

Несколько советов доктора Томпсона по вербальной самозащите

Как я уже упоминал в своей предыдущей статье, доктор Джордж Томпсон был одним из самых известных популяризаторов «вербального дзюдо» (verbal judo). По его словам, работа в качестве полицейского (вместе с его предыдущим опытом преподавания английского языка) вынудила, однако, доктора Томпсона применять в своей полицейской работе нестандартные подходы, одним из которых стало вербальное дзюдо.



В литературе и на просторах Интернета встречаются и другие наименования похожих принципов ведения коммуникаций (боевых?), например - вербальное айкидо. В общем, все данные подходы, принимающие во внимание вербальную стратегию общения можно назвать одним общим термином – вербальная самозащита (verbal self-defense). Принципы самозащиты взяты и перенесены с тактик и стратегий школ боевых искусств, но только в данном случае приоритет связан не с работой ног и

рук, а с языком – органом порождения вербальной коммуникации.

Основной принцип вербальной самозащиты – не доведение (как минимум) до эмоционального и физического столкновения. (Как максимум – восстановление обоюдодобрых отношений).

Итак, одним из советов доктора Томпсона, связанных с коммуникациями в профессиональной среде, является постоянное сохранение профессионального присутствия в ситуации общения. Необходимо чтобы собеседник все время помнил кто Вы, каковы ваши полномочия и основная цель общения. Для этого Томпсон советует подбирать для каждого человека и для каждой ситуации подходящие слова. Нужные слова нужному человеку в нужном месте. Также хороший коммуникатор должен иметь открытый разум к восприятию информации и уметь быстро адаптироваться к ситуации без потери цели.

Еще доктор Томпсон уделяет большое внимание такому качеству как непредвзятость к собеседнику. Ваш мозг и чувства должны быть беспристрастны пока Вы находитесь в состоянии коммуникации и не приняли решение. Предвзятое отношение к собеседнику из-за его пола, национальности и по другим причинам, по мнению доктора, вредит общению, мешает правильно понять цели и намерения собеседника и, соответственно, адекватно отреагировать.

Чтобы понять какая стратегия для кого подойдет, доктор Томпсон классифицирует людей с точки зрения общения на три группы: приятные в общении, трудные и имеющие «два лица». С первой и второй группой, я думаю, все более или менее понятно – с кем-то нам приятно общаться и иметь дело, а с кем-то нет, но мы вынуждены это делать по каким-то причинам. А вот третья группа, имеющая «два лица», характеризуется доктором как те, кто может сказать да, а потом нет, и наоборот. (По его мнению это самая успешная группа в западном мире).

Какое значение все сказанное может иметь для изучающих иностранные языки? Дело в том, что если наша коммуникация на чужом не успешна, то обычно мы списываем все проблемы на знание языка, хотя в реальности это не всегда так. Я специально экспериментировал с теми языками, которые я не знаю, но выучил несколько выражений и продумал тактику общения. Например, я делал так на отдыхе в Турции на турецком языке. Меня идентифицировали как знающего турецкий

язык и пытались продолжить коммуникацию (даже что-то долго рассказывали на турецком) и мне было очень неудобно за то, что я знаю только пару фраз, а они думают что говорю на их языке.

Очень многие изучающие иностранные языки уже давно готовы общаться на языке, но непонимание как выстроить стратегию и тактику коммуникации и связанный с этим страх, минимизируют усилия по установлению взаимоприемлемого уровня общения.

Подготовил для Вас:



**Рунцо Дмитрий Владимирович –
дистанционный репетитор английского, французского и
русского как иностранного языков (РКИ).**

www.intelekt.by

lingvo@tut.by

+37529 634 99 31