

Nhân viên phụ trách: “Đúng là như vậy”. Nhân viên nghiệp vụ nói tiếp: “Vì chiếc máy phôtô này làm việc theo chế độ in phun, giá cũng tương đối thấp, lúc đó quý công ty chọn mua chiếc này cũng vì giá thành thấp, tốc độ của nó cũng không nhanh được như kiểu in laser, xin hỏi có phải công ty muốn dùng seri máy phôtô loại trước đây?”. Nhân viên phụ trách: “Đúng vậy, dùng máy như trước đây thì tốt quá...”.

Phép biện chứng Socrates như trên đã dùng cách hỏi để khiến đối phương phải đưa ra câu trả lời “đúng vậy” một cách tối đa nhằm xoay chuyển cục diện, khiến họ tự nhận thấy mọi việc đều là do bản thân họ lựa chọn, hay do nhận thức của họ chưa đúng khiến họ lựa chọn sai. Nhờ vào những câu trả lời “đúng vậy” như thế, vô hình chung đã khiến họ thay đổi nhận thức, quan điểm, họ đang phàn nàn phê phán bạn giờ đây quay sang tán đồng với bạn, xóa mờ sự hiểu nhầm và phản cảm với bạn, mối quan hệ với bạn nhờ đó mà trở nên tốt đẹp hơn.

Cuối cùng, bạn phải luôn nhớ rằng, sau này, khi phải chỉ ra lỗi sai của người khác và giúp họ khắc phục, bạn có thể vận dụng phương pháp của Socrates, làm cho đối phương phải nói “đúng vậy” một cách nhiều nhất, làm cho họ có thêm cảm tình với bạn. Còn khi bạn muốn nhận được sự chấp thuận của người khác, bí quyết chính là làm cho đối phương tán đồng với mọi suy nghĩ của bạn, tất nhiên sẽ giảm bớt được rất nhiều chướng ngại khi nói chuyện.