

[豆瓣](#) [读书](#) [电影](#) [音乐](#) [同城](#) [小组](#) [阅读](#) [FM](#) [时间](#) [豆品](#) [更多](#)[购书单](#) [电子图书](#) [豆瓣书店](#) [2017年度榜单](#) [2017读书报告](#) [购物车](#)

## 提问，把你变成更好的自己

[山顶的蜗牛](#) 评论 [学会提问](#)

2018-01-13 00:25:53

这篇书评可能有关键情节透露

如果你可以问马云一个问题，你会问什么？如果让马云对未来的阿里巴巴和淘宝提问，你觉得他会问什么？你知道商界大佬，企业高管们都在想什么吗？你想知道他们下一步目标是什么吗？

栗津恭一郎，Coach A股份公司董事，国际教练联盟（ICF）认证专业教练，他是日本“提问力”专家，大企业高管教练。他每天的工作内容就是不断向企业高管“提问”，帮助他们达成目标，获得更大的成功，把他们甚至是他们的企业导向更好的未来。

提问的能量到底有多大？生活中，有人聊几句天就能把对方的家庭、工作，生活状况都了解的一清二楚。也有人坐在那里彼此说了一个小时，还不知道对方姓是名谁。生活中所有的交流基础都是问答，如何进行有效优质的提问就是有效沟通的先决条件。

《学会提问》中说，优质提问具有强大的力量，能改变自己和周围人的人生轨迹，使它们朝着更好的方向发展。

《学会提问》是栗津恭一郎基于自己长年经验形成的理解，向读者传授可应对各种工作及生活场景的“优质提问”技巧的书。书中将提问分为四类并对其进行一一分析，同时举出优质提问的重要意义，以及如何提出优质提问和如何创造优质提问。它教我们学会提问，提升“提问”的品质，从而让自己更加优秀，让自己的人生更加丰富多彩。

### 1. 提问的重要性

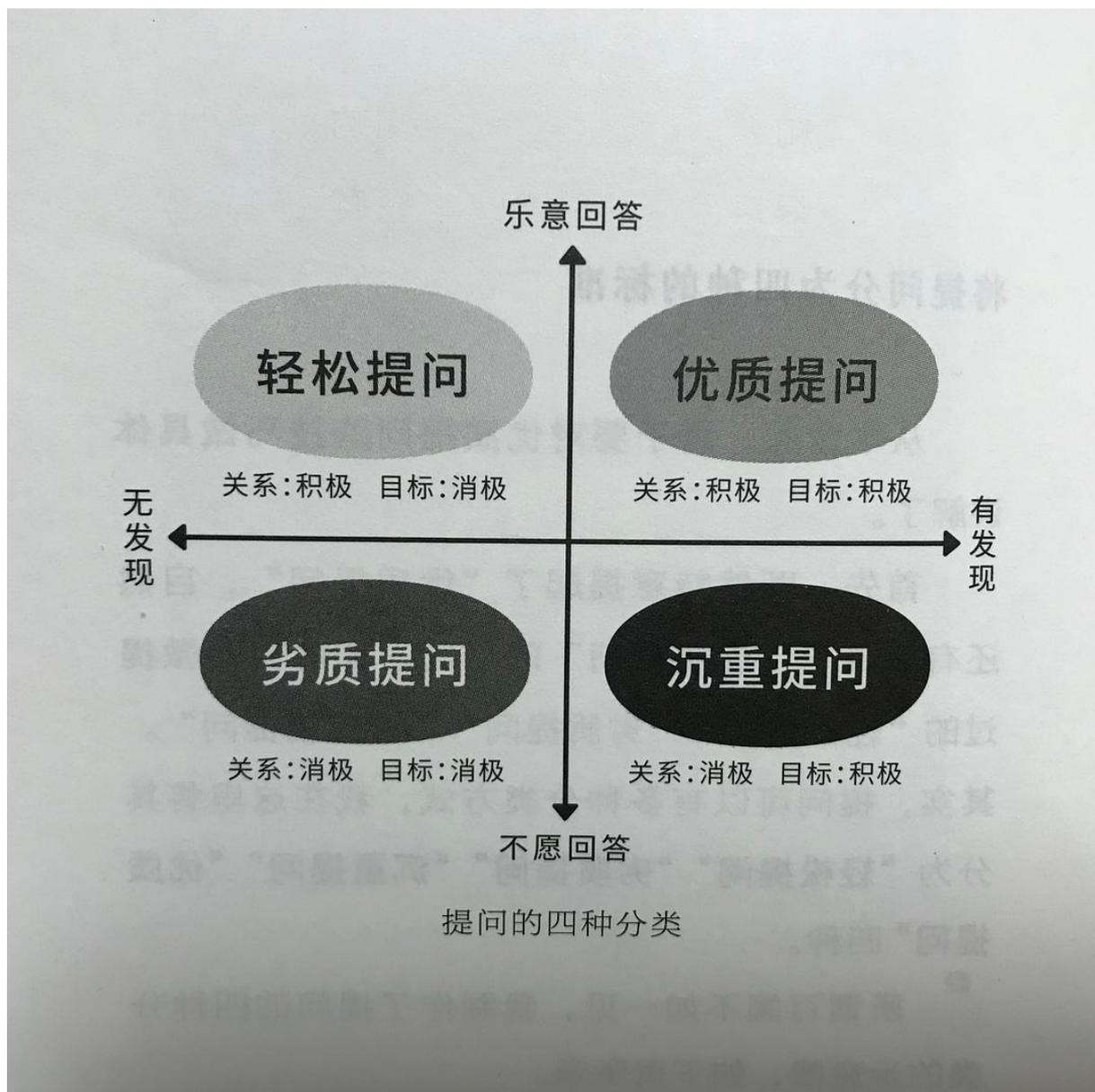
《学会提问》中指出，时常对自己进行优质提问，能让你意识到自己的不足，同时看清自己的优势，更好的提升自我。在普通人与成功者之间差距的产生源自“提问”。孔子曰：吾日三省吾身，圣人之所以为圣人，正是因为他对自己不断地自问。栗津恭一郎说，只要掌握了优秀之人所拥有的“优质提问的技巧”，任何人都理应变得优秀。

向他人进行优质提问，同样可以促进对方的自身成长，这也正是“高管教练”的工作职责所在。大部分时候提问是正向的，但也有时这些提问是逆向的，栗津恭一郎通过提出管理者不愿意提及的事件最终使对方达成目标。身为大企业的管理者们，每天日理万机，即使会被“戳到痛处”也依然抽时间坚持参加教练课，就是因为他们确信这样的提问对他们大有裨益，甚至改变了他们的人生轨迹。

提问也可以促进沟通，改善人与人之间的关系。下级通过向上级提问，可以建立对等关系，更好的完成工作。反之，上级对下级提问，会比命令更得人心。

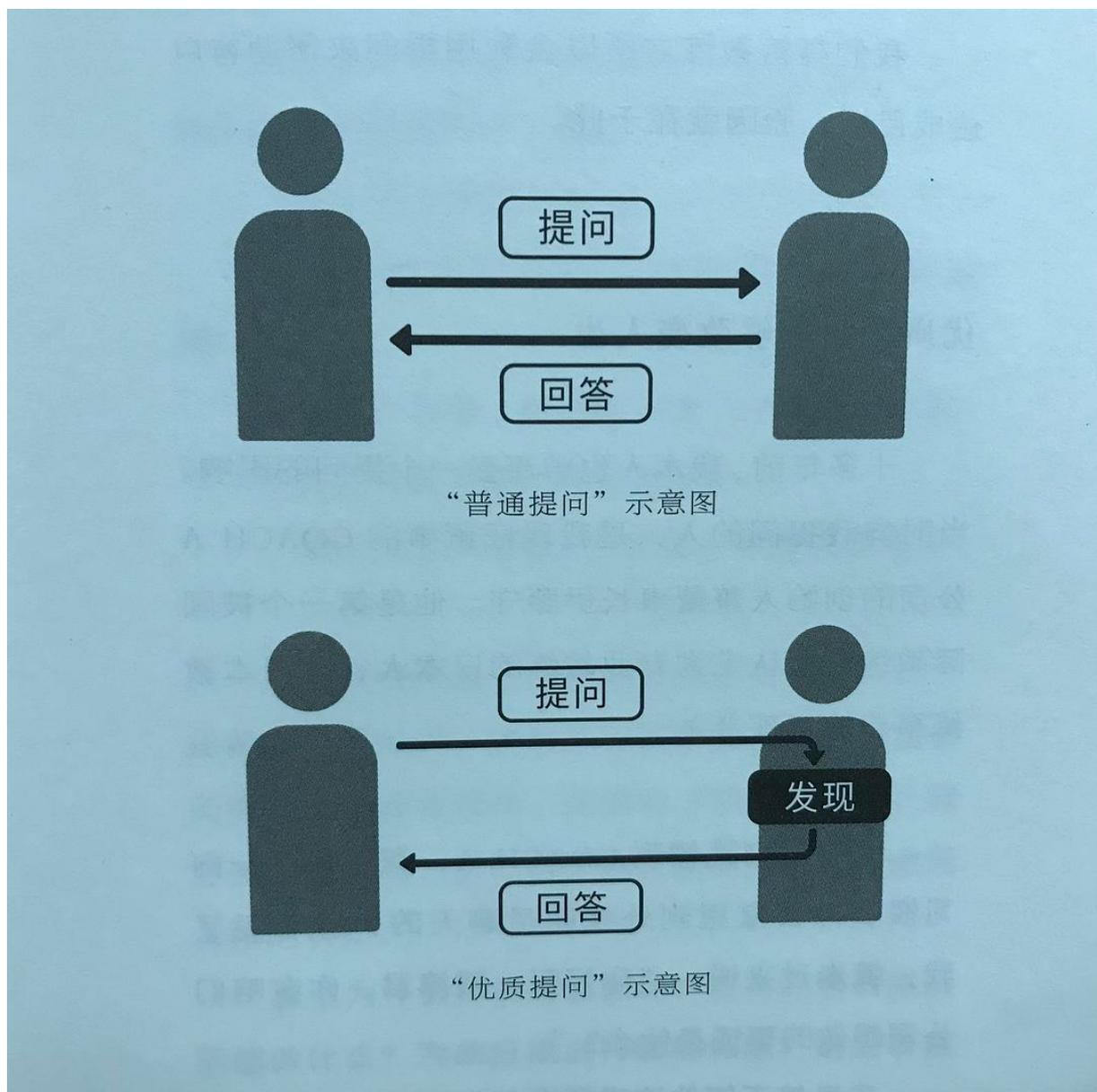
## 2. 什么是优质提问

栗津恭一郎把提问分为四类，分别是优质提问、轻松提问、劣质提问和沉重提问。



人是被提问支配着的，《学会提问》中指出，“能让被问者不假思索就乐意回答，并能为其带来新发现的提问，就是优质提问。”

优质提问的特征就在于它可以深入挖掘到5w1h--- 时间（when）、地点（Where）、人员（Who）、对象（What）、原因（Why）、方法（How）等关键的基本要素。



换句话说，只要提问能让被问者乐于主动思考回答，并带来发现和行动，挖掘到5w1h的本质，其他提问也可以转化为优质提问。

那如何转化呢？一是要向前看，询问未来的事。二是要尽量提问开放性问题。

优质提问也不是一成不变的，它因人而异。每个人的年龄、性格、经历、背景各不相同，面对问题时的反应也就不同。你问一个16岁的女孩你有男朋友了吗？可能就意味着对她的肯定，说明她漂亮或者功课好或者你觉得她有什么出众的地方值得吸引男孩们的注意，她会很开心的回答你，在你们之间建立一种良性的关系。相反如果你问一个36岁的女生你有男朋友了吗？那要么她会认为这是对她的一种否定，要么她会认为这是变相催婚，无论哪一种，这都是一个非常糟糕的问题。

所以说，没有“对任何人都好使的优质提问”，提问时要注意时刻思考，因地制宜，因人而异。

### 3. 如何进行优质提问

在优质提问中，最重要的姿态就是“倾听”。这个“倾听”所指的并不仅仅是仔细聆听对方的话，还包括仔细观察对方的声调、音量、衣着、表情、姿势等等等等，意味着“倾听”对方的一切“言外之意”。

对此，粟津恭一郎提出了“积极倾听”的概念：“积极倾听”包含了凝神谛听对方的话语，同时认真面对“言外之意”和“真正想传达的心情”，并且也向对方反馈，从而深化发现的积极姿态。

只有真正用心“倾听”，才能提出优质有效的提问。

此外，除了倾听，恰当的“反馈”也同样重要，这意味着提问者同样要注意自己的言行，留意自己的表情、姿势等。

在心理咨询当中，要求咨询师的办公室内要简洁明快，除了必要的办公家具外，不要有多余的物品，否则会分散求助者的精力，影响咨询效果。

在咨询过程中，如果咨询师对求助者的话语反应过于平淡，不能给予适当反馈，就会给对方造成敷衍的印象，不能实现共情。同样的如果咨询师对求助者的求助内容反应过于激烈，就有可能造成求助者情绪失控甚至崩溃，不能达成咨询效果。

所以说，积极倾听和被倾听，是优质提问的必要条件，在提问时拥有完整的自主意识和积极状态，是提出优质提问的基础之一。

#### 4. 如何提出优质问题

人们在提出问题时会不由自主的带有个人主观倾向性，《学会提问》一书中就列举了不同的人在这样的主题下提出的问题，结果完全不同。

因为每个人“渴望得到的东西”、“价值观”、“常用语”都不尽相同，所以提出的问题才会不同。

这也就是粟津恭一郎的**3V**理论：提出优质问题的关键在于找到已内化的提问的“**3V**”：**vision**：理想（渴望得到的东西）、**Value**：价值（价值观）、**Vocabulary**：语汇（常用语）。

他指出，提出优质问题的方法就是寻找与对方心里已内化的提问距离相近，却又像“盲点”一样被忽略的要点。具体来说，就是把3v与5w1h（即疑问词）组合运用，创造出真正的“优质提问”。

《学会提问》里讲组合的方法有两种，一种是着眼于“不常用的疑问词”，将她们与“3V”关键词组合来创造提问。另一种是使用两个以上的“3V”关键词，创造出“新的组合”。

比如你的理想是“先赚一个亿”，把它与疑问词结合就是，为了“先赚一个亿”，现在做“什么”是最重要的？再比如你的价值观是“成就感”，那么组合的问题就可以是，“怎样”做工作最能让你获得“成就感”？

通过不断的提问或者自问，可以帮助我们不断地进行反思，不断改变，最终达成目标，成为自己喜欢的样子。

在书的最后，粟津恭一郎还列举了一些适合抛给孩子的优质提问，让我们在育儿过程中有意识的进行，帮助孩子更好的成长。

生活中的提问无处不在，学会优质提问，能让我们在人与人的交往中交流更加顺畅，关系更加和谐，能让我们成为更好的自己，也许下一个马云就是你！

© 本文版权归作者 山顶的蜗牛 所有，任何形式转载请联系作者。

有用 4

没用 0

赞赏 1

转发 1



IC 2018-01-13 08:30:41

好难

来自豆瓣App

> 我来回应