

Tipos de Color de Personalidad

Conocer los tipos de personalidad es vital para tu negocio porque te brinda una visión más clara de cómo puede pensar o actuar tu cliente potencial. Dándote una visión poderosa de la psique humana. Haciendo que sea más fácil y más efectivo interactuar y comunicarse con esa persona.

Comprender los tipos de personalidad no solo es beneficioso en los negocios, sino también en tu vida personal. Puede proporcionar información de como reaccionar ante otras personas. Por ejemplo, ciertos tipos de personalidad tienden a llevarse mejor, mientras que otros tipos de personalidad suelen ser propensos a discusiones y choques de estilo y opinión.

De acuerdo, se dividen en cuatro tipos principales de personalidad. Rojo, azul, verde y amarillo. Si bien nadie puede definirse totalmente en cuál de los cuatro grupos básicos se encuentran, una vez que aprenda a leer los colores de las personas (rojo, azul, verde, amarillo), tendrá una ventaja competitiva para comprender cuál será la forma más efectiva. para comunicarse con ellos.

Porque sabes tan bien como yo que esto es un negocio de construcción de relaciones. Y si no está construyendo relaciones, no está ganando dinero.

Antes de que entremos en ello.

Advertencia: no todas las personas caen debajo de cada característica de un tipo de personalidad específico. Todos tenemos atributos de cada tipo de personalidad. La mayoría de las personas se inclinan por un cierto tipo de personalidad porque tienen la mayoría o todos sus rasgos.

Ten en cuenta: que la percepción de la personalidad no está destinada a ofender a nadie, es únicamente con fines educativos.

Muy bien, ahora que lo repasamos, entremos.

AZUL

Son amantes de la diversión. Viven por el momento. Les gustan las cosas brillantes y la gente feliz. Les gusta seguir un liderazgo fuerte siempre que los líderes los traten bien. Les encanta el sentido del humor en alguien. Son muy espontáneos. No son muy conscientes de llegar a tiempo. Son olvidadizos. Gastan su dinero libremente (no ahorran mucho). Les encanta viajar y tener aventuras. Les encanta estar al aire libre bajo el sol. Les encanta ser sociables y conocer gente nueva.

Tipo de personalidad azul: El alma de la fiesta

Actitud: alegre y optimista

Patrones de habla: alto y rápido.

Prioridades: vivir el momento y divertirse

Apariencia: Joyas informales, modernas, brillantes y coloridas.

Puntos fuertes: Son animados, divertidos y entusiastas. Son optimistas, juguetones, burbujeantes. Tienen grandes mercados calientes que hacen que todos los que los rodean estén felices y relajados. Son espontáneos, son el “alma de la fiesta”. Les encantan los entornos sociales (clubes de baile, seminarios, mítines, fiestas). Planifican fiestas.

Buenos motivadores y promotores. Rápido para tomar decisiones. Fácil de conectar.

Debilidades: Son terribles con los detalles y el seguimiento, Suelen hablar demasiado, Y lo que es peor, lo hacen sin pensar. Siempre llegan tarde a todo. Son los peores ahorradores de todas las personalidades. Suelen ser indecisos. Tienden a mentir cuando se meten en problemas y rara vez miran las consecuencias a largo plazo de sus acciones a corto plazo. (lo que lleva a muchos arrepentimientos).

Suelen tener mucho drama en sus vidas. Saltan de un proyecto a otro. Tiene dificultades para terminar las tareas. Están muy dispersos con una capacidad de atención muy corta. Se toman el rechazo como algo personal.

Pueden arruinar las relaciones diciendo cosas de las que se arrepienten porque hablan antes de pensar o porque hablaron demasiado después de beber en exceso. Acumulan deudas muy elevadas "viviendo el momento" y luego pagándolas para siempre. Ignoran sus problemas y procrastinan en general. Son muy olvidadizos, lo que los hace poco fiables.

ADVERTENCIA: Hay Azules MUY FUNCIONALES

Son conscientes de llegar a tiempo. Tienen cierto control sobre el pensamiento a través de sus acciones y sus consecuencias. Pueden ser buenos para dar seguimiento con un mayor enfoque y esfuerzo. Piensan antes de hablar hasta cierto punto. Aprenden a tener el control cuando están celebrando y de fiesta. Se enfrentan a sus problemas y se enfrentan a ellos. Planifican sus tareas diarias para ayudar a mantener el rumbo. Reducen algunos de sus gastos imprudentes. Pueden concentrarse bastante bien incluso si su tarea no es divertida y emocionante. Aprenden a mantener la concentración incluso si están aburridos.

No les gusta: Cualquiera que intente quitarle la diversión, gente que sea demasiado contundente.

Reglas rígidas, relojes de alarma o cualquier período de restricciones de tiempo. No les gusta la gente que es demasiado seria, la gente que hace demasiadas preguntas. No les gusta los programas de conversación en la radio y los informes de noticias. (Totalmente opuesto a la Personalidad Verde).

Odian las tareas aburridas y tediosas de cualquier tipo. No les gustan las reuniones y presentaciones. No leerá cartas de ventas largas ni verá videos extensos. No les gustan los entornos escolares, trabajo escolar. Odian los uniformes o cualquier cosa que los haga sentir como todos los demás. Les gusta destacar y ser diferentes. Odian sentirse estúpidos.

Les gusta: Les encanta ser el centro de atención. Les encanta el sol y la playa. Se divierten y les encanta saber que están entre la multitud "in" y son muy queridos. Les gusta ganar dinero rápido y les encanta soñar en grande.

Les encanta salir a comprar. Les encanta la música fuerte y el baile; Les encanta verse bien. Y les encanta viajar. Les encanta estar al aire libre bajo el sol. Les encanta ser sociables y conocer gente nueva.

Les gusta contar chistes o historias. Reirse, las aventuras. Vive por el momento. Algunos son Dare Devils, Les encantan las montañas rusas, perforaciones corporales, tatuajes. joyas. A los azules les encanta la variedad. Tienen curiosidad por todo. Hablan en jerga. Les encanta dar y recibir cumplidos. Les encanta inventar cosas, recetas, cuentos, etc. Les gusta improvisar. Les gustan las cosas brillantes y la gente feliz. Les gusta seguir un liderazgo fuerte siempre que los líderes los traten bien.

Como moverlos

- * Contarles historias para expresar tus puntos.
- * Concéntrate en objetivos a corto plazo, como ganar dinero rápido.
- * Hazles saber que estarás ahí para ayudarlos cuando lo necesiten.
- * Sonríe y ríe con ellos.
- * Hazlo divertido para ellos.
- * Dile que hacer, pero hazlo amablemente.

Identificación de personalidades azules

Vestido: colores brillantes, muy moderno y de moda, generalmente más informal

Apariencia: Peinados de moda (cualquier color o estilo salvaje) Cabello con puntas con mucho gel. Puede estar arrugado o descuidado.

El tono de voz: alegre, fuerte y rápido

Usan muchas expresiones de jerga y términos actuales "de moda" (muy informales).

Puntualidad: la mayoría de las veces llegan tarde,

Se desvían por la tangente y hacen que las reuniones se desvíen de su horario / programación.

Como Saludarlos: Se acercarán mucho a ti.

Son muy informales (geniales, apretones de manos a la moda, etc.)

Dales una gran sonrisa y comienzas con el pie derecho

Como Persuadirlos: diles lo que deben hacer, pero hazlo amablemente

Concéntrate en que alcancen metas a corto plazo y generen efectivo de inmediato

Hazles saber que se divertirán y que estarás ahí para ellos.

Como Enseñarles: Usa un tono de voz uniforme al corregirlos.

Cuéntales historias para expresar tus puntos.

No te demores en tus puntos.

Termina los comentarios con una nota optimista y divertida.

Hazles saber que pueden hacerlo, para que no pierdan fe en sí mismos.

Como Inspirarlos: Bríndales retos simples a corto plazo que puedan lograr fácilmente Reconocelos públicamente cuando tengan éxito

Hazles saber que para ser incluidos en el “grupo interno” necesitan producir resultados sólidos. Nunca pases mucho tiempo sin divertirse.

Perderán interés si todo es trabajo, todo el tiempo

VERDE

Son muy lógicos y calculados en su pensamiento. No toman “decisiones rápidas; más bien, les encanta recopilar datos para analizar antes de tomar una decisión. Son naturalmente escépticos de los motivos de las personas. Prefieren conocer los hechos a tener una intuición o depender de la fe. Son muy realistas. Tienen a juzgar a las personas. Necesitan un plan preciso a seguir o no funcionan bien. Necesitan estructura en general. No les gustan las sorpresas y no son nada espontáneas. Son perfeccionistas. Tienen a ser emocionalmente distantes.

Tipo de personalidad verde: el lado analítico

Patrones de habla: lento y suave

Prioridades: hechos y organización

Actitud: formal, interrogativa

Apariencia: Muy media. Nada demasiado brillante o caro.

Puntos fuertes: Los verdes son muy precisos, confiables, eficientes y rápidos. Por lo general, son muy leídos. Al día con los eventos actuales. Extremadamente organizado. Muy conocedores de la informática. Tienen increíbles habilidades de seguimiento. Por lo general, obtienen buenos resultados siempre que tengan un plan preciso a seguir. Buena memoria.

Debilidades: Tienen el problema de ser demasiado cautelosos, parálisis por sobreanálisis. Se pierden muchas oportunidades porque necesitan ver el éxito documentado antes de tomar acción.

Son muy desconfiados y escépticos de los motivos de las personas, tienen a ser los más pesimistas de todas las personalidades. Los verdes no ven el sentido de pequeñas charlas casuales y tienen a ser introvertidos.

Los verdes no entienden, "Los hechos cuentan historias para vender". Bombardean a sus prospectos con hechos. Preferirían tener razón que ser ricos. Dejan que sus egos se interpongan en su camino. Tienen tendencia a juzgar a las personas. Tardan mucho en tomar decisiones. Tienen problemas para terminar proyectos porque están demasiado ocupados haciéndolo perfecto.

O sobreanalizan todo hasta el punto de no tomar ninguna medida. Los verdes no muestran entusiasmo. Tienen a ser emocionalmente distantes.

Esperan que todo y todos sean perfectos y son muy críticos si no lo son. Son muy implacables. Es difícil acercarse a ellos debido a su disgusto por la intimidad. Son demasiado escépticos. Se pierden muchas oportunidades porque necesitan ver el éxito documentado antes de tomar medidas. Parecen fríos e indiferentes. Pueden ser egoístas. Necesitan ganar cada discusión y hacer las cosas a su manera. No son muy sociales.

ADVERTENCIA: Hay verdes MUY FUNCIONALES

Que aprenden a “simplemente hacerlo” y captan el concepto de aprender de sus experiencias, en lugar de aprender de un libro. Dejan de ser tan críticos con las personas y, especialmente, dejan de juzgar a las personas antes de que realmente las conozcan. Aprenden que no ganan todas las discusiones. No necesitan datos para cada decisión. Aprenden el valor de la fe. Abren sus emociones a las personas con las que se sienten cómodos. Pierden su profunda necesidad de ser perfectos y, en cambio, desarrollan el deseo de ser excelentes. Aprenden a centrarse en los resultados sobre los métodos cuando intentan alcanzar el éxito.

No les gusta: aborrecen a las personas descuidadas y desorganizadas. No les gustan las acciones espontáneas y fiestas sorpresa. Cualquier cosa inesperada. Odian a los mentirosos. Pierden el respeto por las personas que llegan tarde. A los verdes no les gustan las personas llamativas que gastan el dinero de manera frívola. No pueden soportar exageraciones. No es muy grande en las demostraciones públicas de afecto., compras, distracciones y cambios.

Odian no recibir crédito por las cosas que hacen. Odian a la gente que trata de micromanejarlos. No toleran a los procrastinadores, gente endeble. No les gusta improvisar. Odian no tener las herramientas adecuadas para sus proyectos. Odian las historias largas y los testimonios. Solo quieren los hechos. No le gusta ir a fiestas, ruidos fuertes y gente ruidosa. (Son lo opuesto al Azul personalidad.)

Les Gusta: Les gusta alcanzar y lograr objeciones. Les gusta estar "en línea" CNN; detalles; hojas de cálculo y hechos. Les gusta ahorrar dinero de cualquier forma que puedan. Les gusta que las cosas y la gente lleguen a tiempo y sean predecibles. Les gusta la precisión y la honestidad. Les gusta la estructura de pedidos, la planificación y la preparación.

Les gusta Micromanejar. Les gusta confirmar información, etc. Les encanta investigar. Gente de alta tecnología. Aman la tecnología.

A algunos les encantan los videojuegos. Programación de computadora. Películas y libros de ciencia ficción. Algunos Verdes siempre tienen un bolígrafo en el bolsillo.

Los Verdes leerán cartas de ventas largas y verán cada página de tu sitio web y verán todos los videos. Son buscadores de información. Se cruzan mucho de brazos. Les gusta señalar cuando otras personas se equivocan.

Les encanta aprender cosas nuevas. Los verdes se toman el tiempo para informarte de tus errores ortográficos en una publicación de blog, correos electrónicos, etc.

Cómo moverlos:

- * Proporcionar un plan de juego especial para lograr sus objetivos financieros inmediatos.
- * Solo déjalos explorar tu sitio web antes de hacer cualquier otra cosa.
- * Necesitas darles los hechos y dejarlos en paz.
- * No des solo el resumen. Eso los apaga.
- * Bríndeles razones lógicas para hacer tu negocio.
- * Asegúrate de evitar cualquier exageración o emoción que los apague.

Identificación de personalidades verdes

Vestimenta: muy anodina. Nada que se destaque.

Nada llamativo

Nada de moda o caro

Generaciones mayores se inclinan por la ropa formal y las generaciones más jóvenes se inclinan por camisetas con dichos ingeniosos.

Apariencia: Peinado estándar. Nada salvaje o elegante

Menos preocupado por su apariencia.

Algunos no tienen muy buena higiene

Es más probable que use anteojos (sobre lentes de contacto) y está bien con la calvicie o las imperfecciones físicas. Por lo general, los verdes no están sobrepeso.

Tono de Voz: Al límite de la monotonía. Lento y deliberado

Muy articulado. Muy poca jerga. Buen vocabulario

Puntualidad: muy rápido, molesto cuando otros llegan tarde, eficiente con el uso del tiempo.

Muy poca charla.

Como Saludarlos: no se acercarán a ti (algunos son muy conscientes de los gérmenes)

Les gusta tener su espacio sin apretones de manos salvajes. Por lo general, no sonrisas ni charlas triviales

Como Persuadirlos: No le diga qué hacer. Explique sus opciones y retroceda

Sin exageraciones. Haz argumentos lógicos y utiliza tanta documentación de terceros como sea posible (cuantos más hechos, mejor). Explicar la ubicación correctamente (sin presión) es muy efectivo.

Como Enseñarles: Diles las cosas directamente. No endulces las cosas.

Se específico con tus comentarios ofreciendo siempre cómo encontrar soluciones.

Que tus hechos sean siempre como tus palabras. No toleran a un hipócrita.

Consulta fuentes documentadas para validar lo que les estás enseñando.

Como Inspirarlos: No mires por encima del hombro todo el tiempo.

Aumenta sus expectativas (no las reales que tendrán naturalmente)

Haga hincapié en la excelencia sobre la perfección.

AMARILLO

Son muy agradables y amigables. Son muy leales y excelentes jugadores de equipo. Son partidarios más que líderes. Seguirán a un líder ético. Son grandes en honestidad e integridad. Están muy orientados a la familia. Les encantan los animales y el aire libre. Son muy conscientes del medio ambiente. Son pacificadores naturales. No les gustan los conflictos y las confrontaciones. Les encanta ser voluntarios para una causa digna. No les gustan las personas materialistas o codiciosas. No les gustan las personas falsas y son muy intuitivas. Son muy creativos y expresivos.

Tipo de personalidad amarilla: El alma sensible

Prioridades: comunicación, creación, ayuda a los demás

Patrones de habla: lento y suave

Actitud: pasiva, relajada

Apariencia: Casual y muy informal, tonos color tierra.

Puntos fuertes: Muy fácil de tratar. Muy afable y amigable. Son grandes oyentes. Tienen muchas amistades genuinas, por lo tanto, un gran mercado caliente/cálido. Muy desinteresado. Son grandes jugadores de equipo. Son extremadamente creativos y expresivos. Son dedicados y pacientes. Cálidos, leales y solidarios (son partidarios en lugar de líderes). Seguirán a un líder ético.

Debilidades: Demasiado sensibles a las críticas y al rechazo. Se toman las cosas como algo muy personal, especialmente el rechazo de una venta perdida. Tienen tendencia a ser empujados o incluso pisoteados por otros. No están orientados a objetivos ni están muy motivados para lograr la excelencia en un entorno empresarial. Lo peor de todo es que siempre compran las excusas o razones de la gente para no lograr sus objetivos, siendo demasiado comprensivos.

Se apagan cuando alguien los confronta o les grita. Los amarillos guardan rencor. Contienen sus emociones durante largos períodos de tiempo si creen que expresarlas causará un conflicto. Cuando llegan a un punto de ruptura, explotan (peor que el arrebató de un rojo). Confían en la gente fácilmente, muy crédulos. Duda cuando se le hacen preguntas y toma mucho tiempo pensando en la respuesta.

Se concentran en los problemas. Ellos pueden hablar sin parar cuando tienes prisa y ofenderse si eres brusco con ellos. Son preocupados profesionales. Le dan vuelta al asunto cuando se enfrentan a algo desagradable.

ADVERTENCIA: Hay amarillos **MUY FUNCIONALES**

Pueden tomar la crítica y el rechazo sin tomarlo personalmente. Aprenden a no preocuparse por los problemas. Aprenden a ser empáticos en lugar de comprensivos. Aprenden a ser conscientes de cuándo otras personas no tienen tiempo de sobra para "charlar" y dejarlos ir sin pensar que son groseros. Aprenden a estar más orientados a los objetivos y a los resultados. Aprenden a enfrentar problemas y expresar sus sentimientos incluso si no creen que serán populares. Se dan cuenta de que no pueden salvar a todos; solo pueden ayudar a aquellos que quieren salvarse a sí mismos.

No les gusta: gente codiciosa. Gente egoísta. Gente ruidosa. Gente insistente. Malas palabras. Personas que destruyen nuestro medio ambiente o nuestros animales. Gente materialista, arrogancia. Odian cuando las cosas no son justas. No les gusta la gente que es mala con los demás. Correos electrónicos y otras cosas que se sienten impersonales. Tomar decisiones difíciles. Gente que habla de ellos.

No les gustan las personas falsas y son muy intuitivas. consciente del medio ambiente. No les gustan los conflictos y los enfrentamientos. (Muy opuesto al tipo de personalidad roja).

Les gusta: Les gusta vender productos que realmente marcan la diferencia en la vida de las personas. Paz y armonía. Les encanta leer un buen libro y les encanta el arte. Les gusta ofrecer su tiempo como voluntarios. Orientados a la familia, aman el aire libre y son muy espirituales. Les gusta ayudar a las personas con sus problemas.

Aman los abrazos. Son personas muy sensibles. Les gustan los programas de entrevistas. Anhelan atención. Son observadores de personas. Aman la música suave y las amistades duraderas. Entornos tranquilos. Son grandes en honestidad e integridad. Les encantan los animales y el aire libre. Son pacificadores naturales.

A algunos les gustan los alimentos saludables y reciclar cosas, cultivar un jardín. Consciente del medio ambiente.

Como Moverlos

- * Les encantan los narradores
- * Mostrar preocupación genuina por cuales son sus necesidades.
- * No les importa cuánto sepa usted a menos que sepan cuánto te importa
- * Testimonios, especialmente sobre personas con excelentes resultados de productos.
- * Sugiera amablemente lo que deben hacer, guiándolos siempre por un camino más lento.
- * Son compradores emocionales.
- * Muestra un "panorama general" en relación con la ayuda a miles de personas.

Identificación de Personalidades Amarillas

Vestimenta: casual y cómoda. No ropa cara, llamativa o moderna. Muchos tonos color tierra.

Apariencia: Cabello más largo. No tiene un estilo especial.

Nada llamativo para joyería, etc. El menos apto físicamente de todos los grupos.

Tono de voz: tono de voz alegre y cálido. Habla más suave y más lento que otros tipos. Rara vez agudo o sarcástico.

Puntualidad: generalmente a tiempo o temprano. Respetuoso con el tiempo de los demás.

Dedican gran parte del tiempo de los negocios a charlas triviales y entablar una buena relación.

Saludarlos: Se acercarán a ti. Incluso pueden abrazarte.

Apretón de manos más suave. Responden bien a una cálida sonrisa y al contacto visual.

Como Persuadirlos: Se sincero e interesado en sus necesidades (escúchelos).

Diles qué hacer, mostrándoles un camino más lento para comenzar.

No los desafíe ni sea fanfarrón p materialista.

Responden a la honestidad y la integridad.

Muéstrales el "panorama general"

Como Enseñarles: Felicítelos, corríjalos muy amablemente y luego felicítelos por su compromiso.

Se muy consciente de tu tono de voz. No les grites y no insultes.

Si saben que tu te preocupas por su bienestar, recibirán instrucción.

Responden bien si los haces sentir culpables por defraudarte.

Como Inspirarlos: no los pongas en competencia con otras personas

(Habla sobre las victorias del equipo) Hazles saber que su producción está ayudando a otros.

Hazles saber que estarás orgulloso de ellos si lo logran.

ROJO

Los rojos reflejan una actitud de confianza. Están orientados a los desafíos. Tienen un fuerte deseo de ganar. Les gusta estar con personas hermosas, que están en la cima de la cadena alimentaria. Por lo general, son inseguros y necesitan obtener la aprobación de los demás, que es la principal razón por la que se superan. Son buenos tomadores de decisiones. Son egoístas. Pueden ser breves con la gente. Les gusta tener lo mejor de todo. Disfrutan de un trato VIP. No son muy buenos jugadores de equipo. Les gusta estar en el centro de atención.

Tipo de Personalidad Roja

Patrones de habla: rápidos y ruidosos

Actitud: agresiva, directa

Apariencia: formal, elegante, llamativa

Prioridades: ganar

Fortalezas: Estos son nuestros "líderes natos". Son intrépidos. Están orientados a objetivos y prosperan en la competencia. Autosuficiente, dinámico y enérgico. Independiente. Los rojos muestran una actitud confiada. Son muy decididos y determinados. Buenos tomadores de decisiones. No guardan rencor. Rápido para responder preguntas. Tienen un fuerte deseo de ganar.

Debilidades: Muy egocéntricos y egoístas. Tienden a olvidar que otras personas tienen sentimientos. Suelen estar cerrados emocionalmente y muy sensibles a las críticas.

Son muy egoístas. Suelen ser imposibles de enseñar porque lo saben todo. No simpatiza ni comprende las necesidades o situaciones de los demás.

Pueden parecer groseros, arrogantes y agresivos. Es su camino o el camino alto. Malos oyentes. Los rojos pueden volverse adictos u obsesivos fácilmente. Tiene problemas de ira. Ladrones de crédito. Corta a otras personas cuando están hablando. Buscan confrontación.

Por lo general, son inseguros y necesitan obtener la aprobación de los demás, que es la principal razón por la que se superan. Son egoístas. Pueden ser breves con la gente. No son muy buenos jugadores de equipo. (Opuesto al tipo de personalidad amarillo).

Son muy inseguros, por lo que tienen que ponerse una capa exterior dura para evitar que las personas reconozcan sus miedos y dudas. Harán cualquier cosa para ganar, sea ético o no. Pueden ser sociópatas que crean su propio universo moral. Anhelan el refuerzo constante de su valor por parte de los demás. Son muy egocéntricos. Son verbalmente abusivos con las personas. Utilizan el miedo y la intimidación para manejar a las personas. Son oyentes horribles. Esperan y exigen un trato VIP. Se resienten cuando otros están en el centro de atención. Son exigentes con todos. Son jactanciosos. Se definen por sus posesiones. Sienten que están sobre las reglas que la gente normal debe seguir. Tienen un fuerte sentido de derecho.

ADVERTENCIA: Hay rojos **MUY FUNCIONALES**

Son mansos (lo que significa que tienen fuerza bajo autoridad). Están muy motivados a ganar, pero no harán las cosas sin ética para ganar. Tienen una buena imagen de sí mismos y no **NECESITAN** la aprobación de los demás. Son algo egocéntricos pero tienen conciencia de las necesidades de los demás. Prosperan con los desafíos. Han aprendido a escuchar a los demás e incluir a las personas en su proceso de toma de decisiones. Les gusta el trato VIP, pero no lo necesitan. Quieren ser el centro de atención, pero respetan y reconocen a los demás por sus logros. Están dispuestos a trabajar duro para ganar lo que obtienen. No se desviven por expresar sus emociones, pero pueden hacerlo. Son empáticos con los demás.

No les gusta: No les gusta la charla trivial. Odian las cosas baratas y odian esperar. No les gusta mostrar emociones. No les gusta ser seguidores. Odian perder. Odian a la gente endeble.

Odian mostrar sus debilidades. Gente floja. Buscadores de oro. Personas que prometen demasiado y no cumplen. Bebés llorones. Entrando en autocar en aviones. Cupones. Juegos de vídeo.

Gente lenta en el carril rápido. No les gustan las excusas. Odian estar equivocados. Odian no tener dinero.

Gente de largo aliento. Opiniones de otras personas.

Les gusta: Les gusta hacer las cosas rápidamente. ¡Les gustan los desafíos! Les gusta darte sus credenciales. Les gusta estar con el tipo de personas hermosas, que están en la cima de la cadena alimentaria. Disfrutan tomar riesgos. Les gustan las marcas de diseñadores caras. Les gusta el poder. Deben tener el control. Les gusta controlar la conversación. Luchan y disfrutan el éxito.

A los rojos les encanta estar en el escenario. Cosas caras llamativas, coches, joyas, ropa, etc. Coches rápidos. Les gusta tener lo mejor de todo. Disfrutan de un trato VIP. (Fiestas privadas) Comprar cosas. Dinero. Tener razón. Exponer las debilidades de las personas. Deportes. Quieren saber cuánto tiempo y qué tan rápido están en el reloj actual. Les gusta saber qué hay para ellos. Están en la vía rápida. Les gusta estar en el centro de atención.

Cómo Moverlos:

- * Hazles saber lo que puedes hacer por ellos.
- * Dales opciones, no opiniones.
- * Muéstrales el panorama general y cómo pueden encajar de manera prominente en él.
- * Juega con sus egos.
- * Desafíalos.
- * Tienes que utilizar el punto clave con ellos.

Identificación de Personalidades Rojas

Vestimenta: más formal que casual. Caro, diseñador (incluso con ropa informal) Aspecto elegante.

Apariencia: Peinados más cortos. Afilado y elegante sobre moderno

Rara vez algo descuidado o fuera de lugar.

Tono de voz: Fuerte y contundente. Puede ser profano y/o sarcástico.

Un ritmo de habla bastante rápido.

Puntualidad: generalmente unos minutos tarde porque tienen horarios completos.

Muy molesto si llegan a tiempo y tú no.

Siempre parece tener prisa.

Como Saludarlos: Por lo general, tienen un apretón de manos firme.

Tienen un espacio frente a ellos que no debes violar.

Habla con confianza y en voz alta para ganarte su respeto.

Como Persuadirlos: No les diga qué hacer.

Desafíalos. Quieren obtener grandes resultados rápidos. Muéstrales un plan agresivo a seguir. Halagarlos.

Como Enseñarles: Felicítalos, luego haga una buena corrección y luego vuelva a elogiarlos. No los critique.

Sea firme y seguro de lo que está diciendo. No los avergüences.

Como Inspirarlos: Desafíelos y póngalos en una competencia.

Espere mucho de ellos.

Ten en cuenta: no todas las personas se encuentran debajo de todas las características de un tipo de personalidad específico. Todos tenemos atributos de cada tipo de personalidad. La mayoría de las personas se inclinan por un cierto tipo de personalidad porque tienen la mayoría o todos sus rasgos.