

凸法则



[凸法则_下载链接1](#)

著者:[美]山姆·洪恩

出版者:长江文艺出版社

出版时间:2016-5

装帧:精装

isbn:9787535487186

★【“凸法则”，一条高效表达自我的心理法则，美国联邦政府人员奉为圭臬】

美国联邦政府沟通技巧内训课超级讲师、成功指导企业家获得数亿美元投资的高端王牌沟通策略师山姆·洪恩集多年经验智慧之大作。

★【永远告别怀才不遇的忿恨、只当配角的平凡、被拒绝的苦恼】

酒香也怕巷子深，“凸法则”将教你在第一时间打动那些将要给你“评分”的决策者，你的面试官、客户、投资人、上司……全面展现你的才华和优势，让你从怀才不遇、默默无闻，到击败竞争对手、脱颖而出，让所有人对你刮目相看。

★【八个步骤，快速增强你在别人心中的影响力，征服所有你想征服的人】

遇到事情想要退缩，并不是你的性格缺乏勇气，而是没有找到最好的面对方式和技巧，担心被否定。神奇的“凸法则”将通过实用的技巧，带给你百倍的自信与勇气。专为每个有梦想的、需要在竞争时代脱颖而出的有志之士量身打造。

八步带你成功逆袭，征服所有你想征服的人：

1.有一个完美的开始

INTRIGUE 之I：INTRO



2.有属于你自己的“凸”点

INTRIGUE 之N：NEW



3.有简明扼要的立意和表达

INTRIGUE 之T：TIME-EFFICIENT



4.有发人深省的引人之语

INTRIGUE 之R：REPEATABLE



5.有双向的交流和沟通

INTRIGUE 之I：INTERACT



6.有实实在在的付出

INTRIGUE 之G：GIVE



7.有本身价值的高度转化

INTRIGUE 之U：USEFUL



8.有以事实服人的证据

INTRIGUE 之E：EXAMPLES

★【从现在开始，所有人都将对你刮目相看：凸出来，你就是焦点】

随书附赠实用《凸法则修炼手册》

美国联邦政府沟通技巧内训课

高效表达自我，快速获取好感



本书主旨：“凸法则”，一条高效表达自我的心理法则

面对在如今这个信息爆炸，人人变得耐心有限的快节奏时代，在与其他人建立“连接”时，如何瞬间引起别人的深度注意并获得认可，是种必不可少的能力。书中所讲“凸法则

是一种运用心理学，达到“知己知彼”状态的竞争法则：揣摩决策者需求点、挖掘自身的绝对优势、创新思路、高效率传达信息，从而快速获得决策者的兴趣、信任和认可。



你知道吗？

竞争时代，你最多有60秒让你或你的项目引起面试官、客户、投资人等的兴趣。

面试官更在乎的，不是你有多少年工作经验，而是你解决过的问题和取得的成就。

简历、广告，甚至好项目被否决，是因你没在第一时间把最独特的优点展示出来。



想象一下：

当你老了，是否会后悔在追逐梦想时因畏惧失败而退缩，与宝贵的机会失之交臂？

当你老了，是否会懊恼一生都扮演默默无闻、不被关注的小角色，只因不善表达？

当你老了，是否会遗憾在事业上的怀才不遇、处处碰壁，以致一生都活得不快乐？

再想象一下：

如果你一开口，决策者就前倾身子、抬起眉毛，被你的话深深吸引是什么感觉？

如果有三百人同时竞争你梦想的职位，而你轻轻松松就脱颖而出了是什么感觉？

如果你的努力能被所有的决策者、所有的机遇认可，事业扶摇直上是什么感觉？



“凸法则”可以：告诉你精彩绝伦的想法和立竿见影的招数——无论你是需要被雇用，提拔，投资，当选，签合同，理解……带领你赢得梦想中的人生。



“仅浏览了10秒钟，我就被山姆引人入胜的故事吸引了。这是我看到的关于如何与人沟通的书中最实际、最鼓舞人心和最可行的一本。”

——德雷克·西弗斯，演讲《如何发起一场运动》的TED演说家、CDbaby网站创始人

“用真诚去影响别人不仅是可能的，也是更可取的，这本书告诉你怎么做。”

——琼·法伦博士、Curemark公司创始人，凭“年度标新立异”获2014年史蒂夫金奖

“山姆的新书包含了一切她向我推荐的东西：真实、新颖、高效、迷人、互动和可行。山姆活在这些之间，现在，她带领我们也这样做！”

——罗伯特·沃尔克特，凯洛格商学院和凯洛格创新网络的创始人兼执行董事

“山姆·洪恩是我见过最会倾听的人，也是最会聊天的人。这本书可以帮助任何人建立联系，无论是在家还是工作中。”

——玛丽亚·伯顿·尼尔森，创新与规划的副总裁、美国社会协会高管

“你还在思索如何用创新的方式解释你正在做的事情吗？你还在寻找如何用创新的方式传达清楚你能够提供的价值吗？这本书会告诉你怎么做。”

——索尔·卡普兰，商业创新工场的创始人

“在没有读《无边界沟通》之前，甚至都不用去想准备游说、提议或展示。”

——凯·科普洛维茨，美国网络的创始人、思林博德企业的联合创始人兼董事长

“这是一本具有真知灼见的书，关于如何发起一场运动，不但能够持续，而且能够与志愿者、捐赠人、战略伙伴等任何与你的品牌相交的人缔结真正的联系。”

——亚当·布劳恩，许诺铅笔基金的创始人

“对于想要在职场上更上一层楼和想要创建更多战略网络的人，这是一本必读之书。”

——贝特西·迈尔斯，哈佛大学肯尼迪学院公共领导中心的前执行董事

“山姆·洪恩提问与回答的问题，正是你我都苦苦挣扎其中的。她的的问题是：在浮躁与异化的文化中，怎样才能真正与人沟通？答案是自定义的友好界面。”

——伊丽莎白·莱瑟，欧米茄研究所的联合创始人、《破碎重生》的作者

“这些通俗易懂的技巧穿越时代，读起来就像现代版的《如何赢得朋友及影响他人》”

。

——麦希·阿格拉沃尔，
福布斯排行榜“千禧一代前二十名”之一，THINX公司的创始人

“本书关于如何表达简明扼要的见解发人深省。”

——罗杰·亨特，项目经理、TEDxUGA演说家

“我曾在演出时见过山姆，她让我眼前一亮，这本书也是如此。”

——李约翰·杜马，播客《热情洋溢的企业家》的创始人兼主持

“不管你是要游说、展示、推介还是劝说，都需要知道如何透过喧闹让他人听到自己。山姆·洪恩的这本充满智慧与吸引力的书会告诉你如何获得并保持他人的注意力。”

——丹尼尔·H·平克，《全新销售》和《驱动力》的作者

“如果不能引起别人的注意，就永远不能与人做起生意。山姆·洪恩的新书告诉你如何快速赢得关注与尊重，激励他人倾听自己。”

——特里·琼斯，速旅公司的创始人、Kayak.com网站的创会主席、WayBlazer主席

“任何一个企业家、总经理和教育者，都能从阅读这本才华横溢的书中受益匪浅。”

——艾米·威尔金森，前白宫学者、《创造者的代码》作者

“你想成为更加令人信服的沟通者吗？山姆带你走进如何创新地发起真实对话，缔结有意义的人脉联系，真正帮你从陌生人变身朋友。”

——启斯·法拉利，《别自个儿用餐》、纽约时报头号畅销书《谁在背后挺你》的作者

“在如今这个越来越散漫的职场，这些给在职员工和客户的技巧，集中关注他们的需求和优先权.....这对每一位领导者而言都是必读之书。”

——马歇尔·戈德史密斯，Thinkers 50 全球商业思想家前十名

作者介绍:

山姆·洪恩 (Sam Horn)，美国心理学家，风靡全球的沟通学、心理学畅销书作家，国际演说家，沟通策略师，为美国联邦政府机构人员和世界顶级企业家、CEO开设专业的沟通心理课程。

目录: 引言

第一部分 INTRIGUE 之I: 开场

第一章 问“你知道吗”的问题

第二章 示人以鱼

第三章 展示罕见特点

第四章 把否定转变为肯定

第五章 做好心理准备，而不是紧张

第二部分 INTRIGUE 之N: 新颖

第六章 创造下一个新东西

第七章 跟上时代

第八章 用全新的眼光看世界

第九章 让幽默带给人喜悦
第三部分 INTRIGUE 之T：高效
第十章 说话不简练，难怪被讨厌
第四部分 INTRIGUE 之R：可重复
第十一章 创造引人之语
第五部分 INTRIGUE 之I：互动
第十二章 永远不要再做电梯演讲
第十三章 开始互利共赢的对话
第十四章 促进互动会议和项目
第六部分 INTRIGUE 之G：给予
第十五章 调整你的沟通方式
第十六章 倾听别人，就像你希望如何被倾听一样
第七部分 INTRIGUE 之U：有用
第十七章 创建现实关联
第十八章 提供选项，而非命令
第八部分 INTRIGUE 之E：实例
第十九章 用“邮轮上的狗”阐释观点
第二十章 让人们身临其境
第二十一章 一劳永逸地扩大影响
INTRIGUE 法（凸法则）
INTRIGUE 法（凸法则）小测验
• • • • • (收起)

[凸法则 下载链接1](#)

标签

沟通

方法论

沟通类的书

技巧

心理学

好书，值得一读

成长

我想读这本书

评论

成功学终于与时俱进了，碎片化，传播，影响力，再不凸出来表现自己就要被时代淹没了

一本讲“如何抓重点快速推销自己”的书，其中5W和7P表格很有用，其他的，嗯……适合社恐患者掩饰……………

觉得看完浪费时间了

废话很多。例子都很浅薄，没什么说服力。满书散落的名人名言，显得特别傻。读完就会立刻处理掉，并不会让它进入书架。

有亮点，也能引发思考，但这些内容不足以支撑成一本书。作者更多的像是在发现规律和优秀的人之后往自己的法则里套，法则略牵强。

超爱！书里是讲沟通，也是讲培训、演讲、写作，任何可以建立互动交流关系的情境都可以应用。

帮助你如何快速并且有效的取得他人的注意力，以在方案提交、谈判等场合获得自己想要的结果

值得放在手边

言简意赅，简单实用，多看几遍，大有收获。

都特么的是套路

乍一看觉得还行，细看看也没啥东西。

营销5个w和一些沟通技巧。一般励志书。

整本书的核心都是在强调，我们应当把日常沟通中的「展示自己」转化为「关注他人」，把「私人故事」变成「大家的故事」。作者用了21章来详细讲述实例、技巧和道理，除了最后一章略感啰嗦外，其余的部分值得一读再读。

此书是一本极好的工具书，其中一些理论和方法适合时时翻阅。关于沟通的目标性，及时性，高效性做了详细的讲解。最大的获益之处在于，本书不是说教如何成功，而是用极好的事例告诉读者，如何使参与活动的各方都能获益。所谓共赢才是沟通的核心。

到手最大的感觉是：书（外观上）的质量很好

新概念，就像去年读的《反脆弱》一样，把传统的市场营销学在某个垂直领域做了深挖。还是那句老话，方法有很多，行动却很少。看多了这一类熬鸡汤的书，还不如自己去杀只鸡来得实在。

不知所云

Intrigue 脱颖而出的套路。

一些模型挺好的，适合头脑风暴。但总觉得全书脉络不够清晰。

[凸法则_下载链接1_](#)

书评

每个人的潜力都是无限的，每个人都可以从默默无闻到脱颖而出，这其中的距离，就只是这本书的距离，这本《凸法则》就具有这样独特的魔力。
《凸法则》是本什么样到书？
官方说法，这是美国联邦政府沟通技巧内训课的课程，通俗点说，你想征服谁，看这本书就知道该如何下手了～...

有一回，麦肯锡公司为一家重要的大客户做咨询。咨询结束的时候，麦肯锡的项目负责人在电梯间遇到了对方的董事长，对方询问项目的进程。该项目负责人由于没有事先准备，也就没办法在电梯从30层到1层的时间内把结果说清楚。最终，麦肯锡失去了这个重要的大客户。后来，麦肯锡要求...

《凸法则：从默默无闻，到脱颖而出》是美国联邦政府沟通技巧内训课超级讲师山姆·洪恩的新书，本书提出一个大家都关心的问题，如何快速增强自己在别人心中的影响力？作者山姆·洪恩是一名定位/ 信息传达/ 品牌推广策划家。她的客户包括英特尔、美国宇航局、波音公司、Cisco ...

本书核心

核心内容是如何通过更好地沟通让自己在各种场合脱颖而出，也就是书名说的intrigue，并且通过这样的沟通加深关系。 内容亮点

本书的核心是通过“Attention”这个词展开的，基于Attention探讨其对于relationship的影响，如何通过更好的表达吸引别人的attention。内容基...

18021 《凸法则》1.W5表格的制作，知道吗的开场白（前提对象关心）

2. “想象一下”的环境营造，“不必想象”真实案例建议

3. “你有过这...”痛点场景表达，图像化展示 4.不同和关注，能让你获取优势

5.二次对话，明确拒绝意图才知接受机会 6.自信，王者态度（感受最深的点） 7.7P...

《凸法则》，一条高效表达自我的心理法则。作者山姆·洪恩是美国权威心理学家，美国联邦政府机构内训讲师，全球范围内极具影响力的沟通大师，TED国际演说家。

《凸法则》，从默默无闻到脱颖而出。普通版的凸法则也许大家听说过，叫W5，即What（什么）：你要为之做准备的事情...

“当我们走到生命尽头，回过头去看，才会发现我们在意的是：我们是否与那些对自己而言至关重要的人真诚沟通过？”你是不是也曾经有过类似的经历：

当你走进考场，面对招聘的面试考官，想在短时间内展示出自己的能力与优势，赢得心仪的岗位，却因为紧张拘束，并没能如愿发挥； ...

写的乱七八糟，没有总结，就是罗列了一下每章的重点内容。引言 第一部分 INTRIGUE 之I：开场 第一章 问“你知道吗”的问题 第二章 示人以鱼 第三章 展示罕见特点 第四章 把否定转变为肯定 第五章 做好心理准备，而不是紧张 第二部分 INTRIGUE 之N：新颖 第六章 创造下一个新...

开场： 1.用你知道吗开始。。。想想一下。。。
2.用道具；不要只讲述，要提问；可以用人的照片等去展示
3.与决策者不同的是“竞争优势”，相同的则是共同优势
4.阐述对方的疑虑，然后去打破和解决它 5.勇敢上吧，然后用身体姿势带动语言姿势
新颖： 1.应用7P理论（purpose, pe...

与其说是一本运用心理学的书，我倒觉得不如说是一本工具书。的确书中介绍了很多小方法小细节是我们日常生活中并没有注意过的，但是要是想看了一本书就觉得可以提高自己的沟通技巧还是不可能的。这本书看的时候要做笔记，因为轮廓很大，细节很多，日后要温习。长时间的实践下来...

在某处，总有不可思议的东西在等待着被发现。
我是一个情商很低的人，有时候我不愿和别人相处，沟通，只愿活在自己的世界中。怎样同别人友好相处，在职场上如鱼得水，是我现在越来越关注的问题。因为我发现，一旦进入职场，工作能力是一方面，交往能力更是十分重要的一方面。 ...

[凸法则 下载链接1](#)