

第四天挑战赠品：提问的奥妙是什么？

欢迎来到【助燃者】平台！



在你的人生中，当脑海里有疑问时，通常浮现出来的三个字是什么？

闭眼想一下答案？

想到了没有？

就是——为什么？

人每前进一步，都离不开提问，那么，提问的奥妙究竟是什么呢？

——思维种植技术！

思维种植，对于你来说，也许是个比较陌生的名词。

人类社会文明的进步，各种智能化工具的出现，人们在不假思索中，可以做的事情越来越多，越来越机械化，你潜意识的一致性倾向，简直是一座金矿。

开发这座金矿的工具，就是潜意识编码程序，它控制着你的思维、钱包以及你的忠诚度，它的强度会超过以往任何力量。

潜意识编码程序，包括五项技术，思维种植就是其中之一。

你今天学习掌握思维种植技术，其实，就是在生活中学会提问，从而在各种场合都能拥有主控权，对于你个人能力的提升，也有很大的帮助。

首先，你要懂得“问”的技巧的含义。

“问”的技巧包括四个方面：提问，自问，反问，设问。

今天，你主要学习提问和反问。

说到提问，其实销售是最能体会到好的提问带来的效益的，他会把想法种植到客户心中，让客户感觉到需要。

再通过提问的方式，使客户在头脑里，有自己的思考，最终达到客户自己说服自己的目的。

说服的基本事实，人们通常会接受自己，通过思考得出的结论和观点，而不接受你灌输的观点。

试想一下，假如你进入一家服装店，挑到几件好看的衣服，试穿以后，觉得也没有达到你想要的那个效果。

但是，有这样一个店员，不论你穿上哪件，都疯狂地夸好看合适，这时候你不但不会觉得衣服好，而且对于这个店员说的话，也是更加怀疑，买下这件衣服的几率其实非常之小。

因此，你想要客户愿意花钱买下，就要通过合适的提问，来让客户自己说服自己。

说服的全部诀窍：在于帮助别人形成自己的想法。

当然，这其实就是你的想法。

你要让他说出这个想法，真正拥有这个想法，并最终按照这个想法去做。

比较成功的案例也不少。

比如：你知道，你的客户需要买一件西装和一条领带，应该先带他去西装区，再带他去买领带，在西装的价格对比下，领带的价格，也没有那么难以接受了。

在这之后，你就可以通过提问，“您看西装（领带）需要保养，这个挂烫比较方便，您还需要吗？”

这样说的话，客户心里，也有自己的思考，他觉得需要就会买下，这是个很简单的道理。

网上冲浪的时候，也曾经看过一篇文章。

说的是，做餐饮的人，如何自然地，让顾客多点一些食品，也说到掌握提问技巧的重要性。

你的生活中也很常见：

当你在快餐店，点了汉堡包，店员一定会问你，某种饮品今天有活动，请问需要吗？

或者很多店员，都会在你点完餐后，习惯性地问你：“还需要什么吗？”

这其实，就是一种思维种植，可能会让你在不自觉中，就多了一份。

学会提问的好处可见一斑。

事实上，在你生活中，善于提问的高手有很多：

医生：问开放性的问题进行问诊；

警察：根据结果设计问句进行审讯；

记者：问开放性问题进行采访；

侦探：问引导性问题挖掘线索；

律师：问封闭性问题把你引入死胡同……

他们都需要通过巧妙提问，进行工作。

所有句式，最令人着迷的，最有威力的就是问句。

问句有着神奇的力量，它可以塑造，引导，说服，催眠，洗脑，勾魂，影响，暗示，问题就是力量所在，对方除了回答，就是引发思考。

再想想，在你的生活中，容易引发你兴趣的事，其实很多都是好奇心驱使你的兴趣朝向。

电影让你疑惑的是，接下来会发生什么？

侦探小说让你疑惑的是，是谁干的？

体育比赛提出的问题是：谁会赢？

就如同侦探小说会给你留下线索，当你感觉到答案很接近的时候，好奇心会驱使你进行到底。

当这些问题一旦产生，你就会急切的想要一个答案，如果当时没法得到答案，就会不自觉的进行思考。

就好像一个缺乏安全感的女生问男朋友：你爱我吗？

她当然希望男朋友回复她：爱。

在她男朋友回答之前和回答之后，她都会不自觉的思考，回忆一遍共同的经历，来找答案或者确定这个答案。

所以，当你向一个人提问时，别人是没有选择的。

他无论如何都要回答那个问题，即便回答起来语不成句，或者嘴上不回答你，但内心里也还是会回答。

这类似于你在电脑上，打开文件时的双击就是一个提问。

当你向某一个读者发问时，你知道一定会有回答，如果一开始你打开的文件不对，就等于提了一个让对方难以回答的问题，那对方给你的答案，就不是你需要的那一个，甚至会造成非常尴尬的局面。

有的人说：自己不会说话，戏称自己是话题终结者，总感觉自己没什么可聊的，交际能力无法得到提升，也是这个道理，可能你提了一个，他无法回答的问题，说了很多，他难以回复的话。

那你究竟如何提问才更好呢？

你记忆着经历过的每一件事，问题并不是出现在记忆力上，而是出现在回想上，了解这一点意味着：当你希望他人记住你要传达的话或者信息时，运用下意识编码程序，必须有正确的顺序，并且简单的提问，让他人很容易回想，回忆，回答，记住。

这一事实，肯定会促使你，要仔细思考提出的问题，并安排好问题的顺序！

统领纵观全局，把问句组成有积极答案的模式，设计顺序恰当的简单提问，让回答一步一步很容易，能让别人有效的回想，回忆。

如果说，你靠陈述和有组织、有顺序的提问将信息植入对方意识里的话，那么，你就这一信息再次提问，就会知道，回答大概是什么样子的，事实上，你几乎可以预料你要的答案。

接下来，给大家举几个简单的例子：

你提问时，可以采用“声明+问题”的方式。

比如：“了解这些《情感反应——讲故事的技术》，你应该掌握这一技巧了吧，(声明)那么，你能不能在工作中或者写作中运用它呢？(问题)”

当他回答问题之前，声明已经种植在他的潜意识里，当问题得到回答时，声明本身并没有疑问，而重要的是，这与问题的答案是肯定或者否定无关，一旦问题得到回答，信息在听者意识到之前，已经到位，被接受。

当你想不露痕迹地夸赞别人时，这个格式同样适用。

比如：这件衣服你穿着真有气质，你穿着它出去回头率很高的，告诉我，你在哪儿买的？

我们采用“声明+好处+问题”时，显得夸赞不虚假，更不会让别人觉得尴尬，何乐而不为呢？

在这里，就顺势提到反问技巧。

当别人提出问题时，你可以利用反问来掌握主动权，而不是只会被动地回答：好的，是的。

比如，你问：我怎样做才能加薪？

老板答：这样……，那样……

你又问：如果我能这样……，如果我能那样……，你就可以加薪吗？

老板答：是的。

本应由你回答“是的”，但你可以通过发问，让对方回答“是的”，用如果的引导问句，把问题又还给了对方，这种句式适合于任何别人要求你的情形。

现在，体会到提问的奥妙了吗？

关于怎么更好地掌握提问技巧，其实，一些词语或者短语，在发问时，很容易得到他人同意，威力巨大。

你可以用做游戏的方式来练习，直到成为你，自然而然的反应，这些句式和词语，就会变成你的老朋友，变成属于你自己的技巧。

前提是，你必须练习，亲自体验。

其实，是把你自己置身对方的场景下，亲自感受当时的想法，当你说的让他觉得感同身受，其实，就已经很容易进行接下来的谈话了。

想想身边那些高手，当你和他们接触或者交谈，会不自觉地跟着他的思路走。

在他们的提问下，被他们的框架约束住，无法掌握主动权。

今天，分享的潜意识编码程序中提问的技术，看似很简单，但威力巨大。你一旦掌握了这个技巧，就会在职场，商场上，左右逢源，游刃有余。

亿万人海相遇，遇见便是缘，缘之所善则是有缘则圆。

记住：**【助燃者】**始终在你的身后守护着你。

王昱翔祝你：珍惜生命！热爱生活！笑对人生！



助燃者



王昱翔

更多**顶级咨询**请关注**【助燃者】**微公号，关注即有**七份大礼相赠**；或添加**【王昱翔】**微信号，备注“**成长**”，即可参加相关课程。



