

続・ハーマンモデル

そういえば、ハーマンモデルの話の後に、
コミュニケーションスキルの高い人達の会話について
EPの先生が話してくださった。

EPの先生が言うには、コミュニケーションスキルの高い人達は
議論に争点が生じると、思考プロセスをお互いに開示して、
争点の原点に立ち帰って議論をするらしい。
そうすることで生産性の高い議論ができるという。

うまい例が思いつかないが、
たとえば、ある夫婦にお土産を持っていく算段をしていて、
Aさんはケーキを、Bさんは花をもっていくことを提案したとする。
それぞれのメリット/デメリットを挙げていく場合、

ケーキは、美味しいよね。
花は、綺麗だよね。
あの奥さんはケーキに目がない
あの旦那さんは、ダイエットをはじめたからケーキは良くないんじゃない
...

のような感じで、議論が発散してしまう可能性がある。
もっとも、これは意図して発散させてはいるが。
一方、思考プロセスをお互いに開示すると、

あの奥さんはケーキに目がないから、ケーキがいい
あの旦那さんはダイエットをはじめたから食品以外で花がいい

で、争点が奥さんか旦那さんのどちらにより喜んで欲しいかという、
争点なのかははっきりとするってということなのかなあ。