

# ОГЛАВЛЕНИЕ

|  |           |
|--|-----------|
| Предисловие .....  | 9         |
| Введение .....   | 11        |
| <b>1. Личность оратора .....</b>                         | <b>13</b> |
| Харизма .....  | 13        |
| Двигатели харизмы .....                                  | 16        |
| Чувства .....  | 17        |
| Воля .....   | 28        |
| Ум .....   | 31        |
| Добрая и злая харизма .....                              | 33        |
| <b>2. Подготовка к лекции .....</b>                      | <b>35</b> |
| Тема и цель лекции .....                                 | 35        |
| Тема .....   | 35        |
| Цель .....   | 35        |
| Как произвести впечатление .....                         | 36        |
| Собственная точка зрения .....                           | 36        |
| Вынашивание лекции .....                                 | 37        |
| Название лекции .....                                    | 38        |
| Схема построения лекции .....                            | 39        |
| Вступление .....   | 40        |
| Сразу «берите быка за рога» .....                        | 40        |
| Возбудите любопытство .....                              | 40        |
| Сделайте акцент на своей близости со слушателями ...     | 44        |
| Начните лекцию с изложения ее основного содержания ..... | 44        |
| С чего нельзя начинать лекцию .....                      | 45        |
| Завершение лекции .....                                  | 46        |
| Способы завершения лекции .....                          | 46        |
| Как нельзя завершать лекцию .....                        | 49        |
| Проект лекции .....                                      | 50        |
| Редактирование лекции .....                              | 51        |
| Репетиция лекции .....                                   | 52        |

|  |    |
|--|----|
| <b>3. Говорите логично</b> .....   | 53 |
| Законы логики .....  | 53 |
| Свойства логического мышления .....  | 53 |
| Закон тождества ( <i>lex identitatis</i> ) .....   | 53 |
| Закон непротиворечия ( <i>lex contradictionis</i> ) .....  | 55 |
| Закон исключения третьего ( <i>lex exclusii tertii (tertium non datur)</i> ) .....                 | 56 |
| Закон достаточного основания ( <i>lex rationis determinatis seu sufficientis</i> ) .....           | 56 |
| Доказательство .....   | 57 |
| Тезис .....  | 57 |
| Доводы .....   | 57 |
| Демонстрация .....   | 58 |
| Уловки .....   | 58 |
| Уловки с тезисом .....   | 58 |
| Подмена доказательств .....  | 59 |
| О критике в споре .....  | 59 |
| <br>   |    |
| <b>4. Судебная речь (лекция, направленная на убеждение)</b> .....                                  | 60 |
| «Мастер говорить» в дискуссии .....  | 60 |
| Аргументы .....  | 61 |
| Сгруппируйте доказательства .....  | 61 |
| Количество доказательств .....   | 62 |
| Приводите сильные доказательства порознь .....   | 62 |
| Старайтесь излагать сильные аргументы в форме дилеммы. Не договаривайте .....                      | 62 |
| Приводите слабые доказательства скопом .....   | 63 |
| Если противник не возразил на ваш аргумент, укажите ему на это .....                               | 63 |
| Используйте особое воздействие предметов как доказательств .....                                   | 63 |
| Контраргументы .....   | 64 |
| Ничего не додумывайте за противника .....  | 64 |
| Отрицайте высказанное противником .....  | 64 |
| Разделите собранные воедино слабые аргументы противника и разбейте каждый в отдельности .....      | 64 |
| Обобщите все серьезные аргументы противника и покажите, что сделанный вывод из них не вытекает ... | 65 |
| Разбивайте слова фактами .....   | 65 |
| Не спорьте против несомненных доказательств. Игнорируйте их .....                                  | 65 |
| Фигуры убеждения .....   | 65 |
| <br>   |    |
| <b>5. Выступление, направленное на побуждение</b> .....  | 68 |
| Масса и лидер .....  | 68 |
| Коллективное торможение .....  | 68 |

|  |           |
|--|-----------|
| Потребность в вожде .....  | 69        |
| Вождь как объединяющее начало .....  | 70        |
| Чувство мощи индивида в толпе .....  | 71        |
| У. Шекспир. «Юлий Цезарь». 3-й акт, 2-е действие.<br>Комментарий .....           | 72        |
| <b>6. Лекция, направленная на развлечение .....</b>                              | <b>75</b> |
| Рассказ .....  | 75        |
| Рассказывайте о людях .....  | 75        |
| Замысел .....  | 75        |
| Сюжет .....  | 76        |
| Конфликт .....   | 76        |
| Кульминация .....  | 77        |
| Формула рассказа .....   | 77        |
| Сюжетные повороты .....  | 78        |
| Герой .....  | 79        |
| Тост .....   | 80        |
| Вступительное слово .....  | 81        |
| Представление выступающего .....   | 81        |
| Вступительное слово перед зрелищным мероприятием ...                             | 83        |
| <b>7. Лекция, направленная на разъяснение .....</b>                              | <b>87</b> |
| Формула лекции .....   | 87        |
| Описание .....   | 87        |
| Экспозиция .....   | 88        |
| <b>8. Общие принципы передачи информации .....</b>                               | <b>90</b> |
| Говорите ясно .....  | 90        |
| Осознайте, о чем вы будете говорить .....  | 90        |
| Делайте непонятное понятным .....  | 90        |
| Учитывайте менталитет и уровень публики .....                                    | 91        |
| Говорите последовательно и целеустремленно .....                                 | 92        |
| Говорите кратко .....  | 92        |
| Не допускайте дурновкусия .....  | 95        |
| Не обнажайте своих душевных ран .....  | 95        |
| Избегайте банальностей .....   | 95        |
| Не будьте оракулом .....   | 96        |
| Избегайте злословия .....  | 96        |
| <b>9. Передача информации словом .....</b>                                       | <b>98</b> |
| Мысли и словарный запас .....  | 98        |
| Слова-паразиты, пустые слова, штампы и клише .....                               | 99        |
| Не используйте непонятные иностранные слова .....                                | 101       |
| Грамотность оратора .....  | 104       |
| В устной речи допускается отступление от жестких<br>правил письменной речи ..... | 104       |

|  |            |
|--|------------|
| Устная речь требует свободы синтаксического построения ..... | 105        |
| Типичные ошибки в устной речи .....                          | 106        |
| <b>10. Средства эмоциональной выразительности .....</b>      | <b>110</b> |
| Естественность речи и цветы красноречия .....                | 110        |
| Слова живые и мертвые .....                                  | 111        |
| Средства эмоциональной выразительности .....                 | 112        |
| Синонимы и антонимы .....                                    | 113        |
| Синонимы .....   | 113        |
| Антонимы .....   | 116        |
| Используйте сравнения .....                                  | 116        |
| Используйте эпитеты .....                                    | 117        |
| Используйте тропы .....                                      | 117        |
| Тропы, основанные на сходстве .....                          | 118        |
| Троп, основанный на случайной связи .....                    | 120        |
| Троп, основанный на противопоставлении (ирония) .....        | 121        |
| Фразеологические обороты .....                               | 121        |
| Юмор .....   | 121        |
| Фигуры украшения речи .....                                  | 122        |
| Оксюморон .....  | 122        |
| Катахрезис .....   | 123        |
| Повторы .....  | 123        |
| Полисиндетон .....   | 124        |
| Асиндетон .....  | 124        |
| Градация .....   | 124        |
| Хиазм .....  | 125        |
| Параллелизм .....  | 125        |
| Противопоставление .....                                     | 125        |
| Амплификация .....   | 126        |
| Каламбур .....   | 126        |
| Перифраз .....   | 127        |
| Парафраз .....   | 127        |
| Инверсия .....   | 127        |
| Эллипсис .....   | 127        |
| Парцелляция .....  | 128        |
| Анаколуф .....   | 128        |
| Антитеза .....   | 129        |
| Эмоциональное восклицание .....                              | 129        |
| Образность речи .....  | 130        |
| Создание образов .....                                       | 130        |
| Иллюстрации .....  | 131        |
| <b>11. Невербальная передача информации голосом .....</b>    | <b>133</b> |
| Здоровый голос .....   | 133        |
| Дыхание .....  | 134        |

|   |     |
|---|-----|
| Выразительность речи .....                      | 136 |
| Определение выразительности .....               | 136 |
| Дикция .....                                    | 137 |
| Акцентирование .....                            | 138 |
| Сила голоса .....                               | 144 |
| Красота голоса .....                            | 147 |
| Тембр голоса .....                              | 147 |
| Способы звукоизвлечения .....                   | 148 |
| Купольность (объемность) .....                  | 148 |
| Резонаторность .....                            | 148 |
| Чистота голоса .....                            | 149 |
| Красочность голоса .....                        | 149 |
| <b>12. Глаза</b> .....                          | 150 |
| Глаза на расстоянии .....                       | 150 |
| Передача информации глазами .....               | 150 |
| Блеск глаз .....                                | 151 |
| Влажность глаз .....                            | 152 |
| Расширение и сужение зрачков .....              | 153 |
| Движения глаз, которые можно симулировать ..... | 155 |
| <b>13. Лицо</b> .....                           | 157 |
| Зажимы лица .....                               | 157 |
| Расслабление лица .....                         | 158 |
| Спонтанность и индивидуальность мимики .....    | 158 |
| Искренность мимики .....                        | 158 |
| Уверенность .....                               | 159 |
| Красивость .....                                | 159 |
| <b>14. Жесты</b> .....                          | 160 |
| Пластичность .....                              | 160 |
| Искусство расслабляться .....                   | 160 |
| Искусство переносить центр тяжести .....        | 161 |
| Четкость движений .....                         | 162 |
| Язык телодвижений .....                         | 162 |
| Естественность (спонтанность) жестов .....      | 163 |
| Индивидуальность мимики и жестов .....          | 163 |
| Плохая мимика и плохие жесты .....              | 164 |
| Жесты искренности и неискренности .....         | 164 |
| Жесты искренности .....                         | 165 |
| Жесты неискренности .....                       | 166 |
| Жесты уверенности и неуверенности .....         | 168 |
| Жесты уверенности .....                         | 168 |
| Жесты неуверенности .....                       | 170 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>15. Время и место выступления</b> .....                 | 172 |
| Время выступления .....                                    | 172 |
| Зал .....  | 173 |
| Свет .....   | 174 |
| Температура .....  | 174 |
| Свежий воздух .....  | 175 |
| Акустика .....   | 176 |
| Сцена .....  | 177 |
| Рассадка слушателей .....                                  | 179 |
| <b>16. Как преодолеть страх</b> .....                      | 181 |
| Страх публичного выступления .....                         | 181 |
| Используйте «метод зомби» .....                            | 182 |
| Сожгите мосты .....  | 183 |
| Скорее начинайте говорить .....                            | 183 |
| Совершайте осмысленные действия .....                      | 183 |
| Попробуйте «сесть на голос» .....                          | 184 |
| Что делать, если страх не уходит .....                     | 184 |
| Как преодолеть страх перед вопросами публики .....         | 185 |
| <b>17. Появление на сцене</b> .....                        | 186 |
| Ожидание выхода на сцену .....                             | 186 |
| Выход на сцену .....                                       | 186 |
| Положение на сцене .....                                   | 187 |
| Первые секунды на сцене .....                              | 188 |
| Первые слова .....   | 190 |
| «Лучеиспускание и лучевосприятие» .....                    | 190 |
| Оценка лектора .....                                       | 191 |
| Обмен взглядами .....                                      | 191 |
| <b>18. Устранение факторов, отвлекающих внимание</b> ..... | 193 |
| Контакт .....  | 193 |
| Опоздания .....  | 193 |
| Способы поддержания внимания .....                         | 194 |
| <b>19. Обратная связь со слушателями</b> .....             | 202 |
| Отведение взгляда .....                                    | 202 |
| Что говорит о заинтересованности публики .....             | 202 |
| Тишина .....   | 202 |
| Жесты заинтересованности .....                             | 203 |
| Жесты незаинтересованности .....                           | 204 |
| Жесты усталости и отстраненности .....                     | 204 |
| Жесты нетерпения .....                                     | 205 |

## ПРЕДИСЛОВИЕ



Вашему вниманию предлагается последняя книга одного из самых известных адвокатов-международников начала XXI века, доктора юридических наук, профессора Игоря Викторовича Зенкина.

Это уникальная книга, которую Игорь Викторович написал по результатам созданного им курса лекций по ораторскому искусству. В этой книге автор делится с читателем, как с другом, своим личным опытом, который он приобрел за сорок лет своей научной и педагогической деятельности, в процессе длительной адвокатской практики, как в России, так и за рубежом, а также творческой работы писателя и режиссера-документалиста. Лекции профессора И.В. Зенкина никого не оставляли равнодушным, они не только наполняли знаниями, но и влюбляли в предмет. Речи адвоката И.В. Зенкина были образцом красноречия. Игорь Викторович много путешествовал по миру и постоянно находил новые грани в проявлениях человеческой души, которые выражались в красоте речи. И.В. Зенкин знал девять иностранных языков. Особенно дорог был ему родной русский язык, он старался его беречь и украшать. Все это делает особо ценными рекомендации и советы, которыми автор делится с читателем.

Язык изложения доступен и искренен и одновременно богат и искусен, иллюстрирован автобиографическими примерами из жизни автора, украшен многочисленными отрывками из его любимых поэтических произведений и цитатами великих людей.

Книга предназначена для всех, кто хочет научиться общаться с людьми как в рамках профессиональной деятельности, так и в обычной жизни, кто стремится быть правильно понятым, доносить свои мысли ярко и выразительно, уметь воспринимать чужую точку зрения, участвовать в дискуссии, верно передавать информацию вербальными и невербальными средства-

ми общения, выступать публично, преодолевая страхи и сомнения.

Книга безусловно представляет научно-практический интерес для людей публичных профессий, особенно юристов и преподавателей, поскольку автор делится секретами построения и проведения выступлений, в том числе таких, как лекция и судебная речь.

**Наталья Якубова,**  
*адвокат, кандидат юридических наук,  
доцент Всероссийского государственного  
университета юстиции (РПА Минюста России),  
Заместитель Председателя Совета по науке и развитию  
Института современного международного права*



## ВВЕДЕНИЕ



В свое время, будучи еще совсем молодым, я услышал фразу, которая запала мне в голову. Фраза эта звучала примерно так: «Нет иного искусства, которое тебе поможет так быстро сделать карьеру, как искусство хорошо говорить – ораторское искусство».

И я понял в процессе моей жизни, что это действительно так.

Даже американская мафия выделяет людей, которые умеют говорить, и ставит их на определенные, достаточно высокие позиции, делает их ответственными за *public relations*. В мафии их называют «громкоговорителями».

Квинтилиан<sup>1</sup> требовал от оратора душевных доблестей и хорошего образования с детства. «Нужно смотреть, чтобы кормилицы не имели дурного выговора или испорченного наречия, чтобы дитя с детства не приучалось к выговору, от которого отучаться будет нужно». Скороспелость ума древним не нравилась – как преждевременное брожение вина в точилах. Обучение ораторскому искусству длилось долго и стоило дорого. В Древней Греции в переводе на современные деньги цена у лучших мастеров доходила до 350 тысяч долларов. Помимо этого, речами торговали, и очень недешево. Цицерон сочинял для благородных римлян речи, которые они потом произносили перед народом от своего имени.

Что значит хорошо говорить? Плохая речь – это не та речь, в которой присутствуют недостатки. Плохая речь – это та речь, в которой отсутствуют достоинства. В любой речи мы найдем недостатки. Самое главное, чтобы в процессе вашего обучения

---

<sup>1</sup> Марк Фабий Квинтилиан считался самым известным древнеримским учителем красноречия. Он оставил после себя двенадцать книг риторических наставлений. Это огромный труд общим объемом примерно в тысячу страниц. См.: Марк Фабий Квинтилиан. Риторические наставления. СПб.: Императорская Российская Академия, 1834 (в переводе А. Никольского).

их становилось все меньше и меньше, а достоинств — все больше и больше.

Я предлагаю вам курс ораторского искусства. В нем я систематизировал заметки по ораторскому искусству, которые делал на протяжении всей своей научной и педагогической жизни. Курс не претендует на статус научного исследования. Это разговор по душам, который поможет устранить по максимуму все ваши недостатки, а также расскажет вам о тех достоинствах, которые вы можете перенять и которыми вы можете украсить свою речь. Я уверен, что в процессе изучения курса вы будете говорить публично все лучше, лучше и лучше.

Станете ли вы гениальным оратором? Ораторское искусство — это искусство, а искусство — дар божий. Он или есть, или его нет. Но я уверен, что хорошо говорить вы научитесь. При этом надо понимать: для того чтобы научиться хорошо говорить, этому нужно учиться постоянно, систематически и на протяжении длительного периода времени. И как можно больше выступать публично.