

<<不要开口就错>>

图书基本信息

书名：<<不要开口就错>>

13位ISBN编号：9787506038041

10位ISBN编号：7506038048

出版时间：2010-4

出版时间：东方出版社

作者：伊恩·库珀

页数：174

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>

## <<不要开口就错>>

### 前言

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，以至于需要花上你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。

## <<不要开口就错>>

### 内容概要

你知道什么是你最大的障碍吗?伊恩·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,让我们通过伊恩·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!

伊恩·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。

## <<不要开口就错>>

### 作者简介

伊恩·库珀，从事顾问咨询工作20多年，是欧洲最富经验的职业培训顾问之一。

他曾做过演讲者、自由撰稿人和记者。

伊恩·库珀提供的解决方法以生动、实际、实用和轻松而著称，他在5000多场内、外部会议中发表过演讲。

他在本书中讲解的问问题的技巧已帮助许多人成功找到了解决个人、企业问题的方法，被誉为是改变问题和走向成功的“催化剂”。

<<不要开口就错>>

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  
……问自己问题  
生活里的各种情况:关于提问问问题的力量——全属于你

## &lt;&lt;不要开口就错&gt;&gt;

## 章节摘录

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，你必须改变一些东西。

## <<不要开口就错>>

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’。

<<不要开口就错>>

编辑推荐

《不要开口就错》：学会问问题，好的答案就在问题里，被报纸是因为你的提问大愚蠢。人人必须掌握的生存技巧。

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>