**PERSONALIDAD**

**Personalidad predominante: INFLUENCIA**

Este tipo de comportamiento se caracteriza por encarar una situación y manejar un estilo propio de comunicación. Tiene un comportamiento alegre, extrovertido, cálido, alegre, sociable y gregario. Siempre necesita comunicarse con los demás e interactuar de forma positiva con los que le rodean. Su naturaleza gregaria ayuda a juntar a otros comportamientos que no lo son tanto. Es de confiar, pero su necesidad de ser abierto hace que revele información o sentimientos que otros comportamientos preferirían guardar. Sin embargo, su falta de diplomacia se compensa con tu naturaleza comunicativa y excelente habilidad para salir de cualquier dificultad.

**Principales características de la personalidad: Influencia**

* **Fortalezas -** Seguro de sí, extrovertido, persuasivo, participante, optimista, entusiasta, comunicativas.
* **Debilidades -** Impulsivo, superficial, irrealista, de mucha labia, oyente, inatento, emocional.
* **¿Cómo se siente?** - Creativo, sociable, entusiasta, dinámico, expresivo y amigable.
* **¿Cómo es visto? -** Exaltado, indiscreto, extravagante, precipitado, descentrado, superficial.
* **¿Cómo es realmente?** - Creativo, motivador, equipo, solucionador de conflictos e interpersonal.
* **¿Qué valores aporta? -** Emoción, entusiasmo, persuasión, optimismo y comunicación.
* **¿Cómo motivarlo? -** Evitar el trabajo con datos, otorgar reconocimiento social, dar libertad para hablar, ofrecer un ambiente favorable y fomentar la actividad grupal fuera del trabajo.
* **¿Cómo hablarle? -** Dejar tiempo para socializar, preguntar sobre opiniones, acortar la distancia, preocuparse por sus sentimientos, fomentar las decisiones rápidas, ofrecer oportunidades de reconocimiento, evitar la discreción y frialdad, no controlar la conversación y evitar enfocarse en datos y números.
* **¿Qué le debe ofrecer la empresa?** Ambiente favorable, ritmo rápido, variedad de tareas, posibilidad de socializar, feedback positivo y reconocimiento.
* **¿Qué aspectos debe mejorar?**

Ser más centrado; hablar menos y escuchar más y ser menos impulsivo.

Perfil laboral: **El Consejero**

*El Consejero tiene el don particular de resolver los problemas de los demás. Impresiona con su afecto, empatía y comprensión* Al Consejero le es fácil encontrar lo bueno en las personas y asume una actitud optimista. El consejero prefiere tratar con la gente sobre la base de una relación íntima. Al saber escuchar, en especial a los problemas, es discreto en sus sugerencias y no trata de imponer sus ideas a los demás.

El Consejero suele ser en extremo tolerante y paciente con las personas que no rinden en el trabajo. Bajo presión, se le dificulta confrontar los problemas de desempeño en forma directa. Suele ser demasiado indirecto para ordenar, exigir o disciplinar a otros. Con su actitud de que la “gente es importante”, el Consejero suele dar menos importancia al rendimiento. En ocasiones requiere ayuda para fijar y cumplir fechas límites realistas.

A menudo, el Consejero toma la crítica como una afrenta personal, pero responde en forma positiva si recibe atención y cumplidos por un trabajo bien hecho. Cuando tiene un puesto de responsabilidad, suele prestar atención a la calidad de las condiciones de trabajo y proporcionar reconocimiento adecuado a los miembros de su equipo.

**Principales características de este perfil laboral:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Emociones** | Es fácil de abordar, afectuoso y comprensivo. |
| **Meta** | La amistad; la felicidad. |
| **Juzga a los demás por** | Su aceptación positiva; generalmente busca el lado bueno de las personas. |
| **Influye en los demás mediante** | Las relaciones personales, al practicar la política de “puertas abiertas”. |
| **Su valor para la organización** | Estable, predecible; una amplia esfera de amistades; sabe escuchar. |
| **Abusa de** | Acercamiento indirecto, tolerancia. |
| **Bajo presión** | Se torna demasiado flexible e íntimo; confía demasiado en todos sin distinción. |
| **Teme** | Presionar a los demás; que se le acuse de hacer daño. |
| **Sería más eficaz si** | Presenta más atención a las fechas límite; tuviera más iniciativa para realizar el trabajo. |