

# *Oratoria* *para* *Vender Ideas*

---

*\* Dossier N° 1*

---

**CARLOS DE LA ROSA VIDAL**



---

*Perú, Octubre 2006*



La presente Obra se publica bajo licencia de Creative Commons, que a la letra dicta: "Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas2.5 Peru de Creative Commons". La misma que permite la distribución y copia libre y por cualquier medio siempre que se mantenga el reconocimiento del autor y no se haga un uso comercial del libro, ni modificación alguna.

La Licencia puede consultarse en línea en:  
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/pe/>

O envíe una carta a:  
Creative Commons, 559 Nathan Abbott Way, Stanford, California 94305, USA.

Material Distribuido Gratuitamente  
En los Talleres De Oratoria Motivacional

Es Propiedad De Carlos J. De La Rosa Vidal.  
En caso de citar mencionar la fuente y autoría.  
Lima-Perú, Octubre 2006

**PRIMERA ENTREGA DOSSIER NÚMERO 1**  
**CONTENIDO:**

- 1.- Las Leyes Espirituales del genio Orador
- 2.-La Creación del genio Orador
- 3.- Sé un Maestro en la Venta de tus Ideas

## Presentación

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

El Autor 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 los Dossier de Oratoria para Vender Ideas 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.*

**“El Mundo en que vivimos,  
no lo heredamos de nuestros  
padres; sino que lo tomamos  
prestado de nuestro hijos” \***

**\*Si alguno de ustedes conoce al autor de la frase  
por favor envíe el nombre a:**

**[cj.delarosav@gmail.com](mailto:cj.delarosav@gmail.com)**

***Quien habla con y desde el corazón,  
también se dirige al corazón  
de quienes lo escuchan***

# **Las Leyes Espirituales del Genio Orador**

Un conferencista en una universidad concluyó su discurso con las siguientes palabras: “Como nos apunta la sentencia los muchos deben trabajar mucho para que los pocos trabajen poco; a fin de que los pocos ganen mucho y los muchos ganen poco.”

Recuerdo que con su juego de palabras prácticamente hipnotizó a quienes vivamente aplaudían la intervención del carismático orador. La importancia de saber qué decir en el momento preciso, con la actitud precisa, al público preciso es vital para construir una personalidad de genio orador.

El detalle extraordinario de las grandes pero a la vez sencillas intervenciones de cualquier profesional ante un auditorio es saber cómo comunicarse con la conciencia colectiva del grupo al que se dirige. Traduciendo, el orador debe investigar a su público e interesarse sinceramente por él, y exponer al público preciso el mensaje preciso.

Los peores discursos serán, inevitablemente, aquellos en los que el expositor hable con la pared del fondo, o con la puerta de ingreso pero nunca interesado por quienes lo escuchan. Así tengan la mejor voz del mundo, un verbo de Academia de la Lengua, o un carisma de Santo Padre o maestro espiritual no lograrán más que encontrar rechazo y desatención.

Cualquiera que conduzca grupos deberá interesarse e interesar a los demás. Y hablar desde el corazón tanto que cuando termine tu plática los asistentes confiesen emocionados: “hoy escuché una de la mejores conferencias de toda mi vida”, así sólo tu exposición se tratara de nuevas recetas de cocina oriental.



### Las estadísticas de la reacción del auditorio

Del 100 % de quienes forman tu auditorio es natural que 50 % te escuche y la otra mitad se distraiga. De los 50 que escuchan la mitad está de acuerdo contigo y el resto no comulga con tus ideas. De los 25 que están de tu parte la mitad adopta tus ideas

porque suena interesante, el resto simplemente las olvida. Redondeando, de los 12 que asimilan tu mensaje la mitad emprende una acción con tus ideas y la otra mitad sólo las almacena en el cerebro. De los 6 que emprenden una acción por tus pensamientos 3 tienen resultados positivos y los otros 3 fracasan.

De los que fracasan la mitad se levanta y la otra mitad se conforma con el dolor de la caída. De los que tienen buenos resultados la mitad continua su escalada y la otra mitad se conforma con su único triunfo. Al final de los 3 que continúan sólo uno se educa porque no se detiene con lo que dijiste y lo mejor es que se sintió motivado a seguir averiguando sobre la inquietud que tú le sembraste. Sí, al final sólo uno salió convencido de la importancia de tu mensaje.

Por lo mismo, tus palabras portarán cosas importantes y útiles a los demás. Es preferible para un orador no aguardar a que todos se convenzan sino contentarse con haber motivado una siembra de ideas que germinarán en la mente del auditorio. Esto es interesarse por los demás, hablando bíblicamente, ponerse en el lugar del prójimo receptor del conocimiento que difundes.



*El éxito es la habilidad  
de ir de fracaso a  
fracaso  
sin perder  
el entusiasmo.*

*–Winston Churchill*

## **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 oratorias 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.

### **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.

**“Planea tu vida como si fueras  
a vivir para siempre  
pero vive tu vida como si fueras  
a morir mañana”**

***Un buen comunicador  
es primero un buen oyente***

# **La Creación del Genio Orador**

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.

Sencillo, 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.

## 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:

- |  |
|--|
| <b>1) Dominar el tema;</b>   |
| <b>2) Tener pasión y gusto por el tema;</b>  |
| <b>3) Tener el gran deseo de compartir información;</b>                              |
| <b>4) Sentirse motivado antes, durante y después de compartir información;</b>       |
| <b>5) Practicar constantemente para potenciar a sus habilidades de comunicación.</b> |

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

Número dos: Tener pasión y gusto por el tema. El contenido 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: Tener el gran deseo de compartir el tema. y quizá el más importante de todos, y tener el sincero y poderoso deseo de transmitir información. Quien desee dominar la habilidad oratoria deberá sentir una sincera pasión por lo que conoce y en lo que destaca.

Número cuatro: Sentirse motivado antes, durante y después de compartir su tema. Nuestros poderosos motivos para comunicar un mensaje nos animarán para efectuar una excelente y eficaz relación con nuestro grupo objetivo. Quien no está motivado y convencido del mensaje que transmitirá no es sincero. La inspiración motivacional es indispensable para un orador.

Número cinco: Practicar constantemente para potenciar tus habilidades de comunicación. 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 al natural genio comunicador a practicar.





**“No es el tamaño del soldado  
dentro de la pelea,  
sino el tamaño de la pelea  
dentro del soldado”**

***Sé un motivador,  
inspira a demás hacia la grandeza.***

## **Sé un Maestro en la Venta de tus Ideas**

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.

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 (26 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 quisiéramos 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. En resumen cómo puedes lograr ser el mejor.

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. Más adelante explicaremos esto.

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.

Pon tu mejor plan en marcha, ten en la mira tu misión de la vida porque cada cosa que hagas está relacionada con ella. Establece tus metas diarias, semanales, quincenales. Establece metas mensuales, bimestrales, anuales. Así estarás más seguro de cómo van tus progresos. Ama lo que haces. Haz lo que más te gusta pensando en los demás. Sé feliz.

Gánate a la gente, vende tu imagen, pero con sinceridad. 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”.



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.

***“Sonríe Siempre y comunícate eficazmente”***  
**cjdelarosav**



## Contacta a:

*Carlos de la Rosa-Vidal  
en Lima Perú y  
sus Talleres de  
Oratoria Motivacional:*

[cj.delarosav@gmail.com](mailto:cj.delarosav@gmail.com)

*Comunicador, Consultor y Entrenador en  
habilidades Oratorias.*

*(51 – 1) 553 4397  
(51 – 1) 9238 9446*

*Lima-Perú, Octubre 2006*

*Otros Títulos de libre circulación del  
Autor:*

*“Enciclopedia de Oratoria Motivacional”  
“Oratoria para Vender Ideas”  
“Atreverse a la Gloria”  
“El Poder de la Excelencia Humana”*

**Próximo Dossier:**

Dossier N° 2:

# *¡10 Secretos para una Conferencia de Alto Impacto!*

**Te revelaré estrategias ocultas  
para interesar a los demás**