



问对方
擅长的事



怎么练肌肉?



社会学博士

你怎么看?



你怎么看?



倾听与认同



提问力

手绘图解版

教你学会深度提问

速溶综合研究所◎著

具有内涵的提问力思维书，让你轻松掌握优质提问技巧

90%的人 都输在了不会提问上

49个提问技巧，让你的提问更加有效



中国工信出版集团



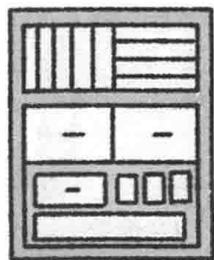
人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

提问力

手绘图解版

教你学会深度提问

速溶综合研究所◎著



人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

提问力：教你学会深度提问：手绘图解版 / 速溶综合研究所著. — 北京：人民邮电出版社，2018.2
ISBN 978-7-115-47592-3

I. ①提… II. ①速… III. ①提问—言语交往—图解
IV. ①B842.5-64

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第325575号

内 容 提 要

在正确的时间向正确的人提出正确的问题，往往能获得高出预期的效果。巧妙且娴熟地利用提问，不但能获得想知道的答案，还能给对方留下敏锐机智的印象。

本书共7章，以手绘图解的形式展示了职场人士在商谈、会议、交涉等场合的提问实例，讲解了获得信息型提问，解决问题型提问，引导、说服、提醒型提问，沟通型提问和激发兴趣型提问的技巧，并给出了提高提问能力的7个小妙招。区别于精神层面的自我启发，本书将操作流程细化到每一个动作。相信读者一定能够通过阅读本书实实在在地提高提问的能力。

本书适合职场新人及想要提高提问能力的读者参考。

◆ 著 速溶综合研究所

责任编辑 李士振

责任印制 周昇亮

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京鑫丰华彩印有限公司印刷

◆ 开本：880×1230 1/32

印张：7

2018年2月第1版

字数：248千字

2018年2月北京第1次印刷

定价：39.80元

读者服务热线：(010)81055296 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京东工商广登字 20170147号



目录

第1章 带你认识提问力



- 012 ○ 1. 提问力中有哲学
- 016 ○ 2. 提问是“北风和太阳”里的太阳
- 020 ○ 3. 成功的人无一例外都会提问
- 024 ○ 4. 提问能改善人际关系
- 028 ○ 5. 提问能避开不必要的对立

032 ● 教你如何恰当地提问

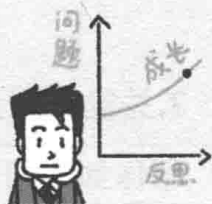
第2章 获得信息型提问



- 038 ○ 1. 引出负面信息的提问法
- 042 ○ 2. 如何问出他人的苦衷
- 046 ○ 3. 通过提问让对方说出真实的想法
- 050 ○ 4. 用问题挖掘出对方真正的需求
- 054 ○ 5. 提问前看清对方的聚焦点在哪个层面

058 ● 教你如何根据假设来提问

第3章 解决问题型提问



- 064 ○ 1. 一边暗示解决方法一边提问
 - 068 ○ 2. 用问题帮助对方寻求解决方案
 - 072 ○ 3. 巧妙地用提问化解信息不对称
 - 076 ○ 4. “为什么会这样”能解决问题
 - 080 ○ 5. 学会连续提问
 - 084 ○ 6. “二选一提问法”的神奇效果
- 088 ● 教你如何应对防御性反馈
-

第4章 引导、说服、提醒型提问

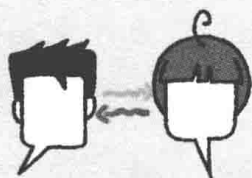


- 094 ○ 1. 用提问说服对方
- 098 ○ 2. 从表面问题入手
- 102 ○ 3. 如何用提问反击对方的异议
- 106 ○ 4. 敦促对方觉悟的提问
- 110 ○ 5. 让对方说出“是”的提问法
- 114 ○ 6. 把问题巧妙地组合起来

118 ○ 7.关键时刻请使用引导询问

122 ● 教你如何提问整理分歧点

第5章 沟通型提问



128 ○ 1.缓和两难境况的提问方法

132 ○ 2.结束商务谈判的有效提问

136 ○ 3.讨论阻塞时，转换视点很有必要

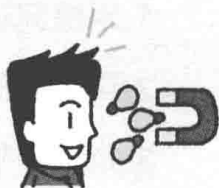
140 ○ 4.如何脱离思维局限

144 ○ 5.营造容易提问的环境

148 ○ 6.快速建立信赖关系的提问

152 ● 教你如何提问让对方平静

第6章 激发兴趣型提问



158 ○ 1.用提问让讨论变得有价值

162 ○ 2.让意见更有针对性的提问

- 166 ○ 3.给对方力量的提问
- 170 ○ 4.有未来视点的提问
- 174 ○ 5.激发动力的提问
- 178 ○ 6.好的提问者不会去辩论

182 ● 教你如何出其不意地提问

第7章

7个小妙招提高 你的提问力



- 188 ○ 1.缓和尴尬气氛的提问要常备
- 192 ○ 2.用时间轴来提问
- 196 ○ 3.问题简短是最佳的
- 200 ○ 4.“为什么”要在关键时刻使用
- 204 ○ 5.不能像审犯人一样提问
- 208 ○ 6.越重要的事越要在不经意中问
- 212 ○ 7.向不同群体提问的技巧

216 ● 教你如何考虑对方的感受

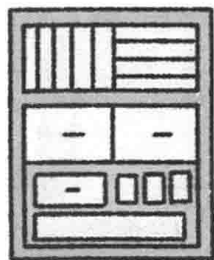
220 ● 主要参考&引用

提问力

手绘图解版

教你学会深度提问

速溶综合研究所◎著



人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

提问力：教你学会深度提问：手绘图解版 / 速溶综合研究所著. — 北京：人民邮电出版社，2018.2
ISBN 978-7-115-47592-3

I. ①提… II. ①速… III. ①提问—言语交往—图解
IV. ①B842.5-64

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第325575号

内 容 提 要

在正确的时间向正确的人提出正确的问题，往往能获得高出预期的效果。巧妙且娴熟地利用提问，不但能获得想知道的答案，还能给对方留下敏锐机智的印象。

本书共7章，以手绘图解的形式展示了职场人士在商谈、会议、交涉等场合的提问实例，讲解了获得信息型提问，解决问题型提问，引导、说服、提醒型提问，沟通型提问和激发兴趣型提问的技巧，并给出了提高提问能力的7个小妙招。区别于精神层面的自我启发，本书将操作流程细化到每一个动作。相信读者一定能够通过阅读本书实实在在地提高提问的能力。

本书适合职场新人及想要提高提问能力的读者参考。

◆ 著 速溶综合研究所

责任编辑 李士振

责任印制 周昇亮

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京鑫丰华彩印有限公司印刷

◆ 开本：880×1230 1/32

印张：7

2018年2月第1版

字数：248千字

2018年2月北京第1次印刷

定价：39.80元

读者服务热线：(010)81055296 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京东工商广登字 20170147号

本书使用上的小秘诀

谢谢大家喜欢本系列书籍，为了方便大家更好地使用本书，在阅读内容之前，先给大家介绍一下本书使用上的几个小秘诀。

使用方法

在每一章的末尾我们都会为大家着重讲解一种思考方法。



大家可以根据自己思考的内容进行填写，用来帮助自己思考。

使用上的小技巧



每一小节都有一个疑问回答小环节，带领大家一起参与讨论问题，让大家更有参与感。



更多精彩内容

关注“速溶综合研究所”微信公众号，更多更新更有趣的“速溶”知识在等待着大家。如果在阅读图书的过程中有不理解的地方，也可以在公众号上进行提问，定期会有研究所的成员为大家解答。



比基涅斯博士

性别：男 年龄：55岁

速溶综合研究所的研究员，专攻社会学。常年带着助手到不同的地方去考察，喜欢在随身携带的手账上记录各种细节。最近对于社会人的自我启发产生了兴趣。最喜欢的身体部位是胡子。



艾玛

性别：女 年龄：25岁

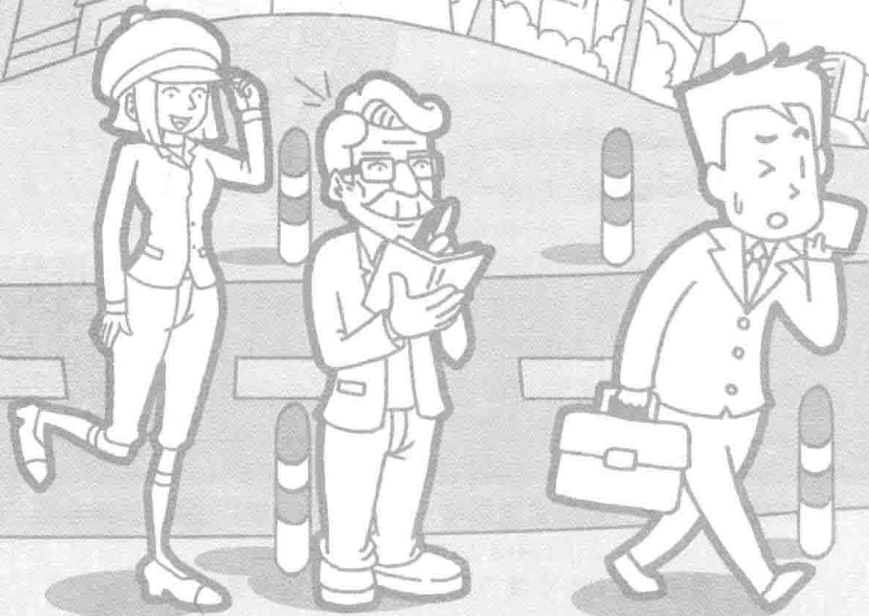
比基涅斯博士的得力助手。由于有新闻记者的经历，所以对于现场的确认特别执着。认真是艾玛最大的特点，说话比较直，但她是个内心非常淳朴善良的女子。



小广

性别：男 年龄：23岁

刚入公司一年的小职员。在大学里没有过社团活动的经验，所以在社交方面不是很擅长。遇到困难时爱独自想象情景，不过最终还是回到现实。他虽然在工作上也容易纠结，但是也很喜欢动脑筋，遇到挫折总能找到战胜的方法。



小星

性别：男 年龄：28岁

在职6年，是小广所在部门的前辈，也是林组长得力的助手。平时性格开朗，乐于助人，经常帮助公司的其他同事。喜欢将自己的有效工作经验与大家分享，受到大家的喜爱。



小步

性别：女 年龄：22岁

与小广同一年进公司，座位在小广的正后方。擅长Excel等办公软件，非常乐于在这方面帮助同事。由于重视团队精神，当部门成员在一起讨论问题的时候，她经常积极发言。



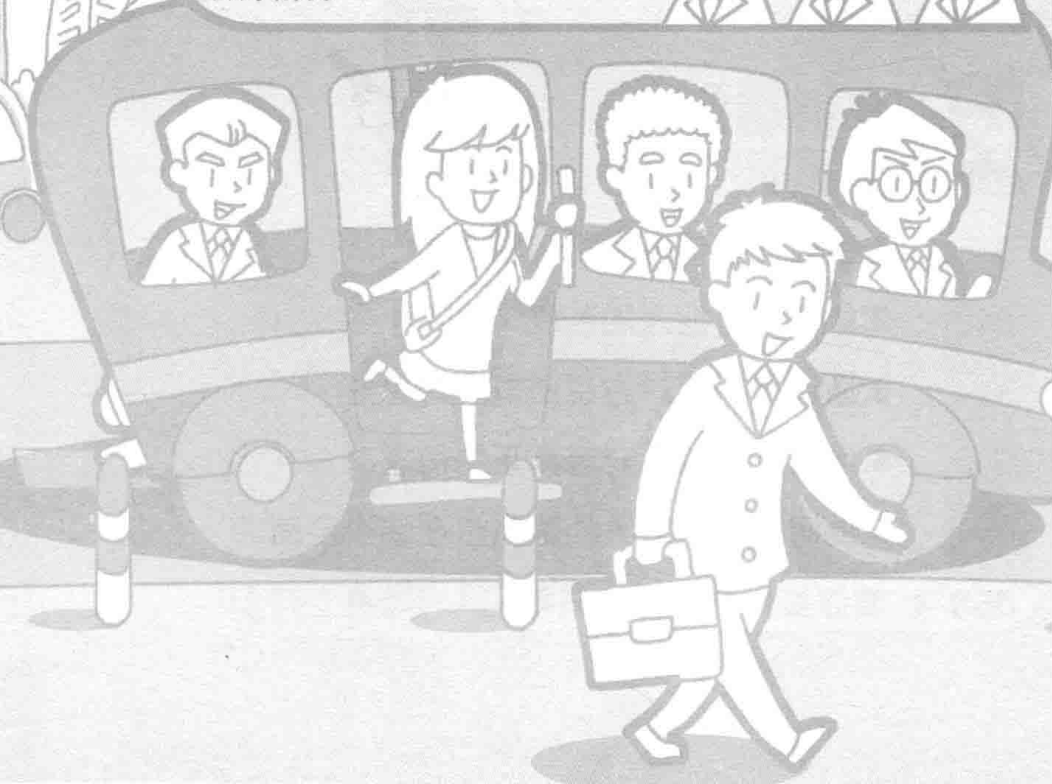
公司里的同事

小广公司里的领导和同事们彼此很和睦，经常在一起讨论问题，互相帮助。虽然他们各自的意见不同，但他们的意见成了小广在危急时刻脑洞大开的助力。

小池

小泽

林组长





目录

第1章 带你认识提问力



- 012 ○ 1. 提问力中有哲学
- 016 ○ 2. 提问是“北风和太阳”里的太阳
- 020 ○ 3. 成功的人无一例外都会提问
- 024 ○ 4. 提问能改善人际关系
- 028 ○ 5. 提问能避开不必要的对立

032 ● 教你如何恰当地提问

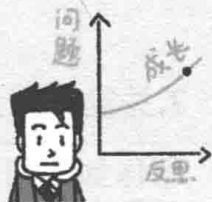
第2章 获得信息型提问



- 038 ○ 1. 引出负面信息的提问法
- 042 ○ 2. 如何问出他人的苦衷
- 046 ○ 3. 通过提问让对方说出真实的想法
- 050 ○ 4. 用问题挖掘出对方真正的需求
- 054 ○ 5. 提问前看清对方的聚焦点在哪个层面

058 ● 教你如何根据假设来提问

第3章 解决问题型提问



- 064 ○ 1. 一边暗示解决方法一边提问
 - 068 ○ 2. 用问题帮助对方寻求解决方案
 - 072 ○ 3. 巧妙地用提问化解信息不对称
 - 076 ○ 4. “为什么会这样”能解决问题
 - 080 ○ 5. 学会连续提问
 - 084 ○ 6. “二选一提问法”的神奇效果
- 088 ● 教你如何应对防御性反馈

第4章 引导、说服、提醒型提问

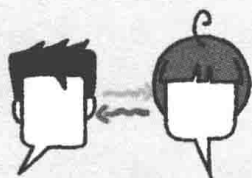


- 094 ○ 1. 用提问说服对方
- 098 ○ 2. 从表面问题入手
- 102 ○ 3. 如何用提问反击对方的异议
- 106 ○ 4. 敦促对方觉悟的提问
- 110 ○ 5. 让对方说出“是”的提问法
- 114 ○ 6. 把问题巧妙地组合起来

118 ○ 7.关键时刻请使用引导询问

122 ● 教你如何提问整理分歧点

第5章 沟通型提问



128 ○ 1.缓和两难境况的提问方法

132 ○ 2.结束商务谈判的有效提问

136 ○ 3.讨论阻塞时，转换视点很有必要

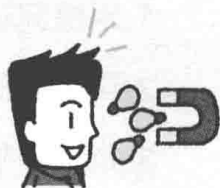
140 ○ 4.如何脱离思维局限

144 ○ 5.营造容易提问的环境

148 ○ 6.快速建立信赖关系的提问

152 ● 教你如何提问让对方平静

第6章 激发兴趣型提问



158 ○ 1.用提问让讨论变得有价值

162 ○ 2.让意见更有针对性的提问

- 166 ○ 3.给对方力量的提问
- 170 ○ 4.有未来视点的提问
- 174 ○ 5.激发动力的提问
- 178 ○ 6.好的提问者不会去辩论

182 ● 教你如何出其不意地提问

第7章

7个小妙招提高 你的提问力



- 188 ○ 1.缓和尴尬气氛的提问要常备
- 192 ○ 2.用时间轴来提问
- 196 ○ 3.问题简短是最佳的
- 200 ○ 4.“为什么”要在关键时刻使用
- 204 ○ 5.不能像审犯人一样提问
- 208 ○ 6.越重要的事越要在不经意中问
- 212 ○ 7.向不同群体提问的技巧

216 ● 教你如何考虑对方的感受

220 ● 主要参考&引用

第1章 带你认识提问力

提问力是职场上很重要的能力。那么具体什么是提问力？提问力中又包含了哪些方面？下面就让我们一起来认识一下提问力。

