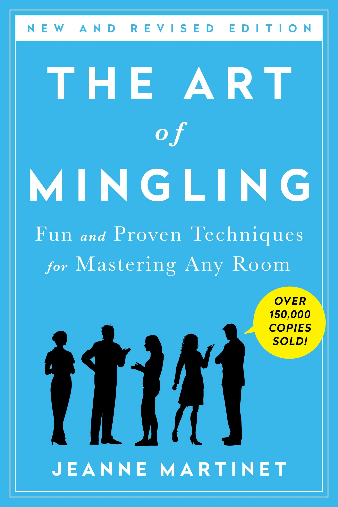
**图 书 推 荐**

**中文书名****：《融入的艺术：高效直接地获得你想要的任何人脉》**

**英文书名：THE ART OF MINGLING**

**作 者：Jeanne Martinet**

**出 版 社：St. Martin’s Press**

**代理公司：ANA/Connie Xiao**

**页 数：268页**

**出版时间：2015年10月**

**代理地区：中国大陆、台湾地区**

**审读资料：电子稿**

**类 型：职场励志**

**版权已授：2017年授权湖南文艺出版社，版权已回归。**

**中简本出版记录**

**书 名：《融入的艺术：高效直接地获得你想要的任何人脉》**

**作 者：（美）珍妮·马丁内特 (Jeanne Martinet)**

**出版社：湖南文艺出版社**

**译 者：刘勇军**

**出版年：2017年**

**页 数：256页**

**定 价：39.8元**

**装 帧：平装**

**现代社会的社交宝典**

　　 高效、直接地获得你想要的任何人脉！现代商业社会里每个人都该学会的生存技能，掌握融入的艺术，就握住了赢家的底牌。

**实用方法和丰富案例**  
　　 丰富的方法指导和案例解说，资深培训专家手把手教你流行于北美高端人群的成功法则，高效强化人脉圈的深度和广度，优化、精炼、驾驭自己的朋友圈！

**畅销经典之作**  
　　 初版面世至今已畅销多年，10个国家译介出版，累积销售过百万册。本特别增加新媒体时代的社交方法，与时俱进，再续经典！

**内容简介：**

想到要去参加一个大型聚会，你会感到口干舌燥吗？比起面对面的交谈方式，你会不会觉得行走在网络中才更舒适？在这个问题上，你并不孤单——全世界有90%的人都患有或多或少的社交恐惧症。而本书则提供了一种有效的解决方法，可以使你战胜恐惧，在任何形式的商业和社交聚会中游刃有余。

本书初版面世至今已畅销25年，在10个国家译介出版，累积销售近百万册。全新修订版特别增加新媒体时代的社交方法，与时俱进，再续经典。

**作者简介：**

**珍妮•马丁内特（Jeanne Martinet）**出生和成长于美国马里兰州巴尔的摩，于弗吉尼亚大学获得学士学位。在纽约出版业工作七年后，她成为了一名自由撰稿人和编辑。她笔下文章和博客充满幽默，见刊于*OZY*和《赫芬顿邮报》（*The Huffington Post*）以及各地方报纸。

珍妮也是一位知名畅销书作家，供稿于《纽约时报》、《纽约每日新闻》、《芝加哥论坛报》、《波士顿环球报》、《花花公子》、《华盛顿邮报》、《旧金山纪事报》等媒体，曾在《今日秀》、美国国家公共广播的《晨报》和纽约公共广播的《伦纳德•洛普特秀》等上百个电视和广播节目中分享她幽默而实用的“融入”心得，珍妮也因此获称“融入小姐”（Miss. Mingle）。

目前珍妮·马丁内特生活在纽约曼哈顿。

推特：@Miss\_Mingle

**媒体评价：**

“就像很多人相信瑜伽的力量，马丁内特相信‘融入’的魅力。在她看来，‘融入’这一能力可以靠规律性锻炼培养。”

——《纽约时报》（*The New York Times*）

“这部有趣的指南包含了一些巧妙的想法，旨在让‘融入能力’这朵美丽的花从墙上离开，进入所有人的怀抱。”

——莱蒂西亚·鲍德里奇（Letitia Baldridge）

“《融入的艺术》从派对中去除‘惊吓’环节，无论是与商务聚会，还是私人社交。”

——《出版者周刊》（*Publishers Weekly*）

“派对专家珍妮·马丁内特。”

——《纽约每日新闻报》（*New York Daily News*）

“马丁内特发明了一种技巧，让我们在任何社交场合下都能保持轻松惬意。”

——《芝加哥论坛报》（*Chicago Tribune*）

**《融入的艺术》**

目录

新版序 /// 001

引言：为何要学习社交艺术 /// 001

**第一章 　克服社交恐惧症**

一　蔓延全球的病症——网络依赖 /// 002

二　如何“以假乱真” /// 004

三　四种克服恐惧的幻想良方 /// 006

◎ “裸聊室”想象法

◎ 隐形人幻想法

◎ 小伙伴计划

◎ 名人效应

四　选择你的第一个小圈子 /// 012

◎ 选择“壁花”练习社交

◎ “以貌取人”

◎ 注意身体语言

◎ “人多好办事”

**第二章 　芝麻开门：来一次光鲜的亮相**

一 各就各位，整装待发 /// 018

◎ 要不要握手

◎ 注意你的微笑

◎ 说谎的哲学：为什么撒谎必不可少

二　四项基本准入技巧 /// 023

◎ 诚实策略

◎ 淡入策略

◎ 夸赞他人

◎ 老练程度测试

三　各种氛围下的开场白 /// 032

◎ 第一级：保守

◎ 第二级：调皮

◎ 第三级：大胆

**第三章 　接下来怎么做？深入谈话的诀窍**

一　从糟糕的开场白“反败为胜” /// 039

二　需不需要谈及职业话题 /// 041

三　十种行之有效的社交技巧 /// 045

◎ 词穷时的记忆法

◎ 采访

◎ 玩游戏

◎ 对房间里的其他人发表看法

◎ 不用顾忌陈词滥调

◎ 关于眼神接触

◎ 提示策略

◎ 回音法

◎ 慎用幽默

◎ 如何应对喜欢开玩笑的人

四　要不要让内心的情感溢于言表 /// 062

五　倾听的秘诀 /// 066

◎ 了解原因

◎ 聆听技巧

**第四章　巧妙脱身：摆脱困境和转移话题的技巧**

一　脱身的恰当时机 /// 074

◎ 烦躁和其他不适感

◎ 不合拍

◎ 保全颜面

◎ 消失中的圈子

◎ 最佳社交时间

二　脱身礼节 /// 077

◎ 知道去什么地方

◎ 社交生存的五条准则

三　摆脱困境：12条脱身策略 /// 080

◎ 自助餐脱身法和其他快捷实用的脱身借口

◎ 手机脱身

◎ 诚实脱身

◎ 悄无声息地脱身

◎ 换岗脱身

◎ 巧妙脱身

◎ 握手逃离

◎ 替代品

◎ 私人经理

◎ 达成共识

◎ 假装找人

◎ 先发制人：躲球游戏

四　紧要关头的脱身技巧 /// 092

**第五章　一些非常聪明的策略：高级社交技巧**

一　受过良好教育的人该如何社交 /// 096

◎ 转移话题小能手

◎ 顺杆儿爬

◎ 重复法

◎ 琐事怡情

◎ 如影随形法

◎ 蝴蝶穿花（只适用于社交达人）

二　如何做个信心十足的社交达人 /// 106

◎ 假装认错人

◎ 单刀直入（只适用于社交达人）

◎ 引经据典

◎ 其他小技巧：穷途末路时，如何说开场白

◎ 多敬酒

三　老练的身体语言 /// 118

◎ 神秘策略

◎ 触摸技巧

◎ 误打误撞

◎ 转身策略

四　谈话技巧：使用道具 /// 124

◎ 配饰

◎ 误用手机害处多

◎ 端盘策略

◎ 妙用吧台与餐桌

五　双人战略：团队配合式社交 /// 137

◎ 聚会前的战术准备环节

◎ “采购”交流对象

◎ 让“同道中人”聚到一起

◎ “牧羊”之术

◎ 同舟共济

◎ 配偶召唤

**第六章　定制社交策略：特殊场合社交指南**

一　掌握时事 /// 146

◎ 转移时事要旨

◎ 主动坦白

◎ 展现你的勇气

◎ 高压危险区域！政治话题

二　普通老百姓：在公共场所社交 /// 156

◎ 在户外或人群中交际

◎ 趁排队的时候交际

◎ 电梯社交

三　公事公办的社交 /// 166

◎ 名牌小技巧

◎ 关于商务名片的建议

四　为了爱情社交 /// 170

◎ 非聚会型恋爱场所

◎ 寻爱帮手

五　做东：如何取悦你的宾客 /// 176

◎ 做东恐惧症

◎ 聚会教练

◎ 聚会的风水学

**第七章　如何应对困境**

一　适时说谎，免于一劫 /// 182

二　小小失态怎么办 /// 183

◎ 穿错衣服很尴尬

◎ 引荐他人：周而复始的噩梦

◎ 社交中的补救措施——故事圆场法

◎ 故事圆场法的万能模板

◎ 犯了错误拒不承认也是一门艺术

◎ 救场专家

三　艰难环境下，如何自如应对 /// 200

◎ 沙丁鱼罐头

◎ “空巢”危机

◎ 对付醉鬼

◎ 对付极度自大的人

◎ 如何巧妙地融入别人的聚会

四　入座式社交 /// 211

五　极端情况快速补救措施 /// 214

◎ 如何应对令人不悦的身体接触

◎ 巧妙应对羞辱

◎ 及时止损（何时该收手回家）

**第八章　聚会后：深入交往指南**

一　如何深入交往 /// 221

◎ 电子邮件或者短信

◎ 脸书

◎ 领英

◎ 推特

◎ 深入交往后该说的话

◎ 语音技巧：何时使用你的声音

◎ 手写便条的好处

二　高期望值 /// 227

**第九章　悟道：社交之道**

◎ 无为：社交前的冥想法

◎ 阴阳循环

◎ 退而求其次的艺术：太极原理的运用（向太极拳爱好者道歉）

◎ 一个人的时候，怎么发现乐趣

**谢谢您的阅读！**

**请将回馈信息发至：萧涵糠(Connie Xiao)**

安德鲁﹒纳伯格联合国际有限公司北京代表处

北京市海淀区中关村大街甲59号中国人民大学文化大厦1705室, 邮编：100872

电话：010-82449325

传真：010-82504200

Email: Connie@nurnberg.com.cn

网址：www.nurnberg.com.cn

微博：<http://weibo.com/nurnberg>

豆瓣小站：<http://site.douban.com/110577/>

微信订阅号：ANABJ2002

