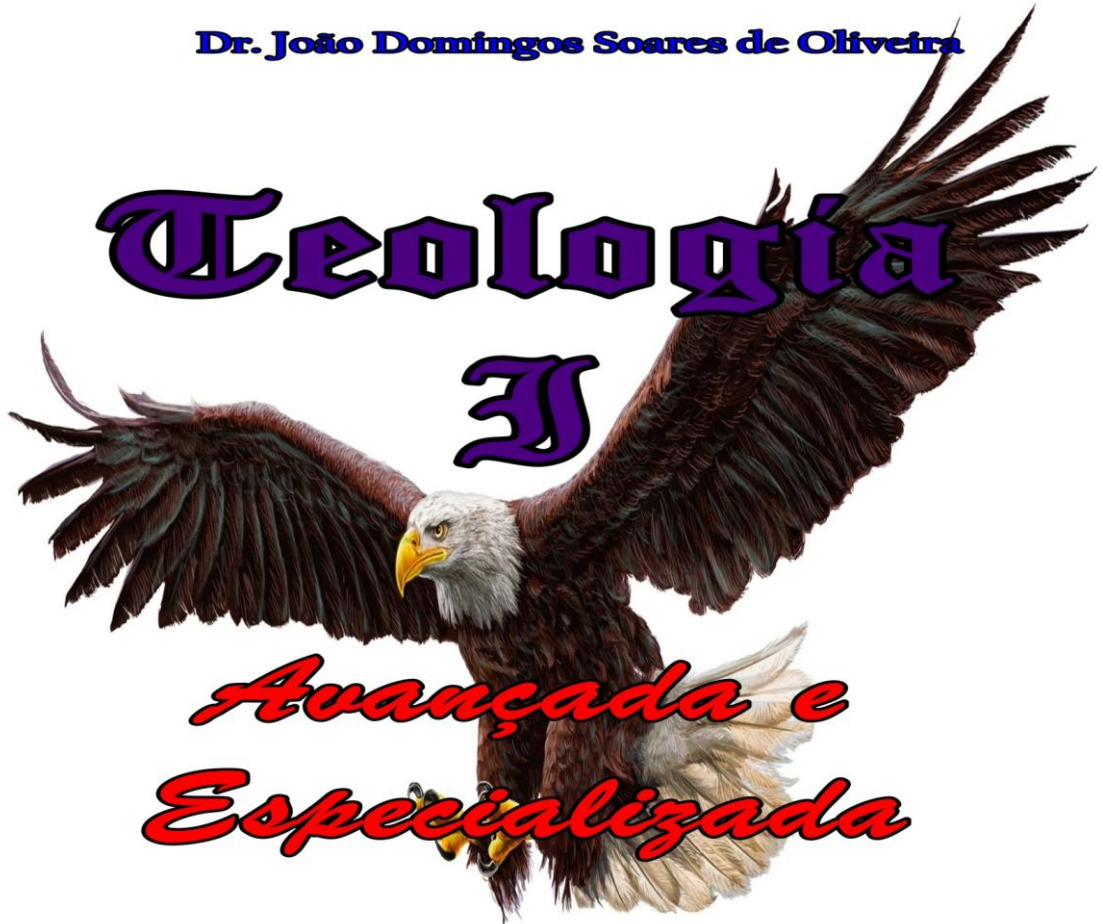


AULA VII – ORATÓRIA

Dr. João Domingos Soares de Oliveira

Teologia **III**

***Avançada e
Especializada***



Oratória é a arte de falar em público. É o domínio das técnicas de prender as atenções da plateia e de persuadi-la. Ou, a habilidade para conscientizar aos ouvintes. Além destes fatores imprescindíveis, a oratória consiste em a arte de ganhar o povo.

Entretanto, um líder, uma autoridade, um professor, um obreiro, um administrador, um vendedor e etc. que não desenvolve estas técnicas, estas habilidades e este domínio, são psicologicamente e profissionalmente deficientes. Oratória é poder. Que ser poderoso (a)? Eis aí a oportunidade.

Mas com este curso esperamos auxiliar a muitos no desempenho de um lindo trabalho profissional.

Assim, líderes, autoridades, professores, obreiros, administradores, vendedores e etc. irão ganhar o seu público, vão conscientizar a sua plateia, e agradar aos seus ouvintes.

O presente artigo foi elaborado mediante minuciosas pesquisas, por um instrutor de oratória, doutor em Educação Cristã, pós-graduado em Docência Superior, e em Matemática, licenciado em Português do Brasil.

Vamos abordar em este material 38 técnicas da oratória. Dentre elas, como reduzir o nervosismo diante do povo, e as cores falam, como cuidar da voz e do corpo.

38 TÉCNICAS DA ORATÓRIA

1. SERÁ QUE EU APRENDEREI DISCURSAR BEM? Veja a ilustração: Tanto o feijão, como o arroz, nasceu naturalmente na natureza. Mas, por falta de nutrientes minerais e razões hídricas, a terra não tem condições de produzir esses alimentos nem para um terço de sua população. Mesmo assim, há arroz e feijão para todos. Por que contra a natureza os produtores fazem os produzirem por meio da tecnologia.

Há pessoas que discursa, razoavelmente bem naturalmente. Os tais nasceram com esse dom. Mas, os que não nasceram com esse talento podem muito bem desenvolvê-lo, por meio dos estudos. Os estudos tem a missão de moldar as pessoas. Quando vemos uma escultura entendemos que aquela argila, aquele gesso, ou aquela madeira, e etc. antes não eram assim. Mas, foi preciso passar por uma série de processos, foi necessário ser moldado.

O que seria de alguém com o dom de medicina, de matemática, de química, de física e etc. sem os respectivos estudos? Nada iria adiantar. Portanto, aprenda o que você admira, o que você goste, o que você precisa – porque com certeza, com um pouquinho esforço, irá conseguir.

2. PESQUISA: O orador necessita estudar o assunto a fundo em mais de uma fonte de pesquisa. Ele precisa de domínio sobre o assunto e ter novidades para a plateia. Ninguém suporta ouvir as mesmas coisas sempre. Além disso, o povo quer ser bem informado. Nunca é prudente o orador confiar no que já sabe sobre o assunto. Sempre é preciso atualizar seus conhecimentos e garimpar novidades sobre o tema. Tais

pesquisas são realizadas em: Livros, Revistas, Jornais, E mais especialmente, no Google, e etc..

3.ESBOÇO: É preciso elaborar o esboço do discurso, composto por: Tema, Introdução, Desenvolvimento e Conclusão.

a) O **TEMA** é o nome do discurso. Ele deve ser bem objetivo. O mesmo precisa conter somente o assunto que irá abordar. Caso o orador cita um tema e trata-se de outra coisa, o discurso fica muito desagradável.

b) A **INTRODUÇÃO** Nesse tipo de introdução basta, tão somente, três partes, a saber: ilustração, justificativa, e pontos abordados. Ilustração (música, poema, manchete, piada, parábola, lenda e etc. vai depender da natureza da reunião – cuidado para não sair tema), justificativa (mostrar a sua importância) e os pontos abordados (na última parte da introdução, são mostrados os pontos abordados). Esses pontos precisam vir em ordem hierárquica crescente. Exemplo: O que; Por que; Consequências; e Possíveis soluções.

c) Dois cuidados são precisos tomar em introduções, primeiro: não ensinar e nem definir nada; segundo, só insere os pontos que irá abordar – não pode explicar nada, em um desenvolvimento qualquer, que não esteja na introdução. Sair do tema, e abordar algo que não fora introduzido, contribui para os ouvintes dizerem “não entendi nada”. Esse é mais um dos motivos para explicar, educadamente, a plateia “não vamos tratar outro assunto que não seja esse”.

d) O **DESENVOLVIMENTO** é composto pelos os pontos introduzidos. Ele é o corpo do discurso. Nada que não fora introduzido não pode ser abordado. Esses pontos precisam vir em ordem hierárquica crescente. Exemplo: O que; Por que; Consequências; e Possíveis soluções.

e) A **CONCLUSÃO** trata-se de um apelo, uma reivindicação, ou uma dissertação com base em cada ponto que fora introduzido e desenvolvido.

3. TREINAMENTO I: Treine o discurso quantas vezes forem possíveis. Para depois não ficar somente lendo – mas discursando.

4. SEGURANÇA: Passe o máximo de segurança possível, para sua plateia. Caso a plateia fica insegura, ela não conseguirá prestar atenção no discurso.

5. REIVINDIQUE AJUDA: Explique “educadamente” a plateia para não fazer perguntas relativas a outros assuntos. Porque para explicar assuntos diversos, impensados não depende de estudo – não precisa de preparação (pois, preparar o que?), também não precisa de oratória e nem de qualidade. Mas, para fazer um discurso que agrada o povo, e que tenha resultados, são necessários: profissionalismos, arte e firmar no tema.

6. FOCA NO TEMA, NÃO FUJA DO TEMA: Não se esqueça do famoso: começo, meio e fim. Frise bem o tema, Introduze - o, Desenvolve-o; e

Conclui-o. Tome muito cuidado para não fugir do assunto. Isso é muito sério.

7. ILUSTRAÇÃO: Exemplos de complemento de introdução que ajudarão prender as atenções da plateia: Uma música (quando o orador canta bem. Caso ele (a) canta mais, ou menos, ou mal, não invente cantar em discursos. Porque o alvo é atrair a plateia); Uma manchete; Uma lenda; Uma piada (que não ataca nem baiano e nem mineiro, e que não seja racista nem discriminatória); Uma poesia; Uma parábola, e etc. – mas, é preciso tomar muito cuidado para não fugir do assunto – e o orador precisa discernir a natureza da reunião – Exemplo: não se conta piada em uma reunião de natureza triste.

8. EM REUNIÕES ALEGRES: As músicas e poesias são mais adequadas para: Comemorações, aniversários, casamentos, inaugurações e etc..

9. EM REUNIÕES ONDE O ORADOR É LÍDER: As piadas, as lendas e as parábolas são mais adequadas para: Reuniões de administração, de conscientização, de educação, onde o orador é líder e etc..

10. PRESTAÇÕES DE CONTA: As manchetes, e as parábolas são mais adequadas para: Reuniões de prestações de contas, onde o orador é subordinado e etc..

11. EM REUNIÕES FORMAIS: As parábolas são mais adequadas para: Reuniões de caráter formal: Como formaturas, velórios e etc..

12. EM APRESENTAÇÃO DE TCC, OU DEFESA DE TESE: Somente as manchetes serão mais adequadas.

13. TREINAMENTO II: Treine essas ilustrações quantas vezes forem possíveis. Tudo é o treino. Tudo é prática.

14. O OLHAR: Ao discursar, o orador deve (na medida do possível) olhar nos olhos por igual dos integrantes da plateia – não olhe somente para uma pessoa.

15. ARTICULAÇÃO: Ao discursar, o orador deve articular moderadamente, e adequadamente com os braços e as mãos – exemplos: jornalistas e repórteres – cuidado com gestos obscenos.

16. LOCOMOÇÃO: Caso, não há um pedestal, evite ficar estático – mas, locomove com elegância e moderação.

17. CONFIA EM TUA CAPACIDADE I: Não se incomode com as atitudes de ninguém – confia em tua capacidade e profissionalismo - caso alguém se levante e sai (grande é a chance de ser ir ao banheiro,

atender um celular, ou ao alguém) – não fique nervoso por causa disso - Caso alguém rir, pode não ser de você.

18. **CONFIA EM TUA CAPACIDADE II:** Mas vai que alguém sai por tua causa, ou rir de você - Não incomode com as atitudes de ninguém – confia em tua capacidade e profissionalismo – procura melhorar para a próxima – O maior orador da história, a primeira vez que palestrou, lançaram pedras nele. Mas ele não se deu por vencido, foi capacitar: treinando, treinado e treinando... Quer chegar aonde ele chegou? Passe por onde ele passou.

19. **EDUCAÇÃO:** Não seja mal educado com ninguém – mostre-se equilibrado (a) e preparado (a).

20. **CRÍTICAS:** Receba bem as críticas – todo líder as sofre. Caso você estiver fazendo tudo certinho, não se preocupe. Há realmente os desafetos. Quanto a esses, nem Deus os agrada. Mas, pede um amigo para te gravar palestrando, procura observar erros e evite-os. Procure sempre fazer o seu melhor, procure surpreender até mesmo, os desafetos. Mesmo que você ainda não percebeu, você tem um grande potencial, o segredo é: treinas, treinas e treinar.

21. **ALEGRIA:** Sorrir para as pessoas – faz elas também rir. O mundo precisa de sorrisos. Preenche o seu redor de alegria. Lembrando de que, seu auditório não é circo, você não irá fazer palhaçadas, simplesmente, alegre o seu público moderadamente. Alegando-o, na próxima vez ele irá te ouvir de novo.

22. **POSITIVISTA:** Sejam positivistas e nunca negativistas. Sempre confia e apregoa uma saída, uma solução.

23. **BOA APARÊNCIA:** Este fator não consiste em alguém ser branco, ter cabelos lisos, ser rico, ter roupas e calçados novos, ser magro, alto, sadios, ter olhos azuis ou verdes, ou pertencer tal família. Até porque a verdadeira formosura se encontra na personalidade, no diálogo, no tratado, e no carisma. A boa aparência se encontra em apresentar o seu melhor, e dar tudo de si.

24. **PRESENÇA DE PÚLPITO:** Assim como artistas, ou apresentadores precisam de presença de palco, o orador depende de presença de púlpito. Mesmo que é normal e comum aquele friozinho na barriga, o orador precisa sentir-se no seu abitar natural em um púlpito.

25. **CRIATIVIDADE:** Procure criar algo. Seja criativo. Surpreende sua plateia. Mas evite fazer isso, em público. Crie em casa. Teste o máximo de vezes possíveis para confirmar a sua veracidade, só então, apresente ao público. O mundo precisa de algo novo.

26. **FLEXIBILIDADE NAS RELAÇÕES INTERPESSOAIS:** Quando aprimoramos as nossas comunicações, desenvolvemos a capacidade de filtrar as informações e detectar as que não são importantes. Assim podemos fazer uma leitura mais precisa das pessoas e aumentar a nossa capacidade de estabelecer relacionamentos. Quanto mais aceitarmos que as relações não são e nem podem ser matemáticas, mais flexíveis e compreensivos seremos.

27. **PROFISSIONALISMO:** Trata-se de uma grande honra discursar ao povo. Nunca é nomeado o mais leigo, o mais incapaz para palestrar. A condição de palestrante é de um líber, ou um responsável por algo importante e etc.

28. Assim sendo, quando você tiver a oportunidade para discursar, não venha a te diminuir, não tenha complexo de inferioridade, mesmo que você ainda não percebeu, tu és muito importante, portanto, apresente-te como um grande profissional. Jamais faz um arranjo para discursar, seguem-se todos os métodos ensinados nesta matéria. Porque essas oportunidades são raras, não vai fazer feio, porque assim, possa ser que jamais terá.

29. E porque abrir mão dessa honra, desse poder e do povo? Porta-te profissionalmente, é para isso que tu estar estudando.

30. **BOA DICÇÃO E PORTUGUÊS:** Alguns tipos negativos: Tloca Letlas: é um problema chamado dislalia, que se manifesta através da troca de letras, geralmente o "r" pelo "l". Exemplo: Craro, probrema, bicicleta.

a) Antes do verbo "fazer" não se usa a preposição "de". Portanto é errado dizer: "Preciso de fazer" O correto é "Preciso fazer".

b) No nosso português não contem as palavras: Menas, Membra, Previlégio, Dificuldade, Municipal, etc. Mas, sim: Menos, Membro, Privilégio, Dificuldade, Emancipar, etc.

c) Só se sai para fora; Só se entra para dentro; Só se sobe para cima; Só se desce para baixo; Toda ré é para trás. Portanto, basta dizer: sai, entra, sobe, desce, ré.

d) Com relação ao verbo "preferir" não se usa a locução adverbial "mais isso do que aquilo". Ela deve ser substituída pela preposição "a". Exemplos "Prefiro mais carro do que moto" "Prefiro mais queijo do que pão" e sucessivamente. Gramaticalmente correto é "Prefiro carro a moto" "Prefiro queijo a pão". E assim por diante.

31. **AUTOCONTROLE:** Há pessoas eloquentes: fala muito alto, abusa de metáforas, ajoelha-se, recita poesias e faz caras e bocas. Outras pessoas são leitoras: depende da leitura para falar em público, precisa olhar suas anotações o tempo todo. Mama mia: exagera nos gestos e nos movimentos, sem congruência com o conteúdo que transmite verbalmente. Eu me amo: exagera na autoestima e na autoconfiança, chegando a ser arrogante, prepotente e antipático.

Geralmente olha de cima para baixo. Mas, é preciso de ordem e decência. Seja moderado.

32. **TREINAMENTO III:** Oratória só se aprende fazendo, pode ser que as tuas primeiras apresentações não sejam tão boas – grave –as e procure ver onde errou.

33. **REDUZINDO O NERVOSISMO:** Reduzindo o Nervosismo – Exercícios de Respiração. Aqui vão alguns exercícios simples, porém muito eficazes. São chamados de Respirações Conectadas e foram divulgadas por Leonard Orr quando esteve no Brasil. Você pode escolher um deles e fazê-lo diversas vezes ao dia e/ou antes, das apresentações. 1. Inspire e expire pelo nariz. Faça 4 respirações curtas seguidas de 1 profunda. Repetir 4 vezes esse pequeno ciclo completando assim as 20 Respirações Conectadas. Este exercício é indicado para oxigenar rapidamente o cérebro. 2. Faça 20 Respirações Conectadas (idem ao exercício anterior), mantendo a língua entre os dentes com os lábios fechados, respirando pelo nariz. Essa respiração ajuda a aliviar a raiva e o nervosismo. 3. Faça 20 Respirações Conectadas (como explicado no exercício 1), com a boca bem aberta, porém respirando pelo nariz. Essa uma forma eficaz de eliminar energia estagnada do corpo e o stress.

34. **COMO PRENDER AS ATENÇÕES DA PLATEIA?** Quatro fatores são responsáveis pela apreensão das atenções da plateia, a saber: Entretenimento, Humor, Novidade, e Benefícios. **ENTRETENIMENTO**, em este fator consiste as músicas, mas caso o orador não cante muito bem, pode ser recitados poemas, parábolas, lendas e etc..

HUMOR, é importante fazer o publico rir. O sorriso faz bem. E em muitos lares não se rir. Então, fazendo a sua plateia sorrir, o pessoal se sentirá bem perto de te.

NOVIDADE, ninguém aguenta ouvir sempre a mesma coisa. Quando a plateia espera novidades, a sua atenção ficará preso no discurso.

BENEFÍCIOS, acostuma abordar pontos que beneficiam a respectiva população. Assim, a plateia prestará a total atenção em teu discurso.

35. **AS CORES FALAM:** Muitos palestrantes, educadores e outros, falam, falam e sua plateia continua sem entender nada. Os tais, não conseguem passa uma mensagem. Mas, as cores por se só falam. Elas passam mensagens sem nem precisar de elocução. Que tal agora buscarmos auxilio nelas para nos ajudar a comunicar, passar mensagens?

AZUL: A cor azul significa tranquilidade, serenidade e harmonia, mas também está associada à frieza, monotonia e depressão. Simboliza a água, o céu e o infinito. E estimula o sono.

AMARELO: A cor amarela significa luz, calor, descontração, otimismo e alegria. O amarelo simboliza o sol, o verão, a prosperidade e a felicidade. É uma cor inspiradora e que desperta a criatividade. Estimula as atividades mentais e o raciocínio. Também é sinal de alerta.

VERDE: A cor verde significa esperança, liberdade, saúde e vitalidade. O verde simboliza a natureza, o dinheiro e a juventude.

VERMELHO: A cor vermelha significa paixão, energia e excitação. É uma cor quente. Está associada ao poder, à guerra, ao perigo e à violência. O vermelho é a cor do elemento fogo, do sangue e do coração humano. Simboliza a chama que mantém vivo o desejo, a excitação sexual e representa os sentimentos de amor e paixão.

ROSA: Cor-de-rosa significa romantismo, ternura, ingenuidade e está culturalmente associada ao universo feminino. Aliás, outras características como beleza, suavidade, pureza, fragilidade e delicadeza manifestadas pela cor rosa, geralmente, são também atribuídas às mulheres. **LARANJA:** A cor laranja significa alegria, vitalidade, prosperidade e sucesso. É uma cor quente resultado das misturas das cores primárias vermelho e amarelo. Está associada à criatividade, pois o seu uso desperta a mente e auxilia no processo de assimilação de novas ideias.

36. CUIDADOS COM A VOZ: Evite líquidos muito gelados. Ingere bastante água, inclusive quando estiver palestrando.

37. CUIDADO COM O CORPO: As atividades físicas e alimentações balanceadas contribuem para uma boa saúde, fator que ajuda a controlar a ansiedade.

38. TIPOS DE PESSOAS NA PLATEIA: Na conscientização, ou na aprendizagem, as pessoas não desenvolvem no mesmo ritmo e nem com o mesmo método. Uns são conscientizados, ou aprendem com menos tempo, outros exigem mais tempo. Algumas pessoas são conscientizadas, ou aprendem através de certo método de conscientização, ou de ensino, e outras de outros. Conscientizar, ou ensinar pessoas utilizando um só método de conscientização, ou de aprendizagem, com certeza, ficarão grupos que serão conscientizados e que não aprenderão. Em este particular o cérebro das pessoas são dividido em três. O qual as divide em três formas psicológicas de absorver uma informação. Que são:

VISUAIS: Características: Introversos (a), falam pouco, observador (a) em caso de estabelecimento comercial, eles (a) preferem cumprimentar os atendentes, mas, já vão diretamente às mercadorias. Os visuais absorvem melhor uma informação vendo. A sua porta de aprendizagem (ou, de absorver uma informação) são os olhos. Eles (a) são maioria e têm apresentado um período menor para aprender. Para esses, é que são usados os cartazes, os slides, os data-shows, e etc. então, é a hora de abusar das cores. Observação: É de suma importância utilizá-las adequadamente. Isto é cada cor para o seu respectivo assunto. Ver o ponto, “As Cores Falam”.

AUDITIVOS: Características: Extroversos (a), falam muito, quer ouvir, em caso de estabelecimento comercial, eles (a) preferem primeiramente ir cumprimentar os atendentes, e entram em assuntos atuais, como: políticas, futebol, tempo e etc. Os auditivos absorvem melhor uma informação ouvindo. A sua porta de aprendizagem (ou, de

absorver uma informação) são os ouvidos. Eles (a) são menos que os visuais, e depende de um período intermediário para aprender. São para esses que se usa a oratória, propriamente dita. O profissional precisa falar-lhes: bonito, com vasto conhecimento, sem titubear, claro, aberto e com segurança.

SINESTÉSICOS: Características: Comunicam negativamente, em caso de estabelecimento comercial, eles (a) reclamando de tudo. Os sinestésicos absorvem melhor uma informação sentindo. A sua porta de aprendizagem (ou, de absorver uma informação) o estar. Eles (a) são minoria e têm apresentado um período maior para aprender. Para esses, é preciso caprichar no ambiente. Tem que estar tudo limpo, arrumado, organizado. Se tiver calor é necessário ventilador, ou ar condicionado; se tiver frio é preciso de um climatizador. Além disso, eles reivindicam um suco, um cafezinho. Os sinestésicos exige muita atenção do profissional.

39. COMO TER BOA DICÇÃO:

Segundo Oneda (2016), A dicção é a pronúncia do som das palavras, das sílabas e das letras na fala. A fala de qualidade contempla uma dicção clara e precisa. A dicção deve ser educada, corrigida, tratada e aperfeiçoada. Melhorar a dicção requer vontade, disciplina e trabalho. A boa dicção é um hábito, que se adquire com preparo e treino.

Três fatores estão envolvidos na dicção: respiração adequada, aquecimento dos músculos faciais e aquecimento da língua. Na preparação da boa oratória é interessante incluir a colaboração técnico-científica do fonoaudiólogo. É preciso aprender a relaxar, respirar corretamente e articular adequadamente as palavras.

Ainda para Segundo Oneda (2016), Exercícios de fonoaudiologia para melhorar dicção: Os exercícios de fonoarticulação ajudam a adquirir uma dicção de qualidade. Conheça alguns exercícios que você pode praticar:

1º) Com os dedos apoiados no nariz, vibrar a boca e o nariz. Emita um som como se fosse de abelha (hummmmm) por cerca de 1 minuto. Fique 30 segundos em silêncio. Repita o movimento em cinco vezes.

2º) Com um pequeno objeto, que pode ser um lápis, colocado apenas 1 cm dentro da boca, leia frases diversas, rimas e travas-línguas. Leia num ritmo normal, lento e rápido cada tipo de frase.

Exemplos de frases: Frase “A clareza da comunicação é um fator determinante na conquista da confiança, que por sua vez, é fundamental na construção da credibilidade. A credibilidade é fator essencial do êxito do orador.”

Rima “De tudo ao meu amor serei atento” “Antes, e com tal zelo, e sempre, e tanto” “Que mesmo em face do maior encanto” “Dele se encante mais meu pensamento.”

Trava-língua “Joana, a joaninha, enxada de jantar jiló, jaca e berinjala; resolveu dar um jeito, foi falar com Juca e pediu sua sugestão. Juca, muito jeitoso, sugeriu ligeirinho: que tal jambo e jabá?”

3º) Inspire pelo nariz; usando o ar inspirado articule os fonemas “i” e “u”, até esgotar o folego. Repita 3 vezes. Articulando, na sequência

após a inspiração nasal, os fonemas “i” e “o”; fazendo o mesmo procedimento. Intercale um e outro exercício por 3 vezes.

4º) Vibre intensamente os lábios por cerca de 1 minuto. Descanse. Repita por 3 vezes. 5º) Pronuncie as sílabas: Mua – Mué – mue – mui – muó – muo – muu. Repita por 3 vezes. Fique em silêncio. Repita 3 vezes.

6º) Articule de forma rápida e exagerada as sílabas e letras da seguinte sequência: la a - la o – la u. Na sequência: la a – la e – la i. Repita por 5 vezes consecutivas, após pausa ao final de cada conjunto de sequências.

7º) Boca fechada, aperte os lábios para dentro. Aperte-os um contra o outro com energia por 5 segundos. Na sequência, separe rapidamente os lábios mostrando os dentes cerrados por 5 segundos. Repita a sequência 3 vezes.

8º) Inspire e expire várias vezes lentamente, pronunciando as consoantes: P B T D G Q.

9º) Leia pronunciando pausadamente e exageradamente cada vogal e leia na sequência a frase correlata: AI – A gaita do pai de Adelaide está embaixo da caixa. UI – Fui colher flores ruivas e azuis nos pauis. AIO – O laçao do cavalo baio leva o balaio de paio. OIA – Ariboia via a jiboia que boiava na pitimboia.

10º) Leia pronunciando pausadamente e exageradamente cada consoante e leia na sequência a frase correlata: M – O meluco melancólico meditava e a megera megalocéfala, macabra e maquiavélica mastigava mostarda na maloca miasmática. Migalhas minguadas de moagem mitigavam míseras meninas. R – O rato, ratazana, o ratinho, roeram as rútilas roupas e rasgaram as ricas rendas da rainha dona urraca de rombarral. S – Sófocles soluçante ciciou no Senado suaves censuras sobre a insensatez de seus filhos insensíveis. Suave viração do Sueste passa sussurante sobre sensitivas silenciosas.

11º) Pronuncie o “r” no final das palavras. Cada série de quatro sílabas deve ser pronunciada numa só expiração, com ligeira parada em cada palavra:

BAR – DAR – LAR – MAR,
TER – LER – VER – VIR,
QUER – DER – COR – MOR,
COR – DOR – FOR – POR.

(ONEDA 2016).

CONCLUSÃO

Parabéns, por ter chegado ao fim deste livreto. Este exemplar se trata do Manual do Orador. Mas, como tudo nesta vida depende do treino, isso é, da prática – então, treine pratique. A leitura, simplesmente só irá te mostrar a escada composta 38 degraus.

Portanto, leia-o quantas vezes for possível e treine, treine e treine: os esboços prontos, as ilustrações, os gestos - e caso precise, treinem os exercícios para uma boa dicção.

Como tudo, só se aprende, fazendo, especialmente, a oratória: treine, treine, treine... Que é: pratique, pratique e pratique...