

《绝佳提问》

图书基本信息

书名：《绝佳提问》

13位ISBN编号：9787213066986

出版时间：2015-6

作者：[美]沃伦·贝格尔（Warren Berger）

页数：261

译者：常宁

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.tushu111.com

《绝佳提问》

内容概要

《绝佳提问》

作者简介

《绝佳提问》

书籍目录

《绝佳提问》

精彩短评

- 1、早上上班抽空翻完了，比《你的灯亮着吗》差多啦。比如说，当有一件应该做的事而我不想去做时，此时我应该问自己这事我到底该不该做，而不是为什么不想去做。千万不要通过提问来为自己找借口，可见提问也不是越多越好，提出对的问题才是正事。那从本书里，看到的更多还是一种对探问的鼓励，我更想看到的好像是一种跳板——怎样从借口里解脱出来进而提出合适的有利于事情解决的问题，不知道是否有这样一种模板是直指解决问题的核心的？不管怎样，发问常常比解决问题还重要，尤其在现实生活里，答案往往不止一个。有时觉得在“数”的世界里也有一种幸福，因为原因就等于结果。
- 2、推荐，收获不少
- 3、核心思想就是不断地探寻
- 4、也许我应该对这个世界多好奇一点，而不是慢慢去适应这个世界，多用5个为什么
- 5、总是挑剔太多，挑剔已成惯性思维，这样不好，从这本书开始，认真总结吸收，诚意感谢作者。好奇心驱动认知，问题驱动进步，很多知名公司从问题中诞生，提问也是人类天赋，4岁前后达到提问数量峰值。然而长大问题变少，好奇心减弱，懂得提问关系彼此颜面，教育也鼓励记住答案而非提出问题。如何重拾与生俱来的提问能力？保持好奇心，多问为什么，用“如果”发散思维；用“怎样”落实行动。苏格拉底、爱因斯坦都喜欢提问，商业领袖如乔布斯、拉里佩其、ted创始人、airbnb创始人以及其他一溜儿的牛逼企业创始人都喜欢提问，企业从问题中诞生，在问题中发展进步。生活中不接受现状、通过问题改善现实的例子更是不胜枚举。总之，让我们重拾好奇心，多提问题吧！问题让世界更美好，问题让屌丝逆袭高富帅。
- 6、解决问题很重要，提出优秀的问题更重要
- 7、看看
- 8、目标，思考，效率，方式，方法。
- 9、本书中文简体字版即将由湛庐文化策划出版。——编者注
- 10、提问、思考的经典之作！
- 11、why--what if -how
- 12、这本书其实一句话就可以说完：不停问自己为什么找到最深层次的动机即可。
- 13、我们要回到4岁以前，才能做到好奇心的爆棚。用问题去回答问题，保持一个常有的好奇心，多提问自己。也要有解决问题的决心。不然再多问题也无法有作为。
- 14、老外写书就喜欢写案例
- 15、看的太快，主题是why what if how
- 16、应该是针对创造性思维的讨论。提出正确的问题，产生原创方法，解决问题的过程就是创意产生并生产的过程。
- 17、1
- 18、很散不易读，操作性不好
有洞见，但是案例支撑是不足的
- 19、儿童在3-4岁问题最多，为什么以后就会问题减少了呢？这是个问题，沿着这个问题追溯，会发现颠覆式创新往往来源于一个好的基本性问题。为什么？如果？怎样？提出一个好问题给出猜想，努力克服困难去实现，这就是创新的方法论之一。有点道理，值得借鉴和思考，好好思考下问什么好问题吧？
- 20、一句话：凡事多想想为什么！
- 21、厦门福州大学工艺美术学院教授张凌燕讲师推荐
- 22、出现很多有趣的概念。比如问题风暴。5w。hmw。
- 23、why /what if /how 呵呵就这三个问题琢磨透就是这本书了
- 24、水分太多，没提供具体的关于思考的方法论。目前只记住两点重要原则：（1）放下面子提问题；（2）破坏性思维，强制联系一些不相关的内容以锻炼探寻能力。
- 25、本书更像是提出了一个问题，答案还是要自己寻找
- 26、积极发现问题 解决问题 这样才能创新 才能发展
- 27、让人思考的一本书

《绝佳提问》

- 28、不断追问 why? what if? how? 好问题会带来根本性改变
- 29、繞來繞去整本書都在講提問很重要，但怎麼提問跟執行呢? why -> what if -> how簡單來說就這三個字，大概就是一篇blog可以講完的事卻添油加醋到一本書的量
- 30、第三颗星打给扉页那张图。
- 31、轻松阅读的商业小品，和创新者窘境感觉很接近
- 32、全书可以归结为why, what if, how三个词。如果没有时间，只要看第二部分的三章即可。
- 33、为什么？如果？怎么？提问的三层结果，挺好的。
- 34、我对这本书的评价并不大，我看完标题就彻底放弃了。如果你读过，麦肯锡，MECE，3S，5W等等相关的书籍。这本书，简直太次了！它已经不能都给我带来新的启发。
- 35、e
- 36、开发思维，但结构不够精简。
- 37、利用几天的碎片时间阅读了这本书。其实，这本书本身也是从一个问题起源的：为什么我们在丧失提问的能力。书本内容提供了几个思考角度，我们可以从why, what if, how去提出比较高质量的问题，随后根据问题付诸实践。书中结合了大量的案例和分析提炼，但最终并没有出现标准的答案，所以可能对于一些功利性较强的读者来说，这本书不会显得令人满意。由此，我认为题目的中文翻译“绝佳提问”显得欠妥，是值得斟酌的。最后，这本书的意义不止读完，可以尝试刻意练习起来了。此刻，我就想对自己提出一个问题，接下来将如何刻意练习提问？
- 38、看这本书让我体会越来越深的是，老外研究问题的方式和韧性是让我难以望其项背的，他们发现问题，提出假设，搜集资料和数据，进行分析和论证，进行实验，最后得出结论。真的让我觉得需要向他们学习。学习这种研究精神，学习这种探究到底的精神。不要怕有问题，也不要怕还没有答案。假设和探询的过程会让你找到真正的答案。其实，这样说也不确切，应该说是找到问题的答案不是目的，问题作为一个启发，从而引发一系列探询的行动，从而找到自我，这个意义更大，也更有意义。
- “为什么——如果——怎样”是非常好的探询模式。
- 书中干货不太多，但理念非常有价值。
- 39、一句话总结：丰田的5个为什么方法很好，凡事多问问为什么，然后找到重要的问题去探寻下去。作者提到人类在4岁的时候提问能力达到最高峰，随后随着大脑结构的一些变化以及社会环境的影响提问能力直线下降。
- 40、还好没有买纸质书，确实不咋地，精读都是浪费时间
- 41、多问美丽的问题是有好处的，深有体会
- 42、Ask a more beautiful question, then you'll make a difference.
- 43、没有想象中那么好，干货还是有的，但国外翻译过来的鞋类书有一个同病，水分太多

1、提供了一种思维方式。能够不仅仅止步于答案，而是提出更具优势深度的问题，不断的刨根问底，问至少五个以上“为什么”，最终会发现原来世界可以是另外一个样子。同事，通过提问的方式，不仅仅可以唤起对于问题另外角度的认识，也可以通过更深入的询问，来探寻别人没有尝试过的方案，最后用强大的行动能力去验证，去执行，从而唤起更多的“为什么”以及“为什么不”的循环。直到找到或许是较为不错的答案，但其实，这并不是结束……书中提供的这些思维方式，确实可以让一个平时浑浑噩噩的人，再次唤起对这个世界的好奇，从而获得更多的认知（以及快乐，或许）。从书本身的构架，以及内容编排，其实是符合了所有美国畅销书的特征，核心的内容，可能只需要几百字就可以描述清楚，但是大量详实、生动的案例，可以让书的内容更加有趣，易读。这种写作方式，有利有弊，本可以一句话说完的东西，却要浪费大量的笔墨，这其实对于读者来说，是最大的时间成本损失；但是对于那些难以理解的东西，也确实可以借助案例本身获取更多感性的认识，增加理解。而且，大量详实的案例，其实也为生活中的借鉴，提供了很多素材，可以从故事本身看到不仅仅是书本原本要表达的含义，即所谓：一千个读者，就有一千个哈姆莱特。总体而言，我从中还是收获不少。自觉是一个不是很有创造力的人，借助这本书，确实对我的创新思维有帮助，敢去想了，而且也会想了。只是对于那些希望借助此书学习新闻写作或者积累素材的，建议可以通读，但是如果只是想要学习书中所要传达的意义本身，那么扫视即可，对于案例，选择去看吧。因为案例本身，每个人的解读又有不同。题外话：这本书在这里没有什么评论，所以在看前，也是一直觉得不放心是否是个好书。但是获悉这本书是译本，所以很自然的去Amazon的美国网站看了看，看了对这本书的评价，才决定有必要看下的。这个其实也是个可以推荐给大家的方法——新翻译的书，可以去亚马逊看英文评论。

2、2015年7月就买了这本书，三天读完，当时没什么感觉。直到在网上听完了本书的音频，突然发现自己因为看的太快错失了太多东西。于是2016年2月，反复看了三遍，收获很大。说明了两件事，其一是只看很可能错失不少宝贵信息，把珍珠当成了石头；第二，如同阿德勒心理学的观点，我们必然会在合适的时机与地点相遇。首先，答案终止思考，问题开启智慧。真正扼杀思考的是“得出了答案”，无论对错我们都会在此止步，更多时候问题并没有得到很好的解决，于是我们又开始再次去找答案，再次停在答案里……虽然我们自小受到的都是“有唯一正确答案”的教育，虽然我们走入社会之后也深深知道“对与错之前存在很多的灰度级”，但是大多数人还是倾向于尽快得到答案，而不是更好的提问题。要知道好的问题要远远比好的答案重要。我感受比较深是因为2013年给当时公司的管理顾问进行培训，课上我留了1/3的时间讨论，希望大家就相关问题再展开一下。我以往都是从头讲到尾的，那次没有，之后有顾问找到我特别提出——他的收获很大，多过我之前分享的几次课。读完《绝佳提问》后，我才能那位顾问听话有了比较深入的理解，虽然不是请他们全程提问，但是大家参与来确实是种好方法。2016年相对大的培训里，我都会用上探询式提问这种方法。其次，问题风暴好于头脑风暴。头脑风暴有时走两个极端，要么就是没什么风，要么就是很暴，感觉快要动手了。前者的源于怕出错，后者源于对自己观点的维护而产生的矛盾。所以，大家在一起提出有建设性的问题要远远好于大家在一起想点子，一来大幅度降低了出问题者的压力（大不了就是问的不对），二来也从另一个角度打开了局面。我的习惯是每组要就一个问题进行25次提问，每次收效都挺好。第三，在变化不断的今天，连续专精的人才有出路。不要说大学课本知识离现实比较远，就是在职场之中很多我们掌握的知识也会快速老化，所以不少人会去参加培训。只有掌握“正确提问”这个能力，才能让我们在企业中变得有价值，跟上时代的步伐。我们需要的不是一时的适应（现在这个一时也是越来越短了），而是娴熟地持续改变，不断去适应。自以为有答案而停下来的人，在停下来的那一时刻就掉队了。在变化是唯一不变的今天，不要期望于有张路线图告诉你按部就班地走到目的地，我们能指望的就是有个“罗盘”指明方向，而提问的能力就是这个罗盘。很多书值得再读一遍！

3、1. 发现问题 --> 提出问题 (WHY...) --> 采取行动 2. 为什么 --> 如果 --> 怎样 3. 凡事从“退一步”开始 4. 聚敛性思维 5. 坦诚自己的无知是有能力进行探寻的第一步 6. 保持初学者心态，敢于提出基础性的问题 7. 持续不断地“保持观察”状态 8. 通过探寻来挖掘核心问题：精益创业的理念之一 9. 五个为什么 10. 在解决一个大问题时，需要将其分解成若干更具有可行性的小问题 11. “智能重组”：将几个看起来毫不相关的，已经存在的想象和可能性联系起来，形成一种新的事物 12. 尽快地将问题从“如果”阶段转向“怎样”阶段，快速推进问题的解决 13. Hackway：快速确定某事，快速测试哪些事情可以做 14. 集中力量开发“最小可行性产品” MVP (minimum viable product) 15. Not NOW, WHEN?

《绝佳提问》

Not ME, WHO?16. 头脑风暴 --> 问题风暴，让人们更自由且更具创造地思考17. HMW方法：How might we? 我们怎样才有可能？在采取行动前要进行批判性思考，不断提问

4、你为了什么而活？是什么让你的生活丰富起来？不知道你有没有答案。没有也没关系，反正很少有人能回答这个问题。不过这并代表没有必要回答，因为如果不能以某种方式来回答它，那么你将不能把注意力放在一些基本(可能重要)的事情上，比如活着有什么意义。人们提问“我如何才能找到人生的意义？”时，这实际上是在问一个完全没有意义的文题。因为这种问题的前提就是一个有缺陷的概念——“意义”是一种客观真理，但事实上却并非如此。我们只有在生活中选择做了一些事，然后才能在这些事的基础上构建生活的意义，并且每选择最一件事就有问题产生。为什么我该做这件事？那件事值得我去花费时间和不断努力吗？不值得的话那么究竟什么事值得我花时间去做？我应该追求哪种机会？每天做这些抉择时，最好问自己：回望过去5年，是什么使得我的生活更美好？没有人会因为自己选择了正确的道路而后悔。总有人以为生活中的很多选择冥冥中已经注定，这些人认为，他们正走在一条被设定好的人生道路上，或者认为自己已经形成了某种生活方式，并且感到来不及改变了，所以就无心无力去改变什么。当有人对这些人说，他们其实可以改变许多事物时，这个人的话就会成为一种启示。在人生的道路上，有许多选择可能在数年前就已经被“注定”了，但这些选择可能都不是由我们做出的。我们往往是在遵循别人替我们决定好的路走下去。要改变这种情况，首先要问自己：除了别人告诉你，你需要什么之外，你自己有没有想要的东西？提出这样的问题从来不会太晚，也不会显得太早。许多人对不确定性都会感到烦恼，人们在思考未知事物时会感到有些心绪不宁、焦虑恐慌。花时间让自己不因不确定性而烦恼是值得去做的，因为生命中充满了不确定。应对不确定性的一个方法是：实验。实验不只在发生实验室。当我们接受一份新工作、尝试和一个人交往、去做一件之前没有做过的事、把一个想法变成现实……这些都是一种实验。我们应该更多地进行实验，因为实验在生活中无处不在，而如果我们用这种方式去思考，那么“实验”这个词就很好理解了。在生活中随意地尝试做一些事，未必会得到预期的结果。但如果你决定去尝试新方法或新体验，并花时间去考虑为什么这种方法或体验值得尝试，什么是测试其效果的最好方法。然后再评估这个实验是否成功，是否值得继续做，那么这个实验就会改变你的生活。比如，为什么有些人以某种特定的方式来过自己的生活？如果自己尝试那种方式，那会怎么样？如果感觉这个跨度太大，那么可以从诸如如果我改变一下我的着装风格、改变一下发型、对见到的每一个微笑，那会怎么样？不要小看这些小事。只要行动起来，不是只想不做，那么在這些实践中获得的体验与思维方式的转变要深刻丰富得多。当你的确做出一点改变后，自己的自信心就会慢慢被培养起来，敦促你进一步去改变其他事情，从而进行更大的改变。发展新的职业机会最好的方式就是不断地问：“如果我尝试去做这件事，那会怎么样？”并快速采取行动。如果有必要，在你成功完成某事之前，你要一直假装自己能够做到。嗯，最后一个问题：如果将自己的整个人生看是成一个接一个的实验，那会怎么样？更多读书笔记扫码关注微信订阅号daokeread

章节试读

1、《绝佳提问》的笔记-第1页

如果你从来都不曾自己去努力解决一个问题，那么你就不能算是在探询，只是在抱怨，而且你还可能永远只是在抱怨。

对个人而言，改变原有的职业规划就是某种形式的创新。而对企业来说，在追求新方向或新战略的过程中，也同样应该进行严谨的探询。我们需要的不是一时的适应，而是娴熟地持续改变，不断去适应。

要想在今天的信息沼泽中穿行，我们就必须具有“评估风险、鉴别谣言的能力，以及质疑他人的评论和自己的想法的能力”。我们越来越沉浸于各种信息、“事实”（可能是，也可能不是）、评论、诉求、提议和选择之中。因此，对我们来说，提出更严谨的问题就显得非常必要，因为只有这样才能更好地对这些信息进行筛选、分类、破译，也才能充分利用这些信息。

任何孩子的父母或任何人身边有某个年龄段的孩子时，都要不断地去回答他们提出的问题。然而，有趣的是，这位喜剧演员用非常直白的方式描述了他在回答自己的孩子最后那个问题时的挫败感。在这样的情境中，成年人会变得恼火，变得心绪不宁，意识到自己的无知，还会觉得自己没有价值。所有这一切都是因为“为什么”这个词。路易斯清晰地表示：“我们可能口口声声说，钦佩孩子的好奇心，但在某些时刻我们就是不欢迎他们提出的问题。”

哈佛大学儿童心理学家保罗·哈里斯的研究表明，一个孩子在2~5岁之间会问出4万个问题。哈里斯说，3岁是一个过渡期，3岁的孩子提出的问题类型会发生转变。一开始，他们提出的问题是简单的事实性问题，具有较强的客观色彩，到30个月时，孩子会第一次要求大人解释某个问题。4岁的孩子提出的大部分问题则都是在寻求解释或原因，而不仅仅是获得事实。

当我们过快地教给孩子太多知识时，就会不经意间切断他们探询的路径。而孩子原本可能会自己去寻求问题的答案。

在5岁左右，大脑开始削减一些神经连接，而这些连接在5岁之前的那几年则会在孩子的脑中飞速扩展。这就是“突触修剪”（synaptic pruning），它意味着孩子的提问次数会减少，他们对周围世界的疑惑也会越来越少，同时也意味着当我们面对充满分类和标签的世界逐渐形成自己的思维模式时，我们询问“这是什么？”的情况同样会变得更少。

如果你想问出强有力的“为什么”问题，仅仅调整视角是远远不够的，你还必须按照以下这个流程来作出改变：

退一步。

注意其他人错过了什么。

挑战假设（包括针对我们自身的）。

通过情景分析，深入理解现有的解决方案或面临的难题。

质疑你正在提出的问题。

《绝佳提问》

深入探究一个具体问题。

许多人都高估了自己的知识水平，对他们的“直觉”过于自信——无论走到哪里都确信自己知道更多的答案，但却很少采取实际行动。如果有这种感觉，那么你就不能提出问题。

不太关注周围的世界也已经成了我们的习惯。神经学家发现，我们的大脑像电路一样可以快速分类、过滤甚至忽略掉每时每刻都会涌来的大量刺激。

提出天真问题的部分价值在于，它能够促使人们简单地解释事情。于是，在面对其他复杂的问题时，人们也就会试图更清晰地作出回答了。“

在亚洲的一些地区，商界和政府中呆板的等级结构就会在一定程度上制约提问。“在这些文化中，人们有时会欢迎外来者提出最基本的问题，因为他们自己也可能对某些事情感到奇怪，但是不愿意提问，这是由于他们担心别人会由此认为他们既愚蠢又不尊重他人，而他们不愿意面对这种指责。”

创造一种让人提出“愚蠢”问题的安全氛围很重要。“

当你想解决一个大问题时，你就需要把这个大问题分解成若干个、更具有可行性的小问题。

我们的确知道要想提出新颖的想法或具备新颖的见解，就需要把自己的想法和各种影响因素结合起来考虑。然后，再把那些起初不能一起考虑的事物重新结合起来考虑。而新颖的想法或见解很重要，因为它们决定了我们是否能够通向具有想象力的“如果”阶段。爱因斯坦和其他人都提到过所谓的“组合思维”，我也在本书中使用了术语“连接性探询”来着重强调探询的过程。无论怎么称呼这些术语，从根本上来说，这种将想法、影响因素和各种事物进行混合搭配的心理过程，就是创造力和创新的根源。在想出新颖的想法的过程中，我们并不是束手无策的，明白这一点会让我们稍感轻松。我们能够将现有的东西作为产生新想法的原料。另外还有一种关键的因素是，我们可以用一种聪明的、不寻常的和有用的方式将这些零碎的东西连接起来，并最终进行“智能重组”（smart recombination）。而这一术语似乎是由英国设计师约翰·萨卡拉（John Thackara）提出的。

“创造性活动并不需要你白手起家，而是需要你在现有文化产品的基础上创造新事物。”

当人们处于放松或分心状态时，他们常常会想出更多新奇的想法或解决方案。

在你将一个想法付诸行动的过程中，找到分享想法进而获得反馈的途径就显得尤为关键。我们的大脑中总是会浮现出各种想法，但大多数最终只是被储存在脑海里而已。如果你告诉别人自己正努力解决某个问题，那么就相当于你承诺要解决这个问题了。设计师萨姆·波茨（Sam Potts）注意到：“把你的想法告诉别人是很重要的，因为这会督促你坚持到底，如果你不做出什么行动，就会被别人认为你很蠢。”

《绝佳提问》

“如果你想让人们针对同一个问题形成同样的心理模型，那么最快的方式就是用图来描述这个问题。”

企业家、公司或者任何试图创造新事物的人都必须找到持续进行试验的方式，以及快速将新想法引入公共消费领域的方式，而不要将大量的资源和时间都投入到闭门构思一个完美想法上。

在分析失败时，除了要问什么方面出错了之外，你还应该问：在这次失败中，我做对了什么？而当你尝试做某事并且看似已经成功时，你既需要看看自己是否有哪些方面出错了，也需要看看有哪些方面一直表现很好。最好的学习方式就是同时观察成功和失败。

当你寻求潜在的合作者时，你要瞄准那些与你有着不同的背景、文化经历和技能的人，因为多样性可以给你的创造力添加燃料。

颠覆式创新发端于非主流的低端市场或新市场，经过不断发展，最终削弱主流市场产品竞争力的创新。

“许多公司的领导者正逐渐意识到，如果他们仅仅提出一些不重要的问题，就无法推进他们的日常工作取得进展，无法提高他们所处的地位，也无法提升公司的品牌竞争力。而如果要创新，他们就必须提出更多更有价值的问题。”

“产品更新换代，领导层频频更换，趋势转瞬即逝，但从头至尾你需要知道怎样回答：‘我们到底是谁？我们的核心价值是什么？’”

当公司面临颠覆性的改革时（如今，有哪些公司不是这样？），旧习惯和旧传统有时候会阻碍改革的进程。“如果”这类的假设性问题能做到的便是清除这些限制，简单地说，就是允许领导者进行更多的全新的思考。

公司可以通过提出问题来找到它们想要从事的事业，比如“这个世界最需要的是什么？”要回答这个问题，你可能需要做一些情景分析——暂时撇开公司经济膨胀的泡沫而去花时间了解客户的需求，从而发现客户真正在乎什么和他们对什么有热情。另外，你还需要弄明白是什么使客户不去购买你的公司的商品或服务，这是你需要解决的诸多难题之一。而到了你能大幅减少那些难题给你造成的麻烦时，外界就不会认为你的公司只考虑挣钱了。

与头脑风暴相比，“问题风暴”可能更切实际、更让你有所收获。采用“问题风暴”方法的目标不在于在一场会议中得出“答案”，而在于在会议中找到一些值得进一步进行探究的问题，至于这些问题则可能会给你提供方向和动力。

“‘怎样’这个词假定了解决方案的存在，它提供了自信心。‘可能’是指，我们提出的想法可能可行，也可能不可行——无论是哪种情况，都可以。而‘我们’则是指，我们基于共同的想法一起去做

《绝佳提问》

这件事。”

当人们感到有希望并且意识到自己已经做好了充分准备时，他们就会更有可能采取实际行动。

“要行动起来，不要只想不做。”在实践中获得新的思维方式比单纯靠思考而想出一种新的行为方式要简单一些。

伊芭拉指出，当人们想要改变自己的职业时，通常都会仔细阅读自助书籍，并与那些能为自己提供指导建议的人聊天，等待所谓的顿悟时刻。而在你顿悟时，你就能自信地找到自己的新方向。但伊芭拉说，这种做法是错的，“我们需要行动”。而通过研究，伊芭拉了解到，事实上，职业过渡大多要花大约3年的时间，且这些过渡很少会按照顺序发生。改变职业的过程就是不断试错的过程，但当这一切都结束时，惊喜就会出现。然而，最重要的是，在尝试改变的过程中，尽可能快地去验证自己的想法和学习新知识。按照伊芭拉的话来说，如果你想成功改变自己的职业，那么最关键的一步就是做各种尝试。

2、《绝佳提问》的笔记-第9页

我们都渴望得到一个美丽的答案，但首先需要学会怎样提出一个美丽的问題

3、《绝佳提问》的笔记-转2

4、《绝佳提问》的笔记-转4

5、《绝佳提问》的笔记-第1页

问题步骤：why what if how

6、《绝佳提问》的笔记-转1

7、《绝佳提问》的笔记-第9页

我们都渴望得到一个美丽的答案，但首先需要学会怎样提出一个美丽的问題

8、《绝佳提问》的笔记-转3

《绝佳提问》

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.tushu111.com