

ENCICLOPEDIA DE ORATORIA MOTIVACIONAL

CARLOS DE LA ROSA VIDAL

www.carlosdelarosavidal.tk



Carlos de la Rosa Vidal

ENCICLOPEDIA DE ORATORIA MOTIVACIONAL

CARLOS DE LA ROSA VIDAL

Sistema de Entrenamiento Organizacional

Lima, Perú

*Material para los Talleres de
MARKETING MOTIVACIONAL*

ORATORIA MOTIVACIONAL

Selección Distribuida GRATUITA y exclusivamente en los Talleres de Oratoria Motivacional.

MATERIAL DE DIVULGACIÓN CULTURAL.

Por tal motivo no permitimos su comercio.

Respetamos la autoría de los artículos.

Investigación, Selección y Recopilación:



Te damos la más hermosa bienvenida al Taller de Oratoria Motivacional, implementado en diferentes institutos privados y nacionales, colegios particulares y organizaciones de capacitación empresarial y cultural.

Y en este camino queremos contribuir para que la Excelencia y la Calidad Humana siempre primen por sobre toda ignorancia e indiferencia.

En la Oratoria Motivacional creemos en la educación sin límites.

Aquí la expresión oral y más la comunicación es considerada como una herramienta de desarrollo personal y organizacional.

En ello, la motivación personal y la motivación a los demás tienen una alta presencia a través de la comunicación y la adquisición de técnicas y herramientas de la Oratoria moderna. Sonríen Siempre. Y comuníquense eficazmente.

CORREO: carlosdelarosavidal@gmail.com

Presentación de la 2da Edición

Quien da recibe, recibimos para dar. E inevitablemente cada vez que entregamos, reproducimos y multiplicamos la entrega. Con la presente edición de la Enciclopedia de Oratoria Motivacional, deseamos que se produzca un efecto similar. Desde Junio de 2006 hasta la fecha este material en versión digital ha circulado por la internet de forma gratuita, e indefinidamente lo hará, porque fue creada con tal propósito. Es además necesario actualizarlo para los tiempos de la asombrosa Sociedad de la Información.

Esta obra pretende ser tan sólo un bocado en la nutrición espiritual de despertar en cada uno de sus lectores el comunicador natural de todo ser humano. Queremos alimentarla con las mejores tácticas que puedan investigarse en cuanto a desatar al comunicador natural. En los ocho meses que circuló por la internet esta obra ha beneficiado a centenares de ciberusuarios que toparon con ella, son testigos las decenas de correos electrónicos enviados a su autor. Además se incluirán las numerosas sugerencias de los lectores.

Haremos de esta obra gratuita, un libro confeccionado con el aporte de sus lectores, para lograr allí en donde sea descargada que se desate una auténtica conspiración de comunicadores, en la genuina democracia de la libertad de información que está liberando la era digital.

Todo lector, tiene el potencial de ser un buen comunicador, todo buen hablante es y debe ser un buen comunicador. Pero hagamos de la comunicación una herramienta de desarrollo auténtico, una herramienta para nuestro desarrollo personal, son los objetivos puntuales de este libro.

Este libro llegó a tus manos no por casualidad, tú lo buscaste y a ti llegó. Te pedimos alguien más está buscándolo, ayúdale a encontrarlo. Envíasele a su correo electrónico.

Vamos compártelo, fue elaborado con tal propósito, lo que nosotros llamamos “libro de MotivAcción”. Un libro de MotivAcción es un libro que se comparte porque a ti te sirve y puede servirle a otros más.

Tienes el poder que te entrega quienes lo confeccionaron para difundirlo como mejor gustes, siempre respetando la autoría y fuentes.

En el Perú, el país más emprendedor del mundo, según un estudio de una institución inglesa, cualquier persona puede poner la creatividad a su servicio, la mejor herramienta es convertirnos en los mejores comunicadores de nuestras propias ideas. Y sobretodo vivir auténticamente cada cosa maravillosa que deseamos.

Presentación de la 1ra Edición

El material que hoy tienes en tus manos, pretende sólo ser la pequeña chispa que desate al comunicador natural que todos llevamos dentro.

El Recopilador es un joven que está dedicando sus actividades para fomentar una cultura de Excelencia Humana en el Perú, a través de sus Talleres de Oratoria Motivacional.

Estamos seguros que esta recopilación de su material en un libro será tan sólo nuestro primer encuentro en el camino del desarrollo personal, la comunicación efectiva y los valores espirituales para actuar frente a los desafíos de la sociedad.

Te damos las gracias porque nos ayudas a compartir contigo. Gracias por leer el material y practicarlo.

Dedico la Enciclopedia de Oratoria Motivacional a las decenas de participantes de los Talleres de Oratoria Motivacional, en Lima Perú. Y especialmente a todos los Conspiradores del Cambio, de todos los países, pues continuamente recibimos sus correos electrónicos.

Y esencialmente a mis guías espirituales, Amadeo y Bertha, mis padres, quienes han logrado que quiera convertirme en un auténtico Conspirador del Cambio. Gracias millonarias.

Índice:

Presentación

1. Fascículo 1: ¡La Magia de la Comunicación!

- El cuadro Mágico de la Expresión Oral
- ¿Qué es la Comunicación Efectiva?
- Haz Magia con el Entusiasmo
- Los Mandamientos de la Comunicación

2. Fascículo 2: ¡Enamora a tu Público!

- El que lo escucha es un cliente al que le vende ideas
- El Servicio es el otro nombre del amor.
- Seamos los Conspiradores del Cambio

3. Fascículo 3: ¡La Maestría de vender ideas!

- Sé un Maestro en la venta de tus ideas
- Técnicas para una buena dicción
- El asombroso poder de la lectura

4. Fascículo 4: ¡Comunícate con emoción!

- Quienes se atreven a la transformación
- La amistad sin fronteras
- Cómo hablar en voz alta
- Automotivación en el trabajo

5. Fascículo 5: ¡El Arte de hablar eficazmente!

- Somos los príncipes de la Humanidad
- Conocí a Mamá
- Hacer pensar y hacer sentir
- El Expositor u Orador

6. Fascículo 6: ¡Comunicar para servir!

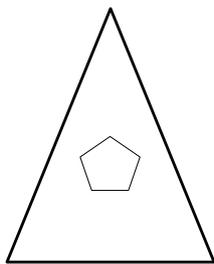
- Para mejorar la comunicación
- El Miedo al Entusiasmo
- Los deseos de una madre
- Todos prestan algún servicio

7. Fascículo 7: ¡Despierta tu Genio Orador!

- El hábito indispensable de aprender juntos
- Prepararse para una presentación
- La Creación del Genio Orador
- Aprendí y Decidí
- El Orador, la lectura y sus ideas
- Cuando nos inunda la emoción

8. Fascículo 8: ¡Ponle corazón a tus palabras!

- El orador se debe a su auditorio y a su tiempo
- Las leyes Espirituales del Genio Orador
- Emociones verdaderas



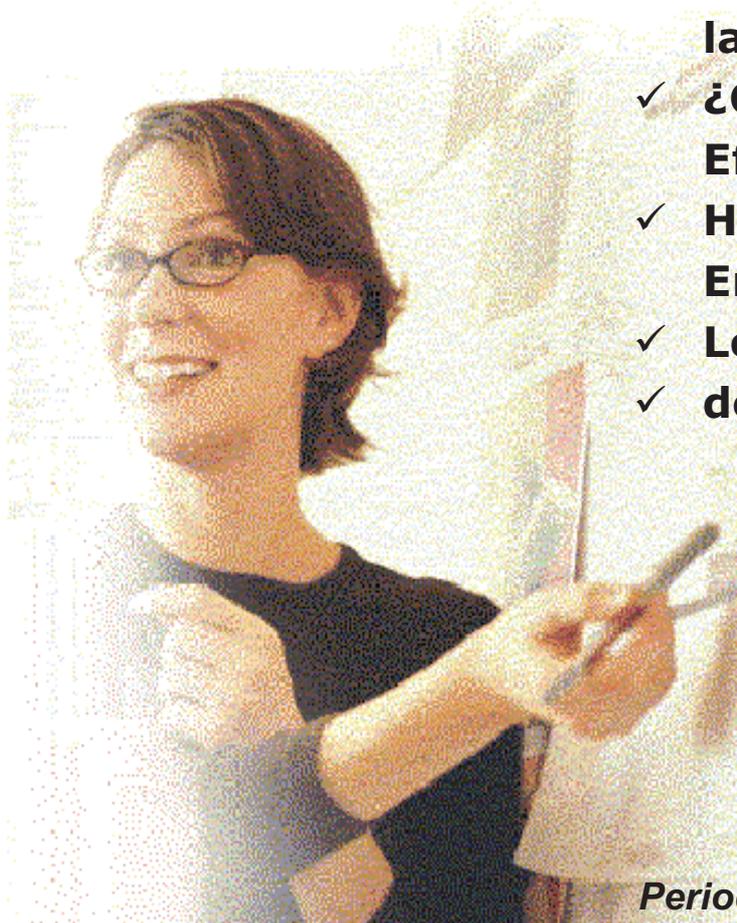
ORATORIA MOTIVACIONAL

1

Fascículo

Año I / Número 1

¡La Magia de la Comunicación!



- ✓ El cuadro Mágico de la Expresión Oral
- ✓ ¿Qué es la Comunicación Efectiva?
- ✓ Haz Magia con el Entusiasmo
- ✓ Los Mandamientos de la Comunicación



Periodismo para Emprendedores

Bienvenidos a la Oratoria Motivacional



El cambio en tus manos



“El tiempo invertido en la propia educación, es una inversión grandiosa para con la Humanidad, puesto que uno no aprende para sí mismo solamente, sino primordialmente para los demás. La sabiduría sólo sirve cuando se la emplea, no cuando se la almacena y nadie la utiliza. Adornando bibliotecas o mentes que esperan discípulos.” Cdlr

Pensamientos para Reflexionar:

- *“El mundo en que vivimos no lo heredamos de nuestros padres sino que lo tomamos prestado de nuestros hijos”.*
- *“Andaríamos mejor si no fuera porque hemos construido demasiados muros y no suficientes puentes”. D. Pire*
- *“Continua... aún cuando lleves ventaja. Tanto importa una bella retirada como una gallarda acometida. Recuerda que lo primordial no es que te aplaudan cuando llegues, sino que se entristezcan cuando salgas”. Baltasar Gracián.*

El cuadro Mágico de la Vocalización

El presente cuadro nos sirve para poder perfeccionar nuestro hablar. Para ello se explicará en el Taller la manera de su funcionamiento. Para esto necesitamos conocer ciertos conceptos.

Oratoria Motivacional:

Es el desarrollo y empleo de la habilidad para comunicarnos eficazmente, ante un auditorio.

Vocalización: pronunciar sólo las vocales.

Articulación:

Es pronunciar las vocales y también las consonantes.

Concepto de sinalefa

Es el enlace o trabazón de sílabas, por el cual se une la última vocal de una palabra con la primera vocal de la siguiente palabra. Esta unión se produce así tengamos una “h” o “y”, si entre vocal y vocal existe un signo de puntuación ya no separamos porque dicho signo nos dará la pausa respectiva. A veces enlaza sílabas de tres palabras: Partió a Europa.

Sinalefar:

Unir vocales por medio de la sinalefa.

Evitar Sinalefa: Para efectos de pronunciación y expresión oral es necesario evitar la sinalefa para pronunciar cada vocal como corresponde. Por esta razón es importante comprender el concepto de sinalefa para efectos de evitarla en el hablar.



Cuadro mágico

A Inicial	Cuadro mágico			A Final
AA		A		AA
AE		E		EA
AI	A	I	A	IA
AO		O		OA
AU		U		UA

Los Mandamientos de la Comunicación

Autor: Dirección de Mercadeo Corporativo y Relaciones Públicas ICE. Consulte esta colección en: www.grupoice.com

Algunos creen equivocadamente, que un buen ambiente de relaciones humanas, es aquel en que no hay discrepancias entre las personas y que todo marcha perfectamente. El que este bien puede ser un "clima artificial" de hipocresía y falsedad.

Por el contrario, las auténticas relaciones humanas son aquellas en que a pesar de las divergencias lógicas entre las personas, hay un esfuerzo por lograr una atmósfera de comprensión y sincero interés en el bien común.

La manera más simple de describir las relaciones humanas son:

La forma como tratamos a los demás y... cómo los demás nos tratan a nosotros.

Mandamientos de las Relaciones Humanas:

- Háblele a la persona amablemente, no hay nada tan agradable como una frase alegre al saludar.
- Sonría a la gente, se necesita la acción de 25 músculos para fruncir el ceño y solo 15 para sonreír.
- Llame a las personas por su nombre, la música más agradable para el oído de cualquiera es el sonido de su nombre.
- Sea agradable, amigable y cortés, si desea tener amigos.
- Sea cordial, hable y actúe como si todo lo que hiciera fuera un placer.
- Interésese verdaderamente en las personas, puede simpatizar con ellas y todo si se lo propone.
- Sea generoso para hacer resaltar las buenas cualidades y cuidadoso al criticar.

¿Cuál es el poder de las relaciones humanas? Evalúate a ti y a tu entorno.



Descubre el poder de las relaciones humanas

- Tenga consideración hacia los sentimientos de los demás, se lo agradecerán.
- Tome consideración a los demás, en toda controversia hay 3 opiniones o puntos de vista: el del otro, el suyo y el correcto.

El Arte de la Comunicación:

El verdadero arte de la comunicación comienza con nuestro carisma para comunicarnos, saber transmitir nuestras ideas, sueños y hacer que la gente quiera hacer lo que ellos consideran correcto. Muchas veces traemos ese don especial, nos comunicamos de una manera extraordinaria casi sin ningún esfuerzo, en algunas ocasiones algunas personas hasta parecen hipnotizar a las multitudes, pero no a todos nos sucede lo mismo, no siempre nacemos con esa estrella, pero la buena noticia es que podemos aprender a comunicarnos de una manera excelente y llegar a ser tan buenos expositores de nuestras ideas como esos grandes hombres.

A lo largo de este folleto vamos a ir proporcionándole diferentes técnicas a desarrollar para que

nuestra comunicación sea un éxito.

10 Mandamientos para comunicaciones efectivas:

1. Piense con la cabeza, antes de hablar con la boca.
2. Precise los objetivos que quiere lograr y las mejores estrategias para lograrlo.
3. Adapte lo que quiere decir al receptor y a la situación.
4. Seleccione el momento, el lugar, y el canal oportunos y adecuados.
5. Recuerde que la forma en que diga algo es tan importante como lo que se dice.
6. Evite expresiones que puedan dificultar el razonamiento y generar posiciones defensivas.
7. Obtenga cierta "retroalimentación" del receptor, para cerciorarse de que el mensaje ha sido entendido correctamente.
8. Mantenga una actitud de "Escucha Activa", centre la atención en lo fundamental de lo que se dice, sea empático, trate de identificar sentimientos.
9. Muéstrela al otro que tiene interés en lo que diga.
10. Sea flexible, adapte su expresión y estilos a la situación que se genere en el diálogo.

Un poco más de Magia de la Comunicación

Autor: Dirección de Mercadeo Corporativo y Relaciones Públicas ICE. Consulte esta colección en: www.grupoice.com

En un mundo tan globalizado como el actual a menudo escuchamos hablar acerca del tema comunicación, los enfoques se hacen desde especialidades muy diversas y distintos puntos de vista. ¿Pero qué entendemos por comunicación?

Según Yves Winkin, experto en este campo, se ha llamado comunicación a:

1. Acción de comunicar algo a alguien.
2. La cosa que se comunica.
3. Acción de comunicarse con alguien.
4. Paso de un lugar a otro.
5. Toda relación dinámica que interviene en un funcionamiento.

La comunicación la constituyen las diversas formas de interacción y relación que establecen las personas de una o varias comunidades humanas concretando la vida social.

La Comunicación Interpersonal:

Esta puede ser considerada como el proceso de intercambios de mensajes entre dos o más personas, con la finalidad de alcanzar determinados objetivos. La condición de ser

social del ser humano, así como su supervivencia y desarrollo, lo hace sujeto de las relaciones interpersonales desde el mismo momento de su nacimiento.

Es importante resaltar que la persona capaz de mantener una comunicación interpersonal adecuada, contribuye al bienestar y calidad de vida de sí misma y de los demás.

Para mantener excelentes relaciones interpersonales es importante contar con recursos de personalidad que nos permitan utilizar y manejar de forma acertada y efectiva las habilidades comunicativas en dependencia con los diferentes contextos sociales en el que nos desenvolvemos.

Dónde aplicarla. Algunos ejemplos:

Dentro de la organización: entrevistas, reuniones, descansos para tomar café, reuniones de asociados, llamadas por teléfono, juntas de la empresa, conversaciones casuales, trabajar conjuntamente en un proyecto, descansos para comer, negociaciones, entre otras.
Con los clientes o con el público: servicio al cliente, telemarketing, conferencias, entrevistas de prensa por teléfono, entrevistas de prensa en persona, aparecer en televisión, llamadas por teléfono,

entre otros.

En la vida privada: reuniones familiares, grupos religiosos, asociaciones de padres y maestros, fiestas, llamadas por teléfono, eventos **deportivos, comidas o celebraciones familiares, conversaciones entre padres e hijos, entre otros.**

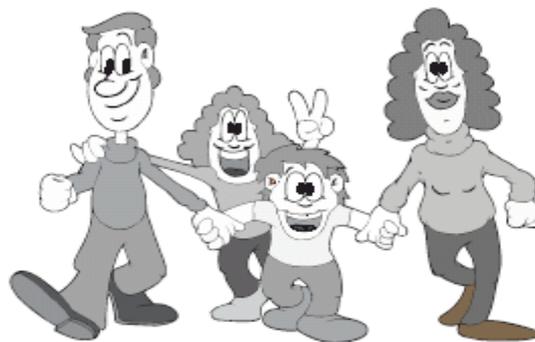
Comunicación interpersonal efectiva:

La comunicación interpersonal tiene como elemento fundamental el manejo de los conflictos, esto implica diálogo constructivo y se apoya en tres actitudes básicas para favorecer la comunicación y las actuaciones positivas en la relación con los demás: empatía, aceptación y congruencia.

Empatía: implica la capacidad de ver un asunto desde la perspectiva del otro, la capacidad de ponerse en su lugar, de meterse en la piel de la otra persona.

Aceptación: implica tolerancia a las diferencias ajenas, al aceptar que otras personas son diferentes y la capacidad para aceptar esto sin que nos sintamos amenazados.

Congruencia: es sinónimo de autenticidad en el sentido de que se actúe sin dobleces, sin disociación entre nuestro pensar, sentir y actuar.



La práctica y el conocimiento y experiencia de otros hacen al maestro



El que tiene un líder en su corazón

*Ama auténticamente lo que defiende
Batalla por los intereses de los demás
Como si el mundo fuera de sus hermanos.
Dibuja en cada rostro
Esa ambición de ser grande.
Felicita, motiva y se atreve a la próxima meta
Guerrea a favor, jamás en contra
Hace porque decide primero.*

*Invita a experimentar el éxito.
Juntando sueños y sonrisas porque detrás del
Kilómetro que sigue está lo que buscamos.
Los líderes que transforman el
Mundo son entusiastas y positivos.
Nutren los espíritus con la paz y
Obsequian a las almas la herencia del bienestar.
Porque un líder es un maestro*

*Que se multiplica entre las enseñanzas.
Recluta avechillas y devuelve águilas
Siente al mar y al cielo como aliados
Toca las mentes y encuentra música.
Un líder se transforma primero a sí mismo
Vierte acción a los sueños del grupo
X que es el primero en dar la cara
Y el último en retirarse. Un líder...
Zambulle sus sueños*

¡en los sueños de los demás!

Por: Carlos de la Rosa Vidal

Sé entusiasta, no cuesta y sal a hacer cada cosa como si fueras a conquistar el mundo.

Haz magia con el entusiasmo

✍ Carlos J. de la Rosa Vidal

En una oportunidad un joven me preguntó sobre por qué menciono solamente cosas positivas en mis conferencias. Contesté que en mi vida anterior seguramente me dediqué a decir puras cosas negativas y que mi mundo indudablemente fue así. Tienes que hablar de la realidad me refutó, él esperaba otra respuesta.

Hay quienes prefieren vivir en un mundo de pensamientos negativos para hundirse más y encontrar justificaciones y excusas para todo lo que no creen que pueden hacer.

Para este tipo de personas mi respuesta es que el optimismo significa observar y sentir con mayor atención los problemas más de lo visto por las personas con mentalidad predominantemente negativa, justamente porque una disposición mental adecuada nos llama a la decisión y a la acción.

Nadie es perfecto y la vida nos sigue enseñando cada día. Dejo bien claro que mi intención no es cambiar a nadie sino exponer ideas y observaciones.

Tengamos cuidado con lo de “sufre, peruano, sufre si quieres progresar” y reflexionemos sobre “piensa, proyecta, decide y actúa si quieres progresar”, “a pesar de todo, el mundo es bonito”.

Ojalá aquel muchacho pueda leer esta revista, espero que esta publicación los invite a probar otra percepción de la vida.



✍ El compartir en equipo multiplica nuestro entusiasmo personal ✍

Y es mágico cuando uno se atreve a compartir otro punto de vista. Miles de empresarios han hecho fortunas porque rebuscaron qué necesidades tenían las personas y se dedicaron a satisfacer esas necesidades y después a crearlas. Con esta revista creo satisfacer una necesidad que yo mismo tenía cuando era un adolescente tímido y solitario. Hay que cuidar cómo vemos al mundo porque el mundo nos mirará tan igual como lo observamos. Lo tengo muy presente porque lo he probado en mi vida.

A veces tenemos una opinión equivocada de otras personas, las creemos estúpidas, inteligentes, amargas o alegonas, traidoras o milcaras. A mí me gustaba una chica, a quien consideraba orgullosa y con las nubes en los pies, ¡quien no cree conocer a este tipo de personas!, creía que era una persona que se tomaba muy en serio. Por mucho que me gustaba no me atrevía a buscarla. Hasta que me aventuré a ser su amigo y descubrí a otra persona, amable

Estar molesto sólo sirve para estar solos y amargados. ¿Cómo quieres estar?



y accesible. Luego me atreví a cambiar mi pensamiento sobre ella. Hasta ahora recuerdo sus palabras: “me caes bien y hubiera estado contigo antes, ahora no estoy sola”. Quizá nos estamos perdiendo de mucho por pensar que no podemos, yo pensaba que no me iba a hacer caso y ella me dijo que yo le parecía un buen tipo que quizá no tenía interés en ella porque no me acercaba.

Igual, en todos los aspectos de la vida nos podemos estar perdiendo de algo muy bueno, hay que averiguarlo. No hay nada más feo en ese sentido que quedarse con las dudas. Ahora mismo sal a hacer aquello que crees no poder, puede que te sorprenda. Sé entusiasta, no cuesta y sal a hacer cada cosa como si fueras a conquistar el mundo. Y todavía hay gente escandalizada por estas ideas. Sólo sé que si no lo intentamos no lo sabremos.

Hay quienes disfrutan siendo portadores de las ultimitas, de las noticias malas y negativas, yo disfruto compartiendo y aprendiendo de las noticias que no venden mucho, las ideas de un mundo más activamente positivo.

Pregunta del millón

¿El mundo se construyó con pesimistas? Persistentes fueron quienes descubrieron la electricidad, inventaron el teléfono, el televisor, los automóviles, la Internet y nos hicieron la vida más fácil. Negativos fueron los que excomulgaron a Galileo, los que creyeron que Colón era un idiota, y los científicos que firmaron un manifiesto contra Einstein por sus teorías.

El mundo lo construyeron los inconformes, no los que se quedaron sentados filosofando, sino aquellos que se atrevieron a pesar de la opinión del resto.

Ya lo dijo Sofocleto, humorista peruano: “la opinión de los idiotas es necesaria para hacer exactamente lo contrario”.

Respetemos a todos. Tengan la mentalidad que tengan. Todos son necesarios.

Tú eres el protagonista de tu mundo. Habemos 6 mil millones de habitantes en el globo, existen igual cantidad de mundos personales. El cambio empieza por ti.

¡Te desafío!

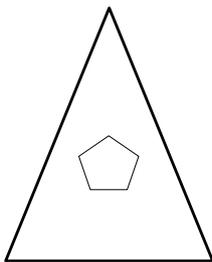
Te reto a que escribas la historia de tu país, busca problemas y resuélvelos, el mundo está lleno de ellos en cada esquina, los siete mares y en los más de 200 países.

En una de mis clases de oratoria una jovencita me confesó que le gustaría ayudar a los demás pero que no tenía posibilidades. Y parece repetirse esta misma frase en muchos jóvenes hoy en día “el no tener posibilidades”. Esta mentalidad con seguridad fue aprendida en casa, los padres hablan de tener o no tener posibilidades, y suele convertirse en un botón que acciona una suerte de parálisis física y mental.

Creo que como ejercicio para contrarrestar esa incubadora de seres sin posibilidades debemos coger un papel y como jugando detallamos cómo lograr lo que queremos a pesar de las limitaciones. Seamos creativos. Si quieres ayudar a los demás date la oportunidad de buscar alguna organización con voluntariado social. Es cierto eso de “ayudando a los demás a conseguir lo que quieren conseguiremos lo que necesitamos”.

Creémonos con posibilidades, seamos creativos, en el amor, en la búsqueda de dinero, en el hogar. Escribe tu propia historia. No lo dejes en manos del gobierno, de las ONG, de tu pareja, de la tinka, de las cartas, del chamán. Avancemos juntos. Sé entusiasta y positivo. ¡Te deseo lo mejor en el camino de tu éxito! Sonríe y comparte esta revista con todo el mundo.





ORATORIA MOTIVACIONAL

2

Fascículo

Año I / Número 2

¡Enamora a tu Público!



- ✓ El que lo escucha es un cliente al que le vende ideas
- ✓ El Servicio es el otro nombre del amor.
- ✓ Seamos los Conspiradores del Cambio



Periodismo para Emprendedores

Haz magia con el Entusiasmo

El entusiasmo es la credencial de tu personalidad. Te hace más atractivo y es una marca que impregna positivismo en cada oportunidad en que se presenta. No te olvides si quieres ser entusiasta actúa con entusiasmo.

El entusiasmo es energía, quién no quiere estar al lado de las personas entusiastas, de aquellos quienes, a pesar de todo, parecen tener una fuente interminable de energía extra para mantener una vida dinámica, alegre y productiva.

Te habrás encontrado con personas cuya lengua sólo balbucea el aspecto negativo de las cosas, malográndote el momento. Dicen ser realistas y objetivos en su visión del mundo. A ellos déjalos que no te contagien su barato pesimismo.

Busca a los entusiastas. Los encuentras en donde quieras esperándote con una sonrisa, aunque no te conozcan te tratan bien, están siempre resaltando lo más valioso y positivo de las situaciones y las cosas.

En su trato con los demás no hay espacio para el conflicto, son personas muy observadoras, atentas para hacer sentir bien a quien está sólo y hacerle saber que también importa y existe, están en busca de las nuevas ideas y son siempre los primeros en nutrirle vida a los nuevos proyectos.

Amiga, amigo el entusiasmo es atracción, los entusiastas parecen poseer un aura magnética, pues atraen a muchos por su alegría, carisma, y ah, me olvidaba, muchas veces ellos son los líderes.

¿Tú no quieres ser un entusiasta? ¿Quieres saber el secreto para serlo? Pues sólo basta saber: si quieres ser entusiasta actúa con entusiasmo, éste es el secreto. Ahora es tuyo.

Pensamientos para Reflexionar:

- ✓ *“Al nacer tú sólo llorabas y los demás sonreían, Vive de tal manera que cuando mueras todos te lloren y tú sólo sonrías”.*
- ✓ *“Si puedes soñarlo puedes hacerlo” Walt Disney.*
- ✓ *“No es el tamaño del soldado dentro de la pelea sino el tamaño de la pelea dentro del soldado”*

El que lo escucha es un cliente al que le vende Ideas

Autor: Dossier emprendedores.
www.emprendedores.es

En su libro *Cautive el corazón de sus clientes*, Brian Clegg dice que “las empresas carismáticas son capaces de cautivar los corazones de sus clientes, lo que significa que los retienen cuando la competencia está siendo más cruel que nunca”. Clegg opina que las empresas carismáticas son aquellas capaces de favorecer la vinculación emocional de los clientes a un producto o servicio. El carisma despierta entusiasmo, interés o afecto: “Es lo que una empresa necesita para llevar a los clientes más allá del servicio, más allá de una relación o una experiencia. Cuando se ha tratado con una empresa con carisma, se desea contárselo a otras personas, se quieren compartir estos sentimientos”.

Los once pasos:

¿Cuáles son los componentes del carisma, según Brian Clegg?:

1. Avanzar un año luz. Resulta agradable que alguien deje sus cosas a un lado para ayudarnos. La persona que trabaja en una empresa carismática se esfuerza por ir más allá de las expectativas en nuestro nombre.
2. Si se ha estropeado, arréglole. El cliente medirá el valor de la compañía en función del grado en que le solucione las cosas.
3. Estoy enamorado de mi coche. Hay productos y marcas que provocan en el cliente una reacción tremendamente desproporcionada a su valor nominal. No se puede inventar un producto carismático, pero se puede fomentar en ese sentido, y asegurarse de que el beneficio se mantiene una vez que el producto ha logrado ese estatus.
4. Me conocen. La gestión de las relaciones con los clientes (CRM) se ha creado en torno al argumento de que se les puede proporcionar una mejor experiencia si se les conoce y se utiliza ese conocimiento en la forma de servirles. Por desgracia, el CRM se ha centrado con demasiada frecuencia en los sistemas informáticos, en lugar de en la realidad de las relaciones humanas. Haz que el cliente se sienta realmente reconocido y bienvenido.



Artículo tomado de Dossier Emprendedores

5. El poder de las estrellas. A los clientes les gusta que, detrás de una empresa, haya un rostro humano: se identifican con un jefe ejecutivo famoso, un empleado conocido o con el equipo entero.
6. Son personas como nosotros. Cuanto más se convierta al personal de atención al cliente en personas reales, mejor.
7. ¡Sorpresa, sorpresa! Siempre que sea agradable, el factor sorpresa es clave para mantener a los clientes intrigados, de modo que vuelvan a por más. No les aburras, ¡procura que fluya la creatividad y la diversión!
8. Maravilla de la técnica. Y a sean hombres o mujeres, la tecnología llamará su atención. Con todo, deberá ser una opción: a algunos clientes les repele.
9. Son míos, todos míos. Cuanto más hagas sentir a los clientes que son dueños de tu compañía, más les harás sentir inseparables de ella y de su suerte.
10. Estamos en contacto. La comunicación es el alma de las relaciones. Hay que mantener el diálogo y demostrar que se disfruta de esa comunicación.
11. El duodécimo componente. Las empresas con carisma tienen un atributo único. Si la tuya todavía no lo tiene, créalo.



Una Historia para pensar la Vida

Dicen que una vez, había un ciego sentado en la vereda, con una gorra a sus pies y un pedazo de madera que tenía escrito con tiza blanca:

"POR FAVOR AYÚDEME, SOY CIEGO"

Un creativo de publicidad que pasó frente a él, se detuvo y observó que en la gorra había sólo unas pocas monedas. Sin pedirle permiso dio vuelta el cartel y escribió otro anuncio.

Puso el pedazo de madera en su lugar y se fue. Por la tarde volvió a pasar frente al ciego y su gorra estaba llena de billetes y monedas.

El ciego, que reconoció sus pasos le preguntó si había sido él el que había reescrito su cartel y sobre todo, quería saber que había puesto.

El publicista le contestó "Dice lo mismo que decía antes, pero con otras palabras", sonrió y siguió su camino.

El ciego nunca lo supo, pero su nuevo cartel decía:

"ESTAMOS EN PRIMAVERA, Y YO NO PUEDO VERLA!"

Anónimo

Seamos los Conspiradores del Cambio

Autos: Cdlr
“Lo único permanente es el cambio”

Esta frase la hemos escuchado cientos de veces. Muy pocas la hemos entendido y menos veces hemos sido conscientes de ella. Marilyn Ferguson en su enciclopédico libro *La Conspiración de Acuario* sostiene que necesitamos “un cambio de conciencia en un número crítico de individuos, lo suficiente para precipitar la renovación de la sociedad entera”.

Seamos los constructores del cambio que necesitamos. No esperemos que el mundo cambie y nos arrastre con lo que venga. Conspirar en favor de algo significa comprometerse para beneficio de un número de personas cada vez en aumento. El cambio empieza por uno mismo. Le hacemos un favor al mundo cuando el cambio empieza por nosotros.

Cambiar según el diccionario de la Real Academia de la Lengua significa dejar una cosa o situación para tomar otra. Y cuando la situación que vivimos nos desespera tenemos la opción de cambiarla. Cuestión de decisión pero también de valor, tengamos el valor de reconocer que algo no nos gusta y optemos por cambiar para mejor. Si somos hijos desagradecidos, pésimos padres, parejas insensibles, empleados mediocres démonos la oportunidad de voltear la moneda. Habrán labios burlones, miradas de desprecio,



indiferentes, envenenadoras, pero a pesar de todo tú cambia lo que necesites cambiar con quienes también lo decidan. De repente te cruzas con individuos que todo lo ven mal y a todos le echan la culpa y buscan responsables en todos los rincones menos en ellos mismos. Y cuando les hablas del cambio de perspectiva explotan. Esta revista puede llegar a tus manos porque quieres ser mejor persona que ayer. También puede caer en manos de quienes piensan que todo esto es una tontería. No les hagas caso yo me topo todos los días con gente envenenada de mediocridad y les deseo suerte porque ellos han decidido que la vida es así.

Creo que la vida es como tú quieres que sea.

Cuando escribo esto me informan de la muerte del Papa Juan Pablo II, anunciada oficialmente por los cardenales en el Vaticano, a las 9:37, hora de Roma. Me entristezco porque fue un verdadero constructor del cambio, un conspirador de los sueños. Y también me alegro porque cumplió. Y se

multiplicó entre sus enseñanzas. Esto necesitamos: multiplicar el cambio tanto personal y colectivo, contagiar la oportunidad de ser mejores. Te dirán: quién eres tú para querer cambiar a los demás. No saben ellos que no podemos hacer cambiar a los demás sólo invitarlos a que experimenten el cambio. La decisión es personal. Yo sólo escribo lo que mucha gente piensa, lo que estoy viviendo y observando de la humanidad. Lo que vivo. Sólo creo ser un intermediario. Si te das cuenta te escribo como si hablara con un amigo. Como si estuviéramos conversando. Yo te escucho y espero que sonrías. No he inventado nada, todo les pertenece a los maestros y hay maestros en todos lados. Un niño me puede enseñar, un atardecer, la alborada siempre me enseña. Una sonrisa me hace cambiar. Sabemos que el mundo cambia todos los días así como las noticias que transmiten los medios masivos de información. Te invito al cambio, a mí me invitaron y mi cambio no se ha detenido, sigo aprendiendo.

¡Sí se puede!

¡Motívate y motiva a los demás!

Autor: Carlos de la Rosa

Tocan la puerta. Haz tenido un mal día y alguien se atreve a golpear con insistencia. Abres para ver a un vendedor sonriente y lleno de energía.

Con la misma fuerza que él llamó a tu puerta tú se la cierras. Te preguntas: ¿Por qué estará tan contento el condenado vendedor si además dejó las gracias? Qué secreto guardan aquellas personas que parecen mantener todo el tiempo un entusiasmo a pruebas de balas y de envidiosas miradas. Los encontramos en las fiestas, ahí dando vida y siendo el alma de la reunión. Son los que hacen amigos rápidamente con tan sólo una sonrisa. Nos parecen seres sin problemas y los juzgamos.

Parecen estar envueltos en una burbuja que irradia luces, y no permiten que nada pesimista penetre en ellos. Tienen las soluciones más sencillas y parecen no complicarse la vida. Será que son así superficiales o por el contrario tengan una gran fuerza interior que no logra mantenerse quieta. Tienden a fluir hacia una corriente que nos parece un sueño. Cuál será su secreto para mantener un nivel de energía y motivación tan alto todo el tiempo. Vemos en los circos y en las fiestas infantiles a los payasos que nos provocan enormes carcajadas con sus bromas y movimientos. Lo que no sabemos es que ocultos bajo llamativos maquillajes hay historias más tristes que las nuestras. Sólo

*Antes durante y después de hacer cosas
Eleva tu nivel de motivación*



que reconocen que “la función debe continuar”.

La fórmula

Para unos está en se bañarse imaginariamente con aceite antes de salir a la calle, para que todo lo que no les convenga “les resbale”. Para otros en colgar sus problemas en el árbol de su jardín, cuando regresan nuevamente los cargan. Y los problemas de la calle los cuelgan en la calle. Imagínate que tú y yo somos un producto, y como tal, hay que saber ganarnos a la gente y saber vender el talento y la imagen. Cuando vas en busca de trabajo, no van a contratar a un ser tímido y apagado a no ser que sea el Instituto Nacional de la Soledad, ¡te compran a ti! Hay una necesidad de marcar una diferencia entre tú y los demás. Si deseas dejar una huella por este mundo **¡Siémbrate ambiciones!**

Anhela ser grande. Tener una visión del futuro que quieres para ti te mantendrá motivado. Pero esas cosas que necesitas o ves para tu futuro constrúyelas ahora. Empieza de a poquitos. Ya cientos de líderes lo han repetido “una gran hazaña empieza con una pequeño paso”. Después sigue otro y así hasta llegar y aún después continua. Motívate antes durante y después de tu marcha vayas donde vayas. ¿Vas a solicitar un empleo?, ¡Motívate! Vas a confesar tu amor a esa chica o ese chico ¡Motívate! y díselo. Quieres saber cómo motivarte y no lo sabes, anda ¡Motívate! y busca a quienes te ayudarán. Siémbrate ambiciones y mantente motivado. Sé que serás feliz.

**A pesar de todo...
¡Sé feliz!**

La Comunicación no es sólo transmitir información y esperar respuesta, implica también el concepto de dar para recibir

El servicio es el otro nombre del amor

✍ Carlos J. de la Rosa Vidal

Para que el mundo funcione las personas dedican su tiempo a los demás, los maestros a sus estudiantes, las empresas a sus clientes.

Aquel que se asume una persona positiva, intuye y comprende que su elevada misión es la de servirse y servir a los demás. ¿Que es el servicio? Si al estar triste tienes ganas de encontrar una sensación de gozo y luchas por ello, y lo logras, entonces te eres útil.



Dar es servir

Si por el contrario desahogas tus penas porque es necesario expulsar unas obsesiones o algunos temores, y puedes, entonces igualmente te eres útil.

Si encontraste un rostro necesitado de atención en la vía de tu camino, y tu le sonreíste, provocando un instante de optimismo en la persona, entonces, sin darte cuenta, cumpliste con la misión de servir. O si ese rostro era el tuyo, que a la mañana encuentras en el espejo, y preguntaste si existías para un elevado propósito, entonces ya empezaste con la inquietud de servir.

Hace unos años, en una concurrida conferencia, la presidenta de una importante organización espiritual en el mundo, mencionó que “el amor hace que evolucionemos los seres humanos...”, hasta aquel momento jamás había escuchado una afirmación tan simple, y tal vez tan cliché, que haya provocado en mí una sensación de presente tan extraña como la que provocan los koans en los discípulos del zen, o como la concentración en el rosario católico. Más de cien cabezas parecían no haberse percatado de la, para mí, importante afirmación de la conferencista. Solo, como los que se embarcan en una primera búsqueda, comencé a comprender un poco más, de una palabra, que hasta ese momento, sólo creí romántica, pero el amor es mucho más...

El Otro Nombre

El servicio es el otro nombre del amor. Alguien escribió alguna vez “para que vas a ser luz si no vas a iluminar el camino de los demás” y otro dijo “para iluminar, primero tienes que arder”.



Por eso una conspiración del cambio nace primero con la transformación personal y ese ejemplo es el que contagia una transformación a otras personas. Para qué cambiar el mundo si el hombre no cambia primero. No temamos compartir una visión de mejor mundo, pero sin fanatismos. El primer mundo en transición es el propio. Nosotros somos los creadores de nuestra realidad y se construye con elecciones y no elecciones. Si vivimos en la abundancia sigamos construyendo. Elijamos ser mejores cada vez, a cada instante. También el mundo es así por nuestras indecisiones y no elecciones. Algunos no eligen la riqueza, aunque son los que más piensan en ella. Hay pobreza mental y material, será porque aún no hemos decidido algo diferente.

El mundo se compone de decisiones y no decisiones. Decido ser mejor. Y algunos no decidimos nada, sólo dejamos pasar, los años, los amores y las oportunidades. Al decidir nuestra vida, servimos. Y afectamos la vida de quienes nos rodean. Si nada decidimos y le echamos la culpa a la suerte o al destino, no nos servimos y entorpecemos el camino de los demás.

Como sirven las personas positivas

Se sirve con una sonrisa, enseñando a pescar a quienes necesitan de alimento. Y no sólo enseñándoles a servirse a ellos, sino a que sirvan a los demás, enseñándoles para que enseñen a otros a pescar, servirlos para que ellos se sirvan, sirvan a otros y enseñen a esos mismos a servir a otros más.

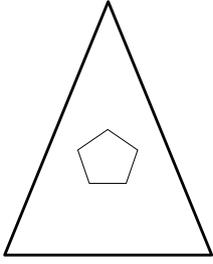
La multiplicación del servicio, con amor, hace que evolucionemos los seres humanos.



Hay quienes con más medios no sirven. Entorpecen y desalientan el ánimo de los demás. Hay gentes con hartos de dinero que son devotos y hasta Gran Maestros de la Hermandad del Santo del Puño. Hay quienes no han conocido ni a sus abuelos, y son tan hermanos del mundo, que nos hacen pensar en la controvertida teoría de la existencia de otras vidas, porque se hablan con todos con si llevaran siglos de compañerismo. Así actúan los que tienen el alma positiva.

Pero alguien que actúa de esta manera no es un salvador del mundo, nada más lejos de un afán mesiánico. Un alma positiva es un espíritu en servicio y al servicio de los demás, que consiste en la multiplicación de la abundancia.

Quien actúa con positivismo sabe que jamás está solo, hay miles de seres en evolución conspirando por la excelencia de los hombres. Este es el reto de estos seres, el de escribir su propia historia, porque la historia del mundo es la suma de cada detalle, de los que ríen, de los que lloran, en fin, de cada uno de los que pueblan el mundo, y se han comprometido con ellos mismos, ante una fuerza divina y ante los demás, a servir por un presente y un futuro mejor.



ORATORIA MOTIVACIONAL

3

Fascículo

Año I / Número 3

¡La Maestría de vender ideas!



- ✓ Sé un Maestro en la venta de tus ideas
- ✓ Técnicas para una buena dicción
- ✓ El asombroso poder de la lectura

Sobre producir auténticos resultados



Producir resultados es cuestión de planificación y de tiempo. Pero sácale el jugo al tiempo, ¡gestiónalo!

En el Taller de Oratoria Motivacional se revelan ciertas técnicas y ejercicios para practicarlos constantemente, aun más allá de producir el resultado esperado. Siempre se ha dicho que es el hábito el que potencia capacidades.

Si capturamos una nueva habilidad y conocimiento, y no empleamos ésta o no la potenciamos, será solo parte de una cultura general impráctica.

Para producir resultados auténticos se requiere primero tener la lista de habilidades y conocimientos que requerimos para labores determinadas. Luego desarrollemos un plan de acción.

Si para cantar el aprendizaje tiene que realizar ejercicios de respiración todas las mañanas, tendrá que efectuarlos si desea producir el resultado esperado. Hay que fijarse fechas y horarios para la realización de sus ejercicios. Y en algunos casos habrá que ponerse fechas límite.

Cuando se cumpla la meta no olvide usted premiarse por su esfuerzo.

Jamás olvide también lo que los sabios han repetido durante milenios: *“hemos nacido con la victoria incorporada”*, sólo falta desatarla de nuestro interior.

Como siempre: Gracias por darnos la oportunidad de compartir con ustedes y aprender de sus experiencias.

¡Gracias!

Pensamientos para Reflexionar:

- ✓ *“Planea tu vida como si fueras a vivir para siempre; pero vive tu vida como si fueras a morir mañana” -Dicho Anónimo.*
- ✓ *Si lo que hiciste ayer te parece algo grande es que no has hecho nada hoy. –Lou Holtz*
- ✓ *“Solamente hay una esquina del universo que tu puedes mejorar, y esa esquina eres tu mismo. –Aldous Huxley*
- ✓ *Es duro fracasar, pero es todavía peor no haber intentado nunca triunfar. –Theodore Roosevelt*

Técnicas para una buena dicción

Dicción:

Es la forma de pronunciar (es decir, la forma de articular las palabras).

Dominio de los signos de puntuación:

Es saber usar correctamente los signos de puntuación, es interpretar los signos saber aplicarlos.

Signos de puntuación:

Son expresiones gráficas que nos indican en oratoria y locución, cuando debemos hacer las pausas; pausas entre palabra y palabra; frase y frase; oración y oración. Además nos indican las pautas para la entonación.

Entonación:

Es el grado de inflexión (fuerza) que uno imprime a la voz al hablar, al leer en voz alta, al cantar, al llorar. En locución y en teatro, la entonación es artificial, la persona no siente, no obedece a sus emociones naturales, sino que da determinado tipo de entonación a un texto, de acuerdo a las indicaciones o a tal o cual necesidad.

Signos de puntuación y su dominio:

Los signos son la coma, el punto y coma, el punto (seguido y aparte), los dos puntos (seguido y aparte), puntos suspensivos, signos de interrogación y admiración, guiones, paréntesis, comillas, entre otros. Para lograr el dominio de los signos de puntuación, hay que ejercitarse en la lectura de un texto cualquiera, observando



cuidadosamente cada signo de puntuación, haciendo la pausa o entonación respectiva de acuerdo a las normas gramaticales que sobre puntuación existen.

¿Cuáles son los ejercicios generales para tener una buena dicción?

- a) El silabeo: leer un texto cualquiera, silabeando (sílabas por sílabas), ejemplo: "es-te-hom-bres-bue-no".
- b) Lectura palabra por palabra de un texto cualquiera: puede ser de principio a fin, o de fin a principio, esforzándose por pronunciar bien cada palabra.
- c) Lectura anteponiendo un número a partir del 16 al 45 cualquiera de las palabras, ejemplo: "Dieciséis el / diecisiete presidente / dieciocho de / veinte república / veintiuno Alberto / veintidós Fujimori / veintitrés viajó / veinticuatro ayer / veinticinco acompañado / veintiséis del / veintisiete ministro / veintiocho de / veintinueve economía..."
- d) Del palito de fósforo: coger un palito de fósforo y el extremo que no contiene el fósforo introducirlo entre los dientes superiores e inferiores. Una tercera parte del palito debe quedar adentro, la parte exterior de forma perpendicular a la mordida como una línea perpendicular. Leer un texto cualquiera o hablar sobre un tema determinado durante dos o tres minutos, hacer una pausa, volver a repetir el ejercicio y así sucesivamente.
- e) Del lápiz o bolígrafo de calibre regular (grosor uniforme en uno y otro extremo): introducir el lápiz o bolígrafo entre los dientes superiores e inferiores, que vaya de la comisura izquierda a la comisura derecha o viceversa, presionarlo, dejando la lengua completamente libre, que no impida su movimiento y se pueda pronunciar las palabras. El sonido es diferente. Leer dos o tres minutos, descansar y volver a leer, y así sucesivamente...

f) Del corcho, utilizar un corcho de alconorque (clásico), poroso, de dos o tres centímetros y medio de alto y de dos centímetros de grosor, en un extremo y un centímetro en el otro extremo, aproximadamente. Introducir el corcho, por la parte más delgada, entre los dientes superiores e inferiores, presionarlo, leer dos o tres minutos, descansar, volver a leer y así sucesivamente...

g) De las bolitas de cristal (canicas), tener en un vaso, seis u ocho bolitas limpias, luego, con una cucharita introducir dos a la boca y colocar con la lengua una a cada lado entre las paredes internas de las mejillas y la encía. Con las dos bolitas dentro de la boca, leer un texto cualquier por dos o tres minutos, descansar, y en el descanso introducir dos bolitas más (una a la derecha y una a la izquierda), leer un texto dos o tres minutos, descansar, y si la capacidad bucal del participante lo permite, tener tres bolitas a la derecha y tres a la izquierda, y así sucesivamente...

h) De los trabalenguas: ejercitarse con los trabalenguas tanto para vocales como para consonantes.

i) Describir un paisaje o cuadro cualquiera, en forma lenta, teniendo mucho cuidado de pronunciar correctamente cada palabra y centrándose en el cuadro, distinguiendo lo que es la figura (centro) y el fondo (lo accesorio).

Fuente: Material Instructivo de la Academia Peruana de Locución.



Para cambiar mi mundo

*Cuando era joven y libre
y mi imaginación no tenía límites...
...Soñaba con cambiar el mundo.*

*Cuando maduré y me volví más sabio,
descubrí que el mundo
no cambiaría,
así que moderé mis aspiraciones y decidí
cambiar únicamente a mi país.*

*Pero también descubrí que mi país
no cambiaría.
Al llegar a mi vejez
en un último intento desesperado
resolví cambiar únicamente a
mi familia y mi trabajo.
Pero ellos nunca lo permitieron.*

*Y ahora, al final de mi vida,
¡De pronto me doy cuenta!
Si tan solo me hubiera cambiado
primero a mi mismo...*

*Entonces con mi ejemplo habría cambiado
a mi familia y mi trabajo
Con su inspiración y aliento,
habría podido mejorar a mi país...*

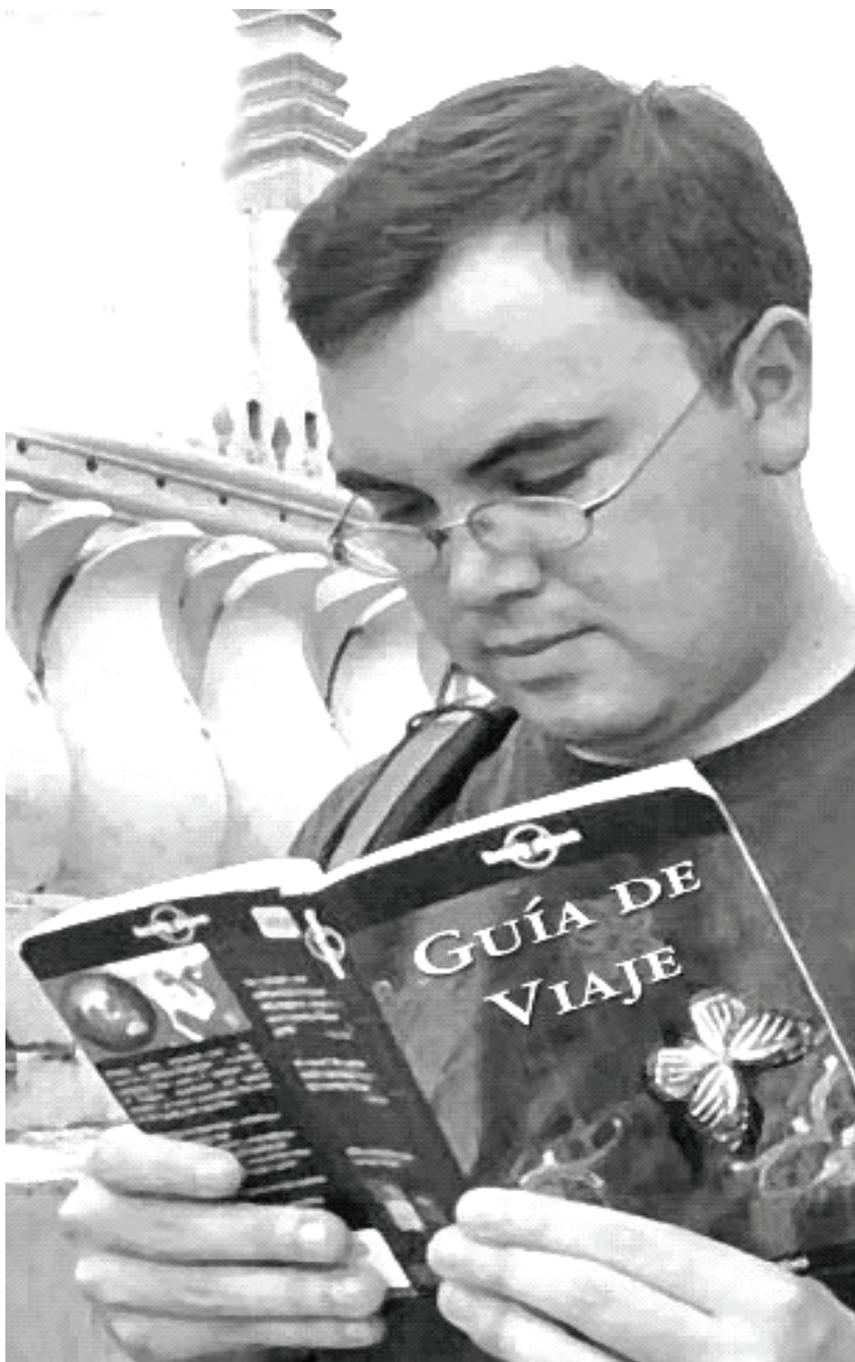
*Y quien sabe,
quizá podría haber cambiado
¡incluso el mundo!*

Anónimo

El asombroso poder de la lectura

Una excelente bibliografía del tema que tu oficio, es imprescindible en nuestra biblioteca y en nuestra mente. La literatura ayuda a que las personas abran su mente y puedan ver a través del escrito de otros los éstos han experimentado. Sería largo enumerar las bondades de la lectura. En el Taller te sugerimos sólo unos títulos, en realidad tú encontrarás mejores títulos de diferentes temas de tu agrado.

- 1.- CARNEGIE, Dale. *Cómo Hablar Bien en Público e Influir en los Hombres de Negocios*.
- 2.- CARNEGIE, Dorothy. *El Camino Fácil y Rápido para Hablar Eficazmente*.
- 3.- CORNEJO, Miguel Ángel. *Liderazgo de Excelencia*.
- 4.- CORTESE, Abel. *Enciclopedia de Desarrollo Personal*.



- 5.- COVEY, Stephen R. *Los Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva*, La Revolución Ética en la vida cotidiana y en la empresa.
- 6.- FLISHMAN, David. *El líder Transformador*. Tomos 1 y 2; y *El Líder Interior*.
- 7.- GARRIDO, Felipe. *Cómo leer mejor en voz alta*.
- 8.- GOLEMAN, Daniel. *La Inteligencia Emocional*.

- 9.- Literatura de grandes autores como Gabriel García Márquez, J. Borges, los Premio Nobel; narrativa y poesía.
- 10.- KIYOSAKI, Robert & LECHTER, Sharon. *Padre Rico, Padre Pobre*.

En fin todo aquello que enriquezca nuestro vocabulario y por ende nuestra vida. A disfrutar...

Sé un Maestro en la venta de tus ideas

 *Carlos J. de la Rosa Vidal*



Imagínate como un producto.

A ver qué escogiste, anda hazlo, escoge un producto de tu preferencia un teléfono móvil, un auto del año, un libro, una galleta, una película, una camiseta de un club deportivo, lo que desees.

Ahora qué nombre tienes, ¿Cuál es tu marca? Telefónica, Toyota, Mercedes Benz, El amor en los tiempos del cólera, La guerra del fin del mundo, Tradiciones Peruanas, Óreo, Soda Victoria, Titanic, E.T. La número 10, Juan Diego Flores, Chabuca Granda, Carlos Gardel, Oratoria Motivacional. Te llamas Juan Pérez, bien esa es tu marca: Juan Pérez S. A.

Bien ahora ya tienes un nombre, como producto haz sido destinado a un público a satisfacer alguna necesidad. ¿Qué hacer para que nos compren? Te doy un minuto. Debemos lograr que nos diferencien y distingan de nuestros competidores. Porque hay muchos productos como tú de diferentes marcas, cualidades y precios.

¿Ya craneaste? Para un mercado de enormes proporciones (27 millones de peruanos) necesitas mantener un atractivo vendedor, marketero, he aquí una palabra mágica: marketing. Necesitas un plan. Primero identifica tus sueños y habilidades. Aquellos objetivos a donde quisieras llegar y donde mejor se expresa nuestra personalidad, aquello que mejor sabemos hacer, donde pensamos que obtendremos la calidad de vida deseada.

Amiga, amigo entre las generaciones más jóvenes la primera técnica recomendable para triunfar está en conocerse a sí mismo. Es lo primero, averigua quién eres, cómo llegaste hasta aquí, qué es lo que deseas, cuál es tu imagen personal, cómo te ves a ti mismo; cuál es tu imagen social, cómo te ven los demás y por qué, Reconoce tus fortalezas y debilidades, qué se opone a tus aspiraciones, cuáles son las oportunidades que debo aprovechar, cómo crearlas.



Decide ser como el de la derecha

En resumen cómo puedes lograr ser el mejor en el campo que te apasione. A algunos les apasiona el canto, a ti puede no gustarte, quizá te guste la enseñanza, a otro tal vez escribir libros, la investigación, entre millones de oficios.

En algún momento de nuestra vida todos buscamos un cambio, algunos esperan que ese cambio venga de afuera y ellos mismos jamás intentan hacer algo porque ese cambio se apresure, creen que nacieron bajo una mala estrella o que el destino tenía escrito para ellos la pobreza material y mental.

Felizmente los que cambian el mundo han cambiado primero ellos mismos, porque accedieron al secreto de "el cambio interior", y se adueñaron de la idea de ser los protagonistas de su propio cambio.

Primero jóvenes amigos para vender nuestra imagen, nuestra marca a un precio muy alto necesitamos saber qué debemos potenciar, qué aspectos hay que cambiar, nuestro trato con la gente quizá, aprender a sonreírle a la vida, vivir como si fuera el único día.

Así conociendo tus fuerzas, y al haber procedido a una inspección general de tu vida, ahora planifica cómo puede diferenciarte de la competencia, recuerda eres un producto.

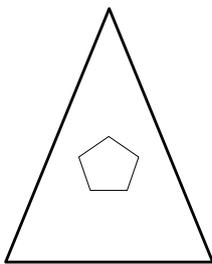


Prepárate para vender tus ideas

Pon tu mejor en marcha, ten en la mira tu misión de la vida porque cada cosa que hagas está relacionado con ella.

Para eso educate, recuerda ello termina con la muerte. Sé un motivador, inspira a demás hacia la grandeza. Sé el mejor comunicador de tus cualidades, en realidad eres el único, marketea tu marca, "YO, Sociedad de Responsabilidad única". Yo... Motivacional S.A. Jamás dejes de prepararte para la vida, aún después de conseguir los más altos puestos de la existencia, todavía hay espacio para seguir aprendiendo, recuerda la vida es una maestra. Cada cosa o ser viviente que te rodea es un maestro, puedes aprender de los niños, de los locos, de las lágrimas, de los cielos.

Te auguro mucho éxito si te aventuras por ser mejor cada día y por hacer de tu vida algo que muchos deseen imitar, eres un producto ¡gánate a la gente!, Ellos te llevarán a la cima. Mantén un excelente nivel de tus relaciones con los demás, es el secreto de los mejores comunicadores.



ORATORIA MOTIVACIONAL

4

Fascículo

Año I/Número 4

¡Comunícate con emoción!

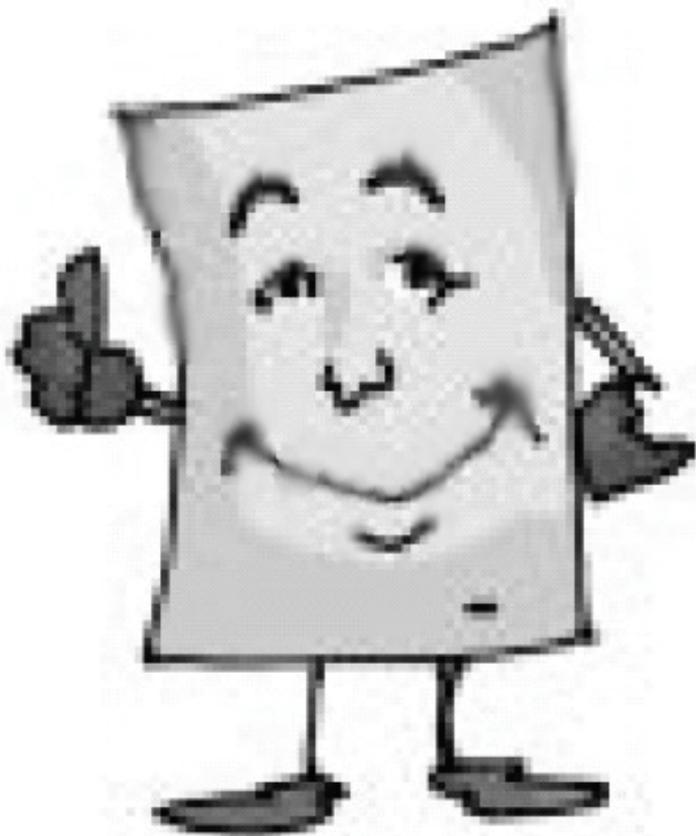


✓ Quienes se atreven a la
transformación
La amistad sin
fronteras
Automotivación en el
trabajo



Periodismo para Emprendedores

Preparación para dirigirse a los demás



La preparación en las técnicas de la oratoria debe ser una constante, porque si se tiene la responsabilidad de conducir o dirigir grupos, se nos tiene como modelos.

Así como en la superación de los problemas de la vida, la búsqueda de mejoras es constante. Es necesario potenciar las habilidades comunicativas.

Nadie nace sabiendo. Algunos quizá parezcan nacer con la estrella de la buena comunicación y relación con los demás. Esto no quiere decir que no se pueda desarrollar en los demás.

Muy por el contrario, salvo excepciones naturales, todo aquel que sinceramente ponga su esfuerzo y dedicación en el desarrollo y potenciación de sus habilidades de relación y comunicación, logrará mejorar estos aspectos. Es el tiempo, el esfuerzo, la constancia, la que nos dará al final la satisfacción de conquistar resultados en los campos de la comunicación interpersonal, grupal e intergrupal. Te deseamos éxitos en el camino que te propones. Mejorar habilidades oratorias y de comunicación.

¡Gracias!

Pensamientos para Reflexionar:

- ✓ *"El Inteligente aprende de su propia experiencia, el sabio aprende de la de los demás y el Necio, nunca aprende."- Confucio*
- ✓ *"No hay un grito de dolor, que no tenga, al fin, como eco una alegría"- Anónimo*
- ✓ *"Cuando uno no está en contacto consigo mismo, no puede estar en contacto con los demás"- Anne Morrow Lindbergh*

Automotivación en el Trabajo

Una forma muy sencilla de practicar la automotivación consiste en transformar lo negativo de la vida en positivo. Para hacerlo, lee el texto varias veces antes de empezar el ejercicio con el fin de familiarizarte con el contenido, la secuencia y los términos. Busca a alguien de confianza que te lo lea o grábatelo. Adopta una posición muy cómoda y, preferiblemente, no cruces ni piernas ni brazos.

Parte 1

- Piensa en una tarea o una actividad que sea realmente atractiva y motivante para ti. Imagina que estás viendo la película de esa actividad. Nota las cualidades de la imagen: los colores, el ángulo, la iluminación, el sonido, las imágenes, las sensaciones.
- Descansa y mira a tu alrededor, respira tranquilo.
- Ahora piensa en algo que no despierta ningún interés en ti. De nuevo contéplalo como si fuese una película, analizando todas sus cualidades.
- Haz una comparación entre las dos imágenes y percibe las diferencias entre sus cualidades: iluminación, brillo, colores,



tamaño, distancia, sonidos, emociones...

- Escribe la lista de la combinación de características que te resultó más atractiva para que tengas los elementos que tu mente utiliza para indicarte que algo es valioso y te motiva.

Parte 2

- Piensa en algo que para ti es valioso hacerlo, pero que te resulta difícil de llevar a cabo. Concéntrate y pregúntate si existe alguna objeción a cumplir con esa tarea. Sé sensible a esas objeciones y, si no puedes satisfacerlas con comodidad, ajusta o cambia la tarea de manera que no existan objeciones.
- Piensa en las consecuencias de hacer la tarea, no en el trabajo de hacerla, si no en los beneficios que obtendrás una vez completada.
- Ahora, usa la lista de elementos que anotaste en el ejercicio anterior. Recuerda que son los más atractivos y motivantes. Úsalos para cambiar lo que piensas acerca de tener esa tarea hecha y completada. Ponle al trabajo realizado los elementos visuales,

auditivos y kinestésicos que anotaste. Continúa haciendo esto hasta que te sientas fuertemente motivado a realizar la tarea.

Parte 3

- Imagina que ves a una persona igual a ti, a corta distancia. Ese otro tú hará el ejercicio mientras tú lo observas.
- Escoge algo para lo que tú quieres ser capaz de motivarte y así poder llevarlo a cabo. Empieza con algo sencillo, algo que no disfrutes a la hora de realizarlo pero que deseas mucho ver finalizado. Puede ser, por ejemplo, ordenar el papeleo o poner al día los archivos.
- Observa al otro tú y mira lo que se verá cuando la tarea haya sido realizada, incluyendo las consecuencias positivas, los beneficios directos e inmediatos y los futuros.
- Ahora mira a ese otro tú realizando la tarea con facilidad. Mientras lo hace, se mantiene mirando la imagen de la tarea terminada y se siente bien. Nota cómo la voz del otro tú es estimulante y te recuerda las recompensas futuras y lo que hasta el momento has logrado con respecto al objetivo. Finalmente, ve al otro tú encantado de haber terminado y disfrutando de la recompensa obtenida.
- Toma la imagen de ese otro tú y deslízala hacia ti.

Fuente: Programación Neurolingüística (www.weblioteca.com)



La amistad sin fronteras

Cuentan que esta historia sucedió después de una sangrienta batalla.

- Mi amigo no ha regresado del campo de batalla señor. Solicito permiso para ir a buscarlo...- dijo un soldado a su teniente.

- Permiso negado -replicó el oficial superior- No quiero que arriesgue usted su vida por un hombre que probablemente ha muerto.

El soldado haciendo caso omiso de la prohibición salió y regresó una hora más tarde, mortalmente herido, transportando el cadáver de su amigo. El Teniente estaba furioso.

- Ya le dije que había muerto!!! Dígame...¿Merecía la pena ir hasta allá para traer un cadáver?

Y el soldado moribundo respondió: Claro que sí señor. Cuando lo encontré todavía estaba vivo y pudo decirme...

” ¡Estaba seguro que vendrías!”

*”Amigo es aquel que llega cuando todos se han ido.”
Anónimo*

Mencionan los grandes sabios: “nosotros hemos nacido con la victoria incorporada”.

Quienes se atreven a la Transformación

✍ Carlos J. de la Rosa Vidal

O no lo sabes o no se lo han dicho, pero usted libró una de las batallas más importantes de su vida aun antes de nacer.

Imagínese, millones de espermatozoides. Una dura carrera para alcanzar el óvulo donde solo uno de ellos salió ganador. ¡Y es Usted! Campeón, alcanzó y luego de 9 meses llegó a nacer. Usted nació campeón por esta razón, la gran mayoría hemos dejado en el olvido esta gran hazaña. Hoy, han pasado los años y existen muchas personas que creen que jamás han ganado nada, y por esta razón nada ganarán en el futuro. Nada más falso. Como mencionan los grandes sabios “nosotros hemos nacido con la victoria incorporada”.

De estos pensamientos se han nutrido tantos personajes de la historia que se atrevieron a cambiar su mundo y el de los demás. Cuenta la tradición bíblica que el adolescente David enfrentó a Goliat por que confió en una fuerza interior y divina y

en su habilidad para matar a lobos que acechaban a sus ovejas.

Tan cierto fue en este caso eso de: “No es el tamaño del soldado dentro de la pelea, sino el tamaño de la pelea dentro del soldado”. David se atrevió. Y ganó.

Pero... ¿Qué significa atreverse? Para explicarlo antes debemos conocer nuestros deseos. Averse es actuar. Averse al cambio es actuar con decisión. Alguien que se atreve es alguien que actúa para que sus sueños se hagan realidad.

¿Sabes que estimuló la mente de Cristóbal Colón para atreverse a cruzar el atlántico? Los libros de viajes de Marco Polo, las teorías de los viajeros y sus informes de navegación. Vivió apasionado con la idea de la redondez de la tierra. Y se Atrevió...

Buscó apoyo económico, se enfrentó al ridículo, pero ello no hizo más que aumentar su ardiente ambición para cumplir su sueño. Finalmente en Agosto del 1492 zarpó rumbo al oeste. Aunque no encontró las indias y tampoco murió en riquezas, se llevó a la tumba el haberse atrevido. La mayor satisfacción se encuentra en sobrepasar los obstáculos del camino. Por eso dicen que cuando se conquista algo y se logra la meta, se añora la satisfacción de emprender el viaje. Se ama más el proceso de la lucha que el término de la empresa. Por aquello Colón aunque al final no logró el reconocimiento ni las riquezas, nadie podrá arrebatarle el crédito de la hazaña irreplicable de aquellos meses en el atlántico y aun su búsqueda de financiación, en las que muchas coronas y noblezas ridiculizaron la aventura. ¿Usted le quitará el haberse atrevido...? Yo tampoco.

¿Cuál fue el comienzo de Bill Gates para ganar ahora casi 20 millones de dólares cada día? A los 20 años fundó con su amigo Paul Allen la empresa Microsoft. Emplearon sus 24 horas diarias para dedicarse en lo que más los apasionaba: los programas para computadoras.





Elaborando un plan para cualquier cosa que nos mejores como personas

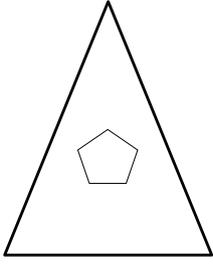
El lector podrá pensar lo que desea de ciertos personajes, pero sin duda, ellos se atrevieron.

Por una librería pasó un hombre de 60 años, cogió un libro y sobre la portada leyó: "123,000 ejemplares vendidos" ante lo cual reflexiona "si la historia de una chiquilla que va de escondite en escondite ha vendido tantos libros, yo con mis 30 años de aventura venderé mucho más".

Ese hombre era Henri Charrierre, en sus tiempos mozos condenado al presidio por un crimen que no cometió. Jamás había pensado escribir una sola línea de su apasionante vida. Compró el libro que le apasionó por los ejemplares vendidos y a los tres días de leerlo, el decide escribir el suyo, toma unos lapiceros y de golpe escribe dos cuadernos con sus aventuras.

Obsesionado por publicar hace lo posible por encontrar a quien redacte con un estilo más profesional su libro. Hoy ese libro es conocido como "Papilón" una historia de la que también se hizo una película. Se atrevió a escribir su libro porque se sintió motivado. Criminal o no, nosotros no somos jueces ni jurado, papilón se dijo así mismo que podía escribir un libro y lo hizo. Con esto quiero referirme a que todos, con cualquier tipo de pasado, podemos atrevernos a alcanzar el cielo. Hay miles de formas de atreverse positivamente. Acaso tuvieron suerte los que decidieron fundar Yahoo! Y que hoy tengan una fortuna superior a los 3 mil millones de dólares cada uno. David Filo y David Yang se atrevieron a tener su empresa por internet. Acaso tuvo poderes extraordinarios una dedicada mujer que fue llamada Teresa en la paupérrima Calcuta de la India para atender a enfermos desahuciados. Sintió el llamado interior, que millones de seres no escuchamos, y se atrevió a servir a Dios, sirviendo a los demás. Porque entendió que Dios no está en el cielo, ni lejos de nosotros, sino dentro de los corazones. Y saben empiezo a creer que sí tuvo poderes extraordinarios. Hizo del amor un verbo.

¿Tuvieron suerte aquellos que hoy irradian felicidad a pesar que comenzaron una vida de pobreza mental, infelicidad y continuas desgracias? Se atrevieron al cambio, al cambio personal. Cambiaron primero ellos mismos y su integridad generó su influencia. ¡Tú puedes ser el próximo en atreverse al cambio!



ORATORIA MOTIVACIONAL

5

Fascículo

Año I / Número 5

¡El Arte de hablar eficazmente!



- ✓ **Somos los príncipes de la Humanidad**
- ✓ **Conocí a Mamá**
- ✓ **Hacer pensar y hacer sentir**
- ✓ **El Expositor u Orador**



Periodismo para Emprendedores

La técnica moderna de la Oratoria



Para lograr resultados, la constancia es lo que debemos mantener. La Oratoria Moderna, a diferencia de lo que se enseñaba antiguamente, busca que el expositor no solo tenga un arte de hablar en público, sino que éste sea consciente de los resultados que desea conseguir con su alocución o intervención.

Decenios atrás la oratoria rimbombante y de palabras rebuscadas era el manjar que deseaban probar quienes deseaban poseer las mejores dotes de las técnicas oratorias. Los oradores en ciernes, querían dominar el verbo portentoso y afectado de los políticos, los académicos y demás.

Ahora como los tiempos hacen que mejoren las cosas, una oratoria como la del verbo bonito, florido, y rebuscado, es visto como pasado de moda.

Si bien el orador de estos nuevos tiempos tiene que mantener un excelente nivel en su lenguaje y en las palabras que usa, hoy su lenguaje será más directo, más efectivo y más entendible.

Te animamos a que evalúes a todo orador que tengas oportunidad de escuchar para que aprendas lo mejor de su técnica.

¡Gracias!

Pensamientos para Reflexionar:

- ✓ *"La vida es una obra de teatro que no permite ensayos. Por eso, canta, ríe, baila, llora y vive intensamente cada momento de tu vida antes que el telón baje y la obra termine sin aplausos." -Charles Chaplin*
- ✓ *"La felicidad es una decisión consciente y no una respuesta automática"-Mildred Barthel*
- ✓ *"Tratemos a las personas como si fueran lo que debieran ser y las ayudaremos a convertirse en lo que debieran ser" - Goethe*

Varios: Hacer pensar y hacer sentir

Autor: Dossier

Emprendedores.

www.emprendedores.es

Todos nosotros emitimos una aureola, aura o halo, impregnado con la verdadera esencia nuestra; las personas sensibles lo conocen; también lo producen nuestros perros y otros animales domésticos. Algunos de nosotros somos magnéticos, otros no. Algunos de nosotros somos ardorosos, activos, atractivos, inspiramos amor y amistad, mientras otros son fríos, razonadores, intelectuales, pero no magnéticos. Que un hombre sabio de este último tipo se dirija al público y éste no tardará en cansarse de su discurso intelectual, y manifestará síntomas de sueño.

Les hablará, pero no los interesará; los hará pensar, pero no sentir, y pensar es lo más fastidioso para la mayoría de las personas, y pocos son los oradores que triunfan haciendo pensar únicamente a las personas, pues lo que necesitan es que los hagan sentir.

Miedo a hablar en público

El público no es el enemigo, sino que, bien al contrario, son personas que consideran que el orador puede aportarles algo, que no van a perder el tiempo escuchándole. Por ello, no se debería tener un miedo desproporcionado a hablar en público, algo que, sin embargo, suele ser bastante habitual.

Hay que analizar este miedo que a uno le atenaza y tratar de descubrir las causas que



lo originan.

La mejor forma de combatir el miedo es con una adecuada preparación: hay que trabajar y ensayar la presentación con autoexigencia. También resulta muy útil pensar en positivo, es decir, en la satisfacción tan enorme que a uno le produciría obtener un gran éxito. El orador debe autoconvencerse de que con una buena preparación el éxito está al alcance de la mano.

Rompe tus miedos

1. Prepara tu presentación y tu discurso.

2. Respira en forma diafragmática para que logres paulatinamente la relajación
3. Recuerda que tus temores son internos y que el público no tiene por que conocerlos.
4. Desarrolla una actitud mental positiva favorable para tu presentación
5. Mira a los ojos del público.
6. Infórmate, lee, recuerda que "QUIEN TIENE LA INFORMACIÓN TIENE EL PODER".
7. El primer secreto para un orador en ciernes exitoso es CONOCERSE A SÍ MISMO

El expositor u Orador

Autor: Manual Práctico para Líderes y Líderesas. Curso de Oratoria. CEDAL Perú.,

- El Orador u oradora es la persona que ejerce la oratoria o que pronuncia un discurso en público. Cicerón fue el primer orador de Roma; hombre elocuente, predicador.

- Sinónimos:
Conferenciante,
declamador,
disertador, predicador,
tribuno.

- Es la persona que por medio del lenguaje articulado se expresa ante una o varias personas, lo hace poniendo de por medio el uso de un lenguaje adecuado y elementos pedagógicos para ejercer su capacidad de convencimiento, la expresión corporal, una estructura discursiva, etc.

La articulación de este conjunto de elementos tiene que ver con el uso consciente de determinadas cualidades por parte del orador u oradora, como son:

- El uso de su educación, modales e inteligencia;
- El uso de un estilo imaginativo y creativo;
- El uso o puesta en práctica de los recursos de su memoria.
- El uso de mecanismos que afectan la sensibilidad y emotividad de su auditorio; y



- El uso de técnicas de autocontrol físico y emocional.

Clases de oradores:

Hay tres clases de oradores:
Aquellos a quienes se escucha;
Aquellos a quienes no se puede escuchar;
y
Aquellos a quienes no se puede dejar escuchar.

Clases de Oratoria:

- Política
- Académica
- Forense
- Castrense
- Religiosa – Espiritual
- Locución.
- Comercial – Ventas
- Laboral
- Motivacional
- De Protocolo y Ceremonia
- Artística. **41**

Imagínate que un profesor te dice: “¡prepárate!, la próxima semana tendrás que exponer este tema ante tus compañeros”. En ese momento te invade una sensación desagradable, te tiemblan las piernas, te confiesas incapaz de hacerlo: los nervios, que no sabes hablar en público, que no tienes tiempo para preparar nada, etc. Es muy importante que aceptes el reto como una forma de conocerte más a ti mismo y superar las dificultades que puedas tener en estas cuestiones. Hablar en público es habitual en innumerables profesiones y situaciones cotidianas. Tenemos que tener claro la diferencia entre hablar: decir algo; y comunicar: decir algo a alguien. Tendremos en cuenta la diferencia entre el fondo y la forma. Mientras que el fondo es lo que voy a decir; la forma es la manera de decirlo. Hablar con elocuencia, es decir, hablar de un modo eficaz para agradar, convencer y conmover a los demás es la Oratoria. Su importancia viene dada por el volumen de información que se recuerda, en comparación con otras formas comunicativas, tras una exposición oral. En esta línea, según la British Visual Society se recuerda aproximadamente:
El 10% de lo que se lee
El 20% de lo que se oye
El 30% de lo que se ve
El 50% de lo que se ve y se oye
El 80% de lo que se dice
El 90% de lo que se dice y se hace.

Conocí a Mamá



Refiere una antigua leyenda que un niño próximo a nacer le dijo a dios:

- *Me vas enviar mañana a la tierra, pero ¿Cómo viviré allá, siendo tan pequeño y débil?*
 - *Entre los muchos ángeles escogí a uno que te espera- contestó Dios.*
 - *Pero aquí en el cielo no hago más que cantar y sonreír y eso basta para mi felicidad ¿Podré hacerlo allá?*
 - *Ese ángel te cantara y sonreirá todos los días y te sentirás muy feliz con sus canciones y sonrisas...*
 - *¿Y cómo entenderé cuando me hable, si no conozco el extraño idioma de los hombres?*
 - *Ese ángel te hablará y te enseñara las palabras más dulces y más tiernas que escuchan los humanos.....*
 - *¿Qué haré cuando quiera hablar contigo?*
 - *Ese ángel juntará tus pequeñas manos y te enseñará a orar.*
 - *He oído que en la tierra hay hombres malos ¿Quién me defenderá?*
 - *Ese ángel te defenderá, aunque le cueste la vida.*
 - *Pero estaré siempre triste porque no te veré más. Señor, sin verte me sentiré solo...*
 - *Ese ángel te hablara de mí y te mostrará el camino para volver a mi presencia, le dijo Dios...*
- En este instante, una inmensa paz reinaba en el cielo.....*
- No se oían voces terrestres, el niño decía suavemente:*
- *Dime su nombre, Señor.*
- Y Dios contesto:*
- *Ese ángel se llama... **“Mamá”***

Anónimo

Sonríen más porque tú te atreviste a sonreír primero

Somos los *Príncipes de la Humanidad*

✍ *Carlos J. de la Rosa Vidal*



Algunas veces nos vemos como un punto perdido en medio de la maraña confusa del tiempo y las actividades humanas. Parecemos o nos sentimos extraños en la misma cuna donde hemos nacido. Cerramos los ojos y el mundo del que queremos escapar se multiplica dentro de nosotros. Y es que el mundo que visualizamos en nuestro interior es más gigantesco y, por sus pequeñeces y detalles, más profundo.

Quieres llorar cuando la luz no te alumbraba porque de verdad hay historias, como las de tu prójimo, que quisieras se copien pero años antes en tu propia existencia. Te cuentas a ti mismo tus mejores momentos porque te enseñan tanto. Coges de entre tus secretos materiales o mentales, aquellas cosas rehidratantes.

Al final de todo... Sonríes!

Sonríes porque era necesario llorar, porque te diste cuenta que a pesar de todo siempre se puede retomar el camino. Sí, era necesario llorar porque las lágrimas te limpiaron el rostro y ahora tienes la oportunidad de dibujar una sonrisa más sincera y más auténtica.

Ése eres tú, sí aquel quién es el héroe de su propio mundo. Ahora te das cuenta que el viaje ha concluido con una enseñanza práctica, pues trasladarnos a otros terrenos o a otros pensamientos, nos renueva y nos refresca.

Ahora abres caminos a las posibilidades de la felicidad. Quieres más a quienes te rodean y aún a quienes no. Te vuelves amigo del mundo y príncipe de la humanidad. Hay un arranque dinámico envolviendo tu voluntad. Ya no imaginas más creyéndote minúsculo, ahora el mundo te imagina protagonista.



El mundo es más hermoso si dos personas comparten la contemplación

Levantas la cerviz e inspiras emociones humanas. El mundo te besa. El destino te hace soñar con los niños de tu descendencia. Los sueñas como en una travesura, pero siempre con un beso en los labios inocentes. Sonríen más porque tú te atreviste a sonreír primero.

Son más amigos del mundo porque tu les diste la mejor lección acumulada en tu propia vida. Son mejores humanos porque tú lo eres. No te olvides que una vez alguien escribió que el mundo en que vivimos no lo heredamos de nuestros padres, sino que lo tomamos prestado de nuestros hijos.

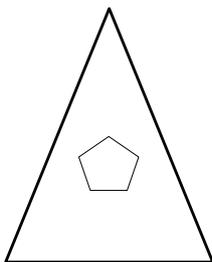
Y recuérdalo siempre: todo lo que hoy pueden ver tus ojos y captar tus demás sentidos, todo es de tus hijos. Devuélveselos mejor y multiplicado, ésta es la misión más generosa para con la humanidad.

Seminario Motivacional

Programa de Talleres

Carlos de la Rosa Vidal
Comunicador y Formador de
Oratoria Motivacional

carlosdelarosavidal@gmail.com



ORATORIA MOTIVACIONAL

6

Fascículo

Año I / Número 6

¡Comunicar para servir!



- ✓ Para mejorar la comunicación
- ✓ El Miedo al Entusiasmo
- ✓ Los deseos de una madre

Periodismo para Emprendedores

La comunicación oral y el logro de la excelencia



Conseguir la excelencia en la comunicación oral es poner en constante práctica no sólo las técnicas modernas de oratoria o de habilidades sociales, sino también de saber colocarse en el punto de vista de los demás. Algunos de los mejores oradores, a pesar de conquistar un gran verbo y un poder de persuasión inimaginable no logran la excelencia en la comunicación oral.

Resumiendo: habrán excelentes oradores, pero no excelentes comunicadores. Un orador tiene es en muchos casos tan sólo un informador. Para lograr la comunicación es indispensable surcar por los senderos de los demás.

Encontrarse con las ideas y sentimientos de los demás, no para congraciarse con las ideas o fingir una adhesión, sino para entender las características del auditorio o público a quien se dirige. La búsqueda es un proceso más que emocionante, aleccionador.

¡Gracias!

Pensamientos para Reflexionar:

- ✓ *"La calidad de vida de una persona es directamente proporcional a su compromiso con la excelencia, independientemente de su campo de actividad. –Vince Lombardi*
- ✓ *"El miedo no existe en otro lugar excepto en la mente. –Dale Carnegie.*
- ✓ *Hay algo más poderoso que todos los ejércitos del mundo y es una idea cuyo momento ha llegado. –Víctor Hugo*

Para mejorar la comunicación oral

Autor: Dirección de Mercadeo Corporativo y Relaciones Públicas ICE. Consulte esta colección en: www.grupoice.com

Una buena comunicación Oral requiere de:

- Sencillez en el discurso.
- Empleo mínimo de palabras.
- Hablar en forma concisa y lógica.
- Fuerza expresiva.
- Considerar que el que escucha es un ser humano.

Consejos para superar las barreras en la comunicación:

- Escuche todo lo que la otra persona le esté comunicando aunque le disguste.
 - No emita un juicio sobre el mensaje a partir de sus prejuicios o estado emocional.
 - Escuche todos los puntos de vista de quienes intervengan en una conversación o discusión.
 - Planifique la forma como va a comunicar algo.
- No exprese una opinión si no está seguro de lo que está diciendo.
- Verifique el efecto que su comunicación produce en el receptor.
 - Trate de ser lo más objetivo posible cuando exprese una opinión.
 - No exagere sus sentimientos para tratar de convencer a la otra persona.
 - Considere siempre los sentimientos ajenos.
 - No descalifique una opinión porque no es suya.



Elementos claves: sencillez y fuerza expresiva

Técnicas de participación oral:

Una presentación oral de un tema frente a un grupo puede hacerse en forma individual o colectiva. Hay diferentes maneras de realizar una actividad de comunicación oral, siguiendo procedimientos diversos, formales e informales que facilitan el proceso, dependiendo del objetivo, del tema, y público, entre otros. Estas técnicas se agrupan en:

Técnicas de Participación Oral Individual:

- Charla
- Conferencia
- Discurso

Técnicas de Participación Oral Colectiva:

- Diálogo
- Entrevista
- Discusión Debate
- Mesa Redonda
- Simposio
- Panel
- Foro
- Seminario



Los deseos de una Madre

*Llévame al baile hijo que aún no estoy vieja
Quiero lucirme contigo bailando del brazo sujeta.*

*Llévame al teatro hijo que aún no estoy sorda
Escucharé los preludios contigo a mi cerca.*

*Llévame a la calle hijo aún tengo buenas piernas
Para caminar sin rumbo fijo a tú lado no me sentiré vieja.*

*Invítame a tu casa hijo el domingo en la mañana
A compartir tu buena mesa y sentirme acompañada.*

*Háblame con cariño hijo no me retes ni exaltes,
Nos gusta como a los niños que nos mimen,
Y nos sonrían sin desaires.*

*Festeja mis ocurrencias no critiques mis locuras
Trataré de ser valiente aunque surjan amarguras.*

*No me alejes de tu lado, no me hables con engaños
Tengo aún mi mente clara, los recuerdos son de antaño.*

*Ven a verme a casa hijo ya no te pediré nada
Solamente tu presencia y contemplar tú linda cara.*

*No me dejes triste y sola ni me metas a la cama
Los doctores se equivocan el dolor está en el alma.*

Anónimo.

La auténtica magia

Del miedo al Entusiasmo

✍ *Carlos de la Rosa Vidal*

Cuenta una antigua historia que se reunieron, en una conferencia mundial, todos los hombres más valientes de la tierra; para discutir sobre quién era el culpable de generar el miedo en las personas.

Necesitaban encontrar al culpable para juzgarlo, y declarar internacionalmente, la muerte del miedo y sus padres. Pronto los valientes del tercer mundo culparon a los magnates de los países desarrollados, y éstos a su vez, acusaron a la ignorancia de los hombres la culpable del miedo. Los ateos levantaron una ácida crítica contra las religiones acusándolas de la privatización de Dios, y a su turno éstas acusaron a la falta de fe, la responsabilidad del miedo de los hombres.

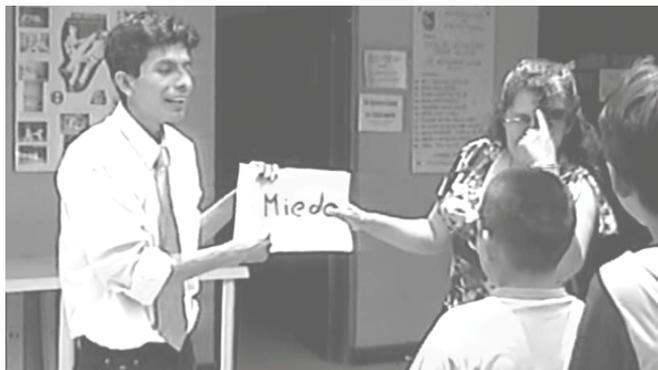
Los hijos acusaron a los padres, y las mujeres a sus amantes. Después de tantos días de un debate infructuoso, pidió la palabra una mujer tan sabia como valiente que hasta el momento no había pronunciado discurso alguno.

Para conocer el origen del miedo y sus responsables -sentenció con elocuencia- no debimos convocar a los más valientes del mundo, sino a los más tímidos de la tierra. Silencio. Los millones de rostros valientes se observaron unos a otros.

Pero no es necesario que convoquemos a otra conferencia de la naciones, amigos conspiradores, continuó la mujer, ni que gastemos millones, sino que nos preguntemos cada uno de nosotros, por suposición los más valientes, si tenemos algún miedo que impide ser lo que queremos, o hacer las cosas ansiadas. Nuevo silencio.

Aun, entre los más valientes, existen miedos. La solución no está en declarar su muerte sino en convertirlo en una fuerza de arranque y no en un factor de autoaniquilamiento. Todos se abrazaron en señal de iluminación y sabiduría.

Las palabras de esta sabia conspiradora calaron profundamente en el corazón de aquellos miles de miles de valientes. Y así como esta historia son también decenas



las discusiones cuasi filosóficas, debates enmarañados en la búsqueda de los culpables de un pasado que ya no existe, cuando deben buscarse a los responsables del futuro y del presente.

Aquellos culpables y responsables somos nosotros mismos. Porque hemos actuado en nuestra contra con las excusas de "el otro no me deja ser yo mismo", cuando en verdad los responsables de ser nosotros mismos, ¡que coincidencia! somos



nosotros mismos. Buscamos culpables en todo. Derrochamos energía en una especie de justicia vengativa y no reconciliadora. Por último le echamos la culpa a nuestros miedos, creyendo su origen tan lejos de nosotros. Miedo a amar auténticamente, miedo a la riqueza, miedo a la paz, y por último como escribió Erich Fromm, “miedo a la libertad.

Alquimistas

¿Permitiremos que nuestros miedos nos controlen? ¿O seremos los alquimistas del cambio que transmutaremos el miedo en fuerza, en entusiasmo? ¿Controlaremos el miedo? Los responsables de ese proceso somos nosotros. Así como invertimos en la búsqueda de los culpables del pasado con la misma vehemencia encontremos a los responsables del futuro y del presente. Aquel que se reconoce conspirador sabe que puede equivocarse pero luego aprender la lección. Que mientras más avance se generarán más dudas, pero ese trayecto de conspirador está cubierto de encantos y satisfacciones, el mismo que produce escribir este texto para ustedes amigos conspiradores del cambio.

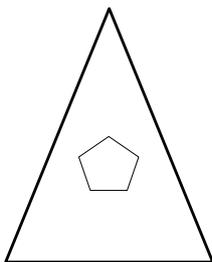
En una oportunidad, una mujer de 40 años se acercó para preguntarme si conocía de algún trabajo para ella. Yo le dije si deseaba vender.

“No, yo sólo soy para cocinar, lavar...” lo más curioso de su respuesta su fue su sinceridad, con muchos tintes de una evidente autoestima lastimada. Su voz era el soplo más franco de la resignación.

A veces sólo nos encasillamos en una zona de confort-mista porque así nos funcionan bien las cosas, con las justas, pero funcionan. No es que aquellas personas no tengan sueños, sino hace falta explotar más la energía de la sana ambición pero ¿que nos detiene? ¿serán los miedos? Hagamos del miedo el entusiasmo.

Sembrémonos sueños grandes. Aprendamos a soñar. Es cierto que muchos complejos bien enraizados habitan nuestra mente. Falta limpieza, hay mucha basura allí. Hagamos alquimia del miedo, los complejos, y en fin todo aquello vuelto estorbo para nuestra libertad. Quememos uno a uno la sarta de complejos que la sociedad y la cultura han impuesto como lo más normal del mundo.

Aspiremos a la excelencia humana, construyamos nuestra propia filosofía de vida, con valores. Y así estaremos cumpliendo el séptimo principio de los jóvenes emprendedores: “Un Joven Emprendedor tiene un objetivo y una alta misión que cumplir en la vida. Sabe que su desarrollo integral es el antecedente del progreso nacional”.



ORATORIA MOTIVACIONAL

7
Fascículo

Año I / Número 7

¡Despierta tu Genio Orador!



- ✓ El hábito indispensable de aprender juntos
- ✓ Prepararse para una presentación
- ✓ La Creación del Genio Orador
- ✓ Aprendí y Decidí
- ✓ El Orador, la lectura y sus ideas
- ✓ Cuando nos inunda la emoción

El Hábito Indispensable de Aprender Juntos



Un Orador es un discípulo y a la vez un maestro. Dada la pasión que debe tener para comunicar ideas, tiene que saberse un discípulo para aprender aún más de lo que va a comunicar o informar.

El mismo hecho de comunicar un mensaje lo convierte en un comunicador, pero un comunicador primero tiene que aprender y entender qué mensaje lleva.

Dicen que un maestro aprende más de sus alumnos, en cada oportunidad que tiene para transmitir un mensaje él ha pasado por un proceso de adquisición de información.

Es necesario por lo tanto que se tenga el hábito de aprender con los demás y de los demás. Un experto en alguna especialidad determinada jamás dejará de aprender y encontrará enseñanzas que fortalezcan su saber. Así deben ser quienes deseen dominar la habilidad de los grandes oradores.

Pensamientos para Reflexionar:

- ✓ *"Nada grande ha sido nunca conseguido sin grandes hombres, y los hombres solo son grandes si están decididos a serlo". -Charles de Gaulle*
- ✓ *"Las grandes obras no se hacen por impulso, sino por una serie de pequeñas cosas puestas todas juntas." -Vincent Van Gogh*
- ✓ *"Lo que está detrás de nosotros, y lo que está frente a nosotros no tiene ninguna importancia comparado con lo que tenemos dentro de nosotros." -Ralph Waldo Emerson*

Preparase para una presentación

Autor: Manual Práctico para Líderes y Lideresas. Curso de Oratoria. CEDAL Perú.,

Conocer el tema del cual se hablará:

Será preciso que el orador(a) fije muy claramente con los organizadores o con quienes corresponda, el tema a tratar en su exposición.

El tema es al discurso como la columna vertebral es al cuerpo humano.

Sobre la base de la fijación del tema pasaremos con los organizadores a señalar que es lo que queremos obtener con nuestra participación y prever las diversas maneras en que es posible que reaccione el auditorio.

Hecho esto pasaremos a estructurar nuestro discurso recurriendo a todo tipo de información que tenga relación con el tema a tratar.

Debemos prepararnos de antemano, debemos de documentarnos, debemos de actualizarnos sobre el tema.

Al momento de la exposición será necesario que el orador vaya observando las reacciones y reajustes o flexibilizando el ritmo, el tiempo, la claridad, etc.

Hay que tener en cuenta que el tiempo ideal máximo para una exposición es de 15 a 30 minutos, si nos pasamos de este tiempo deberemos redoblar esfuerzos para hacer nuestra intervención más ágil y amena.

Conocer el lugar donde se hablará:

Antes de asistir a dar una charla o exposición es bueno



La preparación de una exposición es imprescindible para el orador

y necesario conocer el lugar, saber las dimensiones de la sala, en donde estaremos ubicados en un escenario o no, cómo están dispuestas las sillas, si hay suficiente ventilación, así como si hay una buena iluminación, etc.

Hay que recordar que cuando una persona asiste a una exposición desea ver y oír al expositor, entonces, es clave:

- Una buena ubicación,
- Iluminación y
- Acústica.

Con relación a la acústica, debemos ver cuáles son las condiciones que ofrece el lugar, si son malas, ver si existe o es posible conseguir un equipo de amplificación. Si lo hay será necesario probarlo previamente, en especial los micrófonos. Si no

puedes visitar el lugar con uno o dos días de anticipación, por lo menos trata de llegar muy temprano el día de la exposición. Conocer al público que nos oír. Conocer sus características, sus intereses. Conocer al público que nos oír

Así como se debe conocer el lugar, así también será necesario que:

- Sepamos quienes no oirán, _
- La cantidad de personas que lo harán,
- Si el sentimiento es favorable o adverso al tema,
- A los organizadores, etc.,
- Y otros aspectos tales como:
- El nivel cultural,
- Si el público está o no informado en el tema. etc.

El Orador, la lectura y sus ideas

Autor: Felipe Garrido, Libro El Buen Lector No Nace, Se Hace.

Una cosa que quisiéramos decir es que el orador por lo general tiene que ser un sujeto que:

- Lee,
- Que se informa,
- Que tiene un bagaje cultural más o menos amplio,
- Que intercambia opiniones.

Dado que su práctica se orienta a la formación

e información de sus

semejantes, cosa que no podrá cumplir sin haberlo hecho previamente consigo mismo.

De ahí que el hábito de la lectura es imprescindible para el orador y la oradora.

Ya lo dijimos antes, la lectura enriquece nuestra dicción, pero

también, enriquece nuestra cultura, por ello es necesario que leamos diariamente, sea en la casa, en voz alta, en el ómnibus, en voz baja o en cualquier sitio donde tengamos oportunidad, aun sea unos minutos. Tratemos de leer a nuestros poetas, novelistas, dramaturgos y científicos en todos los campos del saber, con ellos estaremos elevando no solamente nuestra cultura personal, sino también la cultura de quienes más tarde nos oirán.

Ah, cuando descubramos una palabra que no conozcamos, no la demos por sabida, hay que consultar el diccionario.

Señalamos algunos ejercicios de lectura:

- Leer en voz alta, sílaba por sílaba.
- Leer de corrido dando diferentes entonaciones.
- Leer controlando la respiración, recordando que en los puntos y en las comas debemos tomar aire, el cual iremos expulsando a medida que avanzamos en la lectura.

¿Quién es un lector auténtico?

En primer lugar, es alguien que lee por voluntad propia, porque sabe que leyendo puede encontrar respuestas a sus necesidades de información, de capacitación, de formación, y también por el puro gusto, por el puro placer de leer.

¿Qué significa el gusto, el placer de leer? Significa que se ha descubierto que la lectura es una parte importante de la vida; que la lectura es una fuente de experiencias, emociones y afectos; que puede darnos energías, inspirarnos. Significa que se ha descubierto el enorme poder de evocación que tienen la lectura. Que alguien lea por puro gusto, por el placer de leer, es la prueba definitiva de que realmente es un buen lector, de que tiene la afición de leer.

¿Cómo se forma un lector? Un lector se forma cuando:

- a) alguien le habla, le cuenta, le lee, le escribe; le muestra con el ejemplo cómo y para qué se escribe.
- b) Cuando lo acerca a diversas posibilidades de lectura y de escritura; lo anima a que lea y escriba por su cuenta; le permite manipular materiales de lectura variados.
- c) Cuando esto sucede con la mayor frecuencia posible; todos los días.



Cuando nos inunda la emoción

*Por Miguel Ángel Cornejo.
Extracto de la Conferencia La
Excelencia Como Nueva
Competencia Global. Congreso
Internacional CONINDUSTRIA
2000*

“Ustedes saben que el 95% de lo que hacemos en la vida es emocional, te emociona hacer un viaje, comprar una casa, comprar un coche, te emociona hasta casarte, al principio por lo menos, pero ¿qué nos mueve? Las emociones. ¿Cuál es tu impulsor de compra? La emoción. ¿Cuál es la diferencia entre el líder y administrador?”

Número 1. El administrador, fíjense bien, maneja recursos financieros, económicos y humanos. El líder maneja emociones, ésa es la gran diferencia entre administrador y líder y una empresa líder ¿qué está vendiendo? Emociones. ¿Qué te vende Disney? “¿Es emocionante tener un teléfono celular? Claro que lo es. ¿Es emocionante tener un coche? Claro que lo es, una bonita corbata también lo es.

¿Qué hacen los verdaderos y auténticos mercadólogos? Emocionan al cliente y esa emoción vende porque somos emocionales.

Platón decía para aquellos quienes sepan quién es Platón – no alinea con la selección de Brasil, no, para que lo ubiquen- Hace dos mil quinientos años decía Platón "el hombre es un ser espiritual" ¿por qué? Lo mueven las ideas. Por hambre el hombre mata, las revoluciones se hacen con los miserables, con los muertos de hambre, les das un fusil, lo toma y sale a matar.



Un hombre por hambre mata, pero un hombre por una medalla da la vida. No es el sueldo del General ni del Teniente ni de nadie. Acaso aquí tenemos personas que visten el uniforme militar ¿venderían su vida por un salario? No, pero sí la darían por una medalla, por eso decía Napoleón "dame más medallas y lograré ganar más batallas". ¿Qué hacen las empresas de excelencia? Venden emociones y es emocionante el momento dado manejarlo. Señores, en

Estocolmo en los Conceptos Futuros de Excelencia yo le preguntaba a un obrero ¿Usted que fabrica? –fábrica de teléfonos- ¿Fabrica teléfonos usted? Y me dice No, yo fabrico comunicación humana, yo enlace a la humanidad, para mí mi trabajo es emocionante. Soy factor de negocios, de enfermedades, de soluciones, de afectos. Yo comunico a la humanidad. Un obrero hace su trabajo emocionado. Me emociona llegar allí.

Aprendí y decidí



Después de esperar tanto, un día como cualquier otro decidí triunfar. Decidí no esperar a las oportunidades sino buscarlas yo mismo, decidí ver cada problema como la oportunidad de encontrar una solución. Decidí ver cada desierto como la oportunidad de encontrar un oasis, decidí ver cada noche como un misterio a resolver, decidí ver cada día como una nueva oportunidad de ser feliz.

Aquel día descubrí que mi único rival no eran más que mis propias debilidades, y que en éstas, está la única y mejor forma de superarnos, aquel día dejé de temer a perder y empecé a temer a no ganar, descubrí que no era yo el mejor y que quizás nunca lo fui, me dejó de importar quién ganara o perdiera, ahora me importa simplemente saberme mejor que ayer.

Aprendí que lo difícil no es llegar a la cima, sino jamás dejar de subir. Aprendí que el mejor triunfo que puedo tener, es tener el derecho de llamar a alguien "Amigo".

Descubrí que el amor es más que un simple estado de enamoramiento, "el amor es una filosofía de vida". Aquel día dejé de ser un reflejo de mis escasos triunfos pasados y empecé a ser mi propia tenue luz de este presente; aprendí que de nada sirve ser luz si no vas a iluminar el camino de los demás.

Aquel día decidí cambiar tantas cosas... aquel día aprendí que los sueños son solamente para hacerse realidad, desde aquel día ya no duermo para descansar... ahora simplemente duermo para soñar.

Walt Disney

Los requisitos para revelar la habilidad de hablar ante grupos

La Creación del genio Orador Parte 1

✍ *Carlos J. de la Rosa Vidal*

Hay quienes piensan que al genio hay que meterlo al alma. Y otros que al genio hay que sacarlo de su escondite. Estamos de acuerdo con la última afirmación.

Hasta hace poco, los grandes oradores eran quienes poseían unas voces salidas como las del cine, bien moduladas y poderosas, capaces de despertar el interés con tan sólo escucharlas. Para crear en nosotros una personalidad oradora que sea eficaz, y de los tiempos modernos, se necesita básicamente un solo requisito y es tener el poderoso deseo de transmitir una información. Lo demás viene por añadidura.

Conozco personalmente a dirigentes sociales que sin dominar técnicas de educación de la voz, ni poseer un buen léxico, ni tampoco entender de técnicas de presentación ni armados de discursos, mantienen unas exposiciones excelentes. En comparación con una gran cantidad de académicos que he analizado en mi estudio sobre la habilidad de comunicarse ante el público. Pues, tales dirigentes albergan en ellos un mensaje tan poderoso como su pasión por hacer llegar su mensaje. La diferencia entre unos y otros no son las técnicas adecuadas ni oportunas, sino el talento interior que poseen para comunicarse con los demás. Y ese, para empezar, no es más que el deseo entusiasta de compartir información.



Quien quiera hablar bien tendrá que ser primero un buen oyente

La estrategia del buen oyente

Una de las primeras cosas que comparto en mi entrenamiento para la habilidad oratoria es que un orador no es orador si primero no es un buen oyente. En cristiano, un orador se hace en la práctica, pero primero tiene que practicar ser un buen oyente.

Un orador, al igual que un estudiante, es alguien que aprende constantemente. Así como un escritor se forma en la práctica de escribir, pero primero en la práctica de leer. Como un maestro enseñando, pero primero en la práctica de aprender.

Alguna vez me preguntaron sobre por qué dictaba

conferencias gratuitas del poder de la comunicación. Lógico, tenía que entrenarme para dirigirme a un auditorio, pero lo que ellos no saben es que me entrené además escuchando a todo tipo de orador y estudiándolos. Para variar, tarea que constantemente practico.

En resumen, si tu deseo es procurarte un talento como la de la habilidad oratoria, lo primero que uno tendrá que identificar es si en nuestro interior albergamos esa sensación y ganas de querer compartir nuestras ideas o tema que dominemos. Luego, la tarea será convertirnos en excelentes oyentes y estudiosos de la naturaleza de todo buen comunicador ante un auditorio o público. Y sólo la práctica de los principios que identifiquemos y técnicas que nos procuremos harán de nosotros un comunicador eficaz. Es un arduo trabajo, al final gratificante y lleno de profundas satisfacciones. Ya lo dijo Theodore Roosevelt: “Cuando alguien te pregunte si puedes hacer un trabajo dile: “Con total seguridad puedo hacerlo”. Y luego ponte en marcha y descubre como hacerlo.”

¿Cualquiera puede ser un gran orador?

Es revelador y sencillo, un buen comunicador es primero un buen oyente. Todo aquel que sinceramente se ponga en marcha para dominar el arte y ciencia de la oratoria y practique, logrará un nivel superior al promedio de quienes se dirigen ante públicos sin mayor conocimiento de la oratoria que la experiencia.

Como la sola experiencia no basta, lo saludable para nuestra ambición oradora, es aprender de la experiencia de los demás. Estudiar a todo tipo de oradores es un buen y excelente comienzo. Tanto como aplicar los principios identificados.

¿Para qué desarrollar el talento para hablar en público?

Sólo Usted puede contestar esa pregunta. He visto a personas tímidas adquirir más seguridad en el desarrollo de su capacidad para dirigirse ante grupos. A algunos les gusta ser admirados. Algunos otros por su afán de cambiar algún pedazo del mundo. En fin, más del 50% de quienes asisten a los cursos de oratoria al preguntárseles por su decisión de participar en el taller contestan con la clásica respuesta de “vengo a perder el miedo.”

En verdad, a los talleres de oratoria se viene a ganar, no a perder.



Y más precisamente a revelar al valiente que ya llevamos dentro. La pregunta en verdad tiene que ser contestada por usted. Una ayuda: ¿Cómo crees que te va ayudar en tu profesión u oficio el desarrollo de tu capacidad para hablar ante grupos? ¿Tienes el sincero deseo de ayudar a los demás? ¿Consideras que tu mensaje puede serle útil a los demás?

Los requisitos para revelar a nuestro genio orador

Tan claro como que amanece todos los días. Los requisitos para desatar a nuestro genio comunicador son cinco: 1) Dominar el tema; 2) Tener pasión y gusto por el tema; 3) Tener el gran deseo de compartir el tema; 4) Sentirse motivado antes, durante y después de compartir su tema; 5) Practicar constantemente para potenciar a sus habilidades de comunicación.



Número uno, cada quién tienen sus preferencias en cuanto a conocimientos y aprendizajes, por lo que cada persona en destaca en el saber de un campo o más particular.

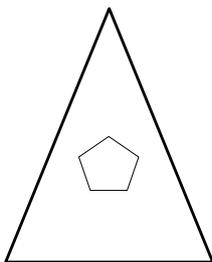
Número dos, el tema de nuestro dominio ha de ser de nuestro agrado lógicamente. Quien no gusta de lo que sabe sinceramente se encuentra en una contradicción inexplicable. Tenemos que sentirnos inundados por el gusto de tener un conocimiento determinado.

Número tres, y quizá el más importante de todos, y tener el sincero y poderoso deseo de transmitir información. Quien desee dominar la habilidad oratoria se deberá que siente la pasión por comunicar lo que conoce y en lo que destaca.

Número cuatro, nuestros poderosos motivos para comunicar un mensaje nos animarán para efectuar nuestra relación con nuestro grupo objetivo. Quien no está motivado y convencido del mensaje que transmitirá es sincero. La inspiración motivacional es indispensable para un orador.

Número cinco, es necesario repetirlo un orador se hace en el hablar y en el escuchar, como el tao de los opuestos, salvo que escuchar y hablar son indispensablemente complementarios y necesarios.

Quien desee desarrollar su genio orador sólo tiene que decidirlo y poner orejas a escuchar, cerebro a estudiar y el genio comunicador a practicar.



ORATORIA MOTIVACIONAL

8

Fascículo

Año I / Número 8

¡Ponle corazón a tus palabras!



- ✓ El orador se debe a su auditorio y a su tiempo
- ✓ Las leyes Espirituales del Genio Orador
- ✓ Emociones Verdaderas

Periodismo para Emprendedores

El Orador se debe al auditorio y su tiempo



Algunos instructores en Oratoria aconsejan indebidamente considerarse superior al auditorio para generar un clima de confianza y positivismo que beneficie al orador.

Nada más lejos de la verdad. Al auditorio o público hay que reconocerlo como tal, a quien le debemos su atención y su tiempo.

Tenemos que considerar que nos escuchan y dependerá de nosotros que nos entiendan, jamás considerando a las personas como sujetos que desconocen el tema, muy por el contrario creámonos un aporte al tema expuesto.

El complejo de expertos que sufren muchas personas los hace sentirse superiores a sus interlocutores, clima que genera distanciamientos entre el oyente y el orador.

Evitemos la soberbia tan común entre los oradores expertos, y practiquemos la sencillez de quien transmite informaciones nuevas y estimulantes.

Pensamientos para Reflexionar:

- ✓ *"Actúa como un hombre de pensamiento, piensa como un hombre de acción. –Thomas Mann*
- ✓ *"La tragedia en la vida no consiste en no alcanzar tus metas. La tragedia en la vida es no tener metas que alcanzar. –Benjamín E. Mays*
- ✓ *"Postergar una cosa fácil la hace difícil, y postergar una cosa difícil la convierte en imposible. –George H. Lonmer*

¿Emociones verdaderas?



Cuentan que en China un hombre ya anciano decidió regresar al lugar donde había nacido y del que salió siendo muy joven. En el camino se unió a un grupo de viajeros que seguían la misma ruta y les explicó su deseo de volver a la tierra que lo vio nacer.

Después de varias monótonas jornadas, aquellos hombres decidieron divertirse a costa del viejo.

-Mira, anciano, estamos llegando a la tierra de tus antepasados, esas montañas que vemos las contemplaron tus ojos cuando eras niño.

El viejo, a pesar de no recordar nada, se sintió dichoso de ver aquellas cumbres. Horas después llegaron a unas casas en ruinas.

-Mira, anciano, seguro que entre estas piedras jugaste en tu infancia.

El viejo, al ver aquel pueblo abandonado, no pudo dejar de emocionarse. Al rato, llegaron a un olvidado cementerio.

-Mira esas tumbas -le dijeron, continuando la broma-. Aquí con seguridad están enterrados tus padres, y los padres de tus padres.

Al oír estas palabras, el anciano no pudo contener la emoción, y estalló en lágrimas. Arrodillado frente a aquellas tumbas, a aquel viejo le venían a la memoria mil y un recuerdos de su niñez, le inundaban el corazón

viejas y añoradas sensaciones, la nostalgia invadía su alma con un caudal de emociones. Pero viendo aquella escena, los viajeros se

compadecieron del anciano y acordaron contarle la verdad.

-Sentimos decirte esto, pero la verdad es que queda aún mucho camino hasta que lleguemos a la patria de tus antepasados. Decidimos gastarte esta broma sólo por entretenernos. Te rogamos aceptes nuestras disculpas. El anciano se levantó en silencio, recogió sus cosas y reemprendió el camino. Llegada la noche, y ante el mutismo del viejo,

sus compañeros de viaje volvieron a expresarle su pesar por la broma.

-Apreciado amigo, tu silencio nos produce hondo pesar, volvemos a pedirte perdón por nuestra conducta.

-Mi silencio nada tiene que ver con vuestra conducta que ya he olvidado

-contestó el anciano-, se debe a que no he encontrado respuesta a una pregunta que me atormenta: ¿Cómo es posible que haya emociones verdaderas cuando éstas provienen de hecho falsos?

Fuente: Los 120 mejores Cuentos de Oriente. Ramiro Calle

La Creación del genio Orador Parte 2

Las leyes espirituales de la oratoria

✍ Carlos J. de la Rosa Vidal

Leyes espirituales del genio orador:

Los estados modernos ordenan la vida en sociedad con leyes que bien castigan o benefician a los ciudadanos. La empresa de construir a un genio orador también funda en leyes su actividad. Estas leyes si no se cumplen castigan al mismo conferenciante, al ser cumplidas confieren al orador la naturalidad y carisma que suele acompañar a quien está interesado en sí y en los demás. Las leyes espirituales son:

1.- Poner el corazón en las palabras:

Quien habla con y desde el corazón, también se dirige al corazón de quienes lo escuchan. El poder de la sinceridad y la convicción puesta en las palabras hacen magia en una exposición. Jamás se ha sabido de ningún orador sin entusiasmo natural que mueva las pasiones de sus oyentes. Tal vez el tema tratado sea de historia y patriotismo, pero en dos oradores distintos uno que utiliza sólo razones y nada de pasión no igualará a uno que tal vez sin dotes de gran orador pero que habla desde el corazón.

2.- Interesarte sinceramente por el público:

Te diriges a personas no a un jurado que va a condenarte. Interesarte por interesarlos es el gran secreto para despertar a un genio orador. Quien da recibe, se recibe para dar.





3.- Procurar que su mensaje sirva para construir, jamás para destruir:

La historia está llena páginas sangrientas motivadas por las grandes dotes de liderazgo de quienes emplearon la elocuencia para condenar y matar. También las mejores líneas del pasado la escribieron personas que con las palabras movieron a las masas en favor de la libertad, la paz y el amor.

4.- Reconocer que las palabras tienen poder y saber que todos tenemos derecho a cambiar o evolucionar nuestras ideas:

Esto es mágico: las palabras son sólo palabras cuando vienen para destruirte, en cambio las palabras son poderosas cuando con ella construyes, sólo depende de nosotros darle la importancia debida. El punto de vista es lo esencial. Si tú crees que las palabras son ofensa, así serán. Si esas mismas palabras tú las consideras palabras sin vida, así será. Tenemos derecho además a evolucionar nuestras ideas, el cambio es permanente.

5.- Fomentar en todo momento la excelencia del ser humano:

Dirigirse a los demás conlleva la responsabilidad de contribuir a engrandecer al ser humano. Si empleamos nuestra comunicación para colaborar con este servicio, fomentaremos la calidad humana.

6.- Actuar con sencillez, los oradores auténticos no se conducen con soberbia.

Algunos consideran que conquistar con dotes oratoria los hace superiores al resto. Nada tan alejado de la verdad. Pues hablar debe servirnos para acercarnos a nuestros semejantes, jamás para alejarnos. Se conquista más con miel que con hiel.

“Interesarte por interesarlos es el gran secreto para despertar a un genio orador.”

7.- Vivir comprometido con lo que se comunica:

Vivir en concordancia con lo constructivo del tema que dominamos es una actitud de honestidad para con nosotros y para con los demás. Quien sólo habla pero no hace es como quien habla de vender y jamás ha vendido, o como quien enseña a cantar y jamás cantó ni la cucaracha... Despertar al genio orador no es convertir a un tímido en un líder irrefutable, sino descubrir al comunicador natural que hable desde el corazón, se interese por los demás y por él. Y que además haga de cada palabra un instrumento para construir.



Muchas Gracias!!!
 Carlos de la Rosa Vidal
 Comunicador Consultor y Entrenador
 en Sistemas de Entrenamiento Motivacional.

***¿Te gustó el libro?
 ¡Escribe al Autor!***

Tienes un Ebook Gratuito, el mejor obsequio es obsequiarlo a alguien más; y enviando algún comentario al autor. Agradeceremos profundamente el envío de cualquier material similar, así como tus opiniones, para publicarlos en un próximo libro. Con el permiso de publicar tu nombre y el país de residencia.

carlosdelarosavidal@gmail.com

Para comunicarse:
carlosdelarosavidal@gmail.com
 (51 – 1) 553 4397
 (51 – 1) 99238 9446

Lima-Perú,

COMENTARIOS DE LECTORES:

La opinión de los lectores, tal y como fueron recibidas en el correo electrónico del autor acerca de sus obras. Escribe al autor: carlosdelarosavidal@gmail.com

“Hola Carlos, soy un gran admirador tuyo desde que te descubrí, no he dejado de leerte y releerte cada día para que no se me olvide ningún párrafo de tus escritos y te puedo asegurar que me has sido de gran ayuda. Soy un maduro tímido pero desde que leí "El don de atreverse a la gloria" y la "Enciclopedia de Oratoria Motivacional" mi actitud ante la vida y para con el mundo cambió radicalmente. No dejes de escribir nunca para la Cultura con mayúsculas. Gracias por Millones.”

-José Cerdá L.
Alicante, España.

“Uyyy mi hermano, no sabes que gratificante haber leído tu ensayo "Arte y estilo de Marketing Motivacional", llegué a él por el tema de Marketing y me lleve un gratísima sorpresa página tras página. Comencé y no pude parar, en este momento vuelvo a mis labores diarias con una sonrisa y muchas reflexiones positivas. Espero releerlo unas cuantas veces e interiorizarlo para ser mejor.”

-John Jairo Osorio
Bogotá, Colombia

“He leído el libro de "Oratoria para vender ideas" En todo el libro te conduces con humildad y sabiduría al más puro estilo oriental y espiritual, y presentas herramientas prácticas de ayuda para la aplicación. Una de las cosas que más valoro en tu escrito es la capacidad de síntesis que muestras. Cada frase mantiene la atención del lector y crea una fricción motivadora hacia el esfuerzo desinteresado. Es la esencia de los valores humanos aplicados al campo relacional de ayuda a través de la palabra. Te felicito sinceramente. Cuanta utilidad en tan pocas páginas, demuestra tu capacidad y claridad de ideas, a la vez de tu facilidad de llegar al corazón de las personas, tal y como tú expones. Tus propuestas se perciben en las propias emociones que el lector vive tal y como profundiza en las ideas que expones. Es una muestra tangible de cómo la sencillez es la mejor forma de conseguir lo más difícil, aprender a dar sin esperar más recepción que la satisfacción de lo que descubren tus prójimos de ellos mismo por tus palabras.”

-Alberto Salvia Martin
Castellón de la Plana,
Comunidad Valenciana de España.

“Mi nombre es Yovani y quiero felicitarte por los libros a los cuales accedí casi por accidente. Te cuento algo: Me defino como una persona que posee un tremendo potencial de liderazgo, sin embargo esa cualidad aún no la exploto. Con el libro "El Don de Atreverse a la Gloria", apenas leí un trozo y me atreví a hacer cosas que me han hecho destacar dentro de mi trabajo, cosas que por supuesto encajan dentro de mi perfil y que por "temor" no las ejecutaba o, si lo hacía, esperaba que alguien me diera el impulso. Por esto, reitero mis felicitaciones y espero poder acceder a cualquier tipo de información que salga de tu autoría. Un fuerte abrazo y éxito”

- Yovani F. Gutiérrez Martínez
Chile

*“Querido Carlos:
Soy escritor y me dedico hace muchos años a la docencia (desde el año 1991). Actualmente coordino talleres de creatividad literaria, creatividad aplicada (para profesionales y empresas) y estoy preparando un seminario/taller de oratoria. Mi formación esta sostenida por la lectura de trabajos ensayísticos como el tuyo, que por cierto, me parece hiperdidáctico. Te mando un saludo
Afectuoso desde la ciudad de Buenos Aires, república Argentina. (perdón por el "tuteo", pero en mi país se utiliza con la gente por quién uno tiene afecto.)”*

-Sebastián Barrasa
Argentina

*Não entendo bem o espanhol mas com muita paciência vou aos poucos traduzindo o que miro los ojos (o que vejo nos meus olhos) Adorei o resumo do livro Oratoria para vender ideas, muito de bom gosto. Espero que tenhas um montão de sucesso pelas vendas deste livro que será salutar para aqueles que se interessar para palestras, ortórias, profissionalmente; gostei muito. Parabens!... Que Deus te inspire cada vez mais num projeto tão bem elaborado para efusão do progresso da humanidade.
Atenciosamente,*

Cícero Francisco Duarte
Brasil

*Estimado Sr. de la Rosa:
Navegando por internet he encontrado sus Leyes Espirituales del genio Orador. Le escribo profundamente agradecido con usted por el tiempo y el esfuerzo dedicado a sintetizar tanta sabiduría y compartirlo con los demás. Llevo más de 14 años enseñando a distintas personas a hablar en público, siempre intentando ir más allá de los modelos que se centraban en repetir técnicas y punto. Encontrar sus leyes ha sido un "eureka" de síntesis de muchas ideas que he ido filtrando entre mis alumnos estos años. Quiero agradecerle este momento de lucidez. Ojalá que muchos Conspiradores para el Cambio sigamos sumándonos a las filas de creer que otro mundo es posible y que otro ser humano es necesario.
Un cordial saludo*

Alberto García-Casillas

Sencillamente

¡Gracias por leer!



Carlos de la Rosa Vidal

Conferencias TEM

	Ebooks, artículos, reportes, poemarios de Carlos de la Rosa Vidal de libre distribución en la internet. <i>Para descarga gratuita:</i>	FECHA DE PUBLICACIÓN
	www.carlosdelarosavidal.tk/	
1.-	Enciclopedia de Oratoria Motivacional	17/06/2006
2.-	Oratoria para Vender Ideas	18/10/2006
3.-	El Don de Atreverse a la Gloria	18/10/2006
4.-	El Poder de la Excelencia Humana	18/10/2006
5.-	El Imprescindible Retorno a la Felicidad	13/01/2007
6.-	Arte y Estilo de Marketing Motivacional	13/01/2007
7.-	Cómo Capacitarse en Motivación Personal	20/04/2007
8.-	Arte y Poder del Entusiasmo	01/05/2007
9.-	El Poema de las Cartas	07/09/2007
10.-	Motivateca #01 Las Leyes Espirituales del Genio Orador	14/09/2007
11.-	Motivateca #02 La Irresistible Pasión de Vivir Intensamente	13/10/2007
12.-	Motivateca #03 La Asombrosa Verdad de la Belleza Interior	16/10/2007
13.-	Motivateca #04 Optimismo Inteligente	08/11/2007
14.-	Motivateca #05 El Arte de la Fe Inteligente	30/11/2007
15.-	Motivateca #06 Cómo Aprender la Lección de la Vida	22/01/2008
16.-	Motivateca #07 La Conspiración de la Libertad Interior	24/01/2008
17.-	Motivateca #08 Motívale y Motiva a los Demás	31/07/2008
18.-	Motivateca #09 El Auténtico Poder de las Palabras	05/10/2008
19.-	Carta de Compromiso Personal	14/07/2009
20.-	Declaración de Valores e Inteligencia Ética	14/07/2009
21.-	Motivateca #10 El Poder de la Influencia Ética	23/08/2009
22.-	Técnicas de Comunicación	02/07/2010
23.-	Competencias para la Empleabilidad	02/07/2010
24.-	Speaking to Sell Ideas	19/07/2010
25.-	Conspiradores del Cambio	28/08/2010
26.-	Persuasión Hipnótica, 10 Secretos para una Conferencia de Alto Impacto	03/12/2010
27.-	TEM 001 - De lo Conveniente de ser Feo	14/12/2010
28.-	TEM 002 - El Sensentido Contemporáneo	01/01/2011
29.-	TEM 003 - Cartas a una Joven Soñadora	14/01/2011
30.-	TEM 004 – Una Leyenda que no Olvide la Historia	28/02/2011
31.-	TEM 005 – La Fortuna de Estar Vivo y La Pobreza de no Saberlo	02/03/2011
32.-	Reportes Invoxx #01 – Cómo ser un Expositor Profesional	11/06/2011
33.-	Reportes Invoxx #02 – Marketing Personal, Cómo Escribir en Redes Sociales	18/06/2011
34.-	El Poder de la Vida Inspirada	24/08/2011



Motiv**Axxion**

Web: www.carlosdelarosavidal.tk
Conferencias Motivacionales



SEMINARIOS, CHARLAS, TALLERES Y CONFERENCIAS DE ALTO IMPACTO | Motiv**Axxion**!!!



Carlos de la Rosa Vidal, dirige talleres para organizaciones y empresas. Sistemas de entrenamiento para líderes y emprendedores. Busca producir resultados en los campos de la creatividad en el trabajo y la vida personal.



Carlos de la Rosa está disponible para Seminarios de Liderazgo, Conferencias para Emprendedores, Clases Magistrales y Entrevistas con los medios.



Para los Seminarios en vivo de Alto impacto. Para invitarlo a su próximo evento contacte:



Teléfono:
+51 99238-9446
+511 5534397



Email: carlosdelarosavidal@gmail.com

Desde Lima- Perú para el Mundo

**¿Cuáles son tus sueños?
¿Qué te inspira?**

Construye tu propia Leyenda Personal



CarlosedelaRosaVidal
Conferencias TEM



Contacto:
Celular: +51 992389446
Fono: +511 5534397
Email: carlosedelarosavidal@gmail.com
Desde Lima Perú para el Mundo
www.carlosedelarosavidal.tk

**PROGRAMA DE
WORKSHOPS,
SEMINARIOS, CHARLAS
Y CONFERENCIAS DE
DE ALTO IMPACTO
100% GARANTIZADO**