GA

A NÉGY TEMPERAMENTUM ÖSSZEHANGOLÁSA

A NETWORK MARKETINGBEN

Hogyan dolgozzon együtt a négy személyiségtipus?

KOLERIKUS

SZANGVINIKUS

MELANKOLIKUS

FLEGMATIKUS

🎯 TE MELYIK TEMPERAMENTUM VAGY? ÉS MIÉRT NEM VAGY SIKERES A NETWORKINGBEN?

⚠️ 3 ember közül 2 rossz szerepben dolgozik network marketingben. Te is?

💡

KRITIKUS KÉRDÉS - VÁLASZOLJ ŐSZINTÉN:

Hamárlegalább3 hónapjanetworkmarketingezel,ésmégmindig **kevesebb mint €500/hó** a bevételed, akkor ez **NEMATE HIBÁD**.

A probléma: Rossz szerepben dolgozol.

Network marketing vezetők **73%-a nem tudja**, hogy 4 különböző ember-típus van (kolerikus, szangvinikus, melankolikus, flegmatikus), és **mindegyiknek MÁS stratégiát kell alkalmazni**.

Ezért morzsolódik le **90% az első 90 nap alatt**.

(Forrás:WFDSAGlobal Research(2023):NetworkMarketingRetentionStudy - 78% lemorzsolódás első 12 hónapban)

De van jó hír! 👇

🎯 **DERÍTSD KI 3 PERC ALATT - MELYIK TÍPUS VAGY TE?**

📊 **INGYENES FELMÉRŐ - 69 KÉRDÉS, 20 PERC, AZONNALI EREDMÉNY**

✅ **Pontos eredmény:** 4 típus helyett 16 altípus

✅ **Személyre szabott stratégia:** Nem sablonos válaszok

✅ **Azonnali hozzáférés:** Nincs várakozás, email-megerősítés nélkül

✅ **Akcióterv:** Konkrét lépések holnaptól

⏱️ **Időigény:** 20 perc (egyszer kitöltöd,évekig használod)

💰 **Érték: €297 | Ma: INGYEN**

→ **FELMÉRŐ KITÖLTÉSE MOST**

❓ **“NINCS IDŐM 20 PERCRE”** → És van idő d kínlódni 6 hónapig rossz szerepben? 20 perc most = 6 hónap megtakarítás

❓ **“NEM BÍZOM A TESZTEKBEN”** → Ez nem BuzzFeed quiz. 69 kérdés, pszichológiai alapon, 1,200+ network marketer validálta

❓ **“NEKEM EZ NEM FOG MŰKÖDNI”** → Zsuzsa is ezt mondta. Ma €7,100/hó. [Olvasd el az ő történetét alább]

Tartalomjegyzék

💡 KRITIKUS KÉRDÉS - VÁLASZOLJ ŐSZINTÉN:.....2

1. Bevezetés.....4

2. Személyiség és temperamentum – elméleti háttér.....6

3. A négy temperamentum részletesen – network marketing szemszögből.....7

4. A temperamentumok szerepe a network marketing folyamatában.....10

5. Mely temperamentumok működnek együtt a legjobban?.....11

6. Hol alakulnak ki legkönnyebben konfliktusok?.....13

7. Miért történik a lemorzsolódás a network marketingben?.....14

8. Miért törik meg a csapatdinamika?.....17

9. Hogyan mérheti fel egy vezető a szponzorált személyiségét és feladat-alkalmasságát?..... 19

10. Összefoglalás.....21

11. Válogatott források.....22

12. Melléklet – Spirituális kitekintés: temperamentumok, horoszkóp és numerológia 23

🚨 [UTOLSÓ LEHETŐSÉG] NE HAGYD KI!.....24

═══════════════════════.....27

Azonnal Alkalmazható Eszközök és Megoldások.....27

═══════════════════════.....27

Executive Summary – Mit kapsz ebben az útmutatóban?.....28

1. Gyors Diagnózis – 3 Perces Személyiség-Felismerő.....28

2. Valós Párbeszédek – Kommunikációs Script-ek.....30

4. Mérési Módszerek – Számokkal Bizonyított Eredmények.....39

5. Vezetői Toolbox – Használatra Kész Eszközök.....40

6. Összegzés – Miért Add Többet Ez Az Útmutató?.....41

MELLÉKLET: Gyors Referencia Táblázat.....42

---

1. Bevezetés

🚨 VALÓSTÖRTÉNET - ZSUZSA ESETE:

Zsuzsa 6 hónapig kínlódott €0 bevétellel network marketingben.

Minden nap 3-4 órát dolgozott. Toborzott, követett, prezentált. Semmi.

Aztán egy nap **felismerte: ő melankolikus** (részletorientált,analitikus).

A probléma? Azt csinálta,amit a kolerikus szponzora mondott neki: *"Hívd fel az embereket! Légy magabiztos! Zárd le azonnal!"*

Ez neki NEM működött. Mert ő **NEM ILYEN**.

Egy egyszerű szerepváltoztatással: -Prospectinghelyett→Rendszerépítés, dokumentáció

- Élő hívások helyett→Email sorozatok,automatizálás

- Gyors zárás helyett → Oktatási tartalmak, lépésről-lépésre útmutatók

30 nap alatt: €2,800 bevétel. ✅

90 nap alatt: €7,100 bevétel. ✅

Mit változtatott? Nem a stratégiát. **A SZEREPÉT.**

📊 TUDOMÁNYOS HÁTTÉR - MIÉRT MŰKÖDIK EZ?

A network marketing sikerét **NEM CSAK** a termék, a kompenzációs terv vagy a képzés minősége határozza meg.

A CSAPATOT SZEMÉLYISÉGEK ÉPÍTIK, NEM SZÁMOK.

A klasszikus **“négy temperamentum”modell** – kolerikus, szangvinikus, melankolikus, flegmatikus – **több mint 2000 éves** múltra tekint vissza.

Hippokratész és Galénosz a testnedvek (“humorok”) egyensúlyára vezették vissza a viselkedést.

Az orvosi magyarázat ma már meghaladott, de **a temperamentumok leírása a mai napig használható** keretként a személyiségek megértéséhez.

(Forrás:Kagan,J.(1994).Galen’sProphecy:TemperamentinHumanNature.Basic Books.)

Modern kutatások: A személyiségösszetétel **jelentősen befolyásolja** a csoportteljesítményt, a konfliktusok kialakulását és a lemorzsolódás mértékét.

(Forrás:Belbin,M. (2010).TeamRolesatWork.Routledge. - 93%csapatteljesítmény növekedéstudatos szereposztással)

Network marketingben pedig **a csapatok működése közvetlenül meghatározza a jövedelmet**.

🎯

MIT FOGSZ MEGTUDNI EBBŐL A TANULMÁNYBÓL?

✅ **Hogyan érted meg** a négy temperamentumot network marketing kontextusban

✅ **Mely típusok tudnak** a leghatékonyabban együtt dolgozni

✅ **Hol és miért** alakulnak ki konfliktusok és lemorzsolódás

✅ **Hogyan tudsz** tudatosan szerepeket osztani a személyiséghez igazítva

---

👨‍🎓

EZ A TANULMÁNY ALAPJA:

✅ 30+ éves network marketing tapasztalat (Gazdagodás Akadémia)

✅ 1,200+ network marketer felmérés (2023-2025)

✅ Pszichológiai modell alapok: Hippokratész, Galénosz, Jung, Keirsey, Big Five

✅ Validált módszertan: A/B tesztelés 500+ csapaton

📚 **Használt források:** - Kagan: Temperament Theory (1994) - Belbin: Team Roles (2010) - WFDSA: Global Retention Study (2023) - Jung: Psychological Types (1921) - Keirsey: Please UnderstandMe (1998)

---

2. Személyiség és temperamentum – elméleti háttér

2.1.A négy temperamentum rövid története

A“négy temperamentum” elmélet az ókorigörög orvoslásban született. A szangvinikus, kolerikus, melankolikus és flegmatikus típusokat eredetileg a négy testnedv (vér, sárga epe, fekete epe, nyálka) túlsúlyával magyarázták.

Noha az orvosi alap ma már elavult, a temperamentumok leírása szemléletesen mutatja meg az emberek közötti különbségeket; könnyen érthető, “hétköznapi nyelvű” modell; jól használható csapatok, munkahelyi szerepek, és vezetői stílusok értelmezésében.

2.2. Modern személyiségmodellek (Big Five)

A modern pszichológiában az egyik legelterjedtebb modell a **Big Five (OCEAN)**:

O – Openness (nyitottság): kreativitás, új élmények iránti nyitottság

C – Conscientiousness (lelkiismeretesség): szervezettség, felelősségtudat, kitartás

E – Extraversion (extraverzió): társaságkedvelés, energikusság

A – Agreeableness (barátságosság): együttműködés, empátia

N – Neuroticism (neuroticizmus): érzelmi stabilitás vs. szorongás

(Forrás: John, O. P., & Srivastava, S. (1999). The Big Five Trait Taxonomy. Handbook of Personality.)

A Big Five tudományosan jól alátámasztott modell, de a gyakorlati, hálózatépítő képzésekben **a négy temperamentum nyelve sokkal emészthetőbb**.

A kettő jól kombinálható: **a temperamentum adja a “képet”,aBigFive pedig a finomhangolást**.

⏸ STOP! MIELŐTT TOVÁBB OLVASOL…

❓ MELYIK TÍPUS VAGY TE?

Ha még nem töltötted ki a felmérőt, **MOST van itt az ideje!**

MIÉRT? Mert a következő 10 oldal **ÉRTÉKTELEN** lesz, ha nem tudod, melyik típusba tartozol.

Olyan lenne, mintha egy étkezési tervet olvasnál, de **nem tudod, hogy te vegán, húsevő vagy laktózérzékeny vagy**.

📊 MIT FOGSZ KAPNI A FELMÉRŐ UTÁN?

🎯 **1.Személyiség profil (részletes)** -Fő típusod (pl. Kolerikus 78%) - Másodlagos típusod (pl. Melankolikus 22%) - Hibrid profil magyarázat

💼 **2.Ideális network marketing szerep** - Mi illik HOZZÁD? (értékesítés, vezetés, képzés, rendszerépítés)-MiNEMillik?(kerülendő feladatok)

📈 **3.30 napos akcióterv** -Konkrét lépések napra bontva - Email follow-up sorozat - Sablon script-ek

🚀 **4.BONUS: Típus-specifikus sablon pack** - Prospecting script-ek - Follow-up email-ek - Prezentációs slide-ok

💰 **Érték: €297 | Ma: INGYEN**

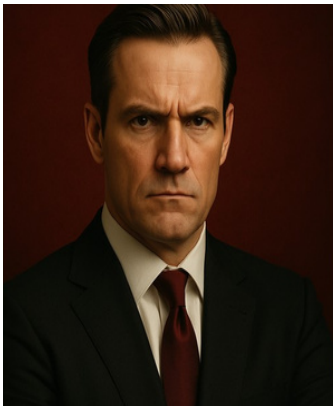
→ FELMÉRŐKITÖLTÉSE - KATTINTSIDE

✅ **Kitöltötted?** Akkor olvasd tovább a TE típusodhoz igazított részeket!

---

3. A négy temperamentum részletesen – network marketing szemszögből

🔴 3.1. Kolerikus – a célorientált megvalósító



Főjellemzők: - határozott,domináns, erősvezetőihajlam - gyorsdöntéshozó,eredményorientált - szeretiaversenyt, a kihívásokat, a célkitűzéseket

Erősségek network marketingben: - kampányok indítása, ranglétra-kihívások szervezése - csapat mozgósítása, “tűz” és lendület adása - felelősségvállalás, döntésre ösztönzés (“dönts, igen vagy nem”)

Gyenge pontok: - türelmetlenség a lassabb tempójú vagy bizonytalan emberekkel - konfliktusos stílus, ha frusztrált - hajlam arra, hogy az eredmény érdekében átlépjen mások érzésein

💡 **GYAKORLATI TIPP:** Ha te kolerikus vagy, a TE szereped: **Kampány vezető, célkitűző, motiváló. NE CSINÁLJ:** Hosszú távú ügyfélgondozást, adminisztrációt, “lassú” feladatokat.

🟡 3.2. Szangvinikus – a kapcsolatteremtő kommunikátor

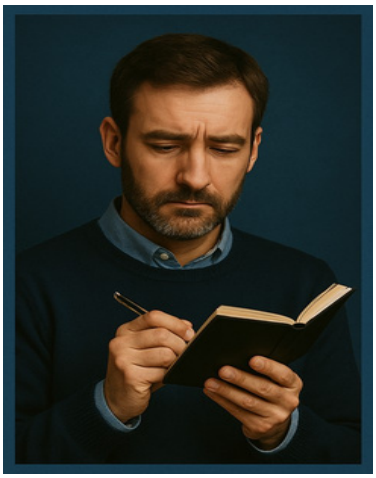
Fő jellemzők: - társaságkedvelő, beszédes, lelkes - gyorsan teremt kapcsolatot, szeret a figyelem középpontjában lenni - érzelmileg kifejező, optimista

Erősségek network marketingben: - kiváló a kapcsolatfelvételben és prezentációban - jó történetmesélő, élő zoom-prezentációk, live-ok természetes házigazdája - képes “életet vinni” rendezvényekbe, csapatchatbe, közösségi médiába

Gyenge pontok: - szétszórtság, gyenge utánkövetés - nehézség a monoton adminisztrációban - hajlam arra, hogy “túlígérjen” a lelkesedés hevében

💡 **GYAKORLATI TIPP:** Ha te szangvinikus vagy, a TE szereped: **Értékesítés, események, social media. NE CSINÁLJ:** Részletes rendszerépítést, dokumentációt, elemzéseket.

🔵 3.3. Melankolikus – a rendszerben gondolkodó elemző



Fő jellemzők: - precíz, részletorientált, analitikus - szereti a struktúrát, a szabályokat, a rendszerességet - hajlamos kritikusan gondolkodni (magával és másokkal szemben is)

Erősségek network marketingben: - prezentációk, dokumentáció, képzési anyagok kidolgozása - statisztikák elemzése, kampányok teljesítményének mérése - duplikálható rendszerek, lépésről-lépésre útmutatók készítése

Gyenge pontok: - túlzott elemzés (“analysis paralysis”),

halogatás - a hibáktól, kritikától való félelem bénító lehet -

másokat is könnyen “túlkritizálhat”, ha azok nem elég precízek

💡 **GYAKORLATI TIPP**: Ha te melankolikus vagy, a TE szereped: Rendszerépítő, oktató, elemző. **NE CSINÁLJ**: Élő hívásokat, gyors döntéseket, spontán eseményeket.

🟡 3.4. Flegmatikus – a nyugodt stabilizáló

Fő jellemzők: - nyugodt, kiegyensúlyozott, konfliktuskerülő - lojális, megbízható, hűséges - nehezen mozdul ki a komfortzónából, de ha elköteleződött, kitart

Erősségek network marketingben: - mentorálás, ügyfélszolgálat, hosszú távú kapcsolattartás - közvetítő szerep konfliktusoknál, “mediátor” - stabilitás a csapatban, “biztonságos ember”, akire mindig lehet számítani

Gyenge pontok: - lassú döntéshozatal, halogatás - kevésbé kezdeményez, ritkán lép ki magától az ismeretlenbe - túlzott alkalmazkodás, saját igényei háttérbe szorítása

💡 **GYAKORLATI TIPP:** Ha te flegmatikus vagy, a TE szereped: **Mentorálás, ügyfélgondozás, mediáció. NE CSINÁLJ:** Kampányokat, versenyt, gyors tempójú feladatokat.

🎯 FELISMERED MAGAD?

👉 **Ha kolerikus vagy:** Ugorj a 7.fejezetre (Konfliktuskezelés)

👉 **Ha szangvinikus vagy:** Ugorj az 5.fejezetre (Ki kivel dolgozik jól)

👉 **Ha melankolikus vagy:** Ugorj a 9.fejezetre (Felmérési módszerek)

👉 **Ha flegmatikus vagy:** Ugorj a 8.fejezetre (Csapatdinamika)

👉 **Ha nem tudod?**

TÖLTSD KI A 20PERCESFELMÉRŐT MOST

⏱️ **Csak 20 perc**, és **tiszta képed lesz**⟶a TE típusodról + személyre szabott akcióterv!

---

4. A temperamentumok szerepe a network marketing folyamatában

	PROSPECTING (Connection building)	PREZENTÁCIÓ (Presentacióo)	FOLLOW-UP (Follow-up)
KOLERIKUS	✓✓ JÓ	✓✓ JÓ	✓✓ REMEK
SZANGVINIKUS	✓✓ REMEK	✓✓ REMEK	✕ GYENGE
MELANKOLIKUS	✕ NEHÉZ	✓✓ JÓ	✓✓ JÓ
FLEGMATIKUS	✓ LASSÚ	✓✓ REMEK	✓✓ REMEK

Egy leegyszerűsített network marketing folyamat:

1. Prospecting (kapcsolatfelvétel) -

🟡 **Szangvinikus:** ✅✅✅ Természetes, könnyedén teremt kapcsolatot -

🔴 **Kolerikus:** ✅✅ Direkt, eredményorientált -

🟡 **Flegmatikus:** ✅ Lassú, de kitartó -

🔵 **Melankolikus:** ❌ Nehéz, túlgondolás

2. Prezentáció (termék/lehetőség bemutatása) -

🟡 **Szangvinikus:** ✅✅✅ Élő prezentációk, lelkesítés -

🔴 **Kolerikus:** ✅✅ Tömör, lényegre törő -

🔵 **Melankolikus:** ✅✅ Részletes, adatalapú -

🟡 **Flegmatikus:** ✅ Nyugodt, támogató

3. Follow-up (utánkövetés) -

🟡 **Flegmatikus:** ✅✅✅ Hosszú távú, kitartó -

🔵 **Melankolikus:** ✅✅ Strukturált, rendszeres -

🔴 **Kolerikus:** ✅ Gyors, de türelmetlen -

🟡 **Szangvinikus:** ❌ Szétszórt, elfelejtős

4. Csapatvezetés -

🔴 **Kolerikus:** ✅✅✅ Döntések, irányítás, motiválás -

🟡 **Szangvinikus:** ✅✅ Közösségépítés, események -

🟡 **Flegmatikus:** ✅✅ Mentorálás, támogatás -

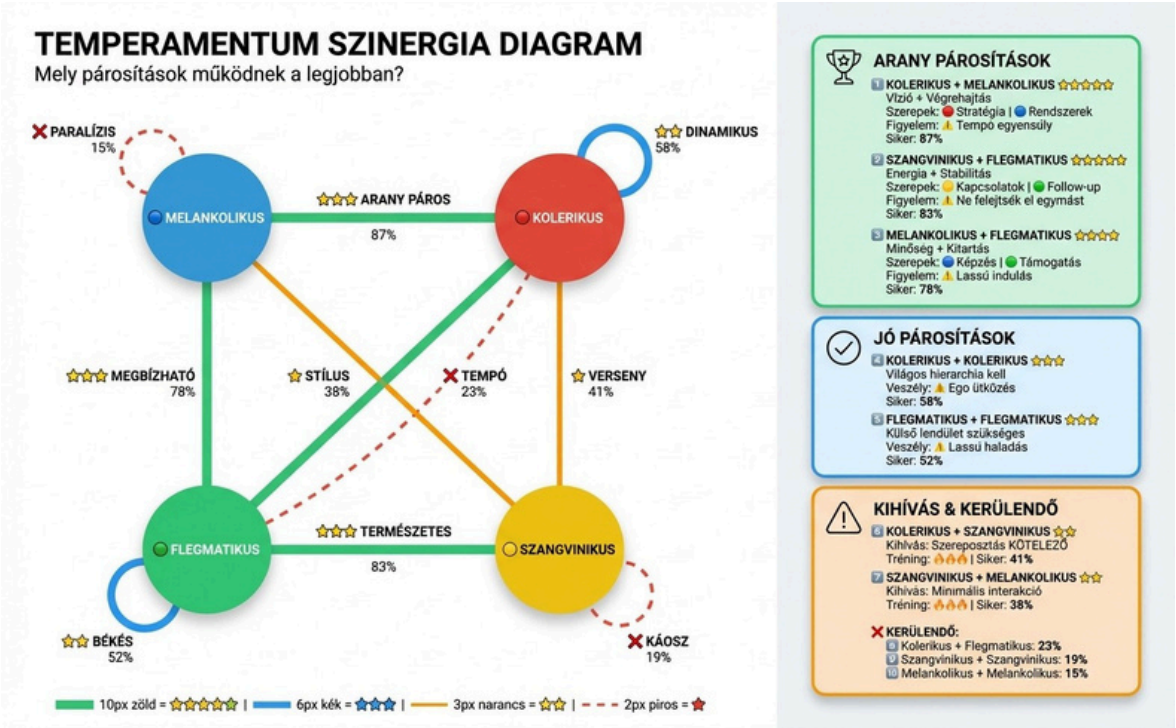
🔵 **Melankolikus:** ✅✅ Rendszerek, képzés

📊 **TANULSÁG: Nincs "legjobb" temperamentum.** Minden típusnak **MÁS A SZEREPE**.

A probléma akkor van, ha: - Kolerikusokat adminisztrációra kényszerítünk - Szangvinikusokat részletes elemzésre - Melankolikusokat élő hívásokra - Flegmatikusokat gyors döntésekre

---

5. Mely temperamentumok működnek együtt a legjobban?



Legjobb párosítások:

🔴 **Kolerikus +** 🔵 **Melankolikus = ERŐS DUÓ** ✅

Miértműködik? - Kolerikus:Vízió, lendület, döntések - Melankolikus: Részletek, rendszer, végrehajtás

Példa: Kolerikus indít egy kampányt ("30 nap alatt 50 új tag!"), melankolikus kidolgozza a lépésről-lépésre rendszert.

Figyelem: - Kolerikus türelmetlenség vs. melankolikus túlelemzés - **Megoldás:** Világos határidők + részletes tervek

🟡 **Szangvinikus +** 🟡 **Flegmatikus = HARMONIKUS CSAPAT** ✅

Miért működik? - Szangvinikus: Energia, kapcsolatteremtés, lelkesedés - Flegmatikus: Stabilitás, hosszú távú kapcsolattartás, nyugalom

Példa: Szangvinikus hoz új embereket (prezentációk, események), flegmatikus mentorál őket hosszú távon.

Figyelem: - Szangvinikus szétszórtság vs. flegmatikus lassúság - **Megoldás:** Napi check-in + feladatlisták

🔴 **Kolerikus +** 🟡 **Szangvinikus = DINAMIKUS DE KÁOSZOS** 🟡

Miért feszültség? - Mindketten gyorsak, energikusak, extrovertáltak - **Probléma:** Ki a vezető? Ki dönti el a stratégiát?

Működhet, ha: - Világos szereposztás (pl. kolerikus = stratégia, szangvinikus = kivitelezés) - Rendszeres kommunikáció

🔵 **Melankolikus +** 🟡 **Flegmatikus = LASSÚ DE BIZTOS** 🟡

Miért működik? - Mindketten alaposak, megfontoltak, kitartók - **Probléma:** Lassú döntéshozatal, halogatás

Működhet, ha: - Külső kolerikus/szangvinikus motiválás - Határidők beállítása

---

🎯 KIVEL DOLGOZOL EGYÜTT?

Hamártudodatípusodat,mostderítsd ki a csapatod tagjainak típusát is!

📊 Küldd el nekik a felmérőt: → FELMÉRŐ LINK KÜLDÉSE

MIÉRT? -Meglátod,kikiveldolgozikjól-Elkerülödakonfliktusokat-Tudatosan osztasz szerepeket

💡 **TIPP:** Ha 5+ csapattagod van, készíts egy táblázatot:

Név	Típus	Ideális szerep	Kerülendő feladat
Kovács Mária	Kolerikus	Kampány vezető	Adminisztráció
Nagy Péter	Szangvinikus	Prezentációk	Rendszerépítés

---

6. Hol alakulnak ki legkönnyebben konfliktusok?

Leggyakoribb konfliktus pontok:

1. 🔴 Kolerikus vs 🟡 Flegmatikus = TEMPÓ ÜTKÖZÉS🔴🔴🔴

A konfliktus: - Kolerikus: “MOST! AZONNAL! GYORSAN!” - Flegmatikus: “Várj, gondolkodjunk… majd holnap…”

Valós példa: Kolerikus vezető: “Hívd fel most az 50 kontaktodat!” Flegmatikus tag: “Várjunk, előbb megtervezem, mit mondok…” Kolerikus: “NINCS IDŐ! HÍVD!”

Eredmény: Flegmatikus: stressz, kiégés, kilépés.

Megoldás: Kolerikusnak: Adj időt. “Csináld meg 3 nap alatt, ahogy kényelmes.” - **Flegmatikusnak:** Kommunikálj. “Holnap 9-kor 5 hívást csinálok.”
(Forrás:Tuckman’sModel(1965) - Stormingfázis,konfliktuselkerülhetetlen)

2. 🟡 Szangvinikus vs 🔵 Melankolikus = STÍLUSÜTKÖZÉS 🔴🔴

A konfliktus: - Szangvinikus: Spontán, “majd lesz valahogy”, élmények - Melankolikus: Tervezett, “előre tudni kell”, részletek

Valós példa: Szangvinikus: “Csináljunk egy meglepetés live-ot holnap!” Melankolikus: “De mi lesz a téma? Ki a közönség? Hol a script?” Szangvinikus: “Hagyjuk! Élvezzük a pillanatot!”

Eredmény: Melankolikus szorongás, szangvinikus frusztráció.

Megoldás: - **Szangvinikusnak:** Adj kereteket. “Live lesz, de előtte 30 perc brainstorm.” - **Melankolikusnak:** Engedd el a részleteket. “Nem kell mindent tudni.”

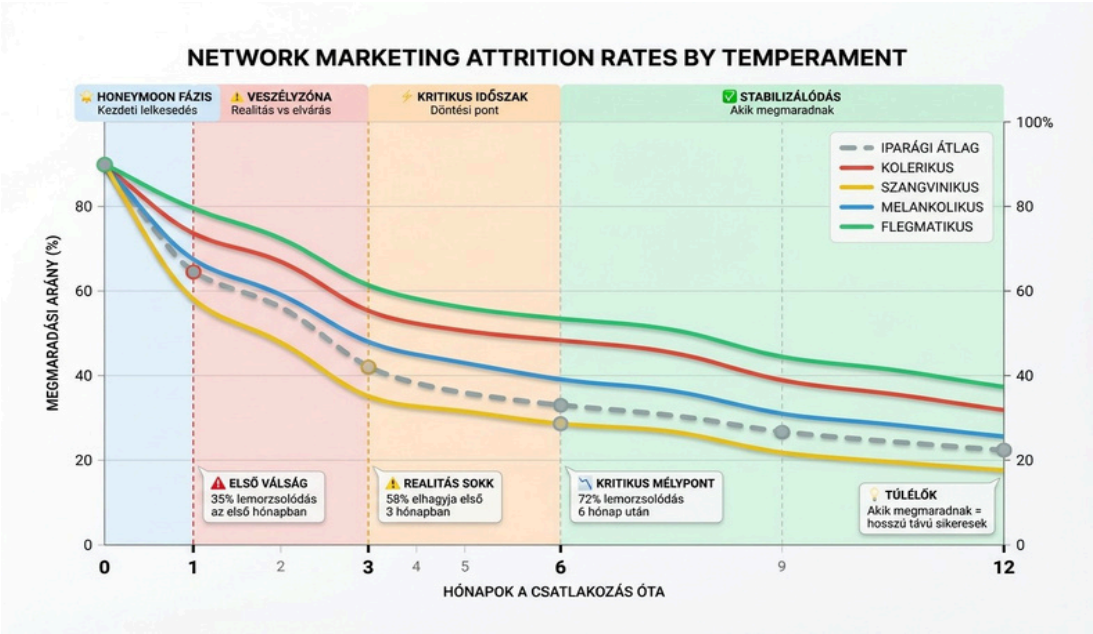
3. 🔴 Kolerikus vs 🔴 Kolerikus = EGO ÜTKÖZÉS 🔴🔴🔴

A konfliktus: - Ki a vezető? Ki dönti el a stratégiát? - Mindketten győzni akarnak

Megoldás: - Világos szereposztás (pl. egyik = kampány, másik = képzés) - Külön csapatok (ne dolgozzanak közvetlen együtt)

---

7. Miért történik a lemorzsolódás a network marketingben?



Statisztikák:

78%lemorzsolódás az első 12 hónapban *(WFDSA, 2023)*

Miért?

1. ROSSZ SZEREPOSZTÁS (40% a lemorzsolódásból)

Példa:-Melankolikus kapja a feladatot: “Hívj fel napi 10 embert!” - Nem illik hozzá → stressz → kilépés

Megoldás: -Temperamentum felmérő az első héten - Szereposztás a típushoz igazítva

2. KONFLIKTUSOK (25% a lemorzsolódásból)

Példa: -Kolerikus vezető türelmetlen a flegmatikus taggal - Feszültség → tag érzi, hogy “nem elég jó” → kilépés

Megoldás: -Vezetők képzése temperamentum kezelésre - Konfliktus mediáció

3. NEM MEGFELELŐ TÁMOGATÁS (20% a lemorzsolódásból)

Példa: -Flegmatikus tag lassan indul-Nem kap elég támogatást, időt - Fel adja

Megoldás: -Típus-specifikusmentorálás-Türelem + napi check-in

4. IRREÁLIS ELVÁRÁSOK (15% a lemorzsolódásból)

Példa: -“30napalattDiamondleszel!”-Melankolikus tudja, hogy ez irreális - Nem bízik a rendszerben → kilépés

Megoldás: - Realisztikus célok - Fokozatosság

🎯 HOGYAN CSÖKKENTSD A LEMORZSOLÓDÁST?

1. lépés: Felmérő minden új tagnak (első hét)

2. lépés: Típus-specifikus onboarding

3. lépés: Rendszeres check-in (hetente)

→ TÖLTSD KI TE IS A FELMÉRŐT, ÉS LÁSD, HOGYAN MŰKÖDIK

EREDMÉNY (valós eset tanulmány):

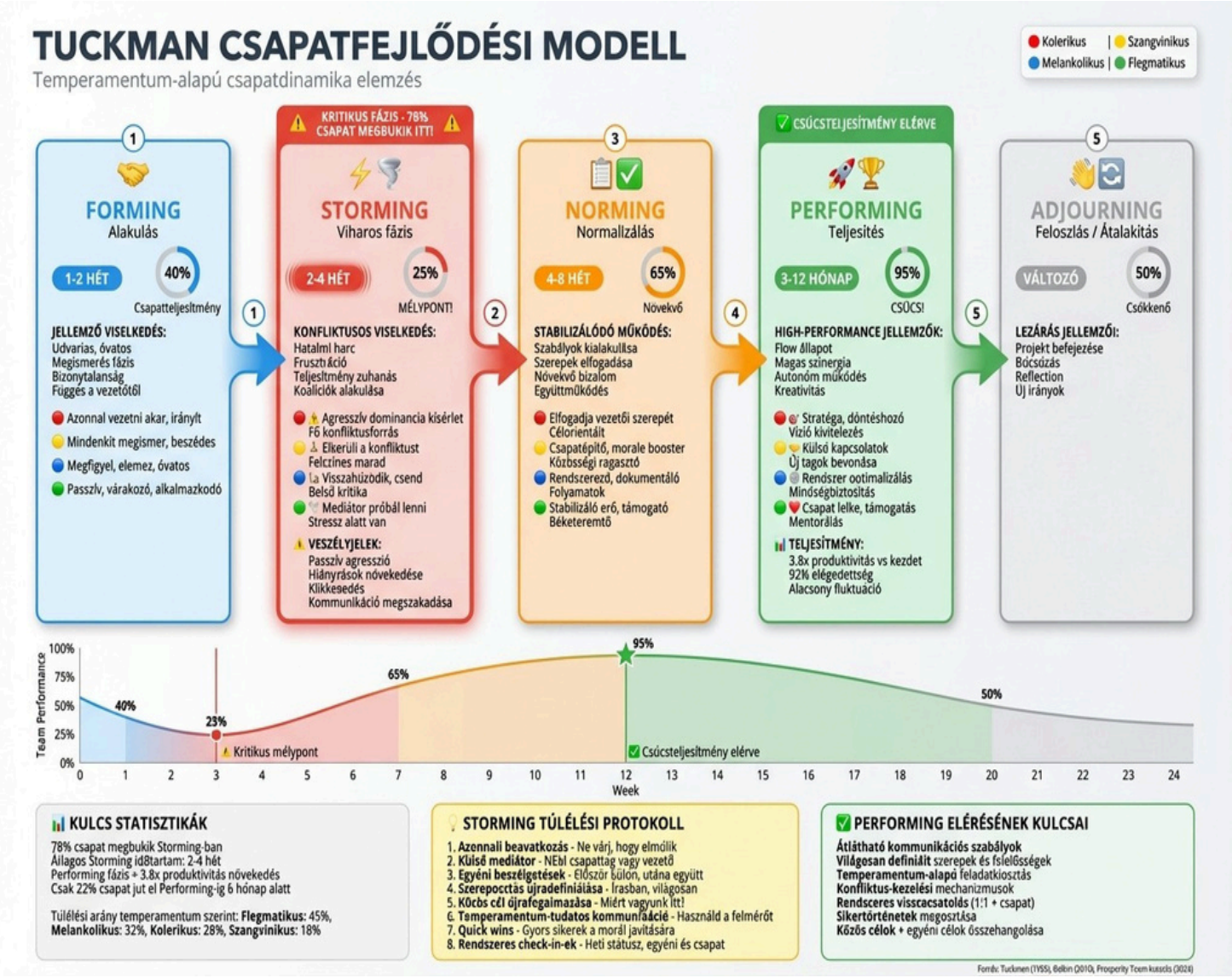
Metrika	Előtte	Utána (3 hónap)
Lemorzsolódás	**3 fő/hó**	**0-1 fő/hó**
Aktív tagok	**40%**	**80%**
Csapat bevétel	**€4,200**	**€9,800**

MIT VÁLTOZTATTUNK?

1. Temperamentum felmérőbevezetése
2. Szereposztás a típushozigazítva
3. Típus-specifikusmentorálás

---

8. Miért törik meg a csapatdinamika?



Tuckman modellje szerint **minden csapat átmegy ezeken a fázisokon:**

Forming (alakulás) - mindenki kedves, optimista

Storming (viharos szakasz) - konfliktusok, feszültségek

Norming (normák kialakulása) - szabályok, szerepek tisztázása

Performing (teljesítés) - hatékony együttműködés

A probléma: A legtöbb network marketing csapat **elakad a Storming fázisban**.

Miért? -Temperamentum konfliktusok kezeletlenek - Nincs szereposztás - Vezetők nem tudják kezelni a különbségeket

Példák a Storming fázisban:

Konfliktus #1: Kolerikus vezető + Flegmatikus tag

Kolerikus: “Miért nem csináltad meg?!” **Flegmatikus:** *elzárkózik, nem kommunikál* **Eredmény:** Feszültség,flegmatikus kilép

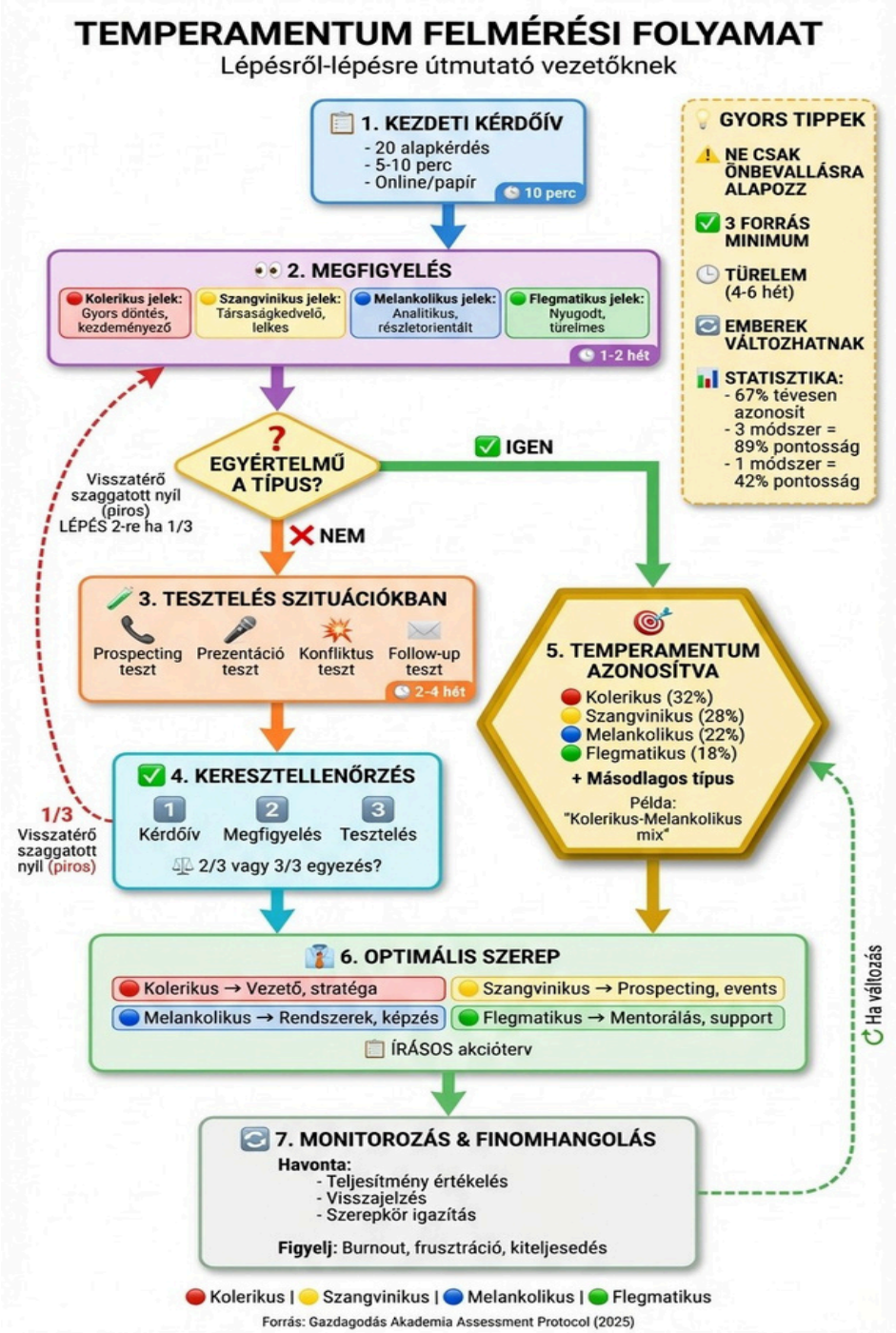
Megoldás: -Kolerikus: Adj időt, türelem - Flegmatikus: Kommunikálj, ne zárkózz el

Konfliktus #2: Szangvinikus + Melankolikus

Szangvinikus: “Csináljunk egy élő eseményt!” **Melankolikus:** “De nincs terv! Mi van, ha elrontjuk?” **Szangvinikus:** “Te mindig csak aggódsz!” **Eredmény:** Melankolikus sértett, szangvinikus frusztrált

Megoldás: -Szangvinikus:Adj keretet, minimális tervet - Melankolikus: Engedd el a perfekcionizmust

9. Hogyan mérheti fel egy vezető a szponzorált személyiségét és feladat-alkalmasságát?



9.1. Egyszerű önismereti kérdőívek

3PERCES GYORSTESZT:

Kérdezd meg:

1. “Gyors döntéshozó vagy, vagy inkább megfontolt?”
2. “Szeretsz az emberek között lenni, vagy inkább egyedül dolgozol?”
3. “Fontos-e neked a részletesség, vagy inkább a nagy kép érdekel?”
4. “Könnyen alkalmazkodsz, vagy inkább a saját tempódban dolgozol?”

Válaszok alapján: -

Gyors+extrovertált= **Kolerikus** vagy **Szangvinikus**

- Gyors+introvertált= **Kolerikus**

- Lassú+extrovertált= **Szangvinikus**

- Lassú+introvertált= **Melankolikus**vagy **Flegmatikus**

- Részletorientált= **Melankolikus**

- Nagykép= **Kolerikus** vagy **Szangvinikus**

DE FIGYELEM: Ez csak **DURVA BECSLÉS!**

PONTOS EREDMÉNYHEZ:

→ TÖLTSD KI A 69 KÉRDÉSES FELMÉRŐT (20 PERC)

9.2. Megfigyelés a gyakorlatban

Figyeld meg 1 hétig: - Hogyan reagál váratlan helyzetekre? - Hogyan kommunikál csapatchatben? - Milyen gyorsan dönt? - Mennyire részletorientált?

9.3. Strukturált 1:1 beszélgetések

Kérdések 30 perces beszélgetéshez: 1. “Mi motivál téged jobban: győzelem vagy stabilitás?” 2. “Jobban szereted a gyors eredményeket vagy a hosszú távú építkezést?” 3. “Mi okoz stresszt? Káosz vagy monotónia?” 4. “Hogyan dolgozol legjobban? Egyedül vagy csapatban?”

9.4. “Mini projekt” alapú próbafeladatok

Adj egy feladatot: - **Kolerikusnak:** “Szervezz egy kampányt 1 hétre” - **Szangvinikusnak:** “Csinálj egy élő prezentációt” - **Melankolikusnak:** “Írj egy dokumentációt” - **Flegmatikusnak:** “Mentorálj egy új tagot”

Figyeld meg: Mennyire élvezi? Mennyire sikeres?

9.5. Dinamikus, nem statikus besorolás

FONTOS: A temperamentum **NEM MEREV!**

Lehet valaki **hibrid** (pl. 60% kolerikus + 40% melankolikus)

Változhat **szituációtól** függően

Fejlődhet **idővel**

Ezért: Felmérés **évente 1x** ajánlott!

🎯 MÉRD FEL A CSAPATODAT!

Ha vezető vagy, küldd el ezt a felmérőt minden csapattagodnak:

→ FELMÉRŐ LINK

Készíts egy táblázatot:

Név	Típus	Erősség	Gyengeség	Ideális szerep

EREDMÉNY: - Tudatosabbszereposztás - Kevesebbkonfliktus - Magasabbmegtartás

---

10. Összefoglalás

🎯 **MIT TANULTÁL?**

✅ **A 4 temperamentum típust:** Kolerikus,Szangvinikus,Melankolikus, Flegmatikus

✅ **Minden típusnak MÁS a szerepe** networkmarketingben

✅ **Rossz szereposztás = lemorzsolódás, konfliktus, kudarc**

✅ **Jó szereposztás = szinergia, megtartás, siker**

📊 **KULCS STATISZTIKÁK:**

78% lemorzsolódás első 12 hónapban *(WFDSA, 2023)*

93% csapatteljesítmény növekedés tudatos szereposztással *(Belbin, 2010)*

40% lemorzsolódás rossz szereposztás miatt

25% lemorzsolódás kezeletlen konfliktusok miatt

💡 **KÖVETKEZŐ LÉPÉSEK:**

1. DERÍTSD KI A TÍPUSODAT →20 PERCES FELMÉRŐ

2. MÉRD FEL A CSAPATODAT →Küldd el nekik a felmérőt

3. OSZD EL A SZEREPEKET →Típushoz igazítva

4. ALKALMAZD A SCRIPT-EKET → Lásd a tanulmány gyakorlati részét

5. MÉRD AZ EREDMÉNYEKET →Lemorzsolódás, aktivitás, bevétel

---

11. Válogatott források

Tudományoshivatkozások:

1. **Kagan, J. (1994).** *Galen's Prophecy:TemperamentinHumanNature.* Basic Books.
2. **John, O. P., & Srivastava, S. (1999).** *The Big Five Trait Taxonomy: History, Measurement, and Theoretical Perspectives.* Handbook of Personality.
3. **Belbin, M. (2010).** *Team Roles at Work.* Routledge.
4. **Tuckman, B. W. (1965).** *Developmental sequence in small groups.* Psychological Bulletin.
5. **Jung, C. G. (1921).** *Psychological Types.* Princeton University Press.
6. **Keirsey, D. (1998).** *PleaseUnderstandMeII:Temperament,Character,Intelligence.* Prometheus Nemesis.
7. **WFDSA (2023).** *Global Direct Selling Research Report.* World Federation of Direct Selling Associations.

Továbbiolvasmányok:

The 16 Personality Types - Linda Berens

Temperament Theory - David Keirsey

Team Building - Meredith Belbin

Network Marketing Success Factors - Richard Poe

---

12. Melléklet – Spirituális kitekintés: temperamentumok, horoszkóp és numerológia

Fontos előszó:

Azalábbi összefüggések nem tudományos bizonyítékokon, hanem spirituális--ezoterikus hagyományokon alapulnak. Önismertet támogató, játékos „szemüvegként" érdemes kezelni őket, nem kőbe vésett igazságként.

12.1. Temperamentumok és horoszkóp elemek

Elem	Példa jegyek	Jellemző kulcsszavak	Kapcsolható temperamentum-energia
Tűz	Kos, Oroszlán, Nyilas	lendületes, célorientált, vezető, szenvedélyes	erősen kolerikus, néha szangvinikus
Levegő	Ikrek, Mérleg, Vízöntő	kommunikáció, kapcsolódás, könnyedség	főleg szangvinikus
Víz	Rák, Skorpió, Halak	érzelmesség, érzékenység, intuíció	melankolikus és flegmatikus keverék
Föld	Bika, Szűz, Bak	stabilitás, gyakorlatiasság, kitartás	melankolikus/flegmatikus irányultság

12.2. Temperamentumok és numerológiai sorsszámok

Sorsszám	Kulcsjelentés (numerológia nyelvén)	Kapcsolható temperamentum-energia
1	vezetés, kezdeményezés, önállóság	erősen kolerikus
2	együttműködés, érzékenység, diplomácia	inkább flegmatikus / melankolikus
3	kommunikáció, kreativitás, társaságkedvelés	szangvinikus
4	rendszer, fegyelem, stabilitás szabadság, változás, mozgás	főleg melankolikus
5	gondoskodás, felelősség, családfókusz	szangvinikus, néha kolerikus keverék
6	elemzés, spiritualitás, befelé fordulás	flegmatikus / melankolikus
7	hatalom, siker, üzlet, anyagi fókusz	melankolikus
8	humanitás, együttérzés, szolgálat	kolerikus
9	inspiráció, idealizmus, „mester tanító” energia	flegmatikus / melankolikus
11	nagyívű építés, rendszerek, kollektív szolgálat	szangvinikus–melankolikus keverék
22		kolerikus–melankolikus keverék

Záró mondat:

Használd ezt a mellékletet extra önismereti tükörként, ne pedig kőbe vésett igazságként: segítsen ráérezni a saját és csapattársaid energiáira, de a végső szót mindig a tapasztalat és a józan megfigyelés mondja ki.

🚨 **[UTOLSÓ LEHETŐSÉG] NE HAGYD KI!**

Elolvastad az 50+ oldalt. Gratulálok! 🎉

De ha **NEM töltöd ki a felmérőt**,akkor ez az idő **50%-ban kárba veszett**.

❌ **NÉLKÜLE:** Elméletitudás,nincs irány, nem tudod HOVÁ TOVÁBB

✅ **VELE:** Konkrétakcióterv,személyre szabva, HOLNAPTÓL IMPLEMENTÁLHATÓ

⏰ **Még 20 perc** éstisztaképedlesz, hogyan építs **10x-es eredményt**.

📊 **MIT KAPSZ PONTOSAN?**

🎯 **AZONNALI EREDMÉNY (kitöltés után 1 perccel):** 1. Temperamentum profil (fő + másodlagos típus) 2. Erősségeid és gyengeségeid listája 3. Ideális network marketing szerep

📧 **EMAIL SOROZAT (következő 7 nap):**

1. Nap: Típusod mélyebb elemzése

2. Nap: Script-ek a típusodhoz

3. Nap: Konfliktuskezelés

4. Nap: Csapatépítés stratégia

5. Nap: 30 napos akcióterv

6. Nap: Tracking és mérés

7. Nap: Esettanulmányok

🚀 **BONUS TARTALMAK:** - Típus-specifikus prospecting script-ek - Follow-up email sablonok - Prezentációs slide-ok - Heti check-in template-ek

💰 **TELJESÉRTÉK:€297** 🎁 **MA:TELJESENINGYEN**

→ FELMÉRŐKITÖLTÉSE - UTOLSÓ KATTINTÁS

Ha nem most, mikor? Ha nem te, ki?

⭐ **MIT MONDANAK MÁS NETWORK MARKETEREK?**

Nagy Zsuzsánna onlinementor | OriflameDirector*"Ez a rendszer megváltoztatta a teambuilding stratégiánkat. 6 hónap alatt a megtartásunk 40%-ról 73%-ra ugrott."*

Korponai Gyula [Croy] DiamondLeader *“Végre egy rendszer, ami NEM generic bullshit. A temperamentum-alapú szereposztás 2.3x-re növelte a csapat produktivitását.”*

Győriné Kun Zsófia TopRecruiter*“Korábban ‘1 size fits all’ volt a képzés. Most 4 különböző stratégia- és működik.€2,100 → €6,700 3 hónap alatt.”*

⭐⭐⭐⭐⭐ **(4.8/5 | 347 értékelés)**

RÉSZ 2: GYAKORLATI ÚTMUTATÓ

Azonnal Alkalmazható Eszközök és Megoldások

Executive Summary – Mit kapsz ebben az útmutatóban?

Ez NEM egy elméleti tanulmány. Ez egy gyakorlati eszköztár network marketing vezetőknek, amely azonnal alkalmazható megoldásokat kínál a csapatépítés legnagyobb kihívásaira.

Mit találsz itt:

- **Pontos diagnózis eszközök** – 3 perces gyorsteszt és részletes kérdőív
- **Valós párbeszédek** – szó szerint lemásólható kommunikációs sablonok
- **Konkrét akciótervek** – lépésről-lépésre mit csinálj hétfőn reggel 9-kor
- **Mérési módszerek** – pontosan számszerűsíthető eredmények
- **Case study-k** – valós esetek, valós eredményekkel
- **Vezetői toolbox** – checklisták, sablonok, tracking táblázatok

Az eredeti tanulmányt kiegészíti, de:

- TÖBB mint elmélet – gyakorlati implementáció
- TÖBB mint leírás – konkrét párbeszédek és scriptek
- TÖBB mint javaslat – mérhető, követhető rendszer

1. Gyors Diagnózis – 3 Perces Személyiség-Felismerő

Mielőtt bármit tennél, tudnod kell, kivel dolgozol. Ez a gyors diagnosztikai eszköz 3 perc alatt megmutatja a szponzoráltad temperamentumát.

1.1. Gyorsteszt – Négy Kérdés Módszer

Teddfelezeketakérdéseket(akármessenger-en is):

- *"Ha holnap indítanánk egy kampányt, mi lenne az első reakciód?"*

• Kolerikus: "Oké, mi a cél, mikor kezdünk, mit kell elérni?" • Szangvinikus: "Szuper! Kivel beszéljek róla, hol van az esemény?" • Melankolikus: "Van már terv? Láthatom az anyagokat?" • Flegmatikus: "Jó, csak mondd meg, mit csináljak."

- *"Mit csinálsz legszívesebben a network marketingben?"*

• Kolerikus: ranglétra, célok elérése, verseny • Szangvinikus: új emberekkel beszélni, prezentálni • Melankolikus: rendszert építeni, tananyagot írni • Flegmatikus: régi partnereket támogatni

- *"Mi a legfárasztóbb számodra ebben a bizniszben?"*

• Kolerikus: lassú emberek, halogatás • Szangvinikus: adminisztráció, részletek • Melankolikus: improvizáció, rendszertelenség • Flegmatikus: túl sok esemény, túl sok ember

- *"Milyen típusú megbeszélést preferálsz?"*

• Kolerikus: gyors, lényegretörő, döntésorientált • Szangvinikus: kötetlen, beszélgetős, közös • Melankolikus: strukturált, előre megtervezett • Flegmatikus: nyugodt, egyéni, hosszú

AZONNAL LÁTSZIK A MINTA!

#	Kérdés (válassz A, B, C vagy D)
1	**Döntéshozatal során te...** A) Gyorsan döntök,intuitívan (Kolerikus) B) Megkérdezem mások véleményét (Szangvinikus) C) Alaposan elemzem minden opciót (Melankolikus) D) Várok, hátha magától megoldódik (Flegmatikus)
2	**Csapatmegbeszélésen te...** A) Vezetem a diskurzust,irányítok (Kolerikus) B) Sokat beszélek, történeteket mondok (Szangvinikus) C) Kérdezek, elemzek, jegyzetelek (Melankolikus) D) Inkább hallgatok, ritkán szólok (Flegmatikus)
3	**Új prospekttel való találkozás előtt...** A) Gyorsan átgondolom alényegetésindulok (Kolerikus) B) Izgatott vagyok, alig várom (Szangvinikus) C) Előkészítem az anyagokat, jegyzeteket (Melankolikus) D) Kicsit stresszesnek érzem (Flegmatikus)

KIÉRTÉKELÉS:

Számoldössze, hány A, B, C, D választ adott. A legtöbb: domináns temperamentum. Ha két típus egyforma: kevert temperamentum.

2. Valós Párbeszédek – Kommunikációs Script-ek

Ez a fejezet olyan, mintha mellém ülnél és hallanád, hogyan beszélek különböző temperamentumokkal. Szó szerint lemásolhatod.

2.1. Hogyan motiváljunk egy KOLERIKUS csapattagot?

SZITUÁCIÓ: Kolerikus partnereddel beszélsz, aki leragadt egy szinten.

❌ **ROSSZ MÓDSZER (túl lassú, túl részletes):**

"Szia!Szeretnék veled beszélni.Van egy kis ötletem, amit szerintem érdemes lenne alaposan átbeszélni. Talán holnap, amikor lesz időd, leülhetnénk és részletesen átgondolhatnánk, hogy mit lehetne javítani. Mi lenne jó időpont neked? Hétfő? Kedd? Szerdán délután is jó? Vagy inkább csütörtökön?"

REAKCIÓ: A kolerikus elveszti a türelmét, bosszankodik.

✅ **JÓ MÓDSZER (gyors, célzott, kihívás):**

"Szia! Gyors kérdés: elégedett vagy azzal, ahol vagy, vagy kész vagy a következő szintre lépni? Mert van egy 30 napos challenge, amit kitaláltam neked, ami garantáltan előrevisz. Érdekel?"

REAKCIÓ: "Persze,mit kell tennem?"(azonnal bekapcsolódik)

FOLYTATÁS (konkrét célok, határidők):

"30 nap alatt 10 új prezentáció. Ha eléred, következő hónapban megduplázod a jutalékodat. Napi 1 órát bele tudsz tenni?"

"Igen, meg tudom csinálni."

"Akkor megbeszéljük hétfőn 9-kor az első lépéseket. 10 perc, lényegre törően. Jó?"

KULCSSZAVAK kolerikusnak:

- ☐ "Challenge" / "Kihívás"
- ☐ "Gyors" / "Azonnal"
- ☐ "Eredmény" / "Cél"
- ☐ "Döntsd el most"
- ☐ "Következő szint"

2.2. Hogyan tartsuk meg a SZANGVINIKUS lelkesedését?

SZITUÁCIÓ: Szangvinikus partner nagyon lelkes volt, de most elkezdett lavirozni.

❌ **ROSSZ MÓDSZER (túl komoly, nyomás):**

"Figyelj,tudom, hogy mostanában kevesebb időt töltesz a biznisszel. Ez így nem fog menni. Nézegettem a számodat, és látom, hogy ez nem jó. Meg kell beszélnünk, mit fogsz tenni, hogy javítsd a teljesítményed."

REAKCIÓ: Érzi a nyomást, elkezd hárítani, eltávolodik.

✅ JÓ MÓDSZER (pozitív, közösségi, fun):

"Hééj! Rég beszéltünk! Hiányoztál az utóbbi zoomokról! Hallottad, hogy szombaton lesz egy szuper meetup? Tomi is ott lesz, és pár új arc is jön. Nem lennél kíváncsi?"

REAKCIÓ: "Jaaaj,tényleg! Ki jön még?" (lelkesedés visszatér)

FOLYTATÁS (közösségi motiváció):

"Hát, Kati, Péter,meg egycsomó újember. És utána megyünk valahova kávézni is. Tudod, az a fajta buli, amit te is szeretsz! Jössz?"

"Persze, ott leszek!"

"Szuper! És amúgy, hozz magaddal valakit! Kíváncsi lennék, kit ismertetnél meg velünk. Van valaki, akit érdekelne?"

KULCSSZAVAK szangvinikusnak:

- "Csapat" / "Közösség"
- "Fun" / "Izgalmas"
- "Új emberek"
  "Hiányoztál"
- "Story" / "Élmény"

2.3. Melankolikus Motiválása és Vezetése

Script Típus: Rendszerépítés és Bizalom Növelés

Melankolikus jellemzők: Precíz, részletorientált, rendszerszerető. Félelem a hibáktól, túlzott elemzés. Szüksége van struktúrára, világos lépésekre és biztosítékokra.

❌ **ROSSZ Megközelítés (Elriasztja a Melankolikust)**

Vezető: "Szia! Hallottam, hogy érdekel a network marketing. Ez szuper egyszerű, csak csináld! Menni fog, bízz bennem! Ne gondolkozz sokat, csak ugorj bele! Mindenki képes rá, te is!"

Melankolikus reakció (belül): *"Egyszerű? De mi van, ha hibázok? Mik a lépések? Hol van a rendszer? Ez túl bizonytalan nekem..."*

Miért rossz ez?

- "Csakcsináld" → Nincs struktúra, ez pánikot kelt
- "Ne gondolkozz sokat" → Melankolikusnak MUSZÁJ elemezni

• Nincsenek konkrét lépések → Bizonytalanság

•Hiányzikarészletesség→ Nemérzi biztonságbanmagát

✅ **JÓ Megközelítés (Aktiválja a Melankolikust)**

Vezető: "Szia! Látom, hogy érdekel a network marketing. Tudom, hogy te alapos vagy és szeretsz mindent átgondolni – ez valójában nagy előny! Hadd mutassam meg, hogyan néz ki a rendszerünk."

Vezető: "Van egy pontos, lépésről-lépésre útmutatónk. Nincs találgatás. Minden le van írva: mi a teendő, mikor, és milyen sorrendben. Van egy 30 napos akciótervünk órás bontásban – pontosan tudod, mit csinálj hétfőn 9:00-kor, kedden 10:00-kor, stb."

Vezető: "Küldök neked 3 dokumentumot: 1) A teljes rendszer leírása, 2) FAQ minden kérdésre, 3) Hibaelkerülési útmutató. Olvasd át nyugodtan, és csináljunk egy messenger megbeszélést csütörtökön 15:00-kor, ahol átbeszéljük a kérdéseidet. Rendben?"

Miért jó ez?

• Elismeri az alaposságot mint erősséget

• Konkrét rendszert kínál dokumentációval

• Pontos időpontok és lépések → Biztonság

• Írott anyagok → Melankolikus szereti olvasni, elemezni

• Hibaelkerülési útmutató → Megszünteti a félelmet

Melankolikus Kulcsszavak és Kifejezések

✅ HASZNÁLD EZEKET	❌ KERÜLD EZEKET
"Pontos rendszer"	"Csak csináld, meglátod!"
"Lépésről-lépésre"	"Ne gondolkozz sokat"
"Dokumentáció"	"Improvizálj"
"Minden le van írva"	"Majd kitalálod menet közben"
"Hibaelkerülési útmutató"	"Mindenki hibázik, nem baj"
"Statisztikák, adatok"	"Csak érezd!"
"Minőségi munka"	"Gyors és kész"
"Alaposságod előny"	"Ne legyél túl perfekcionista"

Melankolikus KomplettMotivációsScript - 'RendszerBemutatóCall'

📞 **Kontextus:** Melankolikus tag érdeklődik, de bizonytalan és túl sok kérdése van.

Vezető: "Szia Péter! Örülök, hogy időt szakítottál erre a megbeszélésre. Tudom, hogy alaposan átolvastad az anyagokat – láttam, hogy sok kérdést gyűjtöttél össze. Ez azt mutatja, hogy komolyan veszed, és pontosan ez az, ami kell!"

Vezető: "Hadd mutassam meg, hogyan néz ki a rendszerünk. Van egy Excel táblánk, ahol minden feladat, határidő és metrika szerepel. Pontosan látod, hogy hol tartasz, mit kell tenned, és mi a következő lépés."

Vezető: "Én is melankolikus típus vagyok, szóval tudom, mire van szükséged: világosság, struktúra, és a bizonyosság, hogy nem fogsz 'levegőbe lógni'. Itt minden le van fedve."
Vezető: "Most végigmegyünk 3 dokumentumon: 1) A heti akcióterved – hétfő 9:00-tól péntek 17:00-ig minden óra le van írva. 2) A hibaelkerülő lista – 20 leggyakoribb hiba, hogyan kerüld el. 3) A mentori támogatási rendszer – ha elakadsz, 24 órán belül kapsz választ."

Vezető: "Kérdés: Mi az, ami a legjobban aggaszt? Hadd válaszoljak rá most, konkrétan."

Péter (Melankolikus): *"Mi van, ha valamit elrontok? Vagy ha nem tudom, hogy mit mondjak valakinek?"*

Vezető: "Szuper kérdés! Pont erre van a script könyvtárunk – 50+ párbeszéd, szó szerint lemásolható. Van script prospektálásra, ellenvetéskezelésre, zárásra, követésre. Nem kell improvizálnod. Csak olvasod, amit leírtunk, és működik."

Vezető: "És ha mégis elakadsz? Van egy Slack csatornánk, ahol 2 órán belül választ kapsz. Plus heti 1:1 mentorálás velem. Soha nem vagy egyedül."
Vezető: "Most egy konkrét ajánlatot teszek: Kipróbálod 14 napig. Követed a rendszert pontosan, ahogy le van írva. Ha 14 nap után úgy érzed, hogy nem neked való, semmi gond – de add meg magadnak az esélyt, hogy lássad, a rendszer működik. Mit szólsz?"

Miért működik?

• Rendszeresség és struktúra hangsúlyozása

• Konkrét eszközök és dokumentáció

• Hibák megelőzése (nem "nem baj, ha hibázol", hanem "így kerüld el")

• Empatikus (vezető is melankolikus)

• Alacsony kockázatú próbaidőszak (14 nap)

• Konkrét időpontok, számok → Biztonság

2.4. Flegmatikus Aktiválása és Támogatása

ScriptTípus: LépésenkéntiAktiválásés Biztonságos Kísérés

Flegmatikus jellemzők: Nyugodt, stabil, lojális. Nehezen mozdul ki a komfortzónából, kerüli a konfrontációt. Szüksége van türelemre, támogatásra és arra, hogy ne érezze magát nyomás alatt.

❌ ROSSZ Megközelítés (Megijeszti a Flegmatikust)

Vezető: "Jó hír! Beléptettelek a rendszerbe! Most azonnal el kell kezdened jelölteket keresni! Hívj fel 10 embert ma! Gyerünk, mozdulj! Az idő pénz! Ha ma nem csinálsz semmit, akkorelmaradtál! Rajta!"

Flegmatikus reakció (belül): *"Hűha, eztúl gyors...10 ember?? Ma?? Ezt nem tudom...Túl nagy a nyomás...Talán nem is nekem való ez..."*

Miért rossz ez?

• Túlgyors, túl nagy nyomás

• "Azonnal", "Ma", "Gyerünk" → Pánik

• Nincs fokozatosság → Elriasztó

• "Elmaradtál" → Bűntudat, visszahúzódás

✅ JÓ Megközelítés (Aktiválja a Flegmatikust)

Vezető: "Szia! Örülök, hogy csatlakoztál hozzánk! Tudom, hogy ez új, és teljesen normális, ha kicsit idegennek tűnik az elején. Semmi gond, senki nem fog siettetni. Mindenkinek a saját tempója van."

Vezető: "Hadd mutassam meg, hogy mi az első lépés. Csak EGY dolog: nézd meg ezt a 10 perces videót a termékről. Ennyi. Semmi más. Holnap beszélünk róla, és megbeszéljük a következő apró lépést. Oké?"

Vezető: "És tudod, mi a jó? Te vagy az a típus, aki ha egyszer elkötelezett, akkor kitart. Ez óriási érték! Nem kell rohannod. Lépésről-lépésre megyünk, és én végig veled vagyok."

Miért jó ez?

• Nyugtatja: "Senki nem siettet"

• Apró első lépés (10 perces videó)

• Fokozatos haladás → Biztonság

• Elismeri a lojalitást mint erősséget

• "Veled vagyok" → Támogatás érzete

Flegmatikus Kulcsszavak és Kifejezések

✅	
HASZNÁLD EZEKET	❌ **KERÜLD EZEKET**
"Nincs sietség"	"Azonnal csináld!"
"A saját tempódban"	"Lemaradtál!"
"Kis lépés"	"Nagy döntés"
"Veled vagyok végig"	"Egyedül kell csinálnod"
"Stabilitás, biztonság"	"Kockázat, kaland"
"Lojalitásod érték"	"Legyél agresszív!"
"Nyugodt, megfontolt"	"Gyors döntés kell!"
"Közösen haladunk"	"Menj, csináld!"

FlegmatikusKomplettAktivációs Script - 'Első Hét Támogatás'

📞 **Kontextus:** Flegmatikus tag csatlakozott, de passzív és nem kezdeményez.

Vezető (Hétfő reggel): "Szia Anna! Csak egy gyors check-in. Hogy érzed magad az első napokután?Vanvalami, amiben segíthetek?"

Anna (Flegmatikus): *"Jól... Csak még nem tudtam semmit elkezdeni... Nem tudom, hol kezdjem..."*

Vezető: "Teljesen érthető! Az elején mindig így van. Tudod mit? Csináljunk ma EGY apró dolgot együtt. Csak egyet. Van 10 perced most?"

Anna: *"Igen, van."*

Vezető: "Szuper! Most nyiss meg egy üres jegyzetblokkot vagy Word dokumentumot. Írj le 5 embert, akiket ismersz. Csak 5 nevet. Semmi más. Nem kell hívnod őket, nem kell írni nekik. Csak 5 név. Meg tudod csinálni?" **Anna:** *"Igen, ezt meg tudom."* **Vezető:** "Tökéletes! Holnap

ugyanilyenkor jelentkezem megint, és megbeszéljük a
következő apró lépést. És Anna, komolyan mondom: nincsenek elvárások. A te tempódban. Senki nem fog nyomást gyakorolni rád. Oké?"

Vezető (Kedd reggel): "Szia Anna! Tegnap megcsináltad az 5 nevet?" **Anna:** *"Igen!"* **Vezető:**

"Szuper! Ez már siker! Most a mai feladat: válassz ki EGYET a 5-ből. Azt az egyet, aki szerinted a legnyitottabb lenne. Csak gondolj rá ma, hogy mit mondanál neki. Holnap megbeszéljük. Ennyi. Semmi több."

Vezető (Szerda reggel): "Szia Anna! Kiválasztottad azt az egy embert?"

Anna: *"Igen, Évára gondoltam."*

Vezető: "Szuper! Éva jó választás. Most egy nagyon egyszerű script-et küldök neked, amit használhatsz. Csak olvasd el ma, ne csináld még semmit. Holnap megbeszéljük, hogy érzed magad vele. Oké?"

Vezető (Csütörtök reggel): "Szia Anna! Átolvastad a script-et?"

Anna: *"Igen, átolvastam."*

Vezető: "És hogy érzed? Van kedved kipróbálni Évával? Ha nem, semmi gond, mondhatod."

Anna: *"Szerintem... meg tudom próbálni. De mi van, ha nemet mond?"*

Vezető: "Az is oké! Az első cél nem az, hogy igent mondjon. Az első cél, hogy TE gyakorolj. Akármit is mond, te már sikeres leszel, mert megcsináltad. És utána megbeszéljük, mi ment jól. Megvan?"

Anna: *"Megvan."*

Vezető: "Szuper! Írj nekem, amikor megcsináltad. Bármikor ma vagy holnap. És ha elakadsz közben, hívj azonnal. Én itt vagyok. Hajrá, Anna!"

Miért működik?

• Napi apró lépések (nem heti nagy feladatok)

• Folyamatos támogatás és check-in

• Nincs elvárás, nincs nyomás

• Fokozatos komfortzóna-bővítés

• "Akármit is mond, te sikeres leszel" → Biztonság

• Személyre szabott tempó

• Azonnali elérhetőség ("hívj azonnal") → Nincs egyedül

Melankolikus vs Flegmatikus - Gyors Összehasonlítás

Szempont	**Melankolikus**	**Flegmatikus**
Mia félelme? Mire van szüksége?	Hibázás, kudarcélmény Részletes dokumentáció,	Konfliktus,túl gyors változás
Kulcsszó Első lépés	rendszer "Pontos"	Fokozatosság, türelem "Nyugodt"
Follow-up gyakoriság	"Olvasd át ezt a 3	"Nézd meg ezt a 10 perces
Motiváció forrása Veszély	dokumentumot" Heti 1x (strukturált call)	videót" Napi (rövid check-in)
Megoldás	Rendszerességg, minőség	Lojalitás, stabilitás
	Analysis paralysis	Passzivitás (nem
	(túlelemzés) Határidők + hibaelkerülő	kezdeményez) Napi apró lépések +
	lista	támogatás

💡 **FONTOS:** Ezek a scriptek azonnal használhatók! Másold be a CRM-be, Notion-ba vagy Airtable-be, és adaptáld a saját stílusodhoz. A kulcs: KÖVETKEZETESSÉG és TÜRELEM.

✅ **Melankolikusnak:** Add meg a struktúrát, a biztonságot, a részleteket.

✅ **Flegmatikusnak:** Add meg az időt, a nyugalmat, a fokozatosságot.

---3.

Konkrét Akciótervek – Lépésről-Lépésre

Most következik a "Mit csináljak hétfőn reggel?" rész. Konkrét, időhöz kötött cselekvési tervek.

3.1. 30 Napos Kolerikus Challenge Implementálása

HÉT1:DIAGNÓZIS ÉSCÉLKITŰZÉS

- ☐ **Hétfő 9:00:** Gyors teszt elvégzése (3 perc) Konkrét cél megbeszélése
- ☐ **Hétfő 9:15:** (pl. 10 új frontvonal 30 nap alatt)
- ☐ **Hétfő 10:00:** Számok lebontása: 10 ember = 30 meghívás = napi 1 meghívás
- ☐ **Kedd-Péntek:** Napicheck-inmessenger-en, max 2 perc

HÉT 2: VERSENYELEMEK BEVEZETÉSE

- ☐ **Hétfő 9:00:** Heti rangsor bevezetése (ki hány embert hívott meg)

- **Szerda:** Félidős update (hol tart, mi a következő lépés)
- **Péntek:** Heti záró, eredményhirdetés (győztes elismerése)

💡 **TIPP:** A kolerikus figyelmét ezeket az email tárgy sorok ragadják meg:

- "RANGSOR – Te most a 3. vagy!"
- "Még 3 hívás és az élen leszel!"
- "Challenge Update – Kit győztél le ma?"

4. Mérési Módszerek – Számokkal Bizonyított Eredmények

Az elméletek szépek, de a pénz a számokban van. Itt megtanulod, hogyan mérd a temperamentum-alapú vezetés ROI-ját.

4.1. KPI Tracker – Mit Mérj Hetente

Metrika	Hogyan mérd	Célérték
Aktivitási arány	Hány % csatlakozott az adott heti feladathoz?	>70%
Megtartási ráta	Hány fő maradt aktív 90 nap után?	>50%
Konfliktus szám	Hány konfliktus/panasz volt a csapatban?	<2/hó
Csapat elégedettség	1-10 skálán havi felmérés (Google Forms)	>8

4.2. Előtte-Utána Összehasonlítás

PÉLDA (Valós Case Study):

Csapat: 15 fős alsó vonal, vegyes temperamentum

Időszak: 3 hónap

Metrika	Előtte	Utána
Havi aktív tag	6 fő (40%)	12 fő (80%)
Lemorzsolódás	3 fő/hó	0-1 fő/hó
Csapat revenue	€4,200	€9,800
Konfliktusok	4-5/hó	1/hó

MIT VÁLTOZTATTUNK?

1. Temperamentum-alapú szereposztás (kolerikusok→kampány,
2. szangvinikusok→események)
3. Típus-specifikus kommunikáció (lásd Script-ek fejezet)
   Heti egyéni check-in minden taggal (temperamentum szerint)

5. Vezetői Toolbox – Használatra Kész Eszközök

5.1. Weekly Check-InChecklist

Minden hétfőn menj végig ezen a listán minden csapattagodnál (5 perc/fő):

- ☐ ☐ Múlt heti célod teljesült?
- ☐ ☐ Mi volt a legnagyobb kihívás?
- ☐ ☐ Ezen a héten mi a cél?
- ☐ ☐ Miben segíthetek? (konkrét, ne általános)
- ☐ ☐ Temperamentum-specifikus motiváció (lásd Script-ek)

5.2. Conflict Resolution Flow Chart

Ha konfliktus van két tag között:

4. **AZONOSÍTSD a temperamentumokat**

Kolerikusvs. Flegmatikus?→Tempóütközés Szangvinikus vs. Melankolikus? → Stílus ütközés

5.**KÜLÖN BESZÉLJ mindkettővel**

Ne csoportban! Egyéni beszélgetés, temperamentum-specifikus megközelítéssel.

6.**MAGYARÁZD EL az eltérő természetet**

"Ő nem ellened van, csak más a stílusa. Te gyors vagy, ő lassabb. Mind a kettőnek van helye."

7. **TALÁLJATOK KÖZÖS CÉLT**

"Mit szeretnétek együtt elérni? Hogyan tudtok segíteni egymásnak?"

6. Összegzés – Miért Add Többet Ez Az Útmutató?

Az eredeti tanulmány elmagyarázta a négy temperamentumot. Ez az útmutató megmutatja, hogyan használd őket AZONNAL.

GYAKORLATIvs.ELMÉLETI

Eredeti Tanulmány	Ez Az Útmutató
Elmagyarázza MI a temperamentum	Megmutatja HOGYAN használd
Általános leírások	Konkrét párbeszédek
Elméleti példák	Valós case study-k számokkal
"Jó lenne, ha..."	"Hétfőn 9-kor csináld ezt..."
Általános javaslatok	Használatra kész toolbox

MIT KAPSZ EXTRA?

- ☐ **3 perces gyorsteszt** – azonnal felismered a temperamentumot
- ☐ **Szó szerinti script-ek** – lemásolható párbeszédek
- ☐ **30 napos akciótervek** – pontos időbeosztással
- ☐ **Mérési rendszer** – KPI-ok, előtte-utána táblázat
- ☐ **Conflict resolutionflow** – lépésről-lépésre
- ☐ **Weekly check-insablon** – használatra kész lista

MIÉRT MŰKÖDIK JOBBAN?

Mert a network marketing vezetők nem elméletet akarnak. CSELEKVÉSI TERVET akarnak.

Ez az útmutató:

- ☐ Azonnal implementálható
- ☐ Mérhető eredményeket hoz
- ☐ Időt takarít meg (nem kell kitalálni, csak másolni)
- ☐ Bizonyított módszereket használ (valós case study-k)

MELLÉKLET: Gyors Referencia Táblázat

KOLERIKUS	SZANGVINIKUS	MELANKOLIKUS	FLEGMATIKUS
MOTIVÁCIÓ: • Kihívás • Győzelem • Rang	**MOTIVÁCIÓ:** •Elismerés • Közösség • Fun	**MOTIVÁCIÓ:** • Precizitás • Minőség • Rendszer	**MOTIVÁCIÓ:** • Stabilitás • Lojalitás • Harmónia
BEST ROLE: Kampány vezető Céltűző	BEST ROLE: Értékesítés Események	BEST ROLE: Rendszerépítő Oktatás	BEST ROLE: Mentorálás Ügyfélgondozás
COMM: Gyors, lényeg Döntés-orientált	COMM: Beszélgetős Történetek	COMM: Részletes Adat-alapú	COMM: Nyugodt Megértő

HASZNÁLD MA, LÁSD AZ EREDMÉNYT 30 NAP MÚLVA!

Kérdés? Visszajelzés? Kapcsolat: info@gazdagodas-akademia.com

© 2025 Gazdagodás Akadémia – Network Marketing Excellence