第一图书网, tushu007.com

<<提问的艺术>>

图书基本信息

书名：<<提问的艺术>>

13位ISBN编号：9787300183268

10位ISBN编号：7300183263

出版时间：2014-1-1

出版时间：中国人民大学出版社

作者：安德鲁.索贝尔（Andrew Sobel）,杰罗德.帕纳斯（Jerold Panas）

译者：陈艳

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

内容概要

《提问的艺术》是一本教你如何通过富有技巧性的提问来提高沟通效率并提升自身影响力的书，被誉为“风靡全美、影响无数人的神奇提问书”。
人们普遍认为，我们之所以赢得生意是因为自己的聪明和勤奋以及只说对的事，然而本书打破常规，强调巧妙提问远比给出答案更为重要。
对我们而言，无论想快速获得生意、立即获得潜在客户的尊重与信任、让会议不偏离主题，还是想让交谈对象感到备受关注、保持良好人际关系、获得更多人生启示……无疑都得学会聪明地提问。

本书用具体的问题、真实的案例，为读者打造了一个提升提问技巧的实用宝典。
问得不同，人生便不同。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

安德鲁·索贝尔
著名商业战略家，客户关系领域的超级顾问，曾成功帮助众多企业和个人与客户建立起终身关系。
现任安德鲁·索贝尔咨询公司董事长。
经常为《哈佛商业评论》《纽约时报》以及《今日美国》等知名媒体撰稿，著有获奖图书《人人为我》（All for One）以及畅销书《终身客户》（Clients for Life）。

杰罗德·帕纳斯
世界顶级的慈善事业咨询师，现任世界最大的、转为非营利组织和募捐基金会提供咨询服务的公司——杰罗德·帕纳斯公司的CEO。
著有13本畅销书，包括《提问》（Asking）和《神奇的礼物》（Mega Gifts）。

第一图书网, tushu007.com

<<提问的艺术>>

书籍目录

引言 答得好不如问得好 /001
第一篇
商业篇
01 不要滔滔不绝，却忘了客户的感受 /007
02 四个问题，助你突破销售的瓶颈 /013
03 这是真正的使命，还是你的一己私欲 /021
04 这是你能做到的最好了吗 /025
05 用封闭式问题摆脱兜圈子的烦恼 /031
06 用能引发互动的问题避开陈词滥调 /037
07 聆听，而非越俎代庖 /045
08 要去解决问题，而不要去消除批评 /051
09 五个“为什么”探寻对方的真实需求 /055
10 打破会议拖延顽症 /061
11 彼得·德鲁克的“五个最重要的问题” /065
12客户的利益与价值息息相关才是永恒的重点 /071
我的商业提问笔记:赢取新的商机 /075
第二篇
人际交往篇
13 每个人都渴望被聆听 /085
14 以最直接的问题洞悉对方最真实的欲望 /091
15 追根溯源的问题往往最有力 /097
16 重头开始或许就是峰回路转之时 /103
17 用满足感开启更多的秘密 /107
18像关心自己的梦想一样关心他人的梦想 /113
19 对话不是一个人的独角戏 /119
20 从他人内心感悟中学习 /125
21 人们真的了解你吗 /131
22 打动人心的问题犹如射进黑暗之屋的光 /137
23 找到打开心灵的密钥 /143
24 与人分享他们最值得珍惜的一刻 /149
我的人际交往笔记:建立良好的人际关系 /153
第三篇
人生篇
25 坚持站在问题的核心处 /161
26 像苏格拉底一样思考 /167
27 参透为何，一切事才能迎刃而解 /173
28 用加减法，帮助对方做出选择 /179
29 静思会带来更有效的行动 /183
30 引导他人认清自己的角色 /191
31 你想过怎样的人生，不妨给自己写个讣告 /197
32 你希望别人怎样对待你，那就怎样对待别人吧 /205
33 把每一天都当作余生来度过 /211
我的人生启示提问笔记:获得更多人生智慧 /219
结语用问题敲开人生机遇的大门 /223
译者后记 /229

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