

《如何回應挑戰性提問？》

图书基本信息

书名：《如何回應挑戰性提問？》

13位ISBN编号：9789865695197

出版时间：2015-6-30

作者：Jerry Weissman

译者：簡美娟

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《如何回應挑戰性提問？》

內容概要

「接下來是Q&A時間。」

你將獨自接受各方來勢洶洶的提問，而全場所有人都會看著你。這時你要如何回應？

你一定會同意：在很多簡報、商業提案或更常見的公關回應場合時，真正能讓觀眾／客戶「信任你、做決定」的時刻，往往不在於講者簡報的內容，而是在Q&A時間。

但是，我們很少能夠有機會知道如何準備這種溝通，也不知如何管理這種溝通中最常見的「挑戰性提問」。

美國企業界「上市說明會」權威顧問&老牌溝通專家

帶你有效管理尖銳問題

這本書將帶你重新掌握回答棘手問題的藝術，管理好每次這種公開對話的Q&A時刻。

重要場合的「回答」往往將決定你的新公司是否被投資、產品方案能不能被採納，甚至是你的職業成就會不會和「無法抗壓」劃上等號……，這是一種代價最高、最難預測的溝通動態，「如何回答」以及「如何處理不能回答」的各類問題，要比對大眾簡報更難準備！

我們一定親耳聽過或知道，世界上會有以下這些或類似型式的挑戰性問題：

「你要求的價格比競爭廠商多兩倍的天價！真是莫名其妙！你憑什麼定價那麼高？」

「幾十家小型創業公司在跟你做一樣的事了！擁有穩固市占率的大公司也是。……而你才剛剛起步而已！究竟為什麼你認為自己可以存活下來？」

「你知道這是個以男性為主的產業，大多數的購買決策透過夥伴制，在煙霧瀰漫的空間裡完成。身為女人，你憑什麼認為自己可以滲透這層兄弟關係？」

所以，如果由你來面對以上的問題，你認為最好的回答是什麼？

這些提問者真正要問的又是什麼？或者，你立刻斷定提問者是不懷好意而已嗎？

就如本書引述的著名投資家、也是作者魏思曼的好友 貝列特（David Bellet，也是惠普、索尼和英特爾等公司的早期投資者）所說的，幾乎天天都有人上門請他投資，而他也經常向這些人提出挑戰性問題，他說：「我提問題時，……不見得要有完整的回答，因為我不可能知道主題和簡報者的細節。我看的是簡報者是否已經想過這問題，並且坦率、深入且直接表達，以及簡報者如何在壓力下面對自我……。」

同樣地，這本書也要提升我們看待「回應問題」這件事的新境界，

我們不該再忙著知道「什麼是正確的答案」，

而是要準備好在困難問題前「要如何建立觀眾對你有正面的看法。」

甚至，閱讀後你將會知道：

許多在「Q&A時間」犯下大錯的聰明人物，都是因為「求快」、「要求『回答完畢』」的勝利者習性使然，他們忘記要先好好聆聽提問者的問題；而且，這些人多半想以事前擬好的一系列「FAQ」（常見問答清單）來解決其實非常不可預測的問與答動態，而這種準備當然會產生粗糙的溝通，也錯失了與關鍵對象絕佳的信任建立機會。

精彩收錄：分析拆解典型的問與答對話

本書也將藉由各種高風險的政商名人對話實例，如美國總統歐巴馬、柯林頓的電視訪談、現場辯論與新聞記者會；新創公司股票初次發行（IPO）巡迴說明會的模擬言談，讓你能夠從完整的脈絡裡，學到對話的轉折處，進而學會在這些關鍵時刻，應該如何避開風險並增加自己勝算。

看完這些成功或失敗的答話案例後，你將更有信心在面對尖銳問題與刁難時，負責回答的你不是只能「挨打」！本書將揭曉成功Q&A背後最重要的談吐要則：

養成專注，先聽懂問題（知道嗎？人們提出的問題往往可能不是「表面上的意思」！）太多致命的現場回答失誤來自於急著「答對」的本能反應！

你該如何準備？背熟「一長串可能FAQ」的快速答題清單其實最危險！

當提問者說的問題不符事實、不懷善意，你該如何有效反擊或是緩衝語言情境？

怎麼辦？當被問到關鍵的弱點時，逆轉提問者挑戰的最佳說法是什麼？

本書作者魏思曼曾經與多位名人共事，更曾指導過多家美國大型藍籌股企業主管的演講技巧。

思科前董事長甚至也把該公司新股發行（IPO）價格裡至少有2至3美元的溢價，歸功於魏思曼的貢獻。

在經由魏思曼訓練幫助後的近600家公司美股上市巡迴說明會，募集到了數千億美元的資金。

《如何回應挑戰性提問？》

在此書他將綜合自身40多年在溝通與簡報的深厚經驗，集結為這本「QA專用」的大師班教材，讓你從此不管面對多難纏的問題，都能借力使力，用更精鍊的回話，讓溝通更有效率、甚至逆轉奪回話語權。

《如何回應挑戰性提問？》

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:www.tushu000.com