

互惠	搶佔「先入為主」的執行技巧	【問答法】
方法:	主動提出問題，取的主導議題的影響力。	
巧門:	任何人被問到問題時，都會有非要回答不可的壓力。藉此因素，可以透過一連串的提問來主導議題，影響對方的思維。	
使用時機:	需要爭取話語權，主導議題的時候； 需要知道對方掌握的資訊、內心思想或對議題的了解程度時候； 需要向對方表示關心和傳達溫暖或愛意的時候； 需要閃避對方的問題時，以問題回答問題。	

【問答法】有如「作用力和反作用力」的物理定律，當他人向你提問時，你從小就被教育要回答對方，否則就會被視為不禮貌。如果不能立即回答或回答不正確時，你更會感到內疚不安，這些反應是非常普遍本性的，也是可以運用來影響他人的法則。

**經驗分享** 向陌生人問路或請幫忙照個相，通常大家都很願意幫助。所以，無論需要與否，對自己辦不到的，但對方可以輕易辦到的，就開口請求。對方勢必會幫忙，同時也能建立互惠的基礎，增加未來的影響力的實施。

**經驗分享** 如果要問的問題比較難答，對方必須花一些時間或精力，那就先找幾個簡單的題目問，之後繼續問其他較難的問題。人們通常會按好人幫到底的精神，繼續設法回答你。

【問答法】操作方法就是在適當的時機，「問」深思熟慮地設計過的問題，此法的影響力有：

- **藉【問答法】來搶佔話題的主導權：**除非經過特別的訓練，要讓自己在他人提問後保持沉默是一件困難的事情。因此，如果你想成功地影響他人，你應該多發問，引導討論的話題，而不是被動地回答問題。透過問題的引導，你可以將注意力集中在自己想要的主題上，更能夠主動地掌握對話的主導權，進而達到自己的目標。

**經驗分享** 當對方對你的問的題目都會表示同意或認可時，對方比較容易被你影響。所以，在設計你的問題時，儘量用暗示的方法讓對方回答的答案一定是「是!」、「對!」或「好!」。例如：政治人物演講時，最會問群眾的口語是「...對不對啊?」、「...是不是啊?」和「...好不好啊?」而不是開方式的可申論的問題。

- **藉【問答法】來改變對方的思考方向:** 每個問題的本身就有影響答案的力量，例如：「不良率有多高啊？」對比「不良率有多低啊？」；「你怎麼會經常出錯？」對比「你怎麼居然會出錯？」；這類問法是不是有不同的影射性。所以，設計你的問題很重要，可以左右答案的方向。(請參考本書第三章的【命題法】)

蘇格拉底的教學方法是藉著與學生問答來傳授知識，讓與他對答的人自己改變了想法，此方法的影響力之大，迫使當時的雅典政府受不了他對群眾的影響力大於政府而判他死刑。台灣大學哲學系退休教授傅佩榮教課舉例蘇格拉底的問話說：「朋友，你對智慧與真理如此冷淡，對自己的靈魂的最大利益漠不關心，難道不覺得可恥嗎？」這句話就夠震撼，可讓你深思後的找到答案改變你的人生觀啊！

- **藉【問答法】來尋求幫助或建立關係:** 向對方請求建議、忠告或指導，會給對方優越感。對方不僅一定會回答你，他也許會更進一步地幫助你一直到達成他的建議、忠告或指導為止。

2022 年一月十八日出現一則新聞「台大男遭諷裝笨!真相曝:果然聰明」，話說一名新進同事，經常問他問題請求幫忙，他都樂意協助，不過後來卻漸漸他發現，其實這些幫助是這位菜鳥同事根本都會自己做的。這位菜鳥用了【問答法】讓前輩幫他做了許多工作。

- **藉【問答法】來挖掘資訊:** 雖然人們一定會回答你的問題，但回答成份的真偽就要透過不同角度的問題再問相同的問題才能得到驗證。也可以設計特殊的問題，讓人不得不回復內心深處真實的想法或資訊。

「神探可倫波」是 1970 年代著名的電視影集，在 1990 年代也在兩岸三地播出。影片中敘述一位看起來愚笨又不起眼的可倫波探長透過一連串的笨問題請求嫌疑犯幫忙，讓嫌疑犯因優越感作祟，反而自己不小心說出自己如何作案的經過。這是經典利用的【問答法】來得到對方的幫助。許多精彩片段仍然可以從 Youtube 看到，例如：<https://www.youtube.com/watch?v=PyfywQ98dIU>。

**經驗分享** 好的面試問題也可以探知應聘者的真正的背景與能力。我最喜歡問來應徵單位經理人的問題是表面上與睡覺有關，其實從答案和回答的調理可以看出受試者的真正工作與生活態

度:「What keep you awake at night?」、「What wake you up at night?」和「What get you out of bed in the morning?」(「甚麼事情會讓你睡不著?」、「甚麼事情會讓你從睡夢中醒來?」和「是甚麼動力讓你起床幹活?」)。

- **藉【問答法】來行銷產品:** 問答的影響力也常見於市場調查。行銷公司美其名是想知道民眾對產品的喜好程度，以便改善產品。可是有些意見調查的問題和可圈選的答案卻是在教育或誘導受調的民眾去買某一個品牌的產品。

市場調查的問題是這樣寫的: 科學研究顯示含有 X 配方的洗衣粉，洗的衣服較乾淨，請問你是會買含有 X 配方洗衣粉的 A 品牌或不含 X 配方洗衣粉的 B 品牌?

**經驗分享** 酒吧的酒保和路邊的訪查員最會用問答法，讓你一直回答他的問題，透過他的傾聽，你又覺得他好像你的知己一般，最後一直被套住繼續喝酒或買了路邊訪查員推銷的產品。

- **藉【問答法】來躲避問題:** 當被質問卻無法回答時，用問題來回答問題，可以閃避問題而且殼可奪回主導權。

**經驗分享** 拒絕回答別人的問題是很難，因為會被認為冷漠無情。可以對抗的方法是反問對方為什麼問這個問題，讓對方自己為自己的問題解釋或辯解，你不但可以發覺對方背後的動機，再決定是否回答，也有時對方會自己找到自己的答案或知難而退。

2023 年 6 月 5 日，表態競選台灣總統的柯文哲到日本演講，被中國留學生問「中華民國含大陸地區嗎?」柯文哲當場詢問中國留學生，「你是大陸來的，你怎麼會問我中華民國有沒有包括大陸地區?」該名學生回應稱，「因為我認為包括。」柯馬上反虧，「你確定你回得去中國嗎?」該名學生則說，「應該可以。」柯又回，「I hope so (我希望是)」笑翻在場不少人。但是柯文哲卻始終沒有真正回答原來的問題。

- **藉【問答法】來限制問題:** 讓對方做開放性的提問時，常常會被我們沒有準備的問題給問倒或出糗，不如自己準備一系列的問題列成 Q&A 清單來自問自答，可以限制問題の種類與複雜性，又可以藉自己準備的 Q&A 來闡述更細膩和深入的內容，不被他人控制。

2023 年 3 月 7 日，新任中國外交部部長秦剛的第一次中外記者會，秦部長說:「我知道今天肯定要問到台灣問題，所以我特地帶來了一本，中華人民共和國憲法。」然後自問自答起來，完美地表現自己，沒有讓記者可以提出尖銳問題的空間。

2023年7月17日，中國外交部部長秦剛神隱多日未露面，外國記者問外交部發言人汪文斌有關秦剛銷聲匿跡的原因，汪文斌閃爍其詞、低頭翻閱資料長達16秒，沈默不語，似乎未準備被問到這題目。

**經驗分享** 在公司網站上或商品說明書上將常被問到的提問及答案製作成 Q&A 專頁，有助於減少與客戶溝通的成本與時間，也可以藉這個專頁再加強推銷自己的公司與產品的優越性。人們是非常喜歡讀 Q&A 的內容，更勝於讀其他內容。

**經驗分享** 產品發表會、股東大會、專題演講等公開演說時，安排幾位觀眾提出你設計好而且更能襯托出你的優勢的問題，如此既能限制問題的內容和方向，也能避免被質詢而答不出來的窘境。

### 反【問答法】的方法

人性就是喜歡回答別人的提問，想抗拒回答是很困難的。在法律有關的審訊過程中，律師為了保護其委託人，大部分的時間都在干涉或阻止委託人回答問題，可見反【問答法】是相當困難的，除非有人在旁提醒你。下面有些建議來抗拒回答問題：

- **漠視對方**: 把對方當陌生人，拒絕回答，以免掉入回答的陷阱。

2023年7月17日是個炎熱的夏天，台灣總統蔡英文穿著民進黨的競選外套進入圓山大飯店參加會議，記者問：「總統你會熱嗎？」她隨口回：「冷氣還不錯。」頓時與同一時間頂著高溫在總統府前抗議的民眾形成強烈對比，引起反對黨的大肆抨擊。

- **推給第三方**: 告訴對方，這個問題的答案不是在你能力或工作等級可以回答的，應該去問別人。
- **反問問題**: 將對方問的問題反問回去，例如：「你為什麼會有這種問題？」就可以搶回主導權。
- **給錯答案**: 故意給個無傷大雅或錯誤資訊，讓對方知難而退。

一心想推翻清朝的章太炎在流亡日本，遇到警察調查戶口，他在表格上的職業填「聖人」，出生欄寫「私生子」和年齡上寫「萬壽無疆」，讓日本人以為他是瘋子而沒有被送回中國。