

Tipos de oradores

Lo primero que debes de tomar en cuenta es que existen 4 tipos principales de oradores y cada uno de ellos tiene sus ventajas y desventajas.

Una vez que identifiques cuál de ellos eres tú, podrás hacerte cargo de tus desventajas y adoptar algunos de los recursos positivos de los demás estilos de oratoria.

Estos son los 4 tipos principales de oradores:

1. El Orador Reservado.

¿Has escuchado personas que dicen sólo lo más esencial con mucha cautela en sus palabras y no comparten nada personal con el público? Así es el orador reservado.

Una persona introvertida tiende a caer dentro de este estilo de orador. Aunque también se puede dar que el miedo a hablar en público y los nervios, juegan un papel importante para que esta persona se sienta cohibida.

Pros: Transmite información confiable, está seguro de lo que dice y tiene mucha capacidad de razonamiento.

Contras: Sólo comparte información e ideas lógicas, no usa ejemplos y no logra mantener la atención del público.

2. El Orador Agresivo.

Desde el momento en que se pone de pie en el estrado, toda la gente le presta atención porque impone autoridad y hasta transmite temor. Por lo general basa sus argumentos en los aspectos negativos que no le gustan, y enfoca todos sus esfuerzos en provocar cambios.

Pros: Es capaz de propiciar cambios drásticos, transmite lo que siente y despierta emociones.

Contras: Le falta sensibilidad para comprender a su auditorio, puede provocar una reacción negativa.

3. El Orador Simpático.

Al ver su gran sonrisa y percibir su manera de hablar, las personas sienten una reacción muy positiva casi de inmediato. Es el tipo de orador que todo el tiempo está haciendo reír a las personas y transmite mucha empatía y energía que inspiran.

Pros: Inspira con su carisma, es humorista, entretiene a su auditorio y los mantiene atentos.

Contras: No suele transmitir un mensaje claro, no persuade fácilmente y tiende a perder el objetivo del discurso.

4. El Orador Práctico.

No se anda con rodeos y busca siempre la mejor manera de transmitir directamente su mensaje para que sea comprendido. A veces puede incluir un poco de humor pero sólo si es necesario.

Siempre trata de compartir su experiencia personal y genera empatía gracias a todas las historias, anécdotas y ejemplos que usa para aclarar su punto. Al final suele hacer un llamado a la acción que cierra la venta.

Pros: Se da a entender fácilmente, es claro en su mensaje y tiene facilidad para motivar y persuadir al público.

Contras: No siempre es preciso con la información que comparte y suele usar unas palabras por otras.

Comparto contigo estos 4 tipos de oradores para que te des cuenta de que todos podemos tener estilos diferentes, por eso la importancia de que no te compares con nadie ni intentes imitar a alguien más.