书中讲了一种全新的颠覆式革命性的读书方法，书中的拆书读书方法，是值得好好掌握学习，内化于心，溶于血液的，以后在读书中一定要践行此种拆书的读书方法，并且结合《怎样阅读一本书》提升阅读的效果。

书籍开篇以一个培训讲师刘一秒的超级培训班为例子，展开分析，受到启发，总结读书的规律，培训师之所以有这么大的能力，能够让一些企业家花这么多的价钱，去购买自己的培训课程，是因为，他的课程有用，实战性强，而培训的知识都是来源于书籍中，他们只不过针对书籍中的知识设计了实践，使用，操作的环节，让培训者，更快的理解吸收，记忆，并且对书中的知识在培训的一些场景中加以实操演练了。这样企业家就不用读书，也学会掌握了书中的知识。然后作者总结出拆书的实战的读书方法：读书的过程中先理解书中的观点，然后调动自己的大脑，搜索自己以往的经验，或者别人的经验，或者书中，古今中外，以及影视中的场景案例，与书中的知识点进行匹配，加深理解，然后预想，假设未来生活中应该怎么使用，如何使用书中的知识来作为自己的武器，弹药。培训之所以大受欢迎是因为培训师精心设计的培训内容的表现形式，想方设法，让学习者有兴趣，有渴求，能听懂，会运用，能够使职场工作者，明确体验到学习的收益。对此自己读书也应该达到此等效果，有兴趣，主动，有目标，有渴求，读完书籍之后加以应用，把图书的知识转化成自己的能力。培训师核心价值就在于帮助成人学习者把经典商业图书的知识转化为自己的能力。

**第一章：读书为什么这么难？**

**1.因为我们的生存余力太小，生存力量/生存负载=生存余力**。要提升生存余力，就要提升生存力量，提升你的生存余力，有更多的生存余力之后你就有更多的时间读书，提升自我，从而就使得自己的生存力量更大，这样生存余力就更大。这样就导致了一个正向循环。想成了一个正向复利模式（复利模式观点来自于成甲《好好学习》）。而如果你进入一个负向的复利模式，那么你的状态只会越来越差，职场的生活也是如此，如果能够保持一定的余力，那么就能够很好的应对不可预见的紧急情况，更好的承担风险，能够从事探索性和创超性活动，也更可能进行学习。

**2.记不住看不懂，搞错学习主体。**

看书要看懂，要记住，这是应付考试的思路是学院教育的思路，而不是成人学习的思路。我们读书应该以学习者为主体，不用关心看不懂和记不住的问题，只关心能不能通过阅读提升自己的能力，带来行为的改变。重要的不是看不懂，而是能和自己的经验发生联系，重要的不是记住，而是能够将知识应用到自己的生活工作当中去。

阅读本身不能创造价值，理解和记忆知识都不能创造价值，改变行为才可能创造价值。改变行为只发生在把读来或者听来的知识结合自身的经验进行反思之后。并且对书中的知识在生活中进行实践，产生经验，然后再对书中的知识进行对照以发生的行为进行反思。知识-反思-实践-反思-改进行为-经验-反思-知识。

书中对杜拉拉升职记中的片段讲解。总结的知识点：

说事情要摆事实，说细节，拿出具体的数据，这样才更具有说服力。这一条要好好总结并且在生活中加以使用。

**3.不明白学习的目的。**

盲目，不明白学习的目的，导致学习的动力不足，没有目的就意味着不是主动的学习行为。《如何阅读一本书》提供的读书思路：这么样才算读完一本书？从头到尾翻过可不算，你得在全书的最后写下个人索引，在全书的最前面归纳整理架构，在书的中间，做结构笔记，概念和辩证笔记。

在这个通货膨胀犹如脱缰的野马的年代，收益率最高的投资就是提升自己的能力，性价比最高的商品就是图书，最好的投资就是投资你的大脑，投资你的健康。

在车里，在床上，厕所看到书中的一个有价值的观点，就合上书，琢磨一下，琢磨怎么样能够将这个观点知识点，应用到自己的工作中，如何将这个知识转化为自己的能力。**通过此法总结技巧：平时在跑步的时候，在各种等待的时候，找一个主题，一个书中的观点，在脑海中进行思索，思考。**

**第二章：这样读书就够了**

成人教育学五大法则：

这也是拆书帮的基础理论，一切的学习读书都应以提升自己的能力改变自己的行为为主要目的

1.自我导向：有效的成人学习应该是更多的强调主动参与，而非被动接受。应该是 强调互动和参与讨论会，而非强调老师精彩讲授，学生认真接收。

2.关联经验

3.强调实践

4.聚焦于解决实际问题

5.内在驱动力（希望解决问题，增加能力，自我实现）而非外在因素（考试，考核，证书）的驱动力

为什么培训比读书贵几万元？

因为培训师针对书中的知识点精心设计了使用场景，让参加者感同身受，培训师具有拆解知识的能力，并且具有将知识转为化生产力转化为枪支弹药的能力。可以让参与者，培训完之后，立马掌握知识 点的使用。而我们自己也可以做到这样。那就是拆书的读书方法。

帮助学习者提升百倍的i

1.自我导向：培训师做课题调研，提前了解学习者的知识，经验，问题，与期望值，并且一一做准备。让学习者，觉得这个课程是为自己量身打造。

2.关联经验：

学习者被提醒去回忆过去的做法，见闻，然后批判反思，加工自己以往的经验，学习者还通过现场的测试，清晰自己的风格/习惯，知道自己的水平，明确自己的差距。

3.强调实践:

通过师生互动，公开分享，游戏和工具，让核心的知识不再是单纯的理念，而成为自己参与其中的实践，即学即练——在提供安全的环境下练习新技巧的机会 现场反馈——练习后导师进行点评。学习者在培训结束之后，很容易的可以将知识应用和实践。

4.聚焦于解决实践问题

鼓励学习者讲出自己的具体问题来讨论，怎样应用刚刚学到的知识去解决实际问题，建议学习者将所学知识应用到具体的生活和工作当中，甚至要求学习者规划课后应用的步骤和情境，并且制定针对当前知识点，提升自己能力的计划

5.内在动机

让学习更有趣味性，在培训的现场学习中，培训师往往精心安排游戏，笑话，故事视频等多种模块，以使学习者调用多感官参与学习，有效的帮助学习者理解思考和记忆。

**对于书中对杜拉拉升职记中的片段拆解获得的知识点：**

1.一对一的沟通，要多提问，并且多提开放式的问题。

利用开放式问题用来收集信息，封闭式问题用来确认结果。

那么什么是开放性的问题？什么是封闭式的问题呢？

一、定义，“开放式提问”是没有有固定答案的提问，答案是多样的，没有限制的，没有框架的，因每

个人想法不同，理解不同，答案也就不同。

举个例子：如“幸福是什么”？每个人心中的答案不一。这就是开放性提问。风的味道是什么？这也是

开放式提问。现在开放式提问。

小朋友们喜欢什么颜色啊？你的理想是什么？你喜欢听谁的歌曲啊？手里拿一张圆圆的纸，问象什么？你最爱哪个颜色呢？

封闭式提问的答案具有“局限性”、有固定答案的。有固定答案的提问是封闭式提问。通常伴有“是不是，对不对，有没有，行不行，好不好”等提问出现。比如“你现在肚子饿不饿？”“大家懂还是没懂？”这都是封闭式提问。所以，刚才有位妈妈问的“你喜欢我的声音吗？”答案只有“喜欢”和“不喜欢”两种，是封闭式提问，大家对封闭式提问理解了吗？也举几个封闭式的疑问吧。

Q1：你喜欢怎么样的声音？这种是不是开放式的？

A：是，答案不一，没有固定答案。

Q例：我们去跑步好不好。现在吃饭吗？是想喝牛奶还是吃粥？你冷吗？你喜欢小狗吗？你想去公园玩吗？ 我们一起收拾房间，好吗？把玩具收好去刷牙好吗？

A：呵呵看样子大家都理解了。

优秀的提问应该是：好奇，探究，尊重，想了解对方？优秀的提问绝对不是把对方问的无言以对，而是能够得到更多有效的信息。

2.一个好的汇报，应该要讲事实，说细节，自己的观点，我的建议以及预测。

一份正式的用于决策的汇报，应该包含4个部分：事实+细节+数据+观点+建议+预测。建议必须明确具体，至少要给两个。预测不仅仅要给出积极预测，还要给出消极预测——也就是如果按照我的建议做了，可能会有什么不好的事情发生。

3.善于利用sop（标准操作流程）来提供解决问题的方法和做出决定的依据，还能避免人与人之间的不同意见，从而规避个人矛盾和职业风险。sop必须要公平，由当事人共同制定，共同遵守。比如家规，夫妻之间的约法三章，行为准则。

**第三章：通向高级学习者之路**

初级学习者：

更多的是对知识进行记忆，学习的最终目的是为了通过考试，而不是做一做研究的方式去学习。

如何成为高级学习者？

动力：一个拥有强大学习力的人，才会是你强劲的对手。因此人才竞争归根到底就是学习力的竞争。

你只有成为一个高级学习者，你的能力才能得到提升，你才能打败你的对手在竞争中利于不败之地。

真正的学习能力是把有价值的知识转化为自己的能力的能力。

高级学习者在阅读的过程中会常常提出质疑——可能是质疑读到的知识，也可能是质疑自己过去得理念，然后高级学习者会思考这些知识与我有什么关系，搜索对照自己过去的经验，并且追问现象背后的本质。思考规划怎样用这些知识去解决自己的实际问题。

高级学习者自己做自己的拆书家

从高级学习者晋升为学习促进者，成为一名拆书家

成为一名促进者的好处：

在管理下属，教育子女，帮人参谋，自我提升等方面都对自己有极大的助益。

甚至

夫妻中最好的关系是双方都是彼此的治疗师，而不是彼此的差评师。

在夫妻之间也不应该是磨合的关系，而应该是相互培养，相互促进的关系。

高效能人士的七个习惯：

1.积极主动：积极的人使用积极的语言"我能"，”我要“,”我宁愿“。更多的是想方法，想策略，而不是找借口，抱怨。

2.以终为始

3.要事第一

4.双赢思维

5.知己知彼

6.综合绩效

7.不断更新

拆书帮便签读书法：

I：用自己的语言重述知识

A1：描述自己相关的经验

A2：以后我怎么应用。

目前只打算使用将书中的观点摘抄起来，强迫自己对知识进行内化，转化为能力。

**第四章：拆书帮与成人学习理论**

智慧的核心是如何处理经验，能够从经验中反思，能够从自己和他人的错误中学习，然后在生活实际中应用，是谓智慧人。

反思性之间的要点是对经验的反思

（1）联结，把新知识与自己的经验结合起来

（2）整合，寻找知识之间的联系

（3）确认，确定已经获得的 观点和情感的真实性

（4）内化，将知识内化为自己的能力。

学以致用的两种方式？

一种是扩张式的学以致用。比如临场学习面试技巧。扩张式的学以致用概括起来就是头痛医头，脚痛医脚，从根本上解决问题，治标不治本。

一种是重构式的学以致用。提升自己的核心竞争力，早早的规划自己的职业路线。找到问题的核心关键所在，从根源上解决问题的病灶，达到标本兼治的效果。

如何将知识进行内化？

1.体验-反思-改变行动-反思-继续行动验证，形成体验反思的螺旋。

2.对于同一个问题，进行多次的归纳-演绎，学习的次数越多，就越能将知识转化为自己的能力

学习促进者就需要思考，他所设计的学习环节，如何能让学习者尽可能多次的进行归纳和演绎。

三种学习训练的方法：

叙事性学习：善于讲故事，描述事实，将自己的亲身经历或者别人的事件加工改编，总结成案例，和故事。从而对知识点进行验证。

亲身经历学习：在安全的环境下，提供进行第一次练习新技巧的机会。

精神训练法：在大脑中过一遍，等于实际应用了一遍。比如上台演讲之前，参加聚会之前，在心中演一遍，在脑海中演变一次，在大脑中进行彩排一次甚至是多次。这样能够消除紧张，和增强自信。

在想象中，自己用所学的知识，处理问题时驾轻就熟，见招拆招，应付自如，当然就会想在实际工作中应用一把。

《说服你很简单》书中值得学习的理论观点。

有一个片段讲到要思考自己的客户一般都担心什么，以往经常遇到的异议有哪些，然后一条条记下来，下次有意向客户谈话的时候，你先把客户可能提出的异议说出来。

**第五章：拆书帮现场学习全攻略：**

这章中作者完善细致的讲解了整个拆书过程的详细步骤，如何操作，一步步，按照书中的步骤去走，自己就可以成为一名拆书家了，同时自己也可以参照这个流程做自己的拆书家，自己进行各种角色扮演。自己可以对照书中方法流程对自己的学习过程中进行拆书。

拆书的主要步骤：这里主要将其拆解为自己读书的过程。

1.筹划：

1.1.选书和通读全书，选书，根据自己的需求（自己要解决什么问题？自己需要培养什么能力？，自己遇到了什么困惑？自己要学习什么东西？）确定需要后就要，进行选择要读的书籍，可以通过豆瓣和亚马逊对书籍的评分进行选择要读的书籍，或者通过别人的介绍，通过读某本书的过程中发现新的要读的书籍。

1.2.课前调研 ，这一步结合了成人学习五大法则的第一点自我导向，调研学习者对针对相关的书籍，各自的经验以及各自的期望，了解学习者想通过此书解决自己的什么问题，学习到什么知识。

1.3.确定知识片段，确定删选书中要拆解的片段。

1.4.备课：准备好材料，对每个知识点准备一个自己的案例，将整个拆书的流程在自己心中走一遍。

2.现场

2.1现场>开场：说明拆书的目的，介绍书籍，提出 期望，说下简单的流程，可以进行分组

如何介绍一本书呢？

1.借鉴销售中的套路

FAB介绍发：

F是属性和功能，即这个产品有什么特点属性和功能。对比同类产品他有什么不同点。

A是产品的优点：即相比于竞争产品他的优势在哪里

B是客户利益于价值，通过使用我们产品能够您创造什么价值，能给您带来什么直接的好处，以及带来什么受益。

2.用客户的场景来描述产品

不是说产品怎么样，而是从事件，提问，影响，解决四个方面去描述

事件：读者的生活或者工作中可能出现什么问题发生什么事情

提问：用提问的方式，引发学习者的思考，遇到这类问题，你之前的处理效果怎样？还可以怎样？是不是没想到什么？

影响：这类事情造成的影响。

解决：我们产品就是针对您的实际需求，解决您的具体问题的。

2.2现场>请大家阅读，提出阅读的目的，读完之后要找出三个点，要找到片段的主题

2.3现场>讲解

用自己的话复述图书上下文或者解释，加工一个自己的案例，锁定使用的场景和范围，引发认知冲突，只有了解了冲突，才有学习进步的动力与空间，比如提问：你做这一行5年了，你觉得自己和刚毕业的从业一年的有什么差别？

从引发冲突这个案例，思考，自己平时的进步动力？

不断的提一些与自己的认识有冲突有差距的问题，来让自己意识到与别人的差别。从而激励自己要好好改变自己。

2.4.现场>激活经验

1.关于这个知识点要求学习者，举一个自己的或者见过的做的好的例子

2.关于这个知识点要求学习者，举一个自己的或者见过的做得不好的例子

3.请学习者把知识和自己的经验联系加工，改编成一个成功方案，总结成一个模板

4.设计测试题，检验学习的效果。

书中的《引爆点》关于内行的定义，以及 如何成为一个内行，是自己要好好学习并且加以利用的知识点。如何成为一个具有内行特质的人。

2.5现场>催化应用

1.想象自己的遇到的具体问题，并且思考怎么样用学到的知识点去解决这个问题。

2.在脑海中想象场景，想象未来在生活中的场景自己用学到的知识怎么去解决问题

3.要进行规划，制定计划，将所学的知识应用到工作和生活的具体情境中

4.要做出承若，对自己做出奖惩设定激励措施

5.提醒要定期回顾，检查承若的执行情况，行为的变化情况

**第六章：没有你拆不了的书**

对叙述类图书的拆解：

1.找出人物做的好的地方。

2.找出人物做的不好的地方

3.超越人物表现，看原则，脱离通常的好坏评价，从结果和利益的角度来评价，考虑人物的动机。

4.找冲突，找出那些凭借自己现有的经验和知识储备无法解释的地方，找那些和自己的想法，做法不一样的地方，找那些和大众的想法，做法不一样的地方。

当你能够不加思索的做到把叙述类的内容拆为己用的时候，对别人看过只能出发感受的东西，你却可以收获理性的启发，那么你的学习能力就达到高级学习者的境界了。

对影视类作品也可以进行拆解。

**第七章：拆书帮职场核心能力**

就像献给财神的祭祀品一般是猪头，献给时代的祭祀品一般是跟不上时代的人。此名言警句，要拿来警醒自己。

隔行并不见得就隔山，你只要找到其中不变的东西——职场核心能力，如果表现在具体的职位上的技能就像武侠小说中的招式，那么职场核心能力就是一个人的内力，内力浑厚的人可以轻松驾驭任何门派的招式。

拆解出说服能力：

1.说服别人就要说事实，说事实就必须要有细节，细节不能含糊笼统，要以具体的数据说话。

2.要想说服别人认同，首先自己要有十分的信心和百倍的热情，甚至狂热。

第七章还要继续总结吸收，文章已经拆解的知识点。

**第八章：讲解了各个不同级别的拆书家**

希望自己有一天也能成为一名高级学习者，以为拆书家。