



SOBRE LA AUTORA

Nuria Neira es Licenciada en Derecho por la Universidad San Pablo CEU, Máster en Práctica Jurídica por la Universidad Pontificia Comillas y Máster en Dirección de Marketing y Comunicación en el Instituto de Directivos de Empresa IDE-CESEM.

Tras más de 12 años dirigiendo departamentos de Trade Marketing y Formación en multinacionales del sector cosmético, decide abrir su propia consultora dedicada a servicios de marketing, comunicación y estrategia para proyectos emergentes de moda y belleza.

La docencia en las áreas de Marketing, Comunicación y Oratoria forma parte de su vida profesional a través de un método de Formación Experiencial.

Es profesora del cuadro docente de la MSMK (Madrid School of Marketing) para el Master en Strategic Fashion Business Management y el Master en Marketing Creativo & Visual Communications. También imparte cursos presenciales para la plataforma FOXIZE y formaciones in company sobre su método exclusivo “Oratoria Experiencial”.

El dúo Oratoria-Marketing Experiencial protagoniza su primer libro.

@nuria_neira
www.nurianeira.com



PRÓLOGO

1946: Edgar Dale, un pedagogo norteamericano empeñado en descifrar los mecanismos del recuerdo publica los resultados de una compleja investigación en la que ha invertido la mayor parte de su carrera. En “Audiovisual Methods in Teaching”, Dale logra demostrar científicamente que recordamos con mayor grado de profundidad y exactitud aquellos estímulos o acontecimientos en los que nos implicamos activamente. Es decir, si nos limitamos a leer un texto, o escuchamos pasivamente un audio, al cabo de unos días olvidamos la mayor parte. Sin embargo, en la medida en que el receptor de un mensaje intensifica su inmersión en la historia transmitida por el emisor, el recuerdo se dispara.

Todos, de un modo u otro, realizamos presentaciones: ante jefes, compañeros, proveedores, clientes. Unas veces de manera más formal y otras más intuitiva y desestructurada.

Presentamos para persuadirles de algo: de que necesitamos un cambio en las condiciones de trabajo, un esfuerzo extra por parte de alguien, un descuento, tal vez conseguir un nuevo pedido.

Sea cual sea el motivo, el estudio de Dale ofrece luz sobre cómo alcanzar nuestros objetivos cada vez que presentamos. En otras palabras, sobre cómo ejercer eficazmente nuestra capacidad de

persuasión. La clave es conseguir la implicación de aquellos a quienes nos dirigimos.

Pero regresemos a 2019: vivimos en un contexto de extrema saturación informativa. Nunca antes en la historia de la humanidad habíamos sido bombardeados por tal cúmulo de noticias, datos y exhortaciones comerciales. La mente humana no es de chicle, no se expande hasta el infinito: es imposible recordarlo todo.

Considera TED Talks, la célebre plataforma de micro charlas inspiradoras: si realizas una rápida búsqueda en sus canales, verás que han publicado más de 140.000 presentaciones desde 2006. Si quisieses inspirarte viendo una nueva charla cada día, dedicarías casi cuatro siglos a completar tu tarea... Si por el contrario quisieses verlas todas de golpe (sin pararte a dormir), tardarías la friolera de cinco años.

Obviamente, nadie en su sano juicio se tragaría todas y cada una de las presentaciones que TED publica. Porque no todas ellas nos calan de la misma forma ni con la misma intensidad. No todas deparan los mismos aprendizajes.

¿Por qué unas presentaciones nos aburren hasta el extremo, y las abandonamos a los pocos minutos, y sin embargo otras nos magnetizan hasta el punto que ardemos en deseos de compartirlas con nuestros allegados, incluso llegamos a extraer de ellas conclusiones que luego intentamos aplicar en nuestras vidas profesionales o personales?

Si realizamos un repaso mental del conjunto de presentaciones que hemos presenciado en los últimos años, sin duda mi diagnóstico personal es que la mayoría son mediocres. Diría que nueve de cada diez son profundamente irrelevantes y solo unas han dejado una mínima huella en mí.

Dentro de este gran magma de irrelevancia compiten muchos speakers al confundir el fondo con la forma. Se aferran a Power Point

y a una sucesión de fotos panorámicas. Juegan al mismo juego que Steve Jobs pero sin el talento de Steve Jobs para la persuasión. Parece que, en estos casos, el efectismo ha sustituido al trabajo y al pensamiento original.

Otros siguen la dictadura de los anglicismos. Juegan en este caso al mismo juego que Seth Godin... pero sin el talento de Seth Godin. La clave no es hacer las cosas más difíciles. Todo lo contrario: la clave es simplificarlas y aun así regalar aprendizajes a quien te escucha. Solo complica las cosas quien no las entiende bien.

¿Cómo resolvemos entonces este dilema? ¿Qué es entonces lo que marca la diferencia entre una presentación eficaz y otra del montón? ¿Cómo conseguir que nuestra audiencia dé ese salto de implicación que Edgar Dale exponía en su obra?

Me unen a Nuria Neira, la autora del libro que tienes en tus manos, varias cosas: los dos nacimos en la misma localidad gallega cercana al fin del mundo (Ferrol). Y los dos hemos tenido que reinventarnos profesionalmente en un momento de nuestras carreras.

Nuria lo ha hecho de un modo admirable, a base de tesón y talento. Su libro "Oratoria Experiencial" es una muestra de ello: porque su lectura te inspirará para conseguir ese salto de implicación por parte de tu audiencia cada vez que presentas.

No es una tarea fácil, sin duda. Pero transformar nuestras presentaciones en experiencias, siguiendo las pautas de este manual, nos permitirá acertar más veces. Nos permitirá establecer conexiones emocionales con los receptores/as de nuestros mensajes, más veces. Y persuadirles, más veces.

Buena lectura.
Javier Regueira

INTRODUCCIÓN

Blanco, peludo y adorable, o verdes con bocas grandes y dientes afilados. El primero (Gizmo), y los otros, nuestros queridos Gremlins, promulgaban sonidos indescifrables, imposibles de entender, algunos más entrañables (los de Gizmo) y otros más insoportables. Pero al fin y al cabo el lenguaje de los Mogwai¹ era y es incomprensible.



Figura 1.1. <https://toofab.com/2013/12/13/gremlins-gizmo-joe-dante/>

1 Mogwai: fase inmadura de un Gremlin.

Por muy poderoso que sea un mensaje, sino se entiende no sirve para nada. La clave no es sólo transmitir, sino hacerlo de manera experiencial.

Hablamos de la Oratoria Experiencial, una manera de hablar en público que genera experiencias, que emociona. Al fin y al cabo, la oratoria es un arte que tiene la finalidad de conmover, que nos brinda la posibilidad de persuadir, de utilizar nuestro lenguaje para crear efectivas experiencias de sentimientos.

Algo aparentemente tan fácil como transmitir un mensaje muchas veces falla, y es que a la oratoria no siempre se le da la importancia que debiera tener.

Hoy más que nunca, las organizaciones necesitan que todos y cada uno de sus empleados sean portavoces solventes de sus productos y sus servicios sobre los de la competencia, y ahora más que nunca, como individuos, necesitamos aprender a comunicarnos de manera eficaz en una sociedad aparentemente hiperconectada que nos engaña continuamente haciéndonos creer que nos comunicamos correcta y habitualmente.

La realidad es que mejor o peor, pero cada vez nos comunicamos menos entre nosotros.

Y siempre debemos recordar que los Mogwai tienen que cumplir una serie de reglas para no transformarse en Gremlins:

- ▀ **No exponer al Mogwai a luces brillantes.** Antes de brillar como orador, primero hay que aprender a serlo en la oscuridad. La osadía del principiante no es buena compañía.

- **No debemos darle agua, ni mojarlo.** El agua lo empaña todo e impide la visibilidad. Al igual que cuando algo se empaña no nos deja ver, y nos crea inseguridad, la autoconfianza y el control son claves para transmitir un mensaje de manera eficaz.
- **Y la más importante: nunca alimentar al Mogwai después de medianoche.** Olvidarse de los detalles importantes puede ser catastrófico. Las muestras, los ejemplos y las experiencias personales son otros de los elementos esenciales para ganar la confianza de nuestro público, ya sea una única persona o una audiencia numerosa, la eficacia debe ser la misma.

Decidí crear este método como respuesta a mis experiencias, no es un método pensado para ser imitado, es un método que busca potenciar nuestras fortalezas y mejorar nuestras debilidades hasta llegar a ese perfecto equilibrio en el que ahí, delante de audiencias grandes o pequeñas, conseguimos disfrutar comunicando y compartiendo.

Este manual te hará entender que el objetivo no es el mensaje solamente, sino la manera de contarlo. Y para alcanzar este objetivo activarás técnicas que podrás aplicar en situaciones reales y que te ayudarán a conectar con tu público potenciando tu propio estilo.

Este libro está dedicado y dirigido a todo tipo de profesionales que quieran mejorar su oratoria independientemente de cuál sea su nivel y trayectoria profesional.



1

BUSCANDO RAZONES

1.1 PORQUÉ Y PARA QUÉ

María Montessori consideraba que no se podían crear genios, pero sí darle a cada individuo la oportunidad de satisfacer sus potencialidades para que sea un ser humano independiente, seguro y equilibrado. Otro de sus conceptos innovadores fue que cada niño marca su propio paso o velocidad para aprender y esos tiempos hay que respetarlos. Entre sus frases célebres figura esta **“Nunca hay que dejar que el niño se arriesgue a fracasar hasta que tenga una oportunidad razonable de triunfar”**.

Uno de los retos importantes de la escuela del siglo XXI es formar alumnos con la capacidad de poder expresarse.

En el torneo “Impacta” organizado por la Comunidad de Madrid, los participantes aprenden a exponer ideas, proyectos e iniciativas de trascendencia de manera persuasiva. Alumnos desde 3º de la ESO hasta 1º de Bachiller. Su principal objetivo es que los escolares desarrollen y mejoren sus habilidades comunicativas al hablar en público. Que se manifiesten ante distintos auditorios con seguridad,

convicción y credibilidad, logrando que se puedan expresar sin temor y con naturalidad. Prepararlos para el futuro.

Todos hemos nacido con la capacidad y la necesidad de hablar, pero debemos distinguir entre **hablar** y **comunicar de manera eficaz**.

La oratoria tendría que suponer una inquietud, un deseo por transmitir correctamente cualquier mensaje, un empeño en esforzarnos por comunicar más allá de hablar.



Figura 1.1. <https://lamenteesmaravillosa.com/la-oratoria-arte-disfrutar-comunicando/>

Si nos paramos a pensar en las numerosas ocasiones en la cuales un orador no se expresa correctamente, no conecta con nosotros, su discurso es un desastre... ¡qué bochorno! Ninguno queremos vivir la misma situación. Aunque gustar a todo el mundo es imposible,

y como sucede con las películas, estamos expuestos a las críticas, debemos ser conscientes de que un buen orador se hace, incluso aquellos que nacen con grandes dotes tienen que entrenar siempre, esto no consiste en estudiar para un examen y aprobarlo, consiste en trabajar y mejorar continuamente.

“No hay nada tan increíble que la oratoria no pueda volverlo aceptable”.

-Cicerón-

La oratoria no consiste en poseer un amplio vocabulario y emitir una cantidad indecente de palabras que no llevan a ningún sitio, saber comunicar es una valiosa herramienta que podremos utilizar en numerosos aspectos de nuestra vida y principalmente siempre que busquemos o queramos algo, que tenemos un objetivo.

Reflexionemos un momento, probablemente nunca nos hayamos planteado que cuando vamos a comprar el pan y le pedimos a nuestro panadero que nos de la mejor barra, (la queremos recién hecha, esponjosa y que no esté quemada por favor) podríamos activar una pequeña dosis de oratoria, hagamos el intento, pongamos en marcha el siguiente mecanismo:

- **Tono de voz enérgico (que no quiere decir alto) si no con pasión y firmeza.**
- **Vocalización, entonación y ritmo.**
- **Actitud positiva.**
- **Correcta expresión corporal.**
- **Naturalidad.**

¿Cómo nos ha ido esta vez? ¿Volvemos a casa con la barra recién hecha o con la barra quemada? ¿Objetivo cumplido? Con este ejemplo os quiero transmitir que podemos entrenar en cualquier momento de nuestro día a día, en cualquier ocasión en la cual nuestra oratoria nos sirva para conseguir un objetivo grande o pequeño. No nos quedemos solo en lo obvio: presentar un proyecto o dar una conferencia, estaríamos relegando nuestro entrenamiento a situaciones contadas con los dedos. Nadie da conferencias ni presenta un proyecto todos los días, pero si compra el pan todas las mañanas. A diario todos somos oradores, tanto en nuestra vida personal como profesional.

Llegar a ser un buen orador es un arma poderosa, nos hace fuertes, destacables y diferentes. El poder de la oratoria es tan grande que a veces nos ciega, nos hipnotiza y nos envuelve, ¿qué tendrán los grandes oradores que han llegado a dominar el mundo?

Un buen orador nos conquista, nos inyecta su energía y nos moviliza, hace que cambiemos de opinión, que dejemos de fumar y una lista interminable de cosas que tantas veces nos habíamos negado a hacer o ni siquiera se nos habían ocurrido. Mueven masas, cambian el rumbo del mundo, llenan estadios... Los grandes líderes no nos engañemos, dominan la oratoria.

Conozcamos un poco más a los 30 mejores oradores de la historia y la actualidad, 15 históricos y otros 15 actuales. Desde Pericles hasta Barack Obama. Todos ellos, grandes influenciadores de masas.

Fuente: Lifeder.com.

Históricos

Pericles



Figura 1.2. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Considerado como uno de los mejores oradores de la historia, Pericles fue un político y estratega ateniense del siglo V a. C. Era conocido como “el olímpico” debido a su imponente y grave voz.

El siglo en el que gobernó fue definido como el “Siglo de Pericles” debido al desarrollo de Atenas, tanto a nivel económico, como cultural y armamentístico.

Winston Churchill



Figura 1.3. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Primer ministro británico perteneciente a la primera mitad del siglo XX. Considerado como uno de los mayores líderes en tiempos de guerra. En su trayectoria destacan sus puestos como periodista u oficial del Ejército Británico.

Entre sus condecoraciones encontramos el Premio Nobel de Literatura y el reconocimiento de Ciudadano honorario de los Estados Unidos de América.

Aristóteles

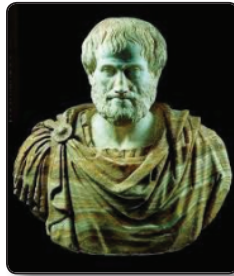


Figura 1.4. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Filósofo griego perteneciente a la antigua Grecia. Es conocido como el padre de la lógica y la biología.

Aristóteles fue discípulo de Platón, y sus contribuciones en la Academia de Atenas y el Liceo de Atenas eran famosas debido a su gran capacidad razonadora y retórica.

Alejandro Magno



Figura 1.5. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Rey de Macedonia del 336 a. C. al 323 a. C. que lideró la conquista de Asia. Como líder y estratega político, propiciaría la expansión de los griegos por grandes zonas de la península arábrica.

Moriría en extrañas circunstancias a una edad temprana tras conquistar Babilonia.

Santo Tomás de Aquino



Figura 1.6. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Filósofo católico que dedicó gran parte de su vida a la enseñanza religiosa. Fue precisamente gracias a tales enseñanzas lo que le han afianzado como uno de los grandes filósofos de la historia. Debido a sus múltiples teorías religiosas y su fuerte influencia, consiguió el título de Santo por una parte y de Doctor de la iglesia católica, por otra.

Girolamo Savonarola



Figura 1.7. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Predicador dominico en tiempos del Papa Alejandro VI. Era famoso por sus multitudinarios sermones dentro de la catedral de Florencia. Fue capaz de concienciar a la población florentina explicando que el mal residía en el Papado. Igualmente, iniciaría la famosa “hoguera de las vanidades”, predicando en contra de los bienes materiales.

¿Su final? Terminaría siendo condenado a la hoguera por mandato del propio papa.

Ernesto “Che” Guevara



Figura 1.8. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Político y militar cubano. El “Che” fue el principal líder de la Revolución Cubana del siglo XX. Fue capaz de convencer a grandes multitudes pertenecientes al tercer mundo latino americano para actuar mediante la lucha armada.

Hoy en día, su figura está presente como icono de la revolución contra las injusticias sociales.

Martin Luther King



Figura 1.9. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Incansable luchador de los derechos civiles por parte de los afro estadounidenses. Dedicó su vida a la predicación religiosa y el activismo. Fue precisamente esto último lo que le serviría para recibir el Premio Nobel de la Paz en 1964.

Su poder de convicción y persuasión era tal que llegó a concentrar en 1963 a más de 250.000 personas frente al capitolio de Washington.

Julio César



Figura 1.10. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Una de las mayores figuras históricas que han existido. Fue un gobernador y líder nato, amado y querido a partes iguales.

Fueron precisamente sus detractores quienes conspiraron contra el gobernador, acabando con su vida en el Senado y lo que conllevó en una guerra civil.

Dos de sus mayores cualidades eran la escritura, y cómo no, el arte de la retórica. Algunas frases célebres suyas son las conocidas “Alea iacta est” o “Veni, vidi, vinci”.

John Fitzgerald Kennedy



Figura 1.11. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Trigésimo quinto presidente de los Estados Unidos de América por el partido demócrata. Era considerado como uno de los políticos que mayores esperanzas había despertado en los americanos gracias a sus palabras. Su vida terminó el 22 de noviembre de 1963, cuando le asesinaron en un desfile en Texas.

Hoy en día, el país lo sigue considerando como uno de los mejores presidentes de su historia.

Abraham Lincoln



Figura 1.12. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Decimosexto presidente de los Estados Unidos de América por el partido republicano. Conocido por su incansable lucha a favor de la abolición de la esclavitud.

Aun así, otra de sus facetas más conocidas se centraba en la oratoria. Sus discursos pasarían a la historia como el de Gettysburg. Finalmente, acabaría asesinado en 1865.

Steve Jobs



Figura 1.13. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Steve Jobs es el creador de la archiconocida marca tecnológica Apple, la cual fundaría en 1976 junto a su amigo Steve Wozniak.

Famoso por su espíritu de emprendedor e incansable, Steve marcó un antes y un después en la revolución multimedia debido a sus avances en ordenadores personales y reproductores de música.

Nelson Mandela



Figura 1.14. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Nelson Mandela fue el presidente de Sudáfrica desde 1994 hasta 1999. Tras ser el primer mandatario de raza negra elegido por sufragio universal, se dedicó a luchar contra el apartheid.

Pasó 27 años encarcelado acusado de conspiración contra el gobierno. A pesar de ello, entendió que la forma de combatir la pobreza y desigualdad social debía ser por el entendimiento y comunicación, no con la violencia y odio.

Adolf Hitler



Figura 1.15. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Dictador alemán que subió al poder mediante el Partido Nacionalsocialista Obrero Alemán y que desató la II Guerra Mundial, la cual acabaría perdiendo y provocando su suicidio.

Su campaña le llevó a consagrarse como un maestro de la comunicación y la persuasión. Sus discursos estaban llenos de fuerza y convencimiento. Está considerado un líder carismático negativo.

Mahatma Gandhi

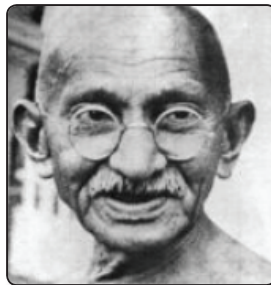


Figura 1.16. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Gandhi ha sido una de las figuras más influyentes de la historia. Luchó durante toda su vida contra el poder colonialista británico en la India. Pronunciaría uno de los discursos más famosos de la historia en Quit el 8 de agosto de 1942.

Su mensaje destacaba por ser siempre pacifista bajo los preceptos de la no violencia.

Actuales

Barack Obama



Figura 1.17. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Presidente de los Estados Unidos de América durante dos legislaturas. Se trata del primer presidente afroamericano de la historia de Estados Unidos.

Ganador del Premio Nobel de la Paz, entre otras razones, por sus emotivos y carismáticos discursos.

Tony Robbins



Figura 1.18. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Tony Robbins es un orador mundialmente conocido, especialista en autoayuda y motivación personal.

El Instituto de Accenture para el Cambio Estratégico lo ubicó entre los “Top 50 Business Intellectuals in the World”, y ha sido clasificado por Harvard entre los “Top 200 Business Gurús”.

A lo largo de su carrera ha aparecido en numerosos medios de renombre como Fox News, CNN o NBC News. Ha aconsejado a personalidades como Nelson Mandela o Donald Trump y ha trabajado en empresas como IBM o Kodak.

Robin S. Sharma



Figura 1.19. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Autor de varios Best Sellers sobre liderazgo y desarrollo personal. Este canadiense está licenciado en Derecho en la Universidad de Dalhousia. También es director ejecutivo de Sharma Leadership International Inc., una firma global de entrenamiento y de liderazgo.

Hoy en día, viaja como conferenciante por multitud de países.

Antonio Fabregat



Figura 1.20. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

A pesar de su juventud, está considerado como uno de los mejores oradores hispanohablantes gracias a su victoria en el Campeonato Mundial Universitario de Debate en español durante los años 2015 y 2016.

Nick Vujicic

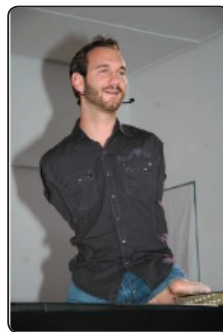


Figura 1.21. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Nick es un conferenciante motivacional que viaja por todo el mundo contando su experiencia: salir adelante y llevar una vida normal a pesar de haber nacido sin extremidades.

También es director de Life Without Limbs, una organización para personas con discapacidades físicas y ha escrito 4 libros.

Christopher Gardner

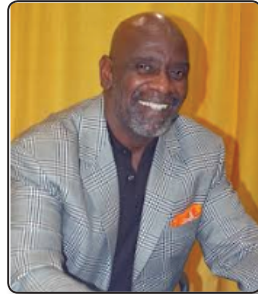


Figura 1.22. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Este conferencista destaca por sus charlas de carácter motivacional y filantrópicas. Llegó a estar arruinado, pero con esfuerzo y perseverancia pudo alcanzar uno de sus sueños: ser corredor de la bolsa americana.

Christopher es la figura en la que se basa la película “En busca de la felicidad” protagonizada por Will Smith.

Robert Kiyosaki



Figura 1.23. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Estadounidense de ascendencia japonesa, Robert Kiyosaki es un conocido empresario y orador motivacional.

Es el fundador de Cashflow Technologies y ha escrito un total de 15 libros, siendo experto en temas financieros y emprendedores.

Ken Blanchard



Figura 1.24. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Autor de uno de los mayores best seller del mundo, *The One Minute Manager*, ha vendido más de 13 millones de copias en todo el mundo. Su especialidad es el management, lo que le ha llevado a realizar conferencias por diferentes partes del mundo.

Es cofundador de Lead Like Jesús Ministries, una organización sin ánimo de lucro que se basa en inspirar y preparar a líderes laborales.

Jordan Belfort

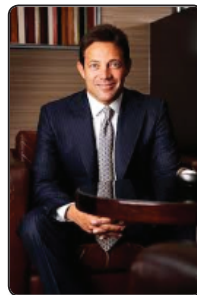


Figura 1.25. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Antiguo corredor de bolsa. Jordan Belfort destaca por su cuestionada carrera profesional, acusado de manipulación de mercado de valores y lavado de dinero entre otros muchos delitos. Llegó a conseguir una de las mayores fortunas de Estados Unidos, pero las múltiples denuncias recibidas y acusaciones acabaron por desmoronarla.

Actualmente pasa tres semanas de cada mes dando charlas sobre su anterior vida, y sobre cómo llegar a tener éxito en esta.

Simon Sinek



Figura 1.26. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Famoso orador británico que realiza charlas sobre liderazgo. También trata temas como la innovación militar. Es conocido por popularizar conceptos como el “círculo de oro” o “empieza con el por qué”.

En 2010 se unió a RAND Corporation como miembro del Staff, laboratorio de ideas estadounidense de las Fuerzas Armadas de los Estados Unidos de América.

Robert Brian Dilts



Figura 1.27. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Robert es un profesional en temas de programación neurolingüística, centrado en el modelo de comportamiento humano.

Tiene numerosos estudios en su haber que pone en práctica en las diferentes conferencias que realiza por todo el globo.

Tony Alessandra



Figura 1.28. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Escritor y orador estadounidense con un total de 27 libros publicados, se le conoce por ser uno de los oradores más electrizantes de los Estados Unidos.

Actualmente forma parte de la Asociación Nacional de Oradores de Estados Unidos, siendo el miembro con más alta distinción dentro de este.

Jessica Cox



Figura 1.29. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Primera piloto licenciada y primera cinturón negro sin brazos del mundo. Sus limitaciones la han llevado a impartir charlas sobre motivación y positivismo a nivel internacional.

Susan Lynn



Figura 1.30. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Susan es una personalidad estadounidense que ejerce como presentadora de televisión, asesora financiera y oradora. Es conocida por su faceta comunicadora, gracias a la que ha ganado un premio Gracie para el Programa La Suze Orman Show en CNBC.

Jack Canfield



Figura 1.31. <https://www.lifeder.com/oradores-famosos/>

Autor americano y orador motivacional que imparte seminarios. Se centra en aspectos empresariales, donde ya ha publicado más de 250 libros, destacando *How to Get From Where You Are to Where You Want to Be*.

1.2 CUÁNDO Y CÓMO

La Oratoria hoy en día es una herramienta imprescindible para el desarrollo de muchos negocios, es un medio de traducción, debemos considerarla como un aliado fundamental para trasladar y empoderar nuestra idea. Nos abre puertas, nos brinda oportunidades. Un buen orador se hace entender, aunque se enfrente a audiencias de sectores o inquietudes diferentes.

Aquellos que comunican conectando, emocionando y haciendo vibrar a su audiencia son los que destacan sobre el resto.

Un buen orador es aquel que entrena, que se esfuerza, que no se rinde, que evoluciona identificando sus errores, no hay trucos ni existen secretos, independientemente de las habilidades innatas que tengamos cada uno, si no trabajamos a diario nuestra oratoria nunca llegaremos a ser buenos oradores. Me he encontrado con buenos oradores que no entrenan creyendo que su talento permanecerá siempre intacto, no nos equivoquemos, no confiemos en la suerte, simplemente entrenemos.