

Phương pháp của ông như thế nào? Toàn bộ kỹ năng của ông, ngày nay gọi là “Phương pháp Socrates”, chỉ là dựa vào việc khai thác câu trả lời “Vâng, vâng”. Ông thường hỏi những câu mà người đối diện buộc phải tán thành. Rồi ông tiếp tục dẫn dắt họ đi từ thừa nhận này đến thừa nhận khác, cho đến khi cuối cùng họ “tự nguyện đồng ý” theo ý kiến mà họ đã bác bỏ kịch liệt trước đó vài phút.

Lần sau, nếu chúng ta có ý định bảo ai đó là sai, hãy nhớ đến Socrates và hãy lựa chọn để mở đầu bằng một câu hỏi nhẹ nhàng có thể đem đến câu trả lời “Vâng”. Người Trung Hoa có một câu nói rất khôn ngoan lưu truyền từ bao đời nay ở phương Đông: “Ai bước nhẹ nhàng thì sẽ đi được xa”.

*\* Chìa khóa quý nhất là chiếc chìa khóa có thể mở lòng người. Hãy luôn nhớ rằng: sự dịu dàng và thân ái có sức mạnh hơn vũ lực và giận dữ.*

#### NGUYÊN TẮC 14:

**HỎI NHỮNG CÂU KHIẾN NGƯỜI  
KHÁC ĐÁP “VÂNG” TỨC THÌ.**