

## «Вербальное дзюдо» и изучение иностранных языков – нападать или защищаться?

Зачастую проблема общения не кроется только в общем знании английского или французского (или любого другого) языков. Слова не связываются во внятные и понятные предложения по причине непонимания стратегии и (или) тактики общения на иностранном языке. Возможно в решении этой задачи поможет «вербальное дзюдо» (verbal judo).



Как утверждает один из самых известных популяризаторов – доктор Джордж Томпсон (Dr. George Thompson) - вербальное дзюдо является «вежливым» инструментом решения конфликтных ситуаций при помощи слов, правильно выстроенной стратегии и тактики общения (особенно - в высокострессовых ситуациях - например при выполнении правоохранительными органами задач по охране правопорядка).

Чем же вербальное дзюдо может помочь изучающим иностранные языки? Дело в том, что любой контакт на неродном языке для большинства людей является стрессом. Не зря существуют так называемые «языковые барьеры», которые многие обучающиеся не в состоянии «перепрыгнуть» на протяжении многих лет. Некоторые принципы вербального дзюдо способны существенно облегчить задачу изучения иностранного языка с целью его дальнейшего использования в коммуникативных ситуациях (при общении на иностранном языке).

Разберем некоторые из принципов вербального дзюдо, связанные с общим подходом к речевой коммуникации. Например, при начале общения следует сперва поприветствовать адекватным способом (трудно представить подчиненного хлопающего по плечу начальника во

время приветствия). Затем внятно и понятно представиться: имя, должность, учреждение и т.п. Исследования показали что при четком понимании того кто Вы, откуда, чем занимаетесь, ваша цель и какие имеете полномочия, люди более благосклонно воспринимают вашу дальнейшую информацию и ваши действия. После этого предполагается четкое и понятное сообщение почему Вы инициировали общение (или если его не Вы начали – объяснение своей позиции, точки зрения). Далее, если требуются какие-либо действия, необходимо логично объяснить их законность или обоснованность.

Иногда, а особенно это справедливо если человек находится под воздействием эмоций, требуется повторить ответ или вопрос несколько раз. Кроме того, рекомендуется при выслушивании собеседника говорить фразы подобные: «Да, я понимаю», «Я внимательно слушаю Вас» и т.п.

Также, есть фразы которые не рекомендуется произносить: «Это не ваше дело!», «Успокойтесь!», «В чем дело?», «Я не буду повторять второй раз!» и т.п.

Вообще, предлагается рассматривать данный стиль коммуникации не для получения сиюминутной выгоды (например – продажа чего-либо), а как постоянный стиль общения.

Теперь посмотрите пожалуйста примеры как не следует общаться (А) и как рекомендуется (В) это делать. Действие разворачивается на фоне следующей таблички:

## NOTICE

**RESTRICTED  
AREA  
AUTHORIZED  
PERSONNEL ONLY**

Scenario A

- Officer: This is a restricted area.

Visitors are not allowed

- Subject: Why?
- Officer: Because that's the rules
- Subject: This is a public place. I have the right to be here.

- Scenario B

- Officer: Good Afternoon Sir. I'm Officer Jones with the State Police. If it is okay with you, I would like to talk to you about the rules of the building which restrict visitors to certain areas of the complex without an appointment. If you would like to walk with me back to the lobby, I would be happy to assist you with contacting your representative<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Lt. Martin Brock. North Carolina General Assembly Police Department. National Legislative Services and Security Association – Verbal judo.

В первом случае (А) мы видим что сотрудник полиции не представился, его речь не развернута, а похожа на отдавание команд, что не очень годится для общения с гражданским лицом.

Второй вариант (В) демонстрирует лояльность сотрудника полиции к нарушителю, он не отдает команды, а предлагает поговорить о правилах, принятых в данном месте и запрете, связанном с этими правилами. Он предлагает помочь нарушителю правил совершить действие – пройти в приемную, где последний сможет, возможно, получить доступ в необходимое помещение. Сотрудник выражает вербально свою радость оказания помощи посетителю.

Вышенаписанная информация призвана помочь в налаживании позитивных коммуникаций при общении как на родном языке, и, особенно на иностранном, где тактические коммуникационные ошибки легко сделать, но трудно исправить вследствие незнания или недостаточного знания чужой коммуникационной культуры.

**Подготовил для Вас:**



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

[www.intelekt.by](http://www.intelekt.by)

[lingvo@tut.by](mailto:lingvo@tut.by)

+37529 634 99 31