



Instituto Internacional  
**San Telmo**

CPNNI-26

## **CUATRO PERFILES DE ORADOR**

---

Nota técnica de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, preparada por el Profesor Ricardo Velilla Barquero.

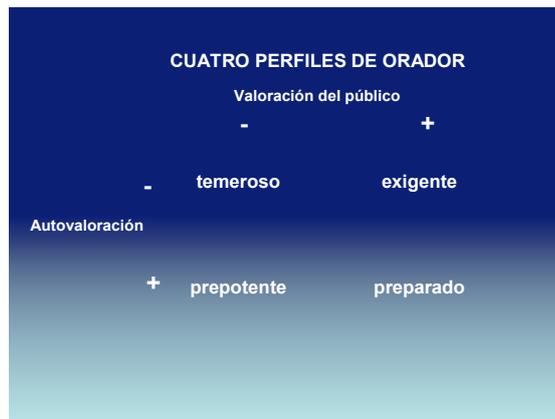
Copyright © septiembre 2017, Instituto Internacional San Telmo. Prohibida la reproducción total o parcial sin autorización escrita del Instituto Internacional San Telmo.

## Advertencias:

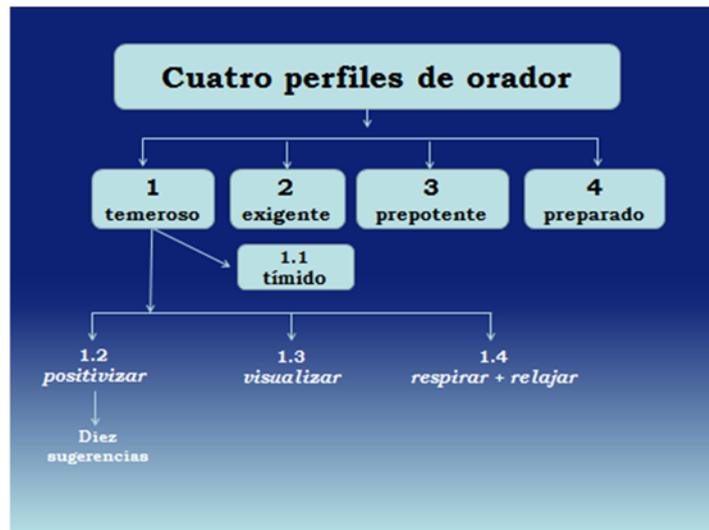
- Esta es una Nota técnica multimedia cuyo uso, dadas sus características, se recomienda se haga en línea y no impreso en papel.
- En ella se hallan textos y cuadros, fotografías y enlaces a vídeos seleccionados como ilustración y desarrollo de los conceptos más sobresalientes. Dentro de los textos hay frases resaltadas en ***negrita cursiva*** donde se concentran las ideas clave. Existen, pues, varios niveles de lectura a disposición de sus lectores.
- Los textos son interactivos, por ello se facilitan enlaces y reenvíos internos – resaltados en azul- hacia conceptos y aspectos conexos tratados a lo largo del documento. Para quien lo desee, sin embargo, no se impide una lectura seguida de la Nota.

# CUATRO PERFILES DE ORADOR<sup>(1)</sup>

Analice con cuál de ellos se siente más identificado:



Para facilitar la lectura y aprovechar mejor todo el documento se le muestra a continuación un plano general del mismo:



<sup>(1)</sup> Nota técnica de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, preparada por el Profesor Ricardo Velilla Barquero.

Copyright © Septiembre 2017, Instituto Internacional San Telmo. Prohibida la reproducción total o parcial sin autorización escrita del Instituto Internacional San Telmo.

### 1. El temeroso

Tiene un bajo nivel de autoestima personal y una percepción negativa de cómo le ven los demás. El auditorio puede detectar su inseguridad y bloqueos. Le convendrá mejorar y afianzar su autoestima. Hablar en público debe ser para él, en cualquier caso, un reto superable.

### 2. El exigente

Es poco realista: muy exigente consigo mismo y con una visión negativa de la opinión de los demás. Le vendrá bien asumir que comunicar un mensaje en público es “un acto humano” que, con aciertos y errores, se puede aprender y mejorar.

### 3. El prepotente

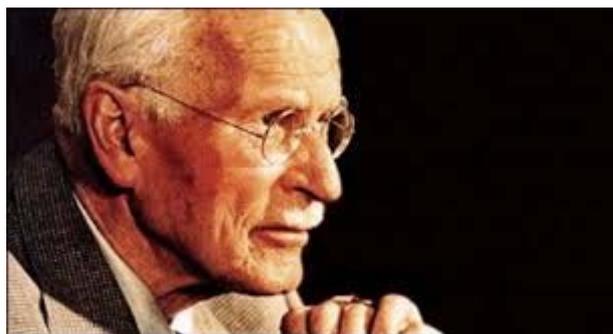
No tiene en cuenta a su público; no empatiza con él, ni le mira ni le escucha. No atiende a sus necesidades, tan solo se oye a sí mismo. Necesita un “cómplice” leal y sincero en quien confiar y a quien atender. Un *feedback* leal y aceptado será su mejor tratamiento.

### 4. El preparado

Demuestra un equilibrio entre lo que su público oye y valora, y su actuación demuestra. Empatiza con los demás y evalúa con objetividad su exposición porque confía en sí mismo, en su preparación y ensayos.

***Si cambia de actitud en relación con usted mismo y sus oyentes,  
su perfil cambiará.***

## ¿Puede ayudar el carácter a hablar en público?



El psicólogo suizo, Carl Gustav Jung, determinó que los seres humanos se podían encasillar en dos grandes grupos:

- los *extravertidos*, que son personas sociables, locuaces, de trato fácil y con cierta predisposición al liderazgo y
- los *introvertidos*, que son personas reservadas y poco locuaces. Viven hacia dentro de sí mismas y prefieren expresarse con parquedad, aunque pueden perfectamente no ser tímidas. Algunos introvertidos lo son porque eligen disfrutar de

su rico mundo interior y no salir mucho de sí mismos. Incluso pueden ser excelentes comunicadores.

Conviene advertir que los introvertidos deberán aflorar su extraversión -¡que la tienen sepultada en el subconsciente!- y los extravertidos, por su parte, su lado introvertido para conocerse mejor y obrar con cierta mayor cautela. La mayoría de las personas tenemos, con proporciones variables, algo de extraversión e introversión.

En cierta medida, podemos decir que nuestro carácter representa el total de la suma de nuestros hábitos que, de alguna manera y por lo que al tema afecta, es lo que nuestros públicos nos oyen y nos ven hablar y actuar. En síntesis, nuestros hábitos de comunicación oral dependen, en gran medida, de cuánta coherencia y consistencia exista entre lo que pensamos, sabemos, decimos y hacemos. Por consiguiente, si alteramos nuestros hábitos, podremos modificar nuestro carácter.

***Planta un acto y recogerás un hábito.***  
***Planta un hábito y recogerás un carácter.***  
***Planta un carácter y recogerás tu destino.***

Charles Reade.