

МАРИО БОРГИНО

СОКРАТ СПРОСИЛ БЫ ТАК

Легендарный подход
античного философа
к искусству задавать вопросы

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва



МАРИО БОРГИНО

СОКРАТ СПРОСИЛ БЫ ТАК

Легендарный подход
античного философа
к искусству задавать вопросы

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва

УДК 159.92
ББК 88.5
Б82

Mario Borghino
El arte de hacer preguntas: El método socrático para triunfar
en la vida y en los negocios

© 2016, Mario Borghino
© Firstly published in 2017 by Penguin Random House
Grupo Editorial, S. A.

Боргино, Марио.

Б82

Сократ спросил бы так. Легендарный подход античного философа к искусству задавать вопросы / Марио Боргино ; [перевод А. Польской]. — Москва : Эксмо, 2025. — 272 с.

ISBN 978-5-04-204216-4

Сократ считал, что лучший способ проникнуть в голову другого человека и повлиять на его действия — задавать правильные вопросы. Именно они — самое мощное оружие в любой коммуникации, которое не только поможет собрать информацию, но и:

- подтолкнет оппонента к нужным вам действиям;
- разобьет в пух и прах чужие доводы;
- заблокирует агрессию оппонента;
- разоблачит манипуляции;
- расположит к вам собеседника.

Эта книга — самое полное пособие по искусству задавать вопросы в разных коммуникативных ситуациях. От деловых переговоров до напряженной беседы с близким человеком. В основу легли взгляды античного философа, превращенные Марио Боргино в набор конкретных инструкций. Каждая глава завершается упражнениями и списками готовых формулировок для разных сценариев беседы.

Сократовский метод — единственный способ проникнуть в сознание другого человека. Овладейте искусством задавать вопросы, и ваша жизнь изменится навсегда.

УДК 159.92
ББК 88.5

ISBN 978-5-04-204216-4

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо»,
2025

Оглавление

Предисловие	7
Вступление	11
Глава 1. Магия вопросов	17
Элементарно, мой дорогой Ватсон	20
Почему опасно не задавать вопросы?	21
Зачем задавать вопросы?	23
Навыки хорошего интервьюера	25
Научитесь использовать волшебные слова	26
Глава 2. Принципы ведения выгодных переговоров	31
Один образ вместо тысячи слов	33
Хороший вопрос — это вопрос-невидимка	36
Сначала слушаем, потом спрашиваем	40
Важно знать, а не предполагать	41
Уточняющие вопросы	42
Говорите на языке собеседника	44
Стратегическое мышление	48
Кто будет управлять диалогом?	49
Вопросы, которые спасли моего дядю Виторио Брунатти	51

Оглавление

Глава 3. Я реактивен или проактивен на собеседованиях и переговорах?	57
Мой стиль ведения встреч и переговоров	59
Реактивность и проактивность	62
Если вы не решаете проблему, значит вы и есть проблема.	73
Отделите проблему от человека	76
Глава 4. Язык собеседований и переговоров	79
Язык переговоров	83
Убеждать или информировать?	85
Глава 5. Ваш стиль ведения собеседований и переговоров.	95
Области «специализации» мышления	97
Как доминирующий стиль мышления влияет на способность вести диалог	98
Определите свой стиль мышления.	100
Вы харизматичный человек?	114
Глава 6. Спрашивать и слушать: две стороны одной медали.	119
Что значит слушать?	121
Четыре принципа хорошего слушателя	123
Язык тела и эффективная коммуникация.	128
Глава 7. Задавайте вопросы как Сократ	133
Рациональное мышление.	135
Критическое мышление.	136
Узнайте, как строится ваше мышление.	137
Комплексная модель формулирования вопросов.	138
Рациональная модель умных вопросов	143
Логика и эмоции	144
Задайте вопрос себе, прежде чем спрашивать другого.	146
Ответ – в самом вопросе.	147
Уточняйте полученную информацию снова и снова	150
Четыре шага к правильному пониманию	150

Оглавление

Глава 8. Ведите переговоры как Сократ.....	153
Сила в знании.....	155
Процесс формулирования вопросов.....	157
Синдром 50%.....	158
Рациональная модель для применения на переговорах.....	159
Естественный процесс переговоров.....	160
Искусство ведения допросов в ЦРУ.....	181
Станьте экспертом-дознавателем.....	186
Вопросы имеют не равный эффект.....	187
Глава 9. Руководите с помощью вопросов.....	191
Современный кризис лидерства.....	193
Вопросы – инструмент современных лидеров.....	196
Навыки, которые необходимо развивать лидеру.....	201
Креативность и сила вопросов.....	206
Глава 10. Секрет решения проблем с помощью вопросов.....	221
Рациональная модель решения проблем.....	225
Системное мышление.....	236
Решение межличностных проблем.....	237
Принцип win-win.....	238
В поисках взаимной выгоды.....	238
Примирение.....	238
Сосредоточиться на проблеме, а не на человеке.....	239
Развивать в себе мышление изобилия.....	241
Действовать добросовестно.....	241
Возможные ограничения для решения проблемы по принципу win-win.....	249
Эпилог. Спросите себя о своей жизни.....	251
Выводы. Время для размышлений.....	259
Цитаты великих мыслителей.....	261
О чем бы могли спрашивать великие мыслители.....	265

Предисловие

Задавать вопросы — это искусство, которым владеют единицы. В переговорах, в управлении, в бизнесе и даже в личной жизни правильный вопрос — это ключ к нужному ответу, к нужному решению, к нужному действию. Но, к сожалению, большинство людей не используют этот инструмент, а те, кто использует, делают это неэффективно.

Почему? Потому что нас не учили спрашивать. Нас учили отвечать. С детства нас оценивали за правильные ответы, а не за умение думать, сомневаться и искать истину через вопросы. Мы привыкли к тому, что главный — это тот, кто говорит, а не тот, кто слушает. Но в переговорах, как и в жизни, выигрывает не тот, кто больше говорит, а тот, кто задает правильные вопросы в правильный момент.

Эта книга — о том, как вопросы помогают управлять переговорами, влиять на людей, находить истину и добиваться успеха. В ней собраны проверенные техники, стратегии и инструменты, которые помогут вам стать мастером вопросов. Вы узнаете, какие вопросы раскрывают собеседника, какие — направляют

Предисловие

разговор в нужное русло, а какие позволяют держать ситуацию под контролем.

Каждый переговорщик, руководитель, предприниматель или просто человек, стремящийся к эффективному общению, найдет в этой книге то, что поможет ему стать сильнее.

Читайте, применяйте, спрашивайте. И помните: мир принадлежит не тем, кто дает ответы, а тем, кто умеет задавать правильные вопросы.

*Игорь Рызов,
ведущий эксперт по переговорам, автор бестселлеров
«Психотрюки» и «Кремлевская школа переговоров»*

Вступление

Я знаю только то, что ничего не знаю,
но другие не знают и этого.

Сократ

Добро пожаловать в мир вопросов и вселенную мыслей, что простирается шире, чем обычно позволено услышать и увидеть собеседнику. Прочитав эту книгу, вы с удивлением откроете для себя целый непознанный мир.

Вы станете настоящим стратегом в искусстве глубокого, всепроникающего вопроса. С его помощью успешно поведете дела, справитесь со сложными проблемами и проконтролируете ход любых переговоров. Преподаватели смогут научить студентов мыслить самостоятельно, журналисты отточат проницательность и продвинутся в карьере, политики найдут лучшие решения, а руководители станут блестящими главнокомандующими для команды. Кроме того, узнаете, что все ответы есть только у вас. Вы найдете новые пути развития для жизни и карьеры.

Я написал эту книгу, потому что видел — мы утратили способность спрашивать. Мы погрязли в повседневности и воспринимаем все как должное, забыв, что быстро найденные знания, лишь воспроизводят