Tu perfil o estilo de comportamiento diario es el

**PERFIL del ALENTADOR**

***Persuasivo, controlador, manipulador, influyentes, pragmáticos, flexibles, inspirador, comunicador, networked.***

***¡Bienvenidos al Perfil del Alentador!***

Las personas con el Patrón Alentador suelen, conscientemente, intentan persuadir o modificar los pensamientos y acciones de los demás.

Al buscar controlar su ambiente con astucia, identifican y “manipulan” los motivos existentes de otras personas dirigiendo la conducta resultante hacia un fin predeterminado.

Las personas del Patrón Alentador saben con exactitud los resultados que quieren lograr, pero no siempre los verbalizan de inmediato. Pueden manifestarlo sólo después de que se haya creado el ambiente apropiado y la otra parte esté dispuesta a aceptarlo. Por ejemplo, ofreciendo su amistad a quienes desean ser aceptados, dándoles más autoridad a quienes buscan poder, o generándoles seguridad a quienes buscan un ambiente predecible.

Los Alentadores pueden ser encantadores en su trato con los demás. Son persuasivos para obtener ayuda cuando se les presentan trabajos repetitivos o trabajos que les consumen mucho tiempo.

Algunas personas experimentan, ante ellos, una sensación de conflicto al sentirse por un lado atraídos y, curiosamente, al mismo tiempo “utilizados”.

En la mayoría de los casos quienes poseen este perfil suelen ser apreciados por sus colaboradores. Esto lo consiguen, entre otros recursos, gracias a su enorme capacidad de palabra para persuadir.

Los Alentadores prefieren alcanzar sus objetivos no dominando a las personas, sino haciendo de agentes influyentes para que realicen el trabajo.

| ¿Cuál es su comportamiento natural? | Quienes tienen este perfil suelen relacionarse cercanamente y a la vez tienden a aparentar dar poca importancia a la necesidad que tiene de afecto. |
| --- | --- |
|  |  |
| ¿A qué objetivos o metas suelen orientarse? | El objetivo principal de este perfil es controlar su ambiente o a su público. |
|  |  |
| ¿Por qué temas suelen juzgar a los demás? | Los alentadores juzgan a los demás por la forma en que proyectan su fuerza personal, su carácter y, en ocasiones, su posición social. |
|  |  |
| ¿Cuál es el valor principal de este perfil para la organización? | Su valor para la organización está relacionado con su capacidad de movilizar a las personas, también suelen iniciar actividades, ordenar, felicitar y manejar la disciplina en los equipos de trabajo. |
|  |  |
| ¿En qué aspectos podrían abusar de su estilo? | Pueden abusar de su enfoque proclamando que el “fin justifica los medios”. |
|  |  |
| ¿Cómo se manejan bajo presión? | Bajo presión, quienes tienen el patrón alentador, pueden volverse manipuladores, algo pendencieros, guerreros. |
| ¿Cómo influyen sobre los demás? | Influyen en los demás mediante su encanto, su capacidad de dirigir, y también de intimidar. Utilizan herramientas de recompensas con los equipos. |
| ¿Cuál es su mayor temor? | Suelen temer ser demasiado blandos o perder su posición social. |

| **FORTALEZAS**   * Autoestima y autoconfianza * Capacidad de influencia y persuasión * Dotes comunicativos * Buena gestión del conflicto |  | **DEBILIDADES**   * Poca constancia en las tareas a realizar * Resistencia a la autoridad * Poca asertividad * En ocasiones, falta de congruencia |
| --- | --- | --- |

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

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