

好读

Goodreads

引导式提问

〔日〕上阪彻 著  
熊韵 译

四川文艺出版社

揭开在任何领域  
都取得成功  
的高手提问方式

日本「提问之神」  
上阪彻  
近30年沟通秘籍

内含  
稻盛和夫、秋元康、福山雅治  
等各领域精英访谈真实案例

带你学习提问的艺术，  
提高沟通力和学习力，  
构筑良好的人际关系

轻松应对会议、谈判、  
采访、面试、销售等  
场合

〔日〕上阪彻 著  
熊韵 译  
引き出す力

# 提问引导式



四川文艺出版社

好读

Goodreads

引导式提问

〔日〕上阪彻 著  
熊韵 译

四川文艺出版社

揭开在任何领域  
都取得成功  
的高手提问方式

日本「提问之神」  
上阪彻  
近30年沟通秘籍

内含  
稻盛和夫、秋元康、福山雅治  
等各领域精英访谈真实案例

带你学习提问的艺术，  
提高沟通力和学习力，  
构筑良好的人际关系

轻松应对会议、谈判、  
采访、面试、销售等  
场合

〔日〕上阪彻 著  
熊韵 译  
引き出す力

# 引导式提问



四川文艺出版社

# 版权信息

书名：引导式提问

作者：上阪彻

出版社：四川文艺出版公司

出版时间：2023-07-28

ISBN：9787541166075

品牌方：北京磨铁数盟信息技术有限公司

---

本书由北京磨铁数盟信息技术有限公司进行制作与发行

版权所有·侵权必究

# 版权申明

Original Japanese title: HIKIDASU CHIKARA

Copyright © Toru Uesaka 2021

Original Japanese edition published by KAWADE SHOBO SHINSHA Ltd. Publishers

Simplified Chinese translation rights arranged with KAWADE SHOBO SHINSHA Ltd. Publishers through The English Agency

(Japan) Ltd. and Shanghai To-Asia Culture Co., Ltd.

# 前言

## “倾听能力”与“引导能力”完全不同

“你是怎么从那人嘴里问出那种话的？”

不时有同行这样问我。我的工作就是采访和撰稿。

很多人都以为，写文章需要优秀的写作能力，鲜有人知的是，“倾听能力”更加重要。

究其原因，如果问不出好的答案，就写不出好的稿子。从事这份工作，即使文学水平再高，也不能擅自捏造别人的话。所以，采访时问出的内容至关重要。

究竟能问到什么程度，想必也是读者最关心的问题。

“沟通能力”一词广为人知，各行各业的人都需要磨炼说话、提问的技巧。有出版界人士建议我把工作中习得的“引导能力”总结出来，助大家一臂之力，于是就有了这本书。

做销售的人难以让顾客敞开心扉；负责市场调查的人难以在消费者采访中获得有价值的信息；从事管理的人很难了解下属的真实想法……

想“听到”对方的答案，只需要提出问题。但提问并不一定能“引出答案”。

如果销售人员能更进一步引导出顾客的信息，就能发现顾客真正的需求和有待解决的问题，就能向公司交出更精准的提案。

如果市场调研人员能在初次见面就迅速获得消费者的信赖，从他们口中问出各种感想，一定能推动新商品的开发。

如果上司能让紧闭心扉的下属吐露真实想法，也能促进上下级关系，让管理工作更加顺利。

简单提问解决不了的问题，有了“引导能力”就能完成。

# 学会“引导式提问”，沟通能力就能实现质的飞跃！

在以说话为职业的领域，“说话之道”“表达能力”往往很受重视。当然，这都是重要的技能。

但再怎么懂得“说话之道”，“表达能力”再好，如果用错了地方，只会导致双方沟通偏离重点。

那么，如何才能用对技巧呢？这就需要“引导的能力”。

怎样才能深入核心，掏出对方脑中的有用信息，问出对方心底的真实想法，了解对方的兴趣与需求，并且正确掌握对方的好恶呢？

只要学会“引导式提问”，你的沟通能力就能实现质的飞跃。

那么，先让我们就“询问”与“引导”的重点，看看二者间有何区别。

这样，就能理解“引导能力”在现代人的沟通中有多重要。

不过，要问出对方的心里话确实不易。

难点在于，要根据具体情况，采取不同程度的引导方式，从“稍加引导”过渡到“深入引导”。

再怎么努力，也可能出现“问不出太多内容”“对话无法深入”的情况。

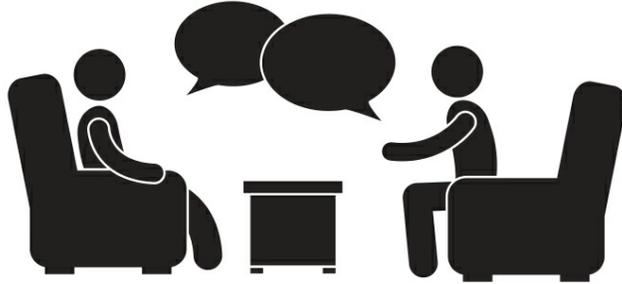
世上虽然也存在“问1答10”的人，但更多人都是问“1”答“1”。甚至还有人问“1”只答“0.5”。

对方掌握的信息量明明有“10”那么多，我们却只能问出“0.5”，实在可惜。若是如此，就无法了解对方真正的需求与想

法，也听不到真心话。

**询问**

信息输入  
方处于被动



多是随处可见的信息

难让对方敞开心扉

无益于将来的人际交往

只能肤浅地了解对方

单向沟通

引导

积极主动地  
获取信息



得到有益的信息

获得信任 听到对方的心里话

构建良好的人际关系

看到对方不为人知的一面

提高沟通能力

那么，怎样才能尽可能问出“10”的内容呢。这就与“引导能力”密切相关，本书会对此进行详尽的介绍。

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.com>)

文档名称：《引导式提问》上阪彻.pdf

请登录 <https://shgis.com/post/4957.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

