

<<问>>

图书基本信息

书名：<<问>>

13位ISBN编号：9787506033497

10位ISBN编号：7506033496

出版时间：2008-11

出版时间：内蒙古人民出版社

作者：兰.库珀

页数：171

译者：郭峰

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## 前言

“为什么”揭示生活真谛 有史以来，人类就把“活着的意义是什么”作为永恒的话题来考问。

如果你把这句话输入到网络搜索引擎上，你就会发现搜索结果多达2.34亿条，以至于需要花上好几年的时间来浏览。

在这个星球上，所有伟大的思想家、哲学家、量子物理学家、化学家、作家、神学家以及各个时代、各个领域的领袖级人物都未能成功回答这一问题。

英国著名科幻小说家道格拉斯·亚当斯（Douglas Adams, 1952-2001）通过其作品告诉我们：生活、宇宙以及万事万物的最终答案都离不开“42”。

根据他的说法，Monty Python剧组还拍摄过关于此类题材的大型电影。

凡此种种不一而论，今天，在这本小册子中我将首次为您揭开这一永恒的神秘话题。

真理就是：答案藏于问题之中。

问“为什么”体现生活的意义 是的，再次重复，直到你明白其中的意义。

其实是一种陈述，而不是一个问题。

“为什么”本身就是答案。

## 内容概要

《问：只有问正确的问题才能得到你想要的一切》主要让你明白“怎样去问”。读到《问：只有问正确的问题才能得到你想要的一切》最后，你会不知不觉地养成问问题的习惯，了解问问题的黄金法则，还能接触到问问题的技巧。这些都是简单、常识性技巧和语言技巧的融合，每个人都能学习并快速掌握。这些技巧都已尝试过，并由作者本人以及其他人成功验证过，在过去的20年中作者培训过许多商业和业务人士怎样去使用。

作者还会向您全面介绍关于问自己的问题。

问自己一些适当的问题，你的大脑就会围绕着一些个人问题，这样你才能有利于您找到提高生活质量和提高个人各个方面能力的方法。

除此之外，书中还有一章专门讲问问在生活的各个场景中的重要性，其中包括：做决定，获取医疗帮助，发起话题，进行良好交易以及必要的抱怨等场景。

## 作者简介

兰·库珀，具有个人、企业顾问22年经验，曾做过演讲者、自由撰稿人和记者。他是欧洲最有经验的专业实践和服务行业交流顾问之一。

兰·库珀尤其以他的生动、实际、实用和轻松的解决方法著称，他记录过超过5000场内、外部会议。兰·库珀在书中讲解的问问题的技巧已帮助过许多人找到解决个人、企业问题的方法，被誉为是改变问题和走向成功的“催化剂”。

## &lt;&lt;问&gt;&gt;

## 书籍目录

序言一 “为什么”揭示生活真谛  
序言二 想知道什么就去问问问题的黄金法则？  
直言不讳？  
我能做什么不同？  
不要把答案假设成“否定的”？  
最坏的情况是什么？  
心多大梦多远？  
问无理的问题？  
只出一个你觉得合理的价格？  
失败后应另辟蹊径？  
一旦得到“肯定”答案，勿再发问？  
如果方式自由，不用授权？  
没别的，只有真相？  
懂得“有时候”概念？  
请求解释？  
找你想要的答案？  
营造和谐关系？  
把问题具体化？  
对方怎样受益？  
说出你的意思——不用保留？  
养成“我怎样能……”的习惯？  
最明显的解决办法是什么？  
如果你想要一个不同的答案，不要问同一个人？  
时刻准备着被人提问？  
问知道答案的人？  
跳出问题本身？  
乐善好施？  
和善一些——小心翼翼地问问题问问题的技巧？  
影响力威力无穷？  
问对的人？  
在对的时间提问题？  
在对的环境中提问？  
谁该参与发问？  
问问别人如何？  
把消极转为积极？  
我能发现什么？  
用问题回答问题？  
让别人轻松接受你的问题？  
问“选择性”问题？  
让别人问你的“心中所问”？  
问一个“因为”问题？  
通过询问得到好的价格？  
问一个能产生理想答案的问题？  
不要把问题消极定位？  
你给出多少时间？  
赞扬别人并与之建立和谐关系？

## &lt;&lt;问&gt;&gt;

让自己融入交谈之中？  
让他们心有疑虑？  
增加业务？  
问一些使对方很轻易就回答“是”的问题？  
如果……这对你有用吗？  
我该怎么去做才能改变你的看法呢？  
如何发问？  
不是你说的内容，而是你说话的方式？  
使用肢体语言获取肯定答案？  
提问的正确语气及提问重点问自己问题？  
你想要什么？  
问“什么时候”？  
什么时候是我最好的工作状态？  
我在哪儿放东西？  
我在等什么？  
我是否可以两者皆选，或两者皆弃，或选择一种全新的方式？  
确切知道自己在说什么吗？  
给我建议的顾问们真正理解自己在说什么吗？  
是我错了？  
谁应该做什么？  
你会为拥有什么而感激？  
谁是你最敬佩的十个人？  
什么时候我再次联系？  
如果一个星期多一天不上班，我会做些什么？  
最想改变自己什么？  
我能说“不”吗？  
内在的财富是什么？  
真的有多重要？  
我可以把今天当过年吗？  
为陷入麻木的分析懊恼？  
给我的安排是否已完备？  
先问最简单的问题生活里的各种情况：关于提问？  
何时做决定？  
直觉？  
在医院？  
应该征求别人的意见吗？  
最近一次去医生那儿开处方拿药是什么时间？  
我可以向谁寻求帮助和支持？  
我还可以在哪儿得到治疗？  
接下来该如何治疗？  
当你被告知需要接受某种治疗、手术或者采取某种医疗措施时应该提的问题？  
什么时候成交？  
谁先表态？  
如果我处在他们的位置，感觉会怎么样呢？  
我乐于接受什么样的业务？  
有哪些内容是有商谈余地或是可以进行交易的？  
我是如何建立一个和谐关系的？

<<问>>

什么时候进行谈话？

我应该谈论什么？

提出不满或接受投诉？

投诉前应该问自己的问题？

投诉时应采用的问话技巧？

如果你属于被诉方，你该问问哪些问题呢？

针对申诉者该问的问题问问题的力量——全属于你？

所有这些怎样才能发挥作用

## 章节摘录

问问题的黄金法则 直言不讳 正如我在本书序言中所说的，大多数人没有提出他们想要什么的意思，毫无疑问，结果就是他们没有得到他们想要的。

我要强调的第一条法则是：以最合适和尊敬的方式。

直言不讳地说出你想要的。

事实上，这是必要的！

如果不说出，你很容易失去得到成功和幸福的机会。

是询问把你置于命运的车轮上。

你的将来是由你是否愿意去咨询遇到的问题所决定的，而往往你问的问题是别人没有考虑或者不敢去问的。

就实践而言，你最重要的第一步就是：承诺去问你想要的。

也许，开始你不知道怎样去问，不过，请不要躲开——“怎样问”只是个细节问题。

现在我们做个交换吧：你承诺去问，我告诉你“怎样问”的方法。

记住，你问的那一刻，你就大大增加了自己获胜的筹码。

多年以前，有个商务公司联系过我，说他们向一些金融机构推销一种特别的专家服务。

他们公开登广告、举办展览会、邮件投递……一切能想到的办法都尝试了，但就是没能获取成功。

他们徒劳无功后想听听我的建议。

不过，我令他们失望了，我的建议只有一个，那就是通过他们的服务，会给客户带来什么样的利益，并把目标详细化，这些工作是他们需要思考的。

一番讨论过后，他们总结到，我的建议效力不足，或者说含金量不够，他们不愿意照做。

“我因为替他们想出了不太合适的主意”，而被扫地出门了。

一年以后，他们又一次邀请我，并告诉我，他们又花了一年的时间打广告和参加交易会，但还是毫无实质进展，问我是否愿意再次讲解一下上一年给他们的建议。

我同意了。

下面是整个事情的发展经过。

列出他们最想联系的金融机构以及相应的联系人，然后拿起电话问了最直接的问题。

首先我向相关人员道歉，因为我以最直接和非传统的方式联系到他们，并坦白告知，我们用了打广告、邮寄的方式来引起他们对我们特别服务的兴趣，但都没有成功，然后我问他们我能为他们做些什么呢？

我们怎样做，他们才会考虑使用我们的服务呢！

怎样决定由谁来使用这种服务呢？

不用说出该项目的具体细节，以免显得乏味，客户只需告诉我答案，然后我逐字去记录，通过我在本书中介绍的法则和技巧，我的客户已经与该机构成功交易了价值100万英镑的业务。

最后，我的客户充满感激之情地问我，怎么干得这么漂亮？

我不假思索地告诉他：“我只是做了我要做的，我问了他们怎样去做，然后他们就告诉了我。”

客户说道：“是的，我知道是怎么回事，不过你做得更多的就是你知道怎样去问。”

当然，他说的对。

不过，我首先养成了正确的习惯。

如果可以用礼貌、尊重、专业、诚实和善解人意的方式去做，那么我就会自然而然地满怀信心地去问问题，而且我问的时候，也会百发百中地受到别人的尊重。

同时我也知道，正是大方、公开、直率地去问问题，才使我成功的概率加大数倍。

我能做什么不同 有时候，我们问别人的问题会对我们自身和被问者的生活产生重大影响。

认识到这一点很重要。

商务和个人咨询顾问将告诉你关于战略性思考的一切——我不这么认为，我只是想把问题简单化。

现在看看我对商务和个人的粗浅定义：今天做昨天做过的事情，期盼不同的结果！

明白这句话的力量之后，形势就会变得明显，如果你想得到一个更好的结果，你必须改变一些东

## &lt;&lt;问&gt;&gt;

西。  
从我个人的业务经验来看，许多公司和个人都想要更好的结果，但却做着和以前同样的做法。考虑到此种情况，你需要面对的唯一最重要的问题就是：我能做什么不同。

当你面对改进特定的业务或个人问题时，是否问过自己：我能做什么不同？

然而，问题是我们在生活中各个方面所做的通常是无意识的、标准化的、习惯性的，而且我们从来没有停下来想想我们做事的方式。

有一次，一家非常卓越的专业公司打来电话说他们经常发标书和投标与其他公司进行竞争，在过去的18个月中，他们写了12封标书并进行了大量投标。

但遗憾的是，一个也没有中标。

当我问他们为什么会这样时，他们的领导者坦白地说自己也不知道，这也正是为什么给我打电话的原因。

我让他们把12封标书及其详细报告邮寄给我。

第二天，来了一辆小型货车，邮递员下来把沉甸甸的包裹递给我，他看上去如释重负的样子。

我坐下来阅读了这些标书。

第一封看起来很专业，给人的印象非常深刻。

除了在文字处理上把客户名称更改以外，第二封与第一封一样。

接着，第三封、第四封……剩下的所有表述都极其相似——字字一样。

当我把这个问题告诉该公司时，质疑他们为什么把这些标书做得都一样呢？

他们是这样回答的：“制定第一个标书时耗费了很长时间，做得也很好，所以用它来做其他标书的模板。

于是，我们把该文件拷贝在电脑，并命名为‘模板’。

这样，团队中每个成员都能在这个模板上打出标书。

这样能够加速我们的工作进程。

”听了这些解释，你会对这个公司犯的错误的发笑吧？

创建一个系统来处理标书，他们所想的就是这样。

他们墨守成规，糊涂地认为制定标书的流程比标书本身的重要性还大。

当你停下来琢磨这个事儿的时候，你会发现问题很明显，但大多数人都没有停下来想想，也没有问自己“我能做什么不同”！

如果该公司注意到了这个问题，他们也许会意识到根据客户的特别要求，对他们需要分别制定标书。

令人惊讶的是，他们在尝试12次，失败12次的情况下，才想到问自己为什么一次都没有成功！

时刻准备发问，我能做什么不同？

你有发送了无数找工作的推荐信和简历的经历吗？

成功率是多少？

如果成功率很低的话，那你是否要改变些什么？

不要把答案假设成“否定的”这是一个最大最普通的把戏。

下列的抱怨我听了几千遍：去问没用，因为……我们没有机会；……我们太小了；

……我们太大了；……我们太浪费；……我们不是对手；……我们对市场还不了解；

……我们被认为已经是过时的了；……他们已经建立了关系；……他们不会在这个上面花

费的；……他们从来不打折扣；……他们会对我不屑一顾；……我太胖；……我

太小；……他们会笑话我。

看到了吗？

你有没有碰到或用过这些假设？

或者比这还多的假设？

不管现实情况怎样，请别把你认为自己缺少问问题的技巧和害怕问问题当借口。

正如我前面提到的，我可以向你承诺一件事。

不过，如果你不开口问，我则不能使你得到你想要的一切。

## &lt;&lt;问&gt;&gt;

现在我可以告诉你，若抛开注重实际的、合理有效的假设而不顾的话，那么我可以问：  
 认为自己毫无机会的客户做成了价值千万的业务；  
 认为拒绝实物慈善捐赠的人，捐赠了；  
 与自认为是高级联盟业务伙伴建立了合资关系；  
 从来没有见过的名人愿意免费提供帮助。

然后，得到他们想要的一切！

如果这些还不能让你信服的话，我还将告诉你我在某停车场的经历，当我在本市看到火车站标出“车位已满”、其他人认为不可能再有空位的时候，我成功进入并获得了停车位。

是怎样做的？

我就是去问！

稍后我再详细告诉你。

不过你现在要记住：“假设”会让一个人变傻！

“假设”是成功的敌人！

最坏的情况是什么？ 以下几条简单的规则，是我处事的法宝。

请问自己三个问题：

如果我得到了一个拒绝的答复，（请把可能写下来）

如果我得到了一个认可的答复，（请把可能的好处写下来） 发生最坏的情况是什么？

发生最好的情况是什么？

？

与拒绝性的答复相比，认可性的答复带来益处了吗？

一旦你问了自己这些问题，我想你问问题的时候也就不会再犹豫。

记住，问问题是没有成本的！

心多大梦多远 通常情况下，我们最想要的东西往往让人可望而不可即，所以我们放弃了追求。

不过我要告诉你一个小窍门，别人经常和你想的一样，也不去追求。

追求的东西越吸引人，有勇气追求的人就越少。

在我的工作和生活中也经常会遇到这样的情况，因为追求某绝佳机会难度太大，别人没有去问，在不经意间把机会留给了。

所以说，成为敢于去问的人，会令你惊讶地发现你可以得到想要的！

几年前，我的一位客户想提高公司在业界的国际形象。

我建他在一年一度的行业高端会议上进行发言。

我向他强调，这不于一般的广告包装，到时有数千名有影响力的人士以及国家出社和广播媒体到会。

然而，我的客户对我的建议嗤之以鼻，他得很好笑。

当然，这正是我需要面对的挑战。

所以，我联系了演讲项目的负责人。

我打电话问道：“我想道，您是否能帮助我一下，请问，哪位负责组织下一年的会议讲？”

（问这样的问题，简直是大脑有问题，不是吗？）

后来我联系上了他给我的名字的那个人。

事实上，他对我的问表示感激，并解释道，近些年来，会议越来越重大，很少有要求演讲。

他又说：“人们认为我的这个平台高不可及。”

他欢迎我的客户成为演讲人，并商定了选题。

一年后，我的户幸运地成为登上演讲台屈指可数的几个人之一。

最后，我的一个竞争者知道是我一手操作的，非常妒忌，于是皱着眉头酸溜溜地问我：“你到底是怎样把他弄到演讲的？”

“现在你会知道我的答案是——我只是问了问！”

现在让我再举另外一个事例：我那正上学的儿子开始进行“工作经验”的练习项目。

在英国，孩子们到了一定年龄，需要有一个星期的工作实践。

<<问>>

他们中有一个孩子想的很远。

编辑推荐

《问：只有问正确的问题才能得到你想要的一切》的作者兰·库珀是卓越的咨询顾问，他为职业训练与服务机构就个人与商务方面的一些问题提供培训技巧；个人著作十余部，并经常参与广播和电视节目。

只有问正确的问题才能得到你想要的一切：你知道什么是你最大的障碍吗？

兰·库珀认为答案很简单：我们吃闭门羹，败就败在不会表达自我。

现在，让我们通过兰·库珀的讲述——问别人和自己正确的问题，使你的个人生活和事业更进一步！

兰·库珀将通过以下方式引导你走向成功：理解问问题的黄金法则；掌握问问题的技巧；养成随时问问题的习惯；在不同的环境中问合适的问题；问一些能够提高生活质量和工作能力的问题。

成功近在眼前，你所要做的仅仅就是去问。

<<问>>

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>