

ILBLOGDELNETWORKER.IT

A man in a dark suit is seen from the back, holding a paint roller and applying a large, vibrant splash of yellow and orange paint to a grey wall. The splash is surrounded by smaller splatters of various colors including blue, red, green, and purple. The overall scene is dynamic and colorful, symbolizing creativity and action.

I COLORI DELLA PERSONALITÀ NEL NETWORK MARKETING

**LA CHIAVE PER COMUNICARE,
CONNETTERE E COSTRUIRE UN
TEAM VINCENTE**



INDICE

1. **Introduzione:** Perché conoscere i Colori della Personalità può cambiarti la vita (e il business)
2. **I 4 Colori della Personalità:**
 - Rosso: Il Leader Determinato
 - Giallo: Il Cuore del Team
 - Verde: Il Ricercatore Meticoloso
 - Blu: L'Anima della Festa
3. **Come riconoscere il colore di chi ti sta davanti**
4. **Come comunicare** in modo efficace con ogni colore
5. **I punti di forza e le sfide** di ogni colore nel network marketing
6. **Team building:** Come creare un gruppo armonioso e produttivo mescolando i colori
7. **Il tuo colore cambia nel tempo?**
8. **Conclusioni:** Il vero segreto è l'equilibrio
9. **Fai subito** il test per scoprire il tuo colore
10. **Bonus:** Come usare i colori per migliorare il tuo brand personale

INTRODUZIONE

**PERCHÉ CONOSCERE I COLORI DELLA
PERSONALITÀ PUÒ CAMBIARTI LA VITA (E IL
BUSINESS)**

**Hai mai parlato con qualcuno e sentito
che... proprio non vi capivate?**

Come se parlaste due lingue diverse, anche
se stavate entrambi dicendo la stessa cosa?

Ecco, non è un problema di parole.

È un problema di “colori”.

Nella vita e nel network marketing – dove la
comunicazione è tutto – comprendere le
differenze caratteriali tra le persone non è un
vantaggio... è una necessità.

Immagina di avere una mappa per capire in
pochi minuti chi hai davanti, come motivarlo,
cosa lo blocca, cosa lo fa brillare.

Immagina di riuscire a costruire un team
dove ogni persona si senta valorizzata per
ciò che è davvero, senza forzature.

Questa guida nasce proprio per questo:
per aiutarti a vedere oltre le apparenze e
iniziare a comunicare con le persone nel
modo in cui vogliono essere ascoltate.

Il sistema dei Colori della Personalità è semplice, intuitivo e straordinariamente efficace.

Ti aiuta a entrare in sintonia con chiunque: con i tuoi clienti, con i tuoi collaboratori, con i tuoi leader... e anche con te stesso.

Perché sì: il primo colore che imparerai a riconoscere... sarà il tuo.

E ti stupirai.

Perché a volte scopriamo che le cose che ci frustrano negli altri... sono proprio quelle che ci mancano.

E che la vera crescita non sta nel cambiare "chi siamo", ma nel accogliere ogni sfumatura.

Pronto a scoprire il tuo colore?

I 4 COLORI DELLA PERSONALITÀ

IL BLOG DEL
NETWORKER



ROSSO: IL LEADER DETERMINATO

Il Rosso è quello che entra nella stanza e... si fa notare. Non per ego, ma per energia.

È diretto, veloce, orientato agli obiettivi. Ama vincere, primeggiare, avere il controllo.

Se hai mai sentito frasi come:

“Non ho tempo da perdere”,

“Andiamo al punto”,

“Voglio i risultati”...

... probabilmente **avevi davanti un Rosso.**



ROSSO: IL LEADER DETERMINATO

Nel Network Marketing:

Il Rosso vuole salire in classifica, costruire in fretta, fare numeri. È competitivo e motiva per risultati.

Ma attenzione: non sempre è sensibile ai bisogni emotivi del team. Può sembrare duro, ma spesso ha un cuore grande... semplicemente non lo mostra mentre lavora per scalare la montagna.

Punti di forza: determinazione, leadership, capacità decisionale.

Punti deboli: impazienza, autoritarismo, poca empatia.

Motivazione principale: Vincere.



GIALLO: IL CUORE DEL TEAM

Il Giallo è la persona che ti chiede sinceramente: “Come stai?”... e aspetta la risposta.

Ama aiutare, supportare, costruire relazioni autentiche. Ha un'anima gentile e mette gli altri al primo posto.

Se hai mai sentito frasi come:

“Voglio solo che tutti stiano bene”,

“Sono qui per aiutare”,

“Lavoriamo in armonia”...

... eri sicuramente in compagnia di un Giallo.



GIALLO: IL CUORE DEL TEAM

Nel Network Marketing:

Il Giallo è il collante del gruppo. Porta empatia, ascolto, cura.

Non ama spingere o vendere, ma se crede davvero in qualcosa... la condivide con il cuore.

Non ha bisogno di essere al centro: preferisce stare dietro le quinte e far brillare gli altri.

Punti di forza: empatia, disponibilità, lealtà.

Punti deboli: difficoltà a dire “no”, tendenza a evitare il conflitto.

Motivazione principale: Aiutare.



VERDE: IL RICERCATORE METICOLOSO

Il Verde è analitico, logico, preciso.
Ama capire perché le cose funzionano e ha
bisogno di tempo per riflettere prima di
agire.

Ha uno stile calmo, riservato, ma dietro
quella calma... c'è un cervello che lavora a
mille.

Frase tipiche:

“Hai le fonti di questi dati?”,
“Prima voglio studiare il piano compensi”,
“Devo pensarci un po' su”.



VERDE: IL RICERCATORE METICOLOSO

Nel Network Marketing:

Il Verde vuole informazioni, numeri, prove. Se glielie dai... sarà un collaboratore affidabile e strutturato. Ma non amarlo troppo in fretta: odia la pressione e la manipolazione.

Vuole decidere con la testa, non con l'entusiasmo.

Punti di forza: precisione, razionalità, affidabilità.

Punti deboli: indecisione, freddezza apparente, lentezza nell'azione.

Motivazione principale: Conoscere e capire.



BLU: **L'ANIMA DELLA FESTA**

Il Blu è entusiasmo puro.

È la persona che arriva e trasforma tutto in un'esperienza.

Ama parlare, ridere, creare connessioni ovunque. È creativo, spontaneo, emotivo.

Frase tipiche:

“Facciamo qualcosa di divertente!”,

“La vita è un'avventura!”,

“Che noia parlare solo di lavoro!”



BLU: L'ANIMA DELLA FESTA

Nel Network Marketing:

Il Blu è un catalizzatore di energia.
Accende l'entusiasmo, coinvolge le persone,
trasforma anche una call Zoom in uno show.

Ma attenzione: si annoia in fretta e fatica a
restare costante senza stimoli nuovi.

Punti di forza: creatività, entusiasmo,
capacità di connettere.

Punti deboli: disorganizzazione, poca
costanza, dispersione.

Motivazione principale: Divertirsi e sentirsi
amato.



Nessuno è solo un colore

Siamo tutti un mix.

Ma c'è un colore dominante che influenza il nostro modo di comunicare, decidere, reagire.

E conoscere questi profili cambia tutto: ti aiuta a capire invece di giudicare, a connetterti invece di forzare.



COME RICONOSCERE IL COLORE DI CHI TI STA DAVANTI

Osserva. Ascolta. E scopri il linguaggio segreto della personalità.

Immagina questa scena:

Entri in una sala riunioni. Quattro persone stanno aspettando.

Tu devi presentare l'opportunità di business. Ma non sai nulla di loro.

Hai 10 secondi per capire con chi hai a che fare.

Missione impossibile?

No.

Basta imparare a leggere i segnali giusti.



Prima regola: Ogni colore parla un linguaggio diverso

Le persone comunicano in 3 modi: **parole, tono di voce e linguaggio del corpo.**

Il loro colore dominante emerge da come si muovono, come parlano, cosa chiedono per prime.

Vediamolo in pratica:

Se è Rosso...

Come si comporta?

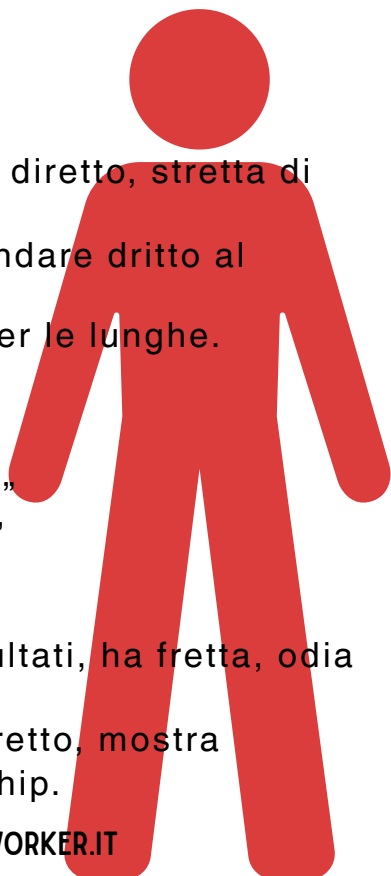
- Entra deciso, sguardo diretto, stretta di mano forte.
- È impaziente, vuole andare dritto al punto.
- Ti interrompe se vai per le lunghe.

Cosa dice?

- “Quanto si guadagna?”
- “Chi è il numero uno?”
- “Dove firmo?”

Segnali chiave: vuole risultati, ha fretta, odia la confusione.

Approccio efficace: sii diretto, mostra obiettivi, parla di leadership.



Se è Giallo...

Come si comporta?

- Ti sorride, ti guarda negli occhi con gentilezza.
- Ti ascolta con attenzione, spesso annuendo.
- Ti fa domande su di te, non sul business.

Cosa dice?

- “Com’è l’ambiente?”
- “C’è supporto tra i colleghi?”
- “Aiutate anche chi parte da zero?”

Segnali chiave: cerca relazioni autentiche, armonia, sicurezza emotiva.

Approccio efficace: mostra il lato umano, la community, il valore del lavoro di squadra.

Se è Verde...

Come si comporta?

- È riservato, ascolta più di quanto parli.
- Ti guarda ma sembra “analizzarti”.
- Prende appunti o ti chiede di mandargli un PDF.

Cosa dice?

- “Mi mandi i dati del piano compensi?”
- “Ci sono statistiche?”
- “Vorrei pensarci.”

Segnali chiave: ama i dettagli, è scettico finché non ha prove.

Approccio efficace: dai numeri concreti, documenti chiari, e tempo per decidere.

Se è Blu...

Come si comporta?

- Ti accoglie con entusiasmo, ti racconta una storia buffa appena arrivi.
- È espressivo, gesticola, cambia spesso argomento.
- Parla tanto. Di tutto. Subito.

Cosa dice?

- “Che figata!”
- “Quante persone si divertono con voi?”
- “Fate eventi live?”

Segnali chiave: cerca emozioni, energia, coinvolgimento.

Approccio efficace: usa entusiasmo, creatività, racconta esperienze vivide.



Osserva i dettagli:

COMPORTAMENTO	ROSSO	GIALLO	VERDE	BLU
SGUARDO	Intenso	Caldo	Osservatore	Brillante
POSTURA	Dritta, dominante	Rilassata, accogliente	Riservata	Espansiva
TIPO DI DOMANDE	Risultati	Relazioni	Dati	Emozioni
VELOCITÀ DECISIONALE	Immediata	Media	Lenta	Istantanea (emotiva)

P.S: Stampa questa tabella e tienila sempre con te, ogni volta che vorrai indirizzare la tua Comunicazione

👁️ **Trucco da pro: ascolta cosa non dicono**

- Il Rosso non ti chiede come stai. Vuole sapere se ce la può fare.
- Il Giallo non ti parla mai di soldi per primo.
- Il Verde non si espone facilmente.
- Il Blu... parla anche mentre respira

🚫 **Non etichettare. Adatta.**

Lo scopo non è incasellare le persone.
Ma adattare la tua comunicazione per farti capire davvero.

Perché nel network marketing non vince chi parla di più.

Vince chi ascolta meglio.

Nel prossimo capitolo ti insegnerò come comunicare in modo efficace con ogni colore: parole da usare, da evitare e come creare connessione profonda in pochi secondi.



COME COMUNICARE IN MODO EFFICACE CON OGNI COLORE

**Parla la loro lingua. E vedrai aprirsi porte
che prima sembravano chiuse**

**Nel network marketing (e nella vita), il
problema non è cosa dici.**

*È come lo dici.
E a chi lo dici.*

Ogni persona “ascolta” in una lingua diversa.
Quando impari a parlare quella lingua... la
comunicazione fluisce.

**La fiducia si crea. Le obiezioni
svaniscono.**

Vediamo insieme come adattare la tua
comunicazione ai 4 colori principali.

COMUNICARE CON UN ROSSO

Vai al punto. Dimmi cosa ci guadagno.”

Cosa fare:

- Sii diretto e sintetico: niente giri di parole.
- Presenta subito gli obiettivi: guadagni, ranking, numeri.
- Usa un linguaggio deciso e sicuro: “Questo ti farà arrivare in cima”.
- Mostra leadership: i Rossi seguono chi ha visione e carisma.

Esempio di frase giusta:

“Con questo sistema puoi costruire un team in fretta e scalare il piano compensi più rapidamente della media.”

Evita di:

- Divagare, raccontare troppe storie emotive.
- Usare un tono incerto o troppo “morbido”.
- Chiedere continuamente opinioni o permessi.

COMUNICARE CON UN GIALLO

“Fammi sentire che ti importa di me.”

Cosa fare:

- Parti da una connessione umana: chiedi davvero come sta.
- Parla del team, del supporto, del clima di collaborazione.
- Usa parole gentili, accoglienti, rassicuranti.
- Fai capire che non sarò mai lasciato solo.

Esempio di frase giusta:

“Qui non sei solo un numero: lavoriamo insieme, ti accompagniamo passo dopo passo.”

Evita di:

- Parlare solo di guadagni o classifiche.
- Mettere pressione o fare paragoni con altri.
- Usare toni freddi, arroganti o aggressivi.

COMUNICARE CON UN VERDE

“Convincimi con i fatti, non con l’entusiasmo.”

Cosa fare:

- Dai dati concreti: PDF, piani compensi, statistiche.
- Rispetta il suo bisogno di tempo e spazio per decidere.
- Rispondi con calma e precisione: non vuole pressioni.
- Mostra coerenza, logica e struttura.

Esempio di frase giusta:

“Ti mando il materiale completo. So che ti piace valutare con attenzione.”

Evita di:

- Usare frasi vaghe come “fidati di me” o “è una bomba”.
- Spingere per una decisione rapida.
- Ignorare le sue domande tecniche.

COMUNICARE CON UN BLU

“Fammi emozionare. Voglio vivere qualcosa di speciale.”

Cosa fare:

- Usa entusiasmo e creatività: racconta esperienze.
- Parla di eventi, viaggi, libertà, sogni.
- Coinvolgilo in modo divertente e stimolante.
- Dai spazio all'espressione, alle emozioni, alla visione.
-

Esempio di frase giusta:

“Abbiamo fatto una formazione in spiaggia alle Canarie. Ti ci vedo già!”

Evita di:

- Essere monotono o troppo tecnico.
- Parlare solo di numeri e regole.
- Tagliare l'interazione con risposte fredde.



Osserva i dettagli:

SE VUOI	CON UN ROSSO	CON UN GIALLO	CON UN VERDE	CON UN BLU
FAR COLPO	Mostra sicurezza	Mostra empatia	Mostra competenza	Mostra entusiasmo
FARTI ASCOLTARE	Sii Veloce	Sii gentile	Sii logico	Sii coinvolgente
OTTENERE FIDUCIA	Parla di risultati	Parla di team	Parla di dati	Parla di emozioni
EVITARE CONFLITTI	Non Sfidarlo	Non ferirlo	Non forzarlo	Non annoiarlo

P.S: Stampa questa tabella e tienila sempre con te, ogni volta che vorrai indirizzare la tua Comunicazione



Ricorda: l'arte non è cambiare chi sei...

... ma essere abbastanza consapevole da entrare in sintonia con l'altro.

Nel prossimo capitolo vedremo come ogni colore si comporta nel Network Marketing: punti di forza, sfide, errori tipici e come valorizzare ogni profilo nel tuo team.



I PUNTI DI FORZA E LE SFIDE DI OGNI COLORE NEL NETWORK MARKETING

**Ogni colore porta un dono. Ogni dono ha
il suo lato ombra. Saperlo ti rende un
vero leader.**

Quando costruisci un team nel network marketing, ti accorgi subito che ogni persona **ha il suo “modo”**.

C'è chi parte a razzo e poi si blocca.

*Chi lavora nel silenzio e alla fine...
sorprende tutti.*

*Chi brilla in gruppo ma non chiude mai un
contratto.*

Tutto questo ha un senso.

E quel senso... ha un colore.

*Vediamo insieme come si comportano i 4
colori nel business del network marketing.*

ROSSO - IL LEADER NATO **(MA ANCHE IL PIÙ IMPAZIENTE)**

Punti di forza nel business:

- Prende decisioni velocemente
- Ama le sfide, la competizione lo motiva
- Trascina gli altri con il suo entusiasmo potente
- Fa sul serio: non è lì per “provare”, è lì per vincere

Sfide tipiche:

- Può risultare aggressivo o freddo
- Fa fatica a costruire relazioni profonde con il team
- Vuole tutto subito: se non ha risultati in fretta, molla
- Tende a essere troppo orientato ai numeri, dimenticando le persone

Come valorizzarlo:

Affidagli obiettivi, gare, responsabilità. Fagli vedere un percorso di crescita concreto. Ma aiutalo anche a sviluppare empatia e ascolto, se vuole davvero diventare un leader completo.

GIALLO - IL CUORE DEL TEAM **(MA ANCHE IL PIÙ TIMOROSO)**

Punti di forza nel business:

- Sa costruire relazioni autentiche e durature
- Si prende cura del team, è un “collante silenzioso”
- Ha un altissimo livello di fiducia e integrità
- È costante, anche se a piccoli passi

Sfide tipiche:

- Ha paura del giudizio, non ama esporsi
- Fa fatica a “vendere” o proporre
- Evita i conflitti, anche quando servirebbero
- Spesso non ha un’alta autostima e aspetta conferme

Come valorizzarlo:

Dagli un ambiente sicuro dove sentirsi sostenuto. Mostragli come può “condividere” invece di “vendere”. Con il tempo e l’esempio, può diventare un leader straordinario proprio per la sua umanità.

VERDE - IL TECNICO STRATEGA **(MA ANCHE IL PIU LENTO A PARTIRE)**

Punti di forza nel business:

- Ama capire a fondo ciò che fa
- Quando decide, non torna indietro
- È preciso, analitico, ordinato
- Sa spiegare in modo chiaro e dettagliato

Sfide tipiche:

- Rimanda l'azione per "analizzare ancora un po'"
- Ha bisogno di controllo e fatica a fidarsi
- Non ama i cambiamenti improvvisi o l'improvvisazione
- Fa fatica con la parte emozionale del business

Come valorizzarlo:

Offrigli formazione solida e risposte esaustive. Non pressarlo. Mostragli che può aiutare il team portando chiarezza e metodo. Affidagli compiti dove può essere "l'analista" o il "formatore".

BLU - IL MOTIVATOR CREATIVO **(MA ANCHE IL PIU' INCOSTANTE)**

Punti di forza nel business:

- Sa attirare persone come una calamita
- È carismatico, energico, divertente
- Anima eventi, Zoom, presentazioni
- Ha una visione fuori dagli schemi

Sfide tipiche:

- Si distrae facilmente, passa da un'idea all'altra
- È poco costante: inizia mille cose, ne finisce poche
- Fa fatica a gestire la parte organizzativa o numerica
- Si demotiva se non riceve attenzioni o stimoli

Come valorizzarlo:

Coinvolgilo in attività creative, lascialo libero di esprimersi. Ma dagli anche strumenti semplici per restare centrato. Affiancalo a un profilo Verde o Giallo per compensare le sue "fughe".

Nessun colore è completo da solo

Il segreto di un team forte?

Mescolare i colori.

Perché:

- Il Rosso spinge in avanti
- Il Giallo tiene unito il gruppo
- Il Verde porta stabilità e strategia
- Il Blu tiene alta l'energia e la visione

Un leader consapevole non cerca “solo persone come lui”.

Cerca l'equilibrio tra le diversità.

E impara a riconoscere, valorizzare e motivare ogni colore.

Nel prossimo capitolo parleremo proprio di questo: come costruire un team armonioso e produttivo mescolando i colori in modo intelligente e strategico.

TEAM BUILDING: COME CREARE UN GRUPPO ARMONIOSO E PRODUTTIVO MESCOLANDO I COLORI

Un team non è un esercito di cloni. È un mosaico. E ogni colore ha il suo posto

Hai mai visto un team formato solo da Rossi?

Rischia di esplodere in mille fuochi d'artificio... e poi bruciarsi.

Hai mai lavorato con soli Gialli? Tutti gentili, amorevoli... ma nessuno che prenda una decisione.

Solo Verdi? Tutti a studiare per mesi... e nessuno che agisca.

Solo Blu? Una festa continua... ma senza fatturato.

Ecco perché un team forte non è uniforme, è complementare.

Nel network marketing, il segreto per creare un gruppo che cresce e resiste è saper mescolare i colori, come un artista che sa dosare le sfumature sulla tela.



Il mix perfetto non esiste... ma l'equilibrio sì

Ogni leader dovrebbe imparare a:

- Riconoscere i colori del proprio team
- Comprendere cosa motiva ogni profilo
- Affiancare le persone in modo strategico
- Bilanciare entusiasmo, analisi, relazioni e azione

Vediamo ora come “mescolare” i colori in modo strategico.



Il Rosso nel team

Ruolo ideale: motivatore, caposquadra, guida nei momenti di stallo

Da affiancare con: un Giallo (per bilanciare l'empatia), o un Verde (per portare struttura)

Attenzione a: non dargli troppo potere senza guida. Rischia di diventare dominante.

■ Il Giallo nel team

Ruolo ideale: supporto, gestione relazioni, onboarding nuovi membri

Da affiancare con: un Rosso (che lo spinge all'azione) o un Blu (che lo entusiasma)

Attenzione a: non lasciarlo da solo con troppi incarichi: tende a dire "sì" a tutto.

■ Il Verde nel team

Ruolo ideale: organizzatore, formatore, mentore per chi ha bisogno di chiarezza

Da affiancare con: un Blu (che porta ispirazione) o un Giallo (che lo rassicura)

Attenzione a: non affidargli ruoli dove serve costante contatto emotivo con il pubblico.

■ Il Blu nel team

Ruolo ideale: intrattenitore, presentatore, promotore eventi, ispiratore

Da affiancare con: un Verde (che organizza le sue idee) o un Rosso (che gli dà direzione)

Attenzione a: aiutarlo a restare focalizzato e rispettare le scadenze.



Una strategia pratica: affianca per compensare



Dove uno è debole, l'altro è forte.

Ecco perché le coppie miste funzionano meglio:

COPPIA	BENEFICIO
Rosso + Giallo	Azione + empatia: un leader bilanciato e rispettato
Verde + Blu	Dati + emozione: chiarezza e ispirazione in un solo binomio
Blu + Rosso	Energia + strategia: motivazione con obiettivi chiari
Giallo + Verde	Cura + metodo: ambiente sicuro e ben organizzato



Come guidare un team multicolore?

1. **Osserva** i tuoi collaboratori. Di che colore sono? (O quali colori predominano?)
2. **Adatta** la tua leadership. Non tutti reagiscono agli stessi stimoli.
3. **Crea** piccoli team misti. Nelle formazioni, nei progetti, nelle chat di lavoro.
4. **Valorizza** le differenze. Fai capire che ogni colore è indispensabile.
5. **Fai rotazione dei ruoli**. A volte un Verde può scoprire che è più Blu di quanto pensava.

Il team ideale non è quello dove tutti sono uguali.

È quello dove tutti si sentono parte, anche se diversi.

E se saprai guidare queste differenze, non solo costruirai un team produttivo...

Costruirai una famiglia professionale dove le persone crescono, si completano, si evolvono.

IL TUO COLORE CAMBIA NEL TEMPO?

Non sei una scatola. Sei un essere umano. E l'evoluzione... è naturale.

Quando scopri il tuo colore della personalità, la sensazione è forte.

Ti riconosci, ti ritrovi, ti spieghi.

È come se finalmente qualcuno ti dicesse:

“Tranquillo, non sei strano. Sei solo un Verde. O un Blu. O un Rosso travestito da Giallo.” 😊

Ma poi, a un certo punto, ti accorgi che qualcosa cambia.

Quello che un tempo ti esaltava... ora ti stanca.

Ciò che evitavi... ora ti incuriosisce.

E ti chiedi:

“Sono cambiato io? O il mio colore si è trasformato?”

La verità è semplice:

Sì, il tuo colore può evolvere.

E anzi, è un ottimo segnale.



Perché cambiamo colore?

1. **Esperienze forti:** eventi di vita significativi (successi, traumi, fallimenti, rinascite) possono attivare lati di te che prima erano nascosti.
2. **Percorsi di crescita personale:** quando lavori su te stesso, inizi ad ampliare le tue capacità comunicative e comportamentali.
3. **Ruoli nuovi:** cambiare lavoro, diventare genitore, guidare un team... tutto questo può spingerti ad assumere tratti di altri colori.
4. **Adattamento all'ambiente:** a volte "indossi" un colore per sopravvivere o adattarti (es. sei un Giallo che si comporta da Rosso per guidare un team... ma non ti senti mai davvero a tuo agio).



Ma cambiamo davvero... o aggiungiamo sfumature?

La maggior parte delle persone non cambia il proprio colore dominante, ma:

- **Attiva** un secondo colore che prima era dormiente
- **Affina** le abilità degli altri tre colori, senza perdere il proprio “nucleo”
- **Diventa** più flessibile, più consapevole, più empatico

Il tuo colore è come il tuo stile naturale. Ma crescere significa saper usare tutti i colori quando serve.



Il networker evoluto è multicolore

Vuoi essere un professionista completo nel network marketing?

Allora non basta sapere chi sei.

Devi saper adattarti.

- Usa il Rosso per decidere.
- Il Giallo per ascoltare.
- Il Verde per pianificare.
- Il Blu per ispirare.

Più espandi il tuo spettro... più attrai persone diverse.

Più sei fluido... più diventi credibile, empatico e autorevole.



Non smettere mai di osservarti

Ogni tanto chiediti:

- Cosa mi attiva oggi?
- Cosa mi blocca?
- Sto agendo per chi sono... o per chi penso di “dover” essere?

Non c'è giusto o sbagliato.

C'è solo ciò che è vero per te, in questo momento della tua vita.

E la cosa più potente che puoi fare...
è **accettarti, con tutte le tue sfumature.**

Nel prossimo capitolo tireremo le somme:
ti guiderò verso una riflessione profonda sul vero segreto del successo nelle relazioni e nel business: l'equilibrio tra i colori.

IL VERO SEGRETO È L'EQUILIBRIO

Non servono supereroi. Servono esseri umani capaci di conoscersi, accettarsi... e collaborare.

Forse leggendo questa guida ti sei riconosciuto subito in un colore.
Oppure ti sei chiesto:

“Ma io sono un po’ di questo... e anche un po’ di quello...”

Esatto.

Perché non siamo nati per essere incasellati.
Siamo nati per fiorire in tutte le nostre sfumature.

I Colori della Personalità non sono etichette.
Sono strumenti di consapevolezza.
Mappe per comprendere noi stessi, e gli altri.

E come ogni mappa...

ha senso solo se ti aiuta a muoverti meglio nel mondo.



Ogni colore ha un dono. E ogni colore ha un limite.

- **Il Rosso** ti insegna a osare. Ma se non si ferma mai... brucia tutto.
- **Il Giallo** ti insegna ad amare. Ma se non si protegge... si svuota.
- **Il Verde** ti insegna a pensare. Ma se non agisce... si blocca.
- **Il Blu** ti insegna a sognare. Ma se non costruisce... si perde.

L'equilibrio non è fare tutto perfetto.

È sapere **quando essere Rosso, quando essere Giallo, quando Verde, quando Blu**

.
È saper **riconoscere l'altro**, anche quando è diverso da te, e dirgli:

“Ti vedo. Ti rispetto. Abbiamo bisogno l'uno dell'altro.”



In un team vincente non ci sono solo leader.

Ci sono:

- Cuori che ascoltano (Gialli)
- Mentori che analizzano (Verdi)
- Visionari che ispirano (Blu)
- Guerrieri che agiscono (Rossi)

Tu non devi diventare qualcuno che non sei.
Devi diventare tutto ciò che puoi essere.

Quando conosci i colori, succede qualcosa di magico

- Smetti di giudicare le reazioni degli altri.
- Smetti di sentirti inadeguato.
- Inizi a costruire relazioni vere, profonde, efficaci.
- Inizi a guidare, non da un piedistallo... ma da dentro il gruppo.

È qui che nasce la vera leadership.

Non quando imponi. Ma quando unisci.
Non quando cambi gli altri. Ma quando li comprendi.

FAI IL TEST E SCOPRI IL TUO COLORE

**È arrivato il momento di guardarti dentro.
E di sorridere quando ti riconoscerai.**

Forse leggendo questa guida ti sei riconosciuto subito in un colore.
Oppure ti sei chiesto:

“Ma io sono un po’ di questo... e anche un po’ di quello...”

Esatto.

Perché non siamo nati per essere incasellati.
Siamo nati per fiorire in tutte le nostre sfumature.

I Colori della Personalità non sono etichette.
Sono strumenti di consapevolezza.
Mappe per comprendere noi stessi, e gli altri.

E come ogni mappa...

ha senso solo se ti aiuta a muoverti meglio nel mondo.

Come funziona il test

- Troverai 20 domande a risposta multipla.
- In ogni domanda ci sono 4 opzioni, ognuna collegata a un colore.
- Scegli sempre quella che ti rappresenta di più, anche se a volte ti sembreranno valide più risposte.

A cosa ti serve sapere il tuo colore?

- Per comunicare meglio con le persone del tuo team.
- Per capire i tuoi punti di forza e dove potresti migliorare.
- Per scegliere i tuoi ruoli in base a ciò che ti fa sentire vivo.
- Per costruire un brand personale autentico, che rifletta chi sei davvero.

CLICK HERE

