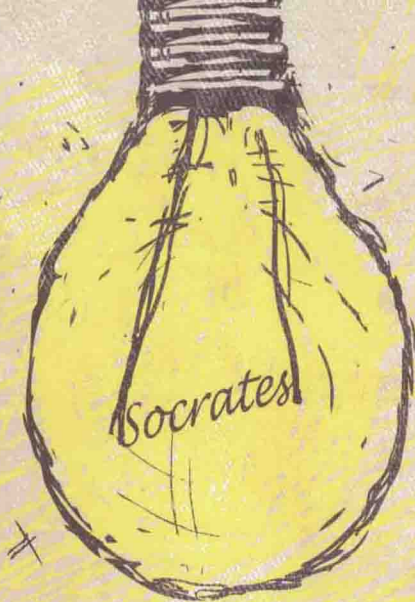




Say Yes!



蘇格拉底 辯證交涉術

ソクラテス・メソッド
本田有明 著 / 卓惠娟 譯

善用思辨、提問的技術，
讓難纏的對手也能乖乖就範

把哈佛最受歡迎的課程「正義講堂」搬回家
學習桑德爾教授的蘇格拉底辯證法，
藉由詰問的方式催生智慧、解決難題

蘇格拉底辯證交涉術 / 本田有明著 ; 卓惠娟譯。
-- 初版。-- 新北市 : 大牌出版 : 遠足文化發行,
2012.09
面 ; 公分
ISBN 978-986-88523-1-0(平裝)

1. 談判 2. 說服 3. 溝通技巧

177.4

101015029

蘇格拉底辯證交涉術

善用思辨、提問的技術，讓難纏的對手也能乖乖就範

作者 本田有明

譯者 卓惠娟

主編 李映慧

總編輯 陳旭華

電郵 ymal@ms14.hinet.net

社長 郭重興

發行人兼 曾大福

出版總監

出版 大牌出版 / 遠足文化事業股份有限公司

發行 遠足文化事業股份有限公司

地址 23141 新北市新店區民權路108之3號6樓

電話 +886-2-2218 1417

傳真 +886-2-8667 1891

封面設計 比比司設計工作室

排版 藍天圖物宣字社 (yalan104@yahoo.com.tw)

法律顧問 華洋法律事務所 蘇文生律師

定價 260元

初版一刷 2012年9月

有著作權 侵犯必究 (缺頁或破損請寄回更換)

SOCRATES METHOD by Ariake Honda

Copyright © Ariake Honda

All rights reserved.

Original Japanese edition published by KAWADE SHOBO SHINSHA Ltd. Publishers

Traditional Chinese translation copyright © 2012 by Streamer Publishing House

This Traditional Chinese edition published by arrangement with KAWADE SHOBO SHINSHA Ltd. Publishers,
Tokyo through HonnoKizuna, Inc., Tokyo and AMANN Co., Ltd.Taipei

前言 學會「終極對話技巧」，讓你成為說服、談判、簡報達人 011

1 哈佛大學「正義講堂」的對話技巧

●桑德爾教授高人氣的祕訣

創下高收視率的「正義講堂」 016

桑德爾教授的蘇格拉底辯證法 018

為什麼桑德爾教授選擇這個方式？ 023

「無聊」摧毀得來不易的機會 025

只要這麼做就能提高參與意識 029

引導學生反覆辯證思考 032

培養快速準確的答話技巧 036

《正義：一場思辨之旅》暢銷的原因 039

推薦給桑德爾讀者的兩本書

042

2

使蘇格拉底成為思想「巨人」 的智慧助產術

●潛伏的「問題本質」
浮上檯面

蘇格拉底做了什麼？

050

蘇格拉底自知「無知」的智慧

053

「真理」是因對話而發掘的

056

為什麼「蘇格拉底書」生動有趣？

061

讓對手自己發現答案的「助產術」

063

被宣告死刑的蘇格拉底

066

為正義獻身

068

桑德爾和蘇格拉底思想的共通點

073

法學課的蘇格拉底辯證法 075

蘇格拉底辯證法的真諦 078

3 以交涉、說服產生 實際成果的方法

●以辯證對話技巧改變商機

交涉不是決定勝負的競技 082

顧客為什麼中止與業者的交涉 084

了解對方真意的傾聽力 086

以「奧斯本檢查表」改變觀點 090

「顧客至上」是方針？還是權宜之計？ 092

滿足顧客要求成為公司經營的政策 094

領導者的五個行動步驟 096

從頂尖業務員身上能學到什麼？ 101

顧客為他打包票的業務員 104

關係與利益的平衡 106

4 發掘「知與才」的 蘇格拉底辯證法

● 培育人才，活絡職場

循循善誘他人話語的技巧 110

問題發現與問題解決委託對方 113

越是能幹的人越是不懂傾聽 116

明明很優秀卻是「問題製造者」 120

蘇格拉底辯證法是領導者的必修科目 122

下屬來找你商談「工作提不起勁」時 125

主管易犯的錯誤 129

抓住「關鍵字」，進行「接投球」的對話練習 134

能包容即能聽到真心話 137

「自主思考」使人成長 140

5 撼動人心的七個習慣

●傷透腦筋的對手，也能變得善解人意

如果想驅動他人，就停止命令 146

「七個致命的外控習慣」破壞人際關係 149

保證能夠建立良好關係——「撼動人心的七個習慣」 151

改變傾聽、提問技巧，結論大不同 153

「豐田的七大習慣」 156

有氣魄培育下屬「青出於藍」 160

靠攏對方思考解決對策 161

過濾條件，產生新的選擇 164

引導問題解決的GROW模式 169

因應三種位置加以領導 172

6 關係越親密越難處理， 親子對話的祕訣

●教養子女獨立思考

父母擅自作主的優缺點 178

從人性可看出的「反作用力定律」 180

尋找關鍵字，愉快的思考 184

親子意見對立時 189

以「好以及更好」的論點支持 191

有時以「鐵腕作風」顯示你的決心 194

小津安二郎「三層級論」的啓發 198

看父母臉色行事的孩子，不會信任父母 201

7 切中核心的回答， 思考的訓練法

●任何狀況都能邏輯性思考

曖昧的用詞是問題發生的根源 206

模糊籠統、情緒性的禁語 209

注意不要有令人誤解的表現 211

不要貪心地想處處逢源，仔細思考優先順序 213

腦力整理術——「三點思考」 216

找出替代方案或新觀點 2 2 0

比爾蓋茲也讚賞的「Levi's智慧」 2 2 2

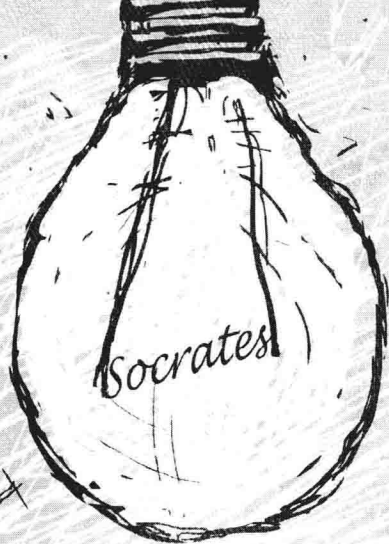
開門見山表達「我要說的有三點」 2 2 5

藉由演練讓腦袋更靈光 2 2 7

傾聽時也可以訓練 2 3 0

結語 從對話中衍生的思考法 2 3 3

實踐雙贏的29個終極對話技巧 2 3 4



Say Yes!



蘇格拉底 辯證交涉術

ソクラテス・メソッド

本田有明 著 / 卓惠娟 譯

前言 學會「終極對話技巧」，讓你成為說服、談判、簡報達人 011

1 哈佛大學「正義講堂」的對話技巧

●桑德爾教授高人氣的祕訣

創下高收視率的「正義講堂」 016

桑德爾教授的蘇格拉底辯證法 018

為什麼桑德爾教授選擇這個方式？ 023

「無聊」摧毀得來不易的機會 025

只要這麼做就能提高參與意識 029

引導學生反覆辯證思考 032

培養快速準確的答話技巧 036

《正義：一場思辨之旅》暢銷的原因 039

推薦給桑德爾讀者的兩本書

042

2 使蘇格拉底成為思想「巨人」 的智慧助產術

●潛伏的「問題本質」
浮上檯面

蘇格拉底做了什麼？

050

蘇格拉底自知「無知」的智慧

053

「真理」是因對話而發掘的

056

為什麼「蘇格拉底書」生動有趣？

061

讓對手自己發現答案的「助產術」

063

被宣告死刑的蘇格拉底

066

為正義獻身

068

桑德爾和蘇格拉底思想的共通點

073

法學課的蘇格拉底辯證法 075

蘇格拉底辯證法的真諦 078

3 以交涉、說服產生 實際成果的方法

●以辯證對話技巧改變商機

交涉不是決定勝負的競技 082

顧客為什麼中止與業者的交涉 084

了解對方真意的傾聽力 086

以「奧斯本檢查表」改變觀點 090

「顧客至上」是方針？還是權宜之計？ 092

滿足顧客要求成為公司經營的政策 094

領導者的五個行動步驟 096

從頂尖業務員身上能學到什麼？ 101

顧客為他打包票的業務員 104

關係與利益的平衡 106

4 發掘「知與才」的 蘇格拉底辯證法

● 培育人才，活絡職場

循循善誘他人話語的技巧 110

問題發現與問題解決委託對方 113

越是能幹的人越是不懂傾聽 116

明明很優秀卻是「問題製造者」 120

蘇格拉底辯證法是領導者的必修科目 122

下屬來找你商談「工作提不起勁」時 125

主管易犯的錯誤 129

抓住「關鍵字」，進行「接投球」的對話練習 134

能包容即能聽到真心話 137

「自主思考」使人成長 140

5 撼動人心的七個習慣

●傷透腦筋的對手，也能變得善解人意

如果想驅動他人，就停止命令 146

「七個致命的外控習慣」破壞人際關係 149

保證能夠建立良好關係——「撼動人心的七個習慣」 151

改變傾聽、提問技巧，結論大不同 153

「豐田的七大習慣」 156