что — то не может сделать.
— Ты — самый лучший презентатор, но на прошлой неделе Анна рекрутировала трое человек. Больше, чем ты!
«Красный»:
— Я потоплю эту Анну! Я рекрутирую 6 человек!
Он обзвонит всех и скажет: «Вы — жалкие неудачники! Я вас всех сделаю»! На банкете «красный» возьмет микрофон и переформирует все столы на свое усмотрение.
Как пригласить «красного» на встречу:
— Завтра у нас будет встреча.
Будь там! Мы будем говорить о деньгах. О больших деньгах! Это твой шанс уволить начальника и стать самым большим начальником! Получить самый большой чек, купить красный «Феррари», подъехать к бывшему офису и сказать: «Пока, неудачники»!
ЗЕЛЕНЫЕ.

Скучные, необщительные интроверты, не имеют харизмы, личность не проявлена. Тяжело общаются, нет навыков общения. Это — бухгалтера, инженеры, программисты, ученые. Они любят информацию, хотят знать все! Задают много вопросов! Им можно дать 2-х часовую презентацию. Долго принимают решение! Избегают людей. Не любят обниматься! Ключевое слово — информация. «Зеленые» так же становятся хорошими лидерами. Они знают ответы на все вопросы! В сети их 20%. На банкете «зеленый» сядет... Впрочем, «зеленый» на банкет вообще не придет!

Как пригласить «зеленого» на встречу:
— Завтра будет встреча. Нам нужно твое мнение. Мы сядем в конце зала, где никто не будет нам мешать.
Возьми свой ноутбук. И к концу встречи у тебя будет информация, чтобы начать предварительное исследование.
Дайте «зеленому» как можно больше информации и не торопите его! Он сам созреет! Когда — нибудь!
Причина, по которой люди не присоединяются к вам, проста: вы разговариваете с ними не на том языке!
Когда «зеленый» делает презентацию «синему», тот думает: «Убей меня сразу»! Или «красный» говорит «желтому» : «Отдай мне все свои деньги, и я скажу — о чем это»!
Как узнать «цвет» вашего собеседника? Очень просто! Сначала задайте ему вопросы:

1. Чем он любит заниматься в свободное время?
2. Что ему нравится в его работе?

Послушайте, какие ключевые слова он употребляет, и вы определите его «цвет»! Немного потренировавшись, вы с наибольшей вероятностью сможете определять цвета ваших кандидатов и действующих сетевиков!
И вы увидите, насколько интереснее и эффективнее станет ваша работа! А это принесет вам еще большее воодушевление, желание помогать людям и, конечно, деньги! И все это благодаря информации от Тома Шрайтера, «зеленого» человека и сетевика!