Tu perfil o estilo de comportamiento diario es el

**PERFIL del PERSUASIVO**

***Cordial, protagonismo social, alcanza metas a través de otros, extrovertido, productivo, habla mucho, muestra sus debilidades.***

***¡Bienvenidos al Perfil del Persuasivo!***

Las personas que tienen el perfil Persuasivo trabajan con y a través de otros.

Se esfuerzan por hacer negocios de forma amistosa al mismo tiempo que “pelean” por alcanzar sus propios objetivos.

Son francos por naturaleza y muestran interés por las personas. Se ganan el respeto y la confianza.

Los persuasivos tienen la capacidad de convencer a los demás de su punto de vista, no sólo los conquistan, sino que también los retienen como clientes o amigos. Esta habilidad les es particularmente útil para obtener puestos de autoridad ya que se saben vender a sí mismos y a sus ideas.

El trabajo con gente, las tareas que le suponen un desafío y la variedad de trabajos y actividades que impliquen movilidad, proporcionan un ambiente favorable para los Persuasivos.

También suelen buscar actividades que les proporcionen oportunidades de quedar bien.

Como resultado de su entusiasmo natural los Persuasivos tienden a ser demasiado optimistas respecto a los resultados de los proyectos y el potencial de algunas personas.

Los Persuasivos también suelen sobreestimar su capacidad de poder influir o cambiar el comportamiento de los demás.

Al mismo tiempo que rechazan las rutinas y los reglamentos, los Persuasivos necesitan que se les proporcione información analítica de manera sistemática y periódica para ser más eficaces. Cuando se les hace ver la importancia de los “pequeños detalles” la información adecuada y concreta les ayuda a equilibrar su entusiasmo con una evaluación más realista de la situación.

| **¿Cuál es su comportamiento natural?** | Las personas que poseen este patrón suelen confiar en los demás y se muestran como entusiastas y apasionados. |
| --- | --- |
|  |  |
| **¿A qué objetivos o metas suelen orientarse?** | Les interesa la autoridad y el prestigio. |
|  |  |
| **¿Por qué temas suelen juzgar a los demás?** | Suelen juzgar a los demás por su capacidad de expresión verbal y por su flexibilidad. |
|  |  |
| **¿Cuál es el valor principal de este perfil para la organización?** | Su valor para la organización radica en que saben vender y cerrar acuerdos. Tienen mucha seguridad en sí mismos y confianza para delegar responsabilidades. |
|  |  |
| **¿En qué aspectos podrían abusar de su estilo?** | En ocasiones pueden mostrar demasiado entusiasmo y optimismo. También pueden abusar de sus habilidades para negociar o convencer a otros. |
|  |  |
| **¿Cómo se manejan bajo presión?** | Bajo presión pueden mostrarse discretos o diplomáticos. |
|  |  |
| **¿Cuál es su mayor temor?** | Temen los ambientes que son inalterables o aquellos en donde se manejan relaciones complejas. |
|  |  |
| **¿Cómo podrían ser más eficaces?** | Serían más eficaces sí hicieran un análisis más objetivo de la información. También, si profundizaran más en las tareas que ejecutan y en los detalles de los temas que manejan. |

| **FORTALEZAS**   * Gran capacidad de inspiración e influencia * Buena gestión del cambio * Capacidad para generar relaciones interpersonales * Proactividad |  | **DEBILIDADES**   * Poco objetivo en las capacidades de otras personas * Impaciencia antes determinados objetivos * Pérdida de interés en proyectos que están más avanzados * Demasiado impulsivo y confiado |
| --- | --- | --- |

**MÁS INFO SOBRE TUS PERFILES BAJO PRESIÓN Y MOTIVACIÓN**

Complementando tu perfil integral, te compartimos información sobre los otros patrones que complementan tu estilo: