

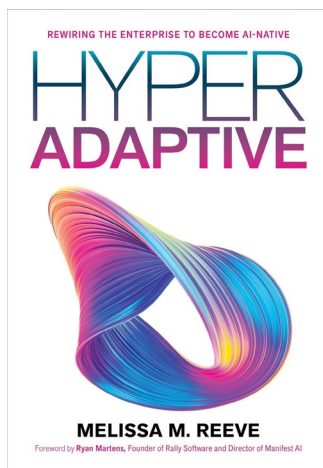


英国安德鲁·纳伯格联合国际有限公司北京代表处

ANDREW NURNBERG ASSOCIATES INTERNATIONAL Ltd.

安德鲁·纳伯格联合国际有限公司

2026 BIBF 经管图书



欢迎下载 2026 安德鲁中文书目：

http://www.nurnberg.com.cn/booklist_zh/list.aspx

请将反馈信息发至：

黄家坤 (Jackie Huang) : JHuang@nurnberg.com.cn

吴伊裴 (Jessica Wu) : Jessica@nurnberg.com.cn

高馨滢 (Melody Gao) : Melody@nurnberg.com.cn

张博涵 (Brady Zhang) : Brady@nurnberg.com.cn

安德鲁·纳伯格联合国际有限公司北京代表处

公司网站: [Http://www.nurnberg.com.cn](http://www.nurnberg.com.cn)

新浪微博: <http://weibo.com/nurnberg>

豆瓣小站: <http://site.douban.com/110577/>

小红书号: “安德鲁读书”

微信订阅号: 安德鲁·纳伯格联合国际有限公司北京代表处



扫码关注ANA微信账号
获取最新版权资讯

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: 010-82504106 网址: www.nurnberg.com.cn



目 录

中文书名:《市场营销灵感书(简洁建议)》	12
英文书名: The Marketing Inspiration Book (Concise Advice)	12
中文书名:《焦虑时代的希望之道》	13
英文书名: DISCIPLINES OF HOPE: Generating Faith in the Future for an Anxious Age	13
中文书名:《无畏团队(第二版): 四步打造敢说真话、勇于创新的高绩效文化》	15
英文书名: THE 4 STAGES OF PSYCHOLOGICAL SAFETY, 2ND EDITION: How to Build a High-Performance Culture.....	15
中文书名:《AI 招聘: 从聊天机器人到人才分析——企业揽才实操指南》	18
英文书名: RECRUITING WITH AI: From Chatbots to Talent Analytics- This is How Companies Find New Talent.....	18
中文书名:《超适应力: AI 原生型企业组织重构》	20
英文书名: Hyperadaptive: Rewiring the Enterprise to Become AI.....	20
中文书名:《团队不敢坦白的七个致命管理陷阱》	22
英文书名: WHAT YOUR TEAM WON'T TELL YOU: The 7 Management Fails to Avoid.....	22
中文书名:《赢在 AI 时代: 你的经验无可替代》	24
英文书名: THE HUMAN ADVANTAGE: What AI Can't Do Without You--Leveraging Your Experience for Better Thinking, Faster Decisions, and Work That Matters.....	24
中文书名:《30 天练就自信领导力: 从容自信、抵御压力与有力说服他人的方法》	25
英文书名: LEAD WITH CONFIDENCE IN 30 DAYS: How to Remain Confident, Withstand Pressure and Convince Others with a Strong Voice	25
中文书名:《请尽管打扰: 真正的领导者如何在关键时刻挺身而出》	26
英文书名: PLEASE DO DISTURB: How True Leaders Show Up When It Matters Most.....	26
中文书名:《绩效赋能: 一种推动组织绩效的新模式》	29
英文书名: Performance Enablement: A New Model for Driving Organizational Performance	29
中文书名:《激活团队: 从管控到赋能的 5 个领导习惯》	30
英文书名: MAKE WORK WORK: The 5 Daily Practices of the Employee-Centric Leader	30
中文书名:《大脑升级: 神经韧性领导者的冷静法则》	32
英文书名: Is Your Brain Ready? Neuro Resilient Leader Calm, Clarity, and Confidence Even Under Pressure	32
中文书名:《爱的领导力: 激活商业中最强大的驱动力》	33
英文书名: DESIGN LOVE IN: How to Unleash the Most Powerful Force in Business	33
中文书名:《沃土繁花: 培育助力员工成长的优质企业文化》	35
英文书名: CULTURE BLOOMING: Nurturing Workplaces Where People Grow	35
中文书名:《成交: 让客户无法拒绝的 24 个销售技巧》	38
英文书名: CLOSE THAT SALE: The 24 Best Sales Closing Techniques Ever Discovered	38
中文书名:《说服型领导: 调动团队与落地想法的实用技巧》	41
英文书名: THE PERSUASIVE LEADER: Proven Strategies for Moving People and Ideas	41
中文书名:《即兴成事: 逆境里的破局思维》	42
英文书名: The Jugaad Mindset: The Life-Changing Power of Making Do.....	42
中文书名:《我想要更多: 为何你的工作依然重要》	43



英文书名: I WANT MORE: Why Your Job Still Matters	43
中文书名:《诗商: 唐诗宋词里的商业心法》	44
英文书名: VERSES OF WISDOM: Modern business lessons from classical Chinese poetry.....	44
中文书名:《创业冷静期: 做出清醒选择的 18 道自测题》	45
英文书名: To Start Up Or Not Start Up? 18 questions that every founder and entrepreneur must face to make smart and realistic choices.....	45
中文书名:《五工具决策团队: 掌握 FLASH 模型, 将个人判断力变成团队优势》	46
英文书名: THE FIVE-TOOL TEAM: Bringing Out the Best in People to Make Better Decisions.....	46
中文书名:《反英雄之利: 成就本真领导者的非凡之道》	48
英文书名: THE ANTIHERO ADVANTAGE: Become the Leader You're Meant to Be	48
中文书名:《智领未来: 21 个日常管理难题的科学领导策略》	50
英文书名: Leadership Intelligence: Science-Based Strategies for Mastering Twenty-One Everyday Management Challenges.....	50
中文书名:《升维领导力: 在 AI 时代放大人的价值》	52
英文书名: LEAD WITH AI. STAY HUMAN.: How modern leaders orchestrate enterprise value.....	52
中文书名:《不再孤军奋战: 神经科学揭示的领导力真相》	53
英文书名: BEYOND WORDS: How to lead people from survival to success	53
中文书名:《人脉为王: 长期主义成功法则》	54
英文书名: Take It Personal: How to Succeed by Building Relationships and Playing the Long Game	54
中文书名:《败中求胜: 顶级企业家的失败哲学》	56
英文书名: Fail Smarter: Lessons from the Best on Turning Setbacks into Breakthroughs	56
中文书名:《秘密 (第四版): 杰出领袖的所知所行》	57
英文书名: The Secret, 4th Edition, Revised And Expanded: What Great Leaders Know and Do.....	57
中文书名:《笑声的力量: 建立联系、提升士气、领导团队的五大幽默策略》	59
英文书名: THE LAUGHTER FACTOR: The 5 Humor Tactics to Link, Lift, and Lead	59
中文书名:《超级英雄领导力: 28 项领导者心法与实战》	63
英文书名: Superhero Leadership: 28 Ways to Lead with Courage, Strength, and Compassion	63
中文书名:《操纵术: 如何看破并终结不公平的沟通陷阱》(第 6 版)	65
英文书名: MANIPULATION TECHNIQUES: How to Defend Yourself	65
中文书名:《人机共舞: 职场中 AI 协作的艺术与策略》	67
英文书名: Manage the Machine: How to Harness Human-AI Collaboration at Work.....	67
中文书名:《智用 AI: 看透炒作, 用基础思维驯服未来》	69
英文书名: How to AI: Cut Through the Hype. Master the Basics. Transform Your Work.....	69
中文书名:《是真团队, 还是碰头会? 打造常胜团队的秘诀》	72
英文书名: Are You a Team or a Meeting? How to Build Teams that Win	72
中文书名:《起于杯盘之间: 我做服务员时学到的商业知识》	74
英文书名: Turning Tables: Everything I Needed to Know about Business I Learned as a Waiter.....	74
中文书名:《CEO 进化论: 当旧法则迅速失效, AI 时代的管理者如何重塑影响力》	75
英文书名: Next Gen CEO: Why Everything You Know About Leadership is About to Expire)	75
中文书名:《治愈领导者: 自我疗愈的七个步骤》	77
英文书名: HEALING LEADERS: 7 Steps to Recovery of Self.....	77
中文书名:《深渊与巅峰: 硅谷传奇创始人的逆袭心理学》	79
英文书名: FOUNDERING: How Silicon Valley's Greatest Entrepreneurs Go Deep to Rise High	79
中文书名:《青年行动: 从零创建非盈利项目指南》	81



英文书名: YOUTH: The Young Person's Guide to Starting a Nonprofit	81
中文书名:《价值驱动者:对全面企业家精神的呼吁》	83
英文书名: THE VALUE DRIVERS: A Plea for Holistic Entrepreneurship	83
中文书名:《赢在经济学:掌握 30 个人生抉择的实用法则》	84
英文书名: ECONOMICS FOR THE WIN: Practical Principles for Mastering Thirty Life Decisions.....	84
中文书名:《数据能力与领导力:为什么数据驱动的转型不仅仅需要技术》	86
英文书名: Data Capabilities And Leadership: Why a Data-Driven Transformation Needs More Than Technology	86
中文书名:《重获新生:老牌企业如何应对数字转型》	87
英文书名: RESURGENT: How Established Organizations Can Fight Back and Thrive in an Age of Digital Transformation.....	87
中文书名:《从零到一:生产性资产与社区力量打造持久财富》	89
英文书名: Getting To One Perfect: Using Productive Property to Create Wealth, Community, and Generational Security	89
中文书名:《高效会议七法则:打造真正能解决问题的会议设计》	89
英文书名: Your Best Meeting Ever: 7 Principles for Designing Meetings That Get Things Done	89
中文书名:《破局而立:在混沌中开创未来新格局》	91
英文书名: LEADING IN CHAOS: Portals to a New Future	91
中文书名:《文化 4.0:企业文化的未来》	92
英文书名: CULTURE 4.0: The Future of Corporate Culture	92
中文书名:《谱写生活:音乐人的财富、人脉与事业经营指南》	94
英文书名: COMPOSING A LIVING: A Music Creator's Guide to Money, Relationships, and Business	94
中文书名:《领导力科学:扩大影响力的九种方式》	96
英文书名: THE SCIENCE OF LEADERSHIP: Nine Ways to Expand Your Impact.....	96
中文书名:《白金劳动力:面向 21 世纪产业转型的员工招聘与培训指南》	99
英文书名: THE PLATINUM WORKFORCE: How to Train and Hire for the 21st Century's Industrial Transition	99
中文书名:《不完美的魔力:以“七成火候”解锁创新与高效能的秘诀》	101
英文书名: THE MAGIC OF IMPERFECTION: The ¾ Baked Secret to Unlocking Innovation and Getting More Done	101
中文书名:《从创始人到未来:通往影响力、长久发展与员工持股的商业路线图》	103
英文书名: FROM FOUNDER TO FUTURE: A Business Roadmap to Impact, Longevity, and Employee Ownership.....	103
中文书名:《包容性领导者的日常实践:建立归属感文化指南》	106
英文书名: Daily Practices of Inclusive Leaders: A Guide to Building a Culture of Belonging	106
中文书名:《发现员工的闪光点:肯·布兰查德如何改变全球领导方式》	109
英文书名: CATCH PEOPLE DOING THINGS RIGHT: How Ken Blanchard Changed the Way the World Leads	109
中文书名:《营收运营优势:最大化营收团队潜能》	111
英文书名: The RevOps Advantage: How to Maximize Your Revenue Teams' Potential.....	111
中文书名:《汽车冲击:中国如何实现反超德国与德国的未来——中国创新力量的幕后故事》	113
英文书名: The Car Shock: How China Managed to Overtake Us - and What That Means for Our Future - A Behind-the-Scenes Look at China's Innovation Power	113
中文书名:《胜负 0.7 秒: F1 赛车中的领导力与人生智慧》	114



英文书名: Seven Tenths of a Second: Life, Leadership and Formula 1	114
中文书名: 《5 次对话: 如何在工作中加强信任, 敬业度和业绩》	116
英文书名: 5 Conversations: How to transform trust, engagement and performance at work	116
中文书名: 《制胜销售: 让客户心甘情愿主动买单》	118
英文书名: WINNING AT SALES: How to Get So Good People Say “Thank You” for Letting Them Buy....	118
中文书名: 《关键对话力: 化解高冲突沟通的生存指南》	119
英文书名: We Need to Talk: A Survival Guide for Tough Conversations.....	119
中文书名: 《无畏领导: 在不确定时代如何敢为人先》	121
英文书名: Strong Ground: The Lessons of Daring Leadership, the Tenacity of Paradox, and the Wisdom of the Human Spirit.....	121
中文书名: 《打造爆款品牌: 用好莱坞叙事秘诀成就商业传奇》	123
英文书名: CREATING A BLOCKBUSTER BRAND: Hollywood's Storytelling Secrets For Your Business	123
中文书名: 《零工经济的未来》	124
英文书名: HUMANS AS A SERVICE: The Promise and Perils of Work in the Gig Economy	124
中文书名: 《工作重塑: 未来职场的地震式变革》	126
英文书名: Rethinking Work: Seismic Changes In The Where, When, And Why	126
中文书名: 《公司治理: 原则、政策与实践 (第五版)》	129
英文书名: CORPORATE GOVERNANCE: Principles, policies, and practices, Fifth Edition	129
中文书名: 《员工福祉的力量: 超越敬业度, 打造蓬勃发展的团队》	132
英文书名: The Power Of Employee Well-Being: Move beyond Engagement to Build Flourishing Teams....	132
中文书名: 《建立信任的艺术: 改变生活、团队与组织》	134
英文书名: THE ART OF TRUST BUILDING: Transform Lives, Teams, and Organizations.....	134
中文书名: 《相处之道: 职场与家庭冲突的预测预防实践手册》	136
英文书名: HOW TO GET ALONG WITH ANYONE: The Playbook for Predicting and Preventing Conflict at Work and at Home.....	136
中文书名: 《如何与利益不同的人合作 (第二版)》	138
英文书名: COLLABORATING WITH THE ENEMY, Second Edition	138
中文书名: 《从良好意愿到可衡量结果: 中型企业有效管理良策》	140
英文书名: From Good Intentions to Measurable Results: Effective implementation management for medium-sized businesses	140
中文书名: 《下一阶段的自我保健: 高管人员应对危机的 7 大策略》	142
英文书名: Next Level Self-Care: 7 Strategies for Crisis-Proof Executives.....	142
中文书名: 《会赚钱的行为经济学》	143
英文书名: SECRETS OF THE MONEYLAB:How Behavioral Economics Can Improve Your Business.....	143
中文书名: 《像 CEO 一样思考: 跳出思维定式, 掌控角色主动权》	145
英文书名: THINK LIKE A CEO: Stop Reacting, Get Out of Your Own Head and Take Control of Your Role	145
中文书名: 《超越领导力: 从卓越领导到永恒传承的四大蜕变》	147
英文书名: The Purposeful Growth Revolution: 4 Ways to Grow from Leader to Legacy Builder	147
中文书名: 《消费者行为之书: 探索情感在决策中如此重要的原因》	149
英文书名: THE CONSUMER BEHAVIOUR BOOK: Exploring the Reasons Why Emotions Are So Important in Decision-Making	149
中文书名: 《直击离职潮: 管理者担责, 化解人力危机》	151
英文书名: TARGETING TURNOVER: Make Managers Accountable, Win the Workforce Crisis	151



中文书名:《后工作:定义、意义与实现路径》	153
英文书名: POST-WORK: What It Is, Why It Matters and How We Get There.....	153
中文书名:《周一的心情:工作如何赋予意义、带来乐趣并走向成功》	155
英文书名: IN THE MOOD FOR MONDAY: How Work Creates Meaning, is Fun and Leads to Success... 155	
中文书名:《玩转职场五十招:最佳商业思维必备指南》	156
英文书名: 50 Ideas That Changed The World Of Work: The Essential Guide To The Best Business Thinking	156
中文书名:《目标驱动绩效:连接、领导与成功的秘密配方》	158
英文书名: PURPOSEFUL PERFORMANCE: The Secret Mix of Connecting, Leading, and Succeeding.....	158
中文书名:《扬眉吐气:如何一步步打造企业并改变整个行业》	160
英文书名: RAISING BROWS: How I Built a Company and Changed an Industry One Brow at a Time	160
中文书名:《有意义的工作:如何激发每个员工的激情和表现》	162
英文书名: MEANINGFUL WORK: How to Ignite Passion and Performance in Every Employee	162
中文书名:《大胆领导:如何指导他人成就伟大事业》	164
英文书名: LEAD BOLDLY: How to Coach Others to Greatness.....	164
中文书名:《PING:掌握远程通信的科学和策略》	166
英文书名: PING: The Science & Strategies for Mastering Virtual Communication.....	166
中文书名:《享用猎物:成为食肉型销售者》	168
英文书名: EAT WHAT YOU KILL: Becoming a Sales Carnivore	168
中文书名:《变商:驾驭瞬息万变世界的新智慧》	172
英文书名: AQ: A New Kind of Intelligence for a World That's Always Changing	172
中文书名:《系统领导者:驾驭决定当今企业成败的交叉压力》	174
英文书名: THE SYSTEMS LEADER: Mastering the Cross-Pressures That Make or Break Today's Companies	174
中文书名:《创业进步原则:如何在启动企业时创造和维持动能》	176
英文书名: The Principles of Entrepreneurial Progress: How to Create and Sustain Momentum When Launching a Startup	176
中文书名:《引领转型:如何在大变革时代实现企业成功转型》	177
英文书名: GLOBAL TILT: Leading Your Business Through the Great Economic Power Shift	177
中文书名:《游戏颠覆者:如何用创新驱动收入和利润增长》	179
英文书名: THE GAME-CHANGER: How You Can Drive Revenue and Profit Growth with Innovation.....	179
中文书名:《选择信任:为商业成功建立信任关系》	181
英文书名: CHOOSE TRUST: Building Relationships For Business Success	181
中文书名:《买回你的时间:摆脱困境,重获自由,建立你的商业帝国》	182
英文书名: BUY BACK YOUR TIME: Get Unstuck, Reclaim Your Freedom, and Build Your Empire	182
中文书名:《永远不再失去一名员工:实现卓越留任的简单途径》	184
英文书名: NEVER LOSE AN EMPLOYEE AGAIN: The Simple Path to Remarkable Retention	184
中文书名:《声誉资本:如何应对危机并保护你最重要的资产》	186
英文书名: Reputation Capital: How to Navigate Crises and Protect your Greatest Asset.....	186
中文书名:《关于品牌:塑造你的故事、分享你的愿景、改变他人看法》	187
英文书名: ON BRAND: Shape your narrative. Share your vision. Shift their perception.....	187
中文书名:《商业蒸蒸日上秘诀》	188
英文书名: How to Grow Your Business Like a Weed: A Complete Strategy for Unstoppable Growth.....	188
中文书名:《知识变成财富:如何将你的专业知识转化为数字业务》	189



英文书名: Knowledge Into Money: How to Turn Your Know-How Into a Digital Business	189
中文书名:《带领公司全球化: 国际扩张新规则》	191
英文书名: Take Your Company Global: The New Rules of International Expansion	191
中文书名:《知名度: 在注意力分散的世界中赢得客户》	193
英文书名: Visible! : Gaining Customers in a Distracted World	193
中文书名:《不排队》	194
英文书名: SKIP THE LINE.....	194
中文书名:《支配力的终结: 权力游戏与等级制度过时的原因——新视角解读当代领导力》	196
英文书名: The End of Dominance: Why Power Plays And Hierarchies Are Outmoded——New Perspectives For Contemporary Leadership	196
中文书名:《为什么要听你的, 和你一起工作, 追随你? 优秀领导的三种品质》	197
英文书名: WHY listen to, work with and follow YOU? The 3 Qualities of True Leaders.....	197
中文书名:《当意义成为新的营销策略: 为寻找意义的品牌、组织和人们带来新动力》	198
英文书名: Meaning is the New Marketing : New impulses for brands, organizations, and people looking for meaning in what they do.....	198
中文书名:《听懂市场: 全新经济形势下的风险、难题以及投资机遇》	199
英文书名: How to Listen When Markets Speak: Risks, Myths, and Investment Opportunities in a Radically Reshaped Economy	199
中文书名:《怨难从命 : 如何在分化的世界中进行艰难的对话》	202
英文书名: I Respectfully Disagree : How to Have Difficult Conversations in a Divided World	202
中文书名: 文化的力量: 让价值观在工作中焕发发生机	204
英文书名: THE POWER OF CULTURE: Bringing values to life at work.....	204
中文书名:《恢复理智: 唤醒自己和组织的慷慨、创造力与善意》	205
英文书名: RESTORING SANITY: Practices to Awaken Generosity, Creativity, and Kindness in Ourselves and Our Organizations	205
中文书名:《如何建立可盈利的演讲事业: 让演讲事业更上一层楼的 21 个技巧》	206
英文书名: How To Build A Profitable Speaking Business: 21 Tips for Taking Your Speaking Business to the Next Level	206
中文书名:《母亲的管理之道: 从妈妈的智慧中汲取领导经验》	207
英文书名: MANAGE LIKE A MOTHER: Leadership Lessons Drawn from the Wisdom of Mom	207
中文书名:《更强领导力: 包容的变革力量》	208
英文书名: LEAD BIGGER: The Transformative Power of Inclusion	208
中文书名:《全新企业模式: 开创高性能企业的未来》	209
英文书名: A Radical Enterprise: Pioneering the Future of High-Performing Organizations	209
中文书名:《相信我: 为什么信任是工作的未来》	210
英文书名: Trust Me. Why Trust Is the Future of Work	210
中文书名:《无畏领导: 关怀, 勇气, 不墨守成规》	211
英文书名: THE AUDACITY SPECTRUM: Leading with Care, Courage and Non-Conformity	211
中文书名:《让人难忘的老板: 如何赢得下属的忠心和尊重 - 新版》	212
英文书名: The Boss I'll Never Forget :How to win your colleagues' loyalty and respect Updated edition.....	212
中文书名:《以偏见的速度思考: 如何改变无意识的筛选过滤》	213
英文书名: THINKING AT THE SPEED OF BIAS: How to Shift Our Unconscious Filters.....	213
中文书名:《能动性的力量》	215
英文书名: THE POWER OF AGENCY	215



中文书名:《具有文化意识的董事会:让董事会发挥影响力》	218
英文书名: THE CULTURALLY CONSCIOUS BOARD: Setting the Boardroom Table for Impact.....	218
中文书名:《做个会谈话的好上司,第三版》	220
英文书名: Help Them Grow Or Watch Them Go, Third Edition: Career Conversations Organizations Need and Employees Still Want.....	220
中文书名:《成为导师型经理人:如何帮助员工学习成长》	222
英文书名: Managers As Mentors: Building Partnerships for Learning	222
中文书名:《想客户所想:创造突破性产品、服务和解决方案的5个秘密》	224
英文书名: Inside Your Customer's Imagination: 5 Secrets For Creating Breakthrough Products, Services, And Solutions.....	224
中文书名:《走向成果:为什么伙伴关系是营销的未来》	226
英文书名: MOVING TO OUTCOMES: Why Partnerships are the Future of Marketing	226
中文书名:《重返谈判桌:重启停滞谈判的5个步骤》	227
英文书名: GETTING BACK TO THE TABLE: 5 Steps to Reviving Stalled Negotiations.....	227
中文书名:《信任簿书,第三版:在工作中建立信任的必备入门书》	229
英文书名: THE THIN BOOK OF TRUST, THIRD EDITION: An Essential Primer for Building Trust at Work	229
中文书名:《先为人,再为领导:自我关怀如何胜过自我批评》	231
英文书名: HUMAN FIRST, LEADER SECOND: How Self-Compassion Outperforms Self-Criticism.....	231
中文书名:《出色的广告:如何用买家无法抗拒的广告粉碎您的竞争对手》	233
英文书名: Smashvertising: How to Crush Your Competition with Ads that Buyers Can't Resist.....	233
中文书名:《以影响力引领:无权威领导的有效流程》	234
英文书名: LEAD WITH INFLUENCE: A Proven Process to Lead Without Authority.....	234
中文书名:《小企业,大成功:行之有效的策略,以克服困难并发展伟大的业务》	236
英文书名: Small Business, Big Success: Proven Strategies to Beat the Odds and Grow a Great Business...	236
中文书名:《7种超能力》	238
英文书名: 7 SUPERPOWERS	238
中文书名:《摆脱增长魔咒:强化企业战略之路》	239
英文书名: ESCAPING THE GROWTH CURSE: The Path to Stronger Corporate Strategy	239
中文书名:《时装营销,第三版》	241
英文书名: Marketing Fashion, Third Edition.....	241
中文书名:《精神强大的领导者:养成习惯,有效地调节你的情绪、思想和行为》	242
英文书名: The Mentally Strong Leader: Build the Habits to Productively Regulate Your Emotions, Thoughts, and Behaviors.....	242
中文书名:《人们为何工作:了解员工期望,迎接他们的最佳状态》	244
英文书名: WHY PEOPLE WORK: When You Know Your Employees "WHY" Game They Will Bring Their "A-GAME"	244
中文书名:《经理养成指南》	245
英文书名: The Decisive Manager: Get Results, Build Morale, and Be the Boss Your People Deserve	245
中文书名:《领导者如何避免商业灾难的发生》	247
英文书名: Never Go With Your Gut: How Pioneering Leaders Make the Best Decisions and Avoid Business Disasters.....	247
中文书名:《以人为本:如何为客户带来更美好的生活,如何创建一个更成功的组织》	248
英文书名: The Human Experience: How To Make Life Better for Your Customers and Create a More	



Successful Organization.....	248
中文书名:《博恩·崔西的商业成功大师课》	249
英文书名: Brian Tracy's Master Course for Business Success	249
中文书名:《热手效应》	251
英文书名: THE HOT HAND.....	251
中文书名:《紫牛(新版):从默默无闻到与众不同》	253
英文书名: Purple Cow, New Edition: Transform Your Business by Being Remarkable	253
中文书名:《提升团队:充分发挥潜力,建立能培养领导者的企业》	254
英文书名: ELEVATE YOUR TEAM: Empower Your Team To Reach Their Full Potential and Build A Business That Builds Leaders.....	254
中文书名:《归属感红利:139位创新型CEO口述如何重新打造团队的速度与激情》	255
英文书名: QUICK AND NIMBLE: Lessons from Leading CEOs on How to Create a Culture of Innovation	255
中文书名:《卓越管理者的行为准则》	258
英文书名: GOOD BOSS, BAD BOSS	258
中文书名:《人人都应该学的谈判心理学》	259
英文书名: Deal! You Give Me What I Want (Deal! Du Gibst Mir, Was Ich Will!).....	259
中文书名:《领导力课程:12个重要概念》	261
英文书名: Lessons in Leadership: 12 Key Concepts	261
中文书名:《精通虚拟销售:在新经济中扩展业务的7项策略》	263
英文书名: Mastering the Virtual Sale: 7 Strategies to Explode Your Business in the New Economy	263
中文书名:《用正确的方法做正确的事(变革加速时代不变的管理原则)》	264
英文书名: Doing the Right Things Right: How the Effective Executive Spends Time	264
中文书名:《商业价值的艺术》	266
英文书名: THE ART OF BUSINESS VALUE.....	266
中文书名:《组织设计》	267
英文书名: DESIGNING ORGANISATIONS.....	267
中文书名:《它会飞吗?如何测试你的下一个商业想法,让你不浪费时间和金钱》	268
英文书名: WILL IT FLY? How to Test Your Next Business Idea so You Don't Waste Your Time and Money	268
中文书名:《销售长青:创造和销售长久作品的艺术》	270
英文书名: Perennial Seller: The Art Of Making And Marketing Work That Lasts	270
中文书名:《啊哈!方法:分心时代的专业沟通》	272
英文书名: The A-Ha! Method: Communicating Powerfully in a Time of Distraction.....	272
中文书名:《你刚才说什么?:职场交流易犯之大忌》	273
英文书名: You Said What?!: The Biggest Communication Mistakes Professionals Make.....	273
中文书名:《目的性的共情:为个人、组织和社会变革挖掘我们隐藏的超能力》	275
英文书名: PURPOSEFUL EMPATHY: Tapping Our Hidden Superpower for Personal, Organizational, and Social Change	275
中文书名:《互联网时代的企业家精神:机制、动力、实践和战略》	276
英文书名: Entrepreneurship as Networking: Mechanisms, Dynamics, Practices, and Strategies.....	276
中文书名:《做最重要的事:以愿景指引,以计划管理,以优先顺序安排时间》	278
英文书名: Do What Matters Most: Lead with a Vision, Manage with a Plan, and Prioritize Your Time	278
中文书名:《你就是品牌:8步方案展示独特的专业知识,创建高利润,成就自我的业务》	280



英文书名: You Are The Brand: The 8-Step Blueprint to Showcase Your Unique Expertise and Build a Highly Profitable, Personally Fulfilling Business.....	280
中文书名:《与众不同才是好》	281
英文书名: GET DIFFERENT	281
中文书名:《脚踏实地的实践:一条变革的成功之路,滋养、而不是摧毁你的灵魂》	283
英文书名: The Practice Of Groundedness: A Transformative Path To Success That Feeds—Not Crushes—Your Soul.....	283
中文书名:《为什么激励他人不起作用,第二版:在领导、激励和参与方面取得更多突破》	285
英文书名: Why Motivating People Doesn't Work--and What Does, Second Edition: More Breakthroughs for Leading, Energizing, and Engaging, 2nd ed.	285
中文书名:《领导者‘谦逊’的超凡能量:蓬勃发展的组织和伟大的成果》	286
英文书名: The Extraordinary Power of Leader Humility: Thriving Organizations & Great Results	286
中文书名:《情感引导:情商领导的九种策略》	287
英文书名: Leading with Feeling: Nine Strategies of Emotionally Intelligent Leadership.....	287
中文书名:《由内而外的变革:五步变革法》	289
英文书名: Change from the Inside Out: Five Steps to Change Anything	289
中文书名:《做实事,不伪装:本真领导力是企业取得真正成功的关键》	290
英文书名: Make It, Don't Fake It: Leading with Authenticity for Real Business Success	290
中文书名:《无过滤营销:在数字化泛滥的世界里赢得信任、信誉和客户的五条规则》	292
英文书名: Unfiltered Marketing: 5 Rules to Win Back Trust, Credibility, and Customers in a Digitally Distracted World.....	292
中文书名:《高级领导者创造的价值:提高敬业度,与员工同心协力并实现组织目标的有效策略》	293
英文书名: Creating Value as a Senior Leader: Effective Strategies to Increase Engagement, Align with Your Employees, and Achieve Your Organization's Goals.....	293
中文书名:《文化型领导:如何创建激励员工取得重大成就的文化》	294
英文书名: Leading Through Culture: How Real Leaders Create Cultures That Motivate People to Achieve Great Things.....	294
中文书名:《高效会议:建立更好会议的引导者指南》	295
英文书名: Meetings That Get Results: A Facilitator's Guide to Building Better Meetings.....	295
中文书名:《当他们赢了,你就赢了:成为一个优秀的管理者没那么难》	297
英文书名: When They Win, You Win: Being a Great Manager Is Simpler Than You Think	297
中文书名:《意向型领导者:内在权威如何释放强大的领导力》	298
英文书名: The Intentional Leader: How Inner Authority Can Unleash Strong Leadership	298
中文书名:《领导力空间:提升团队、成功和满意度的三个原则》	299
英文书名: The Leadership Space: 3 Principles to Elevate Your Team, Your Success and Your Satisfaction... ..	299
中文书名:《自知的领导:一段从自我到内心的旅程》	301
英文书名: Conscious Leadership: A Journey from Ego to Heart.....	301
中文书名:《饿怒症:创业之旅》	302
英文书名: HANGRY: A STRATUP JOURNEY	302
中文书名:《提升百分之一千:战胜阻碍你实现突破的行为》	303
英文书名: 1,000-PERCENT BETTER: Defeat the Hidden Behaviors between You and Breakthrough Results	303
中文书名:《健康办公室:将工作场所变成幸福与成功的所在》	304
英文书名: The Healthy Office: Turning Workspaces into Happiness and Success Spaces	304



中文书名:《一个人就是一家知识产权公司:增加知识产权影响力、影响力和收入的12步计划》	307
英文书名: You Are an IP Company: The 12-Step Plan to Increase Your Intellectual Property Influence, Impact, and Income	307
中文书名:《极尽温柔:脆弱领导力》	309
英文书名: RADICAL TENDERNESS: On Leading with Vulnerability	309
中文书名:《在失信世界中的销售:发现带来硬收入的软技能》	311
英文书名: Selling in a Post-Trust World: Discover The Soft Skills That Yield Hard Dollars	311
中文书名:《病毒式传播指南:社交媒体成功的艺术与科学》	315
英文书名: The Guide to Going Viral: The Art and Science of Succeeding on Social Media	315
中文书名:《深度倾听:真挚连接的艺术》	318
英文书名: RADICAL LISTENING: The Art of True Connection	318
中文书名:《史上最佳团队:高绩效团队的惊人科学》	320
英文书名: Best Team Ever: The Surprising Science of High-Performing Teams	320
中文书名:《选择领导力:更新修订版》	321
英文书名: CHOOSING LEADERSHIP: Revised and Expanded	321
中文书名:《核心圈法则(第二版):远程和混合办公模式下的领导力法则》	322
英文书名: THE LONG-DISTANCE LEADER, SECOND EDITION: Revised Rules for Remarkable Remote and Hybrid Leadership.....	322
中文书名:《心灵资本》	326
英文书名: <i>Spiritual Capital: Wealth We Can Live By Hardcover</i>	326
中文书名:《量子社会》(“量子三部曲之二”)	330
英文书名: THE QUANTUM SOCIETY	330
中文书名:《量子精神》(灵魂之诗:关于生命五大古老问题的量子解答)(“量子三部曲之三”)	331
英文书名: THE QUANTUM SPIRIT (The Poetry of the Soul: Quantum Answers to Life's Five Oldest Questions.....	331
欢迎关注安德鲁北京书讯发布平台	333



中文书名：《市场营销灵感书（简洁建议）》

英文书名：The Marketing Inspiration Book (Concise Advice)

作者：Dan White

出版社：LID Publishing

代理公司：ANA/Jessica

页数：224 页

出版时间：2026 年 9 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

《市场营销灵感书》汇集了 100 个最有洞察力和最引人入胜的市场营销精彩案例。从 Airbnb 到 Zoom，中途还包括 Michelin Man 和 Amur Girl，这本书赞颂了卓越营销的力量以及一些全球最成功品牌背后的灵感闪现。

在市场营销行业长达 35 年的职业生涯中，丹·怀特记录了本书中展示的非凡营销成就。对于行业新手以及资深市场营销专业人士而言，这本书提供了 100 个营销精彩故事及其成功经验教训，以激发思维并启发同事和团队。正如每位营销人员所知，故事能让创意更令人难忘——也更易于付诸行动。

作者简介：



丹·怀特 (Dan White) 是一位培训师和顾问，市场营销与洞察创新者，在市场营销和品牌领域工作了超过 30 年。他曾任职于凯度 (Kantar)，担任专业知识负责人和企业发展董事总经理。

丹的职业生涯包括十年营销分析师经历，另有十年品牌与传播顾问经验，以及十年的首席市场营销官经历。这种独特的专业融合确保了他的写作基于坚实的证据和丰富的实践经验。

他对行业的贡献包括识别全球广告的有效因素，审视病毒式营销、搜索营销和“深度”营销的潜力，并倡导创新的营销测量技术。他的框架和可视化方法影响了几代营销人员，并被纳入世界领先的品牌测量、媒体评估和文案测试系统 (BRANDZ、CrossMedia 和 Link)。

丹还是《软技能书》(The Soft Skills Book)、《聪明的营销书》(The Smart Marketing Book) 和《聪明的品牌书》(The Smart Branding Book) (均由 LID 出版) 的作者。他常驻于英国。

媒体评价：

“这本书太棒了！它已经让我开始思考我正在合作的品牌，并激发了我的创意。”
---克莱尔·菲利普斯 (Clare Phillips)，谷歌 YouTube EMEA AT 市场总监



中文书名：《焦虑时代的希望之道》

英文书名：DISCIPLINES OF HOPE: Generating Faith in the Future for an Anxious Age

作者：Bob Johansen, Andy Doyle, and Jeremy Kirshbaum

出版社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica

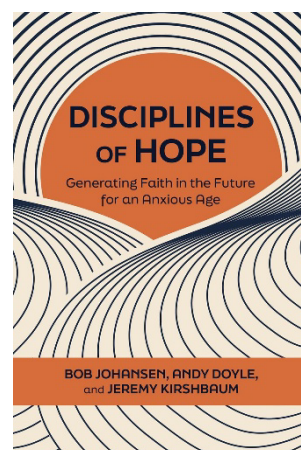
页数：224 页

出版时间：2026 年 11 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

学习在变局中执掌团队、锤炼抗压韧性，于混沌之际构筑真切希望。依托信仰型领导力实操方法，结合人工智能赋能的前瞻思维，满怀信心地奔向未来。

当下世界深陷前所未有的动荡，大众信念与期许不断消解，原本稳固的体系、准则与合作关系接连崩塌。不论是企业、政府机构、公益组织，还是宗教团体的管理者，都难以凝聚众人对未来的信心。团队无从投身未知前路，也不会认可未曾参与共建的未来图景。

身处迷茫困境，亟需全新破局思路。本书提供切实可行的方法，助力人们在变数丛生的环境中重塑可信希望：

1. 可信希望罗盘（Credible Hope Compass）：面对信仰被功利利用、希望沦为空谈的现状，为管理者搭建科学决策体系
2. 运用生成式人工智能推演多种未来走向，拓宽团队思维边界
3. 融合信仰内核的领导方式，帮助人们挣脱消极心态，积极付诸行动

本书以两位领导者的混沌历练经历为叙事线索，约翰森（Johansen）、多伊尔（Doyle）与基尔什鲍姆（Kirshbaum）娓娓阐释，如何将创新思辨化作领导能力，让修复重建成为具象落地、众人同心的实践。读者将学会沉淀笃定心态，传递对理想前路的信念，为团队带来亟需的真切希望。

营销亮点：

- **适配人群：**面向企业、非营利组织、公民组织、艺术领域的领导者以及所有对领导力未来感兴趣的人群。
- **恰逢其时：**全球范围内，人们对未来的信仰与希望正在消退。当传统方法失效时，领导者亟需能激发信任与想象力的实用工具，而本书恰逢其时。



- **实用框架：**引入“可信希望罗盘”（Credible Hope Compass）——一种在多元信仰愿景中做出领导力选择的实操工具。
- **权威作者阵容：**鲍勃（Bob）拥有 50 年顶尖未来学家从业经历，著有 15 本作品，销售成绩斐然。安迪（Andy）作为得克萨斯州主教，领导着 7 万多名圣公会信徒，并担任圣公会健康基金会主席。杰里米（Jeremy）创立了人工智能咨询公司 Handshake。
- **强大营销平台：**鲍勃平均每周参加多场演讲活动，将借助未来研究所的 41337 名通讯订阅者与 12.2 万+社交媒体粉丝推广本书。安迪与圣公会及主流新教神学院、领导力项目、教派网络有着广泛联系。

作者简介：

鲍勃·约翰森（Bob Johansen）在未来研究所（The Institute for the Future）担任顶尖职业未来学家长达五十年。他独著或合著了《领导者创造未来》（Leaders Make the Future）、《驾驭混沌时代》（Navigating the Age of Chaos）、《抢占先机》（Get There Early）、《新领导力素养》（The New Leadership Literacies）等多部作品。

安迪·多伊尔（Andy Doyle）是得克萨斯州圣公会教区主教，同时担任 177 个会众与 64 所学校中 7 万多名圣公会信徒的首席牧师。他领导着多个跨信仰合作项目，并担任圣公会健康基金会主席。

杰里米·基尔什鲍姆（Jeremy Kirshbaum）创立了生成式人工智能咨询公司“握手”（Handshake）。他是《领导者创造未来》（Leaders Make the Future）的合著者，面向高管团队、政府与非政府组织开展人工智能主题演讲。

媒体评价：

“压力之下的抉择，最能彰显品性。本书教会领导者如何涵养信念、勇气与担当的行事准则，携手共创未来。”

——斯坦利·麦克里斯特尔将军（Stanley McChrystal），美国陆军退役上将、麦克里斯特尔集团（McChrystal Group）创始人兼首席执行官

“愈品读此书，愈深切意识到，当下领导者应当摒弃固有思维，树立全新的未来信念，这也是我们此刻迫切所需。”

——黛博拉·沃特豪斯（Deborah Waterhouse），维福医疗（ViiV Healthcare）首席执行官

“积极乐观是人们可以主动选择的未来视角。本书将这份心态转化为现世可行的行动方法，令人深有感触，书中还阐释了新兴产物生成式人工智能如何为此赋能。”

——托马斯·W·马龙教授（Thomas W. Malone），麻省理工学院集体智能中心主任、麻省理工斯隆管理学院帕特里克·J·麦戈文管理学教授，《超级思维》（Superminds）作者

目标读者：



- 曾阅读过约翰森（Johansen）此前著作《驾驭混沌时代》、《领导者创造未来》、希望了解他关于动荡时期领导力最新见解的读者
- 致力于为未来创造希望的企业与组织领导者、公民与公共部门领导者、教育工作者及管理者
- 非营利组织与非政府组织（NGO）领导者、在多元环境中工作的信仰背景领导者、以及在破碎的制度中摸索前行的新兴领导者
- 各教派信仰组织的领导者
- 活动家、艺术家、教师、教练与精神导师
- 正思索人工智能塑造的世界中领导力未来的学习者

目录：

前言

引言：希望需要主动铸就，本书传授践行之道

第一章 孕育希望的全新指引罗盘

第二章 亟待探索的未来格局

第三章 信仰传统：价值裨益与潜在弊端

第四章 多元信念与希望形态——取其精华，摒弃弊病

第五章 生成式人工智能的创新应用价值

第六章 人工智能赋能人类创造潜能

第七章 饱含希望的领导智慧

第八章 自我调适、价值追寻与抗压韧性

结语：践行全新的希望修行

研讨指南

注释

致谢

作者简介

未来研究所（Institute for the Future）简介

震源机构（Epicenter）简介

中文书名：《无畏团队（第二版）：四步打造敢说真话、勇于创新的高绩效文化》

英文书名：THE 4 STAGES OF PSYCHOLOGICAL SAFETY, 2ND EDITION: How to Build a High-Performance Culture

作者：Timothy R. Clark

出版社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：288 页

出版时间：2026 年 8 月

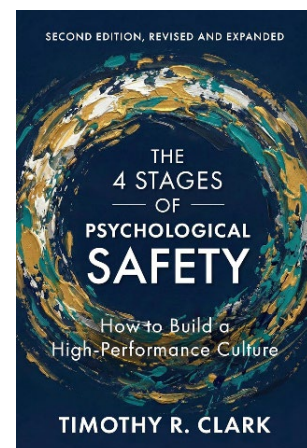
代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管

亚马逊畅销书排名：

#284 in Occupational & Organizational Popular Psychology





卖点:

- **既有受众:** 第一版的读者、高级领导、人力资源高管、组织顾问和商业专业人士。
- **已经大获成功作品推出最新版本:** 第一版全球销量超过 6 万册, 现已增长 40%。
- **第一个实用框架:** 既有的模型仍然是建立心理安全的最可行指南, 现在每个阶段都补充了具体的行动工具。
- **权威学者和从业者:** 蒂莫西·R·克拉克 (Timothy R. Clark) 将从牛津大学学到的社会科学专业知识与实际的首席执行官和咨询工作经验相结合。
- **全面扩展:** 书中新的第二部分解决了领导者面临的关键问题: 衡量心理安全, 避免“好”文化陷阱, 将心理和身体安全联系起来, 同时强调首席执行官在文化转型中的作用。

内容简介:

建立令员工感到真正安全的组织, 学习、建设并挑战现状。

经过验证的心理安全实用指南, 如今通过更新的研究和强大的新框架与工具, 得到了进一步扩展。

心理安全——相信你可以在没有惩罚或羞辱风险的情况下畅所欲言——对于高绩效团队和善于创新的组织至关重要。蒂莫西·R·克拉克开创性框架的修订与扩展版本, 为领导者提供了一个得到科学研究支持的路线图, 通过四个不同的阶段, 使个人感到安全、被尊重、被赋能。

四个循序渐进的阶段分别是:

- 包容安全 (感觉被包容和接受),
- 学习者安全 (学习和提问时感到安全),
- 贡献者安全 (对贡献和参与感到安全), 以及
- 挑战者安全 (挑战现状并向权力说出真相时感到安全)。

这个全新版本增加了令人信服的定量证据, 来自克拉克全球数据库 120 万个数据点的, 验证了在不同环境中, 这一四阶段模型的可行性。新增加的章节探讨了心理安全不是什么, “好”文化的危险, 心理和身体安全之间的关系, 以及实用的测量策略。

领导者将学会消除恐惧, 建立基于绩效的问责制度, 并营造令人们获得超越预期发展的环境。

作者简介:



蒂莫西·R·克拉克 (Timothy R. Clark), LeaderFactor 公司的创始人兼首席执行官。LeaderFactor 是一家面向全球客户的全球领导力咨询和培训企业。克拉克著有五本关于领导力、文化和变革的书籍, 它们广受好评的。他的四阶段心理安全框架已在从制造业到技术的各个行业得到应用, 帮助组织创造包容和创新的文化。



媒体评价：

“这本书中的内容让我印象深刻。我强烈推荐给任何想更多地了解自己和他们所生活的世界的人。顺便说一句，我还建议《心理安全的四个阶段》应该成为全国每个教育工作者的必读书。”

——D·L·加德纳 (D.L. Gardner)，著有《魔法梅子》(The Magic Plum)

“这不仅仅是一本书；这一封开展严格自我检查的邀请函，它将为你生活中的每一段关系带来突破。克拉克为我们提供了一个案例和路径，以创造我们渴望的健康社会体系，满足现代企业繁荣的要求。”

——约瑟夫·格雷尼 (Joseph Grenny)，合著有《纽约时报》畅销书《关键对话》(Crucial Conversations)

“作为负责分布在 65 个国家的员工发展的人，我可以告诉你，这本书概述了一种必备的文化。对于任何希望吸引和留住人才并在每一个岗位上进行创新的组织来说，安全的空间都是必不可少的。这本书是一个强有力的行动呼吁。”

——西蒙·恰法尔迪尼 (Simone Cifardini)，Clinique 国际教育公司副总裁

“这四个阶段框架非常有见地，非常符合逻辑。随着工作场所的不断多样化，克拉克所定义的包容和创新之路不容忽视。这本书向我展示了如何提高我作为团队成员和领导者的表现。分析和建议很有见地，也很鼓舞人心”

——马丁·歇尔 (Martin Shell)，斯坦福大学副校长兼首席对外关系官

“许多领导者谈论想要‘真相’，却没有建立一种社会契约来保护员工，令他们免遭坦率带来的诸多问题。克拉克向我们展示了如何创造一个安全的环境，在这个环境中，异议和挑战现状是常态，而不是例外。”

——安吉拉·奥多里西奥 (Angela O'Dorisio)，VMware Carbon Black 公司人才发展负责人

“《心理安全的四个阶段》展现了一个健康、高效团队的逻辑，及其自然的发展过程。它为努力创造最佳成功环境的团队提供了路线图。我一直用它来监控自己团队的健康状况，并将该框架应用于每个人的职业和个人生活中。”

——利比·麦科伯 (Libby Macomber)，赛乐敏公司商业开发总监

目标读者：

- 本书第一版的读者：第一版 60000 多名读者希望了解最新研究成果，获得更多关于实践指导。
- 负责组织文化和绩效的高级管理人员和高层领导。
- 想要创建包容工作环境，增加员工参与的人力资源专业人员和首席人事官。
- 需要为客户提供基于证据的工作框架的组织顾问和教练。
- 学习组织行为和领导力课程的商学院教师和 MBA 学生。



全书目录:

第二版前言

引言

第一部分 研究与理论

第一阶段: 包容安全

第二阶段: 学习安全

第三阶段: 贡献安全

第四阶段: 挑战安全

第二部分 实践与应用

第五章 心理安全不是什么

第六章 "好人文化" 的灾难性后果

第七章 领导者如何温暖或冷却团队氛围

第八章 如何打造包容的庇护所

第九章 如何挑战现状

第十章 行为指南

结语

致谢

附录: 四阶段模型的实证验证

注释

作者简介

四阶段培训与心理安全指数® (PSindex®)

中文书名: 《AI 招聘: 从聊天机器人到人才分析——企业揽才实操指南》

英文书名: **RECRUITING WITH AI: From Chatbots to Talent Analytics- This is How Companies Find New Talent**

作 者: Andrea Lehwald

德文书名: **Recruiting mit KI: Von Chatbots bis Talent Analytics – So finden Unternehmen neue Talente**

出 版 社: Campus Verlag

代理公司: ANA/Brady

页 数: 224 页

出版时间: 2026 年 3 月

审读资料: 电子稿

类 型: 经管





内容简介：

“未来不会问我们是否准备好了。它说来就来。”安德里亚·莱瓦尔德（Andrea Lehwald）用这句话作为这本《AI 招聘》的开篇，切中了这样一个行业的要害——行业至今仍在思考，人工智能是否以及何时会改变这个工作领域。答案早已明了：**它已经改变了。**

在人才竞争空前激烈、求职者对体验要求愈发严苛的当下，她以自身服务众多企业的实操案例为依托，告诉你 AI 彻底革新招聘的全流程。它不止追求招聘效率的提升，也关注 AI 应用的伦理责任，探讨如何让技术服务于人，打造可持续、人性化的招聘模式。

无论是需要优化招聘流程的企业管理者，还是想紧跟 HR 创新趋势的从业者，都能从中找到破局思路，在技术与人文的平衡中，轻松吸引并留住顶尖人才。

【卖点】

- 该人力资源服务机构以实操形式，展现人工智能如何革新招聘流程。
- 助力企业高效、公正地精准招揽优质人才。

企业如何发掘顶尖人才？

当前社会，人才竞争空前激烈。与此同时，求职者也期待获得个性化、透明化的应聘体验。人工智能为人力资源部门、招聘专员与企业管理者实现这一平衡提供了全新契机。

知名人工智能人才服务机构创始人安德里亚·莱瓦尔德（Andrea Lehwald），剖析了人工智能正如何重塑招聘全流程：从初次对接、人才筛选，到长期的人才留存。她结合深度技术解析、实操指导与经典案例研究，为人力资源领域的创新变革提供了全局视角。这不仅是为了提升招聘效率，更关乎道德责任，力求打造可持续、人性化的招聘模式。

作者简介：



安德里亚·莱瓦尔德（Andrea Lehwald）是 MedYourJob 人力资源服务集团的管理合伙人，多年来深耕招聘、数字化、人工智能（AI）及其在人力资源管理中的应用领域。她已协助众多企业运用创新技术优化招聘流程。



中文书名:《超适应力: AI 原生型企业组织重构》

英文书名: Hyperadaptive: Rewiring the Enterprise to Become AI

作者: Melissa M. Reeve

出版社: IT Revolution

代理公司: UTA/ ANA/Jessica

页数: 304 页

出版时间: 2026 年 5 月

审读资料: 电子稿

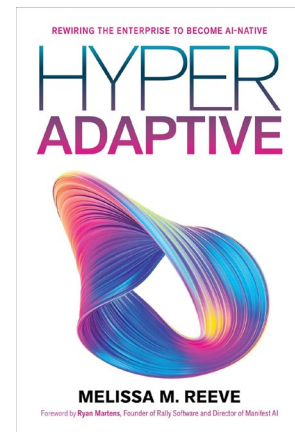
类型: 经管

Best Sellers Rank: #36,416 in Books (See Top 100 in Books)

#6 in Business & Organizational Learning

#11 in Systems & Planning

#19 in Strategic Business Planning



内容简介:

这并非是一本关于人工智能技术的书。这是一本关于人工智能所引发的组织变革的书。

大多数领导者在没有人工智能转型的人才规划方案的情况下会陷入停滞。孤立的成果无法实现规模化,因为它们会与公司文化、岗位设置以及变革的阻力相冲突。如果没有针对人员的规划方案,从有前景的实验走向以人工智能为基础的未来这一过程仍然充满了令人沮丧的不确定性。

人工智能整合专家梅丽莎·里夫(Melissa Reeve)提供了缺失的蓝图。她借鉴了四十年来针对人工智能时代重新构想的组织研究成果,揭示了像莫德纳、耐克和丰田这样的公司是如何从开展人工智能项目发展成为能够以人工智能速度感知、响应和进化的超适应型组织的。

这本书详细介绍了从人工智能基础到组织协调的五个阶段的进展过程,并针对每个阶段都提供了具体的行动方案,解释了为何 80% 的人工智能项目会失败,以及如何避免可能出现的常见问题,引导您穿越“混乱的中间阶段”——在这个阶段,旧有的结构与新的能力相互碰撞,为人工智能重塑工作方式提供了实用的框架,还分享了那些成功通过人工智能重新构建自身组织的企业的实际案例。

无论您是制定战略愿景的高层管理人员、实施解决方案的部门负责人,还是推动变革的倡导者,这本书都将针对您的具体挑战提供帮助。它不会承诺一蹴而就的变革,而是提供诚实的指导、经过验证的方法以及宝贵的经验教训,帮助您逐步但必然地使您的组织朝着“超适应性”方向发展。

作者简介:

梅丽莎·里夫(Melissa Reeve)拥有独特的跨学科视角,这一视角源自她在执行领导、组织转型和流程优化领域长达三十年的实践经历。她对精益理念的初步接触始于东京的早稻



田大学，在那里她学习了丰田生产系统，并亲眼目睹了日野汽车公司的安顿线的运作。早期对流程卓越的接触为她从 2011 年开始的敏捷营销工作奠定了基础。作为 Scaled Agile 的首位营销副总裁以及营销领域 SAFe 的领军人物，梅丽莎深入研究了系统思维、全面质量管理、开发运维和精益原则。她还与人共同创立了敏捷营销联盟，在那里她建立了敏捷营销从业者的社区，并获得了组织变革所面临挑战的第一手见解。鉴于 2022 年 11 月 ChatGPT 的推出所带来的人工智能的巨大影响，梅丽莎致力于研究人工智能对组织的影响。“超适应性”是这项工作的最终成果，它将流程优化、组织发展以及人工智能整合的人文方面进行了综合，为领导者提供了一条将企业转变为“AI 原生”企业的实用路径。

媒体评价：

“人工智能是上个世纪所面临的最大的管理难题……这本杰出的著作指明了前进的方向，其中包含了一系列令人惊叹的案例研究，这些案例证明了所给出指导的有效性。”

——吉恩·金 (Gene Kim)，研究者，畅销书《活力编码》(Vibe Coding)《凤凰项目》(The Phoenix Project) 和《构建成功组织》(Wiring the Winning Organization) 的作者

“这是目前关于人工智能组织转型方面最具深度的书籍之一。‘超适应力’一书将所有最佳原则（从真正的业务敏捷性到人工智能）完美结合，整体上实现了高度的协调与连贯性。真是太棒了。”

——肯·斯潘格勒 (Ken Spangler) (已退休)，联邦快递全球运营技术部门的 IT 高管兼首席信息官

“大多数人工智能项目都以失败告终，原因在于组织自身并未具备适应变化的能力。而‘超适应’则提供了重新构建文化、岗位设置和决策流程所需的蓝图，从而使人工智能能够实现规模化发展。这是领导者们所需要的路线图，能帮助他们超越孤立的试验，构建出能够按照人工智能的要求实现快速发展的组织。”

——吉姆·埃韦尔 (Jim Ewel)，敏捷营销联盟联合创始人，前 Microsoft 市场副总裁

“在这样一个由人工智能驱动的充满不确定性的时代，领导者们不仅需要鼓舞人心的话语，还需要一套具体的策略。在《超适应力》一书中，梅丽莎·M·里夫向企业高管展示了如何重新构建组织架构，以在持续变化的环境中蓬勃发展，将人工智能的潜力转化为持久的优势。这是一本为那些准备让企业适应未来现实的领导者们提供的及时且可靠的指南。”

——凯瑟琳·绍布 (Kathleen Schaub)，管理策略专家，《(广阔、庞大且混乱) 现实世界中的营销：重新构建营销组织以应对任何情况》(Marketing in the (Great, Big, Messy) Real World: Rewire Your Marketing Organization to Navigate Anything) 一书的作者

“此刻，我们所有人都面临着同样的问题：‘我们该如何着手？又该如何负责任地扩大规模呢？’而《超适应力》则给出了具体的答案，即从孤立的试点项目发展到基于人工智能的工作方式。我非常欣赏它在雄心与运营纪律之间所达成的平衡，这种平衡建立在实际案例研究、清晰的阶段划分以及我们员工所要经历的变革曲线的极具人性化的解读之上。”

——埃德·基斯林 (Ed Keisling)，Progress 公司高级副总裁兼首席人工智能官

全书目录：

图表与表格



瑞安·马滕斯（Ryan Martens）作序

引言 您组织的运行系统

第一部分：超适应性组织

第一章 伟大加速

第二章 超适应的替代方案

第三章 超适应组织的五大能力

第四章 超适应性路线图：五阶段旅程

第二部分：大本营：第 1-3 阶段

第五章 第一阶段：为自动化整合奠定基础

第六章 第二阶段：流程优化与任务增强

第七章 第三阶段：入门使用代理与自动化

第三部分：新兴领域：第 4-5 阶段

第八章 第四阶段：组织重塑

第九章 第五阶段：实现高度适应性

总结：回顾超适应之旅

中文书名：《团队不敢坦白的七个致命管理陷阱》

英文书名：WHAT YOUR TEAM WON'T TELL YOU: The 7
Management Fails to Avoid

作者：Tanya Uyigue

出版社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：192 页

出版时间：2026 年 8 月

审读资料：电子稿

类型：经管



卖点：

- **每一位老板的必读书：**这本书可以帮助任何领导者指明问题所在，并创造环境来降低离职率，提升员工生产力和敬业度。
- **非常适合新手管理者：**这本书展示了管理者犯错的所有方式，以及如何正确犯错。
- **网红内容：**作者谭雅·乌伊格（Tanya Uyigue）关于职场环境的 TikTok 视频已达到 150 万次观看！作者的方法及时、有趣、令人难忘。
- **获得专家建议的捷径：**乌伊格是一名经过认证的管理者教练，她帮助 Merit America 公司为 100 名教练开发的教练课程，有 14000 名学员使用。



- **作者社会关系广泛：**作者发表了大量演讲，并与众多团体合作，包括妇女商业发展中心（Women's Business Development Center, 4000 名客户）、国家职业发展协会（National Career Development Association）和人才发展组织（Association for Talent Development）。

内容简介：

这本面向管理者的指南展示了如何识别和消除那些扼杀士气、降低生产力和赶走顶尖人才的领导行为。

工作环境风雨飘摇，管理者是问题所在。通过帮助数百名沮丧的员工，谭雅·乌伊格总结出了导致人们辞职的有毒管理模式：领导者对员工的每一个动作都进行无微不至的管理，在没有说明的情况下消失数月，或者创造一个让员工感到危险的环境——这些都让员工筋疲力尽。

事实上，你的团队不会告诉你到底出了什么问题，因为他们害怕被报复、解雇或贴上“难相处”的标签。但他们的沉默会让你失去人才、生产力和盈利能力。

《团队背后的密码》揭示了毒害工作场所文化的七种破坏性管理者，同时书中每一章都提供了具体可行的策略，将这些有害的模式转化为领导优势。当你创造一个让员工感到被倾听、被重视和被赋权的环境时，员工忠诚度会飙升，生产率会提高，参与度会变得更高——主动提高。

作者简介：



谭雅·乌伊格（Tanya Uyigue）是一名管理教练、演讲者和内容创作者，专门帮助人们实现职业转型和发掘真正的领导潜力。2021 年，她开始了自己的教练实践，创办了 TanyaUCoaching 公司。她曾被 WGN 午间报导，在全国销售网络芝加哥分会发表演讲，曾是德保罗大学营销系的小组成员，并在北美核能青年一代年会上发表演讲。在伊利诺伊大学厄巴纳-香槟分校获得言语交际学士学位后，她将职业生涯的大部分时间都投入为当地和国际非营利组织开发和管理职业规划方案和大学入学计划中。

目标读者：

- 喜爱管理书籍的读者：《爱或失去》（*Love 'Em or Lose 'Em*）、《领导力与自我欺骗》（*Leadership and Self-Deception*）和《慷慨的领导者》（*The Generous Leader*）的读者，他们想要实用的工具来避免常见的管理陷阱。
- 面对棘手问题的新手经理：管理者，尤其是那些缺乏经验或对团队感到沮丧的管理者，渴望寻求提高沟通和领导效率的方法。
- 雄心勃勃的领导者：希望成长为人事管理专家的个人，并希望了解什么是好的领导力，什么是有问题的领导力。
- 遭遇困境的员工：直接向不善于管理的经理汇报，而这些管理者需要证据和策略来应对工作场所复杂的环境。



目录:

前言

引言

第一章：管理模式的形成

第二章：微观管理者 / 控制狂

第三章：甩手掌柜 / 幽灵管理者

第四章：聚光灯追逐者 / 抢功者

第五章：把关人 / 阻碍者

第六章：倦怠制造者 / 殉道者

第七章：文化强推者 / 模具制造者

第八章：有毒乐观主义者 / 伪装者

第九章：打破固有模式

推荐阅读与参考资源

致谢

索引

中文书名:《赢在 AI 时代: 你的经验无可替代》

英文书名: THE HUMAN ADVANTAGE: What AI Can't Do Without
You--Leveraging Your Experience for Better Thinking, Faster
Decisions, and Work That Matters

作 者: Jeremy Utley

出 版 社: Hay House

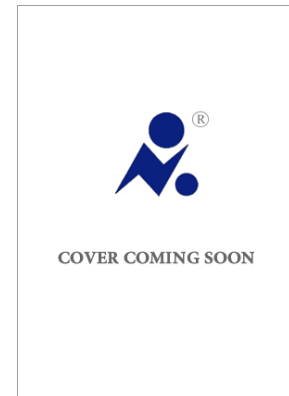
代理公司: Lynn Johnston Literary/ANA/Jessica

页 数: 待定

出版时间: 2026 年 11 月

审读资料: 大纲

类 型: 职场励志



营销亮点:

✓ 英伟达 (Nvidia) 首席执行官推荐的 AI 创造力主题视频

✓ 全球排名前 1% 的播客

✓ AI 视频全球观看量达 250 万次

内容简介:

虽然美国大多数处于事业中期的职员多少都用过人工智能,但他们却经常只是拿它来搜索一些在谷歌也能找到的信息。这实在令人惋惜,利用好你在人生和职场中积累的经验与能力,完全可能让 AI 发挥出更大的价值。

尤特利认为,《赢在 AI 时代》可以被看作 AI 时代版的《从优秀到卓越》(*Strength to*



Strength): 与技术不同,在事业中期,经验恰恰是一种独特优势。本书为那些担心工作和职业发展最容易受到人工智能冲击的人,提供了一种全新的思维方式。

这本书强调:你带来的东西很重要,你的经验和输入会直接决定结果。它适合那些不满足于“会用 AI”,而是希望真正与 AI 协作、借助它做得更多的人。书中进一步指出:人工智能之所以强大,关键就在于你。

作者简介:



杰里米·尤特利 (Jeremy Utley) 是斯坦福大学教授,也是人工智能、创造力、问题解决与创新交叉领域的权威专家,长期从事具有开创性的研究。他的观点曾发表于《哈佛商业评论》(*Harvard Business Review*)、《金融时报》(*Financial Times*),并受到美国国家公共电台(NPR)和《华尔街日报》(*The Wall Street Journal*)等媒体关注。

他开设的有关人工智能、创造力、创新和创业的课程,无论在斯坦福大学校内还是在斯坦福在线(Stanford Online)平台上,都是最受欢迎的课程之一。

他还是《创意流:唯一真正重要的商业指标》(*Ideaflow: The Only Business Metric That Matters*, Portfolio, 2022)的合著者。该书获得了多项荣誉,其中包括入围“思想者 50”创新奖短名单,并已被译为十多种语言。

中文书名:《30 天练就自信领导力:从容自信、抵御压力与有力说服他人的方法》

英文书名: **LEAD WITH CONFIDENCE IN 30 DAYS: How to Remain Confident, Withstand Pressure and Convince Others with a Strong Voice**

作 者: Laura Wällnitz

德文书名: **Selbstbewusst führen in 30 Tagen: Wie du souverän bleibst, Druck standhältst und mit starker Stimme überzeugst**

出 版 社: Campus Verlag

代理公司: ANA/Brady

页 数: 约 224 页

出版时间: 2026 年 4 月

代理地区: 中国大陆、台湾

审读资料: 电子稿

类 型: 经管



内容简介:

【卖点】

- 面向**新晋企业管理者**的实用指导手册。



- 内含克服内心不安、提升说服力的练习方法与实操策略。
- 以叙事形式讲述两位管理者在日常工作中遭遇的个人困境。

紧张焦虑，已成过往。

管理者的日常工作始终伴随着压力与各方的高期待。许多新晋管理者还额外承受着自身完美主义倾向、害怕失败带来的负担。这类情绪常常成为他们前行的阻碍——他们渴望在声音表达、气场展现与言行举止上，拥有更强的自信、沉稳气度与说服力。

专为企业高管提供嗓音与演讲指导的专家劳拉·瓦尔尼茨（Laura Wällnitz），推出了一套经过实践验证的 30 天训练方案，帮助新晋管理者提升自信、塑造个人魅力。

本书的独特之处在于，围绕两位虚构的企业管理者展开故事：33 岁的克拉丽莎与 36 岁的法比安。读者借助生动的叙事内容与实操练习，能够循序渐进地缓解内心压力，展现自信风采，凭借清晰的表达说服他人。

作者简介：



劳拉·瓦尔尼茨（Laura Wällnitz）是声音表达与演讲展示领域的专家，同时身兼演讲者、作家及企业教练。她的高管辅导课程融合了言语科学与心理学的专业策略与研究见解，助力人们自信展现自我，消除压力与紧张情绪的根源，凭借沉稳有力的嗓音达成职业目标。

中文书名：《请尽管打扰：真正的领导者如何在关键时刻挺身而出》

英文书名：PLEASE DO DISTURB: How True Leaders Show Up When It Matters Most

作者：Rachel Alday, Linny Jones, and Harte Logan

出版社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：256 页

出版时间：2026 年 11 月

审读资料：电子稿

类型：经管



COVER COMING SOON



卖点：

- **适合《敢于领导》与《超乎常理的款待》的读者：**找到实用的工具，建立具有归属感，信任和持久影响的文化。
- **经过实战检验的革命性框架：**本书展示了款待原则如何在从科技初创公司到家族企业的各个行业中，重塑领导力。
- **真实故事，可行策略：**瑞秋·奥尔戴（Rachel Alday）的故事与 Tandemly 公司的专家框架相结合，既有启发价值，又能即时应用。
- **专业作者团队：**瑞秋·奥尔戴打造了一个屡获殊荣的豪华酒店品牌。林妮·琼斯（Linny Jones）是 Tandemly 的持牌专业顾问和联合创始人，哈特·洛根（Harte Logan）与谷歌、迪士尼和雷克萨有 30 余年的合作经验，并为参与撰写了其他数本畅销书。
- **广阔的营销平台：**出版时将得到了既定播客、演讲活动、相关组织网络和主要酒店会议的支持，包括 VRMA International 和 HITEC 等企业。包括启动前的“赢取住宿”活动，同时本书还将被整合到所有 Tandemly 企业培训计划中。

内容简介：

通过 3 个简单的问题学习如何创造归属感、信任和持久的影响，这些问题将改变你的领导、服务和建立连结的方式——来自一位将基本服务转化为商业成功的酒店业先驱。

被要求你成为演员而不是建立连结的领导工作所累？厌倦了追逐指标，却失去了人情味？准备好用心领导同时斩获成功了吗？

这本书介绍了一个来自实际酒店业经验的革命性领导力框架：你来了吗？你创造了空间吗？你建立了归属感吗？这些日常实践将 Abode Luxury Rentals 公司转变为一 INC5000 强公司，拥有名人客户和一种令员工永远不愿离开文化。

通过经营美国最受欢迎的度假租赁品牌之一的幕后故事，瑞秋·奥尔戴揭示了她是如何在存在、关怀和联系的基础上开展业务的。读者会在书中找到如何：

- 把错误变成忠诚，
- 设定建立信任的界限，
- 创造人们终生难忘的经历。

结合来自领导力顾问林妮·琼斯和哈特·洛根的专家见解——他们曾与谷歌、迪士尼和盖蒂领导力研究所合作过——每一章都以实用的工具收尾，读者可以立即应用这些工具，将带来真正关心的小时刻转化为非凡的成果。

把旧方法抛到脑后吧。现在开始用人性来领导。



作者简介：

瑞秋·奥尔戴 (Rachel Alday) 是 Abode Luxury Rentals 公司的联合创始人，这是一家斩获诸多奖项的精品企业，在无数“最佳”榜单上享有盛誉。在她的领导下，Abode 在 INC5000 强名单中获得了一席之地，并成为全球名人客户和眼光独到的旅行者的首选。

林妮·琼斯 (Linny Jones) 是 Tandemly 的持牌专业顾问和联合创始人，也是 Dwell Vacation Rentals 公司的创始人。

哈特·洛根 (Harte Logan) 是 Tandemly 公司的高管教练、顾问和联合创始人，在商业、心理学和领导力的交叉领域拥有 30 多年的工作经验。

目标读者：

- 《敢于领导》(Dare to Lead)、《团队领导最后吃饭》(Leaders Eat Last) 和《超乎常理的款待》(Unreasonable Hospitality) 的读者，如今想要寻找价值观驱动型领导力的新视角。
- 商业领袖和功成名就的专业人士已经意识到，他们需要以更人性化的方式领导。
- 正在扩张事业的经营者和首次走上领导岗位的人，他们正被意义、正念和以人为本的领导方法所吸引。
- 酒店、餐厅和体验驱动型行业的服务专业人士，他们希望自己的技能不仅局限于服务规章和指标。
- 短期租赁产业的业主和物业经理希望实现收入最大化，同时利用人的服务，创造出最佳住宿体验。

全书目录：

作者说明

前言

引言：我们真正追寻的是联结

核心承诺一：主动在场

第一章 全心投入

第二章 设定边界

第三章 依循价值观行事

核心承诺二：留出空间

第四章 预判需求

第五章 关怀优先于控制

第六章 践行情绪领导力

核心承诺三：构建归属感

第七章 树立基调

第八章 培育信任

第九章 着眼长远



中文书名：《绩效赋能：一种推动组织绩效的新模式》

英文书名：Performance Enablement: A New Model for Driving Organizational Performance

作者：Edie Goldberg and Alan Colquitt

出版社：Oxford University Press

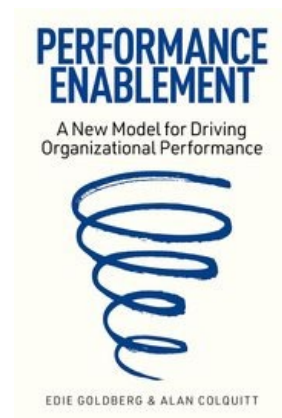
代理公司：ANA/Jessica

页数：264 页

出版时间：2026 年 3 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

- 包含了一些此前未曾发表过或鲜为人知的案例研究
- 整合了来自多个学科的研究成果
- 作者均为该领域的资深从业者及研究人员，他们总共拥有 60 年的绩效管理经验

这本书探讨的是我们所有人都既爱又恨的一个过程：绩效管理。然而，作者们不会主张你需要调整评分标准、更新表格，或者仅仅对管理人员进行培训，或者增加反馈交流次数。研究表明，这些方法对改进这一过程作用甚微。

《绩效赋能》观点认为，我们需要一种全新的模式。传统的绩效管理诞生于一个不同的时代，其基础是基于多年来的大量研究，但这些研究如今已被证明是错误的。作者们提出了一种关于如何推动个人和组织绩效的新理念，这种理念基于现代组织的运作方式，并且基于来自经济学、管理学和心理学的研究，这些研究指出了一种新的、更有效的激励、激发和培养人才的方法，以实现切实的业务成果。

这本书开篇提出了一个重要的问题：绩效管理的目的是什么？对于大多数组织而言，其核心目的并非是推动个人和组织的绩效提升，而是为了对绩效进行奖励。薪酬已取代绩效评估成为首要目的，而这就是人力资源部门所犯的错误所在。戈德堡（Goldberg）和科尔奎特（Colquitt）深入探讨了变革的商业理由，随后分享了新的范式以及支持这一新方法的原则和实践。他们展示了技术如何改变了我们衡量和评估绩效的方式，并以关于如何评估您所在组织在从绩效管理到绩效赋能这一连续体中的位置以及如何在朝着绩效赋能的方向取得进展的信息作为结尾。

作者简介：

伊迪·戈德堡（Edie Goldberg）是 E.L. 戈德堡联合公司的创始人兼总裁。她是全国知名的员工管理及工作未来发展趋势方面的专家。她的业务重点在于设计人力资源策略，以吸引、激励、培养和留住员工。伊迪拥有工业/组织心理学博士学位（来自纽约州立大学奥尔巴尼分校），以及圣地亚哥州立大学的心理学硕士学位和学士学位。她是国际人力资源协会会员，并荣获人力资源专业协会终身成就奖，以表彰她在职业领域所做出的贡献。



艾伦·科尔奎特（Alan Colquitt）是一位经验丰富的科学家和实践者，拥有超过 35 年提升组织效能的经验。他拥有丰富的研究和开发解决方案的资历，涵盖人才管理和组织效能的多个领域。他是一位作家，还经常在会议和专业活动中发表演讲。艾伦曾在约翰迪尔、礼来公司和宝洁公司担任过人才管理方面的高管职务。目前，他是一名独立顾问和咨询师。

全书目录：

1. 简介
2. 绩效管理的现状
3. 绩效管理的目的

第一部分：变革的商业理由

4. 工作性质的变化
5. 商业环境对绩效管理实践的影响
6. 绩效提升：适应当今业务需求的理想模式

第二部分：性能提升原则

7. 与工作执行方式保持一致
8. 注重给予支持与保持积极的态度
9. 使其简单且持续

第三部分：绩效提升实践

10. 将目标置于核心位置
11. 营造反馈文化并开展未来表现方面的指导培训
12. 关注发展

第四部分：评估、奖励、技术与实施

13. 绩效评估
14. 绩效管理与奖励的关联
15. 绩效提升技术与创新
16. 设计与实施绩效促进的有效实践
17. 从绩效管理转向绩效赋能：角色的转变

中文书名：《激活团队：从管控到赋能的 5 个领导习惯》

英文书名：MAKE WORK WORK: The 5 Daily Practices of the Employee-Centric Leader

作者：Deborah Lovich

出版社：Berrett-Koehler Publishers

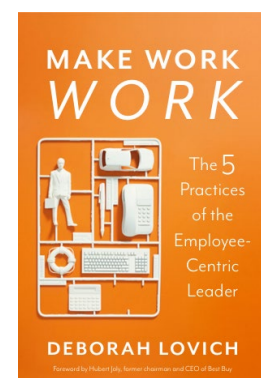
代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：224 页

出版时间：2026 年 10 月

审读资料：暂无（可先登记兴趣）

类型：经管





卖点：

- **人力资源部没能解决的问题：**倦怠是人力资源部门最常见的问题，但这个问题常常没有得到很好的解决。这本书通过一个简单可行的方法，帮助领导者消灭这一问题。
- **5个实际可行的简单日常实践：**这5个习惯每天只需要几分钟的时间，不需要特殊的资源或行政程序。每一个都有具体的日常触发因素和作者在波士顿咨询公司及其他公司30年来改变职场的真实例子。
- **解决当今最紧急的职场危机：**解决新冠肺炎后职场的“自动驾驶”问题，即团队凝聚力差、员工流动率增加和工作参与度下降（员工从悄悄辞职转变为“悄悄窝囊”），需要领导层立即关注。
- **引人入胜、易于理解的格式，具有视觉吸引力：**由专业插画师创作的10幅定制漫画，使关键概念令人难忘，易于分享。
- **全美公认的专家，拥有经过验证的解决方案：**作者是波士顿咨询集团的董事总经理兼高级合伙人，也是BCG亨德森研究所的未来工作研究员，他的TED演讲的点击量超过200万。

内容简介：

利用五个日常习惯，减少倦怠，增加参与，并创建一个更强大的组织，同时不需要复杂的计划或人力资源部门参与。

职场倦怠达到了创纪录的水平，而大多数给领导者的建议都没有解决这个问题，因为它太复杂了，这些建议落在了无法改变日常文化的人力资源团队身上，或者这些改变根本无法坚持下去。这本书提供了更有用的东西：5个简单、易行的实践，经理、高管和首席执行官现在可以将其融入他们现有的日常工作中，无论是面对面办公、混合办公和还是人机结合的团队。

这五个方法是：

- 祝贺某人，
- 前往、查看并帮助，
- 产生兴趣，
- 共同创造，
- 身先士卒。

这些日常行动具有科学基础，是为当今实际的工作环境而构建，考虑了分布式的团队构成和人工智能参与工作流。采用它们的领导者能够创造出正向的文化，并在没有自上而下的行政流程或昂贵的辅助活动的情况下维持这样的文化。

这本书正是为那些对参与提升计划不持久感到沮丧的管理者和那些想要他们立刻可用的工具，而不是需要几个月的计划的高管而写的。



支持你的团队不仅仅是正确的事情；它建立了产出更高、韧性更强的组织。改变由此开始。

作者简介：



黛博拉·洛维奇 (Deborah Lovich)，波士顿咨询集团 (Boston Consulting Group, BCG) 波士顿办事处的董事总经理兼高级合伙人，也是 BCG 亨德森研究所的未来研究员。她关于未来工作的 TED 演讲已被观看超过 200 万次，她每年在 30-40 个重要行业活动上发表演讲。洛维奇在《福布斯》(Forbes)、《哈佛商业评论》(Harvard Business Review)、《麻省理工学院斯隆管理评论》(MIT Sloan Management Review) 和《财富》(Fortune) 杂志上发表了大量文章，是《纽约时报》(The New York Times)、《华盛顿邮报》(Washington Post)、彭博社和美国国家公共电台的热门媒体专家。

目标读者：

- 阅读完《永不独行》(Never Lead Alone) 和《慷慨的领导者》(The Generous Leader) 等领导力和管理书籍，希望获得更多操作性更强的工具的读者。
- 希望在不依靠复杂人力资源计划的情况下改善员工工作体验并减少倦怠的非人力资源专业高管、首席执行官和经理。
- 为员工不够专注而苦恼的企业领导者，希望获得他们可以立刻应用的实际日常管理方法。
- 专注于优化领导力和未来工作学者、顾问和高管教练。

中文书名：《大脑升级：神经韧性领导者的冷静法则》

英文书名：Is Your Brain Ready? Neuro Resilient Leader Calm, Clarity, and Confidence Even Under Pressure

作者：Angus Nelson

出版社：Morgan James Publishing

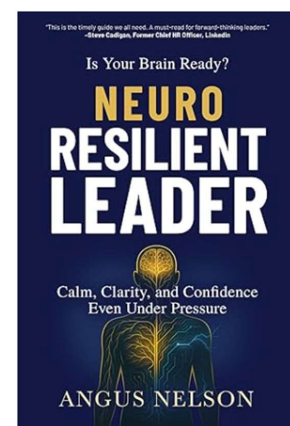
代理公司：Waterside/ANA/Jessica

页数：250 页

出版时间：2026 年 5 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

当今商业领域中被人们最为忽视的一项绩效评估体系就是人的神经系统。

尽管许多高管一直在完善策略和体系，但他们的神经系统却因处理那些超出其设计能力范围的复杂事务而疲惫不堪。他们所感受到的疲惫不仅是精神上的，更是神经上的。



在《大脑升级》一书中，变革专家安格斯·尼尔森（Angus Nelson）阐述了那些最成功的领导者是如何掌握在巨大压力下维持最佳神经系统功能的能力的。

通过这七次强大的转变，管理者们将了解到如何：

- 在任何压力下从被动应对转变为有条不紊地应对
- 将自我怀疑转化为坚定不移的自我信任
- 建立具有吸引力的影响力，从而吸引顶尖人才和机遇
- 在他人精疲力竭之时，培养自身在混乱环境中的生存能力并实现成功发展

作者简介：

安格斯·尼尔森（Angus Nelson）是一位领导力策略专家、主题演讲者以及作家，他在“领导力稳定性”这一领域开创了先河。领导力稳定性指的是在持续的压力之下仍能保持清晰、稳健和果断的能力。

他是“进化领导力”组织的创始人，也是“神经韧性领导力”框架的创立者。他致力于帮助表现卓越的高管、创始人以及领导团队提升其内在的运作系统，以便在高风险环境中发挥出最佳水平。

在过去的二十年里，安格斯曾为诸如思科、联邦快递、普利司通以及 Workday 等公司的领导层提供指导，同时也为初创企业的创始人以及资产规模达数亿美元的企业家们提供帮助，帮助他们应对规模、身份和业绩等方面的复杂问题。

他所著的这本著作融合了神经科学、行政心理学以及实际领导经验的精髓，旨在帮助领导者保持清晰的思维、提升认知能力，并在高节奏的环境中保持沉着冷静地领导团队。

通过他的写作、演讲和咨询工作，安格斯正致力于帮助 1000 万名领导者每天抽出 10 分钟时间，从而成为更好的自己——即“10.0 版本的自己”……稳定源自内心，向外扩展。他与妻子及三个孩子一起住在葡萄牙的里斯本。在那里，他写作、进行全球演讲、在当地的咖啡馆享用浓咖啡，偶尔还会为亲朋好友制作美味的奇诺薯片。

中文书名：《爱的领导力：激活商业中最强大的驱动力》

英文书名：DESIGN LOVE IN: How to Unleash the Most Powerful Force in Business

作者：Marcus Buckingham

出版社：Harvard Business Review Press

代理公司：WME/ANA/Jessica

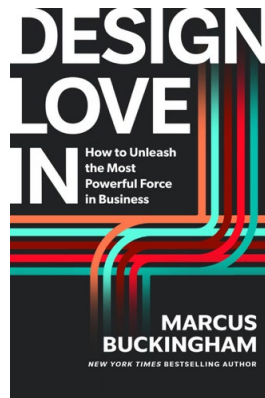
页数：240 页

出版时间：2026 年 4 月

审读资料：电子稿

类型：经管

版权已授：英国、美国





Best Sellers Rank:

#13 in Human Resources & Personnel Management (Books)

#26 in Workplace Culture (Books)

#176 in Leadership & Motivation

内容简介:

《纽约时报》畅销书作家、优势运动先驱带来一份大胆的全新蓝图，教你以商业中最强大的力量——爱——来引领。

回想一下，你上一次说出“我太喜欢这个了”是什么时候？也许是因为一款产品超出了你的期待，一次服务体验让你瞬间爱上，或者某个工作时刻激发了你最好的状态。这种反应并不只是情绪上的，它可以为许多方面赋能。在组织中，它能够激发员工投入，改善绩效表现，并促进长远成功。然而，大多数领导者甚至没有意识到它的存在，更不用说衡量或利用它了。

在《爱的领导力》一书中，人类绩效领域的顶尖研究者、畅销书作家马库斯·白金汉（Marcus Buckingham）揭示了“爱”如何成为绩效与成长的可衡量驱动力。这里的“爱”指的是一种深层联结，它让人感到被看见、被重视、受到鼓舞，而并非只是一种柔软的情感。白金汉指出，领导者作为体验的创造者，可以有意识地将“爱”设计进我们所做的一切之中：与团队成员的互动、公司的政策与实践，以及我们为员工和顾客创造的产品、服务与体验。将爱设计其中，不仅能够释放更深层的承诺、更高的投入度、更强的客户忠诚度和持久的商业成果，也能加强人与人之间的联结，创造一个更美好的世界。

书中结合全球品牌的生动故事、最新研究和个人经历，白金汉说明，激发这种力量并不只是为了变得更加“温情”或“柔软”——它是一种具体的策略：通过有爱的体验来驱动行为，再通过行为推动结果。本书还提供了循序渐进的建议，帮助领导者在自己的所有行动中“将爱设计其中”。

爱，是商业中最强大的力量。本书将向你展示，领导者如何释放这种力量。

作者简介:



马库斯·白金汉（Marcus Buckingham）是一位研究者和畅销书作家，以其在人类卓越表现与个体独特性方面的开创性研究而闻名。三十多年来，他基于数据的洞见深刻影响了人们在工作与生活中发现自身优势的方式。他曾领导开发“优势识别器”（StrengthsFinder），并合著国际畅销书《现在，发现你的优势》（*Now, Discover Your Strengths*）。此外，他还撰写了多部登上《纽约时报》（*New York Times*）和《华尔街日报》（*Wall Street Journal*）畅销书榜的作品，包括《首先，打破一切常规》（*First, Break All the Rules*）、《脱颖而出》（*StandOut*）和《热爱工作》（*Love + Work*）。

目录:

序言：近距离观察

引言：领导者必行之道



第一部分

解构“爱”

1. 体验驱动行为，行为驱动结果
2. 有爱与无爱
3. “爱”的五种感受

第二部分

领导者如何将“爱”设计其中

4. 将“爱”设计到团队之中
DLI（将爱设计涉及其中） X 团队指标
5. 将“爱”设计到客户心中
6. 将“爱”设计其中的三项原则
DLI X 客户指标
7. 如何更好地将“爱”设计其中

尾声：站在走廊里

DLI 公司的不可妥协原则

索引

中文书名：《沃土繁花：培育助力员工成长的优质企业文化》

英文书名：CULTURE BLOOMING: Nurturing Workplaces Where People Grow

作者：Abi Adamson

出版社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：224 页

出版时间：2026 年 8 月

审读资料：电子稿

类型：经管

Best Sellers Rank:

#28 in Business Diversity & Inclusion

#173 in Business & Organizational Learning

#420 in Workplace Culture (Books)



卖点：

- **大批商业领袖和人力资源专业人士的燃眉之急：**布琳·布朗、西蒙·斯涅克和金·马龙·斯科特的书籍的读者——那些寻求切实进步的领导者，他们想要真正能改变工作环境的框架。
- **关键时刻的永恒话题：**随着远程工作、代际转换和经济压力迫使公司重新构想人们如何协同工作，组织文化仍然是万古长青的讨论焦点。。



- **具有经过验证的独特“花园”策略：**与以工程为重点的方法不同，SERN 框架（土壤、日照、根系、营养）是一个看似简单的比喻，但帮助了财富 500 强企业转型，具有定量展现的成果。
- **将领英平台知名人物与经过检验的平台联系起来：**作者拥有 52000 多名领英关注者，阅读量最高的帖子达到 200 万次阅读，有 15000 条关于工作场所文化的讨论。
- **全球重要企业的咨询经验：**作者主持了 800 余次工作坊，客户包括为索尼音乐、谷歌、Spotify、英国航空和盖茨基金会。

内容简介：

这是首部将职场文化视为花园而非建筑项目的作品，它提供了一个经过验证的框架，将有害的环境转化为繁荣的生态系统，让所有人才都能蓬勃发展。

当某个企业将文化视为建筑项目时，他们就会失败。当他们把它当作花园，为生长创造条件，而不是通过僵化的蓝图来设计行为时，它们就会茁壮成长。

屡获殊荣的顾问阿比·亚当森（Abi Adamson）介绍了 SERN™框架（土壤、日照、根系、营养），以指导开展可持续的文化转型。阿比结合他从与 Spotify、索尼音乐和 Match Group 等国际客户合作的经验，展示了如何做到以下几点：

- 识别和清除土壤有害的组织基础；
- 指出谁在占据阳光，而其他人却在阴影中挣扎；
- 强真正文化所在的根系网络；
- 分配人们茁壮成长所需的营养（提示：这和分配聚会上的披萨不一样）。

与注重员工遵守规则和保持一致的传统文化策略不同，该框架揭示了为什么昂贵的转型策略一直徒劳无功，以及如何揪出耗尽了你最优秀的人才的“营养吸血鬼”。

对于顶级高管、管理人员、人事经理以及任何在工作中感到被忽视的人来说，本指南提供了一种可持续的替代方案：将文化视为一个需要持续培养的活的生态系统，而不是某种一次性的解决方案。

因为正如阿比所说，“我们要么一起开花，要么独自枯萎。”™

作者简介：



阿比·亚当森（Abi Adamson），饱受赞誉，是 the Culture Partnership 咨询公司的创始人，也是 SERN 框架的创建者。她被公认为英国顶尖的职场文化专家之一（Favikon 营销平台，第 6 位），并被《纽约时报》（The New York Times）评为领英上的思想领袖之一，她 2025 年的 TEDx 演讲“谁拥有文化？”，挑战了组织对文化所有权的看法。亚当森为包括 Spotify、索尼音乐和 Match Group 在内的数百家单位制定了全球文化战略，为领导者提供了实用的工具，以引导推动真正变革的对话。她的作品曾刊登在《福布斯》



(*Forbes*)、*Raconteur* 杂志和《人事管理》(*People Management*) 杂志上。她在伦敦长大，现居美国，为职场文化转型带来了独特的全球视野。

媒体评价：

“凭借丰富的组织经验，作者阿比·亚当森将花园作为一个比喻，制定了一个耀眼且实用的框架，帮助我们在日益充满挑战的环境中培育成功所需的文化。于是，便有了这本充满故事和见解的行动指南。”

——艾米·C·埃德蒙森 (Amy C. Edmondson)，哈佛商学院诺华领导力与管理学教授，著有《正确的错误：失败的科学》(*Right Kind of Wrong: The Science of Failing Well*)

“《栽种文化》为那些希望培养人们于其中能够真正蓬勃发展的组织的领导者提供了一个坚实而有效的框架。其结果是产出更高和更具弹性、以人为本的组织，令人们在工作中展现出最好的自我。”

——休伯特·乔利 (Hubert Joly)，哈佛商学院；百思买前首席执行官，著有畅销书《商业之心》(*The Heart of Business*)

“这本书最引人注目的特点是它与现实紧密相关。通过清晰、实用的例子和诊室的故事，它展示了文化如何体现在日常行为、决策和领导决策，以及即使是引导微小的转变，也能带来有意义的积极变化。”

——金伯利·马库斯 (Kimberly Marcus)，丰碑体育娱乐公司副总裁

“亚当森的工作为领导者提供了及时而务实的指导。SERN 模型通过关注能够带来富有成效、持久变革的基础问题，帮助人们清晰地认识复杂的文化挑战。”

——D·V·威廉姆斯 (D.V. Williams)，Match Group 公司首席人事官

目标读者：

- 组织文化书籍的读者：喜欢布琳·布朗 (Brené Brown)、西蒙·斯涅克 (Simon Sinek) 和金·马龙·斯科特 (Kim Malone Scott) 等作者的实用商业管理书籍的读者，他们希望获得建立工作场所归属感和保证心理安全的最新策略。
- 商业领袖和管理者：高管们对既有的文化建设策略感到沮丧，这些倡议策略常常一无所获，徒劳无功。他们需要能够促进可持续转型的实用框架，而不是以提高员工依从性为重点的策略。
- 人力资源和组织发展专家：从业者正在寻找传统文化和归属感策略的替代方案，需要工具解决多样性带来的系统挑战。

全书目录：

引言：优秀人才为何难以茁壮成长

第一章 土壤：企业组织的深层弊病

第二章 展露：被垄断的职场能见度

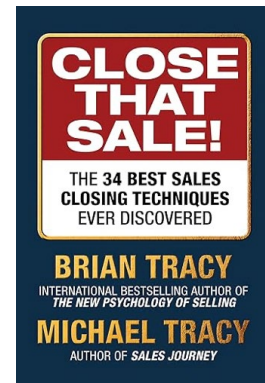
第三章 根系：隐秘的内部真相网络

第四章 养分：滋养业绩的核心供给



第五章 风雨砺行：成长注定历经考验
绽放篇章
致谢
注释
索引
作者简介

中文书名：《成交：让客户无法拒绝的 24 个销售技巧》
英文书名：CLOSE THAT SALE: The 24 Best Sales Closing Techniques
Ever Discovered
作 者：Brian Tracy & Michael Tracy
出 版 社：G&D Media
代理公司：Waterside/ANA/Jessica
页 数：200 页
出版时间：2026 年 4 月
审读资料：电子稿
类 型：经管
亚马逊畅销排行榜：
#154 in Customer Services



营销亮点：

博恩·崔西带来了帮助数百万人取得销售成就的黄金法则。迈克尔·崔西在此基础上加入了实践部分，即销售中的真实对话、真实异议和真实结果。

他们共同向你展示如何：

- 成交更多订单
- 提高平均客单价
- 缩短销售周期
- 在增加收入的同时建立信任

目标读者：

- 希望取得佳绩的专业销售
- 自己销售产品或服务的企业主
- 希望将更多潜在客户转化为收入的创业者
- 培训团队，提高成交量的销售领导者

内容简介：

精彩的演示不是销售的尾声，客户说“好”的那一刻才是。



在《成交》中，传奇销售博恩·崔西与年轻战略家迈克尔·崔西联手，带来在当今竞争激烈的市场中成功销售的最实用、经过实战检验的成交指南。

- 这不是理论。
- 这不是过时的“压力销售”。
- 这是顶尖销售高手持续成交的方法论——合乎道德、充满自信、结果可期。

《成交》总结了数十年跨行业的实战经验和成千上万次销售对话，揭示了精英销售将犹豫转化为承诺的心态、语言和策略。

在本书中，你将发现：

- 每一次购买决策背后的心理以及契合之道
- 如何识别大多数销售忽略的购买信号
- 能够自然推动潜在客户的进一步提问
- 如何应对异议而不产生抗拒或压力
- “请求下订单”与“赢得订单”之间的区别
- 大多数交易停滞的原因以及更快成交的方式
- 适用于面对面、电话及线上销售的现代成交策略

如果你能做演示，你就能做销售。如果你能销售，你就能成交——只要你懂得方法。《成交》为你提供恰如其分的工具、语言和信心。读起来，用起来。成交更多订单。

目录：

迈克尔·崔西（Michael Tracy）序

博恩·崔西（Brian Tracy）导言

第一部分 销售基础

- 1 第一步
- 2 磨刀不误砍柴工
- 3 促成约见

第二部分 世界上最有效的成交技巧

- 4 开场成交法
- 5 演示成交法
- 6 关键刺激点成交法
- 7 试探成交法
- 8 暗示成交法
- 9 邀请式成交法
- 10 假设成交法
- 11 临门一脚成交法
- 12 锐角成交法
- 13 即时逆转成交法



- 14 换位思考成交法
- 15 次要问题成交法
- 16 二选一成交法
- 17 偏好成交法
- 18 假定成交法
- 19 反向撤回成交法
- 20 小狗成交法
- 21 富兰克林成交法
- 22 总结成交法
- 23 订单表成交法
- 24 见证故事成交法
- 25 门把手成交法
- 26 转介绍成交法
- 27 资格确认成交法
- 28 行动计划清单成交法
- 29 对比成交法
- 30 落笔成交法
- 31 定金成交法
- 32 “是”势能成交法
- 33 “否”势能成交法
- 34 三明治成交法
- 35 负面回答成交法
- 36 惊喜成交法
- 37 让对方看到“这是免费的”成交法
- 38 顺手带过式陈述法

作者简介：



博恩·崔西 (Brian Tracy) 是专业培训与个人发展机构博恩·崔西国际 (Brian Tracy International) 的董事长兼首席执行官。

作为当今世界上个人职业发展领域最成功的演说家和咨询家之一，他曾为 1000 多家公司提供咨询，在美国各地和全球 60 多个国家举办过 5000 多场讲座和研讨会，听众超过 500 万人。他著有 55 本书，制作了 500 多套音频和视频资料，内容涉及战略、管理、人才遴选、员工聘用、员工解雇和员工激励等。

博恩·崔西获得过美国演讲家最高荣誉 C.P.A.E.，听众中不乏比尔·盖茨、迈克尔·戴尔、杰克·韦尔奇、沃伦·巴菲特等商界巨子。他的培训课程从 1988 年开始至今在美国连续 23 年创下有史以来最高销售记录。他在国际商界被公认为是世界顶尖的销售培训专家。

作为众多畅销书的作者，博恩·崔西的许多作品都被翻译成多种语言，畅销全球 80 多个国家。他的《销售中的心理学》、《卖掉博恩·崔西》、《秒杀：博恩·崔西的快速成交法》《博恩·崔西口才圣经：如何在任何场合说服任何人》等陆续在中国翻译出版并且空前畅销。



此外，他还著有《最高成就》(Maximum Achievement)、《释放你成功潜能的策略和技巧》(Strategies and Skills That Will Unlock Your Hidden Powers To Succeed)、《吃了那只青蛙：不再延宕、事半功倍的 21 个优秀策略》(Eat That Frog: 21 Great Ways to Stop Procrastinating and Get More Done in Less Time) 和《聘用并留住最优秀的人才》(Hire and keep the Best People) 等众多畅销力作。

了解更多作者作品，请点击链接登录安德鲁北京网站：[博恩·崔西](#)

中文书名：《说服型领导：调动团队与落地想法的实用技巧》
英文书名：THE PERSUASIVE LEADER: Proven Strategies for Moving People and Ideas

作者：Jay A. Conger

出版社：Berrett-Koehler Publishers

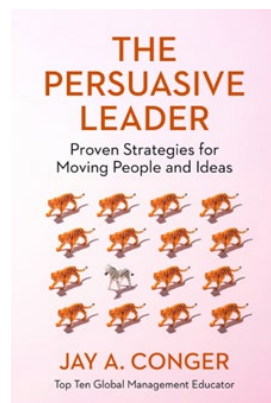
代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：240 页

出版时间：2026 年 10 月

审读资料：暂无（可先登记兴趣）

类型：经管



卖点：

- **各级领导者的迫切需求：**本书适用于各个职业阶段的，各种团队领导者，他们需要经过验证的方法将团队的阻力化作动力。
- **转换范式：**将言语说服从辅助方法提升到核心地位，将其作为调动愿景、对齐、参与和执行的引擎。
- **与时俱进，与当今工作场所息息相关：**解决当今工作场所的现实问题，言语说服比以往任何时候都更加重要。
- **来自世界知名专家的可操作框架：**经过实证的模型、诊断清单和现实案例研究，本书提供即时适用且经过检验的见解。
- **强大的营销平台和大批量销售潜力：**杰·A·康格（Jay A. Conger）每年在哈佛商学院、南加州大学马歇尔分校和凯斯西储学院为 6500 多名领导者教授高管课程，每年在各种组织发表 50 余次演讲。

内容简介：

将说服作为一种领导手段，以激发持久的变革，将阻力转化为协作，并让团队的凝聚力更上一层楼。

大多数变革的失败不是因为糟糕的战略，而是因为领导者难以赢得真正的承诺。60%至70%的重大组织变革举措要么失败，要么彻底失败。问题出在哪里？领导者需要建设性的说服。

凭借二十多年的研究和对全球数千名高管的指导，杰·康格博士打破了将说服视为操纵或表演的过时神话。相反，他揭示了说服是将抵触转化为合作、将想法转化为行动、将规划转化为成果的基本领导方法。



在本书中，读者将学会做以下事情：

- 绘制影响网络图，确定能够提供组织支持的关键决策者；
- 通过谦逊、透明和专业素养而不是职位权威来建立威望；
- 构建共同合作而不是引发抵触的交流方法；
- 精心制作令人信服的论据，既以理服人，又以情动人；
- 精心编排情感弧线，去除团队的不确定性，让团队具有自信和共同的承诺；
- 保持开放的心态，接受自己的影响——这是真正有说服力的领导者的标志

每一章都提供了经过实战检验的框架、准备清单以及来自银行、医疗保健、技术等领域的真实案例。本书将展现一套革命性的方法，将说服从软技能提升为 21 世纪成功领袖背后的决定性力量。

作者简介：



杰·A·康格 (Jay A. Conger) 博士是克莱蒙特·麦肯纳学院领导力研究的亨利·克拉维斯讲席教授。他被公认为世界上最重要的领导力和说服力专家之一，被《金融时报》评为全球十大管理教育者之一。他每年为 6500 多名领导者教授高管课程，并为数十家世界 500 强企业的高管提供培训。他著有 15 本书，并经常为《哈佛商业评论》(Harvard Business Review) 撰稿。

目标读者：

- 从《通向胜利》(Lead to Win)、《影响力：说服心理学》(Influence: The Psychology of Persuasion) 和《转换》(Switch) 中受益匪浅，想要阅读一本更加深入具体，聚焦于将说服作为领导手段的读者。
- 各个职业阶段希望能够增强自身影响、学习说服技巧和推动变革能力的的领导者。
- 在领导力和组织行为课程中，想要学习实用框架的 MBA 学生和管理专业本科学生。

中文书名：《即兴成事：逆境里的破局思维》

英文书名：The Jugaad Mindset: The Life-Changing Power of Making Do

作者：NIKHIL DEOGUN

出版社：Grand Central

代理公司：Lynn Johnston Literary/ANA/Jessica

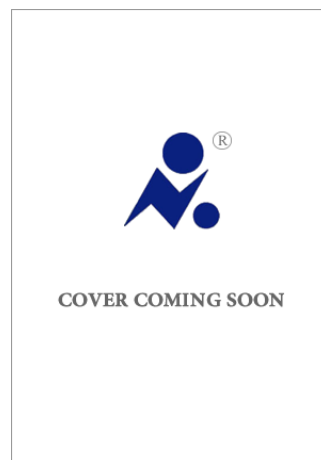
页数：待定

出版时间：2027 年秋

审读资料：电子稿（预计 26.9 有稿）

类型：职场励志

版权已授：韩国





内容简介:

如果某件事只发生一次,那它就是偶然事件;如果它发生两次,那可能就是一种巧合;但当这种事在像全球性公司的领导层这样具有重大影响的领域中反复发生数十次,每次涉及数十亿美元的价值时,这种现象就需要我们进行深入的研究和理解,以探究这些领导者们有哪些共同之处。

《即兴成事》一书将阐述这样一个概念:其英文原意大致可译为“即兴发挥”或“适应调整”。通俗地说,有人将其称为“捷径”或“技巧”,但这些说法并不能完全体现其内涵。朱加德精神意味着在面对困境时保持坚韧、富有创造力和灵活性。它要求人们进行创新性的问题解决,并倾向于采取行动,用现有的资源达成目标,而非一味追求完美。简单来说,它就是关于创造性地“应付解决”——即即兴发挥与创新的结合。

这本书将深入剖析这种难以捉摸的特质,展示它如何使一批领导者能够凭借随机应变和创新的能力成为变革推动者,促使他们的组织适应混乱且快速变化的潮流,并在逆境中建立起自身的韧性。不仅如此,它还将表明“即兴法”可以应用于生活的诸多方面。

作者简介:



尼基尔·德奥贡(Nikhil Deogun)是布伦森集团美洲区及美国区的首席执行官兼高级合伙人,该集团是一家全球性的重大议题咨询机构。在加入布伦森集团之前,尼基尔在CNBC工作了近十年,担任过主编和商业新闻部高级副总裁。在此之前,他在《华尔街日报》(*The Wall Street Journal*)建立了辉煌的职业生涯,曾担任副主编和国际编辑。尼基尔是美国-印度战略伙伴关系论坛、亚瑟·F·伯恩斯奖学金、马斯金古姆大学、哥伦比亚大学的凯恩-巴杰奥特奖学金以及新闻自由记者委员会的董事会成员。

中文书名:《我想要更多:为何你的工作依然重要》

英文书名: I WANT MORE: Why Your Job Still Matters

作者: SCOTT SCHIEMAN

出版社: University of Toronto Press

代理公司: Lynn Johnston Literary/ANA/Jessica

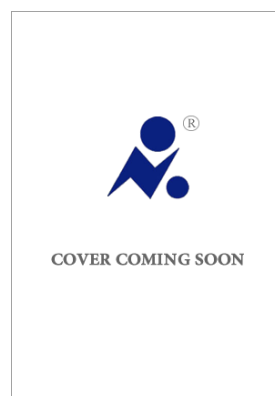
页数: 待定

出版时间: 2026年8月

代理地区: 中国大陆、台湾

审读资料: 电子稿

类型: 经管



内容简介:

《我想要更多》将基于一项关于职场人士态度的规模最大的纵向研究。根据这些数据,希伊曼(Schieman)博士确定了塑造核心自我的四个维度: MAKING(指你在工作中所承担



的角色如何赋予个人意义)； OPENING (涉及你从赋予你改变自身生活的权力的任务中所获得的自主性)； RELATING (展示工作关系如何赋予独特的意义，从而认可那些朋友和亲人无法认可的自身部分)； EXCEEDING (描述当你出色完成工作并深知这一点时所产生的长期心理影响)。

读者们将进行一项评估，并深入探索他们的“更多”思维模式，这种模式超越了“稀缺”与“充裕”的二元对立。

这本书将为读者提供一些见解，帮助他们优化“更多”维度中的每一项，并为那些希望获得更高满足感和幸福感的人提供指导。在做出职业决策之前，这本书将帮助读者评估除薪资和职位之外的其他因素。而“更多”理念并非限制他们的选择范围，而是为他们提供了一条明确如何培养内在自我的路径。

作者简介：



斯科特·希伊曼 (Scott Schieman) 是多伦多大学社会学教授，也是加拿大健康社会背景研究领域研究主席。他于 2015 年至 2021 年担任社会学系主任。目前，他是《社会与心理健康》(*Society and Mental Health*) 杂志的联合编辑，该杂志是美国社会学协会心理健康研究分会的旗舰期刊。他曾担任《健康与社会行为》(*Journal of Health and Social Behavior*) 杂志的副主编(2007 - 2010 年)，并担任《社会心理学季刊》(*Social Psychology Quarterly*) 和《健康与社会行为》(*Journal of Health and Social Behavior*) 杂志的编辑委员会成员。他被广泛认为是工作社会学、社会心理学和心理健康领域的专家，其事迹在北美众多媒体上均有报道，如《纽约时报》(*New York Times*)、《华尔街日报》(*Wall Street Journal*)、《大西洋月刊》(*The Atlantic*)、《时代周刊》(*Time Magazine*) 和《今日美国》(*USA Today*) 等。

中文书名：《诗商：唐诗宋词里的商业心法》

英文书名：VERSES OF WISDOM: Modern business lessons from classical Chinese poetry

作者：Catherine Hua Xiang and Zhining Xu

出版社：LID

代理公司：ANA/Jessica

页数：240 页

出版时间：2026 年 10 月

审读资料：电子稿

类型：经管



COVER COMING SOON

内容简介：

在现代企业快节奏的办公区域里，季度业绩成为了人们讨论的焦点，数字化转型也成为了制定战略的重要因素。而在这样的环境中，一种古老的声音却在传递着关于领导力、坚韧



精神和人性的永恒真理。这声音源自中国最伟大文学巨匠们的优美诗句，这些诗句在两千多年的时间里一直指引着帝王、学者和领导者们前行。

欢迎来到一段跨越 25 个世纪智慧与现代商业领袖面临挑战的旅程。中国诗歌，尤其是唐朝（公元 618-907 年）和宋朝（公元 960-1279 年）的诗歌，以其最精炼的形式捕捉了人类经验的精髓。这些诗歌触及了超越文化界限和历史时期的普遍主题：自我提升的奋斗、领导他人的挑战、做出艰难决策的复杂性以及在工作 and 生活中追寻意义的追求。这本引人入胜的书籍探讨了蕴含在古典中国诗歌中的深刻见解如何能够照亮我们在当今世界实现卓越领导力的道路。

作者简介：

凯瑟琳·向华博士（Dr Catherine Hua Xiang）是伦敦政治经济学院东亚语言系主任，伦敦政治经济学院国际关系与中文理学学士课程项目主任，以及伦敦政治经济学院孔子学院英国院长。

徐智宁（Zhining Xu）是企业金融高管，现任泽德资本董事总经理。他们都常驻伦敦。

中文书名：《创业冷静期：做出清醒选择的 18 道自测题》

英文书名：To Start Up Or Not Start Up? 18 questions that every founder and entrepreneur must face to make smart and realistic choices

作者：Pantelis Velentzas

出版社：LID

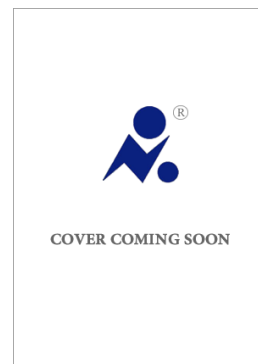
代理公司：ANA/Jessica

页数：224 页

出版时间：2026 年 7 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

在这个充斥着病毒式推销和成功故事的世界里，创业看似比实际容易。每一条头条都承诺能让你一夜之间成就独角兽企业，这让人很容易认为，你只需要一个好点子和热情就够了。但任何经历过创业的人都知道：建立一个可持续发展的企业需要的远不止热情——它还需要清晰的规划、充分的准备以及战略上的自我认知。这本重要的书籍能帮助你在加速之前先放慢脚步。

这本著作由一位经验丰富的企业家和高管撰写，他曾与全球 500 强企业、初创公司以及来自 50 多个国家的领导团队有过合作。书中汇集了作者二十年来的宝贵经验，精心编撰成一本实用且富有深度反思的决策指南。本书的核心内容是 18 个关键问题，每个有抱负的创业者和企业家都必须认真思考并如实回答，这些问题分为六个类别：心态、市场、战略、资金、



团队和制度。这些问题在董事会会议、投资者会议、联合创始人谈判中都会被提及，在深夜的思考中也会被反复探讨。

作者简介：

潘特利斯·韦伦察斯（Pantelis Velentzas）是欧洲最成功的企业家之一。他创立了 Agora Trading（该公司获得了维多利亚的秘密和 Bath & Body Works 在欧洲的主特许经营权和发行权，销售额达 3500 万欧元）。他现居希腊。

中文书名：《五工具决策团队：掌握 FLASH 模型，将个人判断力变成团队优势》

英文书名：THE FIVE-TOOL TEAM: Bringing Out the Best in People to Make Better Decisions

作者：Ricardo Valerdi

出版社：Regalo Press

代理公司：Vertical Ink/ANA/Brady

页数：191 页

出版时间：2026 年 9 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

这是一本让决策从个人能力升级为团队优势的实用工具书。好的决策不是偶然发生的，而是被设计出来的。

《五工具决策团队》聚焦于将决策过程设计得更好，因为相比于决策的结果，我们认为我们更应该关注决策的流程。决策的价值不能只看结果，因为结果常常受运气、时机和外部变量左右；更可靠的，是建立一套能持续减少盲点、提升判断质量的决策流程。高质量决策未必总有好结果，但人和团队完全可以通过更好的提问、更多元的数据视角、更长线的后果预判，以及更诚实的内部挑战，把“偶然做对一次”变成“更经常做对”。书中提到的 FLASH 五大工具，是一套能立刻拿来用的团队决策框架。

本书的亮点在于“团队化”与“可训练化”。一次决策可以被拆成五项能力，并且这五项能力不必集中在一个人身上，而可以被分配到团队中不同成员，最终形成一个能彼此补位、共同提升的“五工具团队”。这种设计让本书天然适合管理培训、组织学习和企业内部实践。

【卖点】

- 把“个人判断力”升级为“团队决策力”：本书一个极大的创新之处，是将个人决策能力改写为团队协作能力。我们将不再迷信单一领导者的直觉，而通过角色分工与优势组合，打造真正能持续产出高质量判断的团队。



• **FLASH 五工具模型具有实操性**：聚焦问题、看数据、析后果、审选项、重人性，五项工具构成一套可灵活调用的决策工具箱，且并不是教条式的流程。既适合个人使用，也适合团队会议、管理训练和组织复盘。

• **强调“决策质量”与“结果好坏”的区别，追求长期稳健决策**：作者强调要建立能抵御偏见、反证不足和短期情绪干扰的过程，这使本书比一般成功学式管理书更成熟，也更适合复杂时代的管理场景。

在《五工具决策团队》(THE FIVE-TOOL TEAM) 中，里卡多·瓦尔迪(Ricardo Valerdi)提出了一套切实可行的框架，帮助个人和团队在高压情境下更有效地思考、协作与决策。作者结合体育、商业、工程等领域的经验与现实案例，说明真正出色的领导者如何打造这样的团队：敢于质疑假设、善于分析后果，并以清晰判断而非直觉或紧迫感来做出选择。

在本书中，瓦尔迪介绍了他的 FLASH 决策模型，其核心包括五项决策工具：

聚焦问题(**F**ocus)：明确决策中的谁、什么、何时、如何与为何
审视(**L**ook)数据，转换视角，再重新审视数据
先分析(**A**nalyze)后果，再做决定
审慎检视(**S**crutinize)正在考虑的各项选项
在决策中把人的因素(**H**umanize)放回核心

书中结合丰富的故事、实用工具和易于落实的行为习惯，帮助读者把决策能力从个人本领转化为团队共享的竞争优势。

作者简介：



里卡多·瓦尔迪博士(Dr. Ricardo Valerdi)是一位工程师、社会企业家、体育科学研究者，现任亚利桑那大学系统与工业工程系教授。通过长期致力于打造能够清晰思考、从容决策的团队，他已帮助包括 SpaceX、美国陆军、美国职业棒球大联盟(Major League Baseball)和美国大学体育协会(National Collegiate Athletics Association, NCAA)在内的多家机构提升决策质量。他同时也是青少年 STEM 教育的积极倡导者，创办了非营利组织“科学运动”(Science of Sport)，通过从体育切入重新讲授数学与科学，已影响超过七十万名学生。里卡多现与妻子、三个孩子和两只精力旺盛的狗住在亚利桑那州图森市。家人让他始终脚踏实地、笑声不断，也总有忙不完的事——而在他看来，这正是最理想的团队合作。

目录：

第1章：主导过程，而不只盯着结果
第2章：你的决策能力究竟如何？
第3章：聚焦问题



- 第 4 章：从多个角度审视数据
- 第 5 章：分析后果
- 第 6 章：审慎检视选项
- 第 7 章：把人的因素纳入决策
- 第 8 章：应用 FLASH 模型

参考文献

附录 A：决策问题

附录 B：法律、悖论与原则术语表

附录 C：书中引用的法院案例

中文书名：《反英雄之利：成就本真领导者的非凡之道》

英文书名：THE ANTIHERO ADVANTAGE: Become the Leader
You're Meant to Be

作 者：Brett Bartholomew

出 版 社：Penguin USA/Portfolio

代理公司：ANA/Jessica

页 数：272 页

出版时间：2026 年 12 月

审读资料：电子稿

类 型：经管



COVER COMING SOON

内容简介：

《反英雄之利》赋予你将传统领导力智慧抛诸脑后的权利，让你信任自己的直觉，停止为了获得认可或达到某种不切实际的标准而表演。相反，你将学习如何将自身的缺陷、恐惧和疑虑转化为战术优势。

畅销书作家、沟通策略师布雷特·巴塞洛缪直言不讳地告诉你：当你学会如何以觉察、自律和策略来疏导自己那些更阴暗的冲动时，你会成为一个更有效的领导者。

因为真正的改变很少来自于安全行事或试图迎合某种模式。有时你必须甘愿做一个不合群者——一个反英雄。这意味着打破一些规则，接受并非所有人都会喜欢你的事实，并发展出处理棘手人物和直面冲突所需的工具，以推动进步。

现代领导力要求具备社交敏捷性、权力运用流畅度以及适应能力。《反英雄之利》为你提供了在复杂、道德模糊的环境中运作的工具，且不会在此过程中迷失自我。

停止寻求认可。停止等待确定性。停止自我怀疑。唯有如此，你才能成为你本该成为的那个领导者。



独特卖点:

经过验证的实力: 巴塞洛缪自行出版的《意识训练》仅在美国各版本销量已超过四万册, 被翻译成五种语言, 并跻身亚马逊百强畅销书榜单。巴塞洛缪深谙书籍推广之道, 他将把这一知识运用到《反英雄之利》的推广中。

人脉广泛: 巴塞洛缪在教练界和体育界人脉广泛, 与健康产业领军人物如安德鲁·休伯曼和史蒂夫·马格尼斯保持联系。巴塞洛缪将利用这一网络, 为本书的推荐语和宣传提供支持。

恰逢其时的正确信息: 在我们这个日益复杂和道德模糊的世界里, 巴塞洛缪传递的信息——你无需完美也能成为一个好领导者, 你实际上应该拥抱复杂性和那些他人可能视作"阴暗"的自身面向——将成为读者乐于接受的信息。

作者简介:

布雷特·巴塞洛缪 (Brett Bartholomew) 是畅销书作家、沟通策略师, 也是"培训艺术"的创始人。这是一家绩效咨询公司, 与来自职业体育和奥林匹克运动、军队、医疗保健、科技以及财富五百强企业的领导者合作。凭借二十余年在高绩效环境中的经验, 他帮助团队和高管制定实用策略, 以驾驭权力动态、管理棘手人物并引领变革。他的博士研究聚焦于复杂组织和高压情境下的战略沟通。布雷特与儿子居住在亚利桑那州凤凰城, 著有《意识训练: 建立认同的艺术与科学》。

全书目录:

作者说明

引言

第一部分: 关于领导力的赤裸真相

第一章: 摘下面具: 最具破坏性的领导力迷思

第二章: 重新定义领导力

第三章: 欢迎来到混乱现场: 复杂性的后果

第二部分: 召唤内在的反英雄 (间奏曲)

第四章: 更像是哥谭而非伊甸园

第五章: 内战

第六章: 暗黑物质

第七章: 有目标的叛逆者: 不留情面的怜悯

第三部分: 社交敏捷性: 反英雄的工具箱

第八章: 情境胜任力

第九章: 战略沟通

第十章: 权力素养

第十一章: 成事之道: 融合权力与影响力 (及其他实用贴士)



第四部分：伟大者适应变化：反英雄的指南针

第十二章：没有借口，唯有重复练习

结语：反英雄的奥德赛

精选著作

致谢

中文书名：《智领未来：21 个日常管理难题的科学领导策略》

英文书名：Leadership Intelligence: Science-Based Strategies for

Mastering Twenty-One Everyday Management Challenges

作 者：Caroline Webb

出 版 社：Crown Currency

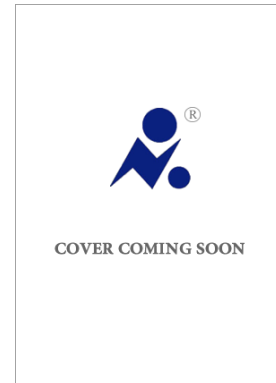
代理公司：ANA/Jessica

页 数：304 页

出版时间：2026 年 9 月

审读资料：电子稿

类 型：经管



内容简介：

在现代职场中，领导者应具备哪些素质呢？这本详尽的指南为各级领导者提供了明确的答案，针对 21 个常见的问题提供了实用且基于科学的建议——这些建议出自知名高管教练兼《如何拥有美好的一天》(How to Have a Good Day) 一书的作者卡罗琳·韦伯 (Caroline Webb) 之手。

世界各地的领导者都面临着巨大的压力。他们必须迅速取得成果，同时也要为长远发展做好规划。他们需要提升自身视野，以全面把握大局，同时也要带领团队稳步向前迈进。与此同时，技术的发展速度比以往任何时候都要快，人与机器之间的分工也在不断变化。要在这一切中明智地领导，需要具备什么条件呢？

凭借这一基于科学的方法，卡罗琳·韦伯的首部著作《如何拥有美好的一天》便迅速取得了巨大成功并经久不衰。而她的新作《智领未来》则帮助领导者在当今这个独特的历史时期展现出卓越的领导才能。该书融合了心理学、神经科学和行为经济学的见解，并通过真实领导典范的故事加以生动呈现，为读者提供了切实可行的指导建议，帮助他们日复一日地有效地领导他人。

韦伯将自己三十年来为高层管理人员提供咨询服务的经验总结成了一本实用指南，内容涵盖了当今领导力核心所面临的 21 项挑战。这些挑战被分为一位优秀领导者所具备的三大关键特质之下：即始终做出明智的选择、激励员工发挥最佳表现以及培养应对顺境和逆境的韧性。该书将向读者展示如何应对这些挑战，包括：

- 作出更明智的决策



- 技巧地处理冲突
- 在团队内部建立信任
- 帮助同事提升能力
- 在不确定性和危机中引领前行

著名领导力专家汤姆·彼得斯（Tom Peters）称赞卡罗琳·韦伯“将行为科学转化为实用工具的能力堪称一流”。《智领未来》既实用到可以在危机时刻作为参考依据，又涵盖面广，能够指导领导工作的方方面面。其设计初衷是让领导工作不再像猜测那样随意，而更像是技艺——成为那些雄心勃勃的管理者每年都会反复使用的不可或缺的工具包。

作者简介：

卡罗琳·韦伯（Caroline Webb）是一位领导力教练、经济学家和作家，她被公认为是运用行为科学的见解来提升职业效率方面全球顶尖专家之一。她曾是麦肯锡公司的合伙人，在此之后她继续担任客户领导力方面的高级顾问。她的工作成果曾在《华尔街日报》（*Wall Street Journal*）、《纽约时报》（*New York Times*）、《经济学人》（*Economist*）、《金融时报》（*Financial Times*）、《卫报》（*Guardian*）、《公司》（*Inc*）、《福布斯》（*Forbes*）、《财富》（*Fortune*）、英国广播公司、《连线》（*WIRED*）、世界经济论坛（*World Economic Forum*）、《快公司》（*Fast Company*）、《石英》（*Quartz*）、《时代》（*TIME*）、《商业内幕》（*Business Insider*）、《时尚》（*Cosmopolitan*）、《世界时装之苑》（*ELLE*）、《家政》（*Good Housekeeping*）、《嘉人》（*Marie Claire*）和《名利场》（*Vanity Fair*）等众多国际媒体上发表。2024年11月，卡罗琳被“思考者50”评选为全球顶尖的高管教练之一，入选其首届“教练50”榜单。她是一位备受追捧的公众演讲者，曾在花旗银行、康卡斯特、戴尔、安永、谷歌（三次）、葛兰素史克、英迪德、毕马威、联想、万事达卡、瑞银、联合利华和大众等公司进行演讲。

媒体评价：

“卡罗琳·韦伯的处女作《如何拥有美好的一天》实在出色，我在纽约大学斯特恩商学院讲授的每一门课程中都会将其列为必读书。如今，她再度推出一本专为领导者打造的佳作。《智领未来》的每一页都蕴含着宝贵建议，这些建议源于她身为高管教练的长期经验，且均建立在当下关于大脑如何处理信息、感知奖励与威胁的研究成果之上——我可以亲自担保韦伯建议的实效。如果你想成为更睿智、更具感召力与韧性的领导者，这会是你能读到的最佳读物。”

——乔纳森·海特（Jonathan Haidt），《纽约时报》畅销书榜首《焦虑的一代》（*The Anxious Generation*）的作者

全书目录：

以深思熟虑的智慧——做出明智选择

以有意识的智慧领导的核心科学：拓宽与简化

第一章：如何理解复杂情况

第二章：如何为你的首要任务腾出时间

第三章：如何提出新颖的想法和解决方案



第四章：如何做出重要决定

聚焦：明智招聘

第五章：如何为重要会议做好心理准备

第六章：如何妥善处理分歧

第七章：如何领导智能团队讨论

第八章：如何让人们达成一致，共同朝着目标努力

第九章：如何改变人们的工作方式

第十章：如何沟通并被听见

第十一章：如何委派以实现高绩效

第十二章：如何给予推动行动的反馈

第十三章：如何指导和培养同事的能力

第十四章：如何加强团队协作

第十五章：如何在压力下保持稳定和充满活力

第十六章：如何在不确定与动荡中领导

第十七章：如何改善棘手的利益相关者关系

第十八章：如何帮助陷入困境的同事

第十九章：如何应对错误与失败

第二十章：如何公平处理离职（和裁员）

第二十一章：如何为你的团队建立健康的韧性

中文书名：《升维领导力：在 AI 时代放大人的价值》

英文书名：LEAD WITH AI. STAY HUMAN.: How modern leaders orchestrate enterprise value

作 者：Peter Whealy

出 版 社：LID

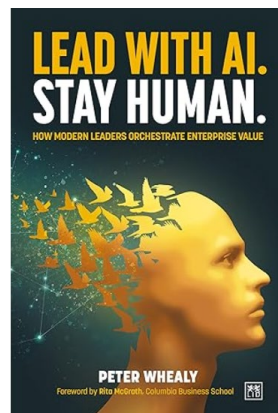
代理公司：ANA/Jessica

页 数：256 页

出版时间：2026 年 4 月

审读资料：电子稿

类 型：经管



内容简介：

人工智能正在以超出预期的速度重塑领导力。相关分析层出不穷，专业知识不断精简，竞争优势也变得瞬息万变。然而，这一转折点并非威胁，而是一个决定性的机遇，能让我们提升那些使领导者无可替代的特质：在不确定性中做出判断的能力、信任的管理能力、适应性学习能力以及企业协调能力。

在《升维领导力》一书中，彼得·惠利（Peter Whealy）结合自己在四大咨询公司担任权益合伙人 30 年的经验，以及全球领导者的见解，阐述了人工智能不会取代领导者，而是会揭示出谁才是真正的领导者。真正的风险并非被取代，而是停滞不前：即固守过时的控制模式和个人专长，而权力结构却趋于扁平化，工作也逐渐转变为流程化。这为“以人为本”的转



型提供了一份实用的蓝图，展示了领导者如何通过协调人类和人工智能的力量，将人工智能带来的变革转化为竞争优势，从而创造可持续的企业价值。通过实际案例和警示教训，惠利揭示了如何在不损害信任的前提下以人工智能的速度前进，如何在不丧失判断力的情况下提升智能水平，以及如何在发展人才的同时取得成果。

作者简介：

彼得·惠利（Peter Whealy）“提升潜能”（Elevate Potential）咨询公司的创始人，该公司致力于在人工智能时代帮助各类组织提升员工的潜力。他之前是安永公司的合伙人。他目前在法国和瑞士两地工作。

中文书名：《不再孤军奋战：神经科学揭示的领导力真相》

英文书名：BEYOND WORDS: How to lead people from survival to success

作者：Kerry-Lyn Stanton-Downes

出版社：LID

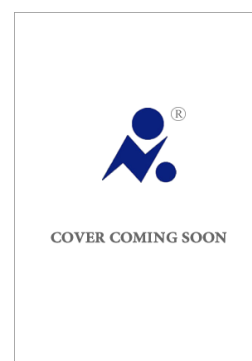
代理公司：ANA/Jessica

页数：296 页

出版时间：2026 年 5 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

现代职场正面临着“关系贫困”的普遍现象，这导致了员工的身心疲惫、人际关系疏离以及企业运营远未达到其应有的能力水平。尽管心理健康危机给企业造成了数十亿美元的损失，但本书认为，这些只是表象而已。其真正的根源在于一种普遍存在的、以自我为中心的个人主义，它使人们的思维变得孤立，并削弱了人类对于联系的最基本需求。

本书借鉴关系心理治疗的原则，为成功领导提供了一种激进的新范式。忘掉你以往对沟通的所有认知吧；这不仅仅关乎言语。它深入探讨了“关系”的过程——即连接与分离的内心感受——这才是真正定义成功团队的关键所在。通过表明大脑是一个具有关系性的器官，本书证明了我们的身心健康以及组织绩效，都深深植根于塑造人与人之间的关键空间，以及我们与同事和团队之间有意义的互动之中。

作者简介：

凯瑞·林·斯坦顿-唐斯（Kerry-Lyn Stanton-Downes）是一位国际演讲者、作家和商业关系专家。她是“建立关系”（Be Relational）组织的创始人，曾为众多首席执行官、企业家和管理团队提供指导长达 20 年。她现居伦敦。



中文书名：《人脉为王：长期主义成功法则》

英文书名：Take It Personal: How to Succeed by Building Relationships and Playing the Long Game

作者：David Grutman

出版社：Zando

代理公司：WME/ANA/Jessica

页数：336 页

出版时间：2026 年 4 月

审读资料：电子稿

类型：经管

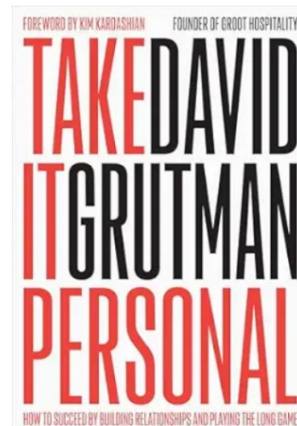
[安德鲁小红书点赞热点书](#)

Best Sellers Rank:

#9 in Hospitality, Travel & Tourism (Books)

#115 in Entrepreneurship (Books)

#304 in Leadership & Motivation



内容简介：

在这部领导力宣言中，酒店业标志性人物大卫·格鲁特曼分享以人际关系驱动成功的重要性，并提供助力事业与人生进阶的实用心法。

大卫·格鲁特曼认识所有人，而所有重要人物也都认识他。从 21 岁在 Aventura 购物中心餐厅当酒保的平凡起点，到近二十年后与同一餐厅老板合作创立全球知名夜生活品牌 LIV，格鲁特曼被视为单枪匹马重塑全球夜生活与酒店业版图的人物。他在迈阿密、达拉斯和拉斯维加斯的商业版图包括与坏痞兔合作的日式牛排馆 Gekkō、Komodo 餐厅，以及全美坪效顶尖的餐饮场所。格鲁特酒店已成家喻户晓的品牌，大卫不仅以创造非凡场所为傲，更致力于打造让人愿意专程跨国体验的毕生难忘经历。

大卫将酒店业提升至全新境界，如今他完整剖析自己如何抵达今日高度。从首次创业到近期千万美元级项目，其成功秘诀始终如一：人际关系。在《人脉为王》中，大卫分享构建持久关系与事业的核心价值观与指导原则：

- 创造共生系统
- 细节决定商业成败
- 践行长期主义
- 人脉连接即真实财富

融趣味性、实操性于一体，满载大卫职业生涯幕后故事的《人脉为王》，是加速职业发展与释放全部潜能的完美指南。



作者简介：

大卫·格鲁特曼 (David Grutman) 是全球知名酒店业创新者与企业家。这位佛罗里达本土创业者创立格鲁特酒店集团，打造了以迈阿密市场为核心、近期向全美及全球扩张的瞩目商业版图。现与妻子及两个女儿居迈阿密。

媒体评价：

“人生成功无需天赋异禀，只需具备多数人缺乏的特质：持之以恒、值得信赖、全力以赴！我所知的大卫永远拼命奋斗！他热爱人群更珍视家庭！很高兴他能敞开心扉，分享这段非凡人生与职业旅程的领悟！”

——汤姆·布雷迪

“大卫的故事是纯粹驱动力的写照。从梦想与坚韧起步，如今他的商业帝国应激励每个人追逐自我梦想。《人脉为王》提醒我们：勤奋、自律与赤诚终将获胜。”

——马克·沃尔伯格

“大卫确是独一无二的存在。人际关系是他所有成功的核心，其品味与风格驱动着每项成就。我见证他承担常人不敢想象的风险，却举重若轻。本书充满关于创造力、勇气与自我投资的智慧。”

——里奇·克莱曼

全书目录：

前言

引言

第一章：回溯本源

第二章：构建共生系统

第三章：建立持久关系——为何你应始终真诚以对

第四章：践行长期主义的缘由

第五章：审视自我——因自负终将反噬

第六章：高阶待客之道

第七章：培育文化基因

第八章：名即万物：知识产权启示录

第九章：退出策略

第十章：押注于人

第十一章：平衡的艺术

结语：未来可期

致谢



中文书名：《败中求胜：顶级企业家的失败哲学》

英文书名：Fail Smarter: Lessons from the Best on Turning Setbacks into Breakthroughs

作者：Dougal Shaw

出版社：Profile Books

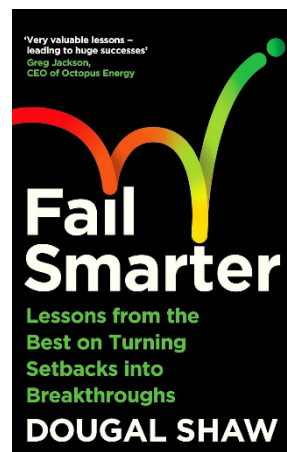
代理公司：ANA/Jessica

页数：272 页

出版时间：2026 年 5 月

审读资料：电子稿

类型：职场励志



内容简介：

失败是成功之母——这个理论人尽皆知，但实践中究竟意味着什么？

本书揭示全球最成功人士拥抱失败、克服困境并汲取教训的独家方法，展现如何将失败转化为成功的燃料。

通过与百万富翁、企业家及 CEO 数百小时的深度对话，杜格尔·肖记述了他们最惨痛的失误与至暗时刻，提炼出关键教训。探索如何驾驭游戏精神、运用创造力、整合反馈并学会释然——辅以阐释这些方法为何有效的前沿研究。充满实用智慧与真实案例，本书展现普通人如何将失败转化为成功，以及这一转化的真正内涵。

作者简介：

杜格尔·肖任（Dougal Shaw）《商业领袖》高级记者，专注商业与创业领域，采访全球领袖并创作原创故事。此前创立并运营 BBC 旗舰创业系列《CEO 秘密》，其原创商业报道已触达数百万读者。

作者视频：<https://youtu.be/ATJUwOK9PDk?si=MI3Rcs-u8Sq1LRhx>

媒体评价：

“融合人生哲理与火箭助推式的商业建议。杜格尔·肖将多年洞察浓缩于这部充满希望的实用之作。”

——帕迪·奥康奈尔（BBC 广播 4 台《广播之家》主持人）

“来自全球顶尖商业头脑的非凡洞见与智慧盛宴。若你曾想创业或追逐他人认为不可能的梦想——《CEO 秘密》正是你需要的灵感源泉。”

——加文·埃斯勒（广播人、《不列终结》与《顶尖启示录》作者）

“激励创业思维的绝佳资源...以诚实、幽默与血泪经验分享创业旅程的企业家群像。”

——莎伦·戴维斯（青年企业基金会 CEO）



目录:

引言 - 失败不可避免，为何还要假装不是这样？

第一课：接受失败会带来痛苦

第二课：不要沉湎于失败

第三课：记住：失败是反馈

第四课：像创意人士那样失败

第五课：倾听你不想听的

第六课：打造一个善于应对失败的文化

第七课：再次更明智地失败

参考文献

中文书名：《秘密（第四版）：杰出领袖的所知所行》

英文书名：The Secret, 4th Edition, Revised And Expanded: What Great Leaders Know and Do

作者：Ken Blanchard, Mark Miller

出版社：Berrett-Koehler Publishers

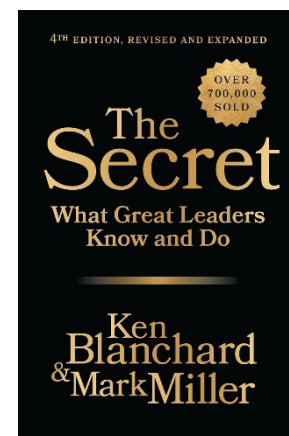
代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：168 页

出版时间：2026 年 4 月

审读资料：电子稿

类型：经管



本书亮点:

- **受众覆盖广泛：**适配全行业新老领导者——涵盖商业、教育、医疗、政府、非营利组织等领域，直击全球领导力危机核心：82%的管理者正面临有效领导的困境。
- **寓言体通俗易读：**采用肯·布兰查德（Ken Blanchard）标志性的简洁寓言风格，人物贴近现实、场景真实可感，让复杂的领导力概念一目了然、即学即用。
- **重磅新增内容：**第四版全面升级，包含修订章节、新增“HEART 习惯”专属章节（聚焦领导力品格根基）、团体应用引导手册，以及为团队与组织量身定制的拓展资源包。
- **全球畅销认证：**经典领导力指南口碑载道，前三版全球销量突破 70 万册，被译为 29 种语言，20 余年持续热销，印证其跨越时代的永恒价值。
- **作者强强联合：**肯·布兰查德（Ken Blanchard）著有 65+部作品，全球销量超 2500 万册，入选亚马逊名人堂；马克·米勒（Mark Miller）凭借 Chick-fil-A 实战领导力经验及 12 部著作，注入硬核企业实战智慧。



内容简介：

在一个 82% 的管理者都难以有效领导团队的世界里，这本国际畅销书将揭示了一个让伟大领导者从一般人物中脱颖而出的秘密。

“我怎样才能成为一名杰出的领袖？”每个管理者迟早都会问出这个问题。肯·布兰查德的书已售出 2500 多万册，马克·米勒从流水线工人晋升为 Chick-fil-A 副总裁，他们在这本国际畅销书中揭开了杰出领袖们已经知道的秘密。

借助一个经典的商业寓言，新任高管黛比·布鲁斯特（Debbie Brewster）向她的导师请教一个关键问题：“杰出领袖的秘诀是什么？”他的回答“杰出领袖们服务”让她一头雾水，但他揭示了领袖通过服务取得成功的五种基本方式。黛比发现了为什么杰出的领袖关注未来，团队因何成功或失败，需要持续改进的三个领域是什么，为什么领导的成功有两个基本组成部分，以及如何建立或损坏信誉。

本书的第四版包括经过实战检验的 SERVE 模型，以及有关领导力最关键要素——领导者的心的突破性内容。本书有这些新特点：

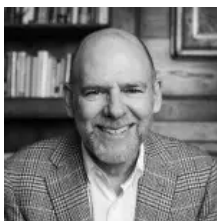
- 章节重新修订；
- 关于五个“心”的全新篇章，奠定卓越领导力的基础；
- 为团队管理者准备的全方位指南；
- 为团队和组织提供的额外资源。

《秘密》被翻译成 29 种语言，销量超过 70 万册，通过一个令人难忘的故事，提供了经过检验的智慧。任何人都可以立即理解，即刻付诸实践。

作者简介：



肯·布兰查德（Ken Blanchard）是国际领先的培训和咨询公司 Blanchard 公司的联合创始人。他著有超过 65 本书，总销量超过 2500 万册，2005 年入选亚马逊名人堂，成为有史以来最畅销的 25 位作家之一。他的领导才能影响了全球数百万人。



马克·米勒（Mark Miller）是 Lead Every Day 公司的联合创始人，也是福乐鸡（Chick-fil-A）成就斐然的前副总裁。他著有 12 本书，其中包括与肯·布兰查德合著的两本书，他的作品已售出数百万册。他在现实世界中的企业领导经验为领导力发展带来了实用的见解。

媒体评价：

“我对你发出的挑战很简单：学习《秘密》，然后应用《秘密》。如果你照做，你的领导力和生活将被永远改变！”

——约翰·C·麦克斯韦（John C. Maxwell），著有《21 条不可辩驳的领导法则》（*The 21 Irrefutable Laws of Leadership*）



“要成为一名杰出的领袖，年纪大并不是必须的。《秘密》展示了如何在职业生涯的早期为强大的服务式领导奠定基础，以最大限度地发挥你的影响力”

——克莱尔·迪亚斯·奥尔蒂斯（Claire Diaz Ortiz），推特公司前企业创新与慈善主管

《秘密（第四版）：杰出领袖的所知所行》

前言

第一章：机会

第二章：会议

第三章：秘密

第四章：你要去向何处

第五章：什么最重要？

第六章：动人的对话

第七章：具有影响力的洞见

第八章：怎样才能更好？

第九章：什么是成功？

第十章：我能做些什么？

第十一章：问题的核心

第十二章：服务型领导

第十三章：你的下一个挑战

第十四章：下一棒

相关资源

引导指南

学习和讨论问题

自我评估：检查你的“服务”

致谢

关于作者

可用附加服务

中文书名：《笑声的力量：建立联系、提升士气、领导团队的五大幽默策略》

英文书名：THE LAUGHTER FACTOR: The 5 Humor Tactics to Link, Lift, and Lead

作者：Adam Christing

出版社：Berrett-Koehler Publishers

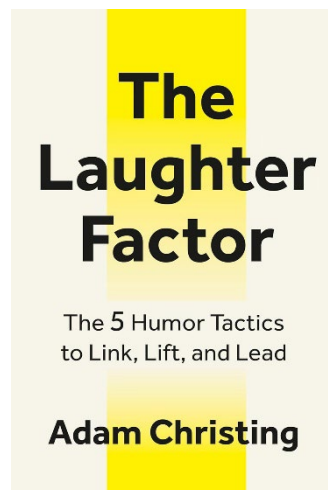
代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：176 页

出版时间：2025 年 9 月

审读资料：电子稿

类型：经管





亚马逊畅销书排名：

#197 in Business & Professional Humor

#492 in Self-Help & Psychology Humor

内容简介：

借助五项有研究依据的幽默策略，转变你的人际关系处理方式和领导能力——掌握真诚自然的职场幽默技巧，提高团队参与度，以笑声引领前行。

探索能改变人际关系、激发创造力并提升领导力的秘密武器：幽默。《笑声的力量》揭示了笑声不仅仅是快乐的源泉，更是建立联系与取得成功的强大工具。无论你是领导者、教师、销售人员，还是仅仅想建立更深厚人际关系的人，本书都将为你提供五项幽默策略，助你吸引他人、建立联系并激励人心。

作者亚当·克里斯廷（Adam Christing）身为喜剧演员和主题演讲者，拥有数十年经验。他分享了经实践验证的方法，让任何人在任何地方都能运用幽默。这五项基本的幽默策略包括：

- 制造惊喜：利用意外元素带来欢乐与吸引力。
- 适度自嘲：掌握自我调侃和温和打趣的艺术。
- 圈内笑话：通过共享的欢笑和独特时刻增进情谊。
- 文字游戏：用巧妙的对话和犀利的语言提升幽默感。
- 放大效果：将平凡故事转化为非凡且令人难忘的时刻。

幽默是你打破障碍、建立信任，在个人和职场脱颖而出的法宝。从提升领导魅力到缓解紧张气氛，《笑声的力量》是你将幽默化为积极力量的终极指南。

本书亮点：

- **面向詹妮弗·阿克（Jennifer Aaker）所著《严肃幽默》（*Humor Seriously*）的读者：**克里斯廷提供了将幽默引入职场以实现积极变革的实用指导。
- **领导者必读的实用宝典：**本书专为领导者、职场人士以及任何希望通过笑声巩固人际关系的人量身打造，让职场幽默变得轻松易掌握。
- **实用又有趣：**每一章都包含真实案例、幽默练习以及“课后作业”，帮助读者实践并形成自己的幽默风格，确保能收获切实且引人发笑的效果。
- **雄心勃勃的宣传计划：**克里斯廷将投入为期三到四个月的媒体宣传活动、社交媒体推广以及书店巡回签售。
- **活跃的演讲者：**亚当·克里斯廷每月进行三到五次演讲，被公认为企业、非营利组织活动及公共活动主持人的首选。



作者简介:



亚当·克里斯廷 (Adam Christing) 是美国最知名的专业演讲家和司仪之一，曾为斯坦福大学、绿湾包装工队 (Green Bay Packers) 等各类组织主持活动。2021 年，他在 2021 年的“洛杉矶最佳活动司仪”评选中名列第一，同时他也是演讲经纪公司 www.CleanComedians.com 的首席执行官。他每年有超过 100 天的时间面向 150 至 3000 人不等的观众群体发表演讲。他拥有比奥拉大学公众演讲学位。[点击此处](#) 观看他的演讲。

亚当·克里斯廷将担任 2025 年 ASMARA 全球峰会 (ASMARA Global Summit 2025, <https://asmaragroup.com/>) 的主旨演讲嘉宾，并主持颁奖典礼。这场汇聚全球时尚行业精英的盛会 (逾 55% 参会者来自亚洲, 25% 来自欧洲) 将于 2025 年 12 月 4 日在印度尼西亚巴厘岛举行。

作者推荐视频:

https://www.amazon.com/live/video/0d8ccd11dfe9423eb14f21c198b40efc?ref=cm_sw_cp_r_ib_dt_e9d2QJLkMoV3

媒体评价:

“没有什么比笑声更能连接人心。亚当展现了如何创造这种魔力!”
——约翰·麦克斯韦尔 (John C. Maxwell), 美国首屈一指的领导力权威

“幽默是一种超能力，而亚当·克里斯廷将这项能力赋予了你！这本书妙趣横生，指导你如何将笑声融入生活与领导实践。”
——鲍勃·高夫 (Bob Goff), 《纽约时报》畅销书《捕捉奇思：365 天可能性》(Catching Whimsy: 365 Days of Possibility) 的作者

“这是所有渴望拥有幽默感之人 (你本就拥有——快来阅读本书!) 的必读之作。亚当精彩诠释了如何通过幽默激发连接之力。”
——莉安·埃莉 (Leanne Ely), SavingDinner.com 创始人、《纽约时报》畅销书作者

“准备好愉悦他人、深化影响力吧！笑声是领导者的强大工具，亚当将教你如何驾驭幽默之力。”
——汤姆·德弗里斯 (Tom De Vries), Global Leadership Network 前主席

目标读者:

- 希望通过幽默更好地与同事和客户建立联系的领导者、经理人和销售人员;
- 希望通过幽默更好地与会众、学生互动的教师及其他需要吸引听众的人;
- 经常开会的团队

《笑声的力量：建立联系、提升士气、领导团队的五大幽默策略》



引言：

“要是我没什么幽默感怎么办？”

哦，但其实你有！

什么是“笑声的力量”？

了解为何幽默是建立联系的“硬通货”。

笑声：最初的“点赞”按钮。

策略一：制造惊喜！

利用意外元素带来欢乐与吸引力。

只要不是打电话而不是发信息这种事，那就没问题。

策略二：适度自嘲

拿自己开玩笑，温和地调侃他人。

自嘲一番，抢占先机。

策略三：圈内笑话

从共同经历中发掘笑点。

没有什么比只有三个人懂的笑话更能体现友谊了。

策略四：文字游戏

运用诙谐的语言和巧妙的对话。

现在是关键时刻，而你正在玩文字游戏。

策略五：放大效果

为增强效果夸大故事和情景。

把你的小故事变成夸张的奇谈。

以笑声引领

让幽默为你在组织中打开机会之门，赢得人心。

毕竟从来没人说过：“我就喜欢你一直一本正经的样子。”

更多乐趣

问答：这样问才会有趣

最后的笑声

致谢

索引

关于作者



中文书名：《超级英雄领导力：28 项领导者心法与实战》

英文书名：Superhero Leadership: 28 Ways to Lead with
Courage, Strength, and Compassion

作 者：Peter Cuneo with Joe Garner

出 版 社：Skyhorse

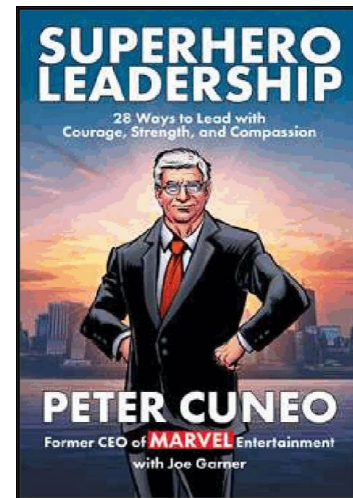
代理公司：ANA/Jessica

页 数：224 页

出版时间：2026 年 2 月

审读资料：电子稿

类 型：经管



内容简介：

“英雄是由他们所选择的道路造就的，而非由他们所拥有的超能力决定的。”

——托尼·斯塔克（Tony Stark），（钢铁侠）

彼得·库内奥（Peter Cuneo）曾领导漫威娱乐公司从濒临破产的境地成功转型，最终以 45 亿美元的价格被迪士尼收购。他深谙领导与管理之道。作为首席执行官，他成功推动了漫威、百得和雷明顿等全球知名品牌的复兴。《福布斯》（*Forbes*）和《商业内幕》（*Business Insider*）都称他为美国最出色的扭亏为盈型首席执行官之一。

在《超级英雄领导力》中，库内奥将自己数十年的领导经验提炼成了 28 条核心美德，这些美德定义了卓越的领导力——即成为超级英雄式领导者所必须具备的最重要的态度、理念、行为和直觉。库内奥提供了关于领导力基本要素、公司价值观与文化、变革管理、危机领导以及自我维护等核心能力的永恒性指导，每一点都配有彼得在其世界企业高层职位以及海军军官身份上所积累的经验的叙述和案例研究作为支撑。

本书由六次荣获《纽约时报》（*New York Times*）畅销书奖的作家乔·加纳（Joe Garner）合著，他曾被拉里·金（Larry King）称为“文字与录音领域的肯·伯恩斯（Ken Burns）”，《超级英雄领导力》是这位行业巨头关于领导力的权威之作。对于任何渴望释放自身内在超级英雄潜能、并成为能激发他人忠诚、推动成功并赋予他人充分发挥自身潜力能力的领导者的人来说，这都是一本必读之书。

作者简介：

彼得·库内奥（Peter Cuneo）是战略转型和财务重组领域的知名专家。自 1983 年以来，他已成功完成了七次针对全球媒体和消费品领域陷入困境的品牌企业的重组工作，其中包括克莱奥尔、黑德伯格、雷明顿和漫威娱乐等公司。作为漫威公司的总裁兼首席执行官，他带领公司在娱乐行业占据了重要地位。随后，他担任董事会副主席一职，为漫威的持续发展壮大提供了积极的战略领导，最终该公司以 45 亿美元的价格被迪士尼公司收购。

库内奥曾在多家上市公司董事会任职，并持续担任董事长。他现任华盛顿特区国家档案



馆董事会成员。彼得是一名海军军官，曾两次在越南战争中服役于导弹驱逐舰。他毕业于哈佛商学院。

乔·加纳（Joe Garner）被脱口秀传奇人物拉里·金（Larry King）称为“文字与录音领域的肯·伯恩斯（Ken Burns）”，他是六次荣登《纽约时报》（*New York Times*）畅销书排行榜的作家，以其创新的叙事方式和多媒体表现手法而闻名。加纳曾与众多知名人士合作，包括广播记者沃尔特·克朗凯特（Walter Cronkite）和布莱恩·威廉斯（Brian Williams）、奥斯卡奖得主达斯汀·霍夫曼（Dustin Hoffman）、体育转播界权威人物鲍勃·科斯塔斯（Bob Costas）、喜剧大师卡尔（Carl）和罗布·雷纳（Rob Reiner）以及美国赛车协会名人堂成员杰夫·戈登（Jeff Gordon）。凭借将历史、文化以及个人遗产生动呈现出来的独特能力，加纳在非虚构作品领域仍占据着领导地位。

媒体评价：

“彼得·库内奥将自己一生中所积累的勇敢领导经验提炼成了适用于瞬息万变世界的一系列永恒法则。《超级英雄领导力》超越了商业范畴——它倡导以正直、同理心以及能够塑造企业与个人品格的乐观精神来引领团队。彼得的声​​音既沉稳、睿智又充满紧迫感——他是一位战略大师，深知真正的力量始于自我认知和对他人服务的奉献。”

——索尔达达·奥布莱恩（Soledad O'Brien），获奖记者、制片人以及索尔达达·奥布莱恩制作公司的创始人

“《超级英雄领导力》是关于以正直、清晰和勇气进行领导的典范。彼得·库内奥表明，最出色的领导者能够简洁明了地表达想法，果断地采取行动，并对塑造其组织和社区的成果承担全部责任。”

——帕特里克·巴特勒（Patrick Butler），美国公共电视台前总裁兼首席执行官

“领导力往往并非遵循固定的模式——它是出于本能、源于人性，并受到我们敢于做出的选择所塑造。《超级英雄领导力》一书阐述了领导者的声誉是由其品格和勇气而非计算能力所决定的。”

——布鲁斯·拉默（Bruce Ramer），甘格、泰雷、拉默、布朗与帕森曼律师事务所的高级合伙人

“《超级英雄领导力》提醒我们，卓越的领导力始于自我提升，并通过人际联系而得以发展。彼得·库内奥的见解证明，沟通、同理心和诚信并非软性技能——它们才是实现长久成功的基础。”

——乔·哈特（Joe Hart），戴尔·卡耐基培训公司首席执行官；合著者，《掌控局面：发掘自身力量、建立持久关系并过上你想要的生活》（*Take Command: Find Your Inner Strength, Build Enduring Relationships, and Live the Life You Want*）

“在海军服役了 31 年——其中近 6 年是在越南战俘营度过的——我见证了领导力的最完美表现和最糟糕的情况。彼得·库内奥的《超级英雄领导力》一书出色地揭示了那些定义最优秀领导者所应具备的积极原则和实践方法。”

——查理·普拉姆（Charlie Plumb）上校，美国海军退役人员，前越南战俘，著有《我不是英雄》（*I'm No Hero*）一书



“《超级英雄领导力》堪称通俗易懂的领导力典范。彼得·库内奥提醒我们，真正的力量并非来自等级制度或权威，而在于谦逊——在于保持开放、充满好奇以及乐于倾听的态度。他呼吁大家在领导过程中不要自视甚高，要真正做到易于接近，这种理念在当今世界显得既永恒又极具现实意义。”

——帕特里斯·戈登 (Patrice Gordon)，职业教练及《反向导师制：消除职场障碍与建立归属感》(Reverse Mentoring: Removing Barriers and Building Belonging in the Workplace) 一书的作者

“真正的领导力在风暴中得以展现，而非在平静之时。超级英雄式的领导力需要具备诚实、同理心和坚韧的品质——这些强大的特质能够将危机转化为机遇，并在有时一切看似无望的情况下重振人们的信心。”

——乔安妮·鲁梅利 (Joanne Rumley)，福特·安斯蒂律师事务所合伙人；英国转轨管理协会主席

中文书名：《操纵术：如何看破并终结不公平的沟通陷阱》(第6版)

英文书名：MANIPULATION TECHNIQUES: How to Defend Yourself

德文书名：Manipulationstechniken: So wehren Sie sich

作者：Andreas Edmüller and Thomas Wilhelm

出版社：Haufe

代理公司：ANA/Brady

页数：296 页

出版时间：2025 年 11 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

为什么我们会答应一件事？可事后我们常常又会对自己的决定感到后悔，并纳闷当初怎么会发生那种事。

一个常见的原因是：我们被操纵了，而我们竟然又一次毫无察觉。由安德烈亚斯·埃德米勒 (Andreas Edmüller) 与托马斯·威廉 (Thomas Wilhelm) 合著的这本书，将教你如何识破身边人的操纵企图并成功化解。你将学会如何自信地捍卫自己的观点，避开逻辑论证陷阱，并以光明正大的方式说服他人接受你的想法。

在信息超载和职场压力日增的今天，我们常感到被某种看不见的力量“推着走”，却难以分辨那是理性的说服还是隐蔽的操纵。德国资深沟通专家安德烈亚斯·埃德米勒与托马斯·威廉的经典著作《操纵术：如何看破并终结不公平的沟通陷阱》近期迎来了第6次修订版。本书并非教人尔虞我诈，而是旨在维护读者的“沟通主权”。作者指出：“说服绝不意味着通过



压力逼迫对方缴械投降……也不意味着精巧地欺骗对方，使其在毫无察觉的情况下落入陷阱”。这是一种基于道德准则的理性防御。

本书的魅力在于其极强的实操性，它将复杂的心理战术拆解为可识别的模式。从“互惠陷阱”到“稻草人谬误”，作者不仅剖析了操纵者如何利用人性的弱点（如惯性、补偿心理），更提供了一套“心理防御工具箱”。书中提到的“坏唱片”技巧（Schallplatte mit Sprung）、以及如何通过提问掌握主导权的方法，能帮助读者在关键时刻保持冷静。作者坚信，“最重要的防护通常在于一眼看穿操纵意图及相应手段”，从底层逻辑切入、教导读者如何“反客为主”的视角。

作者通过“信念网”（Überzeugungsgewebe）模型解释了为何改变一个人的观点如此困难，并提出了“推动”与“拉动”两种截然不同的策略。本书不仅是一本工具书，更是一本提升思维敏锐度的作品，致力于“通过许多建议、点子和提示，帮助读者提升说服力”。14 年出版以来，本书已在德国长销十余年。更新至第 6 版，其鲜活的案例与系统的理论无疑能够再次吸引广大读者。

作者简介：



安德烈亚斯·埃德米勒博士（Dr. Andreas Edmüller）是慕尼黑大学（LMU Munich）的哲学讲师，并在 2019 年前担任“哲学方案”（Projekt Philosophie）咨询公司的管理合伙人。



作为“哲学方案”咨询公司的联合创始人，**托马斯·威廉教授（Prof. Dr. Thomas Wilhelm）**是哲学咨询领域的先驱。在过去的三十年里，他主持过数以万计的研讨会、工作坊和教练课程，为超过 10,000 名管理者和职场人士提供关于领导力、沟通及跨文化合作的专业指导。此外，他还撰写了多部学术专著，主题涵盖：逻辑论证、防范操纵、会议引导（Moderation）以及伦理学。托马斯·威廉目前担任慕尼黑 SDI 国际应用技术大学（International University SDI in Munich）教授，主讲跨文化辅导、咨询与领导力课程。

目录：

第一部分：有效说服

1. 说服时最常犯的错误
2. 如何做好充分的说服准备
3. 推进式策略：积极进攻，抢占先机
4. 如何建立信任与公信力
5. 拉动式策略：柔和且有效的引导
6. 拒绝的艺术

第二部分：识别并化解操纵

7. 防范操纵：升级你的心理防御



8. 百宝箱 I：心理操纵术解析
9. 百宝箱 II：逻辑操纵与辩论谬误
10. 大型操纵战术实战测试
11. 测试题解析

关于作者
参考文献
索引

中文书名：《人机共舞：职场中 AI 协作的艺术与策略》

英文书名：Manage the Machine: How to Harness Human-AI
Collaboration at Work

作者：Paula Goldman

出版社：Basic Venture

代理公司：Martell/ANA/Jessica

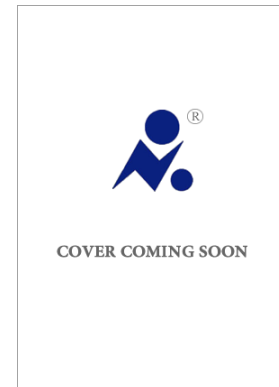
页数：304 页

出版时间：2026 年 9 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

来自 Salesforce 公司首席伦理与人道使用官的著作《人机共舞》是一本及时、权威且极具可读性的指南，它为我们这个时代最紧迫的领导挑战之一提供了答案：如何在工作中运用人工智能，以提高生产力、增强信任、增强人的自主性，而非引发恐惧、混乱或导致人员被取代。

随着人工智能代理和生成工具从新奇事物迅速发展成为核心基础设施，企业领导者们正面临着各种极端情况——要么是关于自动化带来的乌托邦式的美好愿景，要么是关于人类被取代的悲观恐惧。然而，目前所缺乏的是一份清晰、实用且人性化的操作指南，能够阐明当人与人工智能在真实组织内部协同工作时，实际情况究竟如何。

这正是《人机共舞》所提供的内容。

宝拉·戈德曼（Paula Goldman）凭借作为 Salesforce 首位首席道德与人道使用官的经验，她阐述了人工智能如何已经在改变销售、客户服务、市场营销、人力资源、法律以及产品创新等领域，并且还探讨了领导者应如何设计系统，以确保人类始终掌控大局，即便人工智能的自主性不断增强。这本书超越了关于“人工智能风险”或“工作未来”的抽象讨论，而是直接回答了领导者们当下所提出的问题：

- 应该将哪些任务委托给人工智能，而哪些任务绝对不能委托？



- 如何避免出现幻觉、偏见、自动化盲点以及过度授权的情况？
- 当机器开始做出决策时，如何与员工和客户建立信任？
- 如何为人类与人工智能协作的世界重新设计工作、团队和管理方式？

这本书之所以极具影响力，是因为其采用了按领域划分的结构。戈德曼没有泛泛而谈——她会带领读者了解人工智能如何改变实际工作的各个环节，从企业销售交易的完成到人才招聘、解决客户投诉、定价、合规管理以及推动创新。每一章都结合了生动的案例研究（从 Grubhub 到西门子再到 Salesforce 的客户案例），以及来自经济学、心理学和组织科学的研究，以展示人工智能在哪些方面表现出色，而在哪些方面只有人类能够提供判断、同理心和远见。

本书的核心内容是戈德曼所提出的“舵手引领者”这一独特框架。随着人工智能的自主性不断增强——能够独立进行规划、行动和执行而无需直接监督——她认为传统的“人参与其中”的模式已不再适用。领导者们现在必须设计出这样的系统：让人类来设定方向、确定价值观、监督结果，并在需要时进行干预。换句话说，我们并非只是使用人工智能——而是对其进行管理。

其结果是一本能够同时满足以下群体需求的书籍：

- 高层和董事会在应对人工智能带来的风险与机遇方面提供指导
- 人力资源、法律和合规部门的负责人制定新的治理方案
- 销售、营销和运营部门的主管运用人工智能工具
- 知识型员工努力为自己的职业生涯打造未来保障

《人机共舞》一书探讨了“权力与预测”“协同智能”以及“人工智能时代”等主题，但其独特之处在于它更具实用性、更富人情味，并且更贴近组织实际运作的方式。

作者简介：

宝拉·戈德曼（Paula Goldman）是全球范围内在负责任且以人为本的人工智能领域最具影响力的人物之一。她目前是 Salesforce 公司的首席伦理与人本使用官，在此职位上，她构建了公司全球范围内可信赖的人工智能框架，并协助指导了众多由全球大型组织使用的企业级人工智能产品。在这一角色中，她直接与高管、工程师、监管人员以及一线员工合作，以确保人工智能系统是安全、透明且符合人类价值观的。

在加入 Salesforce 之前，戈德曼曾在奥米迪亚网络公司工作了近十年。奥米迪亚网络公司是由易趣网创始人皮埃尔·奥米迪亚（Pierre Omidyar）创立的一家影响力投资公司。在那里，她负责推动技术、伦理和社会公益领域相结合的项目——支持那些利用数字工具为非洲、拉丁美洲和美国的农民、小商家以及弱势群体扩大经济机会的公司。

在职业生涯早期，戈德曼曾推动了一场有关技术伦理的运动，将道德考量引入世界各地的工程课堂和产品设计团队之中。她还为政府、大学以及《财富》（*Fortune*）500 强企业提供了关于如何开发能获得大规模信任的技术的建议。

她的观点独具特色：她的一生都在身处那些如今正在重塑工作的系统之中，而非仅仅对其发表评论。她既了解人工智能的构建过程，也明白它如何融入到真实人们的生活之中。



全书目录:

简介

第一章：新事物与非新事物
第一部分：人工智能与您的客户
第二章：促成交易：人工智能与销售
第三章：关怀服务：人工智能与客户服务
第四章：信号与故事：人工智能、营销与数字商务
第二部分：人工智能与人力资源
第五章：指导导师：人工智能与人员管理
第六章：算法试听：（人类）人才招聘与职业流动
第七章：指挥乐队：人机团队
第三部分：共享工作
第八章：无限白板：人工智能、创造力与产品创新
第九章：倡导增强版：人工智能、法律与企业事务

结论：让人类掌控人工智能的变革进程

中文书名：《智用 AI：看透炒作，用基础思维驯服未来》
英文书名：How to AI: Cut Through the Hype. Master the Basics.
Transform Your Work

作者：Christopher Mims

出版社：Crown Currency

代理公司：ANA/Jessica

页数：256 页

出版时间：2026 年 1 月

审读资料：电子稿

类型：经管

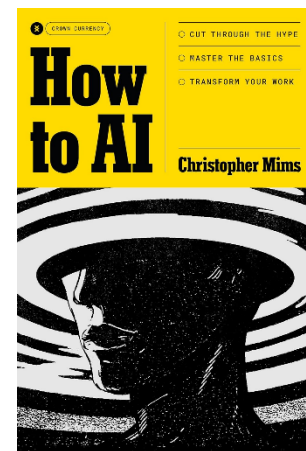
版权已授：中文繁体、韩国、越南、英国

Best Sellers Rank:

#2 in Office Automation

#3 in Generative AI (Books)

#421 in Success Self-Help



内容简介:

一本内容详实、实用性强的关于在工作中运用人工智能的指南，它为好奇者和持怀疑态度的人们详细解读了人工智能的“24 条法则”，并揭示了各种规模的企业都可以采用的策略，以节省时间、进行创新并增加利润——此书由《华尔街日报》（*Wall Street Journal*）的一位科技专栏作家撰写。



人工智能没什么好害怕的。毕竟，人工智能只是软件。它在某些方面很棒，而（至少现在）在其他方面却很糟糕。但对于花时间尝试人工智能和发展专业知识的工作者来说，人工智能将使他们的工作效率更高、更具创造力，从而节省他们的时间，为他们提供工作保障，并增加他们的收入。

在《智用 AI》一书中，《华尔街日报》（*Wall Street Journal*）专栏作家克里斯托弗·米姆斯（Christopher Mims）向读者介绍了像他们一样处于工作领域使用人工智能最前沿的人。想象一下，一位自由律师突然有了一位聪明的助手来帮助她完成每一份证词。或者一个夫妻承包商，其新开发的软件工具正在自动处理过去需要耗费数百小时的工作流程。

但是，即使全世界有 50 亿人抓住了使用 ChatGPT 和其他工具的机会，我们仍有数百万人处于观望状态。你是其中之一吗？也许你觉得应该使用人工智能工具，但你不知道从哪里开始。或者，也许你喜欢人工智能，但发现自己很难让你的同事或员工参与进来。在《智用 AI》一书中，米姆斯向读者传授了二十四条关于人工智能的简单但令人大开眼界的“定律”，以及我们应该如何处理它，包括：

- 人工智能是助手，而不是替代品。
- 人工智能没有创造力，但它可以帮助你成为创造力。
- 将你最不喜欢做的事情交给人工智能。
- 人工智能无法创造成品，但它在原型制作方面非常出色。

米姆斯凭借在《华尔街日报》（*Wall Street Journal*）专栏中所展现的机智和出色的阐释能力，使其专栏赢得了众多忠实读者。《智用 AI》一书将帮助读者参与到这场人工智能革命中来，并且最重要的是，为他们提供实现这一目标所需的工具。

本书亮点：

- **值得信赖的作者：**米姆斯担任《华尔街日报》专栏作家已逾十载。过去数年间，他的撰稿内容几乎专为面向大众科普人工智能知识。他的多篇文章登上《华尔街日报》官网每日阅读量榜首。米姆斯曾是神经科学家，是少有的兼具人工智能认知层面与社会层面深层认知的科技记者。
- **人工智能后热潮时代的必读佳作：**人工智能首轮热潮的热度正逐渐褪去，如今大众渴求的是实用干货——这也是《华尔街日报》读者一直以来向米姆斯反馈的需求。正如米姆斯所言：“我从未见过如此景象：我们的读者对新技术实用使用指南的渴求程度竟如此之高。”这一点，既体现在《华尔街日报》的网站流量数据中，也能从读者的邮件反馈里得到印证。大众迫切需要实用建议，而米姆斯正是他们信赖的建言人。

作者简介：



克里斯托弗·米姆斯（Christopher Mims）是一位专栏作家，为《华尔街日报》（*Wall Street Journal*）撰写有关技术的文章。他写过关于坐浴盆、大脑植入物、创始人崇拜、技术历史、创新、风险投资、机器人、电池、能源、材料科学、无线通信、人工智能、数据科学、远程呈现、微芯片、



物流、IT、3D 打印以及自动驾驶船、卡车、汽车、无人机和飞行出租车等内容。米姆斯从《石英》(Quartz) 杂志转至《华尔街日报》(Wall Street Journal)，他在《石英》(Quartz) 也负责科技相关报道工作，并著有《今日抵达》(Arriving Today) 一书。

媒体评价：

“无论你是想走在科技前沿，还是想从读懂人工智能到用其改善生活，本书都是必读之作。”

——《科克斯书评》(Kirkus Reviews)

“作者以细腻的笔触、清晰的逻辑阐释复杂议题，让本书适合广大读者阅读。米姆斯对人工智能的理性解读，在这个充斥着人工智能恐慌论的时代，恰是一剂亟需的理性良药。本书强烈推荐纳入工商与科技类馆藏。”

——《书单》(Booklist)

“这是化解人工智能焦虑的良方。翻开它，你会豁然开朗。”

——斯科特·加洛韦 (Scott Galloway)，纽约大学斯特恩商学院教授，与卡拉·斯威舍 (Kara Swisher) 联合主持播客 “Pivot”

“终于，有一本全新的人工智能著作，聚焦了所有人都在面对的核心问题：当下，我该如何运用人工智能？克里斯托弗·米姆斯为我们奉上了一份清晰易懂、实用且去泡沫的指南……《智用 AI》收录了大量精彩案例、实用技巧与专业解析，无论你是人工智能新手还是业内行家，都能从中找到启发，重塑自身使用乃至看待人工智能的方式。这本书通俗易懂、趣味十足，更兼具超高实用价值！”

——伊桑·莫利克 (Ethan Mollick)，沃顿商学院教授，《纽约时报》畅销书《共智》(Co-Intelligence) 的作者

全书目录：

简介——人工智能的原罪

第一部分——面向个人的人工智能

- 第 1 章——不要惊慌
- 第 2 章——保持冷静并拥抱人工智能
- 第 3 章——人工智能只是软件
- 第 4 章——人工智能作为个人研究助理和图书馆员

第二部分——面向团队的人工智能

- 第 5 章——代理人工智能的第一缕余烬
- 第 6 章——人工智能促进创造力
- 第 7 章——“传统”人工智能
- 第 8 章——人工智能促进创新
- 第 9 章——“带人工智能助手上班日”
- 第 10 章——适用于无固定办公地点员工的人工智能



第三部分——所以你想构建自己的人工智能

第 11 章——我们，机器人

第 12 章——所有创意的博物馆

笔记

致谢

索引

中文书名：《是真团队，还是碰头会？打造常胜团队的秘诀》

英文书名：Are You a Team or a Meeting? How to Build Teams that Win

作者：Nick Pope

出版社：Profile Books

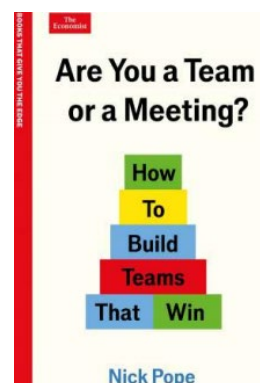
代理公司：ANA/Jessica

页数：256 页

出版时间：2026 年 2 月

审读资料：电子稿

类型：经管



本书亮点：

- 基于杰夫·贝索斯著名的“两个披萨原则”，阐述团队应如何组建为规模精干、成员稳定、目标清晰且具有高度凝聚力的高效单元
- 聚焦于清晰的准则、习惯与行为塑造——类似史蒂芬·柯维的《高效能人士的七个习惯》与希思兄弟《瞬变》的融合，只不过是用于团队场景
- 结合《身心合一的奇迹力量》中的理念，深入探讨团队构建与效能中“内在聚焦”与“外在协同”的双重博弈

内容简介：

这是一本兼具启发性与实践性的全新指南，作者是一位团队建设与效能提升专家，专注于推动团队实现成功且高效的协作。书中深入探讨了能支撑团队持久高效的思维方式、体系与行为模式，并提出了一个由“目标、内在博弈、外在博弈、福祉”四部分构成的实践框架，帮助打造并保持团队的蓬勃生命力。

胜利要靠团队。的确，面对如今的挑战，协作必不可少。但光是把人聚在一起，并不能保证成功。现实中，太多所谓的“团队”只是一群各自为战的人，泡在没完没了却毫无重点的会议里。

其实，团队本不该如此。运用作者提出的“高绩效团队”框架，《是真团队，还是碰头会？》一书为团队领导者和成员指明了出路：



- 打造人员结构合理、规模适中的团队
- 紧扣团队目标，明确行动优先级
- 营造良性质疑、坦诚沟通的氛围
- 建立能推动团队制胜的体系、习惯与行为模式

作者简介：

尼克·波普（Nick Pope）拥有二十年团队建设经验，曾为耐克、联合利华、古驰、力拓矿业、沃达丰、玛莎百货及劳埃德银行等领先企业打造全层级高效团队。兼任多家企业大学导师，研究成果发表于英国管理学院及行业权威期刊。

媒体评价：

“现在的团队太忙、规模太大、数量太多了。难怪它们无法有效运作。尼克·波普为此提供了良方。这是一本关于让团队协作更高效的实用指南。波普借助其与全球领导团队合作中获得的经验，向我们展示如何让团队齐心协力，将礼貌的交谈转化为有效的承诺，并为团队注入能量而非消耗能量。不要怨声载道的会议，我们要一个制胜的团队！”

——史蒂夫·马丁（Steve Martin），畅销书《是！》（Yes!）作者

“作为一名长期研究团队效能的学生，我惊喜地发现这本书十分具有实用性。它让我意识到带领团队不应该局限于开会，激励我去打造一个拥有真正目标、信任和成果的团队。”

——帕迪·赫尔（Paddy Hull），喜力全球人才与领导力高级总监

“希望就在眼前，尼克·波普的这本佳作为我们指明了方向。本书将前沿研究与实践经验完美融合，各级领导者都将感受到其中严谨的学术根基与切实可行的指导价值。书中更满载大量经过实地检验的工具方法，领导者可立即应用于自己的团队。我向所有领域的团队领导者及团队教练强烈推荐此书。”

——彼得·霍金斯（Peter Hawkins）教授，畅销书《成为团队教练》（Systemic Coaching）作者

“尼克·波普博士对团队本质的犀利洞察、对团队常见问题的幽默剖析，定会让你在会心一笑中深受启发。他投入了数千小时深入研究——不仅进行严谨的学术探索，更在五十多个国家与上千支团队开展实践合作，这些深厚积淀在书中熠熠生辉。他对如何实现超越简单合作的、真实高效协同的深刻实践见解，值得每一位已是或志在成为领导者的人细细品读。”

——尼尔·穆拉基（Neil Mullarkey），《瞬间》（The Moment）作者

目录：

引言

第一部分——团队的运作真相

1. 当下团队的困境
2. 重新理解团队成长
3. 如何打造真正的团队



第二部分——高绩效团队构建框架

4. 共同目标的凝聚力
5. 团队的内在核心：人与事
6. 团队的内在核心：协作方式
7. 团队的外在表现与行动
8. 团队的持续活力

第三部分——落实团队变革

9. 让改变持续的系统与习惯
10. 从“碰头会”到“真团队”的百日实践

结语

致谢

注释

索引

中文书名：《起于杯盘之间：我做服务员时学到的商业知识》

英文书名：Turning Tables: Everything I Needed to Know about
Business I Learned as a Waiter

作者：Bruce C. Bryan

出版社：Morgan James Publishing

代理公司：Waterside/ANA/Jessica Wu

页数：180 页

出版时间：2025 年 9 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管

亚马逊畅销书排名：

#74 in Career Advancement & Professional Development



内容简介：

餐饮业推动了当地经济的发展，外出就餐是数百万美国人最喜欢的活动。许多人在职业生涯早期中都在餐饮业工作，虽然有些人在进入新的职业生涯阶段后就将其从简历中删除，但在餐饮业学到的技能实际会产生持久的影响。

基于多年对美国各地服务员和调酒师的采访，《起于杯盘之间》将从餐饮行业中学到的经验教训与职业成就联系起来。构成一个优秀服务员的属性——组织、多任务处理、追加销售和保持积极的态度——可以直接应用在销售、客户服务和领导方面的角色中。



这本富有洞察力的作品揭示了在幕后为用餐者端上来美味、热腾腾的饭菜所做的工作是如何与成为畅销书、客户服务代表或主管的要求完美契合的。在压力下完成任务、独立思考 and 超出原有期望完成任务的能力在办公室里与在酒吧吧台后或厨房里一样有价值。

无论对于将餐饮业作为终身职业的人，还是想要转行的从业者，或是负责招聘和管理团队的人，《起于杯盘之间》都是有助于职业成功的指南。从护士到房地产经纪人再到国会雇员，无数专业人士的职业生涯都始于从事餐饮服务，他们的成功正源于他们从中学到的技能。

通过对餐厅生活的幕后观察，《起于杯盘之间》展示了如何应用餐饮业中的原则助力商业及其他领域的成就。

作者简介：



布鲁斯·C·布莱恩 (Bruce C. Bryan) 是一位作家、企业家，善于人际沟通。他从 16 岁到大学一直担任餐厅服务员，并凭借这些经验在广告业取得了成功。布鲁斯在密歇根州、俄亥俄州和弗吉尼亚州的电视台组建了业绩卓越的销售团队，深知如何发现卓越的人才。他被美国广播协会授予最佳促销奖。2009 年，布鲁斯创立了 5 分创意 (5Points Creative)，一家屡获殊荣的全方位服务营销公司，客户遍布美国。他经常作为导师，向希望改善运营和加强营销工作的组织传授经验。作为当地电视台的常客和电台主持人，布鲁斯已经学会了如何将餐饮业中的切身体会的经验应用于商业和媒体中。

布鲁斯是两个非营利组织的创始董事会成员。他和妻子劳雷尔住在弗吉尼亚州的罗阿诺克和南卡罗来纳州的查尔斯顿。

中文书名：《CEO 进化论：当旧法则迅速失效，AI 时代的管理者如何重塑影响力》

英文书名：Next Gen CEO: Why Everything You Know About Leadership is About to Expire)

作 者：Mike Soutar

出 版 社：Pan Macmillan

代理公司：RML/ANA/Brady

页 数：432 页

出版时间：2026 年 6 月

审读资料：电子书稿

类 型：经管



内容简介：

[【点击查看作者讲述本书的核心思想】](#)

商业领导力原则的生命周期，曾以十年为单位丈量；如今，却以月计算。



迈克·苏塔（Mike Soutar）初入职时，上司还打着领带、配有秘书；如今，他为身着连帽衫、配备 AI 助理的 CEO 们提供咨询。《CEO 进化论》是一本通俗易懂的商业著作，专为应对现代社会的注意力匮乏而作——契合商业领导者的学习与信息吸收方式：在奔波途中、会议间隙，以可复用的碎片化内容实现高效输入。

书中全无专业术语，满是革新领导力的实操技巧，能应对各类职场场景，成为各级未来领导者的案头参考。

本书聚焦商业领导力的底层重构，基于以下时代背景：

- 你的竞争对手不再是某家公司，而是一串算法；
- 你麾下的 AI 员工可能比人类更多；
- 你的下一个重大决策或许是最后一次（而不作为才是最大风险）。

这不是未来主义空想，而是直击商业领导力变革的实用指南。无论你已是 CEO 或志在成为 CEO，本书将助你：察觉领导力风格需要进化的信号，在持续不确定性中自信掌舵，做出五年后仍具前瞻性的决策。下一代领导者不仅行事方式不同，更将思维革新——而这本书，正是你跻身其中的密钥。

本书不是又一本泛泛而谈的领导力鸡汤，而是直面一个残酷现实：我们熟悉的那套管理与领导逻辑，已经系统性失效。作者迈克·苏塔一开始便指出，今天的商业环境已然不是“渐进式变化”，而是同时面临着多重冲击——生成式 AI、远程协作、代际更替、气候压力与地缘政治叠加在一起，正在让传统领导模型“崩溃”而非发展。这本书的价值不在于预测趋势，而在于回答一个更现实的问题：当你已经不可能再是“最聪明的那个人”，领导者究竟该如何继续有效决策与带队？

作者简介：



迈克·苏塔（Mike Soutar）是企业家、播音员兼商业转型顾问，近期获任英国政府贸易委员会成员。他创立了大获成功的《短名单》传媒（Shortlist Media），在经济衰退期将企业发展壮大后高价出售；过去14季中，他持续亮相BBC《学徒》节目，负责面试怀揣抱负的参赛者。

在行业剧变时期，迈克曾领导英国多个顶级媒体品牌，专注于构建更优质的商业体、培养领导人才，并打造推动成功的理想企业文化。此外，他担任苏格兰橄榄球协会非执行董事、V&A邓迪博物馆受托人、《大问题》（Big Issue）杂志大使及董事会顾问。



中文书名：《治愈领导者：自我疗愈的七个步骤》

英文书名：HEALING LEADERS: 7 Steps to Recovery of Self

作者：Raj Sisodia and Nilima Bhat

出版社：Berrett-Koehler Publishers

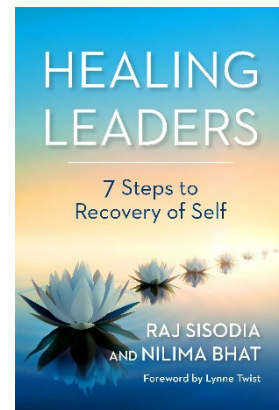
代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：256 页

出版时间：2026 年 1 月

审读资料：电子稿

类型：职场励志



内容简介：

在当今世界，商业往往会带来更多伤害而非治愈。这本具有变革意义的指南向领导者们展示了如何先实现自我疗愈——因为唯有完整健全的领导者，才能打造出真正健康的组织。

领导不应让我们失去灵魂，但太多领导者发现自己在精神和情感上疲惫不堪，所领导的组织不仅无法激发反而耗尽了人的潜能。本书为我们指明了一条不同的道路——将个人蜕变作为推动组织积极变革的基石。

本书由自觉商业领域的先驱拉杰·西索迪亚 (Raj Sisodia) 和变革专家尼利马·巴特 (Nilima Bhat) 共同撰写，引导读者走过内心疗愈的七个关键步骤，这些改变会如涟漪般扩散开来，助力打造更健康的组织：

- 认识自我：卸下身为领导者所戴的面具，探寻真实的自己。
- 关爱自我：学会接纳自身的方方面面，哪怕是那些我们试图隐藏的阴暗面。
- 做回自我：鼓起勇气，真诚地引领团队，而不仅仅追求高效。
- 选择自我：重新掌控自己的领导力故事。
- 展现自我：将独特才能转化为有意义的影响力。
- 成就自我：将自身各个部分融合为一个完整的整体。
- 治愈自我：把伤痛转化为能帮助他人的智慧。

本书通过坦诚的个人故事、实用的练习以及现实案例应用，为那些准备踏上疗愈之旅的领导者提供了一份行动指南——这不仅是为了他们自身，更是为了治愈他们所服务的组织和社群。

本书亮点：

- **自觉资本主义领导者的必读书籍：**拉杰·西索迪亚共同创立了自觉资本主义组织（旗下有超过 20 万家成员公司）。本书将成为该组织成员公司领导者的必读之作。
- **以疗愈为核心的方法：**在倦怠和疏离感困扰众多领导者之际，本书提供了一条经实践验证的通往个人完整性与组织健康的路径，该方法已在与微软、全食超市和塔塔等公司合作举办的研讨会上得到检验。



- **真实的声音与经历：**两位作者分享了他们从传统企业成功之路迈向探寻更具意义领导方式的真实历程。他们的坦诚为读者营造了一个安全的空间，便于读者探索自身的转变。
- **实用与精神层面的融合：**与纯粹侧重精神层面或纯粹注重实用性的领导力书籍不同，本书将二者有机结合，提供具体工具，以便将永恒的智慧应用于应对现代商业挑战。
- **变革性框架：**本书超越了权宜之计，提供了一个实现持久变革的综合体系，该体系已被纳入企业培训项目以及包括蒙特雷科技大学在内的学术机构的教学中。

作者简介：



拉杰·西索迪亚(Raj Sisodia)是“自觉资本主义”(Conscious Capitalism)组织的创始人及名誉主席、Awaken 公司总裁，同时担任墨西哥蒙特雷科技大学自觉企业中心的教授兼主任。他在哥伦比亚大学获得市场营销与商业政策博士学位。他著有 16 本书籍，其中包括《纽约时报》畅销书《自觉资本主义》(Conscious Capitalism)。他现居住在马萨诸塞州列克星敦市。



尼利马·巴特(Nilima Bhat)曾是蒙特雷科技大学杰出教授、卓越学院成员，也曾在 ESPN、ITC Hotels 和飞利浦等公司担任高级管理职务。目前，她将时间分配在自己的咨询公司 Roots and Wings (客户包括 Etsy、塔塔、微软和 YPO 等)、位于印度高地的健康中心，以及通过国际课程推广“女性领导力”(Shakti Leadership)理念等事务上。她居住在印度本地治里市。

[点击此处](#)收看作者对本书的介绍视频，“未被疗愈的领导者可能会造成巨大的伤害和痛苦……”“……自我疗愈是我们对自身、对所爱之人与相遇者肩负的至高义务。”

媒体评价：

“在哈佛商学院与高管共事的经历及我自身的领导历程中，我深切体会到领导者自我关怀对有效引领他人至关重要。《治愈领导者》为这场内在修炼提供了强大指南，助力实现有目标、有人性的领导力。”

——休伯特·乔利(Hubert Joly)，哈佛商学院工商管理高级讲师、百思买(Best Buy)前首席执行官、畅销书《商业的核心》(The Heart of Business)的作者

“《治愈领导者》发出震撼人心的倡议：将领导力视为疗愈行为。拉杰·西索迪亚与尼利马·巴特分享了七大变革步骤，指引我们以真实与爱践行领导，展现自我疗愈如何治愈世界。这部著作深切回应了那些渴望让职场成为完整人类繁荣之地的领导者。”

——奇普·康利(Chip Conley)，《纽约时报》畅销书作者、Modern Elder Academy 创始人

“《治愈领导者》是一份珍贵而美好的礼物——它提醒我们，卓越领导力之路始于认知、热爱与疗愈自我。拉杰与尼利马真诚提出的七步法既实用可行，又蕴含深邃灵性智慧。”

——陈一鸣(Chade-Meng Tan)，畅销书《硅谷最受欢迎的情商课》(Search Inside Yourself)与《众生皆佛》(Buddhism for All)的作者



目标读者：

- 有些领导者事业有成，但精神上却感到空虚。他们表面上功成名就，可在领导过程中仍觉得有所欠缺。
- 还有一些以目标为导向的企业高管和创业者，他们坚信商业可以成为一股向善的力量，对《自觉资本主义》和《U 型理论》这类著作深有共鸣。
- 再有就是具有前瞻性思维的人力资源领导者和组织发展专业人士，他们意识到需要一种更加以人为本的领导方式。
- 另外，还有那些与企业高管合作的领导力教练和导师，而这些高管已经准备好摒弃传统的“命令与控制”模式。

《治愈领导者：自我疗愈的七个步骤》

序言

前言

第一章：前行之路

第二章：认识自我

第三章：关爱自我

第四章：做回自我

第五章：选择自我

第六章：展现自我

第七章：成就自我

第八章：治愈自我

第九章：成长与爱的上升螺旋

注释

推荐阅读

致谢

索引

作者简介

中文书名：《深渊与巅峰：硅谷传奇创始人的逆袭心理学》

英文书名：FOUNDERING: How Silicon Valley's Greatest Entrepreneurs
Go Deep to Rise High

作者：Cameron Yarbrough

出版社：Grand Central Publishing

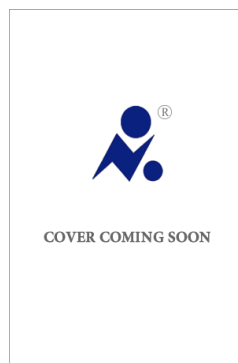
代理公司：DeFiore/ANA/Jessica

页数：待定

出版时间：2026 年 11 月

审读资料：大纲

类型：经管





内容简介：

卡梅伦·亚伯勒（Cameron Yarbrough）深知硅谷最不为人知的秘密：要想将那个妙不可言的想法从普通的便签纸背面发展成举世瞩目的伟大成果，就必须经历痛苦的成长过程，并取得重大的心理突破。作为一名治疗师和教练，他帮助了众多科技领域最成功的初创企业的创始人实现了看似不可能的目标，且在整个过程中并未牺牲自身的健康。像加里·坦（Garry Tan）（著名创业孵化器 Y Combinator 的总裁）、史蒂夫·赫夫曼（Steve Huffman）（Reddit 的首席执行官）和贾斯汀·坎（Justin Kan）（Twitch 的联合创始人）这样的知名人物都曾受益于他的帮助。亚伯勒不仅在场外见证了他们从巅峰到低谷的种种起伏，自己创业时也亲身体会过这种过程。在这本书中，他将自己独特的专业知识和指导分享给世界各地的有志之士。

《深渊与巅峰》讲述的是这一代创业者背后所经历的一切，以及他们是如何在充满残酷竞争的成长型初创企业的环境中，学会如何作为商业领袖和普通人生存并取得成功。它探讨了那些不可避免的、贯穿整个过程的生存危机、崩溃时刻以及自我重塑过程——这是每位创业者都无法回避的“情感熔炉”，也是任何有志成为创业者的人都不应忽视、必须掌握的技能。它还讲述了那些能帮助每位领导者根据自身条件重新定义成功的秘诀、经验教训和实用方法。

《深渊与巅峰》是一份献给那些曾全力以赴、遭遇失败却最终鼓起勇气重新开始的人们的宣言。它颂扬了那些患有精神健康问题的人们们的故事，他们之所以能够成功，是因为这些状况的存在，而非尽管有这些状况却仍能成功。它激励那些感到被边缘化的人将自身的弱点转化为优势。在一个极度追求成功的世界里，这本书敢于将心理危机视为坚韧、创新和意义的诞生地。它向所有正在考虑大胆行动、身处创业危机之中或准备从失败中崛起、加入这些精英创始人行列的人发出邀请。

作者简介：

卡梅伦·亚伯勒（Cameron Yarbrough）一位高管教练、心理治疗师以及企业家，他曾与硅谷一些最具影响力的创始人和领导者有过合作。他受邀将自己的方法产品化，这一任务由硅谷著名的科技孵化器 Y Combinator 负责。如今，亚伯勒是“火炬”公司的联合创始人兼执行主席，该公司是领英、罗氏、字母表、菲科、爱彼迎、斯蒂普等众多公司的首选教练供应商。他的工作成果曾被《纽约时报》（*The New York Times*）、《商业内幕》（*Business Insider*）、《公司》（*Inc*）杂志和《科技博客》（*TechCrunch*）等媒体报道。



中文书名：《青年行动：从零创建非盈利项目指南》

英文书名：YOUTH: The Young Person's Guide to Starting a Nonprofit

作者：Olivia Zhang

出版社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：168 页

出版时间：2026 年 2 月

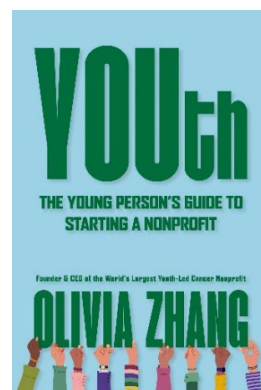
代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：暂无（可先登记兴趣）

类型：经管

亚马逊畅销书排名：

#338 in Career Advancement & Professional Development



内容简介：

这本重要的指南向年轻的变革者展示了如何从零开始建立成功的非营利组织。本书来自癌症儿童优先（Cancer Kid First）组织的青少年创始人，这是世界上最大的由年轻人主导的癌症非营利组织。书中包含了循序渐进的工作表、清单和切实可行的工作方案。

年轻人正在以前所未有的方式推动社会变革，但许多充满激情的活动家缺乏明晰的路线图，难以将他们的想法转化为可持续发展的组织。在 14 岁时，奥利维亚·张在因癌症失去了两位亲人后，创立了癌症儿童优先组织。她撰写了一份她希望自己刚刚创办组织时就能读到的非营利组织完全指南。

奥利维亚·张（Olivia Zhang）目前在哈佛大学就读，是戴安娜遗产奖的获得者。她讲述了她创办的癌症儿童优先组织不断发展壮大过程中的故事。这个组织已经向来自 22 个国家的 10000 多名患者伸出援手。

在本书中，你将能学到如下内容：

- 关于法律备案、品牌推广、团队建设和筹款的分步说明，
- Z 世代喜闻乐见的表达方式，如何使用表情符号和平易近人的语言，
- 从奥利维亚·张将癌症儿童优先组织扩展到 22 个国家的旅程中，得到的实用策略，

基于她广受欢迎，获得超过 40 万浏览量的谷歌文档指南，奥利维亚·张将她从试错过程中得到的经验转化为可操作的蓝图，涵盖了创业要素、增长战略和现实中年轻创始人要面对的领导力挑战。对于每一个充满激情，相信自己可以而且应该改变世界的年轻人来说，《青年行动》是实现这一目标的终极指南。

本书亮点：

- **精准定位青年群体：**专为具有社会意识的青少年及年轻人设计，他们渴望创造积极改变，但需要建立和发展非营利组织的实践指导。



- **经市场验证的需求：**基于奥利维亚·张病毒式传播的谷歌文档《如何创办非营利组织》（浏览量超 40 万），证实市场对青年非营利指导的庞大需求。
- **独家内容价值：**收录真实故事、实践练习与 10 位成功青年非营利创始人的独家访谈，提供灵感与可落地的行动策略。
- **权威作者背书：**由全球最大青年主导抗癌非营利组织癌症儿童优先（Cancer Kids First）创始人兼 CEO 奥利维亚·张撰写。该组织拥有覆盖 80 国的 4 万余名志愿者，作者曾获戴安娜遗产奖，并被《人物》《商业内幕》《CBS 新闻》等权威媒体报道。
- **庞大平台影响力：**作者个人及组织在社交媒体平台总粉丝数超 15 万，其非营利组织在全球运营 70 个分会，志愿者邮件列表达 2.5 万人。

作者简介：



2019 年，14 岁的**奥利维亚·张（Olivia Zhang）**在因癌症失去两位亲人后，创立了癌症儿童优先（Cancer Kid First）组织。作为首席执行官，她将癌症儿童优先发展成为该领域世界上最大的由青年领导的非营利组织，在 80 个国家拥有 40000 多名志愿者。该组织发起了 200 多场活动，进行了 60500 次捐赠，并与 72 家医院合作，为 22 个国家的 10000 名患者提供了援助。奥利维亚·张获得了 2023 年戴安娜遗产奖和哈佛大学第一年新兴全球领袖奖。她的故事被《人物》（*People*）、雅虎新闻、《商业内幕》（*Business Insider*）、哥伦比亚广播公司等新闻媒体报导。

媒体评价：

“很多年轻人有远大的理想，想要让世界变得更好，他们只需要一点点引导来让他们的想法变为现实。我希望我在刚刚开始创办非营利组织时，能够读到这本书。这样，我能够省下许多时间，少犯许多错误。”

——塞莱斯特·海德利（Celeste Headlee），记者。畅销书《我们得谈谈》（*We Need to Talk*）作者

“奥利维亚·张出色地完成了这个艰巨的任务。她从零开始创办一家非营利组织，随后将这个过程中写成书籍，让年轻人有了一本建设这个世界的实用指南。”

——南希·卢布林（Nancy Lublin），“穿出成功”（*Dress for Success*）创始人，“采取行动”组织（*DoSomething, Inc*）前首席执行官

“对于想要创办一个非盈利组织的年轻人而言，这部基于奥利维亚·张实际经历的作品是很好的实践指南。她告诉我们，要想解决一个棘手的问题，并不一定需要数年的经验。”

——蒂娜·齐莉格（Tina Seelig），斯坦福大学，畅销书《真希望我 20 几岁就知道的事》（*What I Wish I Knew When I Was 20*）作者



目标读者:

- 热心社会, 想要引领变革的年轻人: 10~25 岁之间的青年人, 富有激情, 想要通过非盈利组织, 对社会做出有意义的影响, 但缺少资源和指导。
- 支持癌症儿童优先组织的人, 以及作者超过 12 万 TikTok 粉丝和超过 8,000 个 Instagram 粉丝中, 想要在非盈利组织方面得到建议的人。
- 受到“黑人的命也是命”运动和“停止亚裔仇恨”运动激励, 想要把热情通过完善的组织转变为持久的影响的学生和青年活动家们。
- 青年变革推动者的父母和祖父母: 如果家中有想要让世界变得更加美好的孩子, 那对于他们的父母和祖父母来说, 这本书就是最佳的助力和礼物。

中文书名:《价值驱动者:对全面企业家精神的呼吁》

英文书名: THE VALUE DRIVERS: A Plea for Holistic

Entrepreneurship

作 者: Erich Colsman, Bettina Dornberg, Christoph Berdi

出 版 社: Schäffer-Poeschel

代理公司: ANA/Jackie

页 数: 150 页

出版时间: 2025 年 4 月

审读资料: 电子稿

类 型: 经管



*****重新定义企业家的角色, 挑战以利润最大化为中心的传统商业范式。融合社会学、心理学、法律与系统理论等跨学科视角, 提出一种能够回应 21 世纪社会与生态挑战的“责任型企业家”形象, 是一部为企业未来发展提供思想指南的重量级之作!**

内容简介:

《价值驱动者》一书对责任性和可持续性企业家精神进行了重新维度评估。它为读者提供了一个整体视角, 这个视角越过了在经济学经典范式中企业家与自身利益和利润最大化有关的部分, 重新审视了企业家的角色。

三位作者由此填补了经济学中的一个盲点, 因为经济学在很大程度上忽视了企业家在社会和经济结构中的作用、意义和影响。通过可分析性强、跨学科且贴近现实的方式, 本书从社会学、系统理论、历史、法律、哲学和心理学的角度汲取了富有启发性的灵感。在不流于说教的情况下, 《价值驱动者》为创业精神提供了一种全面且有理有据的诠释, 将企业在日益复杂的世界中的经济可行性与 21 世纪的生态和社会挑战结合起来。

作者简介:

埃里希·科尔斯曼 (Erich Colsman) 拥有工商管理学位, 在德国伍珀塔尔管理了 35 年的传统家族纺织工厂。他目前正在积极支持建立一家以“捆绑资产”作为新的法律形式的“公司”。



贝蒂娜·多恩贝格（**Bettina Dornberg**）是一名自由记者、作家，同时也是企业、组织和个人品牌定位与公关领域的专家。她与记者克里斯托夫·贝尔迪（**Christoph Berdi**）合作，共同运营“**Identitätsstifter**”（身份塑造者）品牌。

克里斯托夫·贝尔迪（**Christoph Berdi**）拥有新闻学学位，是一名自由商业记者、作家和营销专家。他与贝蒂娜·多恩贝格（**Bettina Dornberg**）合作，以“**Identitätsstifter**”（身份塑造者）为品牌，按项目为企业、组织和个人提供定位与传播支持。

中文书名：《赢在经济学：掌握 30 个人生抉择的实用法则》

英文书名：ECONOMICS FOR THE WIN: Practical Principles for Mastering Thirty Life Decisions

作者：Daniel Altman

出版社：Crown Currency

代理公司：ANA/Jessica

页数：240 页

出版时间：2026 年 11 月

审读资料：电子稿

类型：经管



COVER COMING SOON

内容简介：

全书 240 页，每个短小精悍的章节中，阿尔特曼选取日常困境——如何购车、是否分期消费、怎样择居、乃至晚餐吃什么——揭示微观经济学在现实中的隐秘逻辑。沿袭《魔鬼经济学》《卧底经济学》《金钱心理学》等通俗经济学经典脉络，本书将宏大理念与定义日常的细微决策相连。阿尔特曼向读者介绍机会成本、议价能力、信息不对称、逆向归纳等微观经济学基础概念，展现它们如何悄然塑造从消费习惯到人际关系的方方面面。每章以精炼的“制胜要诀”收尾，将洞见淬炼为实践指南，赋予读者更清晰思考、更从容生活的工具包。

凭借阿尔特曼兼具权威与幽默的笔触，《赢在经济学》实现了智识锋芒与普适性的罕见结合。本书寓教于乐，值得读者反复品阅。

作者简介：

丹尼尔·阿尔特曼（**Daniel Altman**）是哈佛培养的经济学家。曾任《经济学人》《外交政策》《纽约时报》经济评论员，系《纽约时报》史上最年轻编委会成员之一。亦为《纽约客》撰写足球数据分析专栏，曾为英国政府提供咨询，执教纽约大学斯特恩商学院长期宏观经济预测与体育分析课程，近期任职英超足球俱乐部数据战略师。其领英快讯《高收益经济学》增长迅猛。

全书目录：

前言



第一部：日常抉择

- 1 晚餐该做什么
- 2 约会餐厅如何选
- 3 度假目的地抉择
- 4 足球队长谁担任
- 5 医生选择方法论
- 6 电话等候时长策略
- 7 采购超市选址术
- 8 批量购买分寸感
- 9 高端信用卡利弊
- 10 在线拍卖竞价法

第二部：重大决策

- 11 购车砍价攻略
- 12 分期消费时机
- 13 二手车溢价技巧
- 14 居住地选择逻辑
- 15 新房搜寻周期
- 16 房产最优出价术
- 17 房屋出售决策点
- 18 售房报价接受时
- 19 家装维修成本最小化

第三部：终身命题

- 20 教育需求量化
- 21 子女生育数量
- 22 工作时长边界
- 23 消费额度设定
- 24 彩票中奖处置
- 25 理性博彩路径
- 26 股票抛售时机
- 27 保险年金购入节点
- 28 子女供养年限
- 29 退休时机抉择
- 30 遗产分割方案



中文书名：《数据能力与领导力：为什么数据驱动的转型不仅仅需要技术》

英文书名：Data Capabilities And Leadership: Why a Data-Driven Transformation Needs More Than Technology

作者：Isaak Saba

出版社：Haufe

代理公司：Schaffere/ANA/Jackie

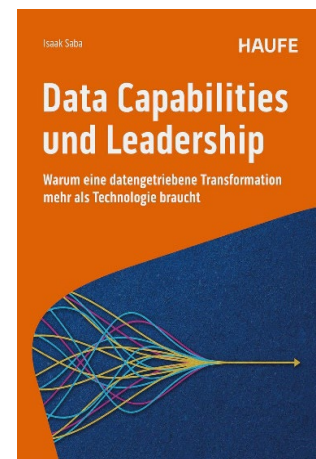
页数：220 页

出版时间：2025 年 6 月

审读资料：电子稿

类型：经管

唯有将“领导力”与“数据能力”结合，才能真正推动企业的数字化成功。



内容简介：

为什么那么多 ERP 迁移、引入 AI 工具如 ChatGPT 等数据项目频频受挫？原因是低估了计划的复杂性，同时又或者缺乏相应的框架。公司内部沟通不畅也常常导致实施起来出现问题。伊萨克·萨巴博士描述了为什么传统的转型概念已不再满足目前的需求。数据计划和数字化转型只有在领导力和数据能力相结合的情况下才能成功。在他的书中，他通过一个虚构公司的具体例子，详细介绍了其中的各个步骤。他解释了这种领导力和数据能力的共生关系，识别出了最常见的问题，并明确指出这些问题不是线性的，而是复杂的。

在本书中可以看到以下内容：

- 哪些传统产品已经被数据转化为新产品，以及这种转变如何改变了客户行为。
- 为什么（尤其是）传统公司会在数据驱动的计划中失败。
- 为什么传统的转型概念不足以满分地解释数据驱动的转型。
- 成功的两个维度：领导力和数据能力。

作者简介：

伊萨克·萨巴（Isaak Saba）拥有物理博士学位。他曾在多家公司从事数据管理工作，并于 2019 年获得德国数字奖银奖。自 2024 年以来，他一直为公司提供数据和转型方面的咨询。



中文书名：《重获新生：老牌企业如何应对数字转型》

英文书名：RESURGENT: How Established Organizations Can
Fight Back and Thrive in an Age of Digital Transformation

作者：Julian Birkinshaw, John Fallon

出版社：Bloomsbury

代理公司：ANA/Jessica Wu

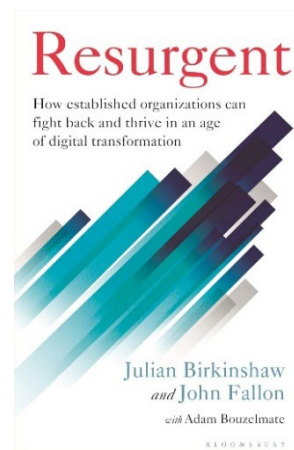
页数：240 页

出版时间：2025 年 7 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

一本实用的手册，探讨了在往往由科技初创企业、创新企业和独角兽主导的数字领域，现有企业如何利用其独特优势在数字领域绝地反击，收获成功。

大型科技公司（Alphabet、亚马逊、苹果、Meta、微软）对我们的日常生活造成了深远的影响。科技行业的新一波初创企业主导了媒体，将大笔投资收入囊中。但是，从能源、工业和消费品到旅游和健康，传统经济发达地区的那些老牌企业呢？它们鲜少被提及。每个人都在谈论颠覆者——初创企业和企业家——而不是现任。这本书呼吁重新审视现实。

成熟公司的核心在于数字时代仍然高度实用的能力和品质。这些企业通常是市场中的领头羊，原因很充分——它们非常了解自己的客户和市场，并且拥有丰富的产品、销售和营销相关专业知识。它们精通运营，财务实力雄厚，对特定行业有着远超他人的深刻见解，这使得它们具有独特的优势。

约翰·法伦（John Fallon）和朱利安·伯金肖（Julian Birkinshaw）得出了一个明确的结论：现任者不会悄无声息地消失。企业将需要抛弃他们的包袱和现有的组织形式，拥抱数字化转型。从而，它们将生存下来，欣欣向荣。本书将揭示它们如何做到这一切。

作者简介：

朱利安·伯金肖（Julian Birkinshaw），韦仕敦大学毅伟商学院院长，曾在伦敦商学院工作。他在数字技术对公司战略影响方面的研究受到了国际认可。他已经出版了 15 本书。

约翰·法伦（John Fallon）曾担任培生集团首席执行官八年。他现任美国东北大学的实践教授，伦敦商学院的执行研究员，并与一系列公共和私人组织在教育技术和数字化转型方面开展合作。



媒体评价：

“在这个时代，数字化转型往往像是一场创新与颠覆的竞赛，但《重获新生》提醒我们，真正的韧性来自于将技术进步与目标相结合。伯金肖和法伦在书中表明，现有的企业可以蓬勃发展，不是固守过去，而是将变革作为一种向善的力量——不仅为股东，而且为社会和地球创造价值。这是决心在数字时代有所作为的领导者必读的书。”

——保罗·波尔曼（Paul Polman），商业领袖、投资者、慈善家

“《重获新生》对数字化转型带来的挑战和机遇进行了精湛的分析，并提供了全面的指导，帮助现有企业利用数字技术颠覆性的力量变得更强大、更具竞争力。对于面临无情技术变革浪潮的企业来说，《重获新生》是一笔可观的财富，将助力它们自信且敏捷地应对技术变革的复杂性。”

——帕斯卡·菲内特（Pascal Finette），创始人兼首席执行官

“在这个千变万化的时代，伯金肖和法伦引领我们学会如何利用数字化转型创造的机会。在这本指南中，他们向现有企业传达了一个特别的信息：人工智能不一定为企业判死刑，但企业需要商业模式创新，而不仅仅是技术适应。”

——莎拉·卡普兰（Sarah Kaplan），多伦多大学罗特曼管理学院战略管理教授

《重获新生：老牌企业如何应对数字转型》

致谢

引言

第一章 数字化转型的本质

第二章 时机与节奏：如何及何时响应新技术

第三章 数字商业模式：盈利新路径

第四章 数字化工作方式：从敏捷到远程协作

第五章 数字基础设施投资：非技术指南

第六章 引领变革：人才与文化的双重挑战

第七章 ChatGPT 将如何改变世界？

后记

注释与参考文献

索引



中文书名:《从零到一:生产性资产与社区力量打造持久财富》
英文书名: **Getting To One Perfect: Using Productive Property to Create Wealth, Community, and Generational Security**

作者: John Elder Robison

出版社: Portfolio

代理公司: ANA/Jessica

页数: 待定

出版时间: 2027 年 5 月

代理地区: 中国大陆、台湾

审读资料: 大纲 (2026 年 12 月交付全稿)

类型: 经管



内容简介:

约翰·埃尔德·罗宾逊终生拥有独特视角——这种曾令他困扰的特质,在被诊断为阿斯伯格综合征后显现出非凡优势。他在处女作《对视:我的阿斯伯格人生》中坦诚剖析诊断如何让他理解自身差异,该作全球销量逾百万册,推动他成为神经多样性首席倡导者,为美国政府高层自闭症政策及世界卫生组织提供咨询。

作为成功的小企业主,约翰在《从零到一》中分享其"异质思维"淬炼的财富智慧:如何借助生产性资产构筑个人与代际财富,并培育滋养生命的挚友导师社群。本书挑战将财务增长与安全系于退休计划中股票基金的主流叙事,揭示推行此种观念的潜在推力,并以"运营生产性资产"为核心,提供一条返璞归真的财富之路。

作者简介:

约翰·埃尔德·罗宾逊 (John Elder Robison) 是《纽约时报》畅销书作家,除《对视》外另有多部著作。作为广受认可的神经多样性倡导顾问,兼任威廉玛丽学院梅森商学院客座讲师,并经营北美最大特种车辆独立服务中心 J E Robison Service。常现身《今日秀》《CBS 周日晨间》等主流媒体,文章见于《纽约时报》《今日心理学》等刊物。

中文书名:《高效会议七法则:打造真正能解决问题的会议设计》
英文书名: **Your Best Meeting Ever: 7 Principles for Designing Meetings That Get Things Done**

作者: Rebecca Hinds

出版社: Simon Element

代理公司: UTA/ANA/Jessica

页数: 288 页

出版时间: 2026 年 2 月

审读资料: 电子稿

类型: 经管





Best Sellers Rank:

#152 in Running Meetings & Presentations (Books)

#600 in Communication Skills

#704 in Decision-Making & Problem Solving

内容简介:

来自组织学专家丽贝卡·辛兹博士——这位曾帮助财富 500 强企业修复协作裂痕的学者，为企业最大的时间黑洞“会议”提供了一套经过实战检验的革新方案。

会议机制早已失灵。这些承袭自上而下等级制度与工厂式流程的遗存，本为传达指令、彰显权力与维系层级而设。在当今数字化生存、协作至上的时代，这种模式不仅低效，更在持续伤害员工与组织。

基于数十年研究及谷歌、Salesforce、皮克斯、YouTube、Dropbox 等领先企业的实践案例，《高效会议七法则》提供将会议从单调耗时的煎熬转化为高效协作工具的蓝图。秘诀何在？视会议为产品。运用七条产品设计法则，把会议打造成推动工作进展、服务组织成员的精良产品。您将掌握：

为何每个组织都需要“会议末日”来重置协作模式，如何战略规划这场变革
如何修复沟通体系使会议成为最终选择而非惯性默认
哪些会议指标真正关键，哪些指标弊大于利
如何为会议注入愉悦时刻，让人真心愿意参与
何时引入技术手段才能增强而非削弱协作效果

这不仅是一部实践指南，更是重塑现代职场协作模式的号角。无论您是管理者还是普通成员，这部力作将推动您勇敢挑战陈规、拥抱新范式——从此告别会议恐惧。

作者简介:



丽贝卡·辛兹（Rebecca Hinds）是组织行为学与未来工作领域权威，持有斯坦福大学学士、硕士及博士学位。研究成果常刊于《哈佛商业评论》《纽约时报》《华尔街日报》《福布斯》《连线》等顶级刊物。为众多企业应对现代工作挑战——从会议过载、混合办公失调到 AI 应用与组织变革的现实困境——提供专业咨询。

媒体评价:

“会议机制已崩溃。若我们真心求变，本书正是解方。”
——赛斯·高汀《策略思维》作者

“惊艳之作！立论扎实、见解犀利，为会议议题带来全新视角。尽管‘必读’之称常被滥用，但本书当真当之无愧。”
——史蒂文·罗格尔伯格《会议的科学》作者



"众人皆盼更好会议，却苦无良策——直至本书问世。丽贝卡不仅精准诊断会议弊病，更提出核心洞见（用产品思维设计会议），并提供学术研究与实战验证的工具。在下一周会议来临前，立刻入手这本宝典！"

——里德·霍夫曼 LinkedIn 联合创始人

全书目录

引言

会议如何沦为大规模功能失调的武器

原则 1 会议数量：削减会议债务

原则 2 测量：选择正确的指标

原则 3 结构：成为会议极简主义者

原则 4 流程：运用系统思维

原则 5 参与度：优先考虑以用户为中心的设计

原则 6 时间安排：让会议有节奏

原则 7 技术：创新与迭代

结论 会议设计如产品，否则付出代价致谢

中文书名：《破局而立：在混沌中开创未来新格局》

英文书名：LEADING IN CHAOS: Portals to a New Future

作者：Nicholas Janni, Amy Elizabeth Fox

出版社：LID Publishing

代理公司：ANA/Jessica Wu

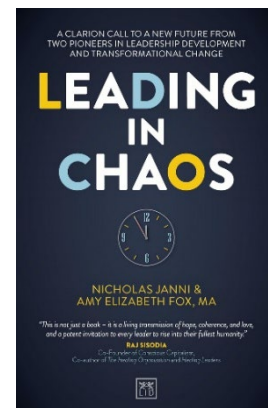
页数：208 页

出版时间：2026 年 2 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

尼古拉斯·詹尼（Nicholas Janni）开创性首部作品《治愈型领导》（*Leader as Healer*）在 2023 年获得了年度最佳商业书籍奖，提出了一种全新的领导力基本范式。詹尼认为，现代的领导者必须具有同理心且身体力行、脚踏实地而直觉敏锐、聚焦当下又头脑清醒——若要应对当今巨大而复杂的全球挑战，这些品质必不可少。

在《破局而立》一书中，詹尼进一步阐述了这些不同以往的思想，呼吁领导者们挺身而出，直面塑造人类命运的时刻。在不稳定性和不确定性与日俱增，生存威胁日益加剧的当下，他邀请商界领袖一同培养更高层次的意识、勇气和同情心。

在自我发现和自我掌握这一中心主题的基础上，《破局而立》将领导力视为一种神圣的使



命——一种植根于存在、连结和深刻人际互动的使命。这本书是行动的号召。对于希望在一个充满颠覆的世界中成为一股稳定、治愈的力量的领导者来说，本书就是一个精神罗盘。

作者简介：



尼古拉斯·詹尼 (Nicholas Janni)，一位变革教练和领导力发展专家。他现于牛津大学和瑞士 IMD 商学院任教，是高管发展咨询公司 Matrix Development 的联合创始人。他现居英国和意大利普利亚。



艾米·伊丽莎白·福克斯 (Amy Elizabeth Fox)，Mobius Executive Leadership 公司首席执行官。该公司使用变革性领导力发展方法为全球企业高管提供咨询和培训。

《破局而立：在混沌中开创未来新格局》

引言

- 第一章：感知：理解现状
- 第二章：实施：回归生命
- 第三章：关系的智慧：打开心扉
- 第四章：创新：创造空间
- 第五章：培养谦逊：在阴影中低头
- 第六章：直觉：倾听平常的智慧
- 第七章：社会恢复：走向自由的漫漫长路
- 第八章：出现：扩大生产不平衡区
- 第九章：走向未来
- 后记：为未来祈愿

中文书名：《文化 4.0：企业文化的未来》

英文书名：CULTURE 4.0: The Future of Corporate Culture

作者：John R Childress

出版社：LID Business Media

代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：280 页

出版时间：2026 年 4 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

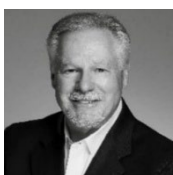
贵公司的文化是否做好了准备应对未来？大多数商业领袖已经认识到旧规则不再适用。世界已经发生了巨大的变化，传统的、关注内部的企业文化模式已经不能满足需要。这本书



是一部权威的指南，帮助管理者驾驭这一新的现状。它提供了战略路线图，以在复杂的世界中建立一个有韧性、适应性强和高绩效的组织。约翰·R·柴尔德里斯（John R Childress）认为，企业文化不再是一个简单的内部问题，而是一个由内部和外部因素相互关联的生态系统。他称这种新模式为文化 4.0。

这本书深入探讨了目前正在重塑工作场所的力量，从混合工作模式带来的挑战和社交媒体的持续影响，到人工智能和机器人的颠覆性力量。这本书还提供了可操作的方案，并描绘了一种文化的蓝图，这种文化不仅能吸引顶尖人才，还能带来卓越的业务绩效，提升客户忠诚度。

作者简介：



约翰·R·柴尔德里斯（John R Childress）是企业文化和领导力建设方面的国际顾问和专家。他曾担任 Senn Delaney 咨询公司的总裁兼首席执行官。他常驻英国。

《文化 4.0：企业文化的未来》

致谢

目录

引言

第一部分：影响企业文化的挑战

第一章：远程办公与混合办公模式

第二章：社交媒体与企业文化

第三章：人工智能与企业文化

第四章：机器人革命对企业文化的重塑

第五章：网络犯罪对企业文化的影响

第六章：Z 世代及未来世代的企业文化

第七章：银发力量——老龄化劳动力与企业文化

第八章：企业文化、可持续发展与气候危机

第九章：全球化企业文化

第十章：创业型文化

第十一章：企业文化与新的客户现实

第十二章：法规如何塑造企业文化

第十三章：治理如何塑造企业文化

第十四章：保守主义与职场不当行为对企业文化的影响

第十五章：全球移民与企业文化

第十六章：业务外包与企业文化

第十七章：人力资源在未来企业文化中的角色

第十八章：中层管理的演进

第十九章：直接督导与员工行为

第二十章：领导力与企业文化



第二部分：万物互联

第二十一章：构建面向未来的企业文化

第二十二章：企业文化 4.0

第二十三章：终章，而非终点

尾声

附录：文化优势

参考文献

我的企业文化探索之路

关于约翰·R·柴尔德里斯

中文书名：《谱写生活：音乐人的财富、人脉与事业经营指南》

英文书名：COMPOSING A LIVING: A Music Creator's Guide to Money, Relationships, and Business

作者：Brandon Elliott, Dale Trumbore

出版社：Oxford University Press

代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：216 页

出版时间：2025 年 9 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：音乐



亚马逊畅销书排名：

#82 in Music Business (Books)

#94 in Music Composition (Books)

#99 in Music Recording & Sound (Books)

卖点：

- 打破音乐制作人不能获得稳定收入的传言。
- 28 位在音乐会、影视、多媒体行业工作的创作者给出实践经验
- 简明的法律、商业和财务概念，易于理解，切实可行。
- 为想要在音乐行业打拼的自由从业者提供关键的职业资源

内容简介：

音乐制作人如何建立可持续的职业生涯，确保他们的工作与他们的财务目标和个人成长相一致？《谱写生活》是音乐制作人在音乐、金钱和商业的交叉点上实用而重要的导航手册。

凭借丰富的行业经验和与不同领域 28 位成功音乐制作人的交流，布兰登·埃利奥特（Brandon Elliott）和戴尔·特朗博（Dale Trumbore）为作品定价、合同谈判、理解版权、雇



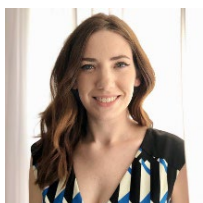
佣创意团队和收入多元化提供一份全面指南。这本书揭开了财务策略、法律要点和创业思维的神秘面纱，为音乐制作人提供了规划自己职业生涯的实用工具。

无论是刚刚起步还是正在重新规划商业策略，《谱写生活》都能给出经过实践检验的见解和可行的策略，帮助音乐制作人在当今的音乐行业中蓬勃发展。

作者简介：



布兰登·埃利奥特 (Brandon Elliott) 是一位指挥家、教育家，同时作为一位顾问，他擅长解决艺术和娱乐行业中的创意和战略领导问题。他在鞍峰学院任音乐教授，也是合唱艺术倡议 (Choral Arts Initiative) 的创始人兼艺术总监，这是一个致力于当代合唱艺术的乐团，屡获大奖。作为一名备受追捧的顾问，他为艺术家管理、职业发展和不断发展的音乐产业提供建议。



戴尔·特朗博 (Dale Trumbore)，作曲家、作家。她的音乐被称为“绝美” (《华盛顿邮报》)，并因其“昂扬的旋律” (《纽约时报》) 而饱受赞誉。她的作品曾被康斯帕拉合唱团、洛杉矶大师合唱团、苏格兰国家青年合唱团和帕萨迪纳交响乐团等乐团演奏。她是《一直谱曲》 (Staying Composed) 一书的作者。

《谱写生活：音乐人的财富、人脉与事业经营指南》

引言：音乐制作人的职业生涯

第一章：准备开始

第二章：建立关系

第三章：培养成功的心态

第四章：目标和经济：战略平衡

第五章：筑牢基础

第六章：为作品定价

第七章：多样化收入流

第八章：组建团队

第九章：向 100% 自由从业音乐制作人转变

第十章：版权，合同和法律基础

第十一章：会计基础与企业注册

第十二章：为长期财务目标做准备

总结：创造，成长，向前

致谢



中文书名：《领导力科学：扩大影响力的九种方式》

英文书名：THE SCIENCE OF LEADERSHIP: Nine Ways to Expand Your Impact

作者：Jeffrey Hull & Margaret Moore

出版社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：288 页

出版时间：2025 年 7 月

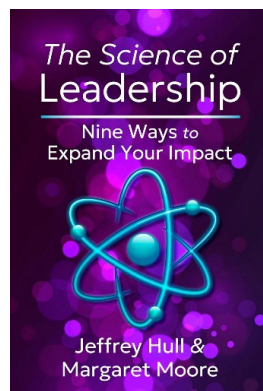
读资料：电子稿

类型：经管

两位作者荣获 2025 年度 Thinkers 50 教练与导师奖

亚马逊畅销书排名：

#82 in Business Mentoring & Coaching (Books)



内容简介：

终于，日常领导者能够将领导力科学融入每日行动之中，为他人树立榜样、激发他们的潜能，并赋予他们力量，使其发挥出最佳水平。

《领导力科学：扩大影响力的九种方式》对 50 年来的领导力研究进行了具有变革性的整合，为经验丰富的领导者、有抱负的新兴领导者，以及任何希望帮助自己的老板成为更优秀领导者的人，提供了全面指南。

本书作者杰弗里·赫尔（Jeffrey Hull）和玛格丽特·摩尔（Margaret Moore）是领导力教练，也是 Institute of Coaching 的联合创始人，他们凭借丰富的实践经验和学术研究，针对当今复杂的商业格局，为领导力发展提供了切实可行且易于理解的路线图，助力读者在这个快速变化与动荡的时代实现个人成长。

本书将领导力科学（涵盖 15000 余项研究与文献，揭示了提升个人、团队和组织绩效的方法）归纳为九个相互关联的能力维度。每个维度都通过真实故事、科学概述、实践方法以及避免过度使用的策略得以生动呈现。这些能力维度被划分为三个复杂程度递增的层次：

自我导向

1. 意识——清晰认知，包括自我认知
2. 真实——心怀关爱
3. 灵活——懂得变通

他人导向

4. 关系——乐于助人
5. 积极——强化优势
6. 同理——情感共鸣

系统导向（团队与组织导向）

7. 共享——开放分享



8. 服务——无私奉献
9. 变革——推动转型

赫尔和摩尔强调，在快速变化和充满不确定性的时代，迫切需要以人为本的领导力，这种领导力将员工福祉放在首位，注重培养韧性，并激发最佳表现。本书将多年的学术研究提炼为实用智慧，为读者提供了真诚、共情且高效领导的工具。无论你是企业高管、新兴领导者还是专业教练，《领导力科学》都能提供宝贵见解。随着影响力的不断扩大，你会在成长中放下自我，收获更多的满足感。领导工作将不再像艰难爬坡，而更像是自在飞翔，变得更加轻松自如，充满愉悦。

营销亮点：

- **目标读者群体不断壮大：**据 IOC 称，自 2019 年以来，认证教练的数量增长了 55%，预计还将持续迅猛增长。作为 IOC 创始人之作，本书将成为现任及未来企业教练的重要读物。
- **受众广泛：**本书面向各类组织中的各级领导者，以及培训和辅助领导者的教练们。
- **旗舰著作：**本书是 IOC 的旗舰出版物。该组织将科学与教练理念相结合，为其 5000 名会员以及另外 30000 名邮件订阅者提供课程、研讨会及其他资源，其中很多活动都是与哈佛大学合作开展的。
- **庞大销售基础：**IOC 的 5000 名会员以及另外 30000 名每两周接收一次邮件推广的订阅者将构成本书的核心受众群体，他们会把这本书推荐给数万名其他领导者和教练。
- **顶尖作者：**赫尔和摩尔分别担任 IOC 的执行董事和董事会主席，二人于 2009 年共同创立了该组织。他们之前的著作累计销量超过 13 万册。

作者简介：



杰弗里·赫尔 (Jeffrey Hull) 是 Institute of Coaching (IOC) 的执行董事，**玛格丽特·摩尔 (Margaret Moore)** 是该组织的董事会主席，二人于 2009 年共同创立了 IOC。摩尔还是 Wellcoaches Corporation 的创始人，该公司已培训了超过 15000 名教练。赫尔和摩尔每年都会在美国及全球各地面向成千上万的领导者和教练发表演讲。赫尔和摩尔此前所著书籍合计销量超过 13 万册，其中包括《灵活应变》(*Flex*)、《转变思维》(*Shift*)、《教练心理学手册》(*Coaching Psychology Manual*)、《整理思绪，规划人生》(*Organize Your Mind, Organize Your Life*) 以及《梳理情绪，优化生活》(*Organize Your Emotions, Optimize Your Life*)。

媒体评价：

“作为经验丰富的企业教练，赫尔和摩尔深知改变领导思维模式和行为所需的要素。他们将领导力研究提炼为九种可付诸行动的能力，助力领导者实现这一目标。”
——艾米·C·埃德蒙森 (Amy C. Edmondson)，哈佛商学院诺华领导力教授，《恰到好处的错误》(*Right Kind of Wrong*) 的作者



“赫尔和摩尔将数十年的研究、教练指导及领导经验转化为一本清晰、实用且具可操作性的指南。这本极具变革性的书籍为你提供了在当今不断发展的职场中蓬勃发展所需的工具和深刻见解。”

——马歇尔·戈德史密斯（Marshall Goldsmith），“全球最具影响力的 50 大管理思想家”榜单排名第一的企业教练，多次荣登《纽约时报》畅销书榜的作家

“真希望在我领导生涯的早期就能读到这本书。赫尔和摩尔给出了一份高度实用且基于实证的路线图，这是一条在减轻压力的同时增强影响力和参与度的神奇路径。”

——乔恩·艾尔斯（Jon Ayers），纳斯达克上市公司 IDEXX 集团前董事长兼首席执行官

目标读者：

- 组织各层级的领导者，包括最高管理层
- 受雇为组织内的各级领导者和团队提供服务的教练
- 正在接受培训的准教练，以及那些正考虑投身教练学习领域的人
- 大学领导力发展课程的授课教师和学生

《领导力科学：扩大影响力的九种方式》

前言

引言：从科学理论到实际影响

1. 意识：清晰认知，包括自我认知
2. 真实：心怀关爱
3. 灵活：懂得变通
4. 关系：乐于助人
5. 积极：强化优势
6. 同理：情感共鸣
7. 共享：开放分享
8. 服务：无私奉献
9. 变革：推动转型，包括自我成长
10. 整合九种能力

结论：付诸行动

小组讨论/教学指南

注释

致谢

索引

关于作者



中文书名：《白金劳动力：面向 21 世纪产业转型的员工招聘与培训指南》

英文书名：THE PLATINUM WORKFORCE: How to Train and Hire for the 21st Century's Industrial Transition

作者：Trond Arne Undheim

出版社：Anthem Press

代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：368 页

出版时间：2025 年 11 月

审读资料：电子稿

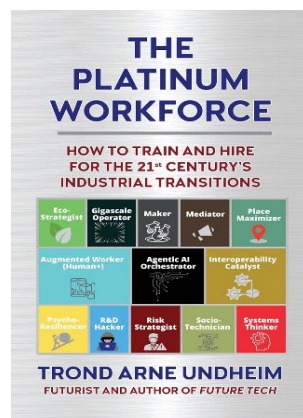
类型：经管

作者前作 *Future Tech* 中文简体版权已授

亚马逊畅销书排名：

#82 in Job Hunting (Books)

#188 in Human Resources & Personnel Management (Books)



内容简介：

本书认为，面对人工智能的迅速崛起和其他紧迫的全球性挑战，技能、职业道路和领导方法需要进行根本性的变革，以使工人为 21 世纪不断发展的职场做好准备

人工智能已经导致工作的本质发生重大转变。国家、大学或雇主都没有准备好培训数十亿知识型员工，以在这种新的经济现实中开展竞争。但不仅如此。由于可持续发展、社会不平等和地缘政治不稳定等迫在眉睫的挑战引发的诸多危机，更多的变化即将到来。弄清楚未来需要什么样的职业道路、技能和人才变得前所未有的紧迫，尤其是对于那些渴望成为领导者的人来说。

在《白金劳动力》一书中，未来学家和技术专家特隆德·阿恩·昂德海姆（Trond Arne Undheim）揭示了如何在正在进行的再工业转型中成为变革者。精密制造、技术进步和大规模生产等工业原则面临着越来越大可持续性挑战、日益增长的风险和复杂的不平等问题，既来自全球南方，也来自发达国家那些自感被时代抛下的工人。在过去十年中，昂德海姆一直在研究塑造未来工作的技术、风险和趋势。他辅助初创公司、制定治理政策、教授学生和设计教育计划。在实践中，他发现有两项核心技能和十项补充技能将决定未来工作中的个人和集体能否成功。核心技能是人机协作能力和天生的协作思维，但团队共同掌握的十项补充的技能——生态意识、创客技能、调解技能、大规模作业、可移动性、风险管控、研发技能、心理韧性、社会技术技巧和系统思维——也将共同决定未来的领导力。

领导 21 世纪的工作场所将需要前所未有的水平的人机协作。但培养出新的智慧并不容易。所有人都必须为此参与培训，不断适应新的现象，并警惕可能造成破坏或引发问题的风险。挑战并不止于此。应对各类将会引发级联效应的危害需要精明的风险管理。跨学科技能，诸如创业方法、开展大规模行动的能力和社会技术技能，需要不断磨练。领导者和员工都需要培养协作思维。成功需要适应并帮助他人适应材料、方法、工具和技术等元素的根本转变，



正是这些元素推动了我们称之为社会的复杂文化机器。无论我们的学历、经验、资源或当前的技能如何，要在这个新世界中竞争，我们都需要重新来过。

作者简介：



特隆德·阿恩·昂德海姆 (Trond Arne Undheim) 是一位未来学家、学者、演说家、播客、风险合伙人 and 企业家，他现居美国。他曾在斯坦福大学、麻省理工学院、WPP 集团、甲骨文公司和欧盟工作。他拥有关于工作和人工智能未来的博士学位，并著有七本书。

媒体评价：

“昂德海姆博士及时而富有创意的著作《白金劳动力》解决了我们这个时代最关键的生存问题之一：工作将如何被完成、如何被组织，或者它是否会以熟悉的形式存在。在未来工作方面，这是大胆而关键的贡献。”

——阿瓦尼斯·萨海 (Avanish Sahai)，斯坦福大学 DCI 研究员、投资者和顾问

“特隆德·昂德海姆明白，人才——而不仅仅是工具——决定了企业的未来。《白金劳动力》是一篇及时的、符合技术现实的宣言，可以在不忽视人类创造力的情况下建立适应性强、能够与人工智能协作的组织”

——桑杰·马纳达 (Sanjay Manandha)，Zifino 公司首席执行官兼联合创始人

“昂德海姆提供了关于技术发展深思熟虑的见解以及可以付诸实践的战略，为各类组织提供了一份珍贵的路线图，使其能够在当今日日新月异的世界中实现劳动力转型。”

——理查德·洛夫 (Richard Louv)，《林间最后的小孩》(*Last Child in the Woods*) 和《自然法则》(*The Nature Principle*) 的作者

《白金劳动力：面向 21 世纪产业转型的员工招聘与培训指南》

前言

特隆德·阿恩·昂德海姆的其他作品

致谢

图表

引言：未来主义作品工作是当今的挑战

第一节：捕捉级联变化

第二节：培养适合未来工作场所的技能

第三节：管理系统、机器人和人

结论：创造白金劳动力

术语表

索引



中文书名：《不完美的魔力：以“七成火候”解锁创新与高效能的秘诀》

英文书名：THE MAGIC OF IMPERFECTION: The $\frac{3}{4}$ Baked Secret to Unlocking Innovation and Getting More Done

作者：Jason F. McLennan

出版社：Berrett-Koehler Publishers

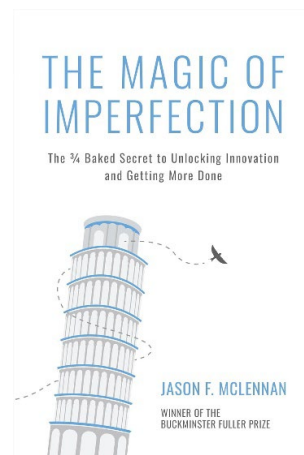
代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：192 页

出版时间：2025 年 9 月

审读资料：电子稿

类型：职场励志



入围美国图书节（The American Book Fest）2025 年度商业励志类最佳图书奖

内容简介：

打破完美主义的束缚，完成你的创意项目：这是一本打破常规的指南，教你通过战略性不完美来克服创作障碍，完成你的作品。

世间从不缺乏创意之人——为什么有些人能将自己的想法付诸实践，而另一些人却不能？为什么有些人成果丰硕，而另一些人却在截止日期前苦苦挣扎，甚至无法完成项目？在本书中，“实干”大师杰森·麦克伦南（Jason F. McLennan）分享了提高生产力、激发创新以及实现个人成功的秘诀。通过采用他的“七成火候”理念以及围绕该理念的关键经验，你不仅能够大幅提高产出，还能让创意源源不断。

麦克伦南的创意成功秘诀包括以下几点：

- 学会期待失败
- 发现反馈的力量
- 学会成为“平衡舵”
- 利用动力推动创意前行

我们都听过“完美是优秀的敌人”这句话——对完美的过度追求往往是阻碍很多人的绊脚石。一味追求完美意味着几乎没有什么事情能够真正完成，而灵感也常常因为人们的拖延或无休止的自我审视而受阻。越是追求完美，它就越遥不可及。

这个世界充斥着半途而废的想法——但几乎不存在完美的创意。通过阅读《不完美的魔力》，你将学会如何切实提升自己的工作效率、加快工作速度，同时提高工作质量。

本书亮点：

- 适合里克·鲁宾（Rick Rubin）《创作行为》（*The Creative Act*）的读者群体：对于那些希望在克服完美主义的同时更好地理解创意和创造力的读者来说，这本书将使他们受益匪浅。



- **核心受众广泛且活跃：**麦克伦南在多个领域广为人知且极具影响力，这些领域包括绿色建筑、建筑设计、环保主义以及工程和室内设计等领域，涵盖数十万人。
- **全新视角：**本书以一种反传统却行之有效的方法挑战了传统的生产力观念，这种方法倡导策略性地接纳不完美。
- **强大平台支持：**作者通过国际生活未来研究所（International Living Future Institute）接触到超过 4 万名从业者，每年演讲 8 到 12 次，并在建筑及可持续发展领域保持着较高的活跃度。
- **专家级作者：**麦克伦南是巴克敏斯特·富勒奖（Buckminster Fuller Prize）和美国《工程新闻记录》卓越奖（ENR Award of Excellence）的获得者，现任 Perkins & Will（全球第二大建筑公司）的首席可持续发展官，也是“活力建筑挑战”（Living Building Challenge）的发起者。

作者简介：



杰森·麦克伦南（Jason F. McLennan）被认为是全球建筑与可持续发展领域最具影响力的人物之一。他是 Perkins & Will 的首席可持续发展官，也是“活力建筑挑战”以及国际生活未来研究所（International Living Future Institute）的创始人。麦克伦南荣获过众多奖项，其中包括巴克敏斯特·富勒奖（Buckminster Fuller Prize）和美国《工程新闻记录》卓越奖（ENR Award of Excellence）。他的业务范围涉及《财富》500 强企业、顶尖教育机构，以及像气候宣言竞技场（Climate Pledge Arena）这样的大型体育场馆。

媒体评价：

“对于任何想要充分挖掘自身潜力、实现自身想法与抱负的人来说，这本书都是必读之作。麦克伦南凭借自己作为变革性思想家的经验，以清晰且引人入胜的方式分享了他的方法，为实现最佳效率与成功提供了蓝图。”

——保罗·夏拉（Paul Scialla），International WELL Building Institute 创始人，Delos 创始人兼首席执行官

“在描述这部作品时，我脑海中浮现出两个词：创造力和勇气。这本书是关于这两个主题的路线图，它们交织成一张完美的网，展现了人类努力真正应有的模样。”

——哈兰·斯通（Harlan Stone），HMTX 工业公司首席执行官

“世界需要伟大的构想，而且刻不容缓。麦克伦南的‘半成品’理念教导我们如何清晰明确、目标坚定且充满智慧地完成重要的事情。”

——菲尔·哈里森（Phil Harrison），Perkins & Will 首席执行官

“这本佳作充满了振奋人心的故事、实用的工具和鼓舞人心的经验教训，能帮助有抱负的领导者在短时间内产生重大影响。”

——林赛·贝克（Lindsay Baker），国际生活未来研究所首席执行官



目标读者：

- 寻求创新策略的企业领导者和创业者
- 建筑师、设计师及创意专业人士
- 项目经理和团队负责人
- 在提高生产力方面遇到困难的完美主义者
- 刚进入职业生涯的应届毕业生
- 可持续发展与绿色建筑领域的专业人士
- 商业创新和提高生产力类书籍的读者

《不完美的魔力：以“七成火候”解锁创新与高效能的秘诀》

前言

引言——迈向成功的“七成火候”法则

第一章——避免追求完美

第二章——期待失败

第三章——反馈的魔力

第四章——校准与“七成火候”之道

第五章——截止日期的魔力

第六章——动力的魔力

第七章——流程的“奴隶”

第八章——为成功进行反向规划

第九章——成为平衡舵

第十章——大脑右半球的嵌套时间

第十一章——“七成火候”团队的魔力

第十二章——现代社会中的“七成火候”

第十三章——“七成火候”式思维

资源一——问题制造者的特质

资源二——不完美的魔力学习指南

中文书名：《从创始人到未来：通往影响力、长久发展与员工持股的商业路线图》

英文书名：FROM FOUNDER TO FUTURE: A Business Roadmap to Impact, Longevity, and Employee Ownership

作者：John Abrams

出版社：Berrett-Koehler Publishers

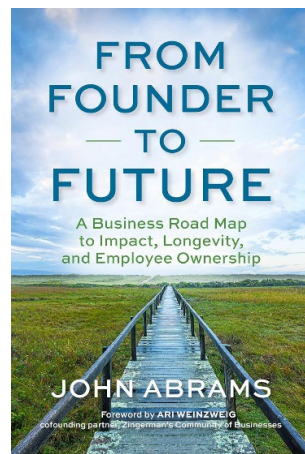
代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：240 页

出版时间：2025 年 6 月

审读资料：电子稿

类型：经管





亚马逊畅销书排名:

#21 in Sustainable Business Development

#81 in Environmental Economics (Books)

内容简介:

本书前言由阿里·温茨韦格 (Ari Weinzwieg), 齐格曼斯商业社区 (Zingermans Community of Businesses) 联合所有者及创始合伙人撰写。

了解如何进行领导层交接、推行员工共享所有权以及坚守组织的核心价值观, 为企业的世代繁荣奠定基础。

这本富有远见又切实可行的手册, 为使命驱动的企业主提供了一份路线图, 助力他们确保公司产生持久影响、在内部培养领导力并推动参与式管理。

通过介绍共益企业 (B-Corps)、员工合作社、员工持股计划 (ESOPs) 和员工持股信托等鼓舞人心的真实案例, 本书展示了如何打造能让员工和社群受益的韧性组织。

凭借其在南山公司 (South Mountain Company) 50 年的历程以及广泛研究, 艾布拉姆斯 (Abrams) 勾勒出使命驱动型企业迈向他所称的“共同财富公司”所需经历的五个关键转型:

- 从创始人到下一代领导层
- 从单一所有权到广泛共享所有权
- 从层级控制到民主管理
- 从无保障的使命到得以坚守的目标
- 从常规经营到共益企业

《从创始人到未来》对于那些寻求重塑企业, 以实现包容性、长久发展和积极影响的使命驱动型领导者而言, 是一本不可或缺的指南。无论你是计划退出的退休企业主、着眼未来的年轻企业家, 还是在使命驱动型企业工作的员工, 本书都为在新兴的再生经济中创建持久的、以价值观为导向的企业提供了蓝图。

随着美国 300 万 55 岁以上的中小企业创始人准备退休, 未来二十年内将有 10 万亿美元资产易主。这本及时推出的指南展示了如何在赋权下一代的同时, 坚守公司的使命与传承。

本书亮点:

- **不断扩大的受众群体:** 面向美国 300 万 55 岁以上的中小企业主、他们的员工, 以及寻求有意义商业模式的年轻企业家。
- **紧扣现实主题:** 直面未来二十年预计出现的 10 万亿美元“银色海啸”式小企业传承问题。
- **全方位的实用指南:** 首部涵盖四大关键企业转型领域的书籍, 包括领导力、所有权、管理模式以及企业使命的传承。



- **真实案例剖析：**通过共益企业、员工合作社、员工持股计划以及永续信托等成功转型的真实故事，为读者提供宝贵的实践经验。
- **实用的行动指南：**提供实用策略，并在附录中给出实施各种所有权和管理模式的详细分步指南，帮助读者将理论付诸实践。
- **强大的营销助力：**作者承诺在出版前购买 5000 册图书，通过向首席执行官、会议参与者及相关网络进行战略分发，为市场预热。
- **经验丰富的作者：**艾布拉姆斯成功带领南山公司完成了上述所有四大转型，并以全球最高分获得共益企业认证。

作者简介：



约翰·艾布拉姆斯 (John Abrams) 于 1973 年作为创始人之一创立了南山公司 (South Mountain Company)，并担任总裁兼首席执行官直至 2022 年。在他的领导下，该公司成为综合建筑设计、施工及太阳能服务领域的先驱，同时在员工持股、领导层交接和社会使命创新方面也处于领先地位。艾布拉姆斯与推动可持续商业实践的组织联系紧密，长期投身于经济适用房运动，最近还共同创立了 Abrams+Angell 咨询公司，为员工持股改制提供指导。他著有《我们相伴的企业》(Companies We Keep)，该书销量已超过 1 万册，同时也是 Building Energy Bottom Lines 的联合创始人之一，这是一个由 70 多家秉持三重底线原则的企业组成的同行交流网络。

媒体评价：

“艾布拉姆斯用通俗易懂的文字解释了各种员工持股模式……包括流行的和鲜为人知的模式；剖析每种模式的优缺点；以及所有权转换的‘具体操作细节’。向员工持股转型作为全书核心，只是他所说的‘共同财富公司’的一个元素，这类企业更需践行‘积极的社会与环境影响力’。艾布拉姆斯为自己的南山公司——一家成立于 1973 年的集建筑设计、建筑施工和太阳能业务为一体的公司——所选择的工人合作社模式，提供了强有力的论据。”
——《科克斯书评》(Kirkus Reviews)

“‘当工人在自己建造的船上掌舵航行时，经济、民主与民众生活品质将迎来巨变’，艾布拉姆斯在这部职场民主化标杆指南中如此断言……他有力地证明了小企业完全能够‘更公平地分配财富’。对于渴望将权力交还员工的企业主而言，本书实为必读之作。”
——《出版者周刊》(Publishers Weekly)

“在一个由私募股权海盗和对冲基金雇佣兵横行的经济领域，这本书有力地提醒我们，还有一种商业运作模式——一种以社区和员工为核心，创造稳定和满足感的模式。这些篇章可以成为推动变革的有力工具。”
——比尔·麦克基本 (Bill McKibben)，《深层经济》(Deep Economy) 的作者



目标读者：

- 对可持续商业和员工持股相关书籍感兴趣的读者
- 美国 300 万拥有雇员、年龄在 55 岁以上的小企业主
- 处于职业生涯中期、为未来企业传承做准备的 X 世代和千禧一代企业家
- 共益企业以及以使命驱动企业的领导者和员工
- 关注可持续商业模式的商学院师生

《从创始人到未来：通往影响力、长久发展与员工持股的商业路线图》

前言——“对商业未来的深情展望”（阿里·温茨韦格）

引言——迈向共同财富公司的五大转型

第一部分：打造共同财富公司

1. 积土成山
2. 使命驱动型企业

第二部分：员工持股设计方案

3. 员工合作社解决方案
4. 员工合作社转型资源
5. 员工合作社生态系统与网络
6. 员工持股计划难题
7. 员工持股信托
8. 新的创新模式、异类案例与私募股权

第三部分：落实五大转型

9. 所有权变更
10. 培养下一代领导者
11. 参与式民主管理

结语——构建共同财富经济

中文书名：《包容性领导者的日常实践：建立归属感文化指南》

英文书名：Daily Practices of Inclusive Leaders: A Guide to Building a Culture of Belonging

作者：Eddie Pate and Jonathan Stutz

出版社：Berrett Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica Wu

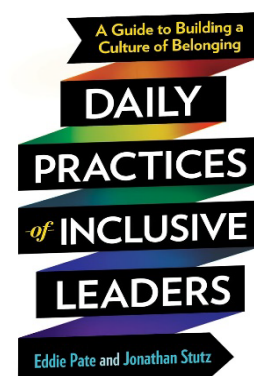
页数：240 页

出版时间：2024 年 5 月

审读资料：电子稿

类型：经管

#7 on Forbes.com's Top 10 Customer Experience Books of 2024





内容简介：

在 Forbes.com 评选的 2024 年十大客户体验书籍中名列第 7 位

当领导者不再依赖人力资源从业者来承担 DEI（多元化、公平性、包容性）计划的全部责任时，真正的包容性就会发生。在这本书中，小的、有意识的日常领导实践是创建真正包容性组织的关键。

多元化和包容性的培训和书籍充斥着市场，但承诺与实现之间的差距开始破坏已经取得的进展。数以百万计的人努力在工作场所的多样性和包容性方面有所作为。

通过这个实用的、对领导者友好的框架，《包容性领导者的日常实践》将为读者提供他们一直在寻找的可操作工具。领导者将学习：

- 为什么他们是包容性的关键
- 对终身旅程的见解
- 成功的实践可以从今天开始
- 还有更多

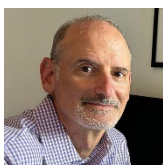
随着大型 DEI（多元化、公平性、包容性）时代的结束，领导者将通过日常工作流程中的小变化来取得长足的进步，从而创造一种具有包容性的工作场所文化。这个行动、活动和策略工具包将帮助领导者成为其组织中多样性和包容性的基础。

目标消费者：专注于创造包容性环境的领导者、与多元文化团队合作的领导者、DEI（多元化、公平性、包容性）从业者、将与公司内部领导者分享的人力资源专业人士。

作者简介：



埃迪·佩特（Edidie Pate）是埃迪·佩特演讲和咨询公司的创始人兼首席包容性、多样性和公平官。他曾担任亚马逊的包容性和多样性总监、埃维诺的多元化和包容性副总裁以及星巴克的多元化和包容性总监。他拥有华盛顿大学社会学博士学位，现居西雅图。



乔纳森·斯图茨（Jonathan Stutz）是全球多元化合作伙伴公司的总裁兼首席多元化官，此前，他曾担任亚马逊运营部四项全球业务的包容性、多元化和公平（ID&E）的负责人，社交网络覆盖全球各国领导者。他之前曾领导微软销售与支持小组的 DEI（多元化、公平性、包容性）。他拥有西雅图城市大学的组织领导硕士学位。详情请见其官网：[Global Diversity Partners – Global Diversity Partners](https://www.globaldiversitypartners.com)。

乔纳森·斯图茨与 AirSwift 联合推出的播客 [Building Culture Through Everyday Leadership](#) 广受好评，在领英（LinkedIn）上拥有超 80 万粉丝。自播客上线以来，中国、新加坡、马来西亚等国家的读者数量激增，慕名打卡其个人网站及 BK 官方网站，本书热度一路飙升！



媒体评价：

“佩特和斯图茨提供了简单的包容性实践，适用于所有经验水平的领导者，并将其融入招聘、雇用、保留和继任计划中。我在这本书里找到了很多好的解决方法…很容易实施，而且会引起我们经理的共鸣。”

——艾莉森·弗朗西斯，好市多批发公司首席多元化官兼副总裁

“佩特和斯图茨为一个紧迫的话题带来了美妙的对话风格……感觉就像你和他们坐在一起，听他们介绍故事和框架，帮助你建立归属感。这本书将成为首席执行官、直线经理、人力资源主管和整个组织质疑他们以前的方法并建立新方法的宝贵资源。”

——比尔·普莱斯, Driva Solutions 总裁，亚马逊前全球客户服务副总裁

《包容性领导者的日常实践：建立归属感文化指南》

引言

第一部分 包容性领导的基础

- 1 为什么领导者是日常包容性实践的关键
- 2 日常智慧
实现包容性领导的七点见解
- 3 日常勇气
勇于打破常规
- 4 日常关怀
同理心、同情心与坦诚相待
- 5 架构与责任

第二部分 包容性领导者的日常实践

- 6 吸引人才
- 7 培养、留住并激励员工
- 8 日常包容举措
- 9 作为 ID&E 合作伙伴的人力资源部门
- 10 克服包容性领导之路上的障碍

结论

迎接挑战！包容性领导的意义

注释

资源

致谢

索引

关于作者



中文书名：《发现员工的闪光点：肯·布兰查德如何改变全球领导方式》

英文书名：CATCH PEOPLE DOING THINGS RIGHT: How Ken Blanchard Changed the Way the World Leads

作者：Martha C. Lawrence

出版社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica Wu

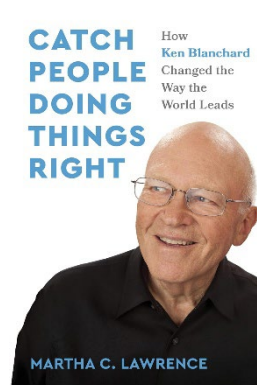
页数：264 页

出版时间：2025 年 10 月

审读资料：电子稿

类型：经管

荣获美国图书节（The American Book Fest）2025 年度传记类最佳图书奖



内容简介：

这是一本坦率直言的商业传记，揭示了畅销书作家、演讲家兼商业顾问肯·布兰查德（Ken Blanchard）如何通过充满爱与服务的领导方式革新管理理念。

肯·布兰查德以出人意料的方式——发现人们做对的事——彻底改变了现代领导力理论。这本授权传记写作风格如小说般温暖幽默，讲述了一个曾被断言“不会写作”的平庸学生，如何成为畅销书作家以及全球知名管理专家的故事。

通过广泛查阅研究六十年来的私人文件、信件和采访，劳伦斯（Lawrence）生动刻画了这位著有《一分钟经理人》（*The One Minute Manager*）以及其他数十本颇具影响力著作的人物形象。从早年担任童子军教练，到创建全球性培训组织，布兰查德用事实证明，好人也能获得成功，秘诀就在于专注于服务他人而非被人服务。

在姐妹的不幸离世、房屋被野火烧毁、公司面临经济衰退威胁等关键时刻，布兰查德乐观的领导理念面临考验。然而，他始终坚定不移地致力于激发他人的最大潜能，以爱引领众人，留下了一份持久的遗产，持续影响着全球众多组织。

这本书不仅仅是一部商业传记，更是一个美国式的成功故事。主人公并非凭借冷酷无情的野心取得卓越成就，而是真正关心他人，助力他们充分发挥潜力。对于任何既想取得成果又注重人际关系的领导者而言，这都是一本鼓舞人心的行动指南。

营销亮点：

- **适合喜爱瑞·达利欧（Ray Dalio）的《原则》（*Principles*）的读者：**喜爱商业领袖传记、希望在工作和个人生活中不断成长的读者，将从本书以爱与服务为核心的领导理念中受益。
- **前所未有的一手资料：**这部获得授权的传记参考了六十多年来的私人文件、日记以及深度访谈内容，为读者深入了解肯·布兰查德的人生经历和领导哲学提供了独特视角。



- **引人入胜的叙事风格：**本书的叙述风格如小说一般，人物鲜活、情感深刻，甚至还包含一段爱情故事，生动再现了塑造现代领导理论的关键时刻。
- **强大的推广平台：**借助肯·布兰查德在领英（LinkedIn）上超过 13.6 万的粉丝、密集的演讲安排，以及布兰查德公司覆盖数十万人的营销资源，本书将得到广泛宣传。
- **可靠的创作履历：**作者玛莎·劳伦斯（Martha C. Lawrence）与肯·布兰查德密切合作二十余年，此前还曾与他合著过一部获奖作品。

作者简介：



玛莎·劳伦斯（Martha C. Lawrence）曾是西蒙舒斯特（Simon & Schuster）和霍顿·米夫林出版公司（Harcourt Publishers）的编辑，现任布兰查德公司（Blanchard®）的执行编辑，与肯·布兰查德（Ken Blanchard）密切合作已逾二十载。在其职业生涯中，她编辑过数百本书籍，其中包括销量达数百万册的畅销书《如何战胜内心的恐惧》（*Feel the Fear and Do It Anyway*），以及荣登《纽约时报》畅销书排行榜榜首的《一分钟企业家》（*The One Minute Entrepreneur*）。她与肯·布兰查德和辛西娅·奥姆斯特德（Cynthia Olmstead）合著的《信任为王》（*Trust Works! Four Keys to Building Lasting Relationships*）荣获 2014 年圣地亚哥图书奖。此外，她还创作了五部获得悬疑小说奖项提名的作品。

媒体评价：

“肯·布兰查德早在众人之前就开始探讨领导力中的脆弱性与关爱——他的思想印记与情感烙印深刻影响着我的工作与人生。‘发现别人的闪光点’这一理念重塑了我的领导方式、生活态度与育儿哲学。”

——布琳·布朗（Brené Brown），《纽约时报》畅销书榜首作品《勇敢领导》（*Dare to Lead*）的作者

“极少有人能像作家、思想家与大师肯·布兰查德这般具有影响力的领导者……他是本世纪顶尖的领导力权威之一。”

——美国管理协会（The American Management Association）

“肯·布兰查德就是年轻人所说的‘元老级人物’。他始终是行业的引路者。”

——西蒙·斯涅克（Simon Sinek），畅销书《黄金圈法则》（*Start with Why*）的作者

“肯的成就非凡。这位帮助无数人在事业与人生中获得成功与幸福的导师，其影响力远超常人想象。”

——托尼·罗宾斯（Tony Robbins），《纽约时报》畅销书榜首作家

目标读者：

- 肯·布兰查德作品的粉丝与读者
- 商业领袖传记的读者



- 学习领导力的商科学生与 MBA 学员
- 寻求灵感与深刻见解的企业高管、经理及领导者
- 有抱负的作家、演讲者以及宗教领袖

《发现员工的闪光点：肯·布兰查德如何改变全球领导方式》

引言

序幕

第一章 家族根源与童年时光（1939 - 1944）

第二章 领导力启蒙（1945 - 1957）

第三章 康奈尔岁月（1957 - 1961）

第四章 遇见玛吉（1961 - 1962）

第五章 梦想受挫（1962 - 1966）

第六章 关键合作伙伴（1966 - 1970）

第七章 新领导哲学的形成（1970 - 1976）

第八章 公司诞生（1976 - 1980）

第九章 《一分钟经理人》（1980 - 1983）

第十章 全球化组织扩张（1980 - 1989）

第十一章 信仰追寻（1986 - 至今）

第十二章 首席精神官（1990 - 2001）

第十三章 仆人式领导（2001 - 2007）

第十四章 再燃人生（2007 - 2020）

第十五章 以爱引领（2020 - 2023）

讨论指南

肯 1979 年致病危父亲的录音文字稿

肯·布兰查德著作列表

注释

致谢

索引

作者简介

中文书名：《营收运营优势：最大化营收团队潜能》

英文书名：The RevOps Advantage: How to Maximize Your Revenue Teams' Potential

作者：Amy Osmond Cook, Ryan Westwood, Bala Balabaskaran

出版社：Skyhorse/Peakpoint Press

代理公司：ANA/Jessica

页数：408 页

出版时间：2025 年 9 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管





内容简介：

那些自称营收运营权威指南的书籍都忽略了一个关键问题：企业并未真正围绕营收增长构建组织体系。

在《营收运营优势：最大化营收团队潜能》中，科技界三位顶尖市场拓展专家——艾米·奥斯蒙·库克博士、瑞安·韦斯特伍德与巴拉·巴拉巴斯卡兰——分享了以营收增长为核心构建团队的革命性方法。凭借在 Salesforce、微软等顶级企业数十年的领导经验及自身创业成功实践，作者阐释了如何从组织层面将营收设为优先项，使其成为企业卓越中心，并实现指数级增长执行策略。

基于大量一手研究、对 Atlassian（澳大利亚软件公司）、领英和 Sprout Social（社媒管理软件）等世界级企业收入运营领导者的访谈，以及经实践验证的成功框架，本书提供：

- 收入运营成功清晰蓝图：打破部门壁垒，构建实现可持续发展的统一营收引擎
- 可操作的洞察与策略：掌握人员、流程与技术协同的艺术，实现最大效率与影响力
- 战略优势：理解精心设计的收入运营功能如何将组织转变为超增长动力源——即使在不确定的经济环境中

从宏观营收规划到数据维护与创建持续改进的反馈循环，本书为高管、创始人及收入运营专业人士提供引领团队走向空前成功的全套工具。

对营收领导者与高管层读者而言，本书是通过优化战略、组织设计、人才策略和技术应用实现规模增长的地图；对市场拓展专业人士，这是实现更好成果与抱负的数据驱动实战手册。对于任何希望构建可扩展营收引擎、实现超增长的人士，这都是必读指南。

作者简介：

艾米·奥斯蒙·库克（Amy Osmond Cook），Fullcast 首席营销官，曾带领三家企业从 A 轮融资直至被收购，担任大型企业营销负责人数十年。

瑞安·韦斯特伍德（Ryan Westwood），Fullcast 首席执行官，杰出企业家、教育家、导师、社区领袖与慈善家。作为 Inc.500 强企业 CEO，30 岁前成功退出两家初创公司，通过 JW 资本从事天使投资。其著作被《福布斯》《华尔街日报》等国家级商业媒体专题报道。

巴拉·巴拉巴斯卡兰（Bala Balabaskaran），Fullcast 首席技术官，在创立自家 RevOps 技术平台前曾任 Salesforce 营收运营负责人。

媒体评价：

“终于有一本真正懂收入运营实战的著作！充满实用战术、来之不易的经验教训，以及初入行时最渴望的清晰指引。无论从零构建还是优化现有体系，都应从此书开始——它能节省数月试错成本，助你更快做出明智决策。”

——贾里德·巴罗尔，市场拓展领袖兼收入运营顾问



“AI 正改变工作方式，但组织结构仍决定缩小或停滞。《营收运营优势》展示了如何构建适应未来、依托敏捷性、自动化与战略洞察的收入运营体系，是现代市场拓展领导者的必读之作。”

——路易斯·普林，前亚马逊、谷歌、PayPal 及思科营收运营副总裁

“在 AI 技术驱动快节奏竞争的当下，让收入运营进入领导层决策席正是现代企业的秘密武器——任何渴望竞争力的 CEO 都应研读这本必读之作。”

——惠特尼·梅里尔，销售与营收运营副总裁

中文书名：《汽车冲击：中国如何实现反超德国与德国的未来——中国创新力量的幕后故事》

英文书名：The Car Shock: How China Managed to Overtake Us - and What That Means for Our Future - A Behind-the-Scenes Look at China's Innovation Power

德语书名：Der Auto-Schock: Wie China uns abhängen konnte und was das für unsere Zukunft bedeutet — Ein Blick hinter die Kulissen der chinesischen Innovationskraft

作者：Frank Sieren

出版社：Penguin

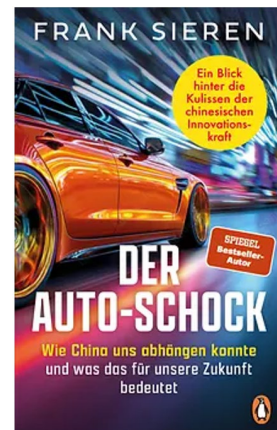
代理公司：Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH/ANA/Jackie

页数：256 页

出版时间：2025 年 9 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

德国汽车制造商正被中国挤出市场——这个德国最重要的产业，数十年来全球创新的领头羊，正节节败退。后果显而易见：大规模裁员与利润暴跌。中国经济权威专家弗兰克·西伦剖析了这一局面：在汽车行业最重要的增长市场——中国，德国汽车在电动汽车市场的份额已跌破 5%，而全球多数电动汽车如今都产自中国。

无论是电池技术、数字互联还是自动驾驶——中国企业不仅领先于我们，还提供极具竞争力的价格。这部分得益于政府补贴，但更关键的是其强大的创新能力。这些都反映出全球力量格局的转变：西方经济与政治主导的时代已经终结。

目录：

前言 9

第 1 章：奥迪——从豪华之首到无人问津：这家来自英戈尔施塔特的公司在中国是如何从豪华品牌的佼佼者沦为无人问津的 19



- 第 2 章：吉利——太空波浪车：一个冰箱制造商如何成为沃尔沃的拥有者、卫星网络的运营商以及奔驰的最大股东 47
- 第 3 章：汉——卓越性能：为什么比亚迪的这款车型让奔驰 E 级看起来过时了 73
- 第 4 章：比亚迪——耀眼的电池赛车：一家来自深圳的笔记本电脑电池制造商如何成为全球最大的电动汽车制造商，并且超越了特斯拉 92
- 第 5 章：锂——对稀有原材料的争夺：对电池原材料的渴望如何给世界带来财富、嫉妒和痛苦 112
- 第 6 章：捷途——揽胜的脊梁：为什么新车型先征服非洲，然后又征服德国 136
- 第 7 章：奇瑞——流浪世界的“洗车工”：中国第二大汽车制造商如何成为该国领先的汽车出口商 151
- 第 8 章：AITO——全自动驾驶汽车：汽车如何学会独自驾驶 170
- 第 9 章：HIMA——场景化的供应商：华为如何同时超越宝马和博世，如今甚至向宾利发起竞争 190
- 第 10 章：赛力斯——坚韧的蚕茧：中国的一个小众品牌如何成为高端汽车市场的领导者 206
- 第 11 章：小米——巨大的小玩意：全球第三大智能手机制造商如何成为“保时捷杀手” 217
- 第 12 章：载人无人机——有利可图的空中奇想：一个科幻梦想如何成真，汽车如何学会飞行 237
- 展望 259
- 致谢

作者简介：

弗兰克·西伦（Frank Sieren）是德国顶尖的中国问题专家之一，自 1994 年起定居北京（居住时间超过任何其他西方商业记者），长期报道中国的新发展动态。过去 25 年来，他一直担任德国主要报纸的驻华记者，先后担任《南德意志报》《经济周刊》《时代周报》《商报》《每日镜报》、德国之声及《中国商业简报》特派记者。其著作屡登畅销榜，近期出版的《未来？中国！》（Zukunft? China! (The future? China!)）与《深圳》（Shenzhen）广受关注。

中文书名：《胜负 0.7 秒：F1 赛车中的领导力与人生智慧》

英文书名：Seven Tenths of a Second: Life, Leadership and Formula 1

作者：Zak Brown

出版社：PRH UK, Michael Joseph

代理公司：ANA/Jessica

页数：288 页

出版时间：2025 年 11 月

审读资料：电子稿

类型：经管

版权已授：美国；法国、克罗地亚已有报价

INTERNATIONAL BESTSELLER

亚马逊畅销书排名：

#5 in Hot New Releases





1 in Formula One

1 in Racecar Drivers Biographies

内容简介：

扎克·布朗是迈凯伦车队的首席执行官，他将带你领略在一级方程式赛车这一竞争激烈的领域中的人生与领导之道。

扎克·布朗（Zak Brown）带领着 F1 历史上最具标志性的车队之一，在超过 25 年的时间里成功夺得了 2024 年车队总冠军。迈凯伦车队的重回巅峰与团队的和谐、公平与忠诚度的良好声誉紧密相连。如今，扎克决定邀请读者亲自来体验这一切，他将带着领导这支在赛车运动史上最具传奇色彩的车队重回领奖台时所展现出的那份坦诚、坚定和幽默感，向大家讲述这一切。

《胜负 0.7 秒》将带领读者走进幕后、围场和会议室，探索车队如何在扎克的领导下重回巅峰，并揭示如何在这项不断突破技术、创新和工程界限的运动中取得成功。

《胜负 0.7 秒》将分享在赛车运动生活中获得的故事和经验教训，为迈凯伦车队及其他地区的生活提供前所未有的见解。

作者简介：

扎克·布朗（Zak Brown）在加利福尼亚州出生和长大，他在全球范围内从事职业赛车运动长达 10 年，之后便在赛车运动的商业和商业领域发展了自己的技能。1995 年，他创立了 JMI 公司，该公司后来发展成为全球最大的且最成功的赛车运动营销机构。作为迈凯伦赛车的首席执行官，扎克·布朗领导了迈凯伦一级方程式车队的品牌和文化转型，并建立了人员、资源、基础设施和思维方式，使迈凯伦得以重回 F1 赛场的前列。他已婚，育有两个儿子和几只狗，住在英国萨里郡，在难得的休息日里他会去高尔夫球场。

媒体评价：

“这是我今年读过的最出色的领导力著作……《胜负 0.7 秒》首先讲述的是一段创业与领导力修炼的旅程：其中固然有成功的高光时刻，更不乏失误的反思、警醒的故事，以及沉淀下的宝贵经验。”

——杰夫·哈登（Jeff Haden），Inc.（[Why McLaren Racing CEO Zak Brown's '7 Tenths of a Second' is the Best Leadership Book I Read This Year](#)）

“无论是企业管理者、赛车运动爱好者，还是寻求上进的叛逆青少年，都能从这本书中获得启发。”

——《科克斯书评》（Kirkus）

“布朗的这部自传体作品，满载人生哲理、个人成长洞见，以及他带领团队时所秉持的管理法则。”

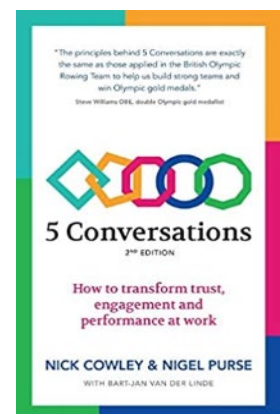
——The Manual（[Zak Brown's Seven Tenths of a Second explains McLaren's F1 rise](#)）



全书目录:

- 第 1 章: 勇敢地服用“壮胆药”——米克与我
- 第 2 章: 寻找灵感
- 第 3 章: 算命先生
- 第 4 章: 在艰难求学中获得工商管理硕士学位
- 第 5 章: 绿旗
- 第 6 章: 努力拼搏
- 第 7 章: 对交易的热忱
- 第 8 章: 火焰总是越烧越旺
- 第 9 章: 再次踏入校园
- 第 10 章: 木瓜时代
- 第 11 章: 超时
- 第 12 章: 周末勇士
- 第 13 章: 危机管理
- 第 14 章: 坚持还是妥协
- 第 15 章: 重生
- 第 16 章: 兰多和奥斯卡
- 第 17 章: 新食人鱼俱乐部
- 第 18 章: 加速前进

中文书名:《5 次对话: 如何在工作中加强信任, 敬业度和业绩》
英文书名: **5 Conversations: How to transform trust, engagement and performance at work**
作 者: Nick Cowley and Nigel Purse
出 版 社: Panoma Press
代理公司: Yorwerth/ANA/Jackie
出版时间: 2019 年 3 月
代理地区: 中国大陆、台湾
页 数: 208 页
审读资料: 电子稿
类 型: 经管



内容简介:

研究表明, 成功的企业依靠员工的参与感。他们怎么做到的呢? 复杂的组织计划还是更具个性的计划? 在当今的职场上, 在众多专业术语, 流程, 关键业绩指标和技术的充斥下, 我们忘记了一个简单的事实: 真实的人与人对话的力量。这次的再版中汇集了 30 多年从世界一流组织学习的经验, 经过反复考验的领导力指导技巧以及关于神经科学和员工行为的新想法。结果成就了一本简单的指南, 阐述了与员工进行五次关键对话的原因, 时间和方式。事实证明, 这些对话可以显著提高工作中的信任度, 关系, 动力和业绩。



作者简介:

尼克·考利 (Nick Cowley) 在1994年加入牛津集团之前,曾在英国航空公司,拜耳公司和惠特布雷德在欧洲和中东地区的运营管理,人力资源/培训和组织发展方面担任重要角色。尼克在领导国际项目,参与并购活动和重大组织变革计划以及设计和实施学习和发展架构方面获得了企业专业知识。作为牛津集团的董事,他负责长期获得和发展客户关系,并担任顾问和执行培训师。2013年,尼克领导了牛津集团的5次对话计划的制定,这本书是以此为基础撰写而成的。

奈杰尔·普尔斯 (Nigel Purse) 是经验丰富的讲师,作家和演讲者,热衷于发展全球组织的新领导人和高级领导人的管理和领导能力。他曾担任牛津集团的董事长兼董事,在Mars Corporation和Burmah Oil人力资源和业务管理部门从业后,于1987年与他人共创了牛津集团。在奈杰尔的带领下,牛津集团从一家专门从事行为评估的小公司的发展成为一家提供领导和管理发展以及高管辅导的全球咨询公司。2013年,奈杰尔在制定和启动5次对话计划方面发挥了重要作用。如今,他继续研究,写作和发表各种有关领导力的文章。

媒体评价:

“长期以来,我们把工作关系分割开来,忽视了在职场上的基本人性,这本书提醒我们关系以及发展关系对话的重要性。”

----理查德·弗林特 (Richard Flint), Sky Bet 总裁

“可读性很强,在公共和私人领域都很实用,《5次对话》将我们带回到沟通的起源,并向我们传授诚实和真实对话的简单力量,以推动组织敬业度和业绩。读了这本书,就再也不怕难对付的人了。”

----休·埃利奥特 (Hugh Elliott), 外交和联邦事务部传播总监

“如果你真想创建一支更敬业的员工队伍,这本书是必读的。《5次对话》充满了实用的例子,提供了信息和指导。”

----本森·史密斯 (Benson Smith), Teleflex 公司董事会主席

“书中的大部分内容中都与我们的运营方式产生了共鸣 - 领导力是成功的关键推动因素。这本书是指导领导者如何促进和发展个人和组织成功所必需的技能和方法的实用指南。”

----约翰·德瓦尔 (John Devall), Northumbrian Water 公司水务总监

“《5次对话》的原则与英国奥运赛艇队的原则完全相同,对话帮助我们建立强大的球队并赢得奥运会金牌。”

----史蒂夫·威廉姆斯 (Steve Williams), 受封官佐勋章 (OBE), 双奥运金牌得主

“书中的主意很好。这是我第一次读到的有关管理中非常简单但是很重要的事情:谈论的‘仅仅是人’,或者‘勇气’和‘对他人的好奇’,这让我们回到了管理的真正意义:人与人之间的互动!大多数经理逐渐忘记的事情。”

----劳伦特·加缪 (Laurent Camus), Formation, MBDA 主管



中文书名：《制胜销售：让客户心甘情愿主动买单》

英文书名：WINNING AT SALES: How to Get So Good People Say

“Thank You” for Letting Them Buy

作者：Taylor A. Welch

出版社：Morgan James Publishing

代理公司：Waterside/ANA/Jessica Wu

页数：184 页

出版时间：2025 年 1 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管



#1 New Release

#6 in Telemarketing (Books)

#102 in Sales & Selling (Books)

#237 in Business Processes & Infrastructure

内容简介：

学习掌握提升个人收入的首要“杠杆”：销售。

历史上每一项伟大发明与进步的实现，都源于有人愿意用言语去推销某种东西。

无论你是想拓展业务、赚取更多财富，还是仅仅想过上更美好的生活，你都需要精通影响力之道。泰勒（Taylor）在这本书中分享的理念已经打造出数十个营业额达七位数乃至八位数的品牌。现在，他首次与你分享这一影响人类决策的大师级“原始资料”。

他凭借为近 5000 名客户进行培训、服务数十万顾客以及超过 70 万次电话销售的亲身经验，教你如何在在不令人反感的前提下提升自身影响力。你不仅会在销售方面更上一层楼，还将学会与人建立联系的秘诀。本书涵盖各种模式、理念、框架和话术，是一本值得反复研读的指南，助你引导他人做出于己于人皆有利的决策。

学习销售不止在于说什么，更在于怎么说、何时说、何时保持沉默，以及最终开口时你所处的情绪状态。它关乎为客户代言，尊重客户。无论你是初涉销售领域的新手，还是寻求竞争优势的资深专业人士，这本书都能让你修炼到极致境界，让客户和消费者因你促成交易而向你致谢。

作者简介：



泰勒·A·韦尔奇（Taylor A. Welch）是业内领先的商业顾问，专注于帮助在线培训和教育公司实现增长。作为企业家，他创立的第一家公司打破了在线咨



询行业的所有记录：70 万通销售专业人士的电话，500 多名员工，以及 10 万多名在线客户和学生。然而，最令他自豪的并非这些工作成就，而是创业过程中所坚守的一切：美满的婚姻、健康的孩子，以及足以让他的家庭创造成功未来的可观资产。如今，泰勒居住在田纳西州的富兰克林，管理着一系列旨在让世界变得更智能、更快乐、更健康的企业。

全书目录：

序言
引言
基础理念
信念
锚点
销售三法则
思维导向 vs 产品导向
道德权威
异议预防
购买窗口
内在驱动力
应对话术
象棋而非跳棋
决胜关键
作者简介

中文书名：《关键对话力：化解高冲突沟通的生存指南》

英文书名：We Need to Talk: A Survival Guide for Tough Conversations

作者：Joshua Graves

出版社：Rosenfeld Media

代理公司：Waterside/ANA/Jessica Wu

页数：296 页

出版时间：2025 年 4 月

审读资料：电子稿

类型：职场励志

版权已授：中文繁体



内容简介：

借鉴心理学、神经科学以及多年的实际经验，《关键对话力》提供了一套实用框架，帮助你以自信和共情处理困难的对话。无论是在职场冲突、团队动态，还是棘手的个人交流中，本书都能为你提供工具，将对抗性局面转化为成长和理解的机会。没有僵硬的脚本，也没有捷径，只有经过验证的有效策略。

如果你需要与他人合作，那么这本书就是为你而写的。无论你是领导者，希望为团队建立心理安全感；还是普通员工，需要应对复杂的职场关系；亦或是希望提升沟通能力的个人，



你都可以在这里找到实用工具。虽然书中主要使用科技和创意行业的案例，但这些方法适用于各行各业和各种角色。本书并不是要让你成为冲突专家，而是让你在不可避免的棘手对话中依然充满信心、游刃有余。

通过本书你将获得以下收获：

- 掌握困难对话的核心原则
- 了解大脑如何处理冲突
- 学习心理安全的关键技术
- 练习真实且有效的沟通方式
- 探索在不同情境下保持冷静的方法
- 处理与上级的分歧和冲突
- 练习冲突降级策略，将对话引导至富有成效的方向
- 学会坚定地说“不”并让对方接受

作者简介：



乔舒亚·格雷夫斯 (Joshua Graves) 是一位专注于信仰与文化交汇的作家。他坚信信仰、灵性和宗教应当促进所有人的福祉。他与家人居住在纳什维尔，与妻子卡拉育有三子：卢卡斯、芬恩和奥利弗。可以在 Twitter (@joshgraves) 上关注他。

乔舒亚热爱故事，并坚信我们就是自己所讲述的故事。他希望讲述更好的故事，以此塑造更好的人生。他已出版三本书：《盛宴》(2009)、《天堂在人间》(2012，与克里斯·赛德曼合著)、《如何不杀死一名穆斯林》(2015)。他的下一本书《简单的秘密》(*The Simple Secret*) 将于 2023 年由 Cascade Wipf and Stock 出版社出版。他拥有哥伦比亚神学院博士学位。

媒体评价：

“为回避冲突者提供了贴地气、富幽默感且极具现实意义的深刻洞见。”
——《科克斯书评》(*Kirkus Reviews*)

“乔舒亚·格雷夫斯引导我们通过理解自身大脑机制，来直面那些最具挑战性却必不可少的对话。这是一部充满智慧且恰逢其时的作品，将为你工作与生活提供实用的沟通技巧。”
——卡特里娜·阿尔科恩 (*Katrina Alcorn*)，产品与设计高管、作家

“对于科技行业从业者而言，《关键对话力》是必读之作。冲突是人际协作中不可避免的部分，尽管我们常本能地回避它。本书以新颖视角探讨如何高效处理棘手对话——运用善意、情商与自我意识来培育心理安全感与共情力，引导彼此走向共识性的成功。”
——凯蒂·霍尔曼 (*Kaity Hallman*)，Spotify 高级网页工程师

“阅读过程中，我不断以全新视角重新审视过去的对话。对于想要提升压力情境下沟通能力的人而言，这本书不可不读。书中融合了个人轶事与可行建议——只恨未能早日得见。”
——谢伊·兰德 (*Chay Land*)，独立产品设计师



全书目录:

如何使用本书
常见问题
前言
引言
第一章 对话前的准备
第二章 进行对话
第三章 失控的情绪
第四章 谎言与“煤气灯效应”
第五章 与上司的冲突
第六章 远程团队中的冲突
第七章 积怨已久的矛盾
第八章 冒犯性玩笑和微侵犯
第九章 不尊重个人界限
第十章 文化差异的影响
第十一章 期望落空
第十二章 面对咄咄逼人的人时保持坚定
第十三章 如何应对荒谬的请求
第十四章 如何与抗拒变革的人共事
第十五章 如何接受反馈
第十六章 解决薪资不平等问题
第十七章 如何在团队中建立心理安全感
第十八章 当你没有时间准备时该怎么办
第十九章 当无法达成共识时怎么办
第二十章 如何在多人冲突中进行调解
结语

中文书名:《无畏领导:在不确定时代如何敢为人先》

英文书名: **Strong Ground: The Lessons of Daring Leadership, the Tenacity of Paradox, and the Wisdom of the Human Spirit**

作者: **Brené Brown**

出版社: **Random House**

代理公司: **WME/ANA/Jessica**

页数: **448 页**

出版时间: **2025 年 9 月**

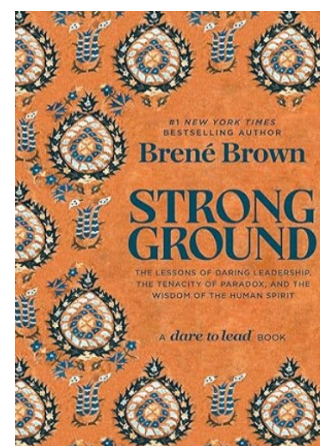
审读资料: **电子稿**

类型: **经管**

#3 in Popular Social Psychology & Interactions

#4 in Leadership & Motivation

#9 in Success Self-Help





内容简介：

《纽约时报》畅销书榜首作家布琳·布朗全新力作，以紧迫之姿呼吁重新构想勇敢领导力的核心要素。在这个不确定性弥漫、虚张声势、傲慢甚至残酷日益被美化为可接受领导方式的年代，布朗提出了实用且可操作的见解，阐明了通过联结、纪律与责任重拾专注、推动成长所必需的心态与技能体系。

过去六年间，布琳·布朗与全球教练及引导师社群携手，在 45 个国家为超过 15 万名领导者开展了“勇敢领导”勇气培养项目。在《无畏领导》中，布朗不仅分享了这些实践中的经验教训，更融汇了其他思想家的智慧。这本至关重要的行动指南既适用于制定和执行复杂战略的高层领导者，也适合初入动荡职场环境的 Z 世代年轻人。书中更对“工作绩效与全心投入不可兼得”这一错误观念的持续泛滥作出了犀利剖析。

关于人工智能，布朗以乐观与警惕并存的态度写道：“我听到许多专家用陈词滥调来缓解人们对技术变革速度的焦虑，比如‘人性特质将确保我们的不可替代性’。这种论调之所以危险，是因为当下我们并未善用这些人性特质。我们天生不擅长应对如此程度的不确定性，许多人感觉持续自我防护的需求正在剥夺我们的人性本质。这正是当今组织变革必须培养深度联结、深度思考和深度协作的原因。我们需要以尊重和保护人类精神智慧的勇气来引领众人。”

布朗全面评估了未来所需的能力体系与思维模式，包括开展尊重性艰难对话的能力、提升生产性紧迫感与智能优先级排序（而非被动反应）、战略风险承担、悖论思维以及情境与预判感知能力。她指出最艰难的技能在于培养忘却与再学习的纪律性、谦逊和自信。

布朗强调：“个人与组织都在锻造新肌肉。找到我们的坚实之地——那个运动员般的准备姿态——是唯一能在不确定性漩涡中提供坚定稳定性，同时为世界所需的快速突破性变革提供平台的方法。”

作者简介：

布琳·布朗（Brené Brown） 现任休斯顿大学研究教授，担任社会工作研究生院赫芬顿基金会捐赠讲席教授，同时兼任德克萨斯大学奥斯汀分校麦库姆斯商学院实践教授。著有六部《纽约时报》榜首畅销书，主持两档获奖播客节目。2024 年被任命为 BetterUp 公司勇敢领导力中心执行董事。与丈夫史蒂夫定居得克萨斯州休斯顿，育有子女艾伦与查理，另有一只名为露西的古怪比熊犬。



中文书名：《打造爆款品牌：用好莱坞叙事秘诀成就商业传奇》
英文书名：CREATING A BLOCKBUSTER BRAND: Hollywood's
Storytelling Secrets For Your Business

作者：Greg Logan

出版社：Morgan James Publishing

代理公司：Waterside/ANA/Jessica Wu

页数：230 页

出版时间：2025 年 6 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管

亚马逊畅销书排名：

#104 in Advertising (Books)

#336 in Communication Skills

#339 in Marketing (Books)



内容简介：

用电影叙事思维创造现象级商业成果

多年来，专家们一直强调品牌必须具备讲故事的能力，但切实可行的指导却寥寥无几——直到这本书出现。

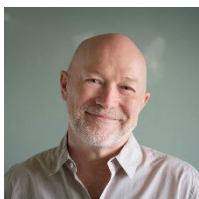
这本创新实战指南将好莱坞验证成功的叙事模式转化为商业工具，帮助企业打造具有情感穿透力的品牌故事，创造票房级市场反响。

企业常常难以与客户建立联系，原因在于过于依赖理性说教和陈词滥调。本书为企业领导者指明方向：不再执着于讲述自己想说的故事，转而聚焦受众渴望聆听的故事。

书中教你如何塑造新的“反派与超能力”、构建“英雄征途”、提炼“核心概念”、撰写“内容概要”“背景故事”“宣传语”等等。从此刻开始，抓住受众的注意力——还有他们的钱包。

《打造爆款品牌》是任何渴望吸引关注、投资者与客户的企业或个人的理想指南，揭示了赢得人心的核心法则。快来探索如何借助故事的强大力量，有效吸引你的受众吧。

作者简介：



格雷格·洛根 (Greg Logan) 是品牌叙事领域的全球领军人物，现居美国加州洛杉矶。30 多年来，全球各大知名品牌纷纷通过他打造更具影响力、能同时打动受众理智与情感的宣传信息。作为屡获殊荣的杰出创作者，他横扫广告（戛纳国际创意节狮子奖）、电视（戛纳 MIPFormats 奖项）、电影（柏林电影节水晶熊奖）等多领域的国际大奖。洛根成功地将这些不同领域的经验融会贯通，为大大小小的品牌量身定制了独特且极具市场影响力的品牌叙事模式。



《打造爆款品牌：用好莱坞叙事秘诀成就商业传奇》

序章

致胜叙事法则

- 最佳故事致胜
- 电影的魔力
- 商业中的秀场实操指南
- 英雄角色

故事铺垫

- 故事类型
- 反派与超能力
- 英雄征途
- 品牌宣言
- 叙事基调

故事内容

- 核心概念
- 内容概要
- 情感羁绊
- 背景故事

宣传要点

- 宣传语
- 英雄之旅
- 后续篇章
- 圆满结局

终章

中文书名：《零工经济的未来》

英文书名：HUMANS AS A SERVICE: The Promise and Perils of Work in the Gig Economy

作者：Jeremias Prassl

出版社：Oxford University Press

代理公司：ANA/Jessica

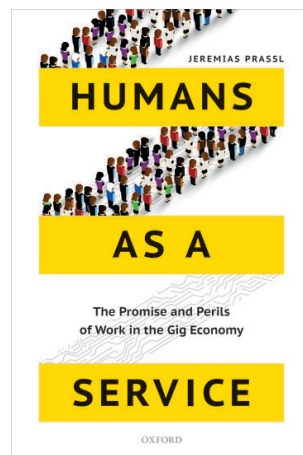
页数：208 页

出版时间：2018 年 5 月

审读资料：电子稿

类型：经管

中文简体字版曾授权，版权已回归





亚马逊畅销书排名:

#96 in Communications Law (Books)

#498 in Labor Law

#512 in Labor & Employment Law (Books)

中简本出版记录

书 名:《零工经济的未来》

作 者:杰里米亚斯·普拉斯

出 版 社:企业管理出版社

译 者:张晓思、美事 T2T 团队

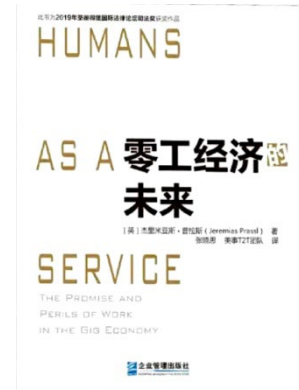
出 版 年:2021 年 1 月

页 数:254 页

定 价:48 元

装 帧:平装

[零工经济的未来 \(豆瓣\)](#)



内容简介:

当你的上司变成算法时，会是怎样一幅场景？

零工经济承诺颠覆传统职场：用灵活自由取代朝九晚五的苦役。这种模式的巨大潜力在于：消费者可以享受按需服务的便捷实惠，而微型企业主涌入在线平台，寻找下一单任务。

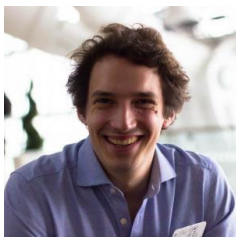
这会是工作的未来吗？

本书深度解析全球零工经济生态。各路叙事在此交锋：按需零工带来的究竟是“创业自由”，还是用户评分与算法监控控制下的“不稳定劳动”；平台科技标榜颠覆式创新，却仍使用已经沿袭百年的商业模式旧制。

如何在消费者权益保障、劳动者保护与技术创新三角中取得平衡？

在全球法院与政府开始规制零工经济的当下，本书直击核心问题：如何确保良好的工作条件、保障消费者权益并激发创新？劳动法正是平衡这三大维度的关键——零工、任务、运输载客皆是工作，理应依法监管。

作者简介:



杰里米亚斯·普拉斯(Jeremias Prassl)是牛津大学莫德林学院教授，同时也是牛津大学法学院欧洲法律研究中心副主任。杰里米亚斯曾就读于牛津大学、巴黎大学和哈佛大学法学院，并曾在伦敦大学、耶鲁大学法学院、维也纳大学、中国人民大学法学院和香港大学等担任访问学者。他的主要研究领域聚焦劳动市场相关的立法，尤其关注新技术、创新政策和未来工作模式方面的发展，因此经常为世界各地的公共部门和企业组织提供有关零工经济监管方面的建议。



媒体评价：

“《零工经济的未来》紧扣时代需求，发人深省，是一次对这场颠覆性经济变革深层影响的关键剖析。”

——雷·伯特（Ray Bert），《土木工程》（*Civil Engineering*）

“无论你认同与否，普拉索的论证将彻底刷新你对经济变革中的工作及劳动法的认知。这是一部颠覆思维的学术杰作。”

——戴维·施莱希尔（David Schleicher），耶鲁法学院教授

“‘零工经济’的突袭式发展令学界与政策界措手不及，暴露了现有规则在数字全球化劳工市场中的失灵。普拉索以权威性视角拨开创业精神的光环，揭示算法管理劳动的真相。本书不仅能够帮助读者了解当前劳动法框架的缺陷，更能为构建 21 世纪可持续劳动保护新模式奠定基石，是一部必读之作。”

——乌苏拉·休斯（Ursula Huws），赫特福德大学劳动与全球化教授

《零工经济的未来》

引言：欢迎来到“零工经济”时代

1. 按需服务
 2. 欺人之谈
 3. 迷失在人群中
 4. 创新悖论
 5. 颠覆颠覆者
 6. 营造公平环境
- 尾声

中文书名：《工作重塑：未来职场的地震式变革》

英文书名：Rethinking Work: Seismic Changes In The Where, When, And Why

作者：Rishad Tobaccowala

出版社：HarperCollins

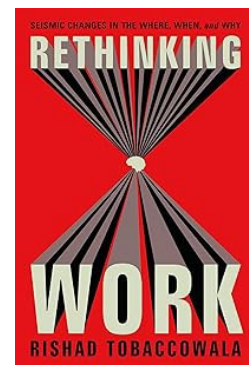
代理公司：Defiore/ANA/Jessica

页数：304 页

出版时间：2025 年 2 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

在变革中重塑未来，掌握工作的新定义



一场巨大的变革正在席卷全球——这场变革如此深远，以至于我们正在重新定义关于工作地点、工作时间、工作目的甚至工作本身是什么的传统观念。在这个前所未有的时代，我们面临一个选择：是被动应对，努力在变革中随机应变；还是主动出击，掌控叙事，重新定义工作，使其与不断变化的环境保持一致。

未来学家里沙德·托巴科瓦拉（Rishad Tobaccowala）凭借其预见并利用新兴趋势的能力，拥有极其成功的职业生涯。在他的新书《工作重塑》中，里沙德阐述了在这个变革时代，主动应对是组织生存和繁荣的唯一途径。无论是学校、银行、律师事务所、初创公司还是医疗机构，每个行业都将受到里沙德在这本宝贵指南中描述的当前或即将出现的趋势和事件的影响。

在这本书中，你将学会如何在一个工作对象、内容、目的、地点、时间和方式都将发生转变的世界中蓬勃发展：

组织将是什么样子？ 与过去完全不同。我们将不再有单一的组织模式或设计，而是拥有多种运营风格、结构和规模。

人们为什么工作？ 30岁以下的劳动者中，有三分之二的人正在通过结合不同的零工来满足财务需求，同时实现个人满足感和目标感。

人们将在哪里工作？ 在元宇宙中。在家里。在与传统工作空间几乎毫无相似之处的变形办公室中。与来自其他国家的团队成员和其他大陆的客户一起工作。

人们将在何时工作？ 任何时候。随着效率对创新、颠覆和敏捷性的重要性降低，朝九晚五的工作日已经在逐渐消失。

领导力将如何改变？ 我们正在向一种新型领导力演变，从以管理为中心转向以增长、敏捷性和学习为中心。

《工作重塑》不仅是一本关于未来的指南，更是一本帮助你在变革中掌握主动权的实用手册。无论你是企业领导者、职场新人，还是正在寻找职业转型的路径，这本书都将为你提供所需的洞察力和工具，帮助你在未来的工作世界中脱颖而出。

书籍目录：

引言

第一部分

推动伟大反思的力量

第1章 剧烈的社会转变

第2章 通往多元宇宙的通勤

第3章 新兴市场

第4章 零工经济、副业和激情项目

第5章 COVID 催化剂



第二部分

工作将变成什么

第 6 章 分散的员工

第 7 章 人机共存

第 8 章 办公室的解构

第 9 章 旧经理的衰落与新领导的崛起

第三部分

为未来工作做准备

第 10 章 用范式转变重新想象公司

第 11 章 重新培训劳动力

第 12 章 重新设计结构

第 13 章 重新计算财务

第 14 章 重新构想工作波及的世界

参考文献

致谢

索引

关于作者

作者简介：

里沙德·托巴科瓦拉（Rishad Tobaccowala）是一位作家、顾问和演讲者，他在全球范围内为多家公司服务了超过四十年。

里沙德曾是 Publicis Groupe 的首席战略官和增长官，Publicis Groupe 是一家拥有 106,000 名员工的市场营销和商业转型公司。里沙德以“一个人的公司”身份工作，为超过一百家不同公司提供咨询、举办研讨会，并参与高管的离线活动，这些公司从初创企业到全球跨国公司不等。

《经济学人》称里沙德的第一本书《恢复商业的灵魂：在数据时代保持人性》（RESTORING THE SOUL OF BUSINESS）可能是近期关于利益相关者资本主义的最佳书籍之一，而《战略》杂志将其列为五本最佳商业书籍之一以及年度营销书籍。



中文书名：《公司治理：原则、政策与实践（第五版）》

英文书名：CORPORATE GOVERNANCE: Principles, policies, and practices, Fifth Edition

作者：Bob Tricker

出版社：Oxford University Press

代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：680 页

出版时间：2025 年 2 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

这是关于公司治理最具权威性、最为全面且极具批判性的指南。

本书由“公司治理之父”鲍勃·齐克尔（Bob Tricker）撰写，对全球范围内规范公司组织的法律、报告及法规进行了权威性分析。

主要特色

- **专家洞见：**由全球顶尖的公司治理学者之一提供权威分析。
- **全球案例研究：**众多国际案例研究和案例插图，展示了现实世界中诸多组织的公司治理情况，如阿里巴巴集团（中国）、大众汽车（德国）、澳大利亚证券交易所（澳大利亚）、尤科斯石油公司（俄罗斯）以及阿斯利康（英国/瑞典）。
- **文化视角：**专门设置“全球公司治理”一章，从比较视角审视北非、中东和亚洲等地区的治理实践，突出文化影响。
- **交互式电子书：**通过自我评估活动和多媒体内容，带来沉浸式学习体验并提供额外学习支持。
- **结构化学习：**清晰的三部分框架，从逻辑上介绍该学科的理论、政策及实际应用。

本版新增内容

- **从业者见解：**电子书中嵌入了对从业者的视频访谈，为公司治理提供引人入胜的现实视角。
- **职业建议：**职业建议视频提供行业从业者的实用建议和见解，帮助学生提前规划未来职业道路和职业抱负。
- **“对话场景”：**基于作者的真实经历，这些场景展示了董事如何应对治理挑战，强调董事会内外人类行为的重要性，使学生对该学科的理解超越法律实践和经济理论。
- 公司治理的全新定义聚焦其本质，而非仅仅关注“做了什么”，进而引导学生对信任、权力和问责制展开更深入的探索。



数字格式与资源

《公司治理》可供学生和机构以多种格式购买（包括作为在线商业资源库的一部分），并配有丰富的数字资源。

电子书提供移动阅读体验，方便获取，全书嵌入学习资源并设有超链接，提供自我评估活动和额外支持：www.oxfordtextbooks.co.uk/ebooks

电子书中提供的学生资源包括：

- 从业者视频
- 职业建议视频
- 多项选择题
- 单词卡
- 自测题答案指南
- 案例研究注释
- 网页链接
- 补充资源
- 世界各地公司治理准则链接
- 作者给学生的介绍性注释

本书的教学资源可供选用本书授课的教师在线访问，包括：

- 幻灯片
- 小组练习
- 案例研究教学笔记
- 项目与练习教学笔记
- 作者给教师的介绍性注释

作者简介：



鲍勃·齐克尔 (Bob Tricker) 教授，香港大学前金融学教授。鲍勃·齐克尔取得特许会计师资格后，曾担任皇家海军军官，之后在美国一家公司的英国子公司担任了八年财务总监。他曾在哈佛大学和牛津大学深造，是牛津大学纳菲尔德学院的研究员，还曾担任牛津管理研究中心主任。他的研究成果催生了第一本名为《公司治理》(Corporate Governance) 的著作。他还是学术期刊《公司治理：国际评论》(Corporate Governance: An International Review) 的创始编辑。在牛津度过 18 年时光后，他前往香港大学担任了 14 年的金融学教授。

媒体评价：

“这是一本关于国际公司治理的优秀权威教材。”

——安妮·斯塔福德 (Anne Stafford) 教授，曼彻斯特大学

“这是一本杰出的著作，有助于教育工作者和学生应对公司治理的复杂性。”

——苏蓬·钱德拉塞纳 (Supun Chandrasena) 博士，贝尔法斯特女王大学



“从比较视角对公司治理进行了全面概述，重点突出内部管理结构。”

——弗朗西斯卡·法林顿（Francesca Farrington）博士，阿伯丁大学

“齐克尔的这本书对公司治理进行了非常出色的总体阐述，强调了在实践中的应用。它非常易于理解，并且很好地运用了案例研究。本书具有国际视野，因此将吸引广泛的读者群体。”

——李·罗奇（Lee Roach）博士，朴次茅斯大学

《公司治理：原则、政策与实践（第五版）》

第一部分：原则

- 1：公司治理：一门不断发展的学科
- 2：公司实体、董事会及董事
- 3：公司治理的范畴
- 4：立法、监管与自愿性准则
- 5：文化与情境对全球公司治理的影响
- 6：概念、理论与理念

第二部分：公司治理的非财务方面

- 7：公司治理的非财务方面
- 8：董事会战略、政策、监督与问责
- 9：非上市公司的治理
- 10：上市公司的治理
- 11：企业风险政策
- 12：全球公司治理概览

第三部分：实践

- 13：治理机构成员的构成
- 14：董事会的实际运作
- 15：公司治理中的问责与审计
- 16：高效董事会及其董事
- 17：董事会与董事的评估
- 18：公司治理：未来展望



中文书名：《员工福祉的力量：超越敬业度，打造蓬勃发展的团队》

英文书名：The Power Of Employee Well-Being: Move beyond

Engagement to Build Flourishing Teams

作者：Mark C. Crowley

出版社：Berrett-Koehler Publishers

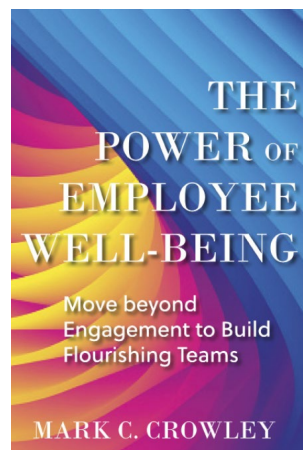
代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：176 页

出版时间：2025 年 9 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

价值数十亿美元的员工敬业度产业未能惠及员工。这本指南展示了一种基于数据的替代方案：衡量并提升员工福祉，以取得持久成效。

本书阐述了企业如何用对员工福祉进行简单、定期的快速评估，来取代无效的敬业度指标。这一根本性转变使企业能够迅速发现问题领域，让管理者承担起责任，并打造出能让员工真正蓬勃发展的工作环境。

开创性研究表明，提升工作绩效的真正驱动因素是员工福祉，而非敬业度。企业在敬业度调查上投入了数十亿美元，但回报却越来越少。研究显示，这些传统方法实际上增加了员工流失率，降低了生产力。

这本简洁的指南专为忙碌的领导者而写，在企业应对前所未有的职业倦怠率和后疫情时代职场新动态的关键时刻推出。读者将了解到：

- 为何敬业度计划未能改善职场状况
- 如何实施有效的福祉衡量措施
- 基于实证且能提升绩效和满意度的做法
- 建立真诚职场关系的策略
- 转变管理思维和行为的工具

这份及时的宣言提供了一个革命性的框架，有助于打造既能实现卓越绩效，又能让员工持续蓬勃发展的工作场所。

营销亮点：

- 面向《安静》(Quiet) 和《深度工作》(Deep Work) 的读者：这两本书开启了相关话题探讨，而本书则首次为探索者提供数据和策略，以彻底变革员工关怀方式。
- 可操作框架：书中明确给出用于衡量和提升员工福祉的工具及指标，可立即付诸实践。



- **非主流观点：**本书是第一本通过研究明确质疑员工敬业度产业的著作，揭示了传统方案失败的原因，并提供了以福祉为核心的更优替代方案。
- **经验证的专业见解：**作者的研究成果和深刻见解经常发表在《哈佛商业评论》（*Harvard Business Review*）、《华尔街日报》（*WSJ*）、以及《快公司》（*Fast Company*）等媒体上。
- **强大平台影响力：**作为全球思想领袖，作者主持的顶尖领导力播客节目覆盖 175 个国家，社交媒体粉丝超过 15 万。

作者简介：



在金融服务行业担任了 20 年高层领导后，**马克·克劳利（Mark C. Crowley）**开启了他的第二职业，成为一名作家、演讲家、播客主持人、网红和顾问。他为《快公司》（*Fast Company*）杂志撰写了数十篇广受欢迎的文章，同时也为《今日美国》（*USA Today*）、路透社（Reuters）、Gallup 等众多出版物供稿。他在 Twitter（现 X 平台）上有 14.1 万名粉丝，领英（LinkedIn）上有 1.8 万名粉丝——他的一些帖子获得了数十万的浏览量。他还主持着一档最受欢迎的领导力播客节目，听众遍布 175 个国家。他著有《用心领导》（*Lead from the Heart*）一书，销量超过 1.3 万册。

媒体评价：

“我喜欢这本书，因为克劳利温暖、关切且清晰透彻的文风贯穿每一页。严谨的研究与动人的故事相互交融，这本书会让你深信，那些将员工身心健康置于首位的领导者，能够激发出卓越的组织绩效。”

——罗伯特·萨顿（Robert I. Sutton），斯坦福大学荣誉教授，《纽约时报》畅销书《论浑人》（*The No Asshole Rule*）的作者

“将员工福祉放在首位是企业的当务之急，在这本书里，克劳利明确且具体地阐述了一系列步骤，助力打造一个能让员工蓬勃发展的工作环境。”

——休伯特·乔利（Hubert Joly），百思买前首席执行官，哈佛商学院高级讲师，《商业的核心》（*The Heart of Business*）的作者

“这本至关重要的读物有力地主张从关注敬业度向关注福祉进行范式转变，并提供了可立即付诸实践的实用解决方案！”

——埃米尼亚·伊贝拉（Herminia Ibarra），伦敦商学院查尔斯·汉迪组织行为学教授，《逆向管理》（*Act Like a Leader, Think Like a Leader*）的作者

目标读者：

- 寻求以研究为支撑的职场文化建设方法的资深人力资源领导者和企业高层管理人员
- 希望找到传统敬业度策略替代方案的部门经理和团队负责人
- 商学院学生和组织行为学研究人员



- 领导力培训师和高管教练
- 负责推行企业文化建设举措的人力资源专业人士

《员工福祉的力量：超越敬业度，打造蓬勃发展的团队》

前言 马歇尔·戈德史密斯撰写

引言：别再衡量员工敬业度，转而支持员工福祉

第1章：梳理关联

第2章：认清自己

第3章：精准定位

第4章：情绪驱动职场

第5章：接纳共通人性

第6章：精心营造联系与归属感

第7章：成为积极力量

第8章：探究每一个细节

第9章：踏入迷雾：接受不确定性与模糊性

第10章：放松控制

第11章：“我们”而非“我”

第12章：成长创造幸福：最大化员工潜力

第13章：关心——甚至关爱——你的员工

结语

中文书名：《建立信任的艺术：改变生活、团队与组织》

英文书名：THE ART OF TRUST BUILDING: Transform Lives, Teams, and Organizations

作者：Dennis Reina, and Michelle Reina

出版社：Berrett-Koehler Publishers

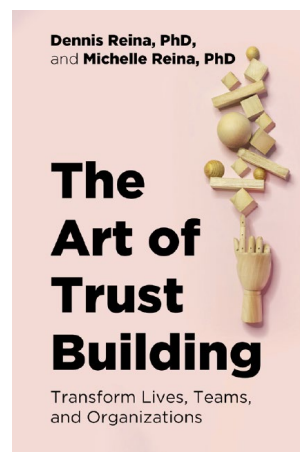
代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：240 页

出版时间：2026 年 1 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

在全球职场信任领域顶尖专家的指导下，掌握在任何关系中建立持久信任的关键行动。

信任对所有关系都至关重要，但懂得如何建立和维持信任却并非易事。凭借三十年的研究与咨询经验，信任专家丹尼斯·雷纳（Dennis Reina）和米歇尔·雷纳（Michelle Reina）为在任何关系中建立持久信任提供了一份全面的路线图。

通过切实可行的框架、工具和故事，读者将学到：



- 在性格、沟通和能力方面建立信任的关键行为
- 如何营造一种开放的环境，让人们感到被倾听和重视
- 在信任遭到破坏或背叛后如何重建信任
- 强化自我信任的技巧，因为自我信任是信任他人的基础
- 感恩在培养互惠信任中所起的作用

本书配有开创性的雷纳个人信任量表评估以及具体的实施策略，这本不可或缺的指南将助力读者建立强大的信任纽带，使其在不确定性和变革中依然坚如磐石。

本书亮点：

- 适合戴维·霍萨格（David Horsager）《值得信赖的领导》（Trusted Leader）的读者：在职场变化不断、社会分化加剧的时代，本书适合那些希望在职业关系和个人交往中建立更深厚信任的领导者、管理者及个人。
- 全新重磅内容：本书聚焦于在所有关系中建立信任所需的日常行动和行为。书中包含大量全新实用内容，其中就有雷纳个人信任自评量表。该量表基于数十年研究成果，首次在本书中发布。
- 成效显著：此前出版的相关书籍销量已超 5 万册。作者已经获得 4000 本批量订单，证明了其推动组织变革的能力。
- 强大平台支持：作者与各大公司保持着广泛的咨询合作关系，演讲日程排得满满当当，并且投入 7.5 万美元用于营销推广。
- 开拓性专家团队：作者花费 30 多年时间，在全球 300 多家大型组织开展信任建设项目的研究与实施工作。他们的公司在职场信任咨询领域处于领先地位。

作者简介：



丹尼斯·雷纳（Dennis Reina）和米歇尔·雷纳（Michelle Reina）是专注于信任建设咨询的雷纳公司（Reina）的联合创始人。他们被视为职场信任领域的先驱者，同时也是变革管理顾问、高管教练，以及备受追捧的主题演讲嘉宾，两人均拥有组织系统博士学位。他们还著有畅销商业书籍《职场中的信任与背叛：在组织中建立有效关系》（*Trust and Betrayal in the Workplace: Building Effective Relationships in Your Organization*）以及《重塑职场信任：重获信心、承诺与活力的七个步骤》（*Rebuilding Trust in the Workplace: Seven Steps to Renew Confidence, Commitment, and Energy*）。

目标读者：

- 喜欢阅读关于信任的自助类书籍的读者，例如戴维·霍萨格的作品以及雷纳夫妇之前出版的书籍。
- 拥有决策权的领导者、经理和主管。



- 获得授权使用雷纳公司内容的合作公司及其现有客户。
- 教练、顾问、人力资源专业人士、引导师以及组织发展从业者。
- 希望在个人关系中建立信任的人。

中文书名：《相处之道：职场与家庭冲突的预测预防实践手册》
英文书名：HOW TO GET ALONG WITH ANYONE: The Playbook
for Predicting and Preventing Conflict at Work and at Home

作者：John Eliot and Jim Guinn

出版社：Simon & Schuster

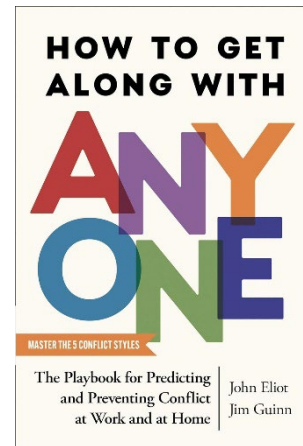
代理公司：ANA/Jessica

页数：304 页

出版时间：2025 年 2 月

审读资料：电子稿

类型：职场励志



内容简介：

学会五种冲突应对风格，掌握化解激烈争端的秘诀，这本必读指南将助你在任何场合都能轻松驾驭人际关系。

在美国，工作者平均每年要花费 156 个小时处理中度到高度的职场冲突，这些冲突会对他们的工作表现和身心健康产生不利影响。管理者更是要投入 26% 的时间来处理 and 解决团队内部的冲突——相当于每周都要消耗整整一个工作日在这类问题上。然而，这一切真的无法改变吗？如果有一种方法能让我们减少投入在紧张人际交往中的时间，转而专注于真正重要的事情，那该多好！吉姆·吉恩（Jim Guinn）博士和约翰·艾略特（John Eliot）博士通过三十年为《财富》500 强企业、职业体育特许经营公司、学校、政府机构、非营利组织乃至家庭提供团队建设及协调服务的经验，找到了减少冲突解决时间和成本的方法。结合实践经验以及行业领先的科学研究，两位博士发现人们应对冲突的方式大致可分为五种：回避、竞争、分析、合作或调解。

这些反应模式是大脑下意识活动的结果，因此具有可预见性。如果我们能够预知一个人在特定情境下的行为，就能制定相应的策略。关键在于你要知道，当一个人面对压力时，会倾向于采用哪种模式。《相处之道》是一本实用的操作指南，可以帮助你确定冲突类型，从而应对日常生活中出现的争执。你将学会识别同事和亲朋好友冲突风格的公式，以及如何利用这些信息促进更有效的沟通与协作。

本书充满了有趣且引人入胜的例子，以及切实可行的技巧，教你如何预测并防止冲突升级，让你手握实用工具去打破僵局，培养更牢固、更有意义的人际关系。

作者简介：

约翰·艾略特博士（Dr. John Eliot）指导管理人员，同时为职业运动队、教练及运动员提供咨询服务，教授他们如何运用个人和组织心理学原理提升健康状态、表现能力、职场文



化和经济效益。他曾为以下机构提供咨询服务：美国航空航天局(NASA)、美国奥委会(USOC)、谢泼德音乐学院（在与艾略特博士合作期间，谢泼德音乐学院超越茱莉亚音乐学院，成为美国排名第一的音乐学院）、MD 安德森癌症中心、妙佑医疗国际、埃森哲、德意志银行、壳牌、英国石油公司（BP）、索尼、微软、雅虎以及数十位《财富》500 强企业的决策者。他的工作受到了媒体的广泛关注，曾在唐尼·多伊奇（Donny Deutsch）的“The Big Idea”节目中担任特邀嘉宾，并被 ESPN、Fox Sports、MSNBC、彭博社、NPR、《纽约时报》、《华盛顿邮报》、《哈佛商业评论》等媒体报道。艾略特博士曾在弗吉尼亚大学、斯坦福大学、莱斯大学、南卫理公会大学埃德温考克斯商学院和德州医疗中心担任教授，并荣获校级教学奖。

吉姆·吉恩博士（Dr. Jim Guinn）是 Resolution Resource Group 的总裁，该集团是一家培训和发展公司，为《财富》500 强企业、职业体育特许经营公司、大规模教育机构、高校、律师事务和政府部门提供有效处理冲突的服务。作为一名调解专家，他成功调解了一千多起家庭、组织、民事和政府纠纷。除了为公司的人力资源部门、销售人员、中层管理人员和董事会等众多客户提供服务外，吉恩博士还亲自为各行各业的首席执行官以及众多名人和体育偶像提供培训。

《相处之道：职场与家庭冲突的预测预防实践手册》

引言

第一部分

1. 识别触发因素
2. 预测行为
3. 探寻根本利益
4. 化解情绪
5. 知己知彼

第二部分

6. 回避者
7. 竞争者
8. 分析者
9. 合作者
10. 调解者

尾声

下一步行动

致谢

注释

参考文献

索引



中文书名：《如何与利益不同的人合作（第二版）》

英文书名：COLLABORATING WITH THE ENEMY, Second Edition

作者：Adam Kahane

出版社：Berrett-Koehler Publishers

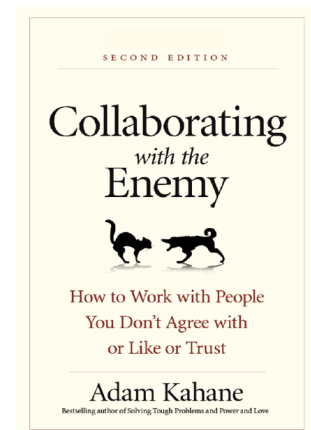
代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：192 页

出版时间：2025 年 11 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

这本畅销的冲突解决书籍已经帮助成千上万人跨越巨大分歧，实现有效合作。如今，为应对日益分裂的世界，本书更新了 50% 的内容。

“本书就如何与不同的人合作提供了切实可行的指导，这是应对我们所面临的诸多复杂挑战的先决条件。”——莫里斯·罗森伯格（Morris Rosenberg），皮埃尔·埃利奥特·特鲁多基金会主席

在当今这个分裂的世界里，合作愈发困难，但也比以往任何时候都更加关键。通常情况下，为了完成真正重要的事情，我们需要与那些和我们意见不合、不喜欢甚至不信任的人共事。亚当·卡亨（Adam Kahane）凭借 30 多年来与 50 多个国家的领导者合作的经验，揭示了为何传统的合作方式（要求和谐与一致）已然过时。相反，他提出了一种开创性的方法，即接纳分歧、勇于尝试并开展真正的共同创造。

卡亨介绍了应对艰难合作的三个关键突破点：

- 突破点一：接纳冲突与建立联系
- 突破点二：勇于尝试与学习
- 突破点三：积极投身行动

此次大幅修订的第二版新增了多个章节，探讨如何跨越日益加深的分歧，以及如何与那些我们可能永远无法达成共识的人合作。书中还包含新的案例研究、讨论指南，以及在两极分化时代应对长期多元性问题的框架。卡亨为将冲突转化为积极变革提供了至关重要的工具。

本书亮点：

- **适合读者群体：**本书适合艾米·加洛（Amy Gallo）所著《相处之道》（*Getting Along*）的读者，各领域的领导者、调解人、谈判者、社会正义倡导者，以及在这个日益分裂的世界中，为职场、家庭或社区分歧而困扰的任何人。



- **大量全新内容：**近 50% 的内容为新增或修订，包括多个章节、讨论指南，以及有关在当前形势下与“危险敌人”合作的最新案例研究。
- **紧扣时代主题：**随着全球分歧不断加深，本书在承认现实冲突的同时，提供了跨越差异进行合作的可行框架。这对当前的社会和政治环境来说至关重要。
- **销售成绩斐然：**第一版以 14 种语言发行，销量超过 10 万册，表明全球对这些关键合作技能有着强烈需求。
- **权威作者发声：**作者拥有 30 多年在 50 多个国家推动重大问题（如种族压迫、暴力冲突、气候变化和社会动荡）取得突破性合作的经验。

作者简介：



亚当·卡亨（Adam Kahane）拥有 30 多年的工作经验，足迹遍布 50 多个国家，与数千名领导者携手致力于各个层面（组织、城市、国家乃至全球）的社会系统变革。他的工作涉及我们这个时代诸多最为重大的挑战，涵盖种族压迫、各国交战团体间的暴力冲突、不安全与不公平现象、毒品问题、社会动荡、不可持续的粮食体系以及气候变化等领域。卡亨是一位畅销书作家，他的六部著作累计销量近 25 万册，这些作品包括《解决棘手问题》（*Solving Tough Problems*）、《权力与爱》（*Power and Love*）、[《情景规划改革》](#)（*Transformative Scenario Planning*）、《如何与利益不同的人合作》（*Collaborating with the Enemy*）、[《促进突破性进展》](#)（*Facilitating Breakthrough*）以及[《推动系统变革的日常习惯》](#)（*Everyday Habits for Transforming Systems*）。

目标读者：

- 卡亨此前作品（包括《如何与利益不同的人合作》第一版和《促进突破性进展》）的读者
- 《相处之道》和《如何与任何人共事》（*How to Work with Anyone*）这类商业合作类书籍的爱好者
- 在组织中应对复杂利益相关者关系的领导者和专业人士
- 跨越分歧开展工作的调解人、谈判人员、律师、活动家及顾问
- 寻求实用方法来处理棘手的职场、家庭和社区关系的读者



中文书名：《从良好意愿到可衡量结果：中型企业有效管理良策》

英文书名：From Good Intentions to Measurable Results: Effective
implementation management for medium-sized businesses

德文书名：Von guten Absichten zu messbaren Erfolgen:
Wirksames Umsetzungsmanagement im Mittelstand

作者：Marc-René Faerber / Hans-Joachim Grabow / Benjamin
Niethammer / Erik Strauß

出版社：Campus

代理公司：ANA/Jackie

页数：279 页

出版时间：2024 年 10 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

通过久经考验的三位一体模式，实现成功转型。

大家总是在规划好了转型流程，制定了新战略，但在企业内部实施时却一筹莫展。作者从日常工作中了解到，这并非个例。因此，本书提出了一种新的模式，可以大大增加实施项目的成功机会：包含结构、人员和绩效三个维度的三要素。基于从数百个项目中获得的经验，以及与威滕/赫德克大学合作开展的关于德国中小企业转型项目的研究，该模型考虑到了所有关键的成功因素。最重要的是，作者提出了一套全面的方法论，企业家可以利用这套方法论在自己的企业中应用。

本书卖点：

- 新开发的三要素模型
- 以科学为基础，经过实践检验
- 在公司中实际实施战略流程的方法

作者简介：



马克-勒内·费尔伯（Marc-René Faerber）自 2004 年起担任 Struktur Management Partner 的执行合伙人。他的专长是运营周转和增长管理，以及以国际为重点的大型中型企业的实施管理。



汉斯-约阿希姆·格拉博博士（Dr. Hans-Joachim Grabow）是 Struktur Management Partner 的高级顾问，曾为 140 多家公司提供扭亏、战略和实施方面的咨询服务。他是 *Turnaround Management in Practice* 一书的合著者。



本杰明·尼萨默(Benjamin Niethammer)是 Struktur Management Partner 的负责人，十五年来一直为中型企业提供扭亏为盈方面的咨询服务。



埃里克·施特劳斯教授(Erik Strauß)，博士，是私立威滕/赫德克大学控制与企业管理学院的维尔纳·杰克施泰特博士讲席教授。他的研究重点主要是新技术对企业管理的影响。

目录:

****前言 7****

****第1章 实施管理：转型中的关键能力 11****

- 1.1 实施能力：动荡时代不可或缺的能力——但目前仍严重不足 13
- 1.2 转型及其实施：概念、定义、解释 19
- 1.3 战略管理与实施：转型的阶段与步骤 22
- 1.4 本书将为您呈现的内容 26

****第2章 实施管理的成功因素：结构、人员与绩效的“三重奏” 29****

- 2.1 成功实施的三个维度：研究与实践的现有认知 30
- 2.2 从三个维度到“三重奏”：结构、人员与绩效的协同作用 47
- 2.3 协同作用作为新方法的核心要素：结构、人员与绩效的“三重奏” 55

****第3章 实施管理的方法：从现有方法看“三重奏” 57****

- 3.1 现有的实施管理方法：介绍与系统性评估 60
- 3.2 用“三重奏”进行实施管理：综合分析得出结论 98

****第4章 实施管理的实践：借助“三重奏”实现转型 103****

- 4.1 在实施管理中应用“三重奏”：概念、方法、工具 105
- 4.2 特殊案例：长期实施项目——如何提高复杂倡议的成功率 201
- 4.3 实施管理中的领导力：意义、任务与角色 215
- 4.4 “三重奏”的数字化：如何通过新工具和人工智能提升实施项目的有效性 241

****第5章 “三重奏”在实践中的应用：为负责实施的领导者提供的提示与工具 251****

- 5.1 您的备忘录：十条行动建议 252
- 5.2 您的工具箱：七种工具 254

****结语与展望 267****

****致谢 271****

****参考文献 272****

****作者简介 280****



中文书名：《下一阶段的自我保健：高管人员应对危机的 7 大策略》

英文书名：Next Level Self-Care: 7 Strategies for Crisis-Proof Executives

德文书名：Selfcare Next Level: 7 Strategien für krisenfeste

Führungskräfte

作者：Kara Pientka

出版社：Campus

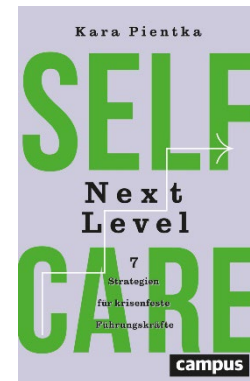
代理公司：ANA/Jackie

页数：240 页

出版时间：2024 年 10 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

高管们的终极自我保健手册。任何一位高管都应该为未来做好战略准备，因为职场将面临巨大的动荡——这一趋势已经反映在患病率的大幅上升上。在本书中，商业健康教练卡拉·皮恩特卡（Kara Pientka）介绍了七种实用的自我保健策略，帮助管理者以智慧、自信和充沛的精力度过紧张的危机时期。例如：

- 关注态度而非性格
- 认清倾斜的态度，站在高处
- 合作个性而不是墨守成规
- 我是我自己，这是好事！
- 面向未来而不是向后看
- 用有意义的叙述提供稳定性

这本书会教会大家在转型时期承担起领导责任，提供了一个久经考验的视角，告诉大家如何激发自己和员工的积极性，提高生产力，同时保持健康。无论管理者现在的感受如何，本书都会让他们感到更加强大。

本书卖点：

- 为管理者强化基本态度的七项策略
- 以全面的自我保健新方法推动企业文化变革
- 核心目标群体：希望防止职业倦怠的压力型经理人

作者简介：



卡拉·皮恩特卡（Kara Pientka）拥有社会科学学位，是柏林 INHESA 健康与自我保健研究所（INHESA Institute for Health & Selfcare）的创始人兼总经理，该研究所是医学教练领域的先驱。卡拉利用自己的方法为经理、高管和企业家提供支持，帮助发展以整体健康为特征的生活和工作方式。2023 年，她创立了“别叫我生病”公司（www.dont-call-me-sick.de），这是一项针对从健康危机中恢复过来的经理人的赋权计划。



中文书名：《会赚钱的行为经济学》

英文书名：SECRETS OF THE MONEYLAB: How Behavioral Economics Can Improve Your Business

作者：Kay-Yut Chen, Marina Krakovsky

出版社：Penguin/Portfolio

代理公司：ANA/Jessica

页数：256 页

出版时间：2010 年 9 月

审读资料：电子稿

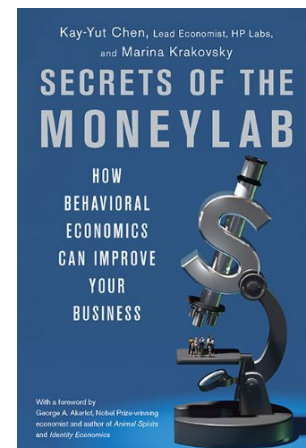
类型：经管

中文简体字版曾授权，版权已回归

亚马逊畅销书排名：

#409 in Occupational & Organizational Popular Psychology

#598 in Marketing & Consumer Behavior



中简本出版记录

书 名：《会赚钱的行为经济学》

作者：(美) 陈其一 / 玛丽娜·克拉科夫斯基

出版社：机械工业出版社

译者：王茂斌、夏冰

出版年：2011 年 7 月

页数：300 页

定价：39 元

装帧：精装

豆瓣书讯：[会赚钱的行为经济学 \(豆瓣\) \(douban.com\)](http://www.douban.com/subject/4881444/)



内容简介：

如果这个世界是确定的，保险业都得统统倒闭！它们玩转的就是人们的“不确定心理”。

高定价、高利润、高销量，三者的平衡点究竟怎么计算？

网上的商家好评度很高，但也许意味着它的满意度很易趣的拍卖规则意味着它比亚马逊少赚 3%？

如何约束零售商的售价，这一直是生产商头疼的问题，现在就解决掉吧！

股票交易可以预测奥斯卡奖、恐怖袭击和产品销量？

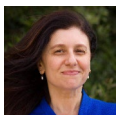
这是一本每一个经营企业、打理生意、消费购买的人都不该错过的书！这个世界并不像传统经济学宣称的那么理性、那么确定、那么好赚钱！有人甚至用 500 个布丁就换取了一张国际机票！本书以大量生动、有趣、实用的商业经济行为案例和实验，教你如何善用不确定性、公平性、互惠性、非理性、信任、博弈、预测……除了好玩好看，本书最大的好处是教你有钱可赚！



作者简介:



陈其一 (Kay-Yut Chen) 出生在中国香港, 原本在加州理工主修物理学, 在参加了经济学实验后产生浓厚兴趣, 于是转换跑道。1994 年加入惠普公司, 成立第一个企业内部的经济实验室, 担任首席实验经济学家。他的诸多商业经济学实验受到了高度关注, 包括《新闻周刊》《金融时报》《华尔街日报》等顶尖媒体都给予了报道。他说: “我认为实验经济学是两分科学, 一分艺术。”



玛丽娜·克拉科夫斯基 (Marina Krakovsky) 为《科学美国人》《华盛顿邮报》《纽约时报杂志》提供报道。她现居加利福尼亚州圣马特奥。

媒体评价:

“一群在实验室里玩游戏的大学生能告诉我们什么关于风险管理或薪酬计划的知识? 事实证明, 他们能告诉我们的有很多。陈和克拉科夫斯基利用实验室科学、现场实验和知名公司的实例, 揭示了如何将科学方法应用于商业实践的秘密。”

——丹尼尔·平克 (Daniel H. Pink), 《驱动力》(Drive) 和《全新思维》(A Whole New Mind) 的作者

“玛丽娜和陈其一展示了企业如何理解非理性行为, 更重要的是, 如何利用这种理解来创造更好的实践。”

——丹·艾瑞里 (Dan Ariely), 《怪诞行为学: 可预测的非理性》(Predictably Irrational) 和《怪诞行为学 2: 非理性的积极力量》(The Upside of Irrationality) 的作者

“陈的小型实验室实验竟然能对大型企业和小型公司产生如此巨大的影响, 这实在令人吃惊, 但其结果不言自明。任何聪明的企业都需要属于自己的‘金钱实验室’。”

——奥里·布拉夫曼 (Ori Brafman), 《摇摆与点击》(Sway and Click) 的作者

《会赚钱的行为经济学》

推荐序

引言

第 1 章 善用不确定性……1

第 2 章 公平之最……32

第 3 章 发生在身边的互惠性……59

第 4 章 跨越有限理性的界限……84

第 5 章 信誉, 信誉, 还是信誉……119

第 6 章 我们应该信任谁……153

第 7 章 与游戏规则博弈……183

第 8 章 预测难以预测的事件……201

结语……229

致谢……232

注释……234

译者后记……280



中文书名:《像 CEO 一样思考:跳出思维定式,掌控角色主动权》

英文书名: **THINK LIKE A CEO: Stop Reacting, Get Out of Your Own Head and Take Control of Your Role**

作者: **Byron Morrison**

出版社: **Independently published**

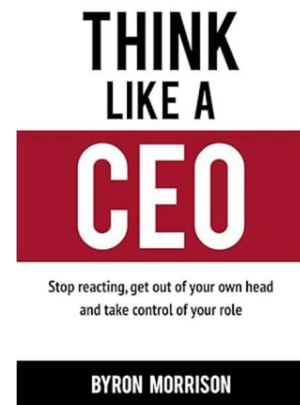
代理公司: **Waterside/ANA/Jessica**

页数: **148 页**

出版时间: **2021 年 11 月**

审读资料: **电子稿**

类型: **经管**



内容简介:

了解如何掌握成为高效 CEO 所需的心理游戏。

让你重新掌控自己的角色,从而最大限度地利用你的时间,自信地领导并不失去理智的情况下发展事业。

什么是“像 CEO 一样思考”?

把你带到现在这个位置的思维水平,不会帮助你突破到下一个层次。尤其是当你的角色所带来的巨大责任让你感到筋疲力尽、不堪重负、像坐过山车一样起伏不定的时候。它会让你觉得自己被困在战壕里,所有的消防和日常战斗都让你被困在一种反应状态中。现实情况是,在这种状态下,你无法做出正确的决策、有效地领导、影响世界或将事业推向新的高度。

《像 CEO 一样思考》将向你展示如何掌握成为一名高效 CEO 的心理游戏。

你将发现从摆脱被动状态到平衡短期问题与长期优先事项的所有内容。你还将发现如何确定要关注和优先考虑的内容、做出战略决策、学会相信自己的直觉并跳出自己的头脑。我甚至会与你们分享顶级 CEO 们用来确保他们能够自信地应对经营和发展企业所带来的挑战的做法。

到最后,你将拥有最大限度地利用时间、自信地领导并不失去理智的情况下发展事业所需的心态。

在过去的 6 年里,我一直在帮助世界各地的首席执行官和商业领袖们保持最佳状态,我把我学到的一切都总结在了这本书里。让你重新掌控你的角色,这样你就可以把你的影响力、收入和你自己提升到一个新的水平。

作者简介:

拜伦·莫里森 (Byron Morrison) 是一位知名的高绩效教练、演讲者和作家。他在过去十年中帮助了 18 个国家的 CEO 们成为他们业务所需的领导者,并推动他们的企业达到更高的



成功水平。他的主要成就包括帮助第一任 CEO 们通过他的“The Evolved Programme”进化成他们企业所需的领导者，并出版了多本关于如何控制生活和业务的书籍。

全书目录：

介绍

作者简介

第 1 部分

停止反应

控制可控

因果关系

专注于你想要的

采取行动

任务 1：消极语言陷阱

任务 2：夺回控制权

“应力分解技术”

任务 3：培养内在成长

第 2 部分

战略思维

日常微动作

了解大局

了解你的目标

审核新想法

坚持走在正轨

战略思维任务

第 3 部分

走出自己的头脑

我们为什么会焦虑

应对焦虑

压倒性的真相

如何应对

应对压力的其他方法

相信你的直觉

培养你的直觉

第 4 部分

确定要关注的内容

如何审核你正在执行的作

不断变化的角色

第 5 部分



像 CEO 一样领导
少说多听
让你的团队参与进来
面对具有挑战性的对话
透明度

第 6 部分

将其提升到一个新的水平
我们该何去何从

中文书名：《超越领导力：从卓越领导到永恒传承的四大蜕变》

英文书名：The Purposeful Growth Revolution: 4 Ways to Grow from Leader to Legacy Builder

作者：Mark A Mears

出版社：Aviva Publishing

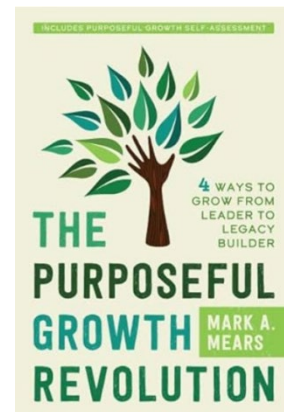
代理公司：Waterside/ANA/Jessica Wu

页数：468 页

出版时间：2022 年 10 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

如今，我们正面临着“大辞职时代”。人们要么选择辞职，要么更糟糕的是，对不满足的现状妥协，变得对工作毫无热情。他们“辞职”了，但仍然留在岗位上——这两种结果都远非理想。

马克·A·米尔斯认为，我们应当将这个时代重新定义为“大重塑时代”——这是一个让我们专注于真正重要的事情和人，以创造生活和工作的更深层意义的机会。

在《超越领导力》中，米尔斯结合自己作为高管的丰富经验，分享最佳实践案例，并引用专家见解，提出了革命性的“四叶成长”（4 LEAF GROWTH）模型，该模型基于他所称的“四的更高法则”（The Higher Power of 4s）。

本书将带领你运用自然界中的四种整体性成长法则，帮助个人、团队和组织找到自身使命，发挥真正的成长潜能，并创造“活的传承”（Living Legacy）——即“向后回馈”。所有这些都在实现有目的的成长、有目的的自我、有目的的工作和有目的的生活。

工作世界正在有意识地发生改变。你，准备好迎接成长了吗？



作者简介：

马克·A·米尔斯（Mark A. Mears）是一位作家、主题演讲者、顾问和富有远见的商业领袖，在提升企业股东价值方面拥有卓越的成就。他曾在百事可乐/必胜客、麦当劳、Frito-Lay、JCPenney、NBC 环球和芝士蛋糕工厂等世界知名品牌中推动创新和盈利增长。

如今，他担任 LEAF Growth Ventures, LLC 的首席成长官，这是一家咨询公司，致力于帮助个人、团队和组织找到成长的使命，并在世界上创造积极而持久的影响。此外，米尔斯还是“有意识资本主义”高级领导者网络的成员。他的最新著作《有目的的成长革命：从领导者到传承者的四种成长方式》现已出版。欲了解更多信息，请访问 MarkAMears.com。

全书目录：

前言

树木的启示

引言

第一部分：耕耘你的成长土壤

第一章：成长的重要性

第二章：使命的力量

第三章：愿“四”与你同在！

第四章：你想要一场革命吗？

第二部分：播种你的有目的自我

第五章：四季成长法则

第六章：你的天赋基因是什么？

第七章：服务你的使命

第八章：你是谁？

第九章：什么是“品牌你”（Brand You）？

第十章：摆脱 FUDD（恐惧、怀疑、不确定性和拖延）！

第十一章：你准备好翻开“新叶”了吗？

第三部分：推动你的有目的工作

有目的的领导力革命：播种成长的季节

第十二章：领导力围绕“成长种子”（Growth 'C'eed）展开

第十三章：以清晰度领导——从使命到优先事项

第十四章：以连接力领导——从优先事项到计划

第十五章：以沟通力领导——从计划到团队

第十六章：以承诺力领导——从团队到绩效

有目的的参与革命：转型成长的季节

第十七章：参与围绕“成长养分”（GROWTH Savia）展开

第十八章：从使命到激励——点燃你的内心



第十九章：从激励到心态——塑造你的思维
第二十章：从心态到发展——推动你的行动
第二十一章：从发展到精通——培养你的习惯

有目的的责任革命：收获成长的季节

第二十二章：责任围绕“成长分支”（GROWTH Offshoots）展开
第二十三章：从使命到衡量——建立成果责任制
第二十四章：从衡量到适应——应对挑战
第二十五章：从适应到卓越——管理特殊情况
第二十六章：从卓越到创新——避免过时

有目的的成就革命：滋养成长的季节

第二十七章：成就围绕“成长生态系统”（GROWTH Ecosystems）展开
第二十八章：从使命到原则——培养有成就感的人才
第二十九章：从原则到“游乐场”——创造有成就感的环境
第三十章：从“游乐场”到生产力——优化有成就感的流程
第三十一章：从生产力到盈利能力——实现有成就感的绩效

第四部分：传播你的有目的生活

第三十二章：从“自我成长”迈向“我们成长”

致谢

关于作者

与马克·A·米尔斯一起成长

中文书名：《消费者行为之书：探索情感在决策中如此重要的原因》
英文书名：THE CONSUMER BEHAVIOUR BOOK: Exploring the
Reasons Why Emotions Are So Important in Decision-Making

作者：Anthony Tasgal

出版社：LID Publishing

代理公司：ANA/Jessica

页数：160 页

出版时间：2024 年 10 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

新古典经济学假设大多数人都有明确的偏好，并根据这些偏好做出明智的、自利的决定。但在现实世界中，情况往往并非如此。这本书结合了经济学和心理学的元素，帮助你了解消费者如何以及为什么会以他们真正的方式行事。



作者以行为经济学为基础，解释了消费者选择中的异常现象，以及真正影响人类行为、偏好和决策的因素。通常情况下，情感和经济因素在消费者行为中起着至关重要的作用。因此，行为经济学通过理解消费者的决定是如何受到影响的，可以对商业和营销策略提供重要的帮助。

作者简介：



安东尼·塔斯加尔 (Anthony Tasgal) 是一位培训师、作家、演讲者、品牌战略家和讲师。他也是一名营销顾问和教育家，专门研究行为经济学、洞察力和讲故事。在此之前，他是领先广告公司的策划师。他是屡获殊荣的《故事力思维》(*The Storytelling Book*) 和《洞察力思维》(*The Insight Book*) (LID) 的作者。他还在伦敦传播学院、雄鹿新大学、诺丁汉特伦特大学和北京师范大学珠海分校任教。他的著作《灵感博物馆》(*The Inspiratorium*) 是一本汇集了洞察力、灵感和好奇心的纲要和“碰撞作用域”。

《消费者行为之书：探索情感在决策中如此重要的原因》

引言：我们为什么需要一种理论？

第一部分：构建行为经济学理论之路

第二部分：关键原则

原则一：超越理性思考

原则二：我们大多处于无意识状态

原则三：情感为何重要

原则四：市场调研的若干问题

原则五：我们是社会性动物

原则六：选择架构与框架效应

第三部分：结论

1. 对旧秩序的新挑战

2. 迈向新模型

3. 构建综合理论

尾注

致谢

关于作者



中文书名：《直击离职潮：管理者担责，化解人力危机》

英文书名：TARGETING TURNOVER: Make Managers Accountable, Win the Workforce Crisis

作者：Richard P. Finnegan

出版社：Berrett-Koehler Publishers

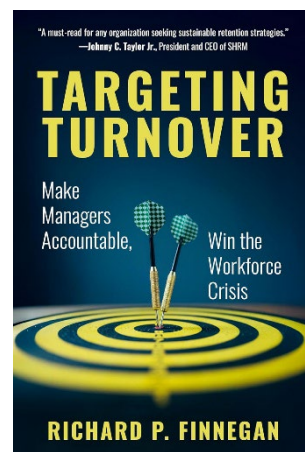
代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：192 页

出版时间：2025 年 9 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

通过一个经过验证且有研究依据的框架，终结“精神离职”现象，提高员工留用率。该框架通过建立信任来赋能领导者和员工。

当前员工离职率已达到危机水平，影响着各行业企业。本书作者凭借数十年的经验以及在各行业取得的成功，对过时的人力资源管理实践发起挑战，并提供了一种开创性的、有研究支持的方法来解决员工留用难题。

本书重点关注如何在员工及其直属上级之间建立信任，提供了切实可行的策略，将员工留用转变为一项由管理层主导的优先事项，你将了解到：

- 为何对直属上级的信任是员工留用的首要因素
- 如何开展“离职面谈”及运用其他实用技巧，提高员工敬业度，降低人员流失率
- 了解员工离职带来的实际成本，以及降低离职率如何能显著提升企业盈利能力
- 运用衡量指标和预测手段，使员工留用成为管理层主导的企业优先事项

在许多企业中，过度劳累和缺乏培训的企业文化，已将员工满意度降至谷底。在美国，每年有近半数员工离职，雇主需花费相当于他们薪水四倍的成本来填补空缺。但本书通过明确阐述降低离职率所能带来的经济效益，介绍推动变革的实用方法，为领导者提供了所需的工具，助力他们打造一支稳定、敬业且高效的员工队伍。

本书亮点：

- 适合《要么留住人才，要么失去他们》（*Love 'Em Or Lose 'Em*）的读者群体：本书面向那些希望通过建立信任来保持员工工作积极性的领导者。
- 适用于各行业：本书包含迪克·芬尼根（Dick Finnegan）工作中的案例研究，他曾帮助奎斯特诊断公司（Quest Diagnostics）、西斯科公司（Sysco）、AdventHealth、斯马克公司（Smuckers）和联邦快递（FedEx）等客户将员工流失率降低多达 70%。



- **基于研究：**本书并非基于主观意见或建议，而是基于哪些方法有效、哪些无效的确切统计数据，尤其适用于医疗保健和零售等行业，这些行业的人员流动率超过 50%。
- **值得信赖的思想领袖：**迪克·芬尼根在降低员工流失率方面拥有数十年经验，并且是“离职面谈”方法的开创者。
- **积极、备受追捧的作者：**本书作者每年会进行 10-12 场主题演讲，并且是今年世界最大的人力资源行业组织之一——美国人力资源管理协会（SHRM）会议的特邀演讲嘉宾。

作者简介：



理查德“迪克”芬尼根(Richard "Dick" Finnegan)是 C-Suite Analytics 和 Finnegan Institute 的首席执行官。作为降低员工离职率方面的专家，他运用基于研究的模型，帮助从奎斯特诊断公司（Quest Diagnostics）、西斯科公司（Sysco）到 Covenant Health 等诸多客户提高员工敬业度并加强员工与主管之间的联系，将员工离职率降低至少 20%——通常情况下，降幅还要大得多。他是美国人力资源管理协会（SHRM）的终身会员，根据听众调查，他是该协会评分最高的演讲者，还撰写了协会最畅销的书籍《离职面谈》（*The Stay Interview*）。他拥有宾夕法尼亚州立大学的教育学硕士学位，现居住在奥兰多附近。

目标读者：

- 寻求应对员工离职问题的企业领导者和人力资源专业人士
- 寻求自上而下解决员工敬业度和留用问题方案的企业高层管理人员
- 能够直接与团队建立信任的一线经理

《直击离职潮：管理者担责，化解人力危机》

引言：“防患于未然”

第一部分：问题与解决方案

第 1 章：未来二十年：当心人数激增

第 2 章：找到解决办法的顿悟时刻

第 3 章：专家的见解

第 4 章：将各种解决方案整合为全新思维

第 5 章：那么，怎样才算是一位值得信赖的老板？

第 6 章：值得信赖的老板精准推进离职面谈

第 7 章：离职面谈对当代员工问题的影响

第 8 章：招聘愿意长期留下的员工

第 9 章：三个常见却不佳的做法+一个明智之选

第 10 章：为什么单纯涨薪永远不够

第二部分：客户案例研究

医疗保健行业：Covenant Health 将员工流失率降低了 58%

制造业：Clayton Homes 将员工流失率降低了 36%

食品加工业：Wayne Sanderson 将员工流失率降低了 51%



零售业：Benny's Carwash 将员工流失率降低了 43%

社会服务行业：Youth Villages 将员工流失率降低了 46%

联邦承包商：一个高度机密的员工 留用案例研究

参考资料

结语：轻松打造公司文化

小测验，额外的学习机会

中文书名：《后工作：定义、意义与实现路径》

英文书名：POST-WORK: What It Is, Why It Matters and How We Get There

作者：Helen Hester and Will Stronge

出版社：Bloomsbury Academic

代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：240 页

出版时间：2025 年 2 月

代理地区：中国大陆、台湾

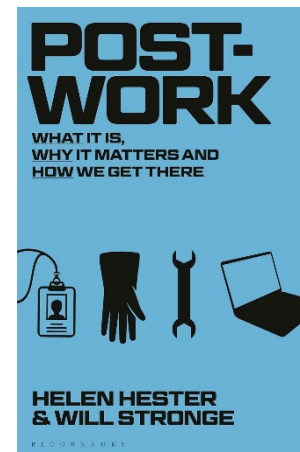
审读资料：电子稿

类型：大众哲学

亚马逊畅销书排名：

#111 in Unemployment

#615 in Income Inequality



内容简介：

本书介绍了近年来围绕未来工作这一主题所产生的历史背景、核心论点以及激进提议。

在这个充满危机的新时代，工作的未来将何去何从？我们如何确保我们即将迈向的不确定未来是美好的，而不是可怕的？怎样才能保留工作中的乐趣，同时消除其中的痛苦？

答案是：我们需要一种“后工作”愿景。

本书质疑了“工作有益身心”“工作即自我定义”以及“任何工作都是好工作”这些传统观念，向以工作为中心的社会发起全新挑战。这本适时之作对后工作议题辩论进行了至关重要的介绍——这是近年来最激动人心的政治和理论思潮之一。它不仅探讨了未来的工作将会是什么样子，更重要的是，探讨了未来的工作应该是什么样子。

作者简介：



海伦·赫斯特（Helen Hester）是英国西伦敦大学媒体与传播学副教授，著有《超越露骨》（*Beyond Explicit: Pornography and the Displacement of Sex*, 2014 年）、《异女权主义》（*Xenofeminism*, 2018 年）和《下班后：闲暇时间的政治》（*After Work: The Politics of Free Time*, 2020 年，与尼克·斯尔尼塞克合著）。



威尔·斯特朗 (Will Stronge) 是 Autonomy 智库的联合创始人和董事，该智库专注于未来的工作。他还是英国布莱顿大学的政治与哲学研究员。他是《加班：我们为什么需要减少工作时间》(*Overtime: Why We Need a Shorter Working Week*, 2021 年) 的合著者，以及《乔治·巴塔耶与当代思想》(*Georges Bataille and Contemporary Thought*, Bloomsbury 出版社, 2017 年) 的编辑。

媒体评价：

“我已经等了十年，就盼着能有这样一本好书问世。赫斯特和斯特朗以清晰而开阔的视野，为‘后工作’领域提供了应有的深入探讨和推进。本书融合了哲学、劳工史以及政策辩论等多方面内容，它不仅仅是一份参考资料：更一声呼吁，号召我们在一个传统工作模式已然失效的世界里，采取全新形式的政治干预措施。”

——大卫·弗雷恩 (David Frayne)，《拒绝工作》(*The Refusal of Work*, 2015 年) 的作者

“后工作是我们这个时代的重要运动。这本书极为睿智，通俗易懂且内容全面，讲述了一个正从过时的职业道德观迈向一种更新颖、更人道生活方式的社会中，我们该如何思考、如何实践并蓬勃发展。如果你没有时间阅读大量关于这一主题的书籍，只读这一本就好。对于任何担心我们未来走向的人来说，这都是一本必读书。适合各个层次的课程教学，也绝对值得摆放在书架上。我会立刻把它列入我的课程阅读书单。”

——朱丽叶·斯格尔 (Juliet Schor)，美国波士顿学院社会学教授，《过度劳累的美国人》(*The Overworked American*, 1992 年) 的作者

“这本书对当今工作世界存在的问题进行了鞭辟入里的批判，也为创造更美好未来的可能性提供了令人兴奋但绝不天真的指南。”

——安迪·贝克特 (Andy Beckett)，《卫报》(*Guardian*)、《伦敦书评》(*London Review of Books*) 专栏作家，《搜索者》(*The Searchers*, 2024 年) 和《灯火熄时》(*When the Lights Went Out*, 2009 年) 的作者

《后工作：定义、意义与实现路径》

致谢

引言：我们的愿景

更短的工作时间

无条件的普遍基本收入

后工作时代的政治：技术相伴与超越技术

唯有自由

后工作的乌托邦主义

结论：后工作的未来

参考文献



中文书名：《周一的心情：工作如何赋予意义、带来乐趣并走向成功》

英文书名：IN THE MOOD FOR MONDAY: How Work Creates
Meaning, is Fun and Leads to Success

作者：Anke Serafin

出版社：Haufe

代理公司：Schaffer/ANA/Jackie

页数：180 页

出版时间：2025 年 5 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

《重新期待周一》——打破职场桎梏，找回工作的意义，提供一套切实可行的思维与行动指南，帮助管理者与员工打破惯性、重拾自主感与意义感。作者通过真实案例和实用工具，带领读者在复杂环境中找到自己的方向，释放潜能，让“工作”重新成为令人期待的旅程。

在日益复杂的工作环境中，管理者和员工常常感到被僵化的工作的结构和日常行政事务所束缚。沮丧和无助的感觉常伴随他们左右，一想到周一的工作，周日晚上就开始不安，这种现象已经成为新常态。作者的这本书帮助弥合了自身希望得到发展的愿望与令人失望的现实之间的差距。它展示了如何打破旧有的思维模式，如何在职场环境中重新获得自主行动空间。通过实际案例和方法，帮助人们重新体验工作的意义和丰富性，持续改善生活质量，并重新期待周一的到来。

在本书中可以看到以下内容：

- 关于工作和生活的神话和童话：从元视角描述新的工作世界，并过渡到个人视角。
- 如果你知道自己是谁，你就能做自己想做的事：我是谁？我的任务是什么？关于职业和使命，方向与直觉实现。
- 只管去做——你的愿望将成为现实：在工作和生活中发展潜力的过程。

作者简介：

安可·塞拉芬（Anke Serafin）是敏捷和数字化转型、创新管理以及潜能和组织发展方面的专家。她拥有复合多元的专业背景，包括物理治疗培训、营养和运动科学学位，以及在辉瑞公司的大客户管理经验。自 2005 年以来，她一直经营着自己的辅导和咨询公司。2010 年，她创立了 forbetterwork.de（网站名），由此为大型企业和中型组织提供战略咨询。她还作为主题演讲者和主持人活跃在 XING 和 CEBIT 等活动中。



中文书名：《玩转职场五十招：最佳商业思维必备指南》

英文书名：50 Ideas That Changed The World Of Work: The Essential Guide To The Best Business Thinking

作者：Jeremy Kourdi and Jonathan Besser

出版社：Economist Books

代理公司：Profile/ANA/Jessica

页数：288 页

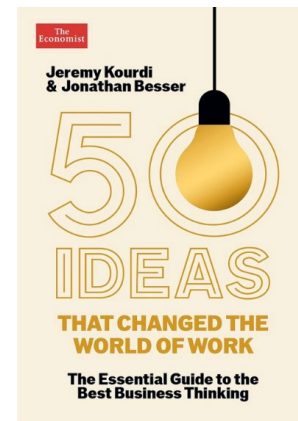
出版时间：2025 年 4 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：大众社科

版权已授：中国台湾、西班牙



内容简介：

如何从茫茫大海中找到那只真正的黑天鹅？

这是一本奇妙的文集，收录了那些改变了职场的举措和理念，是一本职场 **Tips** 大集合。你会发现，作者对每个想法都进行了详细的解读，解释了每个想法的背景和起源、它们的真正含义、在实践中是如何发挥作用的，并提供了进一步阅读的建议。对于繁忙的现代人来说，是一本再合适不过的职场读物。

工作世界往往充斥着各种想法。有些想法大多非常有用，能够影响我们的工作内容和工作方式，但我们往往很难从中挑选出真正好的想法。

如果想法真的能开辟新天地，改变我们的工作方式，那么它们就能帮助我们所有人变得更好、更快乐、更高效。诀窍在于要知道哪些思想能提供最可靠的指导，以及如何使用它们才能达到最佳效果。

《玩转职场五十招》总结并解释了这些想法中的精华，既是摘要，也是一张路线图，是纵横职场的宝贵指南。

目录：

导言

1. 思考，快与慢
2. 情商
3. 神经语言程序设计
4. 成长心态
5. 心理安全
6. GROW 教练模式
7. 迈尔斯·布里格斯类型指标
8. 卢夫特和英格汉姆的乔哈里资讯窗



9. 西克森特米哈伊流
10. 波动性、不确定性、复杂性和模糊性 11.
11. 黑天鹅
12. 情景规划
13. 模糊灵活性
14. 科特领导变革的八个步骤
15. 艾森豪威尔矩阵
16. 柯维的《高效能人士的7个习惯》
17. 孙子兵法
18. 蓝海战略
19. 波特的五种力量：竞争战略
20. 商业模式画布
21. SWOT 和 PEST 分析
22. 三叶草组织
23. 改善和业务流程再造
24. 系统思维与关键路径
25. 平衡计分卡
26. 多布林的十种创新类型
27. 破坏性创新
28. 增长份额矩阵
29. 产品生命周期模型
30. 净促进者得分
31. 科特勒营销的四个 P
32. 格拉德威尔的《引爆点》
33. 卢因的领导风格
34. 情境领导
35. 查兰的领导管道
36. 贝尔宾团队角色
37. 塔克曼的团队发展阶段
38. 哈克曼的团队有利条件
39. SMART 目标设定
40. 马斯洛的需求层次理论
41. Schein 组织文化的三个层次
42. 桑德伯格的精益管理
43. 托马斯·基尔曼冲突模型
44. 斯科特的激进坦诚
45. 给予好的反馈
46. 西亚迪尼的道德影响和说服原则
47. 欣赏式探询
48. 卡耐基的《如何赢得朋友及影响他人》
49. 马斯特的信任方程
50. 双赢谈判



作者简介：



杰里米·库尔迪 (Jeremy Kourdi) 是一名执行顾问、作家、研究员，也是库尔迪协会 (Kourdi Associates) 的创始人；



乔纳森·贝瑟 (Jonathan Besser) 是一名学习与发展实践者、铁人三项运动员，也是无畏领导力咨询有限公司 (Intrepid Leadership Consulting Ltd.) 的管理顾问。

中文书名：《目标驱动绩效：连接、领导与成功的秘密配方》

英文书名：PURPOSEFUL PERFORMANCE: The Secret Mix of Connecting, Leading, and Succeeding

作者：Jonathan Stanley

出版社：Earthpilot Publishing

代理公司：WME/ANA/ Jessica

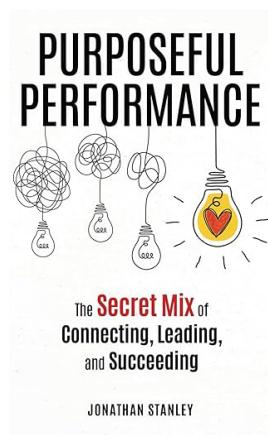
页数：298 页

出版时间：2024 年 8 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

从利润到目标：改造企业，实现有益影响

商业格局正在发生变化。曾经，利润优先模式主导着战略决策。如今，企业领导者正面临着员工缺乏积极性、计划不清晰和目标缺失的困境。是时候退后一步，深入挖掘企业使命的核心，以目标为导向开展领导。

在《目标驱动绩效》中，商业战略顾问兼导师乔纳森·斯坦利为企业老板提供了在组织内外培养目标感和意义的关键。乔纳森将自己作为企业老板和 CEO 的数十载经验浓缩成一个强大框架，将战略规划简化为八张幻灯片。“连接无限循环”是经过验证的战略计划，帮助领导者为员工、客户和社区定义并创造有意义的体验。通过围绕真实目标统一团队并践行价值观，读者将学会如何释放组织的全部潜力。

本书亮点：

- 揭示为何最成功的企业都采用清晰的目标驱动型战略。
- 通过八张幻灯片的战略规划，简化执行与协同相关内容，深刻反映企业驱动社会影响的使命。
- 如何打造每位成员都被共同目标激励的工作环境，显著提升生产力与满意度。



- 吸引与您价值观和使命契合的客户，使用的策略包括如何避免重功能轻情感的误区。
- 衡量和传播企业积极影响力的实用工具。

若想企业脱颖而出，请聚焦于人文关怀。本书将参与度、客户体验和社会影响力等深刻洞见融合成适用于中小企业领导者的系统方法，是改造企业乃至世界的指南。确保您的商业决策通过意义推动，创造超越利润的财富。

本书作者乔纳森现在已经是 [TikTok 上的红人](#)，许多视频达到数百万浏览量，本书也受到了全球范围内的关注。这其中的原因在于：**共鸣**。他在 [TikTok 上播放量最高的视频](#)讲了创作本书的初衷，并感谢了身边很多支持他、给他希望的人。

作者简介：



乔纳森·斯坦利 (Jonathan Stanley)，知名企业家、商业战略家，在全球业务发展尤其是沉浸式叙事领域经验丰富。作为创始人兼 CEO，他将初创企业发展为国际品牌，荣获“年度小型企业”等殊荣。其领导哲学强调目标驱动战略和真实领导力。现居宾夕法尼亚州杜里亚，通过咨询、指导、公开演讲和志愿工作持续发挥影响力、分享意见，助力小型企业和初创企业实现突破性成长和深远成果。

媒体评价：

“对渴望通过工作创造持久影响力的领导者、企业老板和专业人士而言，这是无价的资源。斯坦利将实用建议与目标驱动成功的热情完美结合，是所有希望让职业目标与深层个人价值结合的人们的必读之作。”——《文学泰坦》五星书评

“在这个消费者与员工渴求意义与真实的时代，本书是目标驱动成功不可或缺的路线图。《目标驱动绩效》不止于‘行善得福’，更是激励人心的感染性读物，赋予商业领袖力量，堪称必读之作。”

——罗伯特·G·库珀博士，阶段门流程（R）创始人、《纽约时报》畅销书作者、国际顶级思想领袖

“敢于选择目标而非利润的远见型领导者必读。本书提供战术性见解，将彻底改变构建企业文化、使战略目标与价值驱动目标协同的方式。乔纳森坦诚分享自身失误，用真挚故事和实例展示如何深思熟虑地践行这些原则。”

——阿比盖尔·庞弗里，老板计划首席执行官、《策略时刻》播客主持人、全美前 1% 商界女性

“这本开创性著作，将解锁目标的变革力量。乔纳森·斯坦利挑战传统智慧，敦促读者先创造值得存在的事物，再建立人们真正在乎的事业。《目标驱动绩效》是通往有益成功不可或缺的指南。”

——特里西娅·理查兹-瑟维斯博士，“我需要发言人”创始人兼总裁

“乔纳森·斯坦利提供了强大工具... 这本珍贵指南助您以无畏心态打造有卓越影响力的组织。无论您是初创企业家还是渴求变革的资深高管，本书都是商业征程必备指南。”

——兰迪·尤恩斯，连续创业者、《龙穴》节目幸存者、肯萨娜健康联合创始人兼首席文化官



“《目标驱动绩效》是决心把握当下的人们的珍贵必读之作。准备好学习连接、领导与成功的秘密配方——这即将改变你的人生。请通读此书，您将掌握培养意义、创造价值和发现目标的要诀。”

——史蒂夫·吉利兰，《纽约时报》畅销书作者、演讲名人堂成员

“我会把本书列为所有初创训练营的必读书目。若您立志为客户、员工和社区创造真正有意义的事业，成功密钥尽在此书。这不仅是指南，更是照亮重大持久成就的明灯。”

——斯科特·韦斯特，国王品牌医疗保健产品公司总裁

“若创业之初有此书该多好！它能助我更优秀、成长更快、贡献更多。这份洞见深刻的指南是所有渴望以智慧和心灵应对商业挑战的企业家必读之作，作者正是我的梦中导师。”

——丹尼尔·比尔豪，“去领导”首席执行官

中文书名：《扬眉吐气：如何一步步打造企业并改变整个行业》

英文书名：RAISING BROWS: How I Built a Company and Changed an Industry One Brow at a Time

作者：Anastasia Soare

出版社：Portfolio

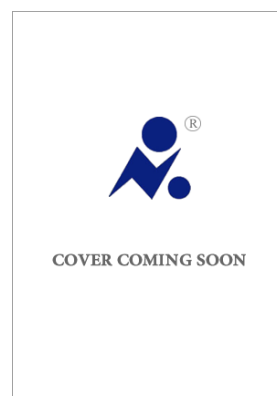
代理公司：ANA/Jessica

页数：暂定

出版时间：2025 年 11 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

这是一部关于白手起家成为亿万富翁的励志故事，主角是阿纳斯塔西娅·苏亚雷（Anastasia Soare），她是著名品牌 Anastasia Beverly Hills 的创始人兼首席执行官。

这本书是一本励志回忆录，蕴含创业经验，将讲述阿纳斯塔西娅作为一名单亲妈妈，独自带着孩子从罗马尼亚搬到洛杉矶的故事。她建立了自己的沙龙，在电视直播中为奥普拉（Oprah）画眉，解雇自己的女儿以教导她努力工作的价值，成为第一批利用社交媒体的美容品牌之一，并与最大的美容零售商达成交易。这本书的内容覆盖回忆录、领导力、个人赋权、叙事、文化、时尚和美容等多个领域，为读者提供了宝贵的见解和指导原则，具有广泛的跨界吸引力。

营销亮点：

- 阿纳斯塔西娅的个人和企业社交媒体账号拥有 2500 万粉丝。
- 她的产品在丝芙兰和 Ulta 有售，并与 F1 女子车队等公司建立了合作关系。
- 她受到世界各地使用其产品和方法的美容师的崇拜和敬仰，她还因指导年轻女性企业家在美容行业中成长而闻名。



- 奥普拉·詹妮弗·洛佩兹（Jennifer Lopez）和卡戴珊家族（the Kardashians）等知名客户都承诺支持本书出版。

作者简介：



阿纳斯塔西娅·苏亚雷（Anastasia Soare）是 Anastasia Beverly Hills, LLC（全球美容业发展最快的品牌之一）的创始人、首席执行官和推动者。苏亚雷是世界上最成功的白手起家的女性之一。出生于罗马尼亚的美容企业家阿纳斯塔西娅·苏亚雷于 1997 年创立了以自己名字命名的品牌，在比佛利山庄开设了一家旗舰店，并于 2000 年推出了公司的第一个产品系列。ABH 以神圣的黄金比例几何学为根基，为热情的专业消费者打造尊贵的化妆品。ABH 因其经典产品 Brow Wiz、Contour Kit 和 Liquid Lipstick 而屡获殊荣，并因数字创新而获得业界广泛认可。苏亚雷率先推出黄金比例修眉法并申请专利，该方法已成为现代美容的必备方法。

《扬眉吐气：如何一步步打造企业并改变整个行业》

引言

让你感觉美丽，让你充满力量

第一部分

相信梦想，不要放弃

第一章：你来自哪里并不决定你是谁

第二章：足智多谋是一种生活技能

第三章：始终有 A 计划和 B 计划

第四章：对机遇说“是”（即使它看起来并不那么神奇）

第五章：不坐电梯，走楼梯

第六章：掌握技艺，成功随之而来

第七章：你的客户就是你的老板

第二部分

如果这张桌子没有座位了，那就自己再坐一桌

第八章：不接受拒绝

第九章：与你可以学习的人为伍

第十章：时刻准备着

第十一章：每个妈妈都是职场妈妈

第十二章：你不必样样精通，专注于你喜欢的事情

第十三章：没有风险就没有成长

第十四章：领导力取决于你的业务

后记

塑造你想要的生活



中文书名：《有意义的工作：如何激发每个员工的激情和表现》

英文书名：MEANINGFUL WORK: How to Ignite Passion and Performance in Every Employee

作者：Wes Adams and Tamara Myles

出版社：PublicAffairs

代理公司：Carr/ANA/Jackie

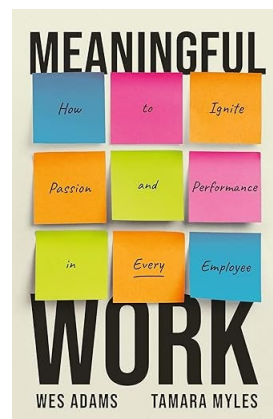
页数：304 页

出版时间：2025 年 4 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：职场励志



内容简介：

这本书有力地论证了在工作中找到意义是提高员工幸福感、留住人才和利润的最强大驱动力，并为杰出的领导者提供了一张路线图，帮助他们将其作为管理方法的基石。

对于员工来说，在工作中找到意义不仅对他们自己很重要，而且对任何公司的底线都有切实的好处。当人们重视他们所做的工作时，他们就会发挥出最大的潜力，同时取得巨大的商业成果。

基于多年的学术研究和商业应用，本书认为，真正有意义的工作来自于社区、贡献和挑战的结合。但是，当三个支柱中的任何一个缺失时，就会出现缺乏参与感、倦怠和人员流失。这取决于一个组织的领导者提供工具来帮助他们的员工。

全球咨询师韦斯·亚当斯（Wes Adams）和积极心理学教授塔玛拉·迈尔斯（Tamara Myles）借鉴了毕马威、Zappos 和万豪等公司数十年的研究和数据，概述了领导者如何成功应用“3C”框架，帮助员工将工作与自己产生连结。通过证据支持的工具，包括领导力评估，您将学习：

开端的力量如何影响每位员工的经历，并为新员工提供更新入职流程的建议

如何利用有影响力的故事让工作变得有意义

感恩在培养员工意义感方面的惊人力量

让你的团队保持在“可能性区域”的实践，并为他们提供保持参与和动力所需的自主权

《有意义的工作》是建立一种文化的关键，这种文化将成为创新、创造力、绩效和敬业精神的燃料。这是领导力的核心价值，也是新工作环境的下一个前沿领域。

作者简介：



韦斯·亚当斯（Wes Adams）是 SV 咨询集团（SV Consulting Group）的创始人兼首席执行官，他与高绩效公司合作，通过有意义的工作视角培养卓越的领导力，建立组织弹性，并加深员工敬业度。作为一名成功的企业家和财富 500 强企业、初创企业和非政府组织的战略合作伙伴，他拥有 20 多年的经验。



在创立 SV 之前，韦斯曾为谷歌、奥迪、星巴克和世界领先的社会影响机构联合国宗旨（United Nations at Purpose）等品牌提供咨询服务。他毕业于范德比尔特大学，并持有宾夕法尼亚大学应用积极心理学硕士学位。



塔玛拉·迈尔斯（Tamara Myles）是一位成功的顾问、作家和国际演说家，在帮助领导者提高企业绩效方面拥有 20 多年的经验。她是《生产力巅峰的秘密：达到个人最佳的简单指南》（THE SECRET TO PEAK PRODUCTIVITY: A Simple Guide to Reaching Your Personal Best）的作者，此书源自她专有的“生产力巅峰金字塔”（Peak Productivity Pyramid）。她的作品曾被《福布斯》、《快公司》、《今日美国》、《成功》、《商业内幕》、《波士顿环球报》和《纽约邮报》等媒体报道。塔玛拉是宾夕法尼亚大学积极心理学讲师，在那里她获得了应用积极心理学硕士学位。她也是宾夕法尼亚大学韧性项目的高级培训师，该项目是世界上最先进的、基于证据的韧性和积极心理学项目的领先组织。

目录：

介绍

第一部分 每一份工作都可以而且应该是有意义的

第一章 有意义工作的力量

第二章 领导者如何让工作变得有意义

第三章 一致性：工作意义的基础

第二部分 通过社区创造意义

第四章 培养联系

第五章 拥抱真实

第六章 开始很重要

第三部分 通过贡献创造意义

第七章 积极反馈的力量

第八章 沟通更大的影响

第四部分 通过挑战创造意义

第九章 平衡自治

第十章 可能性区域

后记

第十一章 未来有意义的工作



中文书名：《大胆领导：如何指导他人成就伟大事业》

英文书名：LEAD BOLDLY: How to Coach Others to Greatness

作者：Hugh Blane

出版社：RWW/Career Press

代理公司：ANA/Jessica

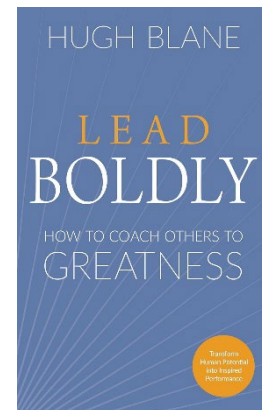
页数：240 页

出版时间：2024 年 7 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

在《大胆领导》一书中，巅峰绩效教练休·布莱恩（Hugh Blane）倾囊相授，分享了他将人类潜能转化为卓越表现的三大指导原则。为此，他提供了一份详尽的行动蓝图，以前所未有的方式改变领导者在工作 and 家庭中的取得的成就。

《大胆领导》有力指出，在组织的每个角落和隔间里，都蕴藏着巨大的未开发潜能。由于前所未有的压力、职业倦怠、工作疏离以及持续不断的干扰，雇主们坐拥着一座潜力宝库，却苦于缺乏开发其心态与技能的钥匙，直到《大胆领导》一书的出现。

每一位成功的领导者都能回想起生命中那位引领自己达到巅峰的人，是他们让自己取得了看似不可能的伟大成就。《大胆领导》将为读者提供一套循序渐进的方法，让你成为那个激发他人成就非凡的人。休·布莱恩所呈现的流程将挑战你、激励你，有时甚至让你惊奇不已，但最终，它将引领你攀登至前所未有的成就高峰。

营销亮点：

- 激励读者热爱自己的工作
- 为复杂问题提供简单的解决方案
- 作者每年主持 25-50 个培训项目

作者简介：



休·布莱恩（Hugh Blane）是著名的领导力、运动和财务教练，拥有四十多年的教练经验。他是 Claris Consulting 公司的创始人和负责人，曾指导成功的首席执行官转变领导方式，从而改变企业文化和业绩。他还辅导过在创收方面苦苦挣扎的执行教练，帮助他们在短短 24 个月内将业务收入提高了 300%。休在著名商业作家汤姆·彼得斯（Tom Peters）的指导下磨练了自己的顾问技能。作为汤姆·彼得斯公司（Tom Peters Company）的资深顾问，休每天都为领导者提供装备和激励，使他们和他们的组织更接近自己的最大潜能。



作为一名教练，休在过去十年中为客户和企业创造了超过 7500 万美元的价值，并因此被选为佩珀代因大学海伦·M·杨（Helen M. Young）研究员的独家领导力教练和导师。其他客户包括索尼影业（Sony Pictures）、星巴克（Starbucks）、开市客（Costco）、斯坦福大学、诺德斯特姆（Nordstrom）、REI Co-op 和富国银行（Wells Fargo）。他还是《变革型领导的 7 项原则》（*7 Principles of Transformational Leadership*）一书的作者。

媒体评价：

“休对巅峰绩效的理解是职业发展领域一股不可忽视的力量。”

——迈克·赖斯（Mike Rice），BioLife Solutions 前首席执行官

“在《大胆领导》一书中，休的业务运营经验和领导力发展过程展示了为什么休是我所知道的最优秀的高管教练之一。”

——杰夫·罗杰斯（Jeff Rogers），One Accord 公司董事长

“《大胆领导》巧妙地将个人价值与职业成就联系在一起，通过深爱、每日学习和大胆生活这三个支柱，推动了一段旅程。它从指导他人走向卓越的角度重新定义了成功，并为培养持续学习和深入联系的心态提供了令人信服的蓝图。对于任何致力于以真实的方式激励和实现伟大成就的人来说，这都是一本不可或缺的指南。”

——珍妮弗·布朗博士（Dr. Jennifer Brown），NorthStar Consulting 首席执行官

“休是一位高超的指导者、富有洞察力的老师、睿智的知己和强大的思想领袖。他是帮助我加快领导力成长和影响力的催化剂。”

——伯尼斯·莱德贝特博士（Dr. Bernice Ledbetter），Women in Leadership 中心主任

《大胆领导：如何指导他人成就伟大事业》

引言：从潜力到绩效

第一部分：深爱

第一部分引言

第 1 章：成为与众不同的人

第 2 章：“三爱”

第 3 章：爱成就伟大

第 4 章：你真正想要的是什么？

第 5 章：全心全意的理由

第 6 章：爱是一个动词

第二部分：每天学习

第二部分引言

第 7 章：谦逊——拥抱谦逊的豪迈

第 8 章：问责——停止找借口

第 9 章：赋权——做更大的梦

第 10 章：激情——培养必胜的意志



第 11 章：一级方程式学习——加速成长

第 12 章：诚信——信守承诺

第 13 章：协作——让队友变得更好

第 14 章：决心——永不放弃

第三部分：大胆生活

第三部分引言

第 15 章：大胆悖论

第 16 章：有目标的生活

第 17 章：未来的自己

第 18 章：追求不可能

第 19 章：说不为人知的秘密

第 20 章：活出伟大

结论：小心“黑狗”

尾注

资源

关于作者

中文书名：《PING：掌握远程通信的科学和策略》

英文书名：PING: The Science & Strategies for Mastering Virtual Communication

作者：Andrew Brodsky

出版社：Simon Element

代理公司：The Carr Agency/ANA/Jackie

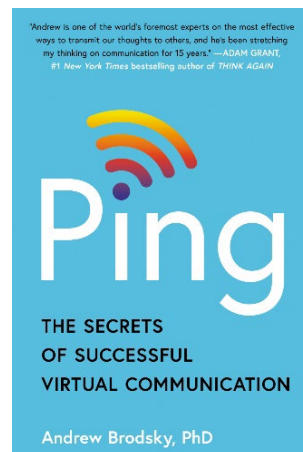
页数：294 页

出版时间：2025 年春

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：大众文化



内容简介：

安德鲁·布罗德斯基（Andrew Brodsky）在这里告诉你，会议可以是一封电子邮件。

那电子邮件呢？或许可以是一个语音备忘录（真的！）。

还有摄像头——完全可以关掉，这样可能更好。

很多人没有仔细思考过工作中要如何进行远程沟通，不过是在日程中再添一个 ZOOM 链接或深夜收一封邮件如此随大流罢了。这势必会招致一些恶果，如员工在连续的 Zoom 会议后精疲力尽，与同事或客户都缺乏联系，甚至可能转发错误消息，或发错推文但遭到疯传造成尴尬或误解。



我们的工作越来越依赖通信技术，但到目前为止，还没有具体教人如何使用和掌握的指南。基于此，《PING：掌握远程通信的科学和策略》应运而生。布罗德斯基在这本书中，深入探讨了所有人都面临的重大问题：不同情况下哪种通信模式最适合？怎样才能最有效、最真实地互动？如何建立远距离关系？如何利用这些技术提高工作场所的包容性？还有，如何通过线上沟通处理冲突？

布罗德斯基是德克萨斯大学远程通信研究领域的领军人物。他十几岁时，被诊断出患有严重的血癌，致使免疫系统严重受损，因而长时间处于隔离状态，但也因此有了对远程交流的兴趣。虽然在远程通信方面遇到了一些问题，但他很欣赏远程通信的强大功能，在本书中也强调了这一点。他没有数落电子邮件、Slack、Zoom 等工具的弊端，而是展示了如何通过一系列明智策略来利用这些工具为自己谋福利。

作者简介：



安德鲁·布罗德斯基 (Andrew Brodsky)是德克萨斯大学奥斯汀分校麦库姆斯商学院管理学助理教授。今年，他被 Poets & Quants 评选为“[全球 40 位 40 岁以下最佳商学院教授](#)”之一。他拥有哈佛商学院组织行为学博士学位和沃顿商学院学士学位。布罗德斯基曾是研究人员、也为亚马逊、普华永道、戴尔科技和诺和诺德等世界各地的组织提供咨询。他的研究成果曾被《经济学人》、《哈佛商业评论》、《华尔街日报》、NPR 和 CNBC 等媒体报道。他与妻子住在德克萨斯州奥斯汀。

目录：

引言

第 1 部分：建立远距离关系

第 1 章：Ice Ice Baby - 如何远程建立关系

第 2 章：Zoom 和鳄鱼眼泪 - 如何呈现最真实和最可爱的自己

第 3 章：小心抄送的对象 - 如何建立信任并培养持久的信任关系

第 2 部分：利用通信技术取得进步

第 4 章：眼见为实……是吗？ - 如何远程证明自己还不错

第 5 章：用错别字成功建交 - 如何通过沟通证明自己

第 6 章：见面还是不见面？ - 如何沟通更高效

第 3 部分：跨沟通模式处理挑战性情况

第 7 章：电子邮件：情绪破坏器 - 如何避免情绪陷阱

第 8 章：远程谈判手册 - 如何通过屏幕谈判

第 9 章：一旦开始假设…… - 如何利用通信技术减少刻板印象和偏见

第 10 章：不要表现过度 - 如何在数字世界中美好生活



媒体评论:

“终于有了!：一本基于科学的指南，帮助我们在短信、电子邮件、电话、视频聊天，甚至社交媒体上进行更好的交流。安德鲁·布罗德斯基是全球虚拟沟通领域的顶尖专家之一，他的书充满了惊人的见解和实用的技巧。这是我们避免误解、建立真实联系所需的资源。”

— 亚当·格兰特 (Adam Grant)，《纽约时报》畅销书作者。

“及时、实用且令人愉悦的阅读，Ping 将帮助你在日益数字化的世界中更有效地沟通。布罗德斯基的专业知识在书中熠熠生辉，这本书是任何希望深化人际关系、有效谈判或在现代职场中节省沟通时间的人必读之作。”

— 凯蒂·米尔克曼 (Katy Milkman)，国际畅销书《如何改变》(How to Change) 的作者。

“我职业生涯中的大部分时间都在设计虚拟沟通工具，但我一直希望有一本如何充分利用这些工具的指南。现在，这本书来了。《Ping》充满了具体的、基于研究的建议。每个在线交流的人都应该阅读这本书——也就是说，适用于每个人。”

— 杰克·纳普 (Jake Knapp)，Google Meet 的联合创始人，《纽约时报》畅销书作者。

“《Ping》专注于让每一次互动都变得有意图和富有成效，提供了实用的策略来改善虚拟沟通、建立更强的关系，并减少误解。书中充满了现实世界的故事、访谈和前沿研究，是任何希望在现代科技驱动的工作环境中蓬勃发展的人的不可或缺的指南。”

— 马特·亚伯拉罕斯 (Matt Abrahams)，《即兴沟通》(Think Faster, Talk Smarter) 的作者。

中文书名：《享用猎物：成为食肉型销售者》

英文书名：EAT WHAT YOU KILL: Becoming a Sales Carnivore

作者：Sam Taggart

出版社：Penguin/Portfolio

代理公司：ANA/Jessica

页数：272 页

出版时间：2025 年 1 月

审读资料：电子稿

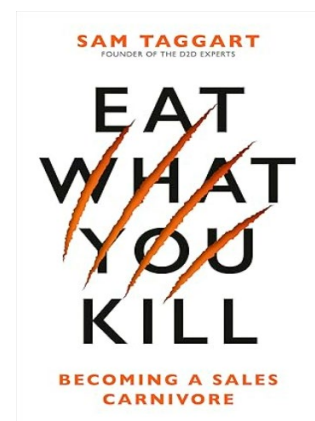
类型：职场励志

Best Sellers Rank:

#20 in Business Negotiating (Books)

#54 in Sales & Selling (Books)

#144 in Motivational Management & Leadership



内容简介:

从简单的心态转变，掌握销售的艺术，学会“享用猎物”。

销售帝国 D2D Experts 的创始人兼首席执行官山姆·塔格特 (Sam Taggart) 的“战斗”指南，教你达成超乎想象的交易。



就在十年前，山姆·塔格特(Sam Taggart)还是一个挨家挨户推销太阳能和报警系统的推销员，每天被拒之门外的次数简直数不过来。可是现在，山姆已然是 D2D Experts 的创始人兼首席执行官，这个价值七位数的销售帝国为 3 万多名活跃用户提供过培训。

在这本实用的指南中，山姆教导读者成为“食肉型”销售者 (sales carnivores)，也就是拥有无限潜力的征服者，避免成为“食草型”(herbivore) 为失败找借口的受害者。

不管你卖的是什么，也不管你怎么卖，这本书的建议都可以帮你达成交易，比如：

- 如何建立自己的渠道，减少对上级资源的依赖；
- 如何建立健康的“销售惯例”，最大限度地提高收益并减少倦怠；
- 如何针对四种类型的潜在客户打造万无一失的推销方案；
- 如何恰当地表达拒绝，维持动力.....

山姆·塔格特的这本《享用猎物》既有助你提升推销水平的即兴技巧，也有激活内心“捕猎欲”以增强勘探能力的建议，是如何成为优秀推销员的综合宝典。

大型推广平台：山姆的销售帝国 D2D Experts，提供多种针对上门销售以及个人和公司咨询行业的在线课程，还运营会员俱乐部，提供额外的内容。他每年都会举办数十个训练营和演讲活动，门票通常都会售罄。他曾登上《纽约客》2022 年秋季刊。

年度大会：山姆的 D2DCon 大会吸引了 4000 名销售人员和大人物，去年的嘉宾中有乔丹·彼得森 (Jordan Peterson) 和布莱恩·特雷西 (Brian Tracy)，今年的嘉宾名单包括克里斯·沃斯 (Chris Voss)、兰斯·阿姆斯特朗 (Lance Armstrong) 和肖恩·怀特 (Shaun White)。这本书的发行时间将与大会同步，以最大限度地提高销售潜力。

作者简介：



山姆·塔格特(Sam Taggart)是 D2D 协会和 [D2DCon](#) 的创始人、[D2D Experts](#) 的首席执行官，是 [ABC \\$ of Closing](#) 的作者，经营着自己的播客，还是公共演说家。他在不到三年的时间里建立了价值七位数的咨询公司，为 150 多家企业做过咨询。他还创立了 Recruit-O-Matic 和 Vanilla Message 两个成功的科技平台。山姆精力充沛，座右铭是“全力以赴”。

媒体评价：

“解开山姆·塔格特最新杰作销售成功的秘密。本书以成熟的技巧为基础，对销售的未来有着敏锐的眼光，是任何想在销售领域脱颖而出的人必读的书。以前所未有的方式深入销售的艺术和科学。”

——大卫·梅尔策(David MELTZER)，演说家、作家、企业家和投资者

“有销售教练，也有销售大师。大师是那些在专业上有诀窍的人，他们能够教别人达到最高水平。山姆用这本书证明了他是一位销售大师。”

——蒂姆·斯托里(TIM STOREY)，思想领袖、作家、演说家和顾问



“山姆·塔格特精通销售艺术。如果你想成为最好的，并向那些经历过这一切的人学习，我建议你读这本书。它会把几十年的学习变成几天的学习，让你快速到达你想去的地方。”

——安迪·艾略特(ANDY ELLIOTT)，艾略特集团创始人兼首席执行官

全书目录：

第一部分 介绍

1. 自给自足
2. 我是如何来到这里的

第二部分 心态

3. 心态简介
4. 受害者，幸存者，还是征服者？
5. 你想成为 W2 还是 1099？
6. 精神统治者
7. 激活你的猎物驱动
8. 再多一扇门
9. 食肉动物在群体中表现最好
10. 销售惰性
11. 最大的竞争是和你自己竞争
12. 无可挑剔的完整性
13. 你可能在拯救一条生命
14. 一切都是销售
15. 倦怠是一种心态问题

第三部分 总体战略

16. 总体战略导论
17. 你的销售目标是什么？
18. 你的日常生活
19. 销售是一项接触运动
20. 你的时间都花在哪里了？
21. 四种类型的问题（以及如何提问）
22. 销售的四个组成部分
23. 什么是糟糕的销售人员？
24. 什么是优秀的销售人员？

第四部分 非语言销售

25. 非语言销售入门
26. 你的外表
27. 你的语气
28. 你的肢体语言



第五部分 寻找潜在客户

29. 概论
30. 客户简介：司机
31. 客户简介：分析仪
32. 客户简介：被动的
33. 客户简介：社交者
34. 制定潜在客户策略
35. 客户关系管理/CRM 应用的重要性
36. 接触顾客的七扇门
37. 后续：数据为王
38. 社交媒体开发

第六部分 精准推荐

39. 投球入门
40. 前 30 秒状态变化
41. 第一步：开场白
42. 第二步：是什么？
43. 第三步：为什么？
44. 第四步：后撤
45. 第五步：过渡
46. 将坚韧与同理心融为一体
47. 做被需要的人，而不是需要别人的人
48. 选择性失忆
49. 假装你为每个“不”都得到了报酬
50. 聪明才智

第七部分 演讲

51. 演讲简介
52. 演讲要点
53. 背诵还是即兴创作？两个都要！
54. 不要预先判断
55. 需求审核
56. 价值=情感+逻辑
57. 开场白框架
58. 在不进入朋友圈的情况下建立融洽关系
59. 问题-解决的过渡
60. 疼痛隧道
61. 盗梦铲子

第八部分 反对意见

62. 反对意见简介
63. 交易破坏者，烟幕，还是真正的反对？
64. 有选择性倾听
65. 8 英里技术



- 66. 围栏跟踪
- 67. 控制交换
- 68. 3F 理论 (FFF)
- 69. 识别/隔离/克服 (IIO)
- 70. 同意/重申/对策/转变 (ARAT)
- 71. 有意循环

第九部分 结束语

- 72. 结束语介绍
- 73. 好火车
- 74. 束缚
- 75. 结案的基础知识
- 76. 在交易结束后获得推荐

第十部分 大局

- 77. 管理你的职业生涯
- 78. 掌握销售
- 79. 你的生活不仅仅是你的事业

后记

- 80. 来自 D2D 专家的更多资源
- 81. 我最喜欢的书 (除了我的书)
- 82. 致谢

中文书名:《变商: 驾驭瞬息万变世界的新智慧》

英文书名: AQ: A New Kind of Intelligence for a World That's Always Changing

作者: Liz Tran

出版社: Crown

代理公司: ANA/Jessica

页数: 256 页

出版时间: 2026 年 2 月

审读资料: 电子稿

类型: 经管



内容简介:

我们都经历过这些情形: 搬到一个新城市、工作项目被取消、航班延误、公司换了管理层。回想一下你上次生活中突然发生变化的时候。你当时是什么感觉? 是否感到手足无措、恼火、焦虑? 变化无时无刻不在发生, 无论我们是否愿意接受。它常常让我们感到疲惫不堪, 不知如何前行。此时, AQ (变商) 登场了。



莉兹·特兰（Liz Tran）基于与 200 多位成功创始人、高管以及数十家企业和组织合作的经验，提出了一个模型，揭示高绩效团队和管理者如何适应不确定性。她首先提供一套性格评估，帮助你识别自己的“适应力原型”（Agility Archetype）。无论你是“宇航员”、“消防员”、“小说家”还是“神经外科医生”，你都能找到切实可行的练习，帮助你成为一位高变商（High-AQ）个体。

接着，你将学习如何培养“持久技能”——这些是无论未来如何变化都始终有价值的人类核心能力。特兰以轻松自然的对话风格和实用建议，带你走进全球最具适应力的企业幕后，例如英伟达、微软，以及正在崛起的新创公司如 Lex。

你还将认识到一些开创者，如玛吉·莉娜·沃克（Maggie Lena Walker）——美国历史上第一位女性银行行长，以及埃米尔-莫里斯·爱马仕（Emile-Maurice Hermès），他将爱马仕（Hermès）转变为全球奢侈品巨头。

《变商》为每个人提供了一条前行之路，无论你的经验或抱负为何，包括：

- 当你被接连不断的变化轰炸或因“变化疲劳”而精疲力竭时的实用工具；
- 即使不知道从何开始，也能迈出重大转变的行动步骤；
- 在职业动荡时刻获得清晰的指引；
- 在面对未来不确定时仍能保持信心。

正如那句老话：“唯一确定的，就是变化。”要在当今社会蓬勃发展，我们必须学会拥抱不确定性。而 AQ，就是我们应对不可预测未来所需的关键智能。

作者简介：

莉兹·特兰（Liz Tran）是一位为科技公司 CEO 和创始人提供指导的高管教练。她的客户包括全球增长速度最快的一批公司，他们累计获得超过 10 亿美元的融资。她还是《成功的因果》（The Karma of Success, Portfolio 出版社，2023）的作者，播客《重启人生 with Liz Tran》的主持人，以及热门 Instagram 账号@liztranwrites 的创作者。特兰活跃于演讲圈，社交媒体粉丝达 17.2 万人，播客听众 3 万人，电子报订阅用户 6200 人。

全书目录：

引言：AQ——两个字母，深远含义

第一部分：你是谁

第 1 章：AQ 原型

第 2 章：一切都会改变

第二部分：你怎么想

第 3 章：抛锚起航

第 4 章：你敢下注吗？

第 5 章：上课了

第 6 章：不适的浪潮



第三部分：你怎么做

第 7 章：培养持久力

第 8 章：高 AQ 团队

第 9 章：高 AQ 管理者

第 10 章：换顶帽子试试看

第 11 章：像骆驼一样思考

结语：完整的 AQ 人生

中文书名：《系统领导者：驾驭决定当今企业成败的交叉压力》

英文书名：THE SYSTEMS LEADER: Mastering the
Cross-Pressures That Make or Break Today's Companies

作 者：Robert Siegel

出 版 社：Crown Currency

代理公司：ANA/Jessica Wu

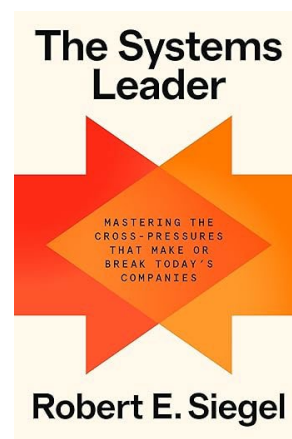
页 数：272 页

出版时间：2025 年 6 月

审读资料：电子稿

类 型：经管

中文繁体字版已授权



内容简介：

在当今这个瞬息万变的世界中，《系统领导者》提供了一幅开创性蓝图，教会领导者如何掌握“交叉压力”，实现执行与创新的双重任务，思考本地与全球策略，同时展现雄心和领袖风范——这一切都来自斯坦福大学商学院的讲师兼顾问罗伯特·西格尔（Robert Siegel），他曾为一些最具影响力与创新精神的首席执行官提供指导。

罗伯特·西格尔拥有大多数商业顾问梦寐以求的经历。在英特尔（Intel）和通用电气（GE）等公司担任数十年高管之后，西格尔转向了初创领域，担任首席执行官和天使投资人。自 2003 年起，他在被誉为全美领先的创新商业理念中心的斯坦福大学商学院任教。因此，西格尔本人多年来一直在领导力的舞台上叱咤风云。他不只是讲授领导力，更深知来自各方利益相关者——从投资者到股东，再到员工、客户，以及日益扩大的公众群体——的压力是什么滋味。这就是这本精辟、实用且令人耳目一新的书所探讨的核心议题——领导力在商业世界中不断变化的本质。

如今，在这个瞬息万变、动荡不安的时代背景下，要求企业和领导者就热点问题表明立场只是新商业格局的一个方面。想想技术变革的速度。即使像谷歌（Google）这样的行业巨头也在努力跟上人工智能的步伐。或者像福特（Ford）这样的传统汽车制造商，在电动汽车领域的竞争中举步维艰。对于福特这样的公司，其领导者如何才能在为现有客户提供高质量产品的同时，又推动企业面向未来进行创新？更不用说应对混合工作模式、政治分歧，以及诸如疫情这类黑天鹅事件的影响了。



这本必读指南收录了哈雷戴维森（Harley-Davidson）、23andMe、富国银行（Wells Fargo）和 Box 等公司的首席执行官在商界的独家故事，向读者传授“系统领导力”，即西格尔的整体框架，帮助领导者理解并掌握他们可能感受到矛盾压力的五个关键维度：

- 优先事项：成功地兼顾执行与创新
- 人员：需同时展现实力与同理心
- 影响范围：聚焦于内外部事务
- 地域：思考本土化与全球化
- 目标：追求雄心与领袖风范

《系统领导者》可操作性强，功能强大，教会读者驾驭波涛汹涌而不是被其淹没，并带领他们从混乱走向清晰。这本书不仅是对领导者们的启示，也是他们的实战指南。

作者简介：



罗伯特·西格尔（Robert Siegel）是斯坦福大学商学院管理学讲师。他还是 Piva Capital 的风险投资合伙人、XSeed Capital 的普通合伙人，并担任多家公司的董事会成员。他是《脑力与体力公司：领先企业如何融合数字与实体的精华》（*The Brains and Brawn Company: How Leading Organizations Blend the Best of Digital and Physical*）一书的作者。

《系统领导者：驾驭决定当今企业成败的交叉压力》

引言：潮水退去

第一部分：领导为何如此艰难？

第 1 章：混乱力量的完美风暴

第 2 章：严肃世界中的不严肃行为

第 3 章：更好的选择：系统领导

第二部分：五大交叉压力及应对之策

第 4 章：优先事项：执行与创新

第 5 章：人员：实力与同理心

第 6 章：影响范围：内部与外部

第 7 章：地域：本土与全球

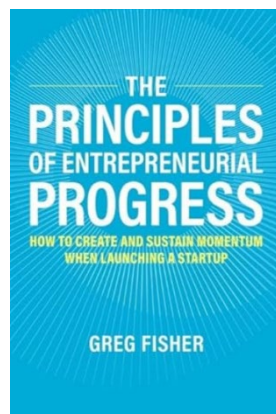
第 8 章：目标：雄心与领袖风范

第 9 章

结语：你能做到



中文书名：《创业进步原则：如何在启动企业时创造和维持动能》
英文书名：The Principles of Entrepreneurial Progress: How to Create and Sustain Momentum When Launching a Startup
作 者：Greg Fisher
出 版 社：Oxford University Press
代理公司：ANA/Jessica Wu
页 数：200 页
出版时间：2025 年 1 月
代理地区：中国大陆、台湾
审读资料：电子稿
类 型：经管



内容简介：

创业过程复杂、充满不确定性和风险，几乎不可能制定出明确的成功公式。然而，《创业进步原则》一书中，商学院教授兼企业家格雷格·费舍尔将创业拆分为十二条具体、可操作且易于理解的原则。这些原则适用于各种创业项目，从高增长的风险投资技术企业到自筹资金、增长较慢的生活方式型新企业。

费舍尔通过引人入胜的故事和例子来阐明每个原则，提炼出易于理解的研究成果，并描述如何在实践中实施这些原则。书中汇聚了数十年的专业知识和实践智慧，为创业者提供了一个基于证据的实用指南，以在他们的创业旅程中取得的实质性进展。

作者简介：

格雷格·费舍尔（Greg Fisher）是印第安纳大学凯利商学院的创业教授。他教授战略和创业课程，在印第安纳大学、华盛顿大学和戈登商业科学学院获得多项教学奖项。2014 年，他入选“40 位 40 岁以下杰出商学院教授”，2016 年和 2022 年被《诗人和商人》网站评为“最受欢迎的 MBA 商学院教授”。他的研究成果发表在顶级管理和创业期刊上，曾担任《商业视野》主编，并为《管理评论》担任副编辑。他还曾是《商业创业杂志》的现场编辑（2017-2020）。2018 年，他获得了管理学院创业分会颁发的新兴学者奖。在进入学术界之前，他曾在南非德勤任特许会计师，并担任德勤南非的学习与发展高级经理，随后创办了培训解决方案公司 Learninglab。2006 年到 2012 年，他是《创业杂志》的专家撰稿人，撰写了 60 多篇特写文章。

媒体评价：

“在众多创业书籍中，没有一本能与此书相比！费舍尔提供了新的视角，以教育和娱乐的方式引导创业过程。务必认真研读！”

——马克·格鲁伯，合著《从哪里开始：发现最有价值市场机会的三步法》的教授

“在众多创业成功‘操作指南’中，费舍尔教授提供了根植于经验和学术严谨性的全新视角。他的原则为创业者、学生和教育者提供了一个结构化框架，以应对混乱的初创文化和



现实的创业旅。”

——瑞贝卡·J·怀特，《看、做、重复：创业实践》的作者

“无论你是考虑创业、在现有组织中探索新企业的创立、支持创业发展，还是教授创业，这本书都是你需要的。如果创业像学习航海，这本书将帮助你理解航行中的潮流，从而用更少的阻力和能量（人力和资本）来航行。费舍尔是一个改变游戏规则的人。”

——约克·祖基，前高盛银行家及连续创业者

中文书名：《引领转型：如何在大变革时代实现企业成功转型》

英文书名：GLOBAL TILT: Leading Your Business Through the Great Economic Power Shift

作者：Ram Charan

出版社：Crown

代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：336 页

出版时间：2013 年 2 月

审读资料：电子稿

类型：经管

简体中文版曾授权，版权现已回归

豆瓣书讯：[引领转型 \(豆瓣\)](#)

亚马逊畅销书排名：

#130 in Strategy & Competition

#138 in Development & Growth Economics (Books)

#194 in Globalization & Politics



中简本出版记录：

书 名：《引领转型：如何在大变革时代实现企业成功转型》

作 者：拉姆查兰

出版社：机械工业出版社

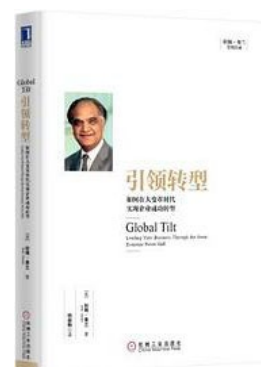
译 者：杨懿梅

页 数：284 页

定 价：40 元

装 帧：精装

[引领转型 \(豆瓣\)](#)



内容简介：

全球变革是经济力量——工作、财富和市场机会——从世界的一小部分向整个世界的不可逆转的转移。它正在改善世界各地数百万人的生活，在创造巨大机会的同时，它也在以令人眼花缭乱的速度扰乱世界。

在《引领转型》，拉姆·查兰将向你展示如何：



通过突破复杂的人口结构、不同形式的政府，甚至全球金融体系，更好、更快地识别“不可阻挡的趋势”，从而获得优势

挑战你对核心竞争力的依赖以及由此带来的渐进式改进。相反，要“由外而内”和“往后看”，确定你需要建立的能力，并鼓起勇气偶尔做出可能改变竞争格局的战略赌注

培养领导全球性组织所必需的软技能，包括掌握当地环境

甚至在进行结构变革之前，通过面对人员分配、决策权和资源分配方面痛苦但必要的转变，使组织具备赢得胜利的能力

那些能够在变化的世界中抓住机会的人，有着非常光明的未来。拉姆·查兰与全球领导者和公司打交道的无与伦比的经验，以及他为本书带来的独特而有力的见解，将为你和你激动人心的旅程照亮道路。

媒体评价：

“对于任何负责战略规划或投资新兴市场的人来说，这是一本必读书；对于我们其他人来说，它提供了引人入胜的信息和一个窥视我们经济未来的窗口。”

——《出版者周刊》(Publisher's Weekly)

“拉姆是一位才华横溢的远见卓识者，更是一位实用主义者。他知道，从可能到现实的道路不是直线式的，而是应用想象力和战略飞跃的过程。在《引领转型》一书中，拉姆告诉我们，重新学习的前提是忘却旧知，书中的许多例子甚至可以启发并教育经验最丰富的商业领袖。”

——英格·图林 (Inge Thulin)，3M 公司董事会主席、总裁兼首席执行官

“这本书及时而富有洞察力地呼吁企业领导者重新思考世界商业方程式。查兰鼓励发达国家的领导者以不同的、更现实的心态制定战略和开展业务，这样他们才能抵御发展中国家领导者日益富裕和自信的冲击。对于那些希望在未来更加注重增长的人来说，这是一本必读书。”

——拉里·博西迪 (Larry Bossidy)，霍尼韦尔公司前董事长兼首席执行官

《引领转型：如何在大变革时代实现企业成功转型》

致中国读者

译者序

全球重心转移定义

第一部分 认识新时代：全球重心转移

第1章 不容忽视的变化：全球经济重心正在转移

第2章 不可不知的关键：全球经济格局今非昔比

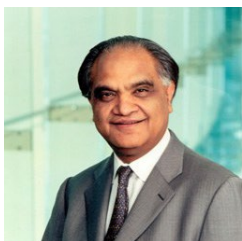
第3章 不可小觑的力量：新兴市场企业快速崛起

第二部分 决胜新时代：领导企业转型



第4章 战略思路转型：聚焦行业及长远
第5章 领导能力转型：提升多元领导力
第6章 组织机制转型：优化资源配置
第7章 成熟企业转型：把握发展机会
后记 全球化的未来
新时代的领导力挑战
致谢
作者介绍
注释

作者简介：



拉姆·查兰 (Ram Charan)，全球著名的管理咨询大师、畅销书作家，在哈佛大学商学院获得 MBA 之后，他留校执教数年，1969 年获得哈佛大学商学院工商管理博士 (DBA)。在过去 35 年中，他为全球企业及其领导人提供常年的管理咨询服务，其中包括通用电气 (GE)、杜邦公司、福特汽车、美洲银行、花旗集团、思科、3M、诺华制药、EMC、塔塔集团、苏格拉皇家银行、汤姆森集团等。他的独到见解源于其过人的商业智慧：他能在飞速变化的市场环境下，透过企业的复杂表面，直指问题的核心，还能针对核心问题，提出精妙的解决方案，不仅切中要害，还切实可行，即刻就可付诸实施。拉姆·查兰曾在《哈佛商业评论》发表多篇文章，并著有 20 多部管理著作，包括《领导梯队》《成功领导者的八项核心能力》等，他与拉里·博西迪 (Larry Bossidy) 合著的《执行》(Know How) 曾在《纽约时报》畅销书排行榜上高居榜首。

作品列表：

- 《引领转型：如何在大变革时代实现企业成功转型》
GLOBAL TILT: Leading Your Business Through the Great Economic Power Shift
- 《游戏颠覆者：如何用创新驱动收入和利润增长》
THE GAME-CHANGER: How You Can Drive Revenue and Profit Growth with Innovation

中文书名：《游戏颠覆者：如何用创新驱动收入和利润增长》
英文书名：THE GAME-CHANGER: How You Can Drive Revenue and Profit Growth with Innovation

作者：Ram Charan

出版社：Crown

代理公司：ANA/Jessica Wu

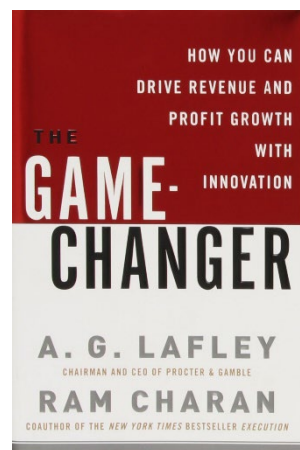
页数：336 页

出版时间：2008 年 4 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管





版权已授：越南

简体中文版曾授权，版权现已回归

豆瓣书讯：[游戏颠覆者：如何用创新驱动收入和利润增长 \(豆瓣\)](#)

亚马逊畅销书排名：

#123 in Consulting

中简本出版记录：

书 名：《游戏颠覆者：如何用创新驱动收入和利润增长》

作 者：[美] A.G. 雷富礼 / 拉姆·查兰

出版社：机械工业出版社

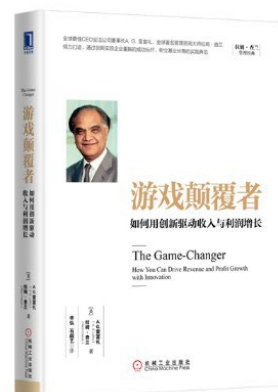
译 者：辛弘 / 石超艺

出版年：2016 年 8 月

页 数：396 页

定 价：49 元

装 帧：精装



内容简介：

长寿公司活得长久，但并不代表就一帆风顺。IBM、柯达、惠普、丰田等长寿公司都曾经历危难时刻，韦尔奇接手的通用电气也面临严重的“大企业病”。伟大的公司之所以伟大，不在于它们是否面临困境，而在于它们面临困境时的勇气和创新。

雷富礼和查兰联袂撰写的这部《游戏颠覆者》是宝洁这家“百年老店”在面临业务停滞时刻的“创新重振”故事，与郭士纳拯救 IBM 之后撰写的《谁说大象不能跳舞》有异曲同工之妙。

在中国制造升级转型的关键时刻，宝洁公司这家“百年老店”通过管理创新实现业务重振的经典案例，对我们完整理解“创新”的理论和实践，具有突出的价值。

- 创新重振的路线图
- 催人奋进的使命和价值观
- 拉伸型目标
- 有所为有所不为的战略
- 独特的核心强项
- 适合开展创新的组织结构
- 统一而且可靠的工作系统
- 勇敢且联系通畅的文化
- 善于激励的领导者

合著者简介：



A.G. 雷富礼 (A.G. Lafley)，宝洁公司前董事长兼首席执行官。宝洁公司一直被认为是一家全球最受人尊敬的公司之一，一个盛产商业领袖的摇篮。雷富礼在 2006 年被《首席执行官》杂志评为“年度最佳 CEO”，目前还担任通用电气和戴尔两家公司的董事。他的商业生涯始于他在美国海军服役期间，当时他在



一个驻扎着 1 万名海军士兵及其家人的军事基地负责零售和服务机构。退役后，他在哈佛商学院接受 MBA 教育，1977 年毕业后加入宝洁公司，在 2000 年 6 月被任命为 CEO。

媒体评价：

“A. G. 雷富礼重振了宝洁公司。”

——《经济学人》(The Economist)

“在 2007 年‘全球最具创新力公司’排名中，很少有公司能像因开放式创新方法而闻名的宝洁这样与当今的创新潮流联系得如此紧密。”

——《商业周刊》(BusinessWeek)

“雷富礼为宝洁的创新过程注入了大量的创造力和严谨性。”

——《财富》(Fortune) 杂志

中文书名：《选择信任：为商业成功建立信任关系》

英文书名：CHOOSE TRUST: Building Relationships For Business Success

作者：Stuart Maister and Kevin Vaughan-Smith

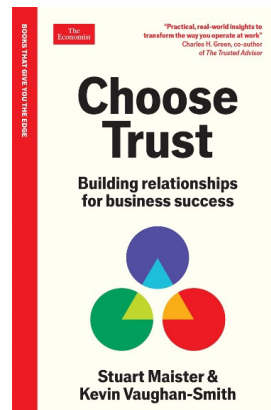
出版社：Profile/The Economist

代理公司：ANA/Jessica

出版时间：2025 年 1 月

页数：256 页

类型：经管



内容简介：

如何以及为什么在工作中建立信任关系能为你带来竞争优势。

----以作者多年的全球经验为基础，提出了将信任与现实生活相结合的新模式。

----充满实用工具和故事，将理论融入生活。

----关注信任，将其视为一条双行道，视为共同创造价值的相互关系。

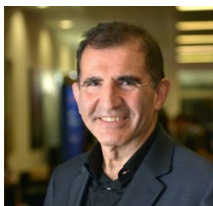
信任是所有关系的基础，包括工作关系和其他关系。我们自然地希望与我们可以交往、可以依赖的人建立联系，反之亦然。

这就是为什么通过信任来创造有意义的工作关系，从而增加价值。无论你是在领导团队、建立伙伴关系、销售还是合作，信任都会为你带来影响。

本书利用作者提出的“信任三角”的三个要素：清晰度、品格和能力，展示了如何做到这一点。本书提供了有意识地建立信任的工具，让你和你的组织获得成功。



作者简介:



斯图尔特·迈斯特 (Stuart Maister) 曾是英国广播公司 (BBC) 和 ITN 国家电视台和广播电台的记者,他提出了“策略性叙事”(Strategic Narrative) 的概念,即在大型组织中明确方向和愿景的核心叙事。他的第一家获奖企业被一家纳斯达克公司收购。



凯文·沃尔汉-史密斯 (Kevin Vaughan-Smith) 是前安永 (EY) 合伙人兼顾问,曾与 IBM、英国石油公司 (BP)、英杰华 (Aviva)、沃达丰 (Vodafone)、O2 和四大中的三家公司等企业领导者合作,其中还在富兰克林柯维英国公司 (Franklin Covey UK) 担任了 7 年总经理。

目录:

第一部分:为什么信任很重要

第一章:信任的力量——以及为什么大多数人选择不信任

第二章:选择信任,创造更多价值

第二部分:信任的公式

第三章:清晰:信任的基础

第四章:性格:建立信任的行为

第五章:能力:具备协同工作能力

第三部分:信任现实世界

第六章:成为一个值得信赖的领导者

第七章:更有效的团队合作

第八章:以信任为基础的业务发展

第九章:与供应商建立信任

第十章:建立信任的对话

中文书名:《买回你的时间:摆脱困境,重获自由,建立你的商业帝国》

英文书名: **BUY BACK YOUR TIME: Get Unstuck, Reclaim Your Freedom, and Build Your Empire**

作 者: **Dan Martell**

出 版 社: **Penguin/Portfolio**

代理公司: **ANA/Jessica**

页 数: **256 页**

出版时间: **2023 年 1 月**

审读资料: 电子稿

类 型: 经管

中文繁体字版已授权





#1 Best Seller in Small Businesses

Best Sellers Rank: #692 in Books (See Top 100 in Books)

#2 in Small Business (Books)

#2 in Time Management (Books)

#6 in Entrepreneurship (Books)

Wall Street Journal Bestseller

内容简介:

利用空闲时间的方式将决定你能否成功，其中的秘密是什么？不是更努力地工作或找到更多的时间来工作。而在于规划时间，使你自由地从事给人带来活力和成就感的高价值工作。正是这一核心信息使丹·马特尔（Dan Martell）成为世界上最受欢迎的“软件即服务”（SaaS）教练。

现在，在他的第一本书中，马特尔向各个层级的企业家们传授了快速扩展业务规模，同时避免精疲力竭的方法。用金钱换取时间----也就是说，在字面意义上买下你日历上的空白区域----将给你带来前所未有的经济成功。

作为一名连续创业者和创始人，马特尔拥有超过 20 年的经验，他将向你传授在建立商业帝国的同时减少工作、增加娱乐的秘诀。他将深入研究实际步骤，让你立即开始买回时间，同时制定操作程序和招聘实践，以确保快速和稳健的增长。他还会教你在工作和家庭中明智地投资于新发现的时间，这样你就可以在保持最佳生活状态的同时继续建立自己的帝国。

《买回你的时间》（*Buy Back Your Time*）是为各级企业家提供的权威指南，帮助他们在商业上取得成功，同时享受前所未有的自由。

社交媒体意见领袖：丹·马特尔被业界领先的杂志 *Latka* 评为全球顶级 SaaS 教练，被称为“SaaS 界的蒂姆·费里斯（Tim Ferriss）”，拥有目前浏览量最大的 SaaS 油管频道（450 万次），以及 95500 名照片墙（Instagram）粉丝、55000 名推特（Twitter）粉丝、33000 名脸书（Facebook）好友和 50 万抖音海外版（TikTok）粉丝。

持续成长的平台：马特尔的公共平台继续成长。他的 SaaS 学院（SaaS Academy）每年通过现场和线上活动触达数万人。他最近被邀请在加州大学伯克利分校和斯坦福大学的 MBA 课程上发表演讲。他曾登上《福布斯》（*Forbes*）、《企业家》（*Entrepreneur*）、《连线》（*Wired*）、《财富》（*Fortune*）、*SaaS Mag*、《商业内幕》（*Business Insider*）、*Latka* 和 *TechCrunch*。

久经考验的方法：马特尔知道成功不仅与过程有关，也与心态有关，而《买回你的时间》遵循蒂姆·费里斯（Tim Ferriss）和迈克·米哈洛维奇（Mike Michalowicz）等作家制定的蓝图，结合了心理激励因素、工作流程和可论证的成功。

及时满足需求：随着远程工作成为常态，专业领域和个人领域日益混合，越来越多的企业家启动独立项目，这本书为处于新经济最前沿的人们提供了急需的解决方案。



作者简介:



丹·马特尔 ([Dan Martell](#)) 是一位企业家、天使投资人、思想领袖,也是 SaaS, 即“软件即服务”行业备受追捧的教练。他成功开创了三家科技企业 (Clarity.fm、Sphere 和 Flowtown), 筹集了 200 多万美元的风险投资, 并投资了 40 多家初创公司, 如 Intercom、Udemy 和 Hootsuite。2016 年, 马特尔成立了 SaaS 学院, 并将其发展为全球最大的 SaaS 创始人培训业务商。

媒体评价:

“这是一本严肃的手册, 教你如何在过上最好生活的同时建立一个繁荣的商业帝国。丹·马特尔将复杂的系统简化为 1-2-3。”

——刘易斯·豪斯 (Lewis Howes), 《纽约时报》畅销书作家, 《伟大一派》(The School of Greatness) 主持人

“丹将建立和扩大公司规模职业生涯提炼成简单、可操作的步骤, 帮助你重新掌控自己的生活。事实上, 在你读完这本书之后, 你的客户和员工会更喜欢和你互动, 这只是锦上添花。”

——乔伊·科尔曼 (Joey Coleman), 《华尔街日报》畅销书《永远不再流失一个客户》(NEVER LOSE A CUSTOMER AGAIN) 的作者

中文书名: 《永远不再失去一名员工: 实现卓越留任的简单途径》

英文书名: NEVER LOSE AN EMPLOYEE AGAIN: The Simple Path to Remarkable Retention

作者: Joey Coleman

出版社: Penguin/Portfolio

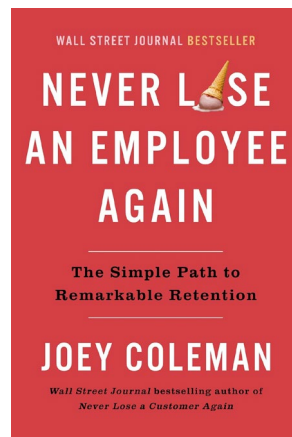
代理公司: ANA/Jessica

页数: 304 页

出版时间: 2023 年 6 月

审读资料: 电子稿

类型: 经管



内容简介:

在这本书中, 乔伊·科尔曼 (Joey Coleman) 作为全球领先的员工体验专家之一, 展现了众多实操策略, 手把手教你如何招聘顶级人才到公司, 并使他们在未来几年取得显著业绩的同时保持其敬业精神。

寻找和留住高素质员工是当今企业面临的最大挑战之一。如今每个月辞职的人数比以往任何时候都多, 且员工们均要求工作灵活性、自由度和晋升空间。面对这样的情况, 企业开始努力为新员工搭建一个有助于其长期承诺的基石。为了有效地应对招聘危机并保持竞争力, 企业老板和管理者须设计一个入职即开始的员工体验项目。



在《永远不再失去一名员工》中，科尔曼提供了一个循序渐进的策略，以创建一个长期成功的留住员工的计划。科尔曼通过 50 多个来自世界各地组织的经过验证的案例研究，详细介绍了如何在员工旅程的八个阶段与员工建立关系。在每一个阶段，科尔曼都会引导你了解成功不可或缺的六种沟通形式（面对面、电子邮件、电话、邮件、视频，甚至礼物），以便你与你的团队建立更好的联系。你将学习如何：

- 撰写能够吸引合适人选的职位描述（而且是大量的候选人）
 - 应对每位员工都会感受到的“被雇佣后的悔恨”（很少有企业会顾及该问题）
 - 以一种让人多年后还会津津乐道的方式欢迎新员工第一天上班
 - 让你的员工适应环境，让他们更快更高效地投入工作
 - 重新吸引你的现有员工，使他们成为狂热的粉丝
- 等等

无论你是一个想要雇佣第一批员工的老板，还是一个希望重新定义一个行业的组织，或是一个需要在全球范围内不断发展的企业，《永远不再失去一名员工》将重塑你对招聘、雇用、入职和保留高质量团队成员的思考方式。

紧迫需要：根据美国劳工部的数据，在过去的九年里，自愿“辞职”的人数每年都在增加。2021 年 8 月，450 万美国人自愿辞职，这是有史以来单月的最高记录。公司急于留住员工，但他们不知道该怎么办，这本书可以说应市场需求而横空出世。对于科尔曼的读者来说，他们经营着中型企业，该书更是解决了其燃眉之急。

营销行家：科尔曼非常清楚如何最大化自己的平台和他有影响力的朋友的平台。作为一名不断更新的播客主，他计划在新书发行前的 150 多个播客上进行宣传。他将通过电子邮件向他 2 万多名订阅者推广这本书，并鼓励他的作家同行和有影响力的人将其推广到他们的个人列表中。

作者简介：



乔伊·科尔曼（Joey Coleman）是《华尔街日报》畅销书《永远不要再失去一个顾客》的作者。作为一位在国内和国际会议上屡获殊荣的演说家，他擅长于创造独特的、引人注意的体验。他的 First 100 Days®方法帮助他的客户在全球范围内提供成功的员工和客户体验。



中文书名：《声誉资本：如何应对危机并保护你最重要的资产》
英文书名：Reputation Capital: How to Navigate Crises and Protect
your Greatest Asset

作 者：T. J. Winick

出 版 社：Berrett-Koehler Publishers

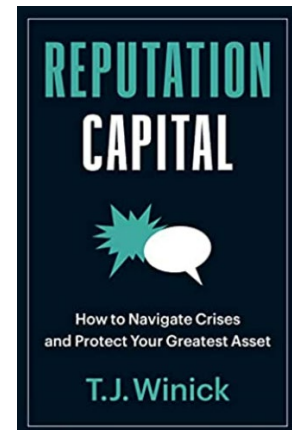
代理公司：ANA/ Jessica

页 数：240 页

出版时间：2022 年 9 月

审读资料：电子稿

类 型：经管



内容简介：

一位长期从事新闻工作的美国广播公司新闻记者和商业传播专家告诉我们，面对丑闻不去试图否认，而是做出诚实和真实的回应，才能够最终对品牌有益。

在二十年的电视记者生涯中，T. J. 温尼克报道过许多丑闻，包括英国石油公司漏油事件、宾夕法尼亚州立大学橄榄球丑闻、天主教牧师猥亵丑闻以及 2009-2010 年的丰田召回事件。他看到，组织在危机管理中犯的最大错误是试图通过拒绝道歉、拒绝评论或进行攻击来“让它消失”——总是在尝试转移公众的注意力。

相反，温尼克主张以透明、诚恳、真实和能引发共情的方式进行富有道德的沟通。如果处理得当，你对待违反标准的恶劣行为的方式可以增加你的声誉资本。它可以提醒人们，你的标准是什么，以及你对这些标准的信念有多强烈。

凭借他对媒体运作方式的深入了解，温尼克谈到了应对丑闻的各个方面。他提出了“危机十诫”——普遍适用的该做和不该做的事情。他还给出了实用的建议，包括你应该和谁交谈，何时交谈，该由谁发言，如何组建一个危机公关团队，你应该在传达信息时使用什么语气，如何与媒体合作，等等。

作者简介：



T. J. 温尼克 (T. J. Winick) 是“问题管理小组”(Issues Management Group)的高级副总裁，这是一家总部设在波士顿的获奖公共关系和数字营销机构。在加入该机构之前，温尼克是美国广播公司新闻频道的记者和主播，在此期间，他在包括《一号新闻》(NewsOne)、《午夜连线》(Nightline)、《世界即时新闻》(World News Now)和《早安美国》(Good Morning America)等平台上进行报道。他还曾在匹兹堡和波士顿等主要市场担任过十年的地方新闻记者。他写的关于危机公关的文章曾出现在一些行业资料上，包括《公关周刊》(PR Week)、《公关新闻》(PRNews)、《奥德怀尔》(O'Dwyer's)和《斗牛犬记者》(Bulldog Reporter)。



中文书名：《关于品牌：塑造你的故事、分享你的愿景、改变他人看法》

英文书名：ON BRAND: Shape your narrative. Share your vision. Shift their perception.

作者：Aliza Licht

出版社：Union Square & Co.

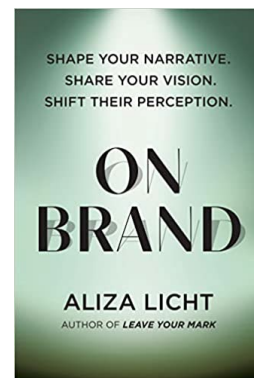
代理公司：WME/ANA/Jessica

页数：304 页

出版时间：2023 年 4 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

畅销书作家阿莉扎·里希特（Aliza Licht）的《关于品牌》既是一本职业书籍，也是一本个人成长指南。它将帮助你回答这一问题：什么是你的品牌？这本书对于任何寻求个人发展的人来说都是一个理想的选择。它可以帮助每个人提升自身水平，实现职业专业化，或为处在转行过渡期的人们提供援助。

你在人前、电子邮件和社交媒体上的表现方式无时无刻不在传达你的个人品牌。而当你在塑造自己的故事、建立关系网、增强信心、磨练意志并规划未来的时候，个人品牌尤其值得深思熟虑地培养和打造。阿莉扎·里希特是一位成功地将她的专业知识转化为多媒体品牌的前通讯主管。她从自己的生活经历中分享了个人和专业的建议，帮助你发现自己的品牌是什么：你目前是怎样的定位，你想成为怎样的人，以及如何确保别人以这种方式看待你。在当今社会，个人品牌和职业品牌之间的界限很模糊，我们以或明或暗的方式进行不断的交流。因此，正确地传达信息，学习如何推销自己对成功至关重要。它可以决定你是否可以抢得先机。本书适用人群主要有寻求第一份工作的应届毕业生、寻求晋升的中层管理者、希望变得更加引人注目的高管、白手起家的企业家、希望转向新职业的人以及想要拥有自己品牌的社交媒体红人。它写给任何一个想要影响人们对自己的看法，并在听到“不愧是你的品牌”这句话时感到自豪的人。

这本个人品牌书为任何人提供了最佳实践机会。无论你是刚刚开始考虑你的个人品牌，还是已经决定重塑自己的品牌，它都可以帮助你融入世界，让人们了解和理解你，从而使你在职业、个人和经济上获得成功。对于寻求与社交媒体相关职业帮助的毕业生来说，这是一本新式的《你的降落伞是什么颜色》（*What Color is Your Parachute*）。而对于想要在如今的虚拟工作场所建立影响力的远程工作员工来说，这是一本全新的有关领导力塑造的书作。

作者简介：



阿莉扎·里希特（Aliza Licht）是一位屡获殊荣的营销人员、畅销书作者、播客主持人，也是多媒体品牌和咨询公司 LEAVE YOUR MARK 的创始人。里希特利用其在营销、传播和数字战略方面二十多年的专业知识，为企业提供建议，并指导个人品牌塑造。她被《纽约时报》评为有望成为美国下一位顶级导师的人选之一，并被《商业内幕》评为 20 位最具创新



精神的职业教练之一。作为社交媒体先驱和最早的时尚影响者之一，里希特创造了匿名推特现象 DKNY PR Girl，并为其发声。此外，里希特还是一位备受追捧的演讲者，并在多个行业的董事会任职。你通过她的个人网站 alizabethlicht.com 或是个人账户 @alizabethlichtxo 联系到她。

媒体评价：

“阿莉扎是个人品牌方面的专家，她在《关于品牌》中分享了她创建自己公司 Leave Your Mark 的心路历程，并为其他人提供参考。通过引人入胜的故事、专业指导建议和自我反思练习，这本不可或缺的有趣指南保证可以为所有想要在这个世界上留下印记的人提供帮助。”

---伊芙·罗斯基（Eve Rodsky），纽约时报畅销书《公平竞争》的作者

“在一个社交媒体内容充斥的世界里，你如何将自己与其他人区分开来？《关于品牌》是一本引人入胜、有趣的读物，它将为你提供打造个人品牌所需的工具，让你在人群中脱颖而出。你会发现自己不由自主一次又一次地回到这本书中。对于任何想要在当今世界取得成功的人来说，这本书都是必读的！”

---莉迪亚·费内特（Lydia Fenet），《房间里最强大的女人是你》一书的作者

中文书名：《商业蒸蒸日上的秘诀》

英文书名：How to Grow Your Business Like a Weed: A Complete Strategy for Unstoppable Growth

作者：Stu Heinecke

出版社：Career Press

代理公司：ANA/Jessica

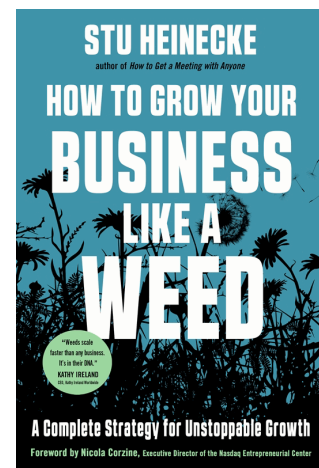
页数：288 页

出版时间：2022 年 2 月

审读资料：电子稿

类型：经管

本书中文繁体字版已授权



内容简介：

“杂草的生长繁衍速度比任何企业都快，因为这是他们的基因决定的。”

——凯西·爱尔兰（Kathy Ireland），凯西爱尔兰全球首席执行官

无论在何种情况下，您都能拓展您的商业版图。

“名人堂”提名的市场营销专家、畅销书作家和华尔街日报漫画家斯图·海内克分享了他以杂草拟比企业发展，其生长速度之快，正如商业发展一般，任何人都可以将他们的商业版图不断扩张至无法阻挡的程度。

《商业蒸蒸日上的秘诀》将模型应用于业务增长，研究了杂草是如何大量生长的“成功秘诀”，因为无论环境多么恶劣，野草都能很快繁荣起来。



本书将使读者能够应用商业策略，制定和规划商业发展的快速和可持续增长之路，同时重点关注于杂草自身属性，提供快速有效地完成工作的方法策略。这本书还提供了将企业的整个团队转变为代表公司运营的“杂草”集体，充当创新和生产力的孵化器，同时丰富这一集体的安全且能不断自我发展的机会。

这本书是一本易于理解的实用指南，各行各业的领导者和公司在阅读之后，可以利用其中提供的策略，增加市场份额和知名度，扩大客户群，使他们能够成长、扩大、主导和捍卫自己的商业地盘。

斯图探索“杂草模型”已有数年，从商业、政府和娱乐界的权威人士那里收集了各种各样的见解，包括 T. 布恩皮肯斯 (T. Boone Pickens)，凯西爱尔兰 (Kathy Ireland)，巴里麦凯弗里将军 (General Barry McAffrey)，亨里克费斯克 (Henrik Fisker)，加雷布沙姆斯 (Gareb Shamus)，乔瓦尼马西科 (Giovanni Marsico)，埃丝特戴森 (Esther Dyson)，克里斯托弗洛赫黑德 (Christopher Lochhead)，内森米尔沃尔德 (Nathan Myrkvold)，卡门梅迪纳 (Carmen Medina)，乔恩费拉拉 (Jon Ferrara) 和乔纳门德斯 (Jonna Mendez)。

销售亮点：

- 作者是纳斯达克创业中心的常驻作者。
- 作者在全球有很多粉丝，在社交媒体上具有强大影响力。
- 拓展商业版图的使用指南。

作者简介：



斯图·海内克 (Stu Heinecke) 是《学习会谈技巧》(How to Get a Meeting with Anyone) 一书的作者，还创作了插图指南书《来开会吧》(Get the Meeting!)。斯图的书不断出现在社交媒体上的“必读书”或“十大经管书单”中，并频繁出现在福布斯公司、哈佛商业评论、哥伦比亚广播公司以及营销和销售媒体上。他已经成为顶级商业和销售播客的固定嘉宾，在 Twitter 上关注他 @bystuheinecke 或在 LinkedIn 上关注他吧！

中文书名：《知识变成财富：如何将你的专业知识转化为数字业务》

英文书名：Knowledge Into Money: How to Turn Your Know-How Into a Digital Business

德文书名：WISSEN ZU GELD

作者：Oliver Pott

出版社：Campus

代理公司：ANA/Jackie

页数：240 页

出版时间：2020 年 10 月

类型：经管

视频推荐：[《知识变成财富》/KNOWLEDGE INTO MONEY \(numberg.com.cn\)](https://www.knowledgeintomoney.com.cn)





内容简介:

适合知识型员工的市场营销

我们都知道,在进行销售时,物品的外观和感觉意义重大。但如果你出售的服务既看不见也摸不着怎么办?奥利弗·波特(Oliver Pott)是营销知识方面的专家。他向律师、医生、教练和顾问展示如何建立数字业务,并推广他们的成就。所有领域的自由职业者都可以学习如何摆脱小时工资陷阱,通过数字订阅模式和精明的漏斗营销创造稳定的收入,以及如何赢得新客户,并保持他们再次回来购买。这将允许你专注于真正有价值的老客户,而无需花费额外的资源。

- 知识就是力量——如何使自己的知识轮廓更清晰
- 通过聪明的自我营销最大化你的收入
- 由该领域经验丰富的专家编写的在线营销书籍

作者简介:

奥利弗·波特(Oliver Pott)是第一批认识到互联网潜力的德国人之一,他的三家企业都成为了价值数百万欧元的项目。他教过教授、医生、律师和职业足球运动员如何建立一个成功的知识型企业。彦·巴格弗雷德(Jan Bargfrede)作为首席数字化战略家已与 Oliver Pott 共事多年。他的 35 人团队获得了德国北莱茵-威斯特法伦州文化和教育部颁发的“创意空间”奖。

目录:

这样您的知识才能变成自动的持续性收入.....7

为什么不应该把时间换成金钱.....9

知识积淀的四个过程.....13

从无价值的知识到知识的收益.....13

对目标群体的关联性决定了您拥有的知识的价值.....19

未经处理的内容是毫无价值的...25

经过加工处理的内容创造了巨大的价值...31

内容创造链 ...34

信任加载了内容...39

用您自己的知识品牌销售您自己的内容...55

您可以这样发展您自己的知识品牌...65

好奇的:95%的质量比100%好...69

权威是知识处理的最高阶段...73

您可以这样找到并发展您自己的知识品牌...83

蓝海和红海...83

破坏性的知识:机会还是危险?...89

知识的进化...94

蓝海战略...95

核心价值扩展:加入创意...111



波特曲线...119
创造您自己的方法...121

这样做您为您的知识创造可见性并赢得客户...129

为什么冷是行不通的...130
可见性必须在正确的位置产生...132
漏斗营销带来客户...133
没有可见性就不能赢得客户...144
与您的目标群体联系...159
进入可见性：对客户的诱饵...162
用社交媒体Facebook, Instagram、Google和YouTube实现可见性...166
以清晰的结构引导您的客户通过漏斗...181

永远不要再以时间换金钱：将知识数字化并升级..... 187

小时工资事件..... 187
必须将您的知识进行一次数字化——之后就可以长期为您所用..... 188
将知识制图并数字化..... 191
数字化的工具..... 200
一键业务：对于知识提供者的整体方案..... 201
初始产品：漏斗内的第一个数字产品..... 202
初始产品后的后续产品..... 207
漏斗何时结束？..... 209
围绕您的客户建立篱笆..... 213
网络研讨会作为数字知识平台..... 215
通过会员模式用您的知识持续获得信息..... 217
高价格产品..... 226

为什么人们需要您的知识..... 229

本书的资源..... 231
致谢..... 232
关键词检索..... 234

中文书名：《带领公司全球化：国际扩张新规则》
英文书名：Take Your Company Global: The New Rules of
International Expansion

作者：Nataly Kelly
出版社：Berrett-Koehler
代理公司：ANA/Jessica
出版时间：2023 年 9 月
页数：256 页
审读资料：电子稿
类型：经管





内容简介:

如果你在互联网上,你就是全球化的——枢纽点(HubSpot)的高管娜塔莉·凯利(Nataly Kelly)提供了一种创新的数据驱动模型,可以有利地扩大你已经拥有的国际影响力。

寻求扩张的公司过去会考虑“进入国际市场”,但今天从您创建网站的那一刻起,您就是全球化的了。在120多个国家开展业务的枢纽点(HubSpot),其本地化副总裁娜塔莉·凯利(Nataly Kelly)表示,现在的目标应该是市场集约化——即在现有的基础上进一步发展。

凯利的 MARACA 模型使公司能够通过查看三个关键测量领域来提取大量可用数据,以确定他们是否、如何以及在哪里扩展:

- MA: 市场可用性——给定国家/地区的市场机会规模
- RA: 实时分析——指示贵公司目前在该市场中表现的数据
- CA: 客户可寻址性——衡量贵公司应对市场的能力,无论其规模大小

这本书基于凯利在枢纽点(HubSpot)和作为顾问建立全球业务的经验,但也包含了许多成功的不同规模的全球公司的例子,如爱彼迎(Airbnb),可画(Canva),达什莱恩密码管理(Dashlane),去学生在线辅导(GoStudent),脸书(Facebook),领英(LinkedIn),洛蒂娃娃(Lottie Dolls),网飞(Netflix),挑战者(Revolut),小组协作平台(Teamwork)和疾行视频会议(Zoom)。包括建立具有全球意识的企业文化的信息,这是发现国际增长机会的完整战略指南。

作者简介:

娜塔莉·凯利(Nataly Kelly)是枢纽点(HubSpot)的本地化副总裁,HubSpot是世界上最大、最成功的客户关系管理(CRM)公司之一。她曾担任国际组织副总裁。她定期为《哈佛商业评论》(Harvard Business Review)撰稿,并著有《在翻译中寻找》(Found in Translation)。她曾担任财富500强公司和小型企业的国际战略顾问,以及西班牙语——英语翻译。她曾在厄瓜多尔基多和爱尔兰多尼戈尔生活过。

媒体评价:

“让你的公司走出去,让各种规模的企业都能走出去,从初创企业到规模化企业。”
——凯瑟琳·米特福德(Kathleen Mitford),微软公司副总裁

“《带领公司全球化:国际扩张新规则》是在数字时代建立全球业务的权威指南。”
——布莱恩·哈利根(Brian Halligan),枢纽点(HubSpot)联合创始人兼执行主席,《进站营销》(Inbound Marketing)合著者

“每个有全球抱负的企业家都需要阅读这本书。”
——托普·阿尔图纳(Tope Awotona),卡伦德利(Calendly)首席执行官兼创始人



中文书名：《知名度：在注意力分散的世界中赢得客户》

英文书名：Visible! : Gaining Customers in a Distracted World

德文书名：SICHTBAR!

作者：Oliver Pott and Jan Bargfrede

出版社：Campus

代理公司：ANA/Jackie

页数：288 页

出版时间：2022 年 8 月

审读资料：电子稿

类型：经管



视频推荐：[《知名度：在注意力分散的世界中赢得客户》 VISIBLE! : GAINING CUSTOMERS IN A DISTRACTED WORLD \(nurnberg.com.cn\)](https://www.youtube.com/watch?v=...)

内容简介：

我们生活在可见性经济中：潜在客户忽视无名的产品和服务。但是，尽管知名度曾经是一种昂贵的商品，其代价是电视和印刷媒体上的高预算广告活动，但如今，高价值的知名度可以以小本经营的方式获得。

本书向读者展示了必须采取的六个步骤，以便为业务创造智能知名度，从而接触到关键客户并显著增加销售额。已经将以价值为导向的三维知名度—相关性、权威性和讲故事—内化了的人，都不需要在未来诉诸大声和引人注目的宣传活动。

- 在预算紧张的情况下实现智能知名度
- 面向大型数字受众的可持续战略
- 由两位经验丰富的专家编写的在线营销书籍

作者简介：

奥利弗·波特教授（Oliver Pott）是德国《明镜周刊》的畅销书作者和互联网创始人：他的初创企业中至少有三家企业后来成为了价值数百万欧元的企业。他以数百万欧元的价格将德国最早的软件下载平台之一Blitzbox卖给了一家法国大公司，并在36岁时成为了一名创业教授。他与弗兰克·特伦（Frank Thelen）一起被《创业者杂志》评为“30位顶级创业者”。

扬·巴格弗里德（Jan Bargfrede）与奥利弗·波特共事多年，担任首席数字化战略师。他的 35 名团队成员已获得德国北莱茵-威斯特伐利亚州文化部颁发的数字项目“创意空间”奖。



中文书名：《不排队》

英文书名：SKIP THE LINE

作者：James Altucher

出版社：Harper Business

代理公司：WME/ANA/Jessica

出版时间：2021年3月

页数：288页

审读资料：电子稿

类型：励志

视频推荐：http://nurnberg.com.cn/video/video_show.aspx?id=11423

版权已授：英国、韩国、中文繁体、越南



•播客《詹姆斯阿尔图彻秀》(The James Altucher Show)主持人，曾于节目中与阿里安娜·赫芬顿(Arianna Huffington)、汤尼·罗宾斯(Tony Robbins)、马克·库班(Mark Cuban)、皮耶特·蒂尔(Pieter Thiel)、库利奥(Coolio)等来宾进行访谈。此播客下载次数已超过三千万

•美国超人气创业家、《华盛顿邮报》畅销书《“不”的力量》(THE POWER OF NO)作者最新力作！

•点击链接可观看作者在TEDxSanDiego的演讲*Choose Yourself*

<https://www.youtube.com/watch?v=xmndCPvXiik>

内容简介：

在一个高速变化的世界里，创造力、个人创业精神和独创性是必不可少的特质；如果要达到你的目标，有时你必须打破规则。现在，你只缺少合适的老师。

这位企业家、天使投资人，畅销书《选择自己》(CHOOSE YOURSELF)作者提倡一万小时定律(10,000-hour rule)，以崭新观念模式与数十种技巧，启发所有专业人士——不分年龄层及职衔层级——满怀热情迅速获得所需技能，成功达成梦想。

我们生活在一个一向将经验视为宣传重点的阶级世界，但这时代已告终！黑白分明的单轨生涯不复存在，产业消失、工作内容改变、大众的兴趣与热情也迅速演化。创业家詹姆斯·阿尔图切认为，驾驭这股浪潮，就是持续探究下一步、并努力适应不确定性，以避免在眼前的惊涛骇浪中迷失方向。而最重要的，就是追求最让你感兴趣的目标。

在《不排队》(SKIP THE LINE)中，他叙述自己如何走出挣扎与消沉，让自己的个人、经济、与创意梦想成真，即使——而且可能这反而成为成功的动力——一路上曾犯下不少错误。

本书内容结合了阿尔图切的个人故事与具体且非正统的洞见，但绝不是为读者提供心法或捷径，而是教你如何转化思维与生活模式，以兴趣引导学习及运用时间与资源。重心是让



自己随遇而安地自然处事，越是爱你所做的事，就能做得越好。在教你如何面对改变与危机的同时，阿尔图切也帮你提供许多将点子付诸实践的工具，让你成为一位专业谈判者、吸引周遭众人的注意、评价有潜质的点子、并强化你的领导技能——这些都将让你以原本被视为不可能的速度，攀上远远超乎预期的高度。

作者简介：



詹姆斯·阿尔图切 (James Altucher) 是一位成功的企业家、天使投资人、象棋大师和多产作家。他是《华尔街日报》畅销书《“不”的力量》(THE POWER OF NO)和《重塑自我》(CHOOSE YOURSELF)的作者。他的最新作品《重塑自我》(CHOOSE YOURSELF)在亚马逊发行后不久就成为了销量第一的新书。他的作品曾出现在包括《华尔街日报》(Wall Street Journal)、《纽约观察家报》(New York Observer)、美国科技博客网站(TechCrunch)、《金融时报》(Financial Times)、《雅虎财经》(Yahoo Finance)等主要媒体上。他的博客，JamesAltucher.com网站自2010年推出以来，已经吸引了2000多万读者。他还主持了一个成功的播客，“詹姆斯阿尔图彻秀”，下载量超过3000万。

目录：

简介

- 第一章 你可以的
- 第二章 百分之一规则
- 第三章 10000个实验
- 第四章 成为生活的科学家
- 第五章 挤出时间
- 第六章 培养小技能
- 第七章 加，减，等于
- 第八章 你是谁？你因何而成为你？为何要现在开始？
- 第九章 锻炼我们的“可能”肌肉
- 第十章 学习思想演算
- 第十一章 如何一帧一帧地掌控生活
- 第十二章 找出阴谋的密码（如何判定一个想法的好坏）
- 第十三章 每个人都应该学习的微技能
- 第十四章 50/1法则（如何具备无限的创造性）
- 第十五章 后退两步
- 第十六章 摇摇晃晃不倒
- 第十七章 下线
- 第十八章 成为企业家
- 第十九章 轮辐和车轮（或如何货币化）
- 第二十章 创造10亿美元生意的三种方法
- 第二十一章 并入技术
- 第二十二章 30/150/百万规则
- 第二十三章 如何教导你的孩子（10条拥有美好生活的法则）
- 致谢



中文书名：《支配力的终结：权力游戏与等级制度过时的原因——新视角解读当代领导力》

英文书名：The End of Dominance: Why Power Plays And Hierarchies Are Outmoded——New Perspectives For Contemporary Leadership

德文书名：Das Ende der Dominanz

作者：Brigitte Witzer

出版社：Penguin Random House Verlagsgruppe

代理公司：ANA/ Jackie

页数：288 页

出版时间：2025 年 5 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

颠覆传统的新观点
掌控力不必靠操控、压制或表演欲，
而可以通过共鸣、倾听与情感智慧实现

企业权力至今仍是禁忌话题。人人都知道需要权力来推动事务，却鲜少有人了解如何获取这种组织权力。女性与 Z 世代普遍不愿追逐权力，倾向于专注实质内容而非权力游戏。相对于自恋胜利者心态、强权意志、权谋诡计，和实无必要的拒绝，存在着更行之有效的替代方案。

布里吉特·维策的新作向各层级管理者发出强烈呼吁，需以平等姿态展现社会洞察力与行动效能。管理者可以通过耐心倾听、调动同理心在团队中建立共鸣，从而实现目标。支配力的消亡昭示着新型个人力量的崛起，这种力量将真正推动职业发展、企业进步与经济繁荣。

- 个人优势取代人格障碍——以远见卓识的新权威替代企业高层的自恋型支配力
- 共情式领导——独家呈现作者指导日常实践中的真实案例，本书化繁为简、兼具思想深度与情感共鸣

这是一本写给新时代领导者的行动指南。它不仅为女性和年轻管理者提供新的路径，更为企业文化与职场未来指出一条可持续、可信赖、有温度的方向。

作者简介：



布里吉特·维策（Brigitte Witzer）（1958 年—），教授、高管导师、作家、画家，现居柏林。起初担当出版总监与企业高管，后担任教授，至今已从事高管导师工作逾二十载。2005 年出版的首作《英雄时代已终结》批判传统“英雄式权威”，提出以“后英雄主义管理”作为全新的态度与行



动范式；2015 年《无意识者的独裁》由海涅出版社出版，将独裁解析为隐秘的权威形式，揭示其对社会根深蒂固的影响。新作《支配力的终结》集其思想精粹，构建出契合时代的领导力理念体系。

中文书名：《为什么要听你的，和你一起工作，追随你？优秀领导的三种品质》

英文书名：WHY listen to, work with and follow YOU? The 3 Qualities of True Leaders

作者：Larry Heugh Robertson

出版社：Profile

代理公司：ANA/Jessica

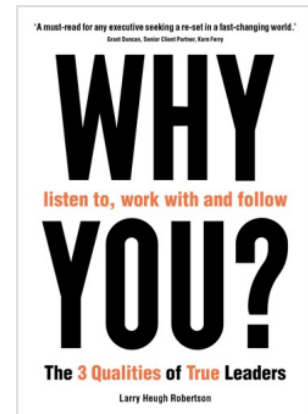
页数：288 页

出版时间：2023 年 11 月

审读资料：电子稿

类型：经管

视频推荐：[《为什么要听你的，和你一起工作，追随你？优秀领导的三种品质》 WHY listen to, work with and follow YOU? The 3 Qualities of True Leaders \(nurnberg.com.cn\)](http://www.nurnberg.com.cn)



内容简介：

对于任何在快速变化的世界中寻求重新定位的高管来说，这是一本必读的书。
—— 光辉国际（Korn Ferry）高级客户合伙人格兰特邓肯（Grant Duncan）

无论你是职业生涯起步，还是已经在董事会中站稳了脚跟，你都不可能靠自己的力量取得成功。你需要他人倾听、接受并与你一起行动。

全球领导力专家拉里·罗伯逊强调，沟通是领导力中最关键但又最不易达到的能力，他提出了真正领导力的三个特质：真实性（AQ）、同理心（EQ）和意向性（IQ）。

这本书中有很多故事、例子和工具，可以帮助你全面提升你的能力，成为一个真正的领导者和更好的人。

拉里根据自己在辅导世界一流高管方面的丰富经验，对当前和潜在的领导者所面临的许多挑战提出了建议：

- 谈判几乎不可能的交易
- 将组织带向巅峰
- 为团队注入活力
- 管理紧张局势
- 赢取持怀疑态度的利益相关者
- 利用多样性的价值
- 建立一个有意义的职业生涯
- 成功地提出想法
- 创造个人遗产



作者简介：

拉里·罗伯逊(Larry Heugh Robertson)于1993年创立了领导力和沟通咨询公司Robertson Burns。他是一个英国人，陆军军官退役后从事广告业，定居澳大利亚，他一直在与一些世界上知名公司的高管合作，包括阿什斯特(Ashurst)、阿斯利康(AstraZeneca)、必和必拓(BHP)、波士顿咨询集团(Boston Consulting Group)、Coutts & Co、富士通(Fujitsu)、高盛(Goldman Sachs)、汇丰(HSBC)、摩根大通(JP Morgan Chase)、普华永道(PwC)、澳洲航空(Qantas)和加拿大皇家银行(The Royal Bank of Canada)。

媒体评价：

“拉里是独一无二的。他为我们世界各地的员工以及我们与客户打交道、赢得和保留客户的方式带来了巨大的变化。这本书展示了他是如何做到的。”

——普华永道全球市场前网络副主席理查德·欧德菲尔德(Richard Oldfield)

“拉里帮助领导者找到他们内心的自信，以真实和开放的态度进行领导。”

——澳都斯有限公司首席执行官凯利·拜尔·罗斯马林(Kelly Bayer Rosemarin)

“这本书充满了直言不讳和无穷的魅力，直视领导者的眼睛，敦促他们做得更大、更勇敢、更好。”

——悉尼大学副校长兼校长马克·斯科特(Mark Scott)

“对所有领导人，包括现任和有抱负的领导人，都是一个有用的工具。”

——先驱和时代周刊集团主席彭妮·福勒(Penny Fowler)

中文书名：《当意义成为新的营销策略：为寻找意义的品牌、组织和人们带来新动力》

英文书名：Meaning is the New Marketing : New impulses for brands, organizations, and people looking for meaning in what they do

德文书名：MEANING IS THE NEW MARKETING

作者：Yousef Hammoudah and Nico Zeh

出版社：Campus

代理公司：ANA/Jackie

页数：256 页

出版时间：2021 年 10 月

类型：经管



视频推荐：[《当意义成为新的营销策略：为寻找意义的品牌、组织和人们带来新动力》MEANING IS THE NEW MARKETING : NEW IMPULSES FOR BRANDS, ORGANIZATIONS, AND PEOPLE LOOKING FOR MEANING IN WHAT THEY DO \(nurnberg.com.cn\)](http://www.nurnberg.com.cn)



内容简介:

与客户坦诚相对地沟通

现在是反思传统营销机制的时候了——它们已经不再奏效。在这个注意力分散的世界里，每隔几分钟就会推出突破性的产品，每一次新的营销焰火表演都注定会在目标观众关注之前熄灭。因此，有效的营销应该更好地关注人及产品为其带来的益处。

令人信服的品牌沟通能与消费者坦诚相对，将他们聚集在篝火旁，共同创造美好的事物。优素福·哈穆达（Yousef Hammoudah）和尼科·泽赫（Nico Zeh）在这本新书中展示的模式提供了一个行动框架，以可持续有效的方法取代陈旧的营销措施。

- 品牌沟通：从烟花到篝火
- 全新的营销和客户沟通视角
- 制定满足当今客户需求的品牌略

作者简介:

优素福·哈穆达(Yousef Hammoudah)和尼科·泽赫(Nico Zeh)是获奖的营销专家。他们最近建立了一个非常成功的阿迪达斯跑步者社区 (*adidas Runners Community*)，将世界各地的运动员聚集在一起。他们共同为各类公司制定可持续和有效的营销策略。

中文书名:《听懂市场:全新经济形势下的风险、难题以及投资机遇》

英文书名: *How to Listen When Markets Speak: Risks, Myths, and Investment Opportunities in a Radically Reshaped Economy*

作者: Lawrence McDonald and James Robinson

出版社: Crown/Currency

代理公司: ANA/Jessica

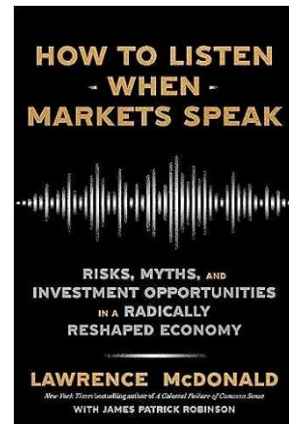
页数: 256 页

出版时间: 2024 年 3 月

审读资料: 电子稿

类型: 经管

版权已授: 繁体中文、韩国、英联邦



#1 Best Seller in Economic Conditions

Best Sellers Rank: #624 in Books (See Top 100 in Books)

#1 in Economic Conditions (Books)

#1 in Money & Monetary Policy (Books)

#1 in Wealth Management (Books)

内容简介:

《纽约时报》畅销书作家、市场风险领域权威专家认为，全球经济巨变将引发数万亿美元的财富迁移，本书梳理了造成这场危机的重大决定，讲解了进行前瞻性投资的新规则。



金融界和政界都还期待着生活能恢复到疫情前的常态，这种幻想实际上是建立在已然过时的理论之上。疫情前的经济体系及运转规则，已经不再适用新的经济形势了。未来十年，通货膨胀、主权和企业债务危机，以及资本从金融资产大量涌入硬资产的情况将不断上演——而几乎没有人做好了准备。

劳伦斯·麦克唐纳（Lawrence McDonald）在担任雷曼兄弟（Lehman Brothers）副总裁时，目睹了该公司因忽视市场预警而最终倒闭，对他而言，这是一次现实世界血淋淋的市场风险教育。他在分析后，确定了二十一个衡量经济状况、识别机会和危险早期信号的指标。在《听懂市场》一书中，麦克唐纳介绍了他独特的预测模型，将过去、现在和未来之间一些出人意料的点联系起来，还介绍了可行的交易想法。读者将了解到：

- 灾难性的美联储政策将如何与日益分散的地缘政治格局发生冲突，致使美国通胀率在未来十年将保持在 3-5% 左右
- 不断增长的能源需求、基础设施投资不足以及俄罗斯与沙特阿拉伯的友好关系将如何让油价保持在历史高位
- 为什么硬资产和稀有矿物（如锂和钴）的表现将优于成长型股票、美国国债和被动投资策略
- 为什么美国可能会失去全球超级大国和世界主要储备货币持有者的地位，并可能被迫削减社会保障、医疗保险和军费开支

《听懂市场》不是鼓吹末日论，而是要让读者更好地理解当下的经济情境，抵制反动叙述和毫无根据的分析，并抓住新的投资策略。

“首先，我们将描绘当前危机的根源，追踪创造 30 年牛市的关键决策、历史事件和独特的经济条件。

然后我们将列出潜在风险，将过去、现在和未来之间令人惊讶的点联系起来。我将公布在《熊市陷阱报告》（Bear Traps Report）中持续完善的系统性风险指标，为大家提供一个领先于看涨和看跌趋势的框架。这样，各位将了解哪些决策可能决定或破坏自己未来的财务状况，以及如何调整投资组合来抵御或利用好即将到来的厄运。”

“我们写这本书不仅是为了唤醒投资者，也是为了弥合专业投资者和散户之间的巨大鸿沟。要想在未来十年生存下去，必须彻底改变投资组合，这本书将帮你做到这一点。我写这本书是为了帮助美国人度过混乱而又充满机遇的未来岁月。”

作者简介：



劳伦斯·麦克唐纳（Lawrence McDonald）是咨询平台 The Bear Traps Report 的创始人，客户遍及 23 个国家，也是华尔街最受尊敬的金融专家之一。他已在媒体上露面 1,400 多次。此前曾担任雷曼兄弟副总裁。



罗宾逊是 The Bear Traps Report 的联合创始人，也是 Robinson Speakers Bureau 的首席执行官。

目录：

介绍

第一章：希望时代的黎明

第二章：美国渡过卢比孔河

第三章：无法偿还的债务

第四章：耀眼的奥巴马一家——以及光芒的消逝

第五章：新华盛顿共识

第六章：化石燃料为绿色草地铺平道路

第七章：被动投资的阴暗面

第八章：泡沫心理学和加密货币狂热

第九章：美元的贬值

第十章：硬资产——未来十年的投资组合

结语

后记

致谢

媒体评价：

“作为一名受雇持怀疑态度的记者，我多年来一直在关注拉里·麦克唐纳对市场的看法。他富有煽动性、充满激情、有时甚至是预言性的见解总是值得深思的，即使(或者尤其)是当你不同意的时候，阅读他的分析常常帮助我更清楚地看清情况。我并不总是与他站在同一阵营，但我欣赏他对价值投资的一贯关注。他的新书对科技炒作、牛市狂热和对软着陆的一厢情愿的想法进行了有力的回击，这是一部发人深省的作品，尤其是在全球时代精神和秩序正在发生深刻变化的时候。”

——吉莲·邵蒂 (Gillian Tett)，[《视角：鸟瞰与虫眼》](#) (*Anthro-Vision*) 一书的作者

“读完《听懂市场》后，我仔细地审视了自己的投资组合。任何在市场中有切身利益的投资

者都需要购买这本书。”

——尼尔·弗格森 (Niall Ferguson)，历史学家，[《货币崛起》](#) (*The Ascent of Money*) 一书的作者

“我无法告诉你我从《听懂市场》中学到了多少。书中的历史观点和见解是每个投资者都知道的。买这本书吧。”

——[马克·库班](#) (Mark Cuban)，制药公司 PBC (Cost Plus Drugs) 创始人，创智赢家 (Shark Tank) 创始人兼长期投资者



“拉里·麦克唐纳渊博的知识、丰富的经验和深刻的见解对我制定投资策略起到了不可估量的作用，《听懂市场》也是如此。我会把它放在桌子边上，随时可以拿来翻阅。我强烈推荐给那些想在动荡时期保护自己财富的人。”

——拉乌尔·帕尔（Raoul Pal），Real Vision 公司首席执行官兼联合创始人

“聪明的人会仔细倾听，并利用他们所听到的不断质疑自己的假设。当涉及到市场及其对我们生活的影响时，事情常常会发生变化，大事也不例外。拉里·麦克唐纳的《听懂市场》对当今关于金融市场未来的辩论做出了令人信服的贡献，对那些已经失去价值的假设提出了挑战。”

——伊恩·布雷默（Ian Bremmer），政治学家、欧亚集团（Eurasia Group）总裁

中文书名：《怨难从命：如何在分化的世界中进行艰难的对话》

英文书名：I Respectfully Disagree : How to Have Difficult Conversations in a Divided World

作者：Justin Jones-Fosu

出版社：Berrett Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica

页数：240 页

出版时间：2024 年 4 月

审读资料：电子稿

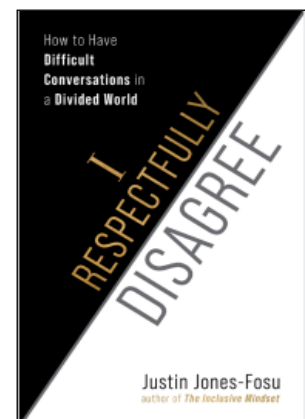
类型：经管

Best Sellers Rank:

#43 in Business Conflict Resolution & Mediation (Books)

#52 in Law Specialties (Books)

#610 in Communication & Social Skills (Books)



内容简介：

世界各地的分歧正在上升，2024 年很可能是一个高峰年。我们正在失去在不被妖魔化的情况下表达不同意见的能力。从工作场所到教室再到餐桌，在任何情况下都迫切需要这本实用且易于理解的指南来进行具有挑战性的对话。这不是在正确的时间说正确的话，而是更深层次的东西。在这本书中，你会发现尊重不同意见的 4 个支柱：专注于学习而不是说教；用好奇心而不是结论来填补空白；找到灰色，而不是黑色或白色；制定你的人性化计划，而不是伤害。但这不是一本沉重的书。每一章都有一幅漫画，贾斯汀·琼斯-福苏以俏皮和富有同情心的语气处理了这个严肃的话题。

例如，他写道：“我越来越有意识地希望尊重他人的观点（除了那些认为在鸡蛋上放番茄酱是错误的.....那里没有尊重的希望）。”本书通篇有大量的例子和练习，是一本及时且易于阅读的手册，可以让你在热情地追求人性的同时不同意某人的意识形态。

对任何有兴趣弥合差异的人都有强烈的吸引力：这本书跨越了行业、环境和情景——琼斯-福苏是一名职场/发展有效指标（DEI）顾问，但书中的第一个例子是两个朋友因为一部电



影而争吵，一个推荐，另一个不喜欢。及时且必要：在美国，分歧如此激烈，以至于 YouGov/Economist 在 2022 年的一项民意调查发现，43% 的美国人认为未来十年“可能”发生内战。

目标客户：试图在团队成员之间建立更好的沟通和凝聚力，并且可能抵制更正式或政治化的方法的中层管理人员，他们正在寻找更容易获得的工具和资源来接触不情愿的 DEI 工作者的团队成员。从事文化和沟通工作的行政领导。人力资源和培训专业人员正在寻找对读者友好的 DEI 材料。寻求化解课堂冲突的教师和教育工作者。有兴趣接触他们不同意的人的普通读者（比如你的叔叔，他是一个阴谋论者）。

实用、可操作且易于阅读：这本书概述了一个易于掌握的 4 步行动计划，包括幽默的插图，并以一种非常对话和轻松的风格写作。对抗拒 DEI 的人的 DEI：企业界有很多人抵制 DEI 培训——这本书提供了一种接近 DEI 的新方法，不再强调是什么让我们分裂，而是更多地强调什么能让我们团结在一起。新星作者：贾斯汀·琼斯-福苏（Justin Jones-Fosu）是 Work.Meaningful 的创始人兼首席执行官。他是前两本书的作者，以及美国国家公共电台(NPR)的“关键点”节目的前撰稿人。

强大的业务联系：贾斯汀·琼斯-福苏（Justin Jones-Fosu）每年演讲超过 50 次，并与联合汽车金融公司，约翰迪尔公司，梅赛德斯奔驰，福特家庭基金会，丰田北美，哈特福德等组织合作。

作者简介：

贾斯汀·琼斯-福苏（Justin Jones-Fosu）是 Work.Meaningful 的首席执行官，该公司于 16 年前创立，专注于工作场所敬业度以及多样性和包容性。他每年与 10,000 至 20,000 人交谈并培训。他是前电台主持人，也是美国国家公共电台(NPR)的“关键点”节目的前工作场所撰稿人，并以脚踏实地、幽默的方式与广泛的人建立联系的能力而闻名。他是《包容性心态》（*The Inclusive Mindset*）和《你为什么现在很重要》（*Your WHY Matters Now*）的作者。

媒体评价：

“这本书是一本必读的书，尤其是对于寻求有目的见解的组织领导者来说。”
——Calvin Banks, Pyramid Global Hospitality 人力发展和文化高级副总裁

“琼斯-福苏的工作不仅呼吁领导者更好地与团队沟通，而且呼吁普通人对他们不同意的人人性化。”
——塞·韦克曼，《纽约时报》畅销书《基于现实的职场规则》作者

“贾斯汀的书是一本令人惊叹的书，应该是任何组织领导图书馆的主要读物。我很高兴能把我从阅读这本书中学到的东西付诸行动！”
——托比·阿特金森，加州大学 DEI 和管理项目全国主任



中文书名：文化的力量：让价值观在工作中焕发生机

英文书名：THE POWER OF CULTURE: Bringing values to life at work

作者：Laura Hamill

出版社：Profile

代理公司：ANA/Jessica

页数：240 页

出版时间：2024 年 10 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

为什么组织需要对其文化采取积极主动的态度，以及如何做到这一点

无论文化是否发挥作用，我们都要承认，所有组织都有自己的文化。

如果方法得当，文化可以成为积极力量，否则会适得其反，损害组织的绩效和声誉。

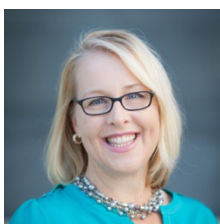
总之，文化很重要。

不过，要理解和掌握文化的精髓却是一件棘手的事情。《文化的力量》一书直面这一问题，探讨了什么是文化、文化为何重要、文化如何与战略和价值观保持一致，以及如何理解文化、改变文化并将文化变为现实。

本书通过真实的故事和事例，以作者的“意向文化圈”（Intentional Culture Circle）理念为指导，希望能够帮助每个人在工作中更好地认识文化，以及寻找机会让文化更好地发挥作用。

- 以新颖、通俗易懂的方式讲述许多人都难以理解的复杂话题。
- 帮助人们摆脱企业网站上的空洞说教，建立真正行之有效的积极文化。
- 本书融合了企业管理和人类心理学，提供了大量实用的提示和窍门，以及在不同行业、地域和组织规模中的实际应用。

作者简介：



劳拉·哈米尔（Laura Hamill）是一名组织心理学家，专注于科学与人力资源的交叉，其研究主要围绕员工幸福感、员工敬业度和组织文化展开，还非常关注创造良好工作环境。劳拉曾任微软公司人力总监，是 Limeade 公司创始人之一，目前是公司巴黎凤凰集团（Paris Phoenix Group）的老板并担任顾问，为企业提供文化方面的建议。她还是 Happy at Work 播客的主持人。她与家人目前住在华盛顿。



中文书名：《恢复理智：唤醒自己和组织的慷慨、创造力与善意》

英文书名：RESTORING SANITY: Practices to Awaken Generosity, Creativity, and Kindness in Ourselves and Our Organizations

作者：Margaret J. Wheatley

出版社：Berrett-Koehler Publishers

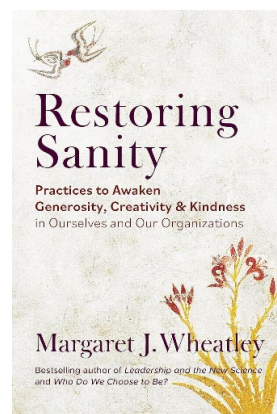
代理公司：ANA/Jessica

页数：168 页

出版时间：2024 年 3 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

恢复理智是一种怎样的体验？以充满创造力和慷慨的方式重新携手合作，会带来怎样的感受？当我们以好奇而非评判的心态与他人相处，会让我们感受到怎样的自在与舒适？当我们共同探索未知的可能性，而非在冲突和分歧中退缩，又会为我们带来怎样的启迪与成长？当我们与他人愉快地合作，会让我们体验到怎样的和谐与快乐？

在过去的 50 年里，我有幸与全球各地的领导者们紧密合作。我敢保证，领导工作从未像现在这样困难过，但这不是我们的错。我们一直是优秀的、富有爱心的领导者，我们赋予员工权力、鼓励员工参与，带领他们共同进行有意义、有成效的工作。但现在，我们面临的外部环境变化远超出我们的控制范围，各种变革以惊人的速度在全球范围内蔓延。

气候灾难和人为灾难共同带来的强劲风暴已经来临。作为致力于推动事业发展和保护人民福祉的领导者，面对这场无情的海啸，我们该如何应对呢？我想满怀信心地告诉你我的答案：

我们需要唤醒人类的精神力量来恢复理智。为了实现这一目标，我们必须开展领导生涯中最具挑战也最有意义的工作——创建“理智之岛”。

人们渴望从事有意义的事情，因此组建了健康的社群，“理智之岛”则是一份礼物，是他们的精神寄托，它为人民的这一愿望提供了可能性和庇护所。它的存在需要那些理智且坚信人性慷慨、创造力与善意的领导者们的引导与支持。它使自己成为一座孤岛，保护人们免受压迫并否定人类精神的破坏性力量、政策和行为的影响。即使我们周围的世界发生了翻天覆地的变化，我们总能看到一些行为正在鼓舞人心，为这个时代注入希望与力量。

作者简介：



玛格丽特·惠特利（Margaret J. Wheatley）自 1973 年以来一直担任顾问和演讲者，与几乎所有类型的组织和人员合作过。她是柏卡纳研究所（Berkana Institute）的联合创始人和名誉总裁，该研究所成立于 1991 年，是一家全球性非营利组织。她曾在马萨诸塞州剑桥学院（Cambridge College）和杨百翰大学（Brigham Young University）万豪管理学院两所院校担任全职研究生管理教师。她著有九本书。



中文书名：《如何建立可盈利的演讲事业：让演讲事业更上一层楼的 21 个技巧》

英文书名：How To Build A Profitable Speaking Business: 21 Tips for Taking Your Speaking Business to the Next Level

作者：Bret Ridgway

出版社：Morgan James Publishing

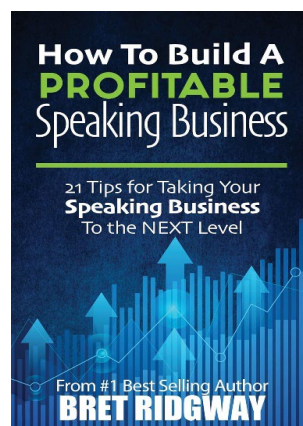
代理公司：Waterside/ANA/Jessica

页数：136 页

出版时间：2023 年 10 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

对于任何想要进入公共演讲领域，与世界分享他们的信息的人来说，《如何建立可盈利的演讲事业》将是一个宝贵的资源——尤其是对于那些刚进入这个行业的人来说。

如果你是一位成功企业的企业主或企业家，那么你无疑在此过程中学到了很多東西。

现在你有了想要与世界分享的信息，成为一名公众演说家可能是你的目标.....而且，如果你可以围绕你的信息建立有利可图的业务，那就更好了。

然而，如果你真的想成功，关于演讲行业的运作方式，你需要了解的还有很多。你不会想让学校里的困难成为你的老师。

拥有 25 年公开演讲经验的资深人士布雷特·里奇韦（Bret Ridgway）热衷于培训和指导他人进行公开演讲并建立他们的平台。里奇韦在《如何建立可盈利的演讲事业》中弥合了有效演讲者和成功企业家之间的差距。读者将在这本来自业内人士的最新公开演讲指南中发现需要避免的常见公开演讲错误、应用技巧以及丰富的知识。

从他独特的幕后视角，管理 150 多个互联网和信息营销会议的后台销售表，到处理行业中一些知名人士的产品履行，布雷特见证了这一切。他看到了演讲行业的好、坏和丑陋。

他已经看到了什么对演讲者有效，什么对演讲者无效。他看到了他们所犯的错误，有时甚至高达数十万美元！

作者简介：



布雷特·里奇韦（Bret Ridgway）撰写了七本关于商业和作者身份的书籍，热衷于与演讲者、作家和信息营销人员合作。作为演讲行业 25 年的资深人士，他是播客、虚拟峰会和会议的常客，并与业内一些知名人士合作。他目前居住在印第安纳州的特雷霍特。



媒体评价：

“在业务开发行业，我们谁都不能犯这样的错误，即与那些令人眼花缭乱但不交付的知名‘专家’分享我们的舞台。我们的受众需要实质内容、完整性和操作方法信息。任何不足之处对他们来说都是不公平的，也是我们声誉的污点。我学会了一丝不苟地选择谁上我的舞台，这就是为什么我总是对布雷特·里奇韦说‘是’。布雷特在我的活动中产生了深远的影响。他对这个行业的了解很深，他的道德规范是坚定不移的，我的观众总是欣赏他愿意在离开舞台时加倍努力提供实用的建议。我热情地向任何只要求为他们所服务的人提供最好的活动发起人推荐布雷特。”

——温迪·利普顿-迪布纳（Wendy Lipton-Dibner），“专业影响公司”的总裁兼首席执行官

“认识布雷特近 30 年了，我可以向你保证，布雷特对演讲行业有深入的了解。他拥有许多业内人士未曾见过的优势。本书中分享的 21 个信息技巧是纯金的，这些信息是从他在演讲行业的敏锐观察和他自己出版的作者中挑选出来的。”

——弗兰克·迪尔杜夫（Frank Deardurff）

“任何渴望成为成功演讲者的人都绝对需要阅读这本书。它具有高度的可读性，高度实用，可以节省你的时间和金钱。这是纯金的：来自演讲业务各个方面的 21 块无价之宝。”

——玛格丽特·温特斯博士（Dr. Margaret Winters）

中文书名：《母亲的管理之道：从妈妈的智慧中汲取领导经验》

英文书名：MANAGE LIKE A MOTHER: Leadership Lessons

Drawn from the Wisdom of Mom

作者：Valerie Cockerell

出版社：Morgan James Publishing

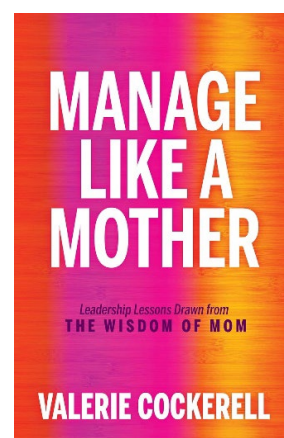
代理公司：Waterside/ANA/Jessica

页数：274 页

出版时间：2023 年 10 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

领导力不一定很复杂。母亲们在实践自己严肃的领导形式时一直都知道这一点。

在《母亲的管理之道》一书中，瓦莱丽·科克雷尔（Valerie Cockerell）为任何寻求成为有效领导者的人分享了常识性原则。她解释了如何抚养孩子、培养他们的成长、像母亲一样多任务处理、处理冲突、与青少年打交道以及成为伟大的榜样，这些都是领导者可以轻松应用于其专业工作环境的一些基本技能，并取得了成功。

商务人士只需回顾自己的童年，就能知道什么行得通，什么行不通。在《母亲的管理之道》中，领导者将学习如何应用母亲的最佳实践为任何组织带来最佳结果。



“女性是天生的领导者。女人在家里做的事情，她们很自然地做，因为这是她们的母性本能……”——瓦莱丽·科克雷尔

瓦莱丽解释说，母亲和领导者一样，必须适应，在工作中学习，并不断为亲人争取最好的结果。这本书深入探讨了从母亲身上学到的经验教训，以及如何将这些经验应用于商业世界。

就像做母亲没有完美的剧本一样，领导者经常面临独特的挑战，这些挑战无法通过简单的一步一步的指导来解决。这需要愿意在工作中学习。毫无疑问，母亲和领导者知道适应、敏捷以及不断学习和成长的意愿的价值。好母亲和领导者似乎总是准备好面对即将到来的挑战。

母亲和领导者一样，希望看到自己的孩子成功，比自己更快乐。同样，成功的领导者旨在赋予周围的人权力，使他们自己成为伟大的领导者，从而产生持续的积极连锁反应。就像没有两个孩子有完全相同的母亲一样，领导者也会进化和适应。每个人和每种情况都会带来新的成长和改进机会。

请务必阅读这本书，了解瓦莱丽·科克雷尔（Valerie Cockrell）对像母亲一样管理意味着什么看法。你将如何利用这些经验来改变你的领导方法？

作者简介：



瓦莱丽·科克雷尔（Valerie Cockrell）是一位法裔美国人，前迪士尼领导人，曾是巴黎迪士尼乐园开幕团队的一员。她在佛罗里达州奥兰多的沃尔特迪斯尼世界追求她的职业生涯，并为迪斯尼学院的项目提供便利。她现在是全球组织的领导力和客户服务卓越顾问。如今，她是三个孩子的骄傲母亲，住在科罗拉多州博尔德附近。

中文书名：《更强领导力：包容的变革力量》

英文书名：LEAD BIGGER: The Transformative Power of Inclusion

作者：Anne Chow

出版社：S&S

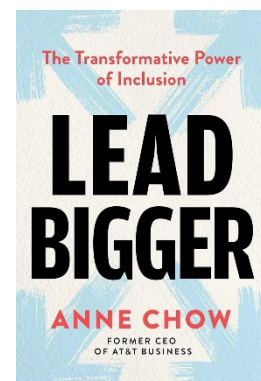
代理公司：ANA/ Jessica

页数：256 页

出版时间：2024 年 9 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

美国电话电报公司（AT&T）商业部门前首席执行官安妮·周（Anne Chow）从三十多年的经验中汲取养分，分享了如何利用超越发展指数的包容性来提升领导工作、员工队伍和工作场所，从而实现更强的领导力。



几代人以来，每当需要创新和发展时，人们一直被告知要“想得更远”，现在应该是“领导得更远”的时候了。

在这个相互联系日益紧密却又两极分化的世界里，“包容”已被过度政治化，并被狭隘地圈定在性别和种族问题中。因此，亟需新的包容性领导方法，超越 DEI，利用其力量促进创新和增长。在《更强领导力》一书中，安妮·周（Anne Chow）将包容性重新定义为一种必要的领导能力，即拓展视角，从而在领导工作、员工队伍和工作场所中取得更大的成效。

安妮是美国电话电报公司（AT&T）前首席执行官，是该公司一百四十多年历史上第一位担任首席执行官的有色人种女性。安妮利用她在组织变革方面的专业知识，教导者如何创建一个充满活力的环境，让领导和所领导的公司与之交往的每个人，以及希望与之交往的人，都参与进来，同时适应不断变化的世界。本书提供了拓展包容性领导技能的必要工具，包括提示、策略，以及领导力远见卓识的斯坦利·麦克里斯特尔将军（General Stanley McChrystal）、阿里安娜·赫芬顿（Arianna Huffington）和亚当·格兰特（Adam Grant）等人的丰富见解。

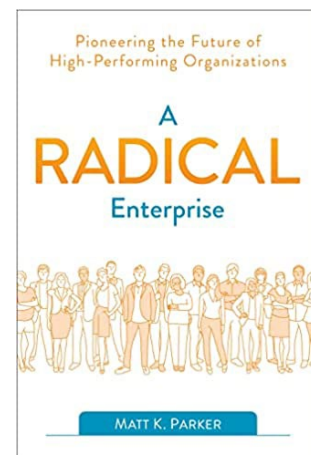
安妮揭示了商业世界的地震式转变，即随着技术颠覆了人们所熟知的工作方式，需要一种更加人性化的方法。致力于推进重要的工作，吸引充满活力的员工，培养敏捷的工作环境，准备好“更强领导力”吧！

作者简介：



安妮·周（Anne Chow）于2019年9月被任命为AT&T业务部首席执行官，成为担任该职位的首位女性，也是AT&T历史上首位有色人种女性首席执行官。她领导着35000多名员工，共同为全球300万企业客户提供服务。安妮目前是富兰克林柯维董事会的首席董事，并在3M董事会任职。安妮是美国西北大学凯洛格管理学院的高级研究员和兼职教授，也是《领导者无意识偏见指南》（*The Leader's Guide to Unconscious Bias*）一书的合著者。她居住在达拉斯-沃斯堡地区，积极支持当地和全国性的众多组织。

中文书名：《全新企业模式：开创高性能企业的未来》
英文书名：A Radical Enterprise: Pioneering the Future of High-Performing Organizations
作者：Matt K. Parker
出版社：IT Revolution Press
代理公司：UTA/ANA/Jessica
出版时间：2022年2月
页数：192页
审读资料：电子稿
类型：经管





内容简介:

世界上发展最快和最有竞争力的企业是没有官僚主义，没有老板，甚至没有废话的。

你储藏室里的番茄酱，你衣柜里的雨衣，以及你客厅里的电视机，这些产品都有什么共同点？它们很可能是由一些团队生产的——在这些团队中，工作人员基于生产的内部动机分配工作。在这样的公司里，即使没有老板的凝聚力，员工也能自我管理，即使没有领导的把控，团队也可以推出新产品并进行风险投资。

这些企业代表了一种全新的、彻底的合作型公司。科学家和研究人员发现，在几乎所有的财务指标上占优势的先进的企业都展现出更强的竞争力。与传统的企业竞争对手相比，这些企业占有更多的市场份额，拥有更强的创新能力，并享有更高的客户满意度，同时他们的员工也更敬业，更忠诚，更积极。

在这本开创性的书中，技术思想领袖和组织架构专家麦特·K·帕尔克剖析了先进的协作组织赖以发展的反直觉原则和实践方法。通过结合组织科学、社会学和心理学的最新研究成果，他阐明了合作组织为了成功必须遵守的四个必要条件：团队自治、管理下放、永不满足和直面弱点。

世界各地数以百万计的工人正在命令与控制文化的重压下崩溃。改变迫在眉睫。快跟随本书发现伙伴关系和平等的革命性转变将为企业带来的经济优势。

作者简介:



麦特·K·帕尔克 (Matt K. Parker) 是一位作家、演说家、研究员和程序员。在过去的20年里，他在软件行业扮演了多种角色，包括开发人员、经理、总监和全球工程主管等。过去十年来，他一直专注于超迭代软件实践，目前正在钻研先进协作软件制造商的经验。他与妻子和三个孩子住在康涅狄格州的一个小村庄。你可以访问他的网站联系他 (<http://www.mattkparker.com/>)。

中文书名:《相信我.: 为什么信任是工作的未来》

英文书名: Trust Me. Why Trust Is the Future of Work

德文书名: Trust me. Warum Vertrauen die Zukunft der Arbeit ist

作者: Karin Lausch

出版社: Haufe-Lexware

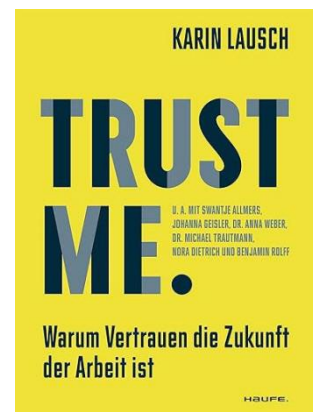
代理公司: ANA/Jackie

页数: 216 页

出版时间: 2023 年

审读资料: 电子稿

类型: 经管





内容简介:

信任是公司未来的基石

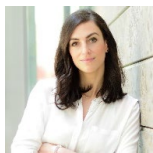
信任是心理安全的基础，是团队勇于创新的动力。那么，在信任基础薄弱的情况下，要如何建立并增强信任感呢？

这是卡琳·劳施（Karin Lausch）在本书中回答的众多问题之一。卡琳·劳施深度解释了为什么应对未来工作世界的挑战迫切需要信任。她还厘清了日常工作中具有破坏性的模式和过时的思维方式，并展示了如何更好地开展工作。卡琳·劳施借当下的热门话题，如技术工人短缺、大流行病、新型工作方式以及需要管理的大量会议和信息，解释了为什么信任是解决当前诸多问题的答案。

本书目录:

原始信任与人的形象 - 个人品牌与企业影响力 - 熟练工人的短缺 - 完美主义、心理安全、学习文化 - 意义与自我效能 - 信念的飞跃 - 彻底的透明与诚实 - 新领导力与情商

作者简介:



作者卡琳·劳施（Karin Lausch）是一位领导力专家和高管教练。13 年来，她一直在帮助管理人员发展和解决各种领导力问题。她倡导新型工作方式和更人性化的工作生活模式，致力于为团队发展和潜力提升提供支持。

中文书名:《无畏领导: 关怀, 勇气, 不墨守成规》

英文书名: THE AUDACITY SPECTRUM: Leading with Care, Courage and Non-Conformity

作者: Alina Addison

出版社: Profile

代理公司: ANA/Jessica

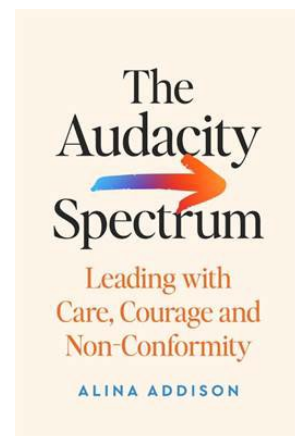
页数: 288 页

出版时间: 2024 年 8 月

审读资料: 电子稿

类型: 经管

视频推荐: [《无畏领导: 关怀, 勇气, 不墨守成规》THE AUDACITY SPECTRUM: Leading with Care, Courage and Non-Conformity \(nurnberg.com.cn\)](https://www.nurnberg.com.cn)



内容简介:

最成功的领导者有一个共同点: 无畏。

担任领导需要勇气。大胆的行动、鼓舞人心的愿景和真诚需要非凡的勇气。然而，我们往往行事谨慎，努力适应，而不是脱颖而出。如果我们不再害怕风险，而是开始谈论关怀呢？



我们每个人都非常关心一些事情——无论是一个目标、一个人还是一种信仰——所以勇气来得很容易。

这是《无畏领导》的核心。这本书是一本转型指南，教你如何找到关怀、勇气和胆识，让你在工作 and 生活中充分展现自我。在这个强有力的新愿景中，艾琳娜·艾迪森 (Alina Addison) ——一位先锋企业领导者，情商专家和教练，一个患有自闭症的儿子的母亲——结合个人经验和深入的研究，提出了大胆领导的八个基本原则。这本书充满了实用的工具和独特的见解，将帮助读者了解是什么让他们与众不同，如何激励他人，敢于创造他们真正渴望的生活和事业。

作者简介：



艾琳娜·艾迪森 (Alina Addison) 是 Adaptaa 的创始人，这是一家高管培训和领导力发展公司。她是一位经过认证的情商教练，拥有 20 多年的商业和领导经验。此前，她是罗斯柴尔德 (Rothschild) 的总经理和交易主管。她是几个慈善机构的董事会成员，并管理着她 2004 年在特兰西瓦尼亚 (Transylvania) 创立的一家酒店。

中文书名：《让人难忘的老板：如何赢得下属的忠心和尊重 - 新版》

英文书名：The Boss I'll Never Forget :How to win your colleagues'

loyalty and respect Updated edition

德文书名：Der Chef, den ich nie vergessen werde: Wie Sie Loyalität und Respekt Ihrer Mitarbeiter gewinnen

作者：Alexander Groth

出版社：Campus

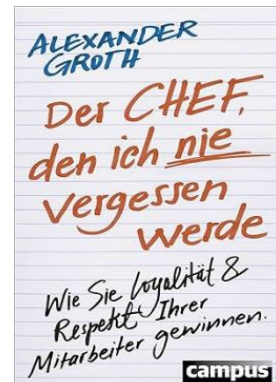
代理公司：ANA/Jackie

出版时间：2023 年 10 月

页数：240 页

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

用个人魅力为领导力添彩。

大多数优秀管理者都有一个共同点：个性鲜明。亚历山大-格罗斯在这本全新修订的书中，介绍了管理者如何培养强烈的个人特质，以谦逊、接纳和信任的态度领导他人，而不仅仅是为了优化职业生涯。只有具备了相应品质，管理者才能在企业中大显身手，赢得员工的心。

- 企业领导者的权威著作
- 已售出约 40,000 本
- 全新修订版



作者简介：



亚历山大-格罗斯 (Alexander Groth) 是一位领导力专家和专业演讲人。他是斯图加特大学硕士课程领导力模块的负责人，也是曼海姆大学工商管理系变革管理专业的客座讲师。他的客户多是跨过企业的高层管理人员。

中文书名：《以偏见的速度思考：如何改变无意识的筛选过滤》

英文书名：THINKING AT THE SPEED OF BIAS: How to Shift Our Unconscious Filters

作者：Sara Taylor

出版社：Berrett-Koehler Publishers

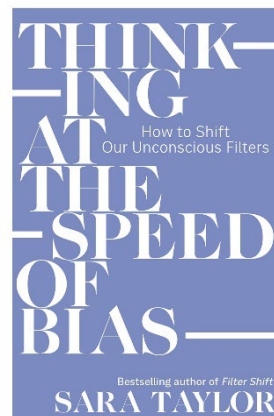
代理公司：ANA/Jessica

页数：192 页

出版时间：2024 年 7 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

在两极化世界中克服无意识偏见的实用指南。
学会识别自己的无意识偏见，尝试作出积极的改变。

备受尊敬的 DEI 专家萨拉·泰勒 (Sara Taylor) 为我们带来了一本实用指南，告诉我们如何在瞬息万变的世界中克服无意识偏见，促进真正的公平。通过贴近生活的例子和实用的策略，读者可以学会有意识地放慢自己的思考过程，并意识到自己在各种情况下的筛选过滤。泰勒鼓励读者质疑自己的假定臆断，不断询问自己：“我所想的真的是对的吗？”以及“我为什么会做出这样的反应？”

本书强调了建立一套明确的能力、技能和策略以应对无意识偏见的重要性。通过培养具有文化意识的心态，并使用一种共同的、整体的语言来讨论这些问题，读者可以获得在家庭和职场中理解、讨论和实施变革的工具。这种方法避免了指责或羞辱，使每个人都能接受并借此增强自身能力。

这本书的见解不仅限于个人；它还展示了组织如何提升文化能力，以改造他们的结构和系统。怀揣着强烈的愿望，读者有能力改变现状，为所有人创造一个更加公平公正的世界。

营销亮点：

- **该主题对领导者和管理者意义重大：**领导者和管理者每天都要与许多不同的人打交道，他们更有可能通过无意识的偏见来影响周围的人。本书将帮助读者认识并改变这些根深蒂固的观念。



- **受众广泛：**本书将是一本实用的工具书，可在各类组织的 DEI 计划和文化变革计划中提供给所有员工和管理人员群体。
- **资深作家：**萨拉·泰勒从事 DEI 专业工作已有 35 年，在过去的 21 年中，她一直领导着自己创办的一家颇具规模的 DEI 培训公司 deepSEE Consulting。她尤其擅长将文化胜任力的理论和实践与无意识偏见的影响和后果联系起来，而这正是本书的核心观点。
- **广泛的市场营销：**萨拉·泰勒每年就本书的主题进行演讲和培训超过 100 次，本书出版后将成为她的核心资源。她还将聘请一家专业的宣传公司为本书的推广提供支持。
- **组织支持：**许多组织，包括 deepSEE Consulting 的数十家客户，都将大量购买本书，用于他们的培训和组织变革项目，作者的前作《过滤转换》(Filter Shift) 也是如此。

营销渠道：

- 萨拉的公司计划聘请一名公关人员支持推广工作。
- 萨拉的公司 deepSEE Consulting 将在为企业、学术界和政府客户提供的培训项目的过程中使用这本书。这种方法帮助其前作《过滤转换》卖出了 14000 多本。
- 作者每年要发表 100 多次演讲，并将利用这些活动来推广和销售这本书。
- 她积极参与职场包容性论坛 (Forum on Workplace Inclusion) 和其他发展与创新论坛。她在美国人力资源管理协会 (SHRM) 中也非常活跃，经常在全国性和地区性的 SHRM 会议上发言。她将利用这些关系来推销这本书。
- 在 BK 网站：bkconnection.com 和社交媒体平台 (包括 LinkedIn、Facebook、Twitter 和 Instagram) 上进行推广。
- 向 Berrett-Koehler 电子邮件列表中的 22000 名联系人推广。

目标读者：

- 自上而下培养文化胜任力的企业和机构领导者
- 作者 Filter Shift Learn/Act 系列课程和培训的参与者
- DEI 专业人员
- 学术界及其他对 DEI 主题感兴趣的人士

作者简介：



萨拉·泰勒 (Sara Taylor) 是全国知名的演讲家和顾问，专门从事领导力和多元化方面的工作。作为文化胜任力领域的思想领袖，萨拉备受追捧。她拥有明尼苏达大学多元化和组织发展硕士学位，在创立自己的公司 deepSEE Consulting 之前，她曾担任明尼苏达州拉姆西县 (Ramsey County) 多元化主任，以及明尼苏达大学领导力和多元化专家。她和丈夫米格尔 (Miguel) 有四个孩子，居住在明尼苏达州圣保罗市外。



媒体评价：

“很多人都在谈论偏见，但这本书为我们提供了挑战偏见的实用工具。这正是每个人和每个职场中都需要！”

——杰奎琳·威廉姆斯-罗尔（Jacqueline Williams-Roll），通用磨坊公司首席人力资源官

“在这部作品中，泰勒不仅仅揭露了隐性偏见的影响，她还提供了一些具体的工具，使个人和机构能够超越偏见，创造健康、包容的文化。”

——克里斯托弗·曼宁（Christopher E. Manning），南加州大学首席包容性与多元化官

“这本书通过故事和自省问题具体论述的变革性概念影响了我的思维、我的发展和我的领导力。”

——佩妮·惠勒（Penny Wheeler），已退休的明尼苏达大学执政官、Allina Health 首席执行官、医学博士

中文书名：《能动性的力量》

英文书名：THE POWER OF AGENCY

作者：Frederick A. Miller and Judith H. Katz

出版社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica

页数：168 页

出版时间：2024 年 11 月

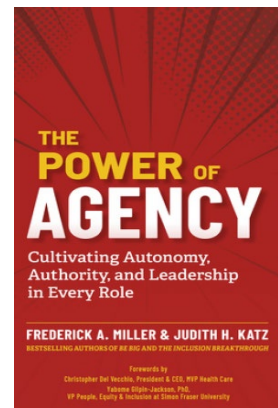
审读资料：电子稿

类型：经管

亚马逊畅销书排名：

#71 in Occupational & Organizational Popular Psychology

#118 in Business & Organizational Learning



内容简介：

掌握自己的工作主导权，在组织中释放能动性的力量！

组织发展专家米勒（Miller）和卡茨（Katz）揭示了能动性的重要性，并就如何实现这一点提出了切实可行的建议，以帮助员工获得必要的权力、影响力和发言权，从而真正在工作中脱颖而出。

随着越来越多的知识型员工进入职场，许多人正在被传统的员工与管理者关系所束缚，这种关系限制了他们在工作中的贡献和参与度，使他们无法全身心地投入工作。而在一个不断变化、竞争激烈的工作环境中，组织必须不断发展，才能满足员工的需求，否则就会面临绩效下降和人才流失的问题。



解决方案是什么？让您的员工在职场中充分发挥个人能动性。本书通过一个实用的路线图，强调了建立更高能动性文化的常见陷阱和所需的实际步骤，将为个人、团队、经理和领导者提供具体的方法来明确他们当前的能动性水平，并确定他们可以采取的行动，以发挥更大的能动性。

营销亮点：

- **吸引知识型工作者：**本书的读者对象是：（1）希望在日常工作中发挥更大能动性的个人；（2）希望提高自身能动性和下属能动性的经理和主管；（3）希望在组织中发挥更大能动性的领导者、顾问、生涯发展专业人士和其他人士。
- **现代工作文化所需的主题：**在竞争日益激烈的商业世界中，人们在如何找到工作方面拥有更多的个人能动性。本书让组织能够利用这种能动性来留住员工，并与员工建立更好的联系。
- **易读性和独特性：**同类书籍更偏重学术，或讨论职场之外的个人能动性。本书的独特定位是针对更多普通读者，介绍能动性如何在组织中发挥作用。
- **经验丰富的畅销书作者：**米勒和卡茨各自在组织发展领域拥有 50 多年的思想领袖经验，他们之前出版的四本 BK 书籍的总销量超过 10 万册。
- **积极的营销者：**作者将通过他们的培训和研讨会、会议演讲、网络研讨会、博客、电子邮件活动、社交媒体、他们的网站以及预购活动来营销这本书。

营销渠道：

- 作者将在 ATD 等专业会议上介绍本书主题
- 作者将利用涵盖 3500 多人的电子邮件名单组织预购活动，并参与播客和网络研讨会
- 结合作者演讲进行宣传
- 企业和组织销售
- 在 BK 网站：bkconnection.com 和社交媒体平台（包括 LinkedIn、Facebook、Twitter 和 Instagram）上进行推广
- 向 Berrett-Koehler 电子邮件列表中的 22000 名联系人进行推广

目标读者：

- 米勒和卡茨前几本书的读者
- 希望更好地支持组织能动性和自主文化的领导、经理和主管
- 希望在工作中获得更多能动性和自主权的职场自助书籍读者

作者简介：



弗雷德里克·米勒（Fred Miller）和朱迪斯·卡茨（Judith Katz）是多元化、公平和包容性领域的先驱和顶尖专家，已有 30 多年的从业经验。他们还是组织发展和培训与发展领域的资深专



家。弗雷德里克获得过十多个奖项，包括“变革之风奖”（Winds of Change Award, Forum on Workplace Inclusion 的最高奖项）和“组织发展网络终身成就奖”（OD Network Lifetime Achievement Award）。朱迪斯也获得过许多奖项，包括“组织发展网络终身成就奖”。他们是四本 BK 书籍的共同作者，分别为：《包容性突破》（*The Inclusion Breakthrough*）、《大展宏图》（*Be BIG*）、《打开团队合作之门》（*Opening Doors to Teamwork and Collaboration*）和《安全翱翔》（*Safe Enough to Soar*）。

媒体评价：

“感受到能动性力量的员工会更有效率、更投入、更有创造力、更有成就感。这本书为营造这样的环境和实现这些目标提供了一条清晰的路径。”

——里奇·杜威（Rich Dewey），纽约独立系统运营商（New York Independent System Operator）首席执行官

“这是一本关于如何通过承认每个人的声音和贡献来共同创造更大自主权的优质书籍。”
——苏什玛·夏尔马（Sushma Sharma），印度 Resonate Consulting 首席执行官

“《能动性的力量》提炼了弗雷德和朱迪斯近 100 年的综合经验，为希望创建高度参与和投入文化的领导者提供支持。”

——格瓦斯·布什（Gervase Bushe）和鲍勃·马沙克（Bob Marshak），Bushe-Marshak Institute 创始人

“在我们努力应对不断变化的工作环境，以及需要相信他人有能力利用自己的才能实现我们企业的目标时，能动性是必不可少的。”

——温迪·威廉姆斯（Wendi Williams），美国菲尔丁研究生院教务长兼高级副校长

《能动性的力量》

前言——克里斯托弗·德尔维乔撰

前言——雅博梅·吉尔平-杰克逊博士撰

序言

第一部分：能动性如何在组织中发挥作用

第 1 章 能动性的重要性论证

第 2 章 能动性实践……五年后的同一组织

第 3 章 什么是能动性？

第二部分：在组织中释放能动性的十个步骤：概述

第 4 章 步骤 1-3：了解变革的需求

第 5 章 步骤 4-5：初步定位

第 6 章 步骤 6-8：实施变革过程

第 7 章 步骤 9-10：持续改进

第三部分：培养每个角色的能动性

第 8 章 个人的能动性

第 9 章 团队的能动性：我们同舟共济

第 10 章 经理和主管：在每个角色中培养能动性



第 11 章 高层领导者的变革之路
第 12 章 人力资源体系与管理实践
结论 应从何处着手？未来有哪些期待？
注释
能动性资源：评估工具
A. 个人
B. 团队
C. 经理和主管
D. 高层领导者
E. 人力资源体系与管理实践
致谢
索引
关于作者

中文书名：《具有文化意识的董事会：让董事会发挥影响力》
英文书名：THE CULTURALLY CONSCIOUS BOARD: Setting
the Boardroom Table for Impact

作 者：Jennifer M. Jukanovich and Russell W. West

出 版 社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica

页 数：192 页

出版时间：2024 年 9 月

审读资料：电子稿

类 型：经管

亚马逊畅销书排名：

#95 in Business Diversity & Inclusion

#178 in Corporate Governance



内容简介：

为初入非营利组织和小型企业董事会世界的变革者提供权威介绍。

打破董事会乏味的行政管理和被动参与的现状，为有意义的社会变革和组织影响力做出贡献。本书作者朱卡诺维奇（Jukanovich）和韦斯特（West）为新晋董事会成员提供了必要的思维方式和策略，帮助他们将其所领导的组织变得卓尔不群。

如今，我们比以往任何时候都更需要有使命感、社会责任感和变革精神的组织。而领导这些组织的董事会必须与利益相关者的文化保持一致。但是，他们往往因为决策效率低下和缺乏信任而裹足不前。

本书深入剖析了成功董事会的关键要素及其实现路径。从吸纳多元化人才到通过问责制建立信任，您将掌握必要的工具和实用的技巧，有效推动董事会变革。



营销亮点:

- **吸引变革者:** 这本书适合初入非营利组织和小型企业董事会的读者, 尽量避免使用其他董事会书籍中的专业术语。
- **巨大需求:** 小型非营利组织或新成立企业的董事会成员数以百万计, 但这些人却缺乏培训或支持, 无法改变现状。
- **可靠的模式:** 作者利用本书中的原则培训了 3000 多名董事会成员, 每年还举办 1000 多场培训。这种方法久经考验, 简单易懂, 而且行之有效。这种方法是独一无二的, 它将 DEI 的先进理念引入董事会治理。
- **机构支持:** 价值 13 亿美元的 M.J. Murdock 慈善信托基金为本书和作者提供赞助, 并将帮助向其广泛的网络进行推广, 包括研讨会、活动和继续教育。
- **高等教育:** 作者曾担任高等教育机构的院长和领导, 并在商业和非营利性行政管理课程中讲授该主题。这种易于教学的模式在教科书中的采用潜力巨大。

营销渠道:

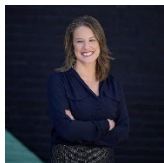
- 作者正在为该书的早期读者组织 Kickstarter 活动。
- M.J. Murdock 信托基金会已承诺购买本书(2000 册), 并通过电子邮件/博客进行宣传(3000 多人)。
- 珍妮弗(Jennifer)受邀向 Association of Board Effectiveness 介绍本书的理念
- 将为本书建立一个网站, 提供工具和资源
- 本书将通过作者广泛的演讲和辅导活动进行推广
- 向相关团体和有影响力的人士进行宣传
- 作者将通过其社交媒体平台宣传本书
- 结合作者的演讲进行推广
- 企业和组织销售
- 在 BK 网站: bkconnection.com 和社交媒体平台(包括 LinkedIn、Facebook、Twitter、Instagram)上进行推广
- 向 Berrett-Koehler 电子邮件列表中的 22000 名联系人进行推广

目标读者:

- 新老董事会成员
- 首席执行官、经理和投资者
- 非营利组织和社会影响企业界成员
- DEI 从业人员



作者简介:



珍妮弗·M·朱卡诺维奇 (Jennifer M. Jukanovich) 是 Ambactus Global Solutions 的执行合伙人。她还是 M.J. Murdock 慈善信托基金的教员和非营利组织董事会教练。她曾在马萨诸塞州韦纳姆的格登学院 (Gordon College) 担任学生生活部副总裁。除了在董事会任职外,她还担任卢旺达的联合调查员,参与国际知名的 2020 GLOBE (全球领导力和组织行为效能) 项目,并积极与各种非营利组织合作。她的家族共同创办了 Karisimbi Business Partners,她一直活跃在卢旺达的教育和社会影响企业中。



罗素·W·韦斯特 (Russell W. West) 是一名经认证的高管教练,同时也是 The Emergence Group 的首席执行官。他的客户包括 Advent Health、救世军 (the Salvation Army) 和 Habitat for Humanity。最近,他在 H. Dayton 商学院担任领导力客座教授,他的“多元文化社会中的领导力”课程帮助扩大了该大学的 DEIJ 项目。他最近的非营利经历是在 Trash Mountain 项目担任战略影响官。

中文书名:《做个会谈话的好上司,第三版》

英文书名: **Help Them Grow Or Watch Them Go, Third Edition: Career Conversations Organizations Need and Employees Still Want**

作者: **Beverly Kaye and Julie Winkle Giulioni**

出版社: **Berrett-Koehler Publishers**

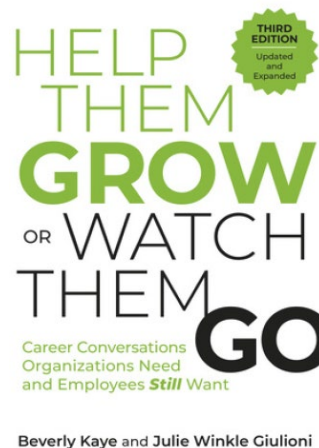
代理公司: **ANA/Jessica**

页数: **168 页**

出版时间: **2024 年 9 月**

审读资料: **电子稿**

类型: **经管**



内容简介:

这部新版的畅销员工发展经典著作比以前的版本篇幅更长、更有帮助,其中包括在当今更加灵活的就业环境中如何吸引并留住员工的建议、关于远程和混合工作模式的新章节,以及对企业内部生涯发展的更深入探讨。

一项又一项研究证实,生涯发展是管理者提升员工留任率、敬业度、生产力和业绩的最有力工具。但大多数管理者认为他们没有时间去做这件事。本书提供了一种更好的方法:与员工就他们自身、设定的目标和企业进行频繁、简短的谈话,这种谈话可以无缝地融入正常的业务流程中。

贝弗利·凯耶 (Beverly Kaye) 和朱莉·温克尔·朱里奥尼 (Julie Winkle Giulioni) 确定了三种广泛的谈话类型,可以帮助员工了解自身的优势、不足以及兴趣点,并指出了组织和行业的未来发展方向。作者还提供了一系列新的评估工具、工作表以及谈话指南,旨在帮助员工和管理者更好地整合各种资源,共同推动个人和组织的持续进步。



营销亮点:

- **适合努力留住员工的管理者阅读:** 零售、餐饮服务等行业在辞职热潮中出现了人才流失的现象,但他们仍在努力招聘员工。本书为他们提供了吸引和留住人才所需的工具。
- **互动式多媒体内容:** 作者增加了互动式多媒体内容,通过视频内容教授书中的概念,还增加了新的评估工具、工作表和谈话指南。
- **针对持久问题的实用解决方案:** Bersin 趋势报告继续指出,近年来,人才发展对企业的成功越来越重要,已成为当今第二重要的商业问题。
- **针对混合型工作模式进行了更新:** 作者新增一章,探讨在远程和混合工作环境中培养人才的策略。
- **营销能手:** 两位作者都是营销能手,他们将通过广泛的企业和公开演讲、媒体亮相和宣传推广活动推动销售。
- **畅销书作者:** 本书前几版的销量已超过 100000 册,其主要作者所著的书籍总销量已超过 900000 册。

营销渠道:

- 在商业、人力资源和培训媒体上进行宣传——朱莉经常在 The Conference Board's Human Capital Exchange、SmartBrief、TD、the Talent Economy 等媒体上发表文章,并在经济学人在线(The Economist Online)、Training Industry 和 Halogen's Talent Space 等媒体上开设定期专栏;贝弗利经常在《福布斯》(Forbes)、首席学习官(Chief Learning Officer)、Investor's Business Daily、Training 和 T&D 等媒体上发表文章。
- 通过朱莉·温克尔·朱里奥尼的 X、LinkedIn 和 Facebook 等社交媒体、获奖博客以及贝弗利·凯耶的社交媒体(X 和 LinkedIn)和博客进行在线推广,覆盖联系人超过 4 万。
- 向超过 2.5 万名联系人发送电子邮件进行宣传。
- 通过作者在 ATD 和 Training 等主要行业会议上的演讲,以及与《财富》500 强公司合作的定制培训计划,进行推广。
- 结合企业培训进行企业和组织销售。
- 联合主办系列网络研讨会。
- 与前发行团队联系,为销售和评论注入活力。
- Berrett-Koehler 将在 LinkedIn、Facebook 和 Instagram 等社交媒体上推广,并通过电子邮件向其新发布邮件列表和领导层推广。

目标读者:

- 对团队发展感兴趣的各级管理人员
- 指导人才发展的职业教练



- 人力资源专业人员
- 生涯发展项目
- 作者广泛的客户名单

作者简介:



贝弗利·凯耶 (Beverly Kaye) 是她自己的咨询公司 BevKaye&Co 的创始人兼首席执行官, 在雇佣、保留员工和推进员工职业发展等领域尤为著名。她是一位著名的专题发言人、作家, 以及新型学习工具的开发商。由于她在职场学习方面的开创性和持续性贡献, 她被人才发展协会 (Association for Talent Development) 授予终身成就奖。她与他人合著了多本书, 其中包括六版的《爱或失去他们》(Love 'Em or Lose 'Em)。



朱莉·温克尔·朱里奥尼 (Julie Winkle Giulioni) 是 DesignArounds 的联合创始人兼主要负责人, 这是一家活跃于美国东西沿海的咨询与教学设计公司, 专注于帮助企业提高领导力、销售以及客户服务。她通过其公司与世界各地的组织合作, 通过领导力和学习提高绩效。她是 Inc. Magazine 百强领导力演讲者之一, 并就生涯发展和各种职场话题提供咨询、教学、演讲和写作服务。

中文书名:《成为导师型经理人:如何帮助员工学习成长》

英文书名: **Managers As Mentors: Building Partnerships for Learning**

作者: **Chip R. Bell and Marshall Goldsmith**

出版社: **Berrett-Koehler Publishers**

代理公司: **ANA/Jessica**

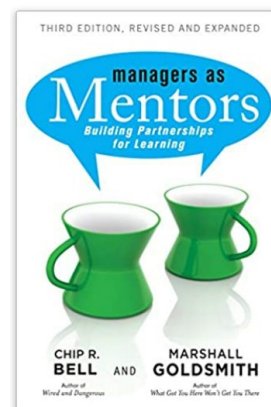
出版日期: **2013 年 6 月**

页数: **264 页**

审读资料: 电子稿

类型: 经管

中文简体字版曾授权, 版权已回归



中简本出版记录

书名:《成为导师型经理人:如何帮助员工学习成长》

作者: 奇普·R·贝尔、马歇尔·戈德史密斯

出版社: 电子工业出版社

出版年: **2014 年 7 月**

页数: **209 页**

定价: **45 元**

装帧: 平装



内容简介:

《成为导师型经理人:如何帮助员工学习成长(第 3 版)》提出了构建“导师制”指导关系的 **SAGE 模型**, 还提供了工具箱, 包含 5 种帮助导师开展学习伙伴关系的资源。这能帮助领导者成为学习型组织中不可或缺的导师。



本书自 1996 年出版英文第 1 版以来，近 20 年来畅销不衰，第 3 版是最新版。本书能快速指导经理人在如今动荡的组织中成长，强调了导师是学习的催化剂而不仅仅是简单地传授知识。本版新增了对美国 6 位顶级 CEO 的专访，对 12 章内容做了重大修改，新的章节说明了导师制在促进创新中起到的作用。本书提出了构建“导师制”指导关系的 **SAGE 模型**，还提供了工具箱，包含 5 种帮助导师开展学习伙伴关系的资源。这本书能帮助领导者成为学习型组织中不可或缺的导师。

作者简介：



奇普·R. 贝尔 (Chip R. Bell) 是奇普贝尔集团的资深合伙人，并管理着亚特兰大的办公室。他作为顾问、培训师或主讲人在很多大型企业任职过。他还曾是康奈尔大学、曼彻斯特大学（英国）和宾州州立大学的兼职讲师。此外，他还在越战中担任第 82 空降师的步兵指挥官，并且参与了步兵学校教学改革。奇普著有 19 本书，并在许多著名的培训与学习类期刊杂志上发表了很多文章。



马歇尔·戈德史密斯 (Marshall Goldsmith) 在《哈佛商学院》两年一度的思想家 50 强评选中被评为全球排名第一的领导思想家和排名第七的商业思想家。他所编著的 31 本图书销量过百万，多次位列《纽约时报》和《华尔街日报》畅销书排行榜，并获得哈罗德朗文年度最佳商业图书奖。他的图书被翻译成 28 种语言，畅销八个国家。

目录：

- 第 1 部分指导是什么
- 第 1 章发掘洞察力——指导的艺术 19
- 第 2 章指导实践——向指导的艺术靠近 36
- 第 3 章指导天赋自我评测表 43
- 第 4 章案例分析——每次挫折都是一次突破 51
- 第 2 部分放权——平等地学习
- 第 5 章点燃亲密关系——融洽关系的力量 59
- 第 6 章建立信任的基础——“这会是一个伟大的起点！”66
- 第 7 章镜中人——导师的谦逊能够激发学生的自信 74
- 第 8 章学生的内心世界——当学习遇到恐惧 78
- 第 9 章案例分析——失败得更快 85
- 第 3 部分包容——为冒险创造一个乐园
- 第 10 章冒险邀请函——包容产生勇气 91
- 第 11 章苏格拉底的伟大秘密——精彩的询问 97
- 第 12 章倾听——消失的艺术 105
- 第 13 章先“舍”才有“得”——卓越的对话 112
- 第 14 章案例分析——简单倾听 121
- 第 4 部分赠予——最重要的事情
- 第 15 章如履薄冰——赠予建议 128
- 第 16 章盲点报告——反馈与前馈 135
- 第 17 章熟练的技巧要服务于目的——赠予焦点 144



第 18 章蓝色知更鸟的秘密——赠予平衡	148
第 19 章让学生乐在其中——赠予故事	155
第 20 章案例分析——战火中的优雅	163
第 5 部分扩展——培养自我指导式学习者	
第 21 章超越指导关系——确保学习迁移	169
第 22 章成长需要被肯定	175
第 23 章面对甜蜜的忧伤——指导之后的生活	179
第 24 章案例分析——像海鸥一样飞得高、潜得深	183
第 6 部分特殊条件	
第 25 章邪恶联盟——在不稳定的关系中指导	189
第 26 章艰苦联盟——在不稳定的情况下指导	198
第 27 章案例分析——尊重每一个人	208
第 7 部分导师工具箱	
工具 1 送给导师和学生的简单技巧	212
工具 2 指导能力测试	215
工具 3 指导常见问题解答	218
工具 4 学习计划的要素	222
工具 5 一则励志的故事	224

中文书名：《想客户所想：创造突破性产品、服务和解决方案的 5 个秘密》

英文书名：Inside Your Customer's Imagination: 5 Secrets For Creating Breakthrough Products, Services, And Solutions

作者：Chip R. Bell

出版社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica Wu

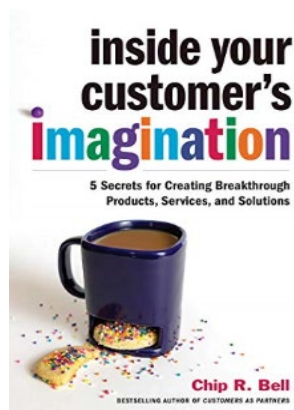
页数：240 页

出版时间：2020 年 9 月

审读资料：电子稿

类型：经管

作者视频：[《想客户所想：创造突破性产品、服务和解决方案的 5 个秘密》INSIDE YOUR CUSTOMER'S IMAGINATION: 5 SECRETS FOR CREATING BREAKTHROUGH PRODUCTS, SERVICES, AND SOLUTIONS](#)



内容简介：

企业需要为客户提供突破性的产品、服务和解决方案，以便在当今渴望创新的经济中进行有效地竞争。然而目前的挑战在于，客户往往不知道自己想要什么。众所周知，亨利·福特所说：“如果我问人们想要什么，他们会说想要更快的马。”为了让你的客户感到惊讶和敬畏，本书作者奇普·R·贝尔（Chip R. Bell）建议与他们建立合作伙伴关系。共同创造的伙伴关系是为了满足对方客户的希望和愿望，而不仅仅是他们自身的需求和期望。共同创造的伙伴关系需要(1)具有洞察力的好奇心；



(2)促进明确重点的基础；(3)鼓励冒险的发现；(4)维护伙伴关系信任的纯度；(5)激发充满活力的、慷慨的激情。

奇普以麦当劳、敦豪速递公司（DHL）、万豪酒店（Marriott）、洛克希德马丁航空（Lockheed-Martin）、发现金融服务公司（Discover Financial）、终极软件（Ultimate Software）等组织为例，展示了合作创建伙伴关系如何使您挖掘每个客户内在的创意、创造力和天分。

卖点：

- 权威专家：奇普·R·贝尔（Chip R. Bell）是多本书的作者或合著者，也是一位非常受欢迎的演讲家和客户服务顾问
- 知名公司的例子：这本书列列举了来自各行各业组织的几十个例子，包括麦当劳、敦豪速递公司（DHL）、万豪酒店（Marriott）、维多利亚的秘密（Victoria's Secret）、洛克希德马丁航空（Lockheed-Martin）、元素酒吧（Element Bars）、通用电气（General Electric）、发现卡（Discover Card）、哈利-戴维森（Harley-Davidson）等等
- 关键需求：关于创新的书籍很多，但没有一本是关于如何让客户真正成为创新过程中不可或缺的一部分
- 广泛的吸引力：奇普详细地分析了他的每一个策略如何适用于不同的角色和关系，如消费者、客户、领导、销售专业人员、同事等

作者简介：



奇普·R. 贝尔（Chip R. Bell），是奇普·贝尔集团的创始人。《Global Gurus》连续五年将他列为全球客户服务领域的三大主题演讲者之一。他是 23 本书的作者或合著者，这些书已被翻译成十五种语言。奇普本人曾出现在美国全国广播公司财经频道（CNBC）、美国有线电视新闻网（CNN）、福克斯商业频道（Fox Business）、彭博电视（Bloomberg TV）、美国广播公司（ABC）、哥伦比亚广播公司（CBS）、美国国家公共广播电台和市场频道（NPR）。他的作品则出现在《财富》（Fortune）、《华尔街日报》（Wall Street Journal）、《金融时报》（Financial Times）、《今日美国》（USA Today）、《成功》（Success）、《商业周刊》（BusinessWeek）、《企业家》（Entrepreneur）、《财经》（Money）和《快速公司》（Fast Company）等杂志上。他经常为 Forbes.com、MoneyInc.com、CEO World Magazine、CEO-Magazine.com、Real Leaders.com 和 LeadChange.com 等网站撰写专栏。现居住地：格林斯博罗。家乡：佐治亚州，阿拉莫。

媒体评价：

“奇普·R·贝尔（Chip R. Bell）独特的视角、生动的插图和实际的建议，给任何渴望利用客户创造突破性的结果的人提供了一个丰富的资源。”

----珍妮·布利斯（Jeanne Bliss），CustomerBliss 创始人兼首席执行官，客户体验专业人士协会（CXPA）联合创始人



中文书名：《走向成果：为什么伙伴关系是营销的未来》

英文书名：MOVING TO OUTCOMES: Why Partnerships are the Future of Marketing

作者：Robert Glazer & Matt Wool

出版社：Simple Truths

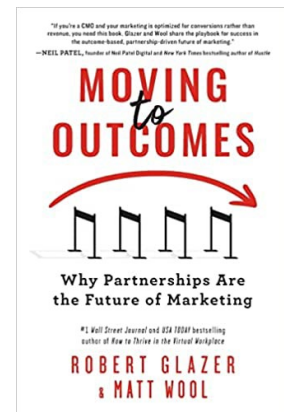
代理公司：InkWell/ANA/Jessica

页数：224 页

出版时间：2022 年 3 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

罗伯特·格雷泽提出了一种革命性的伙伴营销方法。伙伴营销并不新鲜，它以许多不同的形式和许多不同的名称存在了几十年，例如联属营销。然而，由于使能技术和定价模型的变革性变化，以及供应和需求的变化，伙伴营销现在以一种更加自动化、可扩展的形式存在，迄今为止，很少有公司能够充分利用这种形式。《走向成果》一书将揭示关键，向读者展示如何做到这一点。

要像考虑投资组合一样考虑你的营销策略。每个投资大师都建议分散股票，以防止某些类型的资产下跌。此外，如果你想获得更好的回报，就需要通过分散投资来调整你的资产，走出传统的资产类别。如果某种资产类别已经达到成熟期，并且无处不在，你就不太可能拿到高于平均水平的回报。因此投资者不能通过投资当下最知名的公司来战胜市场；相反，他们需要找到新的微软、亚马逊或特斯拉。

今天的营销人员需要选择，他们要不继续在今天的数字巨头上加倍投入广告，要不着眼于未来，开启多元化视野并聚焦于其他营销渠道。

媒体评价：

“如果你是一名首席营销官，且你的营销是针对转化率而不是针对收入进行优化的，你就需要这本书。格雷泽和伍尔（Wool）在以成果为导向、以伙伴为驱动的未来营销中分享了成功的剧本。”

——尼尔·帕特尔（Neil Patel），尼尔·帕特尔数字公司（Neil Patel Digital）创始人，纽约时报畅销书《骗局》（Hustle）作者

“《走向成果》将使你相信，一个可扩展的伙伴生态系统对营销的未来至关重要。由于世界上大部分贸易都是间接流动的，格雷泽和伍尔分享了一份你的企业绝不能错过的路线图。”

——杰伊·麦克贝恩（Jay McBain），Forrester 首席分析师

“《走向成果》分享了能经受住考验的策略，通过透明的可拓展的营销伙伴关系模式，帮助企业建立可持续的收入。对以伙伴为主导的未来营销来说，这是一本很棒的策略书。”

——安娜·费勒（Anna Fieler），奶昔小站（Shake Shack）董事长



“格雷泽和伍尔有说服力地指出，关系将是未来营销中最重要的因素。《走向成果》展现了营销领域的下一个巨大机遇：大规模合作。”

——基思·费拉齐（Keith Ferrazzi），纽约时报第一畅销书作者，“费拉齐绿灯”（Ferrazzi Greenlight & Go Forward To Work）创始人兼董事长

作者简介：



罗伯特·格雷泽（Robert Glazer）是一家全球合作伙伴营销机构 Acceleration Partners 的创始人和董事会主席。作为一名连续创业家，罗伯特热衷于帮助个人和组织培养自我提升的能力。在他的领导下，Acceleration Partners 获得了许多行业与公司文化相关的奖项，包括 Glassdoor 员工选择奖（连续两年）、广告时代最佳工作场所、企业家最佳公司文化（连续两年）等。罗伯特还被 Glassdoor 评为美国中小企业最佳首席执行官，榜单排名第 2。

罗伯特的作品每年影响全球数百万人，从绩效营销和企业家精神到公司文化、能力建设和领导力。他也是备受全球各大公司和组织追捧的演讲者，主题涉及业务增长、文化、能力建设和绩效等。

罗伯特为《华尔街日报》（Wall Street Journal）、《今日美国》（USA Today）撰稿的，也是六本国际畅销书的作者，包括《提升》（Elevate）、《如何在虚拟工作场所茁壮成长》（How to Thrive in the Virtual Workplace）、《星期五前进》（Friday Forward）和《走向成果》（Moving to Outcomes）。他还是《提升》播客（Elevate Podcast）的主持人，该播客全球排名在前 1%，下载量超过 1000 万次。

中文书名：《重返谈判桌：重启停滞谈判的 5 个步骤》

英文书名：GETTING BACK TO THE TABLE: 5 Steps to Reviving Stalled Negotiations

作者：Joshua N. Weiss

出版社：Berrett-Koehler Publishers

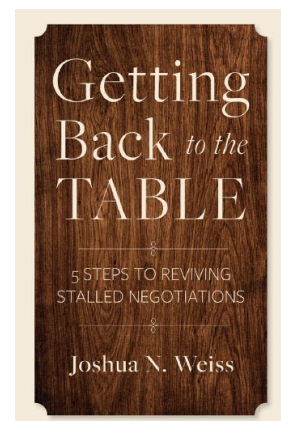
代理公司：ANA/Jessica

页数：192 页

出版时间：2025 年 1 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

哈佛大学全球谈判项目（Harvard's Global Negotiation Initiative）创始人之一、世界著名谈判大师约书亚·韦斯（Joshua N. Weiss），提出了应对谈判僵局或失败的动态战略，使读者能够利用遇到的挫折，以更强大的力量和韧性重返谈判桌。



在谈判的世界里，失败往往是不可避免的。有些人在失败后选择放弃，有些人则选择忘记并继续前行。但真正成功的谈判者懂得如何从中学习。著名的谈判思想领袖、联合国谈判团队成员约书亚·韦斯介绍了应对谈判僵局或失败的“LATER”5步模型：

- (L) Loss acceptance (接受损失)
- (A) Autopsy of your negotiation to learn (深入剖析，吸取教训)
- (T) Transferring lessons (the right ones!) (将正确的教训转化为行动)
- (E) Educate from your weaknesses and actively unlearn (从弱点中吸取教训，并积极反思)
- (R) Return to the table with confidence by building on your strengths (扬长避短，满怀信心地重返谈判桌)

《重返谈判桌》探讨了谈判失败的现实。它阐述了可能发生的失败类型、如何应对失败，以及我们如何在失败面前保持韧性。利用韦斯简单易用的模型，读者可以成功重返谈判桌。记住，失败在谈判中在所难免，但从失败中学习和成长才是最有价值的。

营销亮点：

- **吸引《千万不要各退一步》(Never Split The Difference)的读者：**谈判专业人员、商务谈判教授和学生，以及每天都在进行谈判的领导者。
- **填补空白：**市面上关于谈判的书籍千篇一律，但却鲜有专门针对谈判陷入僵局或失败时应如何应对，以及如何从这些挫折中吸取教训并有效重返谈判桌的指导。
- **广泛的市场影响力：**作者作为全球谈判项目的联合创始人，拥有广泛的市场影响力，他定期为《哈佛商业评论》(HBR)撰写文章，每年在国内外会议上举办 35 至 50 场演讲。
- **全球关注：**作者不仅拥有全球性平台，而且谈判（和谈判失败）是全世界每天都在讨论的话题。
- **资深作者：**全球谈判项目的创始人、全球排名前三十的谈判大师、联合国谈判团队成员、世界顶尖大学的教师和教员，同时拥有丰富的私人实践经验。

营销渠道：

- 作者定期在 35-50 个会议上发表演讲时进行图书推广
- 作者常年为大客户提供咨询和培训，这些客户将是本书的推广对象
- 该书将通过作者共同创立的谈判项目得到大力推广
- 他是《哈佛商业评论》的定期撰稿人，并将继续在该平台上推广他的观点
- 《谈判力》(Getting to Yes)一书的作者威廉·尤里 (William Ury) 将为本书作序
- 作者将向其 LinkedIn 的 6000 名读者推广本书
- BK 将向其社交媒体粉丝和电子邮件列表推广这本书



目标读者：

- 谈判专业人员
- 主要在商业和法律课程中教授谈判的教师
- 学生
- 在短期谈判课程中接受培训的人（即高管教育）
- 对商务沟通感兴趣的广大公众

作者简介：



约书亚·韦斯 (Joshua N. Weiss) 是哈佛大学全球谈判项目 (Harvard's Global Negotiation Initiative) 的创始人之一，并在哈佛大学任教。他是哈佛谈判项目的高级研究员和威廉·尤里协会 (William Ury Associates) 的高级培训师，并领导着自己的咨询公司 Negotiation Works。他还是贝佩丝大学 (Bay Path University) 的教员，并在麻省理工学院 (MIT)、哈佛大学 (Harvard)、马萨诸塞大学 (UMass)、科罗拉多大学丹佛分校 (UC Denver) 和贝鲁特美国大学 (American University of Beirut) 等十所大学担任兼职教员。他被列为全球 30 大谈判大师之一，并在联合国调解小组 (United Nations Mediation Team) 任职。

中文书名：《信任簿书，第三版：在工作中建立信任的必备入门书》

英文书名：THE THIN BOOK OF TRUST, THIRD EDITION: An Essential Primer for Building Trust at Work

作者：Charles Feltman

出版社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica

页数：120 页

出版时间：2024 年 9 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

畅销书作者查尔斯·费尔特曼 (Charles Feltman) 更新了他的商业经典著作《信任簿书》(The Thin Book of Trust)，并提供了新的资源和工具，以便在后疫情时代中建立信任。

费尔特曼的这本畅销书两版已售出近 10 万册，以简单快捷的方式概述了在组织中建立人与人之间信任的艺术，并将其视为职场中的核心技能。

经过更新的《信任簿书》提供了一个框架，提倡将建立信任作为一种职场能力。它所基于的理念是，建立信任是一种能力，是一套可以学习、提高和实践的技能。它将帮助你不断提高与他人建立和保持信任的能力。它还能帮助你在工作中创建并促进高度信任的文化。



第三版包括一个新的学习指南和一个新的资源下载页面。

查尔斯·费尔特曼表示：“无论您是领导者、个人贡献者，还是教练、咨询师、培训师、人力资源或组织发展专业人士，您产生和维持强大信任的能力都至关重要，决定着企业的成功和福祉。我希望这本新书能帮助您成为一名出色的信任构建者。”

营销亮点：

- **吸引《信任簿书》的读者：**本书之前的版本已售出 10 万多册，并在世界各地的课堂和培训中广泛使用。他的忠实读者们将热切期待这本包含新材料和新观点的更新版。
- **布琳·布朗（Brene Brown）推荐并引用：**布琳·布朗在其所有著作中都引用了作者对信任的定义，并经常向她的读者推荐他。布琳·布朗的读者对作者的认可提升了该书在新读者群中的知名度。
- **知名畅销书：**自 2008 年发行以来，该书已售出 10 万多册。尽管以前只在亚马逊（Amazon）上销售，但现在该书拥有了无数发行和销售渠道，将继续成为畅销书，在全国范围内的粉丝数将逐渐增多，影响力也将进一步扩大。
- **引人入胜的核心论点：**信任不是自然而然的事情，而是一种必须通过培养和实践才能发挥作用的技能。但是，与许多只是不错的技能不同，以信任为核心的运作和行动能力才是最重要的，因为没有信任作为核心，任何领导者或组织都无法向前迈进。
- **便携实用：**该书只有 100 多页，是该领域市场中最容易吸收、最实用的指南。

营销渠道：

- 作者与伊拉·埃德加（Ila Edgar）共同主持“Trust on Purpose”播客，迄今为止下载量已超过 1.5 万次。他将利用播客来营销新版。
- 他每年在中小型公司（80-300 人）演讲 5-6 次，他将利用这些演讲推动批量订单。
- 两年前，作者还曾做客布琳·布朗的“Dare to Lead”播客。布朗在她的所有著作和许多演讲中都引用了作者对信任的定义，并注明了出处。虽然该播客正在暂停中，但预计很快就会恢复，查尔斯可以争取到一个嘉宾机会来宣传这本书。
- 作者的个人电子邮件列表上有大约 1000 名教练、顾问、主持人以及人力资源和组织发展专业人士。他将向他们推销新版书籍。这是他以前版本最有力的销售渠道之一。
- 作者在 LinkedIn 上有 1500 个关联者和 2508 个关注者，他将通过在这个平台上开展大量的专门活动，向他的 LinkedIn 关注者推销这本电子书。

目标读者：

- 《信任簿书》前两版的读者一定会对后疫情时代建立信任的最新内容翘首以盼。
- 对提高组织信任度感兴趣的领导者。
- 需要建立信任，为自己和客户创造职业成功的教练、咨询师和培训师。
- 其工作需要信任才能取得最佳成果的人力资源和组织发展专业人士。



作者简介：



查尔斯·费尔特曼（Charles Feltman）的工作对象是那些努力使自己成长为领导者的人。25 年来，查尔斯一直在指导领导者和团队，并在全球范围内开展领导力发展项目。这项工作通常包括支持个人、团队和整个组织在建立和维护作为成功基础的强大信任方面变得出类拔萃。除了教练和咨询，查尔斯还担任社区调解员和培训师长达 50 多年，帮助人们面对和处理工作、社区和个人生活中的冲突、信任、背叛与和解等问题。

了解更多作者作品，请点击链接登录安德鲁北京网站：[查尔斯·费尔特曼](#)

中文书名：《先为人，再为领导：自我关怀如何胜过自我批评》

英文书名：HUMAN FIRST, LEADER SECOND: How

Self-Compassion Outperforms Self-Criticism

作 者：Massimo Backus

出 版 社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica

页 数：216 页

出版时间：2024 年 9 月

审读资料：电子稿

类 型：经管



内容简介：

在追求卓越与完美的道路上，许多领导者常常陷入自我封闭的陷阱，他们如同紧绷的弦，随时可能断裂。本书正是为这些在领导之路上身心俱疲的领导者量身打造的自我关怀指南。

这本书通过一个六步框架，引领读者走进自我关怀之旅。书中强调，自我关怀并非弱者的专利，而是强大领导者必备的品质。它教会我们如何分离身份与个体，如何以更加宽容和理解的态度对待自己，从而更好地关爱他人。

许多关于领导力和关怀的书籍都在提醒领导者要“做人”，要关爱身边的人。但事实上，领导者也是人。他们并不是在玩“成为人类”的游戏，也不是只有在需要的时候才能召唤出自己的人性。他们在领导力和同情心之间挣扎，往往是因为忽视了自我关怀——对下属缺乏同理心只是一个表象。

本书通过 6 个步骤的框架，向领导者介绍了自我关怀的做法，即使是最顽固不化、最强硬的领导者也能以此开始深思熟虑、富有成效的自省。

- 回溯：传记、生物学、背景故事
- 前进：目的、价值观、优先事项



- 内心：意图、感受、思想
- 外在：意图、行动、行为
- 庇护：自我关怀与个人责任
- 偏离：悔恨与自我宽恕

这本书提供了一系列个性化的自我关怀探索策略——以及最适合个人的方法——这将帮助领导者提高对自我关怀重要性的认识，同时走出同情等于软弱的误区。无论我们的身份或影响力如何，我们首先都是人，都需要关怀。

- **针对倦怠的领导者：**以及那些陷入完美主义、自我封闭、难以对团队和自己表现出同情和怜悯的人。
- **耐人寻味、引人入胜的框架：**这个由 6 个部分组成的框架采用了独特的“回溯、前进、内心、外在、庇护、偏离”的思维方式，既简单易懂又易于实践。
- **独特的角度：**本书认识到，领导者们对员工缺乏同理心只是一种症状，而不是根本原因。本书旨在向领导者传授如何通过自我关怀来实现对他人的共情，从而建立更加和谐的团队关系。
- **作者人脉广泛：**马西莫（Massimo）与克里斯廷·内夫（Kristen Neff）、西蒙·斯涅克（Simon Sinek）、迈克尔·邦盖·斯坦尼尔（Michael Bungay Stanier）、内特·雷吉尔（Nate Regier）、亚当·格兰特（Adam Grant）和苏珊·戴维（Susan David）等知名人士都有联系，他们将为本书提供支持。
- **大型平台：**马西莫在 LinkedIn 上有 4000 多名粉丝，他还定期发送资讯邮件并进行每周一次的播客“The Leadership Mind”。他定期向平均 300 名听众发表演讲，并曾为亚马逊（Amazon）、任天堂（Nintendo）和 Salesforce 等公司提供辅导。

营销渠道：

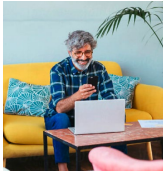
- 与 Weaving Influence 合作，制定新书发布战略并进行宣传。
- 通过作者的众多演讲活动进行宣传，包括与亚马逊、任天堂和 Fortimize 等公司的合作。
- 通过国际教练联合会、美国培训与发展协会、专业与组织发展网络以及教练培训学校等机构进行推广，作者是所有这些机构的会员。
- 通过作者每周一期的播客进行宣传。
- 通过作者担任嘉宾的播客访谈进行宣传。
- 通过作者的 LinkedIn 进行宣传，他在 LinkedIn 上有 4000 多名粉丝。
- 作者将组织一个由其参与度最高的会员组成的“早期读者”团队，以宣传和推出这本书。
- 向该领域的知名博主和评论家进行影响者宣传。
- 通过作者的资讯邮件进行宣传。
- Berrett-Koehler 将通过社交媒体渠道、电子邮件列表和网站推广该书。



目标读者：

- 那些经常处于职业倦怠边缘、感觉自己做得不够好而倍感压力的高管和高级领导者
- 在技术方面是专家，但在工作中却破坏了人际关系的人
- 陷入完美主义陷阱的领导者
- 致力于打造一支富有同情心的员工队伍的领导者
- 那些希望以自我关怀视角来展现自己的新任领导者

作者简介：



马西莫·巴克斯 (Massimo Backus) 是一名主持人、演讲家、领导力教练，同时也是“The Leadership Mind”播客的主持人。他曾为亚马逊 (Amazon)、任天堂 (Nintendo)、Salesforce、福克斯娱乐 (Fox Entertainment) 和思科 (Cisco) 等公司提供辅导和咨询。他拥有心理学学士学位和组织行为心理学硕士学位，以及 DISC、MBTI、霍根测评 (Hogan Assessment)、Korn Ferry Architect、共创式教练认证 (Co-Active Coaching Certification)、ORSC 认证和 Hoffman Process Graduate 等认证和证书。

中文书名：《出色的广告：如何用买家无法抗拒的广告粉碎您的竞争对手》

英文书名：Smashvertising: How to Crush Your Competition with Ads that Buyers Can't Resist

作者：Drew Eric Whitman

出版社：Career Press

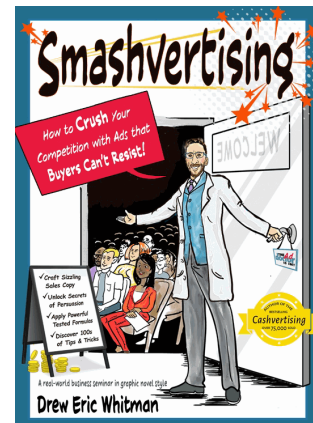
代理公司：Red Wheel Wiser/ANA/Jessica

页数：208 页

出版时间：2024 年 6 月

审读资料：电子稿

类型：经管



销售亮点：

- 基于《现金广告》(Cashvertising)，职业出版社最稳定的畅销书之一
- 图画小说风格的内容繁多、现实世界的商业研讨会
- 专为当今以视频为主的学习者——YouTube / TikTok 的一代打造

内容简介：

畅销书《现金广告》(Cashvertising) 的作家德鲁·埃里克·惠特曼 (Drew Eric Whitman)，人称“直邮博士”。带来了这一部关于消费者心理学的有趣且易于理解的图画小说。

在家工作的企业家……夫妻店零售商。各种规模的企业，甚至非营利组织都将通过阅读《出色的广告》而受益！无论他们卖什么，或者他们如何卖，这本书都会教你许多关于广告



心理学的强大技巧。您将学习经过数十年实验和数亿美元实际测试验证的强大技术。无论您卖什么，或者您怎么卖，这本实用的、快速阅读的书都会告诉您：

- 如何像当今最炙手可热的在线营销专家一样撰写防弹广告文案
- 如何利用消费者心理学来制作火热的广告、电子邮件、网站、和更多
- 如何使用经过验证的直接响应概念来吸引竞争对手数十年的现实实验
- 发送电子邮件以获得最大响应的确切最佳日期和时间
- 如何合乎道德地运用心理学来激励人们点击“购买”按钮并掏出他们的信用卡
- 撰写“个人吸引力”标题的社交媒体技巧
- 如何使用“价格挂钩”来立即增加广告读者群

作者简介：

德鲁·埃里克·惠特曼 (Drew Eric Whitman) ——又名“直邮博士”！——11 岁时开始创作广告，编写和设计笑话、插科打诨和新奇事物的直接反应目录。他在费城天普大学获得广告学位。他是畅销书《现金广告》(Cashvertising) 及其姊妹书《现金广告在线》(Cashvertising Online) 的作者。

德鲁拥有超过 35 年的广告行业经验，是一位直言不讳、幽默且富有哲理的广告演说家、培训师、作家和顾问。他曾在费城最大的广告公司 Weightman Advertising 的直接响应部门担任创意作家。他还是全球最大的直接面向消费者的保险公司之一 Union Fidelity 的高级直接回复撰稿人。他的作品被许多成功的公司和组织使用，包括：美国汽车协会、美国军团、阿莫科，辉柏嘉，德士古，Day-Timers，松下，TV Guide 和 Staples。

中文书名：《以影响力引领：无权威领导的有效流程》

英文书名：LEAD WITH INFLUENCE: A Proven Process to Lead Without Authority

作者：Matt Norman

出版社：G&D Media

代理公司：Waterside/ANA/Jessica

页数：216 页

出版时间：2024 年 3 月

审读资料：电子稿

类型：经管

亚马逊畅销书排名：

#54 in Business Decision Making

#87 in Decision-Making & Problem Solving

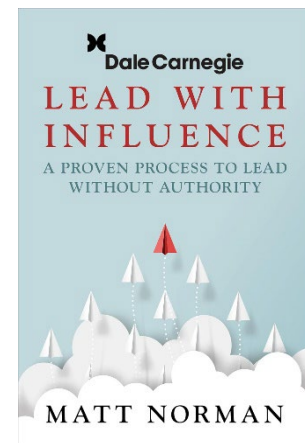
#424 in Leadership & Motivation

读者评价：

5.0 out of 5 stars

有声书排名：

#1 New Release in Business Decision Making & Problem Solving





#37 in Business & Organizational Learning

#43 in Organizational Behavior (Audible Books & Originals)

#52 in Business Decision Making & Problem Solving

内容简介：

积极的影响力（无权威）是大多数人在工作中永远都学不会使用的超能力。

数百万的行业专家、职能领导、需求收集者和问题解决者每天都有机会施加影响。然而，他们往往只是对需求做出回应，听命于那些利益相关者。由于没有发挥出他们不为人知的超能力，他们错失了打破壁垒、加强合作、加速组织最佳决策的机会。

组织亟需更多积极的领导力和影响力来推动创新、应对重大挑战并培养健康的文化。如果有更多的人能够发现如何使用自己的超能力，他们不仅会产生影响，而且会提升自己的自我价值感，从而提高参与度，改善心理和情感健康。

那么，人们在不使用这种超能力的情况下会做些什么呢？

当试图在没有太多影响力的情况下施加影响时，大多数人都会采用逻辑论证和反复施压的方式。他们找到一个合理的理由，并不断提出要求。

但这很少奏效。事实、论据和压力并不能充分影响社会性/情感动物。

正如戴尔·卡耐基（Dale Carnegie）所说：“当与人打交道时，请记住，我们不是在与逻辑动物打交道。我们面对的是充满感情的动物，充满偏见的动物，被骄傲和虚荣驱使的动物。”

本书旨在帮助人们在没有权威、胁迫、操纵或武力的情况下，发现最能有效发挥影响力的方法。这是一本建立信任和关系的影响力实用指南。它以神经科学为基础，提供了清晰的范例和心智模式，让读者以能够产生参与感、认同感，同时能够促进合作的方式进行沟通。

任何试图在不使用“权威影响”或“控制”等方式的情况下发挥影响力的人都会从本书中受益。这本书尤其适合在当今快节奏的组织中发挥影响力，因为在这样的组织中，很多人都有能力影响变革，即使他们没有最高的头衔或最多的政治资本。

其他关于领导力、影响力和信任的书籍提供了广泛的战略、理论和常识，但本书提供了更加实用、更能根据不同情况下适用的内容：

- 经过验证的心智模式和沟通模式，几乎可以用于每一次沟通。
- 这本书基于戴尔·卡耐基培训公司十多年来的研讨会、实验室和实地测试，合作对象为世界各地数以千计的专业人士，涉及多种文化和语言，从小型组织到大型跨国公司，从非营利组织到营利性组织，从政府到私人部门。
- 它提供了实用的结构和指导，比如如何撰写一封电子邮件，如何在对话中提出最佳问题以解锁新思路，如何解释有争议的观点，以及当有人反驳你时该如何进行沟通等。



如果你想学会利用你的超级影响力，你必须弄清楚如何去做。这不是一本自助书籍，而是一本实用的操作指南。

作者简介：



马特·诺曼 (Matt Norman) 就如何打造优秀人才和企业文化为高管提供指导和建议。他是 Norman & Associates 的总裁兼首席执行官，该公司在人才战略、个人效能、规划和目标协同等领域提供定制辅导和咨询。Norman & Associates 还是北美最大的戴尔·卡耐基团队式行动学习课程提供商，这些课程帮助人们改善沟通、领导、影响和团队协作的方式。马特经常被评为顶级创收者、高管教练、引导师、演讲者和获奖团队的领导者。他因对社区的贡献而入选 Minnesota Business Power 50 强。他还是一位获奖作家，著有《健康之人的四种模式》(Four Patterns of Healthy People)、《成功的领导力》(Flourishing Leadership) 和《成功的夫妻》(Flourishing Couples)。您可以在 <http://mattnorman.com> 上找到他关于个人和组织效能的文章。

媒体评价：

“《以影响力引领》是一本宝贵的指南，它提供了获得他人承诺的关键，并概述了影响个人的有效策略，从战术需求到促进战略伙伴关系。”

----迪娜·加扎里安 (Deena Ghazarian), Austere 首席执行官

“《以影响力引领》为我们的技术领导者提供了可操作的相关技能，使他们能够在整个企业中推动更多价值。这种学习方法以一种引人入胜的互动方式组织起来，再加上引导师的辅导，效果截然不同。”

----拉胡尔·戈斯 (Rahoul Ghose), ECMC 首席信息官

“《以影响力引领》提供了有益而实用的策略，领导者可以利用这些策略改善与主要利益相关者的沟通并建立信任，从而更加专注于满足消费者的需求和提高医疗质量。”

----托德·奥斯汀 (Todd Austin), Genoa Healthcare 首席执行官

中文书名：《小企业，大成功：行之有效的策略，以克服困难并发展伟大的业务》

英文书名：Small Business, Big Success: Proven Strategies to Beat the Odds and Grow a Great Business

作者：Cynthia Kay

出版社：Career Press

代理公司：Red Wheel Wiser/ANA/Jessica

页数：224 页

出版时间：2024 年 5 月

审读资料：电子稿

类型：经管





销售亮点:

- 行之有效的成功策略
- 作者是公认的小型企业专家
- 包括全国小企业协会首席执行官托德·麦克拉肯 (Todd McCracken) 的前言

内容简介:

托德·麦克拉肯 (Todd McCracken) 的前言，全国小企业协会首席执行官。
对于那些开始新业务以及寻求更好方式的退伍军人来说，这是一个宝贵的资源。

《小企业，大成功》提供了非常规但行之有效的策略来经营更好的小企业。它还为希望通过与大企业开展更多业务来扩展小企业的所有者提供了路线图。

辛西娅的幕后故事，以及其他小企业 CEO 和大企业专家的故事，向您展示了如何与备受追捧的客户建立联系并赢得他们的青睐！您将学习如何：

- 创建一个运营高效、富有创造力和创业精神的组织
- 筹集资金并寻找合作伙伴
- 找到您公司的代言人
- 吸引并赢得大公司的合同
- 通过建立牢固的关系，为复杂的全球性公司提供服务

最重要的是，如何找到和培养你的客户。本书讨论了企业生命周期中的关键决策和要点：从启动问题到业务发展，从人力资源问题到战略规划，更不用说如何吸引大公司的业务了。使用真实的故事，以及其他小企业的故事来说明这些策略，并使它们变得生动。

作者简介:

辛西娅·凯 (Cynthia Kay) 是 Cynthia Kay and Company 的创始人，这是一家屡获殊荣的媒体制作和传播咨询公司，为全球财富 100 强、小型企业和非营利组织提供服务。知名客户包括 UL 实验室、思科技术、西门子工业、美国航空、西门子能源、雀巢等。辛西娅于 2018 年被西门子评为年度女性拥有的小企业供应商，并五次被评为西密歇根州 50 位最具影响力的女性之一。她是密歇根州小企业协会 (SBAM) 的前董事会主席，还曾担任全国小企业协会 (NSBA) 的董事会主席。她目前是大谷州立大学塞德曼商学院和密歇根州庆祝小企业 (MCSB) 营销系的顾问委员会成员，该学院授予该公司未 “值得关注的 50 家公司”。

媒体评价:

“我读过数百本关于创业生态系统的书，这些书旨在帮助企业建立和扩大企业规模。对于任何想要从别人的经验中学习，以充分理解从创业到成功退出的令人兴奋的旅程的企业主来说，这本书应该是他们的首选。这本书包含了那些经历过的人的智慧。这本书是企业家社区的真正宝藏。这本书简直棒极了！”

——大卫·加尔本斯基，连续创业者，前企业家组织全球主席，全球创业学院联合创始人兼主席



“从我们在爱德华·洛基金会的经验来看，辛西娅·凯是密歇根州最优秀、最聪明的企业家之一。这本书分享了她的成功故事，并充满了领导力课程，解决了从创业到继任计划等各种小企业面临的挑战。这本书值得一读的另一个原因是它的相关性：凯研究了近年来小企业的格局是如何发生重大变化的，从大流行的余震到经济的变化。”

——丹·怀恩特，爱德华·洛基金会主席兼总裁

中文书名：《7 种超能力》

英文书名：7 SUPERPOWERS

德文书名：7 Superkräfte

作者：Anja Förster

出版社：Ullstein

代理公司：ANA/Jackie

页数：208 页

出版时间：2024 年 1 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

世界正在飞速变化。生活领域空前广阔的同时，人类面临着深刻的动荡。而应对动荡和混乱的唯一方法，就是接受唯一的出路就是迎难而上。

管理学先驱、畅销书作家安雅·福斯特（Anja Förster）再次出版了这本书，它既是学习如何成功驾驭变化世界的指南，也是应对生活中各种意外的个人经历。福斯特提出了每个人体内都潜藏着的七种超能力，并帮助唤醒这些超能力的全部潜能，包括练习沉思而不是黑客式的生产力、向彻底的接受敞开自己的心扉、为自己的行为负责、在保持能动性的同时学会与不确定性博弈、激活作为强大指南针的自我决定、训练外在性并质疑所谓的确定性，以及超越可预测性法则等实验。

《7 种超能力》是福斯特与长期搭档彼得·克劳兹（Peter Kreuz）分开后的首个个人项目。这是对当下挑战的深思熟虑，既包括社会政治秩序的宏观领域，也包括内心生活的微观世界——本书是一个实用的伴侣，引导人们如何经历起伏之后再重新站起来。

作者简介：



安雅·福斯特（Anja Förster）是“Rebels at Work”计划的创始人，该计划致力于重新思考领导力和协作。福斯特是成功的作家，也是受人追捧的演讲家，她的演讲已在 30 多个国家影响了 25 万多听众。福斯特的著作和演讲推倒了思想的围墙，为新的生活和工作方式打开了视野。她与彼得·克劳兹（Peter Kreuz）合著的前几本书曾登上《明镜》（*Spiegel*）、*Handelsblatt* 和 *manager-magazin* 的畅销书排行榜。



媒体评价：

“这本书鼓励我们发挥自己的力量，卓有成效地应对动荡和危机”。

——Harvard Business Manager

中文书名：《摆脱增长魔咒：强化企业战略之路》

英文书名：ESCAPING THE GROWTH CURSE: The Path to
Stronger Corporate Strategy

作者：Yves Doz and Keeley Wilson

出版社：Berrett-Koehler Publishers

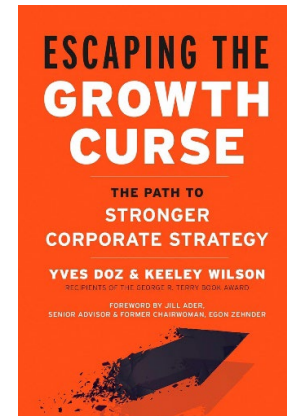
代理公司：ANA/Jessica

页数：280 页

出版时间：2024 年 6 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

公司的可持续增长并非遥不可及的梦想。这本蓝图由三部分组成，指导您避开那些导致增长停滞的陷阱。

随着公司逐渐成熟，其潜在增长速度自然会放缓，这就是所谓的“增长魔咒”。这是一个普遍存在的问题，困扰着公司、首席执行官和董事会成员。为了保护公司的未来，必须启动一种战略性治理，让董事会代表所有利益相关者发挥更积极的作用。

本书由三部分组成。首先，它向企业展示了如何识别那些阻碍增长的传统陷阱。第二部分为企业提供了建立董事会、确定长期战略以及进行必要调整以实现持续增长的蓝图。最后一部分深入探讨了董事会和高管在战略更新方面进行必要合作的具体方式。

重新认识增长的极限以及由此导致的公司运作方式，最终为我们提供了从“增长魔咒”中逃脱的途径。

营销亮点：

- **吸引商业战略方面的读者：**阅读过《商业游戏手册》（*The Business Playbook*）、《系统学》（*Systemology*）和《精明增长》（*Smart Growth*）等书籍的企业领导和董事会成员都会购买本书。
- **备受赞誉的作者：**多兹（Doz）在 2018 年获得了管理研究会（Academy of Management）极负盛名的埃德加·惠里奖（Edgar Wherry award）。他也是仅有的四位被宣布为三大管理学术协会——管理研究会、国际商务学会（Academy of International Business）和世界经济论坛（World Economic Forum）院士的学者之一。



- **非同寻常的增长书籍：**没有其他任何一本由如此知名的学者撰写的增长战略书籍质疑资本主义对增长的无意识痴迷。多兹用研究和事实说明，增长对大多数成熟企业来说都是纸上谈兵。
- **强大的企业关系：**多兹曾与 3M、IBM、诺基亚（Nokia）、SAP 和福特（Ford）等成熟企业合作，并积极参与空中客车公司（Airbus）董事会的工作——这本书有可能向许多高水平企业销售。
- **研究基础框架：**多兹和威尔逊（Wilson）都是欧洲工商管理学院（INSEAD）的商业战略学术研究人员。本书的框架以研究和案例为基础。

营销渠道：

- 通过欧洲工商管理学院公司治理中心进行宣传
- 通过欧洲工商管理学院知识门户网站上的相关文章进行推广
- 2024 年春季《哈佛商业评论》（HBR）确认文章
- 通过作者演讲活动进行推广
- 围绕本书建立新网站
- 向董事协会进行推广
- 通过 BK 的社交渠道推广新书
- 向 BK 的电子邮件列表推广新书

目标读者：

- 现任或未来的董事会成员
- 首席执行官
- 企业领导和利益相关者

作者简介：



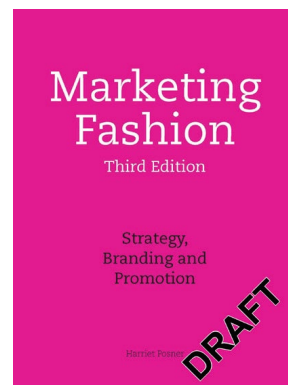
伊夫·多兹（Yves Doz）是欧洲工商管理学院（INSEAD）技术创新管理索尔维（Solvay）讲席教授，也是 CEDEP 的学术委员会成员。他曾与许多跨国公司合作，如空中客车（Airbus）、艾利丹尼森（Avery Dennison）、葛兰素史克（GSK）、IBM、英特尔（Intel）、微软（Microsoft）、诺基亚（Nokia）、宝洁（P&G）、梯瓦（Teva）、铁姆肯（Timken）、丰田（Toyota）和施乐（Xerox）。最近，他在公共部门的工作包括为芬兰议会研究所 SITRA 提供有关发展战略敏捷型国家政府的建议，并在芬兰为高级公务员开设的领导力发展课程中授课。



基利·威尔逊（Keeley Wilson）是欧洲工商管理学院的高级研究员。过去 20 年来，她在研究和咨询领域的工作主要集中在全球创新战略、流程管理、战略联盟以及领导力挑战等方面，涉及的公司包括惠普（HP）、诺华（Novartis）、壳牌（Shell）、西门子（Siemens）、路透社（Reuters）、施耐德（Schneider）和施乐（Xerox）等。



中文书名:《时装营销, 第三版》
英文书名: **Marketing Fashion, Third Edition**
作 者: **Harriet Posner**
出 版 社: **Laurence King**
代理公司: **ANA/Jessica**
页 数: **256 页**
出版时间: **2024 年 8 月**
代理地区: 中国大陆、台湾
审读资料: 电子稿
类 型: 经管/时装设计



内容简介:

- 这是唯一一本关于时尚营销的介绍性、插图完整的书籍。
- 现实生活中的例子将理论付诸实践。
- 此版本包括有关社交媒体和数字技术的更新材料。

《时装营销, 第三版》是一本关于营销、品牌和促销基本原则的实用指南, 从创建客户档案到开发品牌标识。本书解释了关键概念, 并说明了它们如何在全球时尚和零售业中应用, 从高级时装到大众市场。

从广泛的时尚、纺织和零售中抽取的例子已经更新, 包括更多关于社交媒体、数字和新兴技术的例子, 例如元宇宙中的时尚。这个新版本增加了对可持续性问题关注, 同时也追溯了最近对传统营销框架的破坏, 如去增长。还有更多全球时装周和品牌合作的例子。这本书将吸引学位或基础水平的学生以及那些考虑在时尚行业工作的学生。

作者简介:

哈里特·波斯纳 (Harriet Posner) 是诺里奇艺术大学 (Norwich University of the Arts) 时尚传播与推广课程的负责人。她现在是伦敦康泰纳仕时装与设计学院时装传播学士学位课程的课程主任。



中文书名：《精神强大的领导者：养成习惯，有效地调节你的情绪、思想和行为》

英文书名：The Mentally Strong Leader: Build the Habits to Productively Regulate Your Emotions, Thoughts, and Behaviors

作者：Scott Mautz

出版社：Skyhorse Publishing

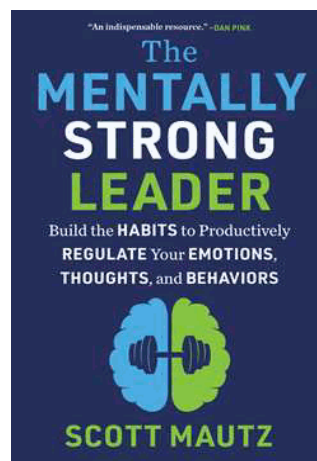
代理公司：ANA/Jessica

页数：360 页

出版时间：2024 年 5 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

在内部管理自己，这样你就可以更好地领导外部。

屡获殊荣的畅销书作家斯科特·毛茨（Scott Mautz）将精神力量定义为在逆境中自我调节情绪、思想和行为以取得非凡成果的能力。它是我们这个时代的领导超级大国。精神上强大的领导者对自己和环境充满信心并能控制自己；他们有耐力，纪律严明，外部压力使他们的决策更加敏锐。对于他们的团队来说，他们是风暴中的安全港口。

《精神强大的领导者》一书为读者提供了成为这样一名领导者的心理锻炼计划。读者将获得一份包含 50 多种经过验证的工具的菜单，他们可以选择在六个领域养成一套量身定制的习惯，使他们在精神上更强大：

- 刚毅
- 决策
- 信心
- 以目标为中心
- 大胆
- 消息灵通

受毛茨的热门 LinkedIn 学习课程“精神坚强者的 10 个习惯”的启发，他 25 年来领导宝洁公司数十亿美元的业务，以及 30 多年来对这一主题的研究，《精神强大的领导者》依靠心智模型，数据和研究，习惯养成科学以及实用工具和练习为读者创造持久的理解。毛茨首先对精神力量的力量进行了令人信服的解释，并提供了精神力量自我评估。正如他过去的作品一样，他通过提供心理行动计划（MAP）来帮助读者创建自己的量身定制的实践，如《从中间领导》（*Leading from the Middle*）和《让它变得重要》（*Make it Matter*）等书。

作者简介：

斯科特·毛茨（Scott Mautz）是 Profound Performance™ 的创始人兼首席执行官，这是一家主题演讲、培训和辅导公司，帮助人们激发深刻的绩效并发展他们在领导力、管理世界级团



队、提高员工敬业度、在变革中茁壮成长和创造工作意义的技能。斯科特是宝洁公司的前高管，他成功地管理了该公司最大的四项数十亿美元业务，并在此过程中改变了组织的健康评分。他是屡获殊荣的作者，著有《从中间领导》（*Leading from the Middle*）、《发现火焰》（*Find the Fire*）和《让它变得重要》（*Make it Matter*），并被首席执行官协会评为“CEO 思想领袖”，被 Inc.com 评为“50 强领导力创新者”，他是每月读者超过 100 万的顶级专栏作家。斯科特是印第安纳大学凯利商学院高管教育学院的教师，在那里他教授以他人为导向的领导力和维持动力的秘诀，并且是 LinkedIn Learning 的顶级讲师。斯科特与他的妻子和快速成长的女儿住在加利福尼亚州圣地亚哥。

媒体评价：

“如果你想建立心理弹性，在压力下茁壮成长，并在障碍中推动变革，这本书将一次又一次地被证明是不可或缺的资源。”

——丹尼尔·平克（Daniel H. Pink），《纽约时报》畅销书第一名《后悔的力量》（*The Power of Regret*）、《何时》（*When*）和《出售是人类》（*To Sell is Human*）的作者

“毛茨用一本富有洞察力、务实的书出色地填补了领导力写作的空白，书中塞满了帮助你掌握我们这个时代最重要的领导技能的工具：精神力量。”

——布莱恩·尼科尔（Brian Niccol），Chipotle 董事长兼首席执行官

“谁不想在精神上更强大？这是成就的关键，是克服过去的逆境，在工作和生活中的关键。在这本书中，你会得到一个工具菜单，以建立你的关键思维肌肉。你将学会以正确的方式调节自己的情绪、思想和行为，作为习惯，并以习惯养成科学为后盾。这是所有领导者的必读之作。”

——泰勒·蒙哥马利（Taylor Montgomery），Taco Bell 北美首席营销官

“需要挑战极限吗？克服挑战？你需要自信、自制力、大思维、专注。也就是说，你需要在精神上坚强。毛茨为这一切提供了一个强大的工具箱。”

——斯科特·比尔（Scott Beal），Barr Brands International 首席执行官

“在《精神强大的领导者》一书中，斯科特出色地强调了领导力中经常被忽视但至关重要的心理力量特质。从广泛的研究和现实世界的经验中，毛茨揭示了一种积极主动的领导力方法，即使在最具挑战性的环境中，也能使个人取得非凡的成果。凭借他的六种思维肌肉和丰富的实用工具，这本书为培养心理毅力提供了全面的指南。《精神强大的领导者》是任何有志于成为杰出领导者的人的必读之作。”

——马歇尔·戈德史密斯博士（Dr. Marshall Goldsmith），“思想者 50”的第一名执行教练，《纽约时报》（*New York Times*）畅销书《奋斗的生活》（*The Earned Life*）、《触发因素》（*Triggers*）和《让你成功的东西不会让你成功》（*What Got You Here Won't Get You There*）的作者

“领导力不仅仅是一个头衔或职位。这是一个选择。因此，要成为一名高效的领导者，需要不断的努力和改进的意愿，通常是在逆境中。这本书是一本培训手册，让领导者提高他们的精神力量，并以能够为他们的团队和组织以及世界带来非凡成果的方式进行领导。”

——埃德加·桑多瓦尔（Edgar Sandoval Sr.），世界宣明会总裁兼首席执行官



“在《精神强大的领导者》一书中，斯科特·毛茨（Scott Mautz）引导读者养成习惯，在一个永无止境的变化和不确定性的世界中保持清醒和专注。对于那些希望了解如何在当今的领导力中取得成功的人来说，这是一本必读的书！”

——坦维尔·纳西尔（Tanveer Naseer），MSc, Inc 100 的领导力演讲者、屡获殊荣的领导力作家、“Leadership Biz Café”播客主持人和《领导眩晕》（Leadership Vertigo）的作者

“为了取得非凡的成果，往往需要在专业和个人方面进行转型。毛茨提供了对精神力量需要什么强大洞察力，并提供了实现这一目标的工具。”

——诺埃尔·杰弗罗伊（Noel Geoffroy），Helen of Troy 的首席执行官

中文书名：《人们为何工作：了解员工期望，迎接他们的最佳状态》

英文书名：WHY PEOPLE WORK: When You Know Your Employees "WHY" Game They Will Bring Their "A-GAME"

作者：Ercell Charles with Merle Heckman

出版社：G&D Media

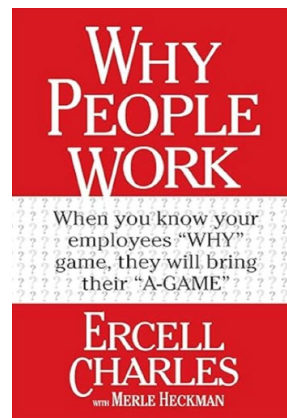
代理公司：Waterside/ANA/Jessica

页数：220 页

出版时间：2024 年 5 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

人们为什么要工作？这似乎是一个非常简单的问题。当我们向大家提出这个问题时，通常会得到一个显而易见的答案——“当然是因为他们想要薪水！”然而，真正明智且富有洞察力的领导者会超越这一表面回答，深入挖掘人类精神中更为复杂和隐蔽的人性需求。

市场上或许已经有了成千上万的领导力书籍，它们都是为了帮助领导者培养必要的技能和行为，以激励团队成员实现目标和愿景。然而，本书的核心关注点在于帮助领导者更深入地了解他们服务对象的期望和动机。因此，组织在实现其战略计划和目标的同时，也要满足其最重要的基本资源（即人力资源）的关键需求和抱负。

在当今的企业和组织中，一切都始于领导，也终于领导。领导者如果能超越表面，发掘员工内心深处的关键隐性期望，能够营造出一种参与度和留存率高的文化，让员工不仅为你付出劳动，更重要的是付出真心。这种努力的回报是，领导者将赢得员工的最佳表现。因此，当你知道员工“为什么”工作时，他们就会拿出“最佳状态”。

作者简介：



作为戴尔·卡耐基联合公司（Dale Carnegie & Associates）客户转型副总裁，埃塞尔·查尔斯（Ercell Charles）负责监督整个客户体验，创造优质产品，帮助客户实现个人和职业突破，并根据其独特的授课方法开发严格的培训师认证系统。他确保产品质量和培训能够为其特许经营网络带来



盈利，同时满足客户的人力资本培训需求。埃塞尔被誉为融洽关系的建立者：他能打破障碍，用超越文化和组织差异的信息和见解架起沟通的桥梁。作为一名卡耐基大师，他致力于在全球范围内辅导、评估和指导未来的戴尔·卡耐基培训师的技能 and 能力。他目前住在亚特兰大，与妻子金莉·海沃德·查尔斯（Kynley Hayward Charles）结婚后，育有三个孩子赛德妮（Cydney）、布莱尔（Blair）、诺拉（Nola）和一个孙女麦迪逊（Madison）。



梅尔·赫克曼（Merle Heckman）博士目前是戴尔·卡耐基核心领域的首席文化官、培训大师和顾问。他的工作经历相当丰富。他在密苏里州的一个谷物农场长大。他的工作经历涉及农业、非营利组织、私营运输企业、政府机构和大型全球上市制造公司。这些广泛的工作经历使他能够与不同层次的员工建立联系。在过去的 19 年里，他曾在多所大学从事内部和在线教学工作，并获得了咨询学硕士学位、工商管理硕士学位（主修人力资源、金融和市场营销）、公共管理硕士学位和教育领导学博士学位。赫克曼拥有人力资源管理协会颁发的 SPHR-SCP 证书（人力资源高级专业人员）。他还获得了美国国家演讲者协会颁发的认证演讲专家（CSP）证书。

媒体评价：

“我们真的需要另一本关于职场、员工和参与度的书吗？是的。我们需要！这是一个不断变化的目标，套用金克拉（Zig Ziglar）的一句话，培训后几天或几周，积极的态度就会消失：‘这就是为什么我们需要每天都这样做——就像洗澡一样’。我们需要不断关注我们最宝贵的资产，以保持员工在职场的参与度和成就感。我喜欢用菲力牛排来作比喻。我 100% 会借鉴。说得太对了。我们每天早上匆匆出门，大部分时间都与同事在一起，而他们往往能让我们找到最好的状态。我们常常累得筋疲力尽，把剩下的一切都给了我们最爱的人。我们如何才能在离开工作岗位时充满活力？”

——凯文·哈迪（Kevin J. Hardy），职业管理办公室执行主任，俄亥俄州立大学马克斯·费雪商学院

“这是两位作者对当今职场的一次深思熟虑、引人入胜的深入探讨，他们对领导力的理解是不断学习，感同身受。他们的观点将读者与影响他人，最重要的是影响自己联系在一起。对于那些以不断自我发展和提高领导力为动力的人来说，这是一本必读之书。”

——杰伊·哈夫（Jay R. Harf），EPS&S 副总裁

中文书名：《经理养成指南》

英文书名：The Decisive Manager: Get Results, Build Morale, and Be the Boss Your People Deserve

作者：Barbara Mitchell and Cornelia Gamlem

出版社：Career Press

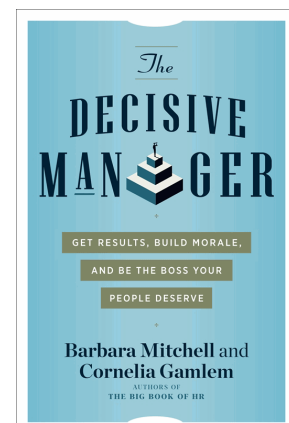
代理公司：ANA/Jessica

出版时间：2023 年 1 月

页数：224 页

审读资料：电子稿

类型：经管





内容简介：

对于任何级别的管理人员和工作无法顺利进行的读者来说，这是一本理想读物，也是一本解决与同事之前的矛盾，以及让每个人都走上成功道路的必备读物。

人与人之前的矛盾似乎总是出现，却不会轻易消失。管理者正确处理它们是至关重要的。

作为一名经理，你需要知道很多关于管理人员的事情，经理在企业管理中的作用是至关重要的。为读者介绍经理通常面临的典型情景示例，以及如何处理它们的建议。这本书非常实用，具体内容包含以下：

- 寻找和雇用最优秀的人才。
- 创造积极的员工体验。
- 员工薪水和奖金。
- 帮助员工个人成长与发展。
- 了解政策与实践。
- 保证未来发展方向——以及更多！

销售亮点：

- 两位作者在人力资源/管理领域具有很强的社会影响力。
- 对办公室和远程工作中可能出现的最常见问题做出准确快速的回答。
- 涵盖有关远程和混合性质工作中可能出现的问题，包括如何更好地支持您的员工，远程入职，并保持问责制和所有员工工作的灵活性。

作者简介：

芭芭拉·米切尔（Barbara Mitchell）是米切尔集团的创始人和管理合伙人，米切尔集团是一家管理咨询公司。

科妮莉亚·加莱姆（Cornelia Gamlem）是 Gems 集团的创始人，Gems 集团是一家管理咨询公司，为客户提供人力资源和业务问题的解决方案。

芭芭拉·米切尔和科妮莉亚·加莱姆合作撰写了《工作场所冲突基本手册》（*The Essential Workplace Conflict Handbook*）、《冲突解决短语手册》（*The Conflict Resolution Phrase Book*）和屡获殊荣的《经理必读答案手册》（*The Manager's Answer Book*）。她们认为回馈和积极参与生活和工作的社区工作是非常重要的事情。



中文书名:《领导者如何避免商业灾难的发生》

英文书名: **Never Go With Your Gut: How Pioneering Leaders Make the Best Decisions and Avoid Business Disasters**

作 者: **Gleb Tsipursky PhD and Howard J. Ross**

出 版 社: **Career Press**

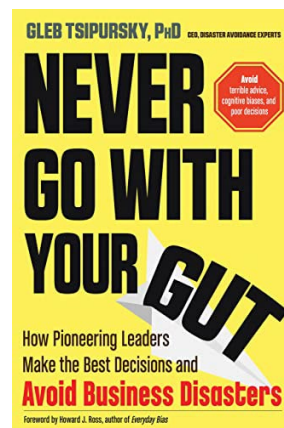
代理公司: **ANA/Jessica**

页 数: **224 页**

出版时间: **2019 年 11 月**

审读资料: **电子稿**

类 型: **经管**



内容简介:

想要避免商业“灾难”？——无论是小事故，如团队冲突，还是重大灾难，如那些可能会导致破产或破坏职业生涯发展的灾难？幸运的是，行为经济学研究表明，这种灾难往往源于我们错误的思维模式（专业学者称之为“认知偏差”）而导致的错误决策，并且是可以预防的。

但不幸的是，领导者“随心所欲”的建议会受到这些认知偏见的影响，并做出破坏底线的、灾难性决定。通过将实际案例研究与前沿研究相结合，这本书将帮助领导者做出最佳决策，并防止这些商业灾难的发生。

格列布·齐普尔斯基博士是避免商业灾难领域的专家，他利用 20 多年的广泛咨询、指导和演讲经验，向读者展示了领导者和组织机构（其中许多是他的客户）如何避免商业灾难。阅读本书将使您能够了解以下内容：

- 了解领导者和组织机构如何解决认知偏见，以避免灾难性决策。
- 根据您的情况，在学习了案例研究中的方法后，采取符合实际的方法策略。
- 制定有效流程，帮助组织中的每个人都能够避免业务灾难的发生。

媒体评价:

“这本书介绍了数十种认知偏见，令人信服地向读者证明了随心所欲是多么的愚蠢。格列布·齐普尔斯基博士从全新视角出发，为我们提供了一套替代性的决策策略，这些策略更有可能带来积极的结果。在管理者发现自己即将做出一个肯定会带来糟糕结果的决定之前，需要必须花时间阅读这本书，它一定能够帮助到你！”

——伦纳德·施莱辛格（Leonard A. Schlesinger）博士，Limited Brands 副董事长兼名誉首席运营官，哈佛商学院贝克基金会教授，巴布森学院名誉校长，畅销书 *Just Start* 的作者

“为什么几乎没有商业经验的年轻企业家的表现优于拥有数十年商业经验的经验丰富的高管？格列布·齐普尔斯基博士在他的新书中解释了原因：太多经验会影响管理者做出果断的决策，来自外界的想法和概念对管理者很难改变他们的决定。”



——阿尔·里斯（Al Ries），畅销书《定位》（*Positioning*）和《品牌的 22 条不变法则》（*The 22 Immutable Laws of Branding*）的作者

“这本开创了独特视角，非常适合管理者阅读！依靠行为经济学和认知神经科学的前沿研究，本书提供了真正有效的决策策略，任何希望取得成功的商业领导者都非常需要这本书的帮助。

——马歇尔·古德史密斯（Marshall Goldsmith），纽约时报畅销书作家，《今天不必以往：成功人士如何获得更大成功》（*What Got You Here Won't Get You There*）《自律力：创建持久的行为习惯，成为你想成为的人》（*Triggers*）的作者

作者简介：



格列布·齐普尔斯基博士（Dr. Gleb Tsipursky）担任咨询公司 Disaster Avoidance Experts 的首席执行官，该公司的客户包括从财富 500 强公司到中型企业和非营利组织。齐普尔斯基的专业知识积累于在三大洲从事咨询、指导和演讲经验超过 20 余年。他现居俄亥俄州哥伦布市。

中文书名：《以人为本：如何为客户带来更美好的生活，如何创建一个更成功的组织》

英文书名：The Human Experience: How To Make Life Better for Your Customers and Create a More Successful Organization

作者：John Sills

出版社：Bloomsbury Business

代理公司：ANA/Jessica

出版时间：2023 年 2 月

页数：224 页

审读资料：电子稿

类型：经管



本书有助于塑造更人性的企业文化，更多地关注到客户的体验而非公司的利益，并将客户体验播种到公司每一位员工身上，切实做到为客户带来更美好的生活和更成功的组织。

与大多数商业书籍不同的是，此书所传达的企业价值宗旨是以人为本，这也是作者认为一个企业能够长久经营和成功的关键。

无论您是拥有初创公司还是成熟的企业，此书都能给您带来一些启发，将着眼点落到客户身上，为公司的可持续发展带来生机！

内容简介：

这是一本通过让客户更轻松、更好、更直接地创建成功组织的基本指南。



在《以人为本：如何为客户带来更美好的生活，如何创建一个更成功的组织》一书中，约翰·希尔斯（John Sills）利用广泛的研究和说明性案例研究，解释了情感体验与功能体验同样重要，如果处理得当，将创造出更高效的业务。他还表明，客户体验不仅仅是一线员工的责任，也是整个公司的责任，从作为业务发言人的首席执行官到开发无缝且受欢迎的用户界面的程序员，他们都有责任。

无论您是成熟的现有企业还是处于早期阶段的初创公司，您的产品或服务的两端都是人。《人文经验：如何为客户带来更美好的生活，如何创建一个更成功的组织》充满了实用的建议和引人入胜的案例研究，是创造以人性为核心的文化和体验的终极指南，有助于发展一个将留在组织中的客户群，以及一个将以越来越有效的方式成长的公司。

作者简介：

约翰·希尔斯（John Sills）是客户主导的成长型公司 The Foundation 的执行合伙人。

媒体评价：

“尽管英国自豪地宣称自己是一个服务经济体，但与企业 and 政府的大多数交易似乎完全围绕服务提供商的便利性而设计，而不是针对消费者的价值来设计。我们确实需要在政府和商业方面进行一场哥白尼式的革命，以克服这种浪费精力的错位，这本启示性的书将告诉你从哪里开始进行革命。”

——罗里·萨瑟兰（Rory Sutherland）——奥美英国副主席，TED 全球演讲者和《炼金术》（Alchemy）的作者

“优美的文笔、机智、敏锐的观察力和激情。这本书是给全人类的，不是吗？”

——蒂姆·梅森（Tim Mason）——鹰眼（Eagle Eye）首席执行官，乐购（Tesco）前副首席执行官兼首席营销官

中文书名：《博恩·崔西的商业成功大师课》

英文书名：Brian Tracy's Master Course for Business Success

作者：Brian Tracy

出版社：G&D Media

代理公司：Waterside/ANA/Jessica

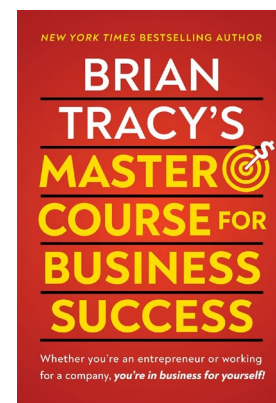
页数：220 页

出版时间：2024 年 6 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

无论你是企业家还是公司员工，你都在为自己经营。



你销售的是产品和服务。你必须说服买家——无论是雇主还是客户——你提供的东西要比他们支付的价格更有价值。

在这本生动、简洁而又全面的商业基本原则指南中，博恩·崔西将带你学习成功所需的技能，无论你是谁，无论你从事什么工作。你将学到：

- 四种沟通方式以及与之对话的方法。
- 如何通过谈判达成更好的交易。
- 为什么你需要知道如何销售。
- 如何让工作效率翻倍。
- 你是否具备创业的条件。
- 如何利用他人的资金实现自我成功。
- 如何激发自己的创造力。
- 理财的艺术。
- 通往财务独立的必经之路。
- 最快、最稳妥的房地产投资致富之道。
- 还有更多

商业成功靠的不是运气。正如博恩所展示的，只有设定明确的书面目标并勾勒出实现目标的精确步骤，才可能获得成功。博恩将几十年的商业和咨询经验浓缩成这本集中而高效的商业智慧手册，助你实现最终目标。

作者简介：



博恩·崔西 (Brian Tracy) 是专业培训与个人发展机构博恩·崔西国际 (Brian Tracy International) 的董事长兼首席执行官。

作为当今世界上个人职业发展领域最成功的演说家和咨询家之一，他曾为 1000 多家公司提供咨询，在美国各地和全球 60 多个国家举办过 5000 多场讲座和研讨会，听众超过 500 万人。他著有 55 本书，制作了 500 多套音频和视频资料，内容涉及战略、管理、人才遴选、员工聘用、员工解雇和员工激励等。

博恩·崔西获得过美国演讲家最高荣誉 C.P.A.E.，听众中不乏比尔·盖茨、迈克尔·戴尔、杰克·韦尔奇、沃伦·巴菲特等商界巨子。他的培训课程从 1988 年开始至今在美国连续 23 年创下有史以来最高销售记录。他在国际商界被公认为是世界顶尖的销售培训专家。

作为众多畅销书的作者，博恩·崔西的许多作品都被翻译成多种语言，畅销全球 80 多个国家。他的《销售中的心理学》、《卖掉博恩·崔西》、《秒杀：博恩·崔西的快速成交法》《博恩·崔西口才圣经：如何在任何场合说服任何人》等陆续在中国翻译出版并且空前畅销。

此外，他还著有《最高成就》(Maximum Achievement)、《释放你成功潜能的策略和技巧》(Strategies and Skills That Will Unlock Your Hidden Powers To Succeed)、《吃了那只青蛙：不再延宕、事半功倍的 21 个优秀策略》(Eat That Frog: 21 Great Ways to Stop Procrastinating and Get



More Done in Less Time) 和《聘用并留住最优秀的人才》(Hire and keep the Best People) 等众多畅销力作。

了解更多作者作品，请点链接登录安德鲁北京网站：： [博恩·崔 \(nurnberg.com.cn\)](http://nurnberg.com.cn)

作品列表：

1. 《博恩·崔西的商业成功大师课》
Brian Tracy's Master Course for Business Success
2. 《掌控你的人生：成功的 12 项必备技能》
Take Charge of Your Life: The 12 Master Skills for Success
3. 《运气法则：拒绝失败，走向成功》
The Laws of Luck: The Success System That Never Fails
4. 《势不可挡：培养勇气、自信和积极心态的动力秘诀》
Unstoppable: Motivation Secrets You Need to Develop Courage, Confidence and A Positive Mental Attitude
5. 致富秘诀：更多、更快、更容易》
Get Rich Now: Earn More Money, Faster and Easier than Ever Before
6. 《有影响力人的 10 种品质：如何激励自己和他人走向辉煌》
10 Qualities of Influential People: How to Inspire Yourself and Others to Greatness
7. 《创造更多财富》
Make More Money
8. 《相信是成功的一半：战胜疑虑、释放潜能的自我精进法则》
Believe It to Achieve It: Overcome Your Doubts, Let Go of the Past, and Unlock Your Full Potential
9. 《制胜！：运用行之有效的军事战略原则，在事业和个人生活中取得更大成功》
Victory!: Applying the Proven Principles of Military Strategy to Achieve Greater Success in Your Business and Personal Life
10. 《聪明绝顶！：如何像各个领域最成功且高薪的人一样思考和行动》
Get Smart!: How to Think and Act Like the Most Successful and Highest-Paid People in Every Field

中文书名：《热手效应》

英文书名：THE HOT HAND

作者：Ben Cohen

出版社：Custom House

代理公司：UTA/ANA/Jessica

页数：304 页

出版时间：2020 年 3 月

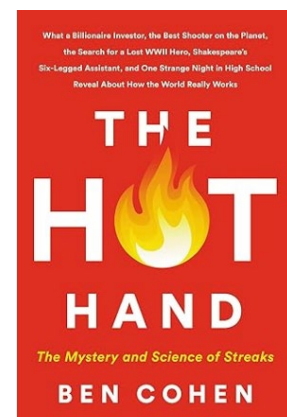
代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管

简体中文版曾授权，版权现已回归

豆瓣书讯：[热手效应 \(豆瓣\)](https://www.douban.com/subject/3548111/)





中简本出版记录：

书 名：《热手效应》

作 者：[美]本·科恩

出版社：浙江教育出版社

出品方：湛庐文化

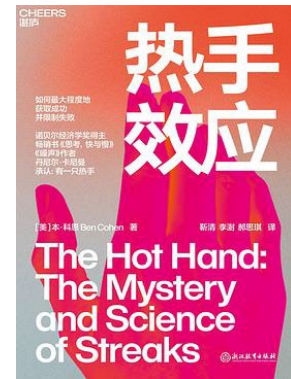
译 者：靳清 / 李澍 / 郝思琪

出版年：2022 年 10 月

页 数：331 页

定 价：99.90 元

装 帧：平装



内容简介：

瘟疫竟然成就了一代戏剧文豪莎士比亚？

巴菲特的投资秘诀竟是“被动”？

又是什么力量促使斯蒂芬·库里成为 NBA 历史三分王？

当一位篮球运动员手感极佳，接连进球，我们会说“他的手热了！热得发烫！”并相信他的下一投也更可能投中，这就是“热手效应”——在 1985 年首次研究它的论文中，它被定义为一种认知错误。

然而，事实并非如此。

在接下来的几十年里，这一扑朔迷离的议题吸引了无数心理学家、经济学家和统计学家的加入。他们试图从各个角度论证，“热手”的确存在，并探究连胜的秘密。

“手气”究竟是人类的一种认知错误，还是一种如天赋、机遇、运气一般的存在？在《华尔街日报》记者本·科恩的新书《热手效应》中，你将读到斯蒂芬·库里如何成为 NBA 历史三分王，瘟疫如何帮助莎士比亚成为一代戏剧文豪，拒绝比尔·盖茨的马克·特梅尔成为一代游戏天才，音乐公司为了向用户澄清歌曲播放的“随机性”煞费苦心，巴菲特的投资秘诀竟是“被动”，凡·高的画作如何被视为赝品又如何验明正身……本书不仅仅涉及体育和经济学，还涉及艺术、电影、股市、心理学等各个领域，本·科恩通过一个个真实发生的小故事说明，人类的每一次事件是如何受到“手气”的深刻影响的。

而有关热手效应的奥秘，也在这些故事中悄然展开。



中文书名:《紫牛(新版):从默默无闻到与众不同》

英文书名: Purple Cow, New Edition: Transform Your Business by Being Remarkable

作者: Seth Godin

出版社: Penguin/Portfolio

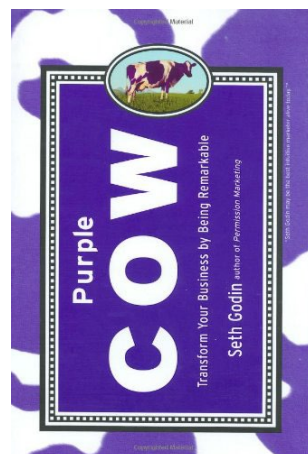
代理公司: ANA/Jessica

页数: 224 页

出版时间: 2009 年 11 月

审读资料: 电子稿

类型: 经管



#5 in Product Management

#38 in Marketing & Consumer Behavior

#272 in Entrepreneurship (Books)

内容简介:

这部经典之作通过教导企业“你要么出类拔萃，要么默默无闻”，彻底改变了市场营销。

很少有作家能像塞斯·戈丁那样具有持久的影响力和全球影响力。在一系列现已被翻译成 36 种语言的经典书籍中，他向全世界数百万读者传授了如何制造卓越产品和传播强大理念的经验。

在《紫牛》一书中，戈丁发起了一场运动，以制造真正卓越的产品，并将其置于营销的首位。通过星巴克、捷蓝航空、Krispy Kreme 和苹果等公司的故事，再加上他标志性的启发性风格，他激励读者重新思考他们的营销到底在说什么。在一个日渐嘈杂的世界里，戈丁的挑战对于作家、营销人员、广告商、企业家、制造商、产品经理以及其他任何有东西要与世界分享的人来说，从未像现在这样有意义。

作者简介:



经管畅销书作家**塞斯·戈丁 (Seth Godin)**

赛斯·高汀 (Seth Godin) 是享誉国际的 18 本畅销书的作者，这些书改变了人们对工作的看法，并被翻译成 38 种语言——包括《喷嚏营销》、《特许经营》、《紫牛》、《部落》、《浅尝辄止》、《做不可替代的人》，以及《营销人都是大骗子》。他撰写了世界上最受欢迎的营销博客，并向全世界的观众发表演说。他是 AltMBA 的创始人，Squidoo 网站的创始人兼前首席执行官，雅虎前直销副总裁，以及在线营销先驱创业公司 Yoyodyne 的创始人。你可以在 SthGoDig.com 了解到更多有关他的信息。

了解更多作者作品，请点击链接登录安德鲁北京网站: [塞斯·戈丁](http://www.nurnberg.com.cn)



中文书名：《提升团队：充分发挥潜力，建立能培养领导者的企业》
英文书名：ELEVATE YOUR TEAM: Empower Your Team To Reach
Their Full Potential and Build A Business That Builds Leaders

作者：Robert Glazer

出版社：Simple Truths

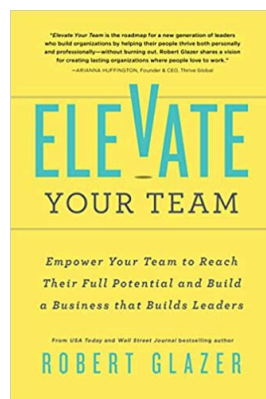
代理公司：InkWell/ANA/Jessica

页数：224 页

出版时间：2023 年 3 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

每个领导者都需要一种微妙的平衡：在不导致倦怠的情况下，让团队表现得更好，留住顶尖人才，培养公司未来的领导者。在畅销书《提升》的这部续集中，罗伯特·格雷泽将他开创性的能力建设框架应用于团队和组织，形成了一种以成果为导向、以学习为驱动的文化，提升了员工的能力，以满足公司不断变化的增长需求。

格雷泽是一位连续创业者、屡获殊荣的首席执行官和《华尔街日报》畅销书榜首的作者，他分享了一个行之有效的战略框架，这些战略将帮助你提升领导者的水平，帮助你的团队充分发挥潜力，最重要的是，在你的组织中培养新一代领导者。

媒体评价：

“《提升团队》是新一代领导者的地图，他们通过帮助员工成长来建立更好的组织，同时又不会耗尽精力。罗伯特·格雷泽分享了创建一个能得到员工热爱的组织的愿景。”

——阿里安娜·赫芬顿（Arianna Huffington），Thrive Global 创始人兼首席执行官

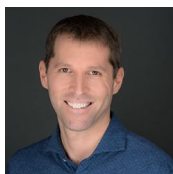
“这本书既敏锐又实用。它将为你对领导力的思考打开新的视野，并为你提供大量的工具和技巧，以提高你的团队能力。追随罗伯特·格雷泽吧——否则就会被甩在后面！”

——丹尼尔·H·平克（Daniel H. Pink），《纽约时报》第一畅销书作者，《动力》（Drive）、《销售需以人为本》（To Sell is Human）、《后悔的力量》（The Power of Regret）的作者

“一个拥有最大能量的团队是一股不可忽视的力量！罗伯特·格雷泽为实现这一目标提供了一份证据确凿的路线图。”

——卡尔·纽波特（Cal Newport），《纽约时报》畅销书作者，著有《没有电子邮件的世界》（A World Without Email）、《深度工作》（Deep Work）

作者简介：



罗伯特·格雷泽（Robert Glazer）是一家全球合作伙伴营销机构 Acceleration Partners 的创始人和董事会主席。作为一名连续创业家，罗伯特热衷于帮助个人和组织培养自我提升的能力。在他的领导下，Acceleration



Partners 获得了许多行业与公司文化相关的奖项, 包括 Glassdoor 员工选择奖 (连续两年)、广告时代最佳工作场所、企业家最佳公司文化 (连续两年) 等。罗伯特还被 Glassdoor 评为美国中小企业最佳首席执行官, 榜单排名第 2。

罗伯特的作品每年影响全球数百万人, 从绩效营销和企业家精神到公司文化、能力建设和领导力。他也是备受全球各大公司和组织追捧的演讲者, 主题涉及业务增长、文化、能力建设和绩效等。

罗伯特为《华尔街日报》(Wall Street Journal)、《今日美国》(USA Today) 撰稿的, 也是六本国际畅销书的作者, 包括《提升》(Elevate)、《如何在虚拟工作场所茁壮成长》(How to Thrive in the Virtual Workplace)、《星期五前进》(Friday Forward) 和《走向成果》(Moving to Outcomes)。他还是《提升》播客 (Elevate Podcast) 的主持人, 该播客全球排名在前 1%, 下载量超过 1000 万次。

了解更多作者作品, 请点击链接登录安德鲁北京网站: [罗伯特·格雷泽](#)

中文书名:《归属感红利: 139 位创新型 CEO 口述如何重新打造团队的速度与激情》

英文书名: QUICK AND NIMBLE: Lessons from Leading CEOs on How to Create a Culture of Innovation

作者: Adam Bryant

出版社: St. Martin's Griffin

代理公司: UTA /ANA/ Jessica

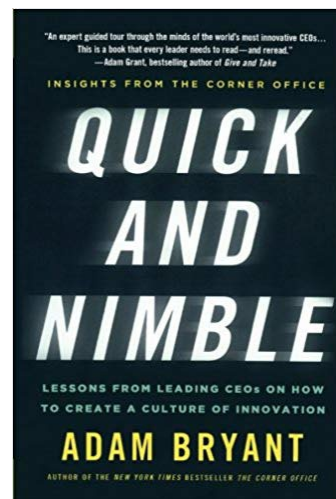
页数: 288 页

出版时间: 2014 年

类型: 经管

授权信息: 简体中文版 2014 年授权, 版权已回归

豆瓣链接: <https://book.douban.com/subject/2669692/>



中简本出版记录

书名: 归属感红利: 139 位创新型 CEO 口述如何重新打造团队的速度与激情

作者: [美] 亚当·布莱恩特

出版社: 新世界出版社

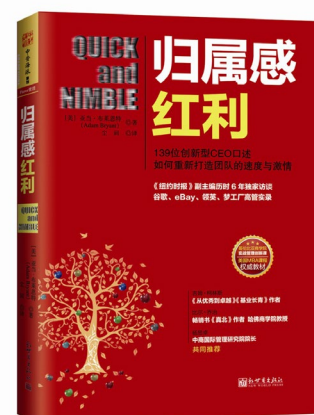
译者: 尘间

出版年: 2016 年

页数: 304 页

定价: 39.8 元

装帧: 平装



内容简介:

员工为什么会认为“这家公司值得我全力付出”?



谷歌创始人拉里·佩奇：我的主要目标之一，就是使谷歌成为一家始终保持初创期的敏捷、高效、激情和灵魂的大公司。

eBay 的 CEO 约翰·多纳霍：中高层管理者申请离职时，我会询问他们两个问题：是否愿意明示三件我应该关注却最终忽略的事情？假如你是公司 CEO，你会开展哪些有别于目前的工作？

梦工厂 CEO 杰弗瑞·卡森伯格：领导者与追随者相依而存，地位平等，追随者的能力与领导者对他们的尊重程度成正比。

从抛弃“控制—命令”式的管理，到制作“领导者使用手册”，从办公室的布局，到与员工对话的细节，本书系统分析了高效能团队必需的文化因素——归属感，并进一步指明形成这种文化因素的最大推动力量——初创精神，为企业提供了清晰的、通往创新与成功的路线图。

媒体评价：

“亚当·布莱恩特给了我们另一个受欢迎的机会，让我们倾听他领导层对话的实验室。在《快速敏捷》一书中，他精心安排了关于文化不支持战略这一理念及其实际应用的讨论，即文化“就是”战略。布莱恩特的天赋是向杰出的人提出尖锐的问题，并将他们的见解转化为简洁明晰的散文，这确实使阅读变得愉快——有力、诱人，而且非常有用！”——吉姆·柯林斯（Jim Collins），著有《从优秀到卓越》（Good to Great），与人合著《选择成就卓越》（Great by Choice）

“《快速敏捷》是一本关于组织文化的权威著作。亚当·布莱恩特提供了一次专家指导下的世界上最具创新精神的首席执行官的头脑之旅，分享了既有启发性又非常实用的见解。这是一本每一位领导人都需要阅读和重读的书。”——亚当·格兰特（Adam Grant），宾夕法尼亚大学沃顿商学院（Wharton School, University of Pennsylvania）管理学教授，《给予与接受》（Give and Take）畅销书作者

“亚当·布莱恩特指出了当今商界领袖面临的最重要挑战：如何通过建立一种文化来实现规模创新，这种文化将新兴公司的活力与资深组织的准则结合起来。在《快速敏捷》一书中，他组建了一支全明星的 CEO 团队，用他们自己的话说，分享他们如何将公司提升到一个新的水平”。——埃里克·莱斯（Eric Ries）《精益创业》（The Lean Startup）畅销书作者

“在当今不间断的混乱动荡中，创新对成功至关重要。亚当·布莱恩特在《快速敏捷》一书中提炼一系列首席执行官的重要经验，即如何创造和维持一种富有成效的文化，这种文化不仅培养了创新，而且还培养了所有相关人员的尊重、敬业度和团队合作精神。他是以一种生动的、理性的声音这样做的，这种声音与经验和观点产生共鸣。对于任何认真对待他或她正在建立的公司及其公司在世界上的影响的领导者来说，这本书都是“必读作品”。——南希·F·科恩（Nancy F. Koehn），詹姆斯·罗宾逊工商管理学院（James Robison Professor of Busi）教授



“谢天谢地，[这部作品]为商界领袖提供了大量切实可行的建议，这些建议具有人性化、而且满怀关怀之情。”

——《科克斯评论》(Kirkus Reviews)

“像《青少年时尚》(Teen Vogue)主编、美国捷蓝航空公司(JetBlue)首席执行官、厨师马里奥·巴塔利(Mario Batali)这样的领导人.....提供关于领导力、管理和创新的想法.....这些名人给这本书赋予了某种资质.....[布莱恩特]分解了成功企业文化的重要元素，然后描述了在此基础上建立的领导战略。”

——《出版者周刊》(Publishers Weekly)

“布莱恩特为《纽约时报》写“街角办公室”专栏文章，每周他都会采访 CEO，了解他们对管理员工和领导公司的看法。他们在建设创新文化方面的智慧被收集在这里。太多的领导力书籍依赖于顾问的知识或多年的故事来构建他们的案例；这本书从今天实际运营公司的人那里得到了自己的想法。”

——《华盛顿邮报》---Washington Post

“《快速敏捷》为如何创造创新文化提供了一个又一个想法，书中充满了培养批判性思维和创造创新繁荣所需混乱的可行方法。作者的专门研究证明，有意将文化作为战略关键要素的领导者为组织的成功铺平了道路。”

——《培训与开发，发展杂志》(T+D Magazine)

作者简介：



亚当·布莱恩特(Adam Bryant) 梅里克公司 Merryck&Co 的常务董事，该公司是一家领导力发展和管理层培训公司。30 年来，他一直是一名记者，包括在《纽约时报》(The New York Times)，他在那里创建了“街角办公室(Corner Office)”专栏，是畅销书《街角办公室》(Corner Office)和《快速敏捷》(Quick and Nimble)的作者。他经常演讲，是 CNBC 的撰稿人，也是他教书的单位哥伦比亚商学院(Columbia Business School)

的高级顾问。

马修·沙勒(Matthew Sharer) 是美国安进公司(Amgen)的前总裁兼首席执行官，他将公司的年收入从 10 亿美元增加到 150 亿美元。他在哈佛商学院(Harvard Business School)任教，在那里他开设了一门关于 CEO 角色的课程。他曾在多家公司的董事会任职，曾任美国贸易协会药物研究和制造商(Pharmaceutical Research and Manufacturers of America trade association)主席，并在 Merryck&Co 担任高级顾问。

了解更多作者作品，请点链接登录安德鲁北京网站：[亚当·布莱恩特](#)



中文书名：《卓越管理者的行为准则》

英文书名：GOOD BOSS, BAD BOSS

作者：Robert I. Sutton

出版社：Grand Central Publishing

代理公司：UTA/ANA/Jessica

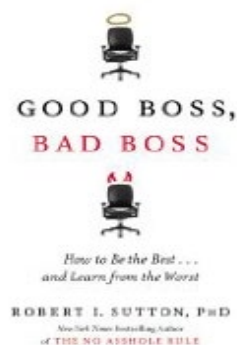
页数：304 页

出版时间：2010 年 9 月

审读资料：电子稿

类型：经管

本书曾授权简体中文版，目前版权已回归。



中简本出版记录

书名：《卓越管理者的行为准则》

作者：(美) 罗伯特·萨顿

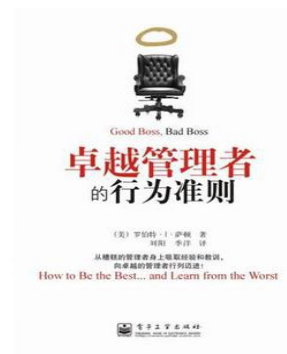
出版社：电子工业出版社

出版年：2011 年 1 月

页数：198 页

定价：32 元

装帧：平装



内容简介：

如果你在商业世界里讨生活，那么你很可能有个老板。事实上，几乎每个人都有个老板，可能是监督、管理或行政层级的老板。

如果你和其他人差不多，你会知道，通过自己的表现令老板满意，是每日在商业世界打拼的重点。

然而，正如萨顿他的经典著作《论浑人》中明确指出的，问题在于：大多数的老板会让你忍不住骂他恶棍 (bully)、无赖 (creep)、浑球 (jerk)、奸诈小人 (weasel)、虐待狂 (tormentor)、专横 (tyrant)、毒舌 (serial slammer)、土匪 (despot)、无可救药的自大狂 (egomaniac) 总而言之，只要是老板很难不成为混蛋 (asshole)。

不论这些卑鄙小人被冠上什么名号，他们对自己的行为毫无所察。更糟的是，很多人还洋洋自得。虽然有些坏老板偶尔会对自己的行为感到难为情，但最后仍无法克制自己的恶行。不过，不论哪一种混蛋全都一副德行，他们全都触怒、打击、伤害他们的同事、上司、下属，甚至顾客。

《论浑人》出版之后，萨顿收到了数以千计的信件、电子邮件，进行了无数次谈话。根据这些丰富的资料，他现在最关注的问题是：

在我们身边的商业世界里，出色的好老板、马马虎虎的老板、糟糕透顶的坏老板，他们之间究竟有什么区别？



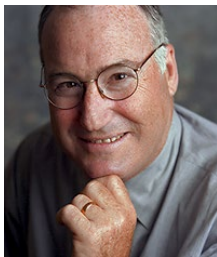
萨顿采用了现实生活中的案例、最新的心理学研究成果、丰富翔实的相关文献，并以此为基础提供了精确的判断，告诉你好老板究竟是什么样的。

本书将教会你：

- 如何杜绝和坏老板起冲突
- 如何控制卑鄙老板造成的破坏
- 如何改造你摆脱不掉的混蛋
- 如何赶走那些没办法或不愿意改变态度的人
- 如何避免自己成为坏老板中的一员
- 如何向着好老板的方向大步迈进。

无论你是刚刚被提拔坐上“老板”宝座，还是因为老板是混蛋而日夜受煎熬，这本书都值得一读！

作者简介：



罗伯特·萨顿 (Robert Sutton) 是组织心理学家，美国著名的管理专家之一。斯坦福大学管理科学与工程教授，d.School 的联合创始人。他也是世界一流的创新管理大师，以敢于“打破常规”而闻名。他著有多部畅销书，其中包括《论浑人》(The No Asshole Rule) 和《卓越管理者的行为准则》(Good Boss, Bad Boss)。其最新作品《混蛋横行时代的生存指南》(The Asshole Survival Guide) 简体中文版已授权。他发表的文章两度成为《哈佛商业评论》选出的“突破性观念”，多部作品均入选《哈佛商业评论》年度十佳商业书籍。萨顿本人也入选了《商业 2.0》评选的当代顶尖商业“大师”。欲了解更多详情，请点击作者的官方网站：<http://bobsutton.typepad.com/>。

了解更多作者作品，请点击链接登录安德鲁北京网站：[罗伯特·萨顿](http://bobsutton.typepad.com/)

中文书名：《人人都应该学的谈判心理学》

英文书名：Deal! You Give Me What I Want (Deal! Du Gibst Mir, Was Ich Will!)

作者：Jack Nasher

出版社：Campus Verlag GmbH

代理公司：ANA/Jackie

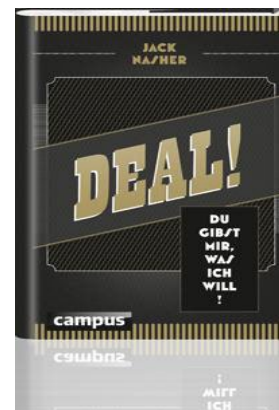
页数：224 页

出版时间：2013 年 2 月

审读资料：电子稿

类型：经管

版权已授：2017 年授权电子工业出版社，版权已回归





中简本出版记录

书 名:《人人都应该学的谈判心理学》
作 者: [德] 杰克·纳什(Jack Nasher)
出版社: 电子工业出版社
译 者: 李牧耘, 陈丹
出版年: 2017 年 8 月
页 数: 200 页
定 价: 46 元
装 帧: 平装



内容简介:

本书作者杰克·纳什是德国经济心理学领域有名的演说家和畅销书作家，也是一位企业管理学教授。多年的演讲和授课经历使他擅长用深入浅出的语言、生动形象的事例和类比来阐述学术原理。本书作者认为，每个人每星期都有 40 小时在谈判——求职、加薪、买房、饭局……无时无刻都在谈判中。

本书揭示了优秀谈判家们的谈判秘诀。你会了解到，如何把谈判专家们的绝招化作自己的武器，从此再也不会陷入谈判心理学的泥潭。

目录

前言 1

第一部分 权力 7

- 第 1 章 理解权力 8
- 第 2 章 提升权力 19
- 第 3 章 借助权力实现目标 36

第 2 部分 沟通 41

- 第 4 章 谈判中的关系 43
- 第 5 章 情绪 61
- 第 6 章 信息 68
- 第 7 章 其他的沟通途径 84

第 3 部分 需求 89

- 第 8 章 收获真正想要的 90

第 4 部分 谈判策略 121

- 第 9 章 下锚 123
- 第 10 章 相互性原则 136
- 第 11 章 公平 146
- 第 12 章 框架 155

第 5 部分 缔约 161

- 第 13 章 过度承诺 162
- 第 14 章 威胁 169
- 第 15 章 黄金桥梁 175
- 第 16 章 书面形式 180

结语 187



作者简介:



杰克·纳什 (Jack Nasher) 是商业心理学家和律师，生于 1979 年，毕业于牛津大学，在牛津大学任教。目前，他在慕尼黑商校教授管理和组织学。杰克·纳什为各大跨国公司提供咨询服务。他在全世界各地举办讲座、参加研讨会，讨论交流和交易问题。

纳什曾求学德国、法国和美国。他先后获得德国特里尔大学 (Trier University) 哲学和心理学硕士学位、法兰克福大学法学学位、牛津大学管理学硕士学位。他是牛津巴利奥尔学院的研究助理，入住牛津霍利韦尔庄园。之后，他又在维也纳大学获得哲学博士学位，并接受了欧洲法院、欧洲议会、斯加登、Arps、Slate、Meagher & Flom 律师事务所以及德国驻纽约联合国代表团的法律培训。

他在英国牛津大学任教“管理研究”并在世界范围内作巡回报告。除去在管理咨询领域以外他还是一名精神师并凭借其“感官混血”理论拥有了上百万拥趸。现居慕尼黑。

Jack Nasher 在华沙举行的“教育权威”大会上作了主题发言，他也是波兰两份领先杂志的封面人物。

2008 年 Jack Nasher 跻身欧洲演讲者排行榜第一名

了解更多作者作品，请点链接登录安德鲁北京网站：[杰克·纳什](http://www.nurnberg.com.cn)

中文书名:《领导力课程: 12 个重要概念》

英文书名: **Lessons in Leadership: 12 Key Concepts**

作者: **John Adair**

出版社: **Bloomsbury Business**

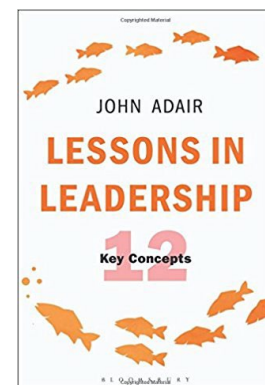
代理公司: **ANA/Jessica**

页数: **184 页**

出版时间: **2018 年 9 月**

审读资料: 电子稿

类型: 经管



内容简介:

在“领导力”这类充满活力的书籍领域，人们很容易忽略基本概念——这些永恒的概念继续支撑着人们对领导者行为的新思考。英国最著名的商业思想家之一约翰·阿代尔 (John Adair) 将自己的经历总结为 12 个关键概念，包括：

*前线领导

*分享危险和困难



*正直

*严格要求但公平

对于任何想深入了解领导力作为一种管理功能的理论和问题的人来说,《领导力课程》是对领导力基础的一系列反思,所有这些都是为了挑战和激励读者。

在当前全球对领导力质量的担忧中,这本书既是一本实用的手册,也是对当前关于在这个动荡和不确定的世界中我们应该鼓励什么样的领导的辩论做出的贡献。

领导力和变革是密切相关的——但在变革的时代,领导力的基本基石依然不变。不管领导团队的规模有多大——5个人还是5000人——《领导力课程》都能提供指导、激励、信心和见解。

目录:

1. 最初的想法
2. 前线领导
3. 分享危险和困难
4. 发现三圈模型
5. 领导者的角色
6. 一个通用的框架
7. 热情
8. 正直
9. 严格要求但公平
10. 温馨且人性化
11. 谦逊
12. 战略领导
13. 实用的智慧
14. 领导的信念和希望

作者简介:



约翰·阿达尔 (John Adair) 是世界上关于领导力和领导力发展的领军权威之一。全球超过一百万名经理参加了他倡导的以行动为主的领导模式 (Action-Centred Leadership) 项目。

约翰早年有过丰富多彩的事业。他曾在埃及 (Egypt) 的苏格兰卫兵部队 (Scots Guards) 担任排长,后来成为阿拉伯军团 (Arab Legion) 唯一一名服役军人,在那里他成为了贝都因团 (Bedouin) 的副官。服役后,他在赫尔港 (Hull) 取得了船体甲板水手的资格,在冰岛 (Iceland) 水域的一艘北极拖网渔船上工作。然后,他在一家医院的手术室里做医院的勤务员。

约翰在英国皇家军事学院桑赫斯特分校 (Royal Military Academy Sandhurst) 担任军事史高级讲师和领导力培训顾问,并担任工业协会 (The Industrial Society) 副主任,之后,他于1979年成为萨里大学 (University of Surrey) 世界上第一位领导力研究教授。



在 1981 年至 1986 年期间, 约翰与帝国化学工业公司 ICI 的约翰·哈维·琼斯爵士(Sir John Harvey-Jones) 合作, 推出了一项领导力发展战略, 帮助将亏损的官僚巨头转变为第一家盈利 10 亿英镑的英国公司。

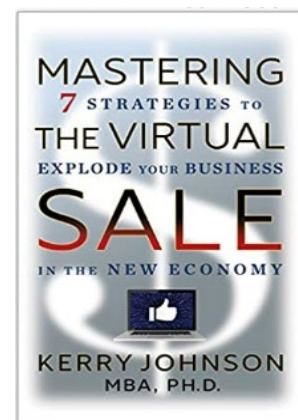
约翰写了 40 多本书, 翻译成多种语言。最近的著作包括《如何培养领导者》(*How to Grow Leaders*) 和《有效领导力发展》(*Effective Leadership Development*)。另外, 他还是一名教师兼顾问。

约翰毕业于圣保罗学校(St Paul's School), 获得了剑桥大学(Cambridge University)的奖学金。约翰拥有牛津大学(Oxford University)的文学硕士学位和伦敦国王学院(King's College London)的哲学博士学位, 同时也是皇家历史学会(Royal Historical Society)的研究员。最近, 中华人民共和国(The People's Republic of China)授予他荣誉教授的称号, 以表彰他在领导领域的杰出研究和贡献。

2009 年, 约翰被任命为在都灵(Turin)的联合国系统工作人员领导力研究学院(Leadership Studies United Nations System Staff College)的系主任。

了解更多作者作品, 请点击链接登录安德鲁北京网站: [约翰·阿代尔](#)

中文书名: 《精通虚拟销售: 在新经济中扩展业务的 7 项策略》
英文书名: **Mastering the Virtual Sale: 7 Strategies to Explode Your Business in the New Economy**
作 者: Kerry Johnson, MBA, Ph.D.
出 版 社: G&D Media
代理公司: Waterside/ANA/Jessica
页 数: 240 页
出版时间: 2021 年 11 月
审读资料: 电子稿
类 型: 经管



内容简介:

在美国和世界各地开展业务的方式发生了变化。我们现在通过 Zoom, Skype, Meet 和 Teams 进行会面。那些进行虚拟销售的人可能会经历更长的销售过程。与面对面的方式相比, 在虚拟平台产生的信任度更低。由于 82% 的交流是非语言交流, 因此虚拟沟通非常困难。

虚拟销售存在着许多挑战。虚拟交流使我们无法在面对面销售中获得尽可能多的信任。虚拟销售比面对面互动更简短, 更简洁。通过虚拟网络研讨会预约时间也很困难。由于潜在客户和老客户很容易让你陷入停滞, 因此虚拟达成交易会更加困难。

大多数商业战略家都认为虚拟交通将停滞不前。要么学习如何在虚拟平台上进行沟通, 要么销售将永久受到影响。但是, 如果能够精通虚拟销售, 销售量将比在面对面的环境中要更



大。在《精通虚拟销售》中，将学习如何：

- 使用虚拟平台建立信任
- 预订不取消的网络研讨会
- 使用虚拟销售技术，30 天内将销售额提高 38%。
- 防止画面，声音和视频干扰
- 使用 5 步桥向潜在客户和老客户介绍产品。
- 用“7 项策略”扩展业务

作者简介：



克里·约翰逊（Kerry Johnson）博士，工商管理硕士，是一位国际知名的作家和演讲者，每月至少向来自香港，哈利法克斯和新西兰及纽约的观众展示 12 个节目。他每周行驶 8000 英里发表演讲，话题涉及“如何解读客户的想法”，“管理魔法：新的领导技术”和“管理商业关系艺术”。他曾被 CNN 和 CNBC 报道。约翰逊博士还在哈佛大学，牛津大学，普渡大学和圣地亚哥大学讲课。

除了演讲外，克里目前每月还为 15 家国家贸易和管理杂志撰写文章，这些杂志的编辑称他为“国家商业心理医生”。他著有六本书，其中包括《掌握游戏》（MASTERING THE GAME）（Louis & Ford 出版），《最佳表现：如何在 8 周内将业务增长 80%》（PEAK PERFORMANCE: HOW TO INCREASE YOUR BUSINESS BY 80% IN 8 WEEKS）（Prentice-Hall 出版），《意志力：自律的秘密》（WILLPOWER: The Secrets of Self-Discipline）及其最新著作《投资行为：为什么聪明人用他们的钱犯愚蠢的错误》（BEHAVIORAL INVESTING: Why Smart People Make Dumb Mistakes With Their Money.）全球近 10 万名专业人士阅读他的季度电子邮刊《获胜优势》（THE WINNING EDGE）。

20 世纪 70 年代，克里两年参与国际大奖赛网球巡回赛。他与世界顶尖网球选手进行过单打和双打比赛。1984 年，克里被美国青年商会评为美国最杰出人物之一

了解更多作者作品，请点击链接登录安德鲁北京网站：[克里·约翰逊](#)

中文书名：《用正确的方法做正确的事（变革加速时代不变的管理原则）》

英文书名：Doing the Right Things Right: How the Effective Executive Spends Time

作者：Laura Stack

出版社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica

出版时间：2016 年 1 月

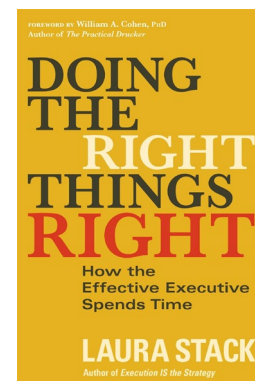
页数：256 页

审读资料：电子稿

类型：经管

版权已授：2017 年授权电子工业出版社，版权已回归

豆瓣书讯：<https://book.douban.com/subject/27081109/>





中简本出版记录

书 名:《用正确的方法做正确的事(变革加速时代不变的管理原则)》

作 者:(美)劳拉·斯塔克(Laura Stack)

出版社:电子工业出版社

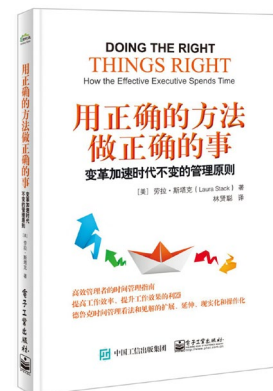
译 者:林贤聪

出版年:2017年2月

页 数:215页

定 价:45元

装 帧:平装



内容简介:

对于现代管理者来说,仅做对事是不够的,还必须正确地做事。本书对德鲁克在《卓有成效的管理者》一书中提出的观点进行了扩展和补充,使其更适合现代商业舞台,更具现实操作性、通用性、灵活性。

作者开发了“3Ts”领导模式——战略思考、团队精神、战术执行,并且介绍了所有策略的执行方法与前景,海量地介绍了许多方法、步骤与清单,让你可以知晓如何更好地运用它们。

目录

引言 1

第1部分 战略思考

- 1 目标目标与战略匹配 27
- 2 改变善于接受创新与调整 36
- 3 交流分享任务、想法与期望 51
- 4 决策迅速地确定并执行决策 61

第2部分 团队精神 73

- 5 环境建立开放的团队文化 78
- 6 绩效打造一支以结果为导向的团队 93
- 7 激励激发员工主动性与忠诚心 111
- 8 成长重视持续性的进步 127

第3部分 战术执行 139

- 9 评估将精力集中在影响重大的活动上 144
- 10 技术掌握数据处理与工作流程 161
- 11 灵活使工作速度与灵活性最大化 176
- 12 平衡保证员工身心健康 193



作者简介:



劳拉斯·塔克 (Laura Stack), 备受赞誉的演讲者, 畅销书作者, 员工工作效率与职场方面问题的专家。她还是生产效率咨询股份有限公司 (The Productivity Pro, Inc.) 董事长。劳拉已创作了数本有关生产效率的书籍, 并在二十多个国家出版。她在《商业期刊》、《赫芬顿邮报》、《生产力》(Productive)、《时间管理》(Time Management) 等报刊上均有专栏, 发表了大量有关提升生产效率、降压、节约时间方面的文章。

劳拉持有美国演讲家协会 (Certified Speaking Professional, CSP) 所颁发的演讲专业人员证书, 并入选了 CPAE 演讲家名人堂。她在 2011 年至 2012 年间曾担任美国演讲家协会的会长

了解更多作者作品, 请点击链接登录安德鲁北京网站: [劳拉斯·塔克](#)

中文书名:《商业价值的艺术》

英文书名: **THE ART OF BUSINESS VALUE**

作 者: **Mark Schwartz**

出 版 社: **IT Revolution Press**

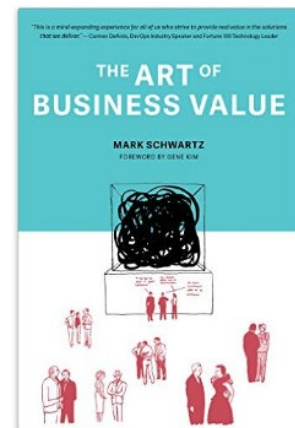
代理公司: **UTA/ANA/Jessica**

页 数: **160 页**

出版时间: **2016 年 4 月**

审读资料: **电子稿**

类 型: **经管**



内容简介:

你真的理解什么是商业价值吗? 信息技术能够并应该用于实现商业价值。但是 Agile 作品很少聚焦于商业价值的意义——以及如何知道你是否正在实现这种价值。当你抛开利益相关者的要求, 将价值实现推向自主管理团队时, 这个问题就变得愈加严峻。被授权的团队需要理解它的目标!

作品《商业价值的艺术》(*The Art of Business Value*) 幽默又发人深省, 探索了商业价值的意义, 为什么它如此举足轻重以及它如何对你的软件开发和交付产生影响。相比于其他的 IT 交付方式, DevOps 使商业价值成为了一个核心问题。本书探讨了商业价值在软件中扮演的角色, 以令人信服的文字阐述了正确地理解商业价值为什么能够改变你交付软件的方式。

本书不仅将令你深入思考交付价值意味着什么, 同时还要思索 IT 机构同其他类型企业之间的关系。它提供了同商业讨论价值的语言、削减官僚主义的方法以及将 Agile 团队和文化融入企业的策略。最重要的是, 本书所呈现的最前沿的 Agile 模式及其未来发展方向的这种新型思维方式将会令你大开眼界。



作者简介:



马克·施瓦兹 (Mark Schwartz): 标新立异的首席信息官、幽默的创意实践者和刻苦用功的文字工作者。他一直在大型、小型、私人、公共和非营利性各类机构中担任信息技术主管。作为美国公民和移民服务中心的首席信息官，他促使联邦政府采用了 Agile 和 DevOps 模式。马克十分确信在他担任 Intrax Cultural Exchange 首席信息官期间，他是第一个运用商业智能和供应链分析学促成互惠生与适合的寄宿家庭结盟的人。马克时常就革新、DevOps 的官僚主义影响和 Agile 在低信任度环境中的进程发表演说。他拥有耶鲁大学颁发的计算机科学学位和沃顿商学院的 MBA 学位，更是信息技术商业价值方面的专家。

中文书名:《组织设计》

英文书名: **DESIGNING ORGANISATIONS**

作者: **Naomi Stanford**

出版社: **Profile Books**

代理公司: **ANA/Jessica**

页数: **371 页**

出版时间: **2022 年 3 月**

审读资料: 电子稿

类型: 经管



内容简介:

每年因为组织或重组方式的问题导致成千上万以及建立起来的贸易失败。要做成生意不仅取决于它的业务方式和汇报关系是否满足市场的需求，也要看其在面对迅速变化的商业环境是是否能够从容应对。

然而经理们很少条例清晰地谈论构建或重组他们的业务，更不用说在这个至关重要的问题上采用系统的方法了。很多公司由于错误的原因被重组，这种情况相当普遍——例如，一位新的首席执行官想要树立威信，或是想要采用一种新的信息技术系统。

这本修订升级版的《经济学家指南》(Economist Guide)展示了领导者应当如何构思和实现一个公司的设计，运用五条简便易用的指导方针：

- 围绕其战略和运营环境设计公司，不要受到居心叵测或是非商业的原因的影响；
- 全盘考量——不要只重组一个部门而不管其他；
- 考虑未来市场、消费者和趋势，而不仅仅是现在表现最佳的模式；
- 投资时机和资源：一次重新设计可能实施起来比较复杂，必须在不影响日常运作的前提下完成；
- 回到这个公司如何运作和其市场如何定位这些基本点上；这不是一个解决短期问题的修复工作。



媒体评价:

“通过高效的组织设计可以极大的减少失败的风险，这样的设计在面对不断变化的境况是鼓励高效的表现和适应性。”

----《当代人事》(Personnel Today)

“...就如何避免在重组过程中的常见错误方面提供了一些见解和实用帮助...物有所值”

----《商务专员杂志》(Business Executive Magazine)

“...包含了一整套简单有效的工具和模型”

----《职业经理人》(Professional Manager)

作者简介:



娜奥米·斯坦福 (Naomi Stanford) 博士是一位专业的组织设计从业人员、教师和作家。早期在英国的职业生涯中，斯坦福博士曾在大型跨国公司工作，包括保诚 (Prudential)、普华永道 (Price Waterhouse)、英国航空 (British Airways)、马莎百货 (Marks & Spencer) 和施乐 (Xerox)。之后，她在美国做了 14 年的组织设计顾问，工作范围包括美国联邦政府、恩比建 (NBBJ) 和美世咨询 (Mercer)。之后她回到英国，在政府部门工作。现在她是一名独立顾问，与中东和欧洲的客户合作。她写书、写博客、写文章、在会议上发言，并经常在推特上 (@naomiorgdesign) 讨论组织设计。她的网站: <http://www.naomistanford.com> 上有 800 多篇关于这个主题的博客，包括她写的 7 本书的摘录。

了解更多作者作品，请点击链接登录安德鲁北京网站: [娜奥米·斯坦福](#)

中文书名:《它会飞吗? 如何测试你的下一个商业想法, 让你不浪费时间和金钱》

英文书名: **WILL IT FLY? How to Test Your Next Business Idea so You Don't Waste Your Time and Money**

作者: Pat Flynn

出版社: Flynnindustries

代理公司: UTA/ANA/Jessica

页数: 340 页

出版时间: 2016 年 2 月

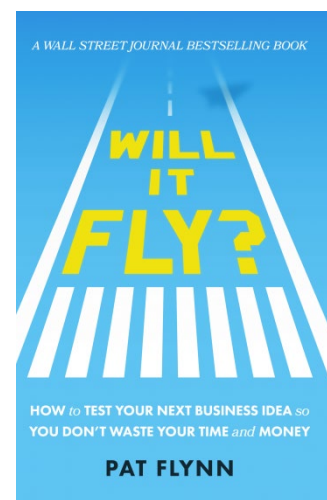
审读资料: 电子稿

类型: 经管

本书中文繁体版已授权台湾

版权已授: 韩国、波兰、罗马尼亚、越南、日本

*《华尔街日报》(Wall Street Journal) 畅销书





内容简介：

对于那些半生不熟的想法、错误的理论和其他形式的自欺欺人而产生的企业，不要匆忙启动。缺乏适当的验证是扼杀企业的最大杀手。正如乔尔·巴克（Joel Barker）所说，“只有当你朝着正确的方向跑时，速度才是有用的。”《它会飞吗？如何测试你的下一个商业想法，让你不浪费时间和金钱》（WILL IT FLY? How to Test Your Next Business Idea so You Don't Waste Your Time and Money）会帮助你确定你是否可以起飞。

它回答的问题如下：

你的商业想法有价值吗？

它会在你想服务的市场上成功吗，还是浪费时间？

对你来说是个好主意吗？换句话说，它会飞吗？

《它会飞吗？如何测试你的下一个商业想法，让你不浪费时间和金钱》满载着你可以应用到你现在的商业想法实用的建议，作品把基于行动的练习、小规模“试金测试”、现实世界的案例研究与作者个人赚钱、主持成功播客、测试商机网站和推出几项在线业务的经历的故事相结合。

《它会飞吗？如何测试你的下一个商业想法，让你不浪费时间和金钱》会迫使你进行批判性思考，行动审慎，并且敢于挑战。你可以把这本书看作是你商业腾飞的手册，当你开始测试你的想法并建立起一个起飞并翱翔升腾的企业时，你可以用它做参考，获得真诚而直截了当的建议。它将一路引导您验证您的下一个业务想法：

- 任务设计（Mission Design）有助于你确保你的目标理念与你的目标一致并支持你的目标。
- 开发实验室（Development Lab）会引导你发现关于你的想法的重要细节，而这些细节你甚至都没有想过。
- 飞行计划（Flight Planning）全部是关于评估当前的市场状况。
- 飞行模拟器（Flight Simulator）侧重于对目标市场的一小部分想法的实际验证和测试。
- 一切准备就绪（All Systems Go）是帮助你确保你的想法是一个你准备好继续前进的想法的最后分析。

媒体评价：

“失业是一生中最美好的事情。在很短的一段时间内，曾受雇于人，后转为企业家的帕特·弗林（Pat Flynn）获得开启经常性、可持续收入的钥匙。他的新书很鼓舞人心，但这并不是重点——重点是，这本书不仅会鼓励你，而且会牵着你的手，让你看到在提出商业想法之前需要做的事情。”

——克里斯·吉列博（Chris Guillebeau），《纽约时报》畅销书作者，著有《100美元起点创业》（*The \$100 Startup*）



“做一个企业家令人感到恐慌。尤其是在一开始，你感到孤独、迷惘和疑惑：如果我的想法失败了怎么办？在《它会飞吗？如何测试你的下一个商业想法，让你不浪费时间和金钱》这部作品中，帕特·弗林一步一步地向你展示如何在你全力以赴之前弄清楚你的新想法是否会成功。这本书绝对是所有想创业、想进入新市场或想推出新产品的企业家必读书籍。我全力推荐给他们阅读，一再阅读这本书。”

——瑞安·莱维斯克（Ryan Levesque），著有全国畅销书榜首作品《问询》（Ask）

“这是我开始创业之旅时就希望读过的书。作品简明扼要、非常实用而有实际的建议会让我在通往成功的道路上节省大量的时间、金钱，免去很多的忧愁和悲伤。现在，我想给所有想推出新产品或新业务的人们首推此书。”

——迈克尔·海特（Michael Hyatt），《纽约时报》畅销书作者，作品包括《你是有史以来最棒的一年》（You're Best Year Ever），《自由聚焦》（Free to Focus），《面向未来生活》（Living Forward）和《平台》（Platform）等

作者简介：



帕特·弗林（Pat Flynn）是一位广受欢迎的播客，作家，也是几个成功网站的创始人，包括“SmartPassiveIncome.com”网站（帮助人们建立繁荣的在线业务）。他因其作品曾在《福布斯》（Forbes）和《纽约时报》（The New York Times）上被专题报道。他称自己为“在线商业的碰撞试验假人（The Crash Test Dummy of Online Business）”，因为他喜欢把自己放在网上，并尝试各种商业策略，以便他可以向听众公开报告他的发现。他也是《放手》（Let Go）和《华尔街日报》（Wall Street Journal）畅销书《它会飞吗》（Will It Fly?）的作者。帕特住在圣地亚哥（San Diego）。

了解更多作者作品，请点击链接登录安德鲁北京网站：[帕特·弗林](#)

中文书名：《销售长青：创造和销售长久作品的艺术》

英文书名：Perennial Seller: The Art Of Making And Marketing Work That Lasts

作者：Ryan Holiday

出版社：Portfolio

代理公司：ANA/Jessica

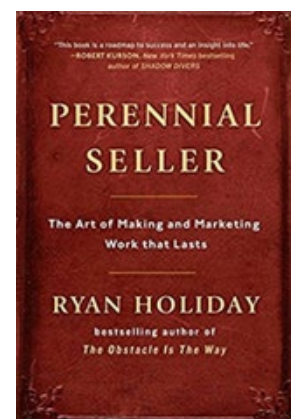
页数：256 页

出版时间：2017 年 7 月

审读资料：电子稿

类型：经管

本书中文繁体字版已授权台湾



内容简介：

为什么《肖申克的救赎》这部电影一开始会遭遇票房失利，但是后来却突破了 1 亿美金，成为了备受追捧的经典作品？



为什么《权利的 48 条法则》十多年来都未曾登上畅销书榜单，但仍然售出了超过 100 万本？

为什么在铁娘子乐团成立的 40 年后，没有电台电视曝光，她们的作品却仍然在世界各国的体育馆中响起？

畅销书作家瑞安·霍利迪称这些作品为“销售常青树”。它们是如何在大多数书籍、电影、音乐、游戏和艺术品都是昙花一现的环境中幸存并繁荣起来的呢？我们，还有市场，要怎么创造长寿的作品呢？

霍利迪通过运用对当今一些最伟大的销售常青树背后的智者的采访,以及自己与企业家和创新者如谷歌、美国服装、作家约翰·格里森姆合作的丰富经验，带我们探寻了这一谜团。他的精彩案例包括：

- 里克·鲁宾，阿黛尔、Jay-Z 和红辣椒的制片人，他教他的艺人们撇开短浅的想法，将自己的作品植根长期的灵感。
- 蒂姆·菲利斯，他的书已经销售了几百万本，部分原因在于他会严格地审查自己作品中的每一种元素，以查看哪种会产生最强烈的反响。
- 《宋飞正传》，因为同时抓住了 90 年代的本质和展现了永恒不变的主题，成为一部现代经典。
- 哈珀·李，在正确的编辑和反馈的帮助下，将混乱的手稿整理成了《杀死一只知更鸟》。
- 温斯顿·丘吉尔、斯蒂芬·茨威格和 Lady Gaga，他们都学会了建立忠诚、忠实的支持者平台的基本原则。

霍利迪揭示了许多销售常青树的成功的关键因素是他们的创造者不会将创作和市场割裂开来。创作的目的和观众在创作的第一天就始终在他们的脑海里。通过将作品与观众的关系整体看待，各式各样的创造者能够增加作品在时间的考验中获胜的几率。

媒体评价：

“每一个艺术家都想创造永恒的作品，这本书就告诉你要怎么做。瑞安·霍利迪推出了这本精彩的、富有启发性的指南来指导艺术家们忽略眼前的趋势，着眼于能够产生真正的影响力的东西。如果你想写书、制片或者创造什么不得了的东西，来读这本书。”

----詹姆斯·弗雷，畅销书《百万碎片》和《阳光明媚的早晨》的作者

“作为一个制片人或者是任何别的什么艺术家，你必须知道什么时候要坚持己见，相信自己的直觉；什么时候、找什么人来帮忙以及怎样塑造和投入进你的品牌。这本书抓住了这些元素的核心，能够帮助创造者获得长期的成功。”

----大卫·祖克曼，电视剧本作家和《一家人》、《美国爸爸》和《威尔弗雷德》的合作作者

“我的书用了五年时间才成为畅销书。现在它比十年前卖得还要好。你再也找不到比《销售长青》这本书更好地创作指南了！瑞安·霍利迪是当今有着最好的市场营销头脑的人之一！”

----约翰·戈登，畅销书《愤怒巴士》的作者



“在充斥着一次性热点的时代，瑞安的作品却以严密的思考和好玩的轶事的结合来作为支撑。《销售长青》延续了这一特点。”

---瑞奇·范·韦恩，“幽默大学”和“Vimeo”的联合创始人，Facebook 的全球创新战略的主席

“瑞安·霍利迪不仅仅是一位市场营销的天才——他也是一位杰出的思想家，他的直觉将他自己带入了人类生存境况研究的深处。我曾有幸与瑞安一起工作，他的目标始终坚定不移——帮助创作者创作更多长久的作品。《销售长青》是他的想法的完美提炼，是一份稀有的礼物——一张走向成功和洞察生命的地图。”

---罗伯特·库森，纽约时报畅销书《影子潜水员》的作者

作者简介：



斯汀。

瑞安·霍利迪（Ryan Holiday）是畅销书 TRUST ME, I'M LYING、THE OBSTACLE IS THE WAY、EGO IS THE ENEMY 以及其他许多关于市场、文化和人类境况的作品的作者。他的作品被翻译成 28 国语言，并被多家媒体刊登，如《哥伦比亚新闻评论》和《快速公司》。他的公司“Brass Check”除了给多才多艺的音乐家和全球最知名的作家提供帮助，也给如谷歌、TASER 和 Complex 公司等企业提供咨询。他现居德克萨斯州的奥

了解更多作者作品，请点击链接登录安德鲁北京网站：[瑞安·霍利迪](http://www.nurnberg.com.cn)

中文书名：《啊哈!方法：分心时代的专业沟通》

英文书名：The A-Ha! Method: Communicating Powerfully in a Time of Distraction

作者：Gabe Zichermann

出版社：Rowman & Littlefield Pub Inc

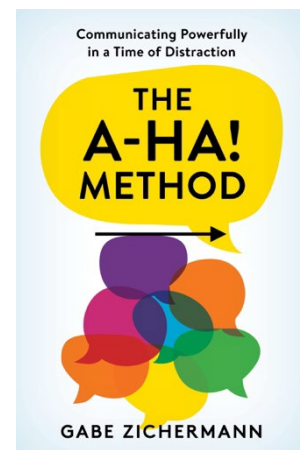
代理公司：Joelle/ANA/Jessica

页数：244 页

出版时间：2023 年 3 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

帮助所有拥有技能水平的专业人员与分心的受众建立联系和互动。今天的听众比以往任何时候都更加心烦意乱。因此，传统的沟通方式和公开演讲根本不起作用。著名的行为设计师和游戏化专家盖布·兹彻曼对此有一个解决办法：利用行为科学和突破性的技术，帮助所有人自信和成功地推销、演讲或领导会议，《啊哈!方法：分心时代的专业沟通》将最新的研究和兹彻曼作为著名的主题演讲人和演讲教练的自身经验融汇在一起，形成一个实用的、循序



渐进的、易于遵循的指南，可以使任何人从人群中脱颖而出。读者将学习如何利用戏剧、即兴表演和单口相声中的技巧构建故事，以获得最大的影响力。你可以运用行为科学的经验，以一种节奏和韵律来组织谈话，从而让人集中注意力。你还将学习建立会谈和个人习惯，以消除演讲焦虑并完善表现。《啊哈!方法》旨在帮助初学者开始他们的旅程，帮助有经验的演讲者在这个完全不同的媒体环境中完善自己的方法。任何人都可以成为一个伟大的演讲者和沟通者。《啊哈!方法》提供了最新的、基于科学的方法来提高演讲、推销和领导技能。

作者简介:

盖布·兹彻曼 (Gabe Zichermann) 是创业公司 CEO，未来主义者，《游戏化革命》(*The Gamification Revolution*) 和《啊哈!方法》(*The A-Ha! Method*) 的作者。他也是一位企业家、作家、投资者和领导者。他在游戏化和行为设计方面的四本书、数百次演讲和数十次研讨会从根本上改变了硅谷的未来，以及硅谷如何通过让科技产品和工作流程变得更有趣、更吸引人来设计它们。苹果、谷歌、Facebook、微软和亚马逊等公司都采用了盖布的理论和实践，导致收入长期大幅增加。

作为一个资深企业家，盖布已经创办了七家高科技公司，始终站在新兴技术的最前沿，如游戏、人工智能、NFT/加密货币、机器学习及其与人类行为的接口。由于他有能力消化复杂的问题和过程，并将其转化为易于理解的、有吸引力的和改变游戏规则的交流，从而让大众接受，这一点得到了广泛的认可；盖布还是一个演讲者，经常受到观众（和组织者）的好评。他的最新著作《啊哈!方法：分心时代的专业沟通》探讨了在这个新的、多屏幕的世界里，组织和领导者必须通过真实性、讲故事和行为科学来改变他们的说服方式。

盖布爱好广泛，颇具烹饪天赋。他来自加拿大，作为一个演讲者和冒险家，他已经访问了超过 105 个国家。目前他居住在洛杉矶，最近与他的前妻共同创办了一家酮症冰淇淋公司，这家公司旨在证明如果包装得好，复杂性也能带来美味的转变。

作者的网站: <https://gabezichermann.com/>

中文书名:《你刚才说什么?: 职场交流易犯之大忌》

英文书名: *You Said What?: The Biggest Communication Mistakes Professionals Make*

作者: Kim Zoller and Kerry Preston

出版社: Career Press

代理公司: ANA/Jessica

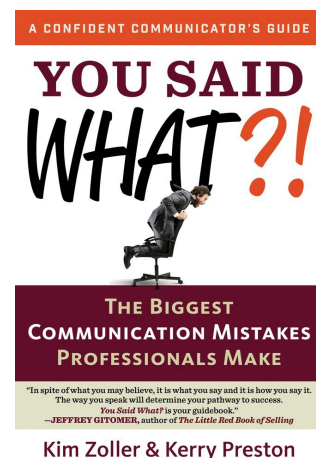
出版时间: 2015 年 9 月

页数: 128 页

审读资料: 电子稿

类型: 经管

本书中文繁体字版已授权台湾





内容简介:

职场人士经常会犯一些沟通方面的错误，这不仅有损其个人形象，也会影响沟通效果。沟通专家吉姆·佐勒和克里·普雷斯顿在本书中指出了十六个最严重的沟通错误，并且阐述了该如何纠正或者避免此类错误，比如打断别人说话、没想好说什么就回答以及不注意个人形象等，这些都会影响你的职业发展。本书虽然不标新立异，但是言简意赅、清晰准确。不管你是渴望获得指导的职场新人还是亟需得到建议的资深人士，这本书都是一本必读读物。

- 有效沟通意味着，别人听到的就是你要表达的。
- 时刻保持冷静，着眼解决问题，确保自己所说的任何话都不会影响长远目标。
- 你的个人品牌是言语沟通和非言语沟通的产物。
- 只需稍稍改变自己的外在形象、肢体语言和谈话礼仪，你就能改变别人看待你的方式。
- 若想建立起关系，就要让别人“相信你、喜欢你并且信任你”。
- 邮件和短信被人误读是因为它们不能应对面对面沟通时的那种细微变化，包括各种非语言因素。
- 如果使用得当的话，社交媒体能够提升你的形象。
- 插嘴、多言和心不在焉都是常见的沟通大忌。
- 反馈要具体，让你的交流方式和对方的相一致；同时反馈还要对事不对人。
- 要用积极一贯的态度传递出你的职业价值。

你认为自己所说的和别人实际听到的之间往往存在差距，这就是沟通鸿沟。如果你的言语和动作没有传递出自己的意思，那么别人可能会问“你刚才说什么？”这就说明信息的传递效果取决于你说什么、怎么说以及怎样展示自己。如果别人听到的正是你想说的，沟通才是有效的。即便是最聪明的商人也会遇到沟通不畅的问题。要避免以下最常见的16个沟通错误，同时学会如何纠正这些错误：

- 错误1：“不能做最好的自己”
- 错误2：“对目标不明确”
- 错误3：“对自己的个人品牌一无所知”
- 错误4：“不理睬别人的看法”
- 错误5：“不去建立人脉”
- 错误6：“不会好好聊天”
- 错误7：“因为使用高科技而影响沟通”
- 错误8：“不去打理自己的社交网络”
- 错误9：“不了解交流的大忌”
- 错误10：“不能化障碍为机遇”
- 错误11：“不注重细节”
- 错误12：“反馈不具体”
- 错误13：“不适应不同的沟通风格”
- 错误14：“反应不够职业”
- 错误15：“出门在外不能谨言慎行”
- 错误16：“未能传递价值”



媒体评价：

“很少有人天生就有沟通的天赋；阅读这本书将使你受益匪浅！”
——杰弗里·奥康奈尔（Geoffrey O’Connell），Accenture公司合伙人

“在当今的商业环境中，良好的客户服务是入门的代价，而出色的个性化服务是差异化因素。两位作者帮助读者了解他们可以做的小事，以便他们脱颖而出。”
——托德·布朗（Todd Brown），凯迪拉克凯雷德和SRX营销经理

“如果你在职业生涯中没有达到应有的位置，那么有很大的可能性，你的问题出在沟通上。我见过书中描述的每一个错误（我自己也犯过很多错误），如果不纠正，任何一个错误都可能破坏你的成功。这本书是我读过的最直接、最实用的改善沟通方法、提高沟通效率的指南，我向每一位希望在职业生涯中取得更多成就的员工推荐这本书。”
——道格·利兹（Doug Leeds），Ask.com首席执行官

“不管你可能相信什么，这本书告诉你应该说什么以及如何说。你说话的方式将决定你通往成功的道路。强烈推荐！”
——杰弗里·吉托默（Jeffrey Gitomer），《销售小红书》(The Little Red Book of Sell)的作者

作者简介：

吉姆·佐勒（Kim Zoller），Image Dynamics 的总裁兼创始人。她在专注于流程、培训和专业发展方面拥有 23 年的记录。她曾与财富 500 强高管进行战略合作，并出现在众多国家媒体上，包括 CNN，CNBC，纽约时报，华盛顿邮报，福布斯和许多其他媒体。吉姆和她的团队已经培训了超过 15 万人。她现居德克萨斯州的达拉斯。

克里·普雷斯顿（Kerry Preston）是领导力、沟通、演讲、战略规划和时间管理领域的公认专家，演讲者和主持人。她与吉姆·佐勒（Kim Zoller）一起合著了畅销书《增强你的行政优势》（*Enhancing Your Executive Edge*）。在过去的 24 年里，克里一直与公司合作发展他们的员工，其中包括在 Calvin Klein Cosmetics 工作的 10 年。她现居新泽西州的安嫩代尔。

中文书名：《目的性的共情：为个人、组织和社会变革挖掘我们隐藏的超能力》

英文书名：PURPOSEFUL EMPATHY: Tapping Our Hidden Superpower for Personal, Organizational, and Social Change

作者：Anita Nowak

出版社：Broadleaf Books

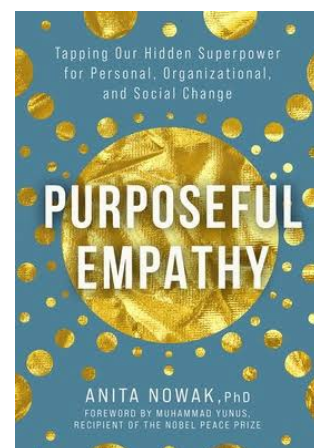
代理公司：Defiore/ANA/Jessica

页数：253 页

出版时间：2023 年 4 月

审读资料：电子稿

类型：经管





内容简介:

我们生活在一个共情严重缺失的时代，共情从未显得如此重要。与此同时，职场文化也发生了巨大变化。本已是捉襟见肘的领导者们，如今急需为其组织成员创造和培养真挚的联系、心理安全和幸福感，并适应新一代在多样性、公平和包容方面从不妥协的价值观。

正如这本书所说，人类有着关心的本能，我们可以通过实践变得更有同理心。一方面，共情能够增加多巴胺，减轻压力，提高自尊，增强免疫系统，丰富我们的人际关系。另一方面，共情可以改善业务关键绩效指标。这就意味着通过有意识地把握共情，我们可以拥有更加健康的体魄，更快乐、更高效的工作场所，以及更有意义的生活。因此，共情是我们的超能力。

《目的性的共情》开创了正向心理学和专项指导双管齐下的模式。它通过鼓舞人心的故事和对商业领袖、神经科学家、活动家、社会企业家和精神领袖等一众专家的采访，以及每章末尾的自我发展练习，为个人、组织和社会的转型提供宝贵的知识和实用的建议。

作者简介:



安妮塔·诺瓦克 (Anita Nowak) 博士是一位同理心专家、演说家、播客创作者、获奖教育家、认证教练，也是“目的性共情” (Purposeful Empathy by Design) 的创始人。“目的性共情”是一家全球精品咨询公司，帮助目的性驱动的组织创建共情的文化，并为其打造社会影响力。除此之外，她还热衷于指导下一代变革者。安妮塔在麦吉尔大学教授领导力、管理伦理学、社会企业家精神以及创新课程。

中文书名:《互联网时代的企业家精神:机制、动力、实践和战略》

英文书名: **Entrepreneurship as Networking: Mechanisms, Dynamics, Practices, and Strategies**

作 者: **Tom Elfring, Kim Klyver, and Elco van Burg**

出 版 社: **Oxford University Press**

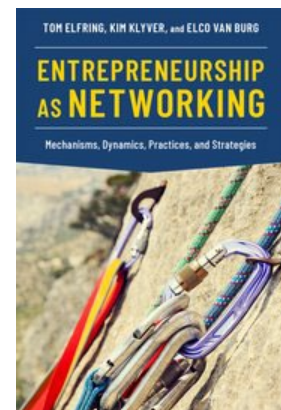
代理公司: **ANA/Jessica**

出版时间: **2021 年 5 月**

页 数: **226 页**

审读资料: **电子书稿**

类 型: **经管**



内容简介:

- 提供社会网络和创业领域的批判性审查，解决关键的网络机制和社会网络动态
- 发展一种新的社会互动和行动导向的观点，关于网络在创业努力中的作用
- 通过论证网络是创业行动，开启了一个新的研究议程



在商界，你认识谁通常比你知道什么更重要。虽然大多数研究都强调了个人特征和专业
知识对商业成功的重要性，但这本书证明了人脉是创业的核心。这种观点将网络置于创业过
程的中心，从而重塑了创业行为，这既有违直觉，又很有力。

传统上，网络被认为是商业的促进者，但汤姆·埃尔弗林(Tom Elfring)，金·克莱弗(Kim
Klyver)和埃尔科·范伯格(Elco van Burg)认为，网络实际上是创业行动的基础，反过来，
创业行动就是网络。在发展“以创业为网络”的模式时，这本书解决了困扰创业中占主导地
位的“个人机会”方法的持久问题。他们将创业的关键动力、机制和实践描述为网络，并为
企业家指出了富有成效的网络战略。因此，作者提供了一个综合和动态的创业机构的帐户，
优先与周围的社会环境的互动。他们还解释了对企业家来说什么是可行的网络，以及网络活
动如何影响他们的努力。他们的观点为机会的起源以及企业家如何获得和调动资源提供了新
的思路。该方法还解释了企业家如何建立合法性，如何利用他们在其中运作的网络。

本书提供了一个开创性的互联网时代下的理论创业行动，创业作为网络打开了一个全新
的研究议程。

作者简介：

汤姆·埃尔弗林(Tom Elfring)是荷兰内梅亨大学(Radboud University)奈梅亨管理学院
(Nijmegen School of Management)院长、战略管理和创业学教授。此前，他曾担任利物浦大学
管理学院战略、国际商业和创业集团(SIBE)的教授和负责人，以及阿姆斯特丹自由大学(Vrije
Universiteit Amsterdam)教授。他是哥本哈根商学院、梅斯商学院、德州农工大学、奥胡斯商学
院、阿拉巴马大学和博洛尼亚大学的客座教授。他出版了七本书，包括《企业创业与冒险》(2005)
和《反思战略》(2001)，并获得了 ERIM 最佳图书奖。他的研究得到了荷兰研究委员会(NWO)、
皇家科学院(KNAW)、荷兰政府政策科学委员会(WRR)和欧洲科学基金会(ESF)的资助。

金·克莱弗(Kim Klyver)是南丹麦大学创业学教授和阿德莱德大学兼职教授。在成为
正教授之前，他曾在斯威本科技大学(2006 年)和斯坦福大学(2009 年)担任博士后。他担任多个
编辑委员会的成员，包括创业理论与实践委员会、小型企业管理杂志和国际小型企业杂志。
他曾担任丹麦研究理事会资助的几个研究项目的首席研究员，目前正在领导丹麦企业动态小
组研究(DaPSED)。他合著的教科书《实践中的创业理论——游戏中的悖论》即将出版第三版。

埃尔科·范伯格(Elco van Burg)是荷兰阿姆斯特丹自由大学商业与经济学院组织理论
教授。除了学术职位，他还在巴布亚(印度尼西亚)农村高地的一家社会企业工作了 6 年。他的
研究集中在组织理论和创业的交叉过程。他的研究得到了欧盟、荷兰航天局和欧洲航天局(ESA)
的共同资助。

本书目录：

图片列表
表格列表
前言
致谢



第 1 章：介绍
第 2 章：网络机制
第 3 章：网络代理和网络动态
第 4 章：通过社交互动感知和捕捉机会
第 5 章：访问和获取资源
第 6 章：通过创业网络合法化
第 7 章：结论：作为网络的创业
参考
索引
作者传记

中文书名：《做最重要的事：以愿景指引，以计划管理，以优先顺序安排时间》

英文书名：Do What Matters Most: Lead with a Vision, Manage with a Plan, and Prioritize Your Time

作者：Rob Shallenberger and Steve Shallenberger

出版社：Berrett-Koehler Publishers

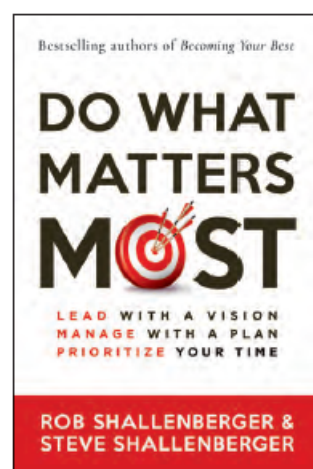
代理公司：ANA/Jessica

页数：192 页

出版时间：2021 年 5 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

对大多数人来说时间管理仍是一项巨大的挑战。本书分享了世界上顶级领导者的习惯与做法，达到事半功倍的效果。

史蒂夫（Steve）和罗布·沙伦伯格（Rob Shallenberger）对 108 个不同企业的 1260 多名经理和高管进行调查时发现，68% 的人认为首要挑战是时间管理，然而 80% 的人对于如何安排时间并没有明确的方法。

本书以其四十年对领导层的研究为基础，提供了 10% 的精英领导人做最重要的事情的三大习惯。这三大高效率习惯即书面制定个人愿景，确定并设定角色和目标，并持续进行周前规划。史蒂夫和罗布做出了大胆的承诺：这三种习惯可以使任何人的工作效率提高至少 30% 到 50%。对于企业来说，意味着更高利润，更快乐的员工和更多创新。对于个人而言，意味着一周内“多出”几个小时——想象一下可以多做多少事情！

你将了解到，获得这一技能将如何使“普通”员工成为公司的顶级生产者，使高级副总裁重新点燃团队精神，取得创纪录的成果，改变压力很大的经理的工作和家庭生活，帮助感觉已失去优势的首席执行官重新获得动力和热情等等。通过养成这些简单易懂的习惯，并借助个人生产力评估等工具，你将学会如何通过设计而不是以循规蹈矩的方式来指引生活。将感受到控制感、方向感和目的感所带来的力量。



- **来自受尊敬的国际企业领导人：**沙伦伯格的公司“成为最佳国际领导人”（Becoming Your Best Global Leadership）的客户包括 250 多个组织，如年轻总裁组织（Young Presidents’ Organization），企业家组织（the Entrepreneurs’ Organization），达拉斯牛仔（the Dallas Cowboys），百事，许愿基金会（Make-a-Wish Foundation），美国空军，Hensel Phelps，Premier Medical 和嘉信理财（Charles Schwab）。
- **有效且易于实施：**本书中的工具和技巧可以帮助任何人（从入门级员工到首席执行官）提高工作效率。

作者简介：

史蒂夫·沙伦伯格是“成为最佳国际领导人”的创始人和主席。作为成功的企业家、值得信赖的高级主管、专业的公司培训师和受人尊敬的社区领导，他拥有 40 多年的职业经验。沙伦伯格与斯蒂芬·科维（Stephen R. Covey）共事多年，帮助建立了世界著名的科维领导中心（Covey Leadership Center）。

罗布·沙伦伯格是“成为最佳国际领导人”的首席执行官。他培训和指导了全球数百家企业，包括许多《财富》500 强企业。他曾在空军中担任过 11 年的 F-16 战斗机飞行员。也曾是空军一号的先遣特工，与外国使馆和特工一起周游世界。

目录：

简介：我们的承诺：将生产率提高 30 - 50% ！

1. “做最重要的事”思维模式和技能包
2. 为什么做最重要的事
3. 个人愿景的力量
4. 如何发展个人愿景
5. 角色和目标的力量
6. 如何发展角色和目标
7. 周前规划的力量
8. 如何制定周前规划
9. 时间和习惯 — 让每一天都变得很有价值！

结论：现在呢？

“做最重要的事”讨论指南



中文书名:《你就是品牌: 8 步方案展示独特的专业知识, 创建高利润, 成就自我的业务》

英文书名: **You Are The Brand: The 8-Step Blueprint to Showcase Your Unique Expertise and Build a Highly Profitable, Personally Fulfilling Business**

作者: **Mike Kim**

出版社: **Morgan James Publishing**

代理公司: **Waterside/ANA/Jessica**

页数: **224 页**

出版时间: **2021 年 7 月**

类型: **经管**

本书中文繁体字版已授权台湾



内容简介:

是的, 你能够围绕你的专业知识, 想法, 信息和个性创建属于你的业务。但首先需要意识到 — 你就是品牌。

众所周知, 越来越多的人围绕其个人品牌建立了红火的业务。但是为什么有些人能创造六位甚至七位数的业绩, 而其他人还在努力创造稳定的收入?

许多个人品牌空间以两种方式发挥作用。第一批人销售的是虚假的自我形象, 认为仅仅凭借这种形象或感觉就能获得他们所寻求的结果。这些人没有意识到吸引力不是与生俱来的, 而是要赢得的。

呈现虚假自我的另一面是将真实的自己进行过度分享。他们不停地谈论自己的问题, 有时, 透露的方式甚至会令人感到不适。这些人似乎在试图推销自己的艰难奋斗过程, 但从长远来看, 这是行不通的。就像汽车残骸一样, 这些人受到了关注, 但瞬间即逝。

下面一个简单的问题可以作为试金石: “我可以围绕分享的内容搭建篝火吗?” 这些内容充满温暖吗? 你是否在打造吸引人的产品? 你能围绕它建立社区吗? 别人想邀请你上舞台, 在他们的员工面前介绍你或是让你参与到生活中吗?

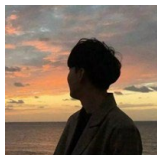
在《你就是品牌》中, 迈克·金分享了他成熟的 8 步方案, 这些步骤帮助过当今一些最有影响力的思想领袖构建品牌 — 以及他自己的个人品牌。在这本实用且鼓舞人心的书中, 你将了解到:

- ☐ 如何确定和展示独特的专业知识
- ☐ 如何确定你要传递的信息, 市场和商业模式
- ☐ 为什么有效的营销策略就是简单地说出真相
- ☐ 解决问题型和转递想法型 — 你是哪种类型?
- ☐ 三种个人故事让你脱颖而出



- 简单的“9个方格”教你如何定价
- 如何培养“火箭船关系”，使你的收入和影响力突飞猛进

作者简介：



迈克·金 (Mike Kim) 认为，营销不是要结束销售，而是要建立关系。这种令人耳目一新的方法使他成为受人欢迎的演讲者，在线教育工作者，文案撰稿人和当今一些顶尖思想领袖和个人品牌的顾问。他还曾为主要商业平台（包括 Entrepreneur.com, Inc.com 和《赫芬顿邮报》）投稿。如今，他在会议上讲话，寻找下一个潜水的好地方，偶尔喝一杯纯麦芽酒，同时培训，服务客户和录制他的顶级播客 Brand You Podcast（播客品牌）。

媒体评价：

“引导你完成创建令人信服的个人品牌的过程，以此发展业务。”

— 迈克尔·凯悦 (Michael Hyatt)，《纽约时报》畅销书作家

“事实证明可以重塑自我，打造展现你独特的专业知识，激情和经验的职业生涯。”

— 多里·克拉克 (Dorie Clark)，杜克大学富卡商学院教师

“挑战我们关于个人品牌的设想，告诉我们奇怪的营销世界是如何运作的，以及为什么讲述真相是最佳成功策略。太精彩了。”

— 杰夫·戈因斯 (Jeff Goins)，畅销书作家

中文书名：《与众不同才是好》

英文书名：GET DIFFERENT

作者：Mike Michalowicz

出版社：Portfolio

代理公司：ANA/Jessica

页数：272 页

出版时间：2021 年 9 月

审读资料：电子稿

类型：经管

本书中文繁体版已授权台湾



内容简介：

许多企业主感到沮丧，因为他们觉得在拥挤的市场上，消费者看不见自己。他们知道自己比竞争对手强，但当他们专注于这一事实时，却得不到什么回报。这是因为，对消费者来说，更好并不是真的更好。与众不同才是更好。而那些以不同的方式进行营销的人，才是赢家。



迈克·米哈洛维奇（Mike Michalowicz）在他的市场营销新书中提出了一种行之有效、直截了当的方法，帮助你定位自己的业务、服务或品牌，引起消费者的注意，吸引最佳的潜在客户，并将这些机会转化为销售机会。这本书介绍了一个简单可行的系统，它基于每个企业家和企业主在营销方面都会面临的三个关键问题：

1. 有不同之处吗？
2. 吸引人吗？
3. 是直达的吗？

《不同才更好》（DIFFERENT IS BETTER）对于那些因为品牌、信息、产品或服务没有脱颖而出，难于与客户保持联系的商家来说，是一场游戏规则变革——它是对我们这个时代最重要的商业挑战的重要回答。

重要卖点：

解决了一个问题：这本实操手册列出了一个简单易行的三步解决方案，帮助所有的企业家和企业主应对关键营销挑战。

业界独特的声音带来的新鲜信息：在过去的十年里，迈克发展起了他有趣、坦诚、易于操作的见解，这本书直接向这个最繁忙的人群讲话。

不断增长的平台：迈克目前拥有超过 85000 的通讯邮件订阅、32000 名 Twitter 关注者、一个受欢迎的播客，他全年都安排有演讲活动，每年约有 50 个和西蒙·斯涅克（Simon Sinek）（作家，因发现黄金圈法则而知名）及托尼·罗宾斯（Tony Robbins）（作者、演说家）分享舞台的现场活动。

销售轨迹：自 2016 年 Portfolio 出版社首次出版该作者的图书以来，其所有版本的总销量已超过 16.3 万册。《发条》（*Clockwork*）和《南瓜计划》（*Pumpkin Plan*）仍然是稳定的畅销书，而他的最新作品《接下来解决这个问题》（*Fix This Next*）一经出版就登上《华尔街日报》（*Wall Street Journal*）畅销书排行榜。

作者简介：



迈克·米哈洛维奇（Mike Michalowicz）创办并出售了两家价值数百万美元的公司，他还是多部畅销书的作者，他的作品有《利润第一》（*Profit First*）、《南瓜计划》（*The Pumpkin Plan*）、《发条》（*Clockwork*）、《厕纸企业家》（*The Toilet Paper Entrepreneur*）和《接下来解决这个问题》（*Fix This Next*）。他是“美国运通转折点播客”的主持人，也是一位广受欢迎的演讲者，他在 TEDx、CreativeLive、INCmty 和其他公司分享了他对商业和创业的见解。他曾在《华尔街日报》（*The Wall Street Journal*）、《Box Pro 杂志》（*Box Pro magazine*）、《企业家》（*Entrepreneur*）、《开放论坛》（*OPEN Forum*）、《哈佛商业评论》（*Harvard Business Review*）等杂志上进行专栏连载。

了解更多作者作品，请点链接登录安德鲁北京网站： [迈克·米夏洛维奇](http://www.nurnberg.com.cn)



中文书名：《脚踏实地的实践：一条变革的成功之路，滋养、而不是摧毁你的灵魂》

英文书名：The Practice Of Groundedness: A Transformative Path To Success That Feeds—Not Crushes—Your Soul

作者：Brad Stulberg

出版社：Portfolio

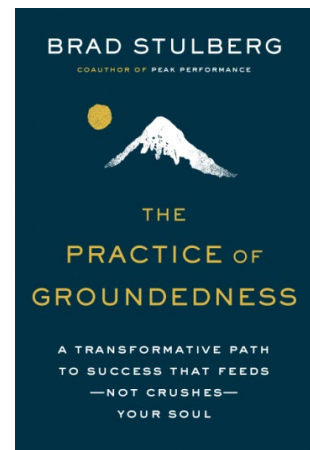
代理公司：ANA/Jessica

页数：224 页

出版时间：2021 年 9 月

类型：经管

本书中文繁体版已授权台湾



内容简介：

巨大的成就往往需要付出代价。对我们中的许多人来说，焦虑、不安、人际关系破裂、精疲力尽，甚至药物滥用，都是我们痴迷于外在成就和高人一等所带来的不必要的副作用，这种痴迷其实对自我和他人都没有好处。《巅峰表现》（*Peak Performance*）和《激情悖论》（*The Passion Paradox*）的合著者布拉德·斯图尔伯格（Brad Stulberg）将其称为“英雄式个人主义”。当你遭受英雄式个人主义的折磨时，偶尔的胜利会支撑你一段时间。但是当你失败的时候，你会面临难以预料的障碍，当持久的满足感难以获得的时候，你也会感到没有目标和步履维艰。

布拉德·斯图尔伯格在《脚踏实地的实践》（THE PRACTICE OF GROUNDEDNESS）一书中分享了一种新的成功模式，它挑战了 21 世纪“永远不够”的文化。这种模式的核心是脚踏实地——这一实践认为状态呈现比机械效率更重要，它承认发展是非线性的，长期的价值和实现优先于短期的收益。归根结底，脚踏实地会产生一种坚定、不可动摇的自我意识，我们可以从中找到深刻持久，而非肤浅贫乏的成功。

本书结合了案例研究、现代科学，以及来自佛教、斯多葛主义和道教等古老智慧传统的历史教训，它教会读者如何通过日常习惯和活动来培养更加脚踏实地的生活方式。例如，读者将从本书中学到：

- 为什么耐心是让你在工作中和生活中更快达到目标的关键，以及如何培养它
- 为了更有效率地达到目标，如何利用明智的观察者的视角来清楚地看到并接受你所在的位置
- 为什么拥抱自己的脆弱才是获得真正的力量和自信的关键

《脚踏实地的实践》是一个具有挑战性的实用指南，它帮助我们克服总是紧绷的心态，从而获得一个更丰富、持久和真正的成功。

日益增长的平台：斯图尔伯格联合主办了热门博客 the Growth Equation 及其电子邮件时事通讯，该网站拥有超过 1.7 万名订阅者，其打开率超过 45%，位居行业前列。他为《户外杂志》



(Outside) 撰写 “Do It Better” 专栏文章，还为《纽约时报》(New York Times)、《纽约杂志》(New York Magazin)、《体育画报》(Sports Illustrated) 和《男性健康》(Men's Health) 供稿。

媒体吸引力：斯图尔伯格定期出现在 NPR、CBS 新闻广播、严肃的 XM 商业广播等广播媒体上。包括 The Morning Shakeout 和 Smart People 在内的超过 25 个播客曾经介绍过他。

热点话题：越来越多的人死于麻药成瘾，焦虑和抑郁的发病率比以往任何时候都要高，三分之二的职员表示在工作中感到精疲力尽，《脚踏实地的实践》为过度工作的上班族们提供了一条新的通往成就和成功的道路。

忠实的客户群体：斯图尔伯格为财富 500 强高管、企业家和精英运动员提供意志力、韧性、表现和幸福感等方面的培训。

作者简介：

布拉德·斯图尔伯格 (Brad Stulberg) 是一位在工作效率、幸福感和可持续成功等领域国际知名的专家。他是畅销书《巅峰表现》(Peak Performance) 和《激情悖论》(The Passion Paradox) 的合著者（均由 Rodale 出版社出版单）。他的培训实践包括与高管和企业家一起研究他们的表现和幸福感，以及定期与大型机构进行交流。

媒体评价：

“布拉德·斯图尔伯格是我在表现和成功领域最喜欢的作家之一。《脚踏实地的实践》触及了问题的核心。”

----瑞恩·霍利迪 (Ryan Holiday)，《纽约时报》畅销书《安静是关键》(Stillness Is the Key) 和《自负是敌人》(Ego Is the Enemy) 的作者

“当布拉德首次想我描述这个想法的时候，我的第一个反应是：‘你必须写这本书！’《脚踏实地的实践》将为广大读者提供一个至关重要的替代办法，他们可以摒弃令他们身心俱疲的空洞劝诫，寻找一种更深层的方式来创建成功的生活。”

----卡尔·纽波特 (Cal Newport)，《纽约时报》畅销书《数字极简主义》(Digital Minimalism) 和《深度工作》(Deep Work) 的作者

“布拉德·斯图尔伯格已经成为我在考察成功这个词在所有个人和事业方面的内涵时会求助的作家。《脚踏实地的实践》是斯图尔伯格多年来所构建的体系的完美延伸。这本书取材于他此前所作的随笔和著作，但作者寄托于其上的雄心壮志更为宏大。”

----大卫·爱泼斯坦 (David Epstein)，《纽约时报》畅销书《范围》(Range) 和《运动基因》(The Sports Gene) 的作者



中文书名：《为什么激励他人不起作用，第二版：在领导、激励和参与方面取得更多突破》

英文书名：Why Motivating People Doesn't Work--and What Does, Second Edition: More Breakthroughs for Leading, Energizing, and Engaging, 2nd ed.

作者：Susan Fowler

出版社：Berrett-Koehler Publishers

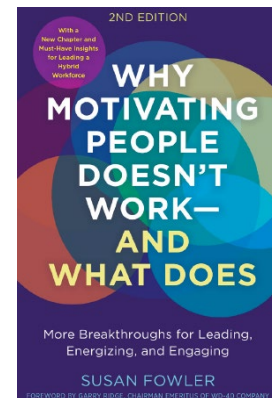
代理公司：ANA/ Jessica

页数：240 页

出版时间：2023 年 5 月

类型：经管

本书中文简体版曾授权，版权已回归



内容简介：

你不能激励他人，但你可以帮助他人学会激励自己。第二版包括有关激发远程员工和分布式员工的自我激励能力的新内容。

难道如何激励他人的答案是停止试图激励他们吗？

领导力研究者、顾问和教练苏珊·福勒表示，公开试图激励员工可能会让所有参与其中的人感到沮丧，而且不会长期有效。你不能强迫人们有动力，但你可以帮助他们找到内在的承诺，从而提高生产力和参与度，给他们带来深刻的目标感和成就感。

这本畅销书的第二版包括关于远程和混合工作模式的新章节，以及关于疫情后管理、倡议多样性、公平、包容和社会正义（DEIJ）和大规模辞职的更新内容。福勒运用自我决定理论展示了最佳激励对人的活力、生产力和创造力的积极影响，并为领导者制定了一个经过测试的模型和行动方案。此外，她还列举了一些令人信服的例子和轶事证据，来自于世界各地运用她的方法的组织和个人。

福勒向领导者展示了如何走出困境，鼓励员工自我激励，培养个人成就。

作者简介：



苏珊·福勒（Susan Fowler）是 Mojo Moments 的创始人和总裁，该公司致力于帮助组织培养高绩效和最佳动力。福勒在全球 30 多个国家/地区担任研究人员，顾问和教练，在领导和激励领域拥有 30 多年的经验。她是 Ken Blanchard 公司的最佳激励产品系列的创建者，也是“情境自我领导”（Situational Self Leadership）的创建者和主要开发者。福勒在圣地亚哥大学教授行政领导，她的著作包括《为什么激励他人不起作用 --那么什么起作用》，《驾驭动力》（Master Your Motivation）。

了解更多作者作品，请点链接登录安德鲁北京网站：[苏珊·福勒](http://www.nurnberg.com.cn)



中文书名：《领导者‘谦逊’的超凡能量：蓬勃发展的组织和伟大的成果》

英文书名：The Extraordinary Power of Leader Humility: Thriving Organizations & Great Results

作者：Marilyn Gist PhD

出版社：Berrett-Koehler Publishers

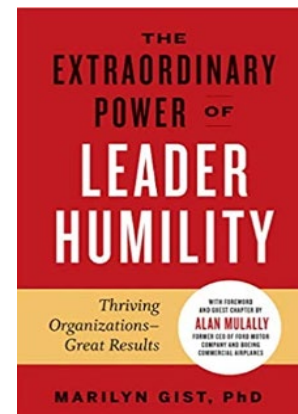
代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：240 页

出版时间：2020 年 9 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

从最基本的层面来说，领导人必须把不同的群体聚集在一起，就前进的道路达成共识。但是怎样才能让这成为可能呢？“谦逊”----对他人尊严的深切尊重----是关键，杰出的领导力教育家玛里琳·吉斯特（Marilyn Gist）如是说。

领导能力从本质上来说就是一种关系，而‘谦逊’则是所有健康关系的基础。领导者的谦逊可以提高员工的参与度和留任率。它鼓舞和激励人们，达到统一‘军心’的效果。吉斯特从人们问领导者的三个问题中总结出领导者谦逊的典范：你是谁？我们要去哪里？你看见我了吗？她深入探讨了这些问题中的每一个，更归纳了领导者谦逊的六个关键品质：平衡的自我、正直、令人叹服的眼界、道德策略、慷慨的包容以及对发展的关注。

这本书的大部分内容是根据吉斯特对十多位知名企业领导人的采访提炼出来的精华，这些知名企业包括梅奥诊所(Mayo Clinic)、美国科思科连锁企业(Costco)、美国户外用品连锁零售组织(REI)、阿拉斯加航空公司(Alaska Airlines)、星巴克(Starbucks)等。而前言和其中一个客座章节则由艾伦·穆拉利(Alan Mulally)撰写，这位传奇领袖在 2008 年金融危机后将福特从破产边缘拉了回来，他的工作堪称领袖谦逊的典范。

卖点：

- 作家十分专业：玛里琳·吉斯特（Marilyn Gist）是一位杰出的学者，他一直领导着西雅图大学 EMBA 领导力项目(以领导者谦逊为模式)的设计、指导和发展，从 2006 年该项目成立到目前在《美国新闻与世界报道》全美排名第 11 位。

- 知识面特别广：为撰写此书，吉斯特采访了十几位杰出的首席执行官，其中有一章是艾伦·穆拉利的客座章节，这一章节是畅销书《美国偶像：艾伦·穆拉利与拯救福特之战争》的主题。

- 话题非常热门：领导者谦逊的必要性最近在一些主要商业出版物上经常被提及，比如《Inc》、《福布斯》(Forbes)、《华尔街日报》(Wall Street Journal)、《哈佛商业评论》(Harvard business Review)、《快公司》(Fast Company)等。



作者简介:

玛里琳·吉斯特 (Marilyn Gist) 是美国西雅图大学名誉教授,她曾任阿尔伯斯商学院副院长和领导力培养中心执行主任。从 2006 年创办至今,她一直领导西雅图大学的 EMBA 领导力学位项目,在《美国新闻与世界报道》(US News and World Report)的全美排名中位列第十一位。她四处进行演讲并提供咨询服务,此前曾在北卡罗来纳大学教堂山分校和华盛顿大学担任教授。

媒体评价:

“这部启发性的作品在每位首席执行官和政治家的办公桌上都应有一席之地。每章中的案例研究和言行建议构成了公仆型领导者必不可少的行为守则。”

---肯·布兰佳(Ken Blanchard),与人合著新版《一分钟经理人》(The New One Minute Manager),与人合编《行动中的公仆领导者》(Servant Leadership in Action)

中文书名:《情感引导:情商领导的九种策略》

英文书名: **Leading with Feeling: Nine Strategies of Emotionally Intelligent Leadership**

作 者: **Cary Cherniss and Cornelia Roche**

出 版 社: **Oxford University Press**

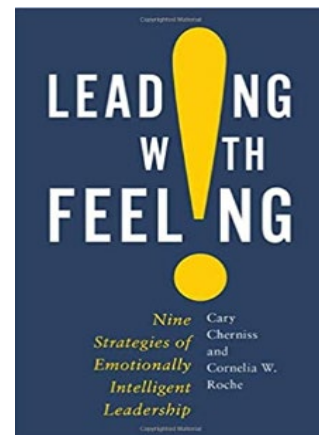
代理公司: **ANA/Jessica Wu**

页 数: **224 页**

出版时间: **2020 年 7 月**

审读资料: **电子稿**

类 型: **经管**



内容简介:

多年以来,传统观点一直认为,情感在工作世界中没有位置,而理想的领导者应该理性而非情感化地处理问题。然而,现实情况是,当一群人长时间聚在一起完成具有挑战性的任务时,情感是不可避免的。如果对情感处理得当,一个领导者的情绪和情感可以为自身做加法而非减法。

这本书描述了 25 位杰出的领导者如何运用情商来应对重大挑战和机遇。这些领导人分别对自己如何处理每种情况进行了形象的描述,不仅仅可以帮助管理者更好地理解什么是情商、如何衡量情商、以及弄清楚与最终结果之间的关系,还显示了真正的领导者如何运用他们的情商来处理真实情况。这本书将领导者的经验提炼为九种策略,用来帮助各行各业的领导者或潜在领导者变得更有效率。每一章都以帮助读者立即应用这些策略的活动为结尾。

卖点:

- 本文列举了杰出领导者使用过的、任何领导者都可以效仿的 9 种具体策略。



- 展示领导者如何利用情商策略实现那些具有挑战性的目标，并克服障碍的鼓舞人心的例子。

- 包含旨在促进学习的互动活动。

- 基于对各行各业一些最杰出的领导者长达三年的深入研究，这项研究由执行教练和管理顾问共同完成。

作者简介：

卡里·彻尼斯 (Cary Cherniss) 是组织情商研究联盟 (Consortium for Research on Emotional Intelligence in Organizations) 的主任和联合主席，美国罗格斯大学应用心理学荣誉退休教授。他出版了 70 多篇学术文章和书籍章节，还包括七本书，与丹尼尔·戈尔曼 (Daniel Goleman) 合著的《高情商的工作场所》(*The Emotionally Intelligent Workplace*)，由乔西·贝斯 (Jossey-Bass) 出版社出版；与米切尔·阿德勒 (Mitchel Adler) 合著《在工作场所提高情商：从业者指南》(*Promoting Emotional Intelligence in the Workplace: Guidelines for Practitioners*)，由美国培训和发展协会 (American Society for Training and Development) 出版。除了他的研究和写作，彻尼斯博士还为许多公共和私营部门的组织提供咨询。他在耶鲁大学获得了心理学博士学位。

科妮莉亚·W·罗奇 (Cornelia W. Roche) 曾为各种环境的企业进行管理指导，并为学校、非营利实体和小企业提供咨询。凭借研究和她之前在一家财富 500 强公司的管理经验，她的工作包括帮助专业人员更好地理解 and 驾驭影响他们工作的个人和组织力量。除了提供咨询服务，罗奇还担任过沃顿商学院高管发展项目的成员。自组织情商研究联盟成立以来，她一直是该联盟的成员，并拥有罗格斯大学组织心理学博士学位，目前与丈夫和儿子居住在新泽西北部。

媒体评价：

“我总是努力留意我的行为举止会如何影响我所领导的人们的情绪和动力。积极的工作文化总是从高层做起，这对让每个人都投入工作、发挥最大潜力至关重要。卡里·彻尼斯 (Cary Cherniss) 和科妮莉亚·W·罗奇 (Cornelia W. Roche) 用超过 20 位商业专家的例子向我们展示了情商领导力是如何在具有挑战性的情况下成为指路明灯的。这本书为那些想要驾驭情绪、成为更高效管理者的领导者指明了方向。”

----瑞特·鲍尔 (Rhett Power), 《福布斯》

目录

情商高的领导者的九种策略

前言

简介

第 1 章：关注情感

第 2 章：让人们知道你的感受

第 3 章：你对别人有什么影响？



第 4 章：对其他人来说是什么情况呢？
第 5 章：这些感觉告诉了我们什么？
第 6 章：转换角度
第 7 章：尊重这些边界
第 8 章：寻求他人的帮助
第 9 章：成为情感教练
第 10 章：情感技巧：同时使用几种策略
第 11 章：创建支持 EI 策略使用的社会环境
第 12 章：负责
附录 A：参与研究的领导和他们的职位
附录 B：研究方法
附录 C：基本情商能力与九种策略之间的联系
参考文献

中文书名：《由内而外的变革：五步变革法》

英文书名：Change from the Inside Out: Five Steps to Change Anything

作 者：Erika Andersen

出 版 社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/ Jessica

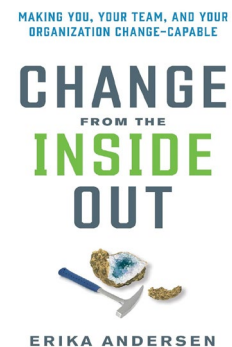
页 数：264 页

出版时间：2021 年 10 月

审读资料：电子稿

类 型：经管

视频推荐：http://nurnberg.com.cn/video/video_show.aspx?id=11328



内容简介：

由于人类天生抵制改变，因此变革方案屡遭失败。本书提供了简单的过程来克服这种阻力，从基础构建对变革的支持。

埃丽卡·安德森（Erika Andersen）表示，从生物学来看，抵制变革是本能。所有生物都寻求稳定和一致性以保存能源——即所谓的内稳态。这就是很多变革发起者失败的原因：人们必须克服这种本能的阻力，首先从个人上赢得支持。安德森通过一个世代改变的珠宝业的虚构故事，提出了五步以人为本的变革流程：

步骤 1 — 阐明变革及其必要性：确保每个人都能理解对自己的好处和其目的性。

步骤 2 — 展望未来：共同描绘每个人适应变革后的情景。

步骤 3 — 构建变革：组建一支让关键利益相关者参与的变革团队。

步骤 4 — 引领过渡：制定一个以人文本的过渡计划。

第 5 步 — 保持变革进度：使组织永久更具变革能力。



本书提供了机会进行自我反思和尝试各种想法和实践，是在这个不停变化的时代中实现蓬勃发展的实用指南。

卖点：

畅销书作者：安德森的《培养优秀员工》（*Growing Great Employees*）一书的精装本已售出3万册。

首次谈到抵制变革是人类本能的书：安德森指出，人们抵制变革不一定是因为他们坚持自己的方式，而是由于基因对稳定性的渴望。

非常实用：安德森的五步流程简单易懂，以详细的建议和引人入胜的虚构故事展示如何执行。

作者简介：



埃丽卡·安德森（Erika Andersen）是 Proteus 的创始合作伙伴，Proteus 是一家辅导、咨询和培训公司，专注于领导者的准备工作。她最近的大部分工作都集中在组织愿景和战略，培训高管以及管理和领导力发展方面。以这些资历，她担任多家公司首席执行官和/或高管的顾问，包括 NBC 环球媒体集团，脸书，凯悦酒店集团，通用电气，Hulu 和麦迪逊广场花园。她已出版了五本畅销书。

中文书名：《办实事，不伪装：本真领导力是企业取得真正成功的关键》

英文书名：Make It, Don't Fake It: Leading with Authenticity for Real Business Success

作者：Sabrina Horn

出版社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/ Jessica

页数：208 页

出版时间：2021 年 6 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

伪装到成功是不能见效的——至少无法构建长期可持续的业务。本书由一名首席执行官兼公关专家撰写而成，展现了本真领导力如何消除破坏成功的走捷径的做法。

对企业家和领导者来说，真正的问题是自我怀疑和面对未知因素的巨大压力。但是，假装自信和玩骗局之间存在着差异；伊丽莎白·福尔摩斯（Elizabeth Holmes）和比利·麦克法



兰 (Billy McFarland) 在短期内业务兴旺, 但是他们的企业只是建立在抱负之上, 而缺乏基础, 因此悲剧性地倒闭了。本书重游了领导力的核心, 定义了真实的、基于现实的商业诚信, 并向读者展示了如何实现和维护这一理念。

萨布丽娜·霍恩 (Sabrina Horn) 是一名荣获奖项的首席执行官, 通过在硅谷经营自己的公关公司并为数百名其他高管提供建议的双重视角, 向领导者展示了如何关注基础并获得做出明智商业决策所需的清晰思维。她以真实的惨痛教训为案例, 提供了真实可行的策略和最佳实践建议。霍恩提供的不伪装建议将使领导者能够解除恐惧, 组织风险, 管理挫折, 计划意外情况, 并创建一种公司文化, 以实现长期可持续发展。

作者简介:

萨布丽娜·霍恩 (Sabrina Horn) 是获奖的高管层顾问, 演讲家和沟通专家, 也是霍恩策略公司 (Horn Strategy) 的首席执行官。她是霍恩集团 (现属 Finn Partners) 的创始人, 她在美国获得了最佳雇主和最佳美国技术机构的国家赞誉。霍恩有两个女儿, 格雷斯和克里斯蒂娜。她生活在纽约和旧金山。

目录:

1. 一些的确糟糕的建议
2. 那么, 你想创建一家公司。
3. 成为 CEO
4. 成为并保持一个本真的品牌
5. 习惯孤独
6. 严密性
7. *Leader* (领导者) 和 *Loser* (失败者) 都以 L 开头
8. 非常规突发事件
9. 创始人的诅咒

媒体评价:

“ [萨布里娜·霍恩] 从诚信至上的角度看待业务和生活, ‘保持事物的真实性’——这是构建成功和持久产品和公司的根本策略。”

---戴夫·杜菲尔德 (Dave Duffield), PeopleSoft, Workday 和 Ridgeline 的创始人



中文书名:《无过滤营销:在数字化泛滥的世界里赢得信任、信誉和客户的五条规则》

英文书名: **Unfiltered Marketing: 5 Rules to Win Back Trust, Credibility, and Customers in a Digitally Distracted World**

作者: Stephen Denny, Paul Leinberger

出版社: Red Wheel Weiser

代理公司: ANA/Jessica

页数: 256 页

出版时间: 2020 年 11 月

审读资料: 电子稿

类型: 经管

视频推荐: http://nurnberg.com.cn/video/video_show.aspx?id=1024



内容简介:

《无过滤营销》的伟大思想适用于商业战略、营销以及品牌/消费者未来的关系。这本书适合管理者和那些研究技术和文化之间互动变化关系的人。

“斯蒂芬·丹尼（Stephen Denny）和保罗·莱因贝格尔（Paul Leinberger）抓住了在一个快速发展的现实世界的数字平台，进行领导和营销的深刻真理。”

---布莱克·欧文（Blake Irving），GoDaddy 公司前任首席执行官

你可以假装真实。但在这个数字饱和的时代，你的客户会识破任何误导。

由于我们经常使用电子设备，因而已经开始不信任策划的媒体和传统的公关。斯蒂芬·丹尼和保罗·莱因贝格尔发现，人们现在想要根据原始视频、实时更新和未经过滤的直播来做出自己的决定。那么，营销主管和其他人将如何获得消费者的信任呢？《财富》500 强咨询公司主管通过《无过滤营销》这本书给出了答案。

根据四年的全球化研究经验和数据资料，作者斯蒂芬·丹尼和保罗·莱因贝格尔开发了一个完整的五步流程，重新定制了成功的人性化数字品牌体验，并获得客户的忠实信赖。如果想要遵循这一原则，企业必须明白消费者（1）在失控的世界中寻求控制；管理者必须重新设计他们的品牌，使其（2）没有脚本；（3）有循序渐进的进程；（4）是连贯的；以便维持（5）英雄般的信誉（坚持自己的哲学和价值观的品牌）。遵守这些规则，企业就会追随巴塔哥尼亚（Patagonia）、德国电信公司（T-Mobile）、阿迪达斯（adidas）、GoDaddy 等品牌的成功脚步。

卖点:

- 作者每年要发表 36 个以上的主题演讲；
- 展示了如何使数字体验重新人性化；
- 商业上的真实性是一个热门话题，也是年轻一代所期待的。



作者简介：

作者**斯蒂芬·丹尼（Stephen Denny）**和**保罗·莱因贝格尔（Paul Leinberger）**是精品咨询公司 Denny & Leinberger Strategy 的负责人，该公司专注于发现推动企业业绩的趋势，并为客户提供工具和敏锐的洞察力，以便他们具有先见之明，能够根据这些趋势采取行动，从而实现真实的财务业绩。斯蒂芬·丹尼（Stephen Denny）和保罗·莱因贝格尔（Paul Leinberger）曾与财富 500 强品牌和多个行业的跨国公司合作，包括微软（Microsoft）、通用磨坊（General Mills）、雀巢（Nestle）、迪斯尼（Disney）、奥驰亚（Altria）和金宝汤（Campbell Soup Company）公司。斯蒂芬拥有宾夕法尼亚大学沃顿商学院的 MBA 学位，住在科罗拉多州丹佛市附近。保罗拥有组织和社会心理学博士学位和城市规划硕士学位。他住在加州欧文市。

媒体评价：

“《无过滤营销》让我们毫不掩饰地看到，在 2020 年以后，聪明的营销活动和营销人员需要如何发挥作用。这篇文章会让你变得更好、更聪明。”

----吉姆·麦克劳克林（Jim McLaughlin），《Campaign》杂志

“我从事文化趋势方面的工作，看过很多关于这个主题的演示和数据。本书的这些见解是不同的。它们在一个全新的水平上产生共鸣，并且可以立即付诸行动。当我读到这篇文章的时候，我有了一个迫切的需求，我需要重新改写将要呈现给客户的营销计划。如果消费者想要拥有自己的营销之旅，这本书是必读之书。”

----安妮·博洛尼亚（Anne Bologna），Crossmedia 的首席战略官

中文书名：《高级领导者创造的价值：提高敬业度，与员工同心协力并实现组织目标的有效策略》

英文书名：Creating Value as a Senior Leader: Effective Strategies to Increase Engagement, Align with Your Employees, and Achieve Your Organization's Goals

作者：Shona Elliott

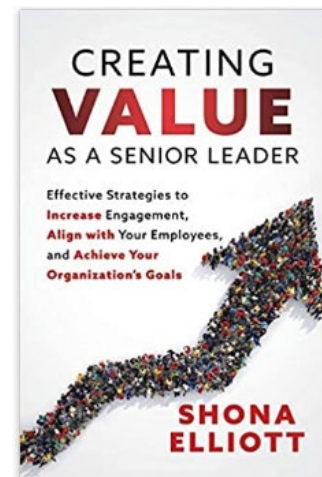
出版社：Morgan James Publishing

代理公司：Waterside /ANA/Jessica

页数：244 页

出版时间：2021 年 4 月

类型：经管



内容简介：

《高级领导者创造的价值》有助于领导者聘请到最佳员工，创造价值并留住团队人才。

肖娜·艾略特（Shona Elliott）领导她的组织成为 100 强雇主，在《高级领导者创造的价值》中，她教给领导者如何聘用到员工，提高员工敬业度，并创建高绩效团队来实现组织目标。



在《高级领导者创造的价值》中，领导者可以学习：

- ☐ 为什么优秀的员工离职的原因以及如何避免
- ☐ 如何留住最佳员工
- ☐ 保持与员工良好关系的秘密
- ☐ 提高员工敬业度的最简单方法
- ☐ 如何使员工的个人目标与部门的策略和目标一致
- ☐ 如何激励员工为组织的成功做出积极贡献

作者简介：

肖娜·艾略特(Shona Elliot)曾是 CEO，目前专门帮助领导者与他们最重要的资产——员工，建立联系和互动关系，以提高员工保留率，敬业度并实现组织的战略目标。肖娜曾经生活在加拿大安大略，现在和家人住在俄克拉荷马州的埃德蒙。

中文书名：《文化型领导：如何创建激励员工取得重大成就的文化》

英文书名：Leading Through Culture: How Real Leaders Create Cultures That Motivate People to Achieve Great Things

作者：Ken Wilcox

出版社：Waterside Productions

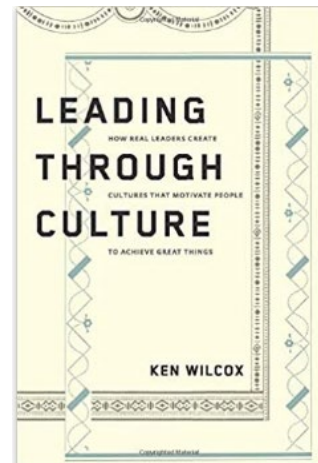
代理公司：ANA/Jessica

页数：228 页

出版时间：2020 年 2 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

任何人可能都会短期或长期，在或大或小的群体担任领导，而大多数人都具备这个能力。

我在撰写这本书时，考虑到了各种组织的领导人，不仅包括公司的首席执行官，而且包括所有处于领导地位的人。其中包括部门主管，童子军领袖，非营利组织负责人，工作组领导人，学校校长等。的确是包括所有处于领导地位的人，无论时间长短和在组织中的发展阶段。

本书的基本原则适用于各种类型和规模的组织的领导者。硅谷银行在我 1990 年加入时还是一家初创公司。十年后，当我将首席执行官的接力棒传给继任者格雷格·贝克尔(Greg Becker)时，员工总人数约为 1200 人；如今，在格雷格的领导下，它是美国最大的银行之一，也是为数不多的面向全球的银行之一。然而，我认为这本书所阐述的故事和原则适用于从创业到发展成为全球银行这段旅程中的每个阶段。



作者简介:

肯·威尔科克斯 (Ken Wilcox) 目前担任硅谷银行荣誉主席, 并担任硅谷银行在上海的合资银行 - 浦发硅谷银行的总裁兼副总裁。

威尔科克斯先生曾任美国硅谷银行金融集团的首席执行官。在任期间, 他成功地推行了一项扩张和多元化战略, 同时仍专注于集团的核心领域, 包括技术、生命科学、风险资本和高档葡萄酒庄。

威尔科克斯先生是北加州亚洲学会理事会主席, 亚洲艺术博物馆财务主管, 以及 21 世纪中国中心咨询委员会成员。同时担任哥伦比亚湖风险投资基金首席信用官; 上海复旦大学国际咨询委员会副教授兼成员; 以及多家初创公司的顾问。2006 年至 2012 年, 威尔科克斯先生是旧金山联邦储备银行董事会成员。

2008 年, 威尔科克斯先生被《美国银行家》评为“年度银行家”。2009 年和 2010 年, 他获得了安永会计师事务所的“年度企业家”荣誉。上海杨浦区授予威尔科克斯“创新贡献者奖”。2013 年, 上海市政府向威尔科克斯先生颁发了“白玉兰银奖”, 这是一项授予外籍人士的市政荣誉, 对其促进该市的经济、社会或文化发展做出的杰出贡献给予肯定。

威尔科克斯先生获得了哈佛大学商学院工商管理硕士学位, 以及俄亥俄州立大学德国研究的博士学位。

中文书名: 《高效会议: 建立更好会议的引导者指南》

英文书名: Meetings That Get Results: A Facilitator's Guide to Building Better Meetings

作者: Terrence Metz

出版社: Berrett-Koehler Publishers

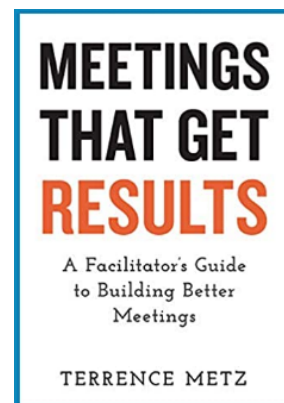
代理公司: ANA/ Jessica

页数: 288 页

出版时间: 2021 年 9 月

审读资料: 电子稿

类型: 经管



内容简介:

这是一份关于领导力和推动能力的全套指南, 受众者为董事, 产品所有者, 计划和项目经理, 业务/决策分析师, 变革领导者, Scrum 大师或为组织清晰高效的会议而寻找有效方法的人。

这一宝贵的资源为设计和领导高效会议提供了结构化的方法。其促进性方法标志着从作为“知道答案专家”的领导者过渡到一个新角色, 任务是提出正确的问题并协调会议环境。要提出正确的问题, 会议主持人需要使用各种方法和专业知识, 使方法与情况相匹配。通过



适当应用促进方法，领导者可以围绕重要问题达成共识，在团队成员和利益相关者之间建立共识，从而使他们的工作更加有效。在每次会议结束时，与会者（而不是讲演人）能够把握会议内容，这才是关键。正确使用这些方法可以帮助建立敬业度和激励文化。这本书是一本易于浏览的方法目录，由 MG Rush Facilitation 咨询公司收集和测试，以提供经验证的结果。

作者简介：

特伦斯·梅茨（Terrence Metz）作为行业专家培训和指导专业人士如何领导高效会议，每次都能取得明确可行的结果。他毕业于西北大学凯洛格商学院，已授课 2 万多小时，讲授规划，优先排序和解决问题的方法。他曾向众多大学的教授及其优秀的学生授课，包括布罗德研究所（麻省理工学院和哈佛大学），杜克大学，马里兰大学，普渡大学，斯坦福大学，北卡罗来纳大学等。

媒体评价：

“在这混乱世界中，人们对高效工作和合作的需求已经达到了一个关键的新水平。各级领导人不仅需要阅读这本书，还需要将书中的方法应用到组织中。”

----马克·摩根（Mark Morgan），StratEx Advisors 总裁，著有《执行策略》（*Executing Your Strategy*）

“这是一种让人内省但实用的将策略付诸行动的方法。梅茨的方法独一无二，有如呼吸了新鲜空气。”

----吉姆·彭内拉（Jim Pennella），Crowley 公司行政高级副总裁

“会议的领导者或主持人的重要手册”。特别是当我们过渡到远程协作时，我非常重视有关领导全球团队会议的建议。”

----萨那·曼杰西瓦尔（Sana A. Manjeshwar），Chevron 全球首席监察员

“这是一本方便的经典书。无论你参加或领导哪种类型的会议，使用这种强大的技术都将改善——甚至改变——会议将从可预测的沉闷事务转变为非常实用和令人满意的体验。”

— 埃里克·戴尔蒙德（Eric Diamond）博士，Gainesville Men’s Center 创始人兼董事

“我致力于了解和优化会议动态。这本书提供了清晰的信息，使人深入了解了领导有影响力会议的观念和技巧。”

----道格拉斯·弗格森（Douglas Ferguson），Voltage Control 总裁，与人合著《魔幻会议》（*Magical Meetings*）

“《高效会议指南》是非常有效和有趣的方法，帮助团队完成任务。你会一再地使用它。”

----罗克韦尔·克兰西（Rockwell Clancy），J. D. Power and Associates 前金融服务执行总监



中文书名：《当他们赢了，你就赢了：成为一个优秀的管理者没那么难》

英文书名：When They Win, You Win: Being a Great Manager Is Simpler Than You Think

作者：Russ Laraway

出版社：St. Martin's Press

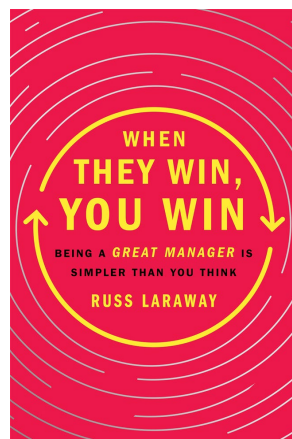
代理公司：ANA/Brady

出版时间：2022 年 6 月

页数：约 80,157 个字

审读资料：电子书稿

类型：经管



内容简介：

这位硅谷传奇经理人在一定程度上激发了《彻底坦率》（*Radical Candor*）的灵感，他提出了创建快乐、敬业的团队的三条简单规则。

研究表明，员工敬业度可以推动可衡量的最高和底线业务结果，但是什么推动了员工敬业度？鲁斯·拉韦(Russ Laraway)表示，答案是优秀的管理者。

在《当他们赢了，你就赢了》一书中，拉威提出了一个简单、连贯、完整的领导力标准，可衡量和可预测地提供快乐、敬业的员工和核心业务成果。拉韦被广泛认为是商界最优秀的领导力思考者之一。

拉韦的模型建立在研究的基础上，研究表明管理者可以解释70%的员工敬业度，当管理者学会管理员工敬业度时，客户、股东、员工以及所有相关人员都会得到满意的结果。《当他们赢了，你就赢了》一步一步地向组织规划者和管理者展示了如何实现模型的三个组成部分：

- 方向**——好的管理者确保团队中的每一个成员都确切地理解预期的内容以及预期的时间。
- 指导**——优秀的管理者会指导员工取得短期和长期的成功，帮助他们理解他们应该继续做什么，在哪里以及如何改进。
- 职业**——好的管理者在投资员工职业时，会考虑员工的长期目标和抱负，超越当前公司的藩篱，当然也超越他们的下一次晋升。

作者简介：



鲁斯·拉韦(Russ Laraway) 拥有 28 年多元化的运营管理职业生涯。在创办他的第一个连队“探路者”之前，他是海军陆战队的连长。他毕业于沃顿商学院(The Wharton School)，在与畅销书作家金·斯科特(Kim Scott)共同创立 Candor, Inc.之前曾在谷歌和 Twitter 工作。2018 年，拉韦成为 Qualtrics 的首席人力资源官，并最终承担了帮助其他公司以(非常)不同的方式思考员工体验的角色。在此期间，他管理了 700 人的团队和规模达 7 亿美元的企业，这些企业在领导过程中面临着各种各样的挑战。



媒体评价：

“我在《激进的坦诚》中描述的很多东西都是从鲁斯·拉韦那里学来的。他教会了我——他还将在这本书中告诉你们——领导力不是一种天赋，而是一种可以而且必须学习的技能。出于热爱，鲁斯将他所知道的关于如何获得这项技能的一切都写进了这些页面。他提供了一个有研究支持的连贯的管理哲学。无论你是正在考虑职业选择，现在是老板，还是在人力资源部门工作，试图给员工带来很棒的体验，这本书都是为你准备的！”

——金·斯科特（Kim Scott），《彻底坦率》（*Radical Candor*）和《公正的工作》（*Just Work*）的作者

“在我的职业生涯中，我看到过很多优秀的教练，在推特期间有幸近距离观察了鲁斯·拉韦，他是最棒的教练之一。这本书揭示了一种简化的、连贯的管理方法，可靠地交付了参与的结果。你真的需要读读这本书。”

——迪克·科斯特罗（Dick Costolo），推特前首席执行官

“如果说有谁能帮助聪明的领导者培养出需要学习的谦逊和自我意识，那就是鲁斯·拉韦。他在谷歌和美国海军陆战队这两个要求非常高的组织的成功领导记录的基础上提供了伟大的见解，他以坦率、机智和谦逊的方式提供了这些见解。拉韦是一个值得倾听和学习的人——他让做到这两点变得很容易。”

——利兹·怀斯曼（Liz Wiseman），《领导者》（*Multipliers*）的作者

中文书名：《意向型领导者：内在权威如何释放强大的领导力》

英文书名：The Intentional Leader: How Inner Authority Can
Unleash Strong Leadership

作者：Tim Hebert

出版社：Bloomsbury Academic

代理公司：ANA/Jessica

出版时间：2021 年 11 月

代理地区：中国大陆、台湾

页数：240 页

审读资料：电子稿

类型：经管

THE INTENTIONAL LEADER



How inner authority can
unleash strong leadership

TIM HEBERT

BLOOMSBURY

内容简介：

- 一份易于理解且广泛适用的富有同情心和开放式领导力的指南，包括案例分析、研究和第一手指导。
- 作者是著名的商业专家、作家和演说家，将安排各种活动、演讲和文章，为本书的出版提供支持。



从那些必须做出艰难决定的决定性时刻，到我们情绪化、真实的自我表现得更好或更糟的不小心时刻——这本书探讨了定义领导力的行动和观点。《意向型领导者》阐明了开放是真正有效的领导的关键——正如爱默生所写的，“世界缺乏统一、支离破碎和堆积如山的原因，是因为人与自己不统一。”

当今世界的“领导人”太多了。但那些真正出类拔萃的人是那些以激励员工团结在组织事业背后的领导方式的人——无论是开发尖端技术还是销售快餐。这就是有意识的领导，蒂姆·赫伯特将其定义为清晰的、一致的、富有同情心的指导，并提供强大的核心意识形态。它是响应性的，而不是反动的。它是包容的，没有偏见。这是变革，不是交易。这是创新、勇敢和鼓舞人心的领导。

凭借他作为商业领袖和顾问的丰富经验，蒂姆·赫伯特提供了实用的建议和广泛适用的指导，将支持所有行业的商业领袖。通过引人注目的案例研究、第一手经验和启发性研究的结合，《意向型领导者》是培养真实、有效和可持续的领导方法方法的必要指南。

作者简介：

本文作者**蒂姆·赫伯特（Tim Hebert）**是主旨演讲者、作家、研讨会主持人，也是商业和技术咨询公司 Trilix 的首席执行官和创始人。从 1987 年到 2016 年，他担任领先的 IT 服务公司 Atrion 的首席执行官和总裁，蒂姆将公司发展年收入超过 1.7 亿美元，拥有超过 260 名员工。Atrion 连续八年入选 Inc. Magazine 增长最快的私营公司名单，并且是 CRN 增长最快的公司名单中的中流砥柱。

蒂姆在思科、Panduit、Banco do Brasil、Inservice、SUNY、NERCOMP、EANE 和 Tech Collective 等公司发表了关于有意领导、文化和变革的演讲。除了在数十个受欢迎的会议上发表演讲外，他还是 Always-On Symposium 和 ON Conference 的创始人。

中文书名：《领导力空间：提升团队、成功和满意度的三个原则》

英文书名：The Leadership Space: 3 Principles to Elevate Your Team, Your Success and Your Satisfaction

作者：Brian Kurbjewit

出版社：Author Academy Elite

代理公司：Waterside/ANA/Jessica

页数：250 页

出版时间：2022 年 2 月

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

管理关乎你的行为，领导力则关乎你的本质。



本书是关于什么的？

《领导力空间》将自我发展和对组织的领导力联系起来，揭示了领导者的内心世界如何影响其团队的表现。

作者以循序渐进的方式，解释了领导者的心态和情绪环境（他们的内心世界）是如何潜移默化地作用于团队的。他向读者说明，该如何发现他们的领导力空间的要素，以及如何系统地重建这个空间，以带来更好的效果，并增加他们在生活中的成就感。

除此之外，大多数人其实只能做到管理，很少有人真正有领导力。问题是在于，没有人愿意被管理，人们希望的是被值得追随的人领导。然而，大多数关于领导力的书籍实际上是在教授管理。两者间有什么区别呢？管理关乎你的行为，领导力则关乎你的本质。《领导力空间》在诠释领导力的本质方面迈出了深刻的一步。它教人发现自己的内在空间（你的存在）如何影响他人。拥有强大的领导力空间的人，会带领他们的团队取得最好的成绩，并留住核心人才以保持公司的发展势头。最重要的是，这本书将赋予人们实现职业成就和个人成就的“灵药”。

通过这本书，你将：

- 了解贡献意识如何能快速提升你的实践和成果。
- 目睹队友因为你的存在而自然地展现出最好的一面。
- 通过有意识的团队和个人发展，留住核心人才，提高公司水平。

释放出个人力量，发展你的领导才能。你将发现自身内在的力量，它真实存在，是你的真我的一部分。今天就开始阅读吧！

作者简介：



布莱恩·库尔布耶特（Brian Kurbjewit）是一名律师和兼职商业教授，在雷德兰兹大学商业和社会学院教授法律、道德和领导力方面的跨学科课程（自2003年起）。他是一位专业的演师、顾问和教练，为企业和政府机构提供领导力和团队发展研讨会和互动式讲习班。他曾在许多组织演讲，提供持续的领导力培训和团队建设课程，其客户包括沃尔格林、美国银行、2U、MedImpact、全康药业（All-Care Pharmacy）、箭镞地区医疗中心（Arrowhead Regional Medical Center）和柯林斯航空航天公司（Collins Aerospace）。

媒体评价：

这是一本领先于时代的书籍。布莱恩正在推动领导力的发展。创造领导力空间是一种意义深远的新思维方式。这正是今天的领导者需要学习的东西。

---亚伦·J.斯奈德（Aaron J. Snyder），益博睿（Experian）公司副总裁

《领导力空间》将给你带来难以置信的清晰思路和力量，使你能够发展你的团队，并获得成果，同时在你的工作和生活中获得更多的成就感。

---保罗·布兰肯希普（Paul Blankenship），沃尔格林公司（Walgreens）区域副总裁



布莱恩的书正中靶心。他以一种易于理解的方式阐述了极其深刻的领导力概念。他的教学方法将为你和你的团队带来巨大的启示。

---布莱恩·尼古拉斯 (Brian Nichols), 工商管理硕士, 美国银行助理副总裁

中文书名:《自知的领导:一段从自我到内心的旅程》

英文书名: **Conscious Leadership: A Journey from Ego to Heart**

作者: **Sarah Hawley**

出版社: **Mandala Tree Press**

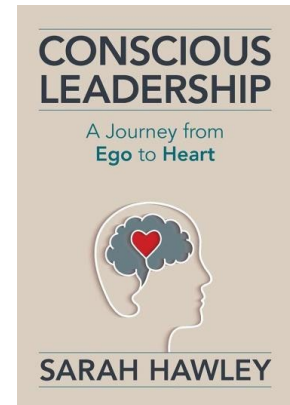
代理公司: **UTA/ANA/Jessica**

出版时间: **2021年6月**

页数: **120页**

审读资料: 电子稿

类型: 经管



内容简介:

创业和领导团队不一定要只顾忙而不顾玩。作为好多家公司的首席执行官, 莎拉·霍利揭示了如何通过帮助接受深入的内在工作来创造绝对自由的生活, 以连接独特的领导方式。

当你开始创业时, 你希望创造一种自己喜欢的生活方式。其中包括为自己提供更多的自由, 同时从事真正有成就感的工作。但这个自由和目标的梦想还没有成为现实。你没有过着充满灵感的生活, 而是发现自己:

工作时间比以前更长

挣扎着管理、激励你的团队

不断感到沮丧、不知所措和承受压力

莎拉在 2009 年创办她的第一家公司时, 她就感受到了所有这些事情。尽管读了一本又一本关于企业领导力最佳实践的书, 莎拉发现自己仍然厌恶团队, 觉得周围的人都很无能。她已经失去了方向, 每周 40 个小时突然变成了 80 多个小时, 而且压力更大了。

幸运的是, 创业和领导一个团队不一定要只顾自己, 不顾他人。

莎拉从自我到内心的旅程揭示了如何创造一个绝对自由的生活。她抛弃了其他人的做事方式, 接受了深入的内在工作, 与她自己独特的领导方式相联系。这是她创建一个由她喜欢的人组成的有能力和参与的团队以及她一直想象的丰富生活方式的关键。

作者简介:

莎拉·霍利 (Sarah Hawley) 在 12 年中创立了 8 家公司, 其中有的失败了, 有的卖掉了, 有的还在茁壮成长——她目前是 *Growmotely* 公司的创始人和首席执行官, 这家公司是第一个旨



在寻找和领导远程团队的全球平台。她相信要打破常规，在个人生活和领导角色中都要有彻底的透明性和自我意识。

中文书名：《饿怒症：创业之旅》

英文书名：HANGRY: A STRATUP JOURNEY

作者：Mike Evans

出版社：Legacy Lit

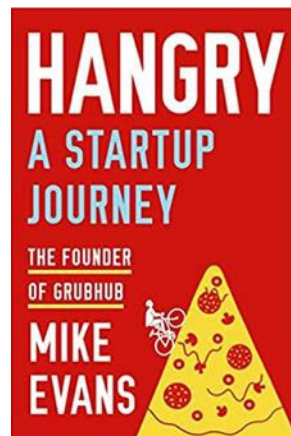
代理公司：Martell/ANA/Jessica

出版时间：2022 年 11 月

页数：272 页

审读资料：电子稿

类型：经管



内容简介：

在这本深刻而有趣的回忆录中，GrubHub创始人迈克·埃文斯揭示了对披萨的渴望如何从爱好变成事业，然后最终发展成一个数十亿美元的改变人们饮食习惯的商业帝国。

一天晚上，迈克又饿又累，想要个披萨，但叫人送披萨实在是件麻烦事。他不想打电话给一百万个餐馆，来确定哪些餐馆还在营业。因此，作为一名狂热的程序员，他在自己的空余卧室里创建了GrubHub，以便确定能送货的餐馆。然后，他拿着第一个顾客给他的140美元支票，无视他沉重的大学债务，辞掉了工作创业。在接下来的十年里，迈克把他的外卖小指南发展成了世界上首屈一指的在线订购网站。就这样，他进入了一个为数不多的精英企业家的公司，从一个创意一路创业到IPO。

但这并不容易。GrubHub从迈克的卧室到华尔街的历程与商学院教授创业精神的方式并不相符。在《饿怒症》一书中，他一步一步地详细描述了创建一家创新企业的艰辛过程，每一章都为创业者和初创公司提供了深刻的教训----这些都是迈克在引领GrubHub凭经验迅速崛起的过程中学到的。《饿怒症》讲述了迈克十年来每周工作80个小时的过程，详细描述了他是如何获得第一批客户的，他如何紧张地寻找融资资金，进行扣人心弦的收购，处理濒临破碎的婚姻，进行极其艰难的合并，并不得不对待不辞而别时刻----所有这些都引导公司成为世界上最具活力、最成功和最具革命性的初创公司。凭借敏锐的智慧，迈克揭示了人们对待食物的惊人见解，以及创业公司如何成功，如何失败的真理。

让所有人震惊的是，在创业成功的巅峰，迈克抛弃了这一切，开始骑车穿越美国。但最终，祖国的景色让他开始关注过去的经验教训，意识到企业家对成功的渴望不会结束，于是他考虑创办另一家公司，甚至比第一家公司更有信心。

作者简介：



迈克·埃文斯(Mike Evans)在自己的空余卧室里创立了GrubHub，并将其发展成为一家价值数十亿美元的在线送餐巨头。离开GrubHub后，他创立了Fixer.com，这是一家专注于、按需上门服务的公司。他与妻子、女儿、狗和自行车住在芝加哥。



中文书名:《提升百分之一千: 战胜阻碍你实现突破的行为》
英文书名: **1,000-PERCENT BETTER: Defeat the Hidden Behaviors
between You and Breakthrough Results**

作 者: Sabina Nawaz

出 版 社: Simon & Schuster

代理公司: ANA/Jessica

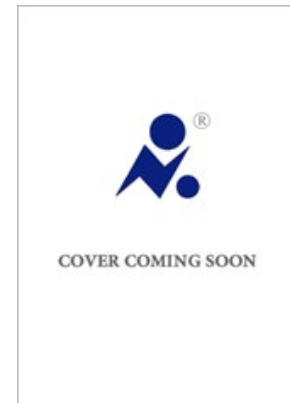
页 数: 待定

出版时间: 2024 年春季

审读资料: 电子稿

类 型: 经管

本书中文繁体字版已授权台湾



内容简介:

萨宾娜 (Sabina) 认为,即使是最有才华的员工,也会因为在企业阶梯上增加的权力和压力而迅速从优秀变得糟糕。但如今,这种有毒的领导和转弯抹角的工作条件已经被全球的公司所坚决拒绝,优步 (Uber) 的特拉维斯·卡兰尼克 (Travis Kalanick) 和艾维 (Away) 的斯蒂芬·科里 (Steph Korey) 等高管欺凌者最近的迅速下台,以及各地不满的员工的“大辞职潮”就是明证。大多数组织都陷入了困境:他们优秀的员工被提拔,对他们如何自我破坏一无所知,成为糟糕的管理者,然后被解雇,取而代之的是其他将遭受同样命运的优秀员工。清洗、冲刷、重复。

萨宾娜·纳瓦兹是领导力大师、前微软高管和财富 500 强的精英教练,她的同名公司帮助才华横溢、难以相处的经理人在他们的行为开始破坏他们业绩时及时改正错误。来自亚马逊、微软、谷歌、思科、摩托罗拉和诺德斯特龙等公司的高层管理人员聘请纳瓦兹,让她用真实的数据证实他们暗自怀疑的事情:他们只实现了自己潜力的一小部分。这些高管知道他们在挣扎---没有提升或实现目标---但不太明白为什么或该怎么做。从无法向下授权,到糟糕的沟通技巧,再到缺乏个人界限,纳瓦兹的高管客户还有一个共同点:他们坚信这些行为对他们的成功至关重要。

在《提升百分之一千: 战胜阻碍你实现突破的行为》(1,000-PERCENT BETTER: Defeat the Hidden Behaviors Between You and Breakthrough Results) 一书中,纳瓦兹创造了七种强大、经过实战考验、以研究为基础的战略工具,为高层管理人员提供防护,以预测和弥补领导层造成的不可避免的损害,而不需要领导者培养个人魅力、直觉、同理心,或者他们天生不具备的任何其他领导特质。

纳瓦兹对客户 1000 多名同事的研究、20 多年的高管辅导经验、以及她对行为和关系心理学的深入研究所形成的 1 万余页逐字逐句、生动、全方位的评论成为了本书的坚实基础。本书更好地为读者提供了具体策略,以帮助他们管理人们与压力和崩溃的距离---这是改变有毒工作场所的关键。纳瓦兹创造了一套强大、经过检验的策略,用于管理他人、引导关系和在各种环境下有效沟通,即使你仍然无视他人的想法和感受。《提升百分之一千》将教会读者消除每次互动中的摩擦,并扩大他们的影响力。如果这对全球最大公司的高管有效,那么它对任何人都适用。不要再浪费潜力了。



作者简介：



萨宾娜·纳瓦兹 (Sabina Nawaz) 为世界 500 强企业、政府机构、非营利组织和学术机构的高管和团队提供咨询。她每年主持数十次主题演讲、研讨会和会议，并在东北大学任教。在任职微软的 14 年内，她从软件开发团队的管理人员转变为公司高管发展和继任规划工作的领导者，为超过 1 万名经理和近千名高管提供咨询，并直接为比尔·盖茨 (Bill Gates) 和史蒂夫·鲍尔默 (Steve Ballmer) 提供顾问服务。她的作品发表在《哈佛商业评论》(Harvard Business Review)、《华尔街日报》(Wall Street Journal)、《福布斯杂志》(Forbes) 和《快公司》(Fast Company) 等出版物上。作为领导力专家，记者和媒体也经常向她咨询，包括全美广播公司 (NBC)、纳斯达克 (Nasdaq) 和市场观察 (MarketWatch)。

了解更多作者作品，请点击链接登录安德鲁北京网站：[萨宾娜·纳瓦兹](#)

中文书名：《健康办公室：将工作场所变成幸福与成功的所在》
英文书名：The Healthy Office: Turning Workspaces into Happiness and Success Spaces

作者：Ninad Tipnis

出版社：Ethos Collective

代理公司：Waterside/ANA/Jessica Wu

页数：136 页

出版时间：2024 年 9 月

代理地区：中国大陆、台湾

审读资料：电子稿

类型：经管

#194 in Business Health & Stress

#233 in Human Resources & Personnel

#569 in Workplace Behavior



内容简介：

办公空间也能治愈你。

事实是，我们一生中有超过 1200 周的时间是在办公室度过的。如果这些时间不仅仅用于工作，还能用来治愈自己呢？你花费三分之一时间的地方，完全可以成为提升幸福感、增强专注力、延长健康寿命的场所。如今，大多数工作场所都有健康计划，但有多少只是纸上谈兵？

《健康办公室》重新定义了工作空间的概念，提倡以人为本的设计方法，适用于包括商业领袖、工作空间设计师和每天使用这些空间的每个人。



作者尼纳德·蒂普尼斯（Ninad Tipnis）凭借其在工作空间设计领域的深厚专业知识，揭示了战略性、以人为核心的环境不仅仅是视觉上的吸引力。它们是促进幸福、创新和生产力的催化剂，为组织和员工带来双赢的效果。尼纳德的洞察力将激励并引领你探索：

- 全面的策略：打造以每个人福祉为核心的组织文化，助力组织成功
- 创新的设计见解：设计促进健康、参与感和强烈社区感的工作空间
- 实用的转型方法：将任何工作空间转变为充满活力的创意、协作和卓越表现的中心
- 重新定义工作场所的精髓，从你开始。今天就发现如何让你的办公室成为健康、幸福和巅峰生产力的灯塔！

作者简介：

尼纳德·蒂普尼斯（Ninad Tipnis）是 JTCPL 设计公司的创始人兼首席建筑师。他毕业于孟买建筑学院（Academy of Architecture, Mumbai），以其卓越的创意领导力、深入的行业洞察力和众多奖项而广受认可。自 2002 年以来，他的公司专注于改造国内外的机构和企业空间。尼纳德目前与妻子居住在迪拜。

全书目录：

推荐序：丹·沙利文（Dan Sullivan）

前言

引言

章节目录

第 0.5 章：办公室的现状

办公室的演变

办公室的未来

健康办公室的定义

第 1 章：饮食

用简单的设计解决方案滋养工作空间

1.1：营养饮食

1.2：心理饮食

1.3：情感饮食

1.4：精神饮食

健康办公室的定义：饮食

第 2 章：运动

为工作空间注入活力

2.1：身体活动区域

2.2：主动式布局和流通过径

2.3：健身设施与便利设施

2.4：促进健康的人体工学工作站

2.5：户外工作与休闲区域

健康办公室的定义：运动



第3章：睡眠

高效工作空间的基础

3.1：用于小憩的安静区域

3.2：有助于睡眠的灯光设计

3.3：放松与冥想空间

健康办公室的定义：睡眠

第4章：压力

设计抗压空间，保持冷静与专注

4.1：视觉与触觉的宁静

4.2：听觉的觉察

4.3：身体的平静

4.4：压力的疏导

健康办公室的定义：压力

第5章：网络

促进连接与成长

5.1：协作工作区域

5.2：技术增强的空间

5.3：社交中心

5.4：活力网络

健康办公室的定义：网络

第6章：目标

将使命融入物理设计

6.1：以使命为中心的设计

6.2：协作性与战略性空间

6.3：以价值为驱动的环境

6.4：有吸引力且激励人心的设置

6.5：反思性与深思熟虑的设计

健康办公室的定义：目标

第7章：你的健康办公室

完整的健康办公室图表

后记

参考资料

致谢

作者简介



中文书名：《一个人就是一家知识产权公司：增加知识产权影响力、影响力和收入的 12 步计划》

英文书名：You Are an IP Company: The 12-Step Plan to Increase Your Intellectual Property Influence, Impact, and Income

作者：Kary Oberbrunner and Katherine Rubino

出版社：Ethos Collective

代理公司：Waterside/ANA/Jessica Wu

页数：232 页

出版时间：2024 年 11 月

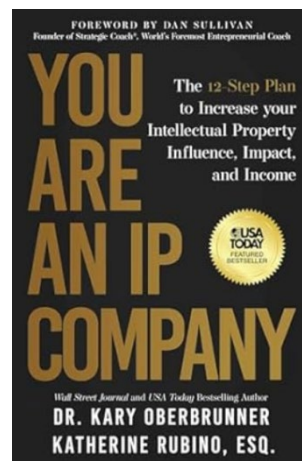
审读资料：电子稿

类型：经管/法律

#1 in Patent, Trademark & Copyright Law (Kindle Store)

#5 in Trademark Law

#7 in Patent Law



内容简介：

泰勒·斯威夫特（Taylor Swift）不仅仅是一个歌手、词曲作者或娱乐人物。她是一家知识产权公司——注册了超过 300 项商标（并且还在增加），包括《苦难诗社》（The Tortured Poets Department）、“Swiftites”、Tayplay，甚至是她猫的名字——梅雷迪思和奥利维亚·斯威夫特（Meredith and Olivia Swift）。泰勒·斯威夫特不是因为她是大明星而保护她的知识产权，而是因为她保护了她的知识产权，才成就了她的全明星身份。

Play-Doh（橡皮泥）也非常重视其知识产权，甚至保护了其建模化合物的气味，采用了专有描述：“甜美、略带麝香的香草气味，带有些许樱桃的味道，再加上咸味小麦面团的气味。”甚至可口可乐公司也知道其真正的价值在于其商业秘密，而非瓶装的碳酸饮料。

你和他们并没有多大的区别。但遗憾的是，大多数企业家并不认为自己拥有任何知识产权。事实是，他们只是不知道如何找到它。少数知道的人，也不懂如何保护它。你公司超过 90% 的价值与知识产权有关。如果你不重视你的知识产权，你的客户、竞争对手和合作者就不会真正重视你。

卡里·奥伯布鲁纳（Kary Oberbrunner），即时知识产权™的发明人，以及凯瑟琳·鲁比诺（Katherine Rubino）——美国增长最快的知识产权律师事务所 Caldwell 的合伙人，联合推出了这本经过验证的指南，帮助你快速、轻松、有效地识别并保护你的创意。

通过阅读本书您将了解：

- 为什么在保护你的知识产权之前，绝不应该推广它。
- 哪种知识产权保护策略适合你独特的情况。
- 迪士尼（Disney）、乐高（LEGO®）、CrossFit、Dr Pepper、Magnolia 和苹果（Apple）如何通过利用其知识产权实现了指数级增长。



- 增加你的知识产权影响力和影响力的 12 步计划。
- 47 种将你的知识产权转化为实际收入的实用方式。

作者简介：

卡里·奥伯布鲁纳 (Kary Oberbrunner) 是《华尔街日报》和《今日美国》畅销书作家，著有十多本书。作为 Igniting Souls 和 Blockchain Life 的首席执行官，他帮助作家、企业家和影响者发布、保护和推广他们的知识产权，并将其转化为 18 个收入来源。他的公司致力于：释放改变世界的创意。作为一名获奖小说家、TEDx 演讲者、编剧和发明家，他曾在《创业家》、《福布斯》、《CBS》、《福克斯新闻》、《雅虎》等多个主要媒体中亮相。年轻时，他曾遭受严重的口吃、抑郁症和自残，但今天，他已完全改变，致力于点燃人们的灵魂。他在全球范围内就领导力、个人成长、人类表现、区块链技术和企业家精神等多个话题进行演讲。作为一名未来学家，他经常为营销、品牌、知识产权和 Web3 提供咨询。他获得了多个学位，包括文学学士、神学硕士和变革型领导学博士。他还担任 Cedarville 大学创业学主席，教授创业和数字营销课程。卡里喜欢骑行，尤其是在法国阿尔卑斯山。他和妻子凯利以及三个孩子一起生活在俄亥俄州。

凯瑟琳·鲁比诺 (Katherine Rubino) 是 Caldwell 律所的合伙人及生命科学业务组的主管。凯瑟琳专注于为从事制药、治疗性疫苗、数字健康、医疗器械、生物制品和抗体产品的生命科学公司提供法律服务。她曾在《华尔街日报》、《福克斯商业》和《自然生物技术》上因其在知识产权和科学争议管理方面的才华而受到关注。凯瑟琳专长于涉及知识产权的交易、战略合作伙伴关系、许可协议和研究合作。此外，她在跨境交易中也有丰富经验，且同时持有美国和英格兰及威尔士的执业资格。凯瑟琳曾担任美国化学学会化学与法律分会的主席，并且是创业生态系统的重要成员，她与 MIT Sandbox 和俄勒冈生物科学孵化器合作，提供公益法律咨询服务。

全书目录：

前言：丹·沙利文 (Dan Sullivan)

第一部分：故事

你是一个创造知识产权的知识产权公司

你的创意具有价值

(IP) 真相将使你自由

知识产权方程式

即时知识产权信心圈

第二部分：步骤

第 1 步：可视化：明确如何通过知识产权增加你的影响力、影响和收入。

第 2 步：组织化：整理你过去和现在的知识产权。

第 3 步：系统化：建立保护知识产权的内部控制和流程。

第 4 步：常态化：将健康的知识产权管理融入日常运营。

第 5 步：专业化：选择如何定位你自己和你的知识产权。

第 6 步：口头化：命名并描述你的知识产权，在你的领域建立主导地位。

第 7 步：数字化：利用即时知识产权™将你的创意转化为数字资产。



第 8 步：货币化：确定适合你知识产权收入来源。

第 9 步：最大化：识别潜在的知识产权竞争对手、客户和合作者。

第 10 步：宣传化：制定你的知识产权传播和营销计划。

第 11 步：全球化：制定扩大知识产权影响力的增长策略。

第 12 步：优化：享受知识产权带来的自由、财富和满足感。

第三部分：开始

今天就保护你的知识产权

附录：知识资产管理（IAM）资源列表

注释

致谢

中文书名：《极尽温柔：脆弱领导力》

英文书名：RADICAL TENDERNESS: On Leading with Vulnerability

作 者：Gisele Barreto Fetterman

出 版 社：Penguin/Putnam

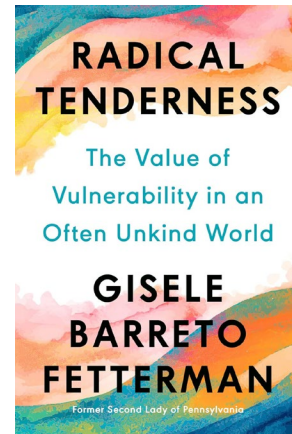
代理公司：ANA/Jessica Wu

页 数：288 页

出版时间：2025 年 7 月

审读资料：电子稿

类 型：经管



内容简介：

这是一部来自慈善家与倡导者的鼓舞性宣言，探讨了她的力量源泉——脆弱——以及我们如何能让它发挥令人称奇的力量，实现有意义的变革。

在当今社会，人们经常羞于公开表现脆弱的一面，误以为这是软弱或缺乏勇气。甚至谈论哭泣，更不用说当众落泪，都会被视为羞耻或尴尬的行为。但对于无障碍倡导者、参议员约翰·费特曼（John Fetterman）的妻子吉赛尔·巴雷托·费特曼（Gisele Barreto Fetterman）来说，展现强烈情感一直是她的习惯——无论是在活动中、演讲时、驾车途中，甚至是在杂货店里。朋友和家人警告吉赛尔说，如果她不坚强起来，这个世界会把她生吞活剥。但随着时间的流逝，费特曼逐渐意识到：柔软的情感并不是她的弱点，而是她的优势——这种力量可以融入她的领导风格中，以不同的方式实现真正的社会和文化变革。

在《极尽温柔》一书中，吉赛尔·巴雷托·费特曼勇敢地分享了她通过袒露真情而获得力量的故事——从她作为巴西裔美国无证移民的童年艰难求生岁月，到她在职场与政界遭遇的偏见，再到她在丈夫中风后承担起重任的艰辛和坚韧。一路走来，吉赛尔认识到，无论是作为职场员工、领导者还是普通个体，温柔地领导可以帮助我们以更健康、更真实的方式面对挑战，并引导他人效仿。



最终，吉赛尔重新定义了现代社会的力量和领导力，为我们提供了在这个旨在摧毁柔情的世界中生存和发展的工具。因为，勇于公开接纳这些情感——欢笑、脆弱，甚至泪水——不仅是对自己的尊重，更是为改变世界开辟了一条道路。

营销亮点：

- 政治名人伴侣的畅销书热潮：就像查斯滕·布蒂吉格（Chasten Buttigieg）的《我有话对你说》（I Have Something to Tell You）、康妮·舒尔茨（Connie Schultz）的回忆录以及最近她根据现实生活撰写的小说《埃里镇的女儿们》（The Daughters of Erietown），以及“名流配偶”波西亚·德·罗西（Portia Di Rossi）在《不能承受之轻》（Unbearable Lightness）——《极尽温柔》结合迷你宣言与回忆录的形式，带领读者深入费特曼家庭的私密生活，他们如今已成为全美关注的焦点。
- 常青、畅销的自助类书籍：那些赞扬敏感这一经常被人诟病的性格特征的书籍已被证实为长销佳作，如伊莲·艾伦（Elaine Aaron）的《高敏感人群》（The Highly Sensitive Person）、马克·布雷克特（Mark Brackett）的《陪孩子学会情绪管理》（Permission to Feel）、朱迪斯·欧洛芙（Judith Orloff）的《不为所动》（The Empath's Survival Guide）和苏珊·凯恩（Susan Cain）的《苦乐参半》（Bittersweet），皆属于此类。
- 影响力广泛的人脉网络：吉赛尔·巴雷托·费特曼通过她的慈善事业、活动以及与丈夫（参议员约翰·费特曼）在政界的关系建立了有影响力的人脉网，她计划利用这些人脉推广新书，其中包括康妮·舒尔茨、凯蒂·彭（Katie Phang）、莫莉·荣·法斯特（Molly Jong Fast）、安娜·纳瓦罗·卡德纳斯（Ana Navarro Cardenas）、索莱达·奥布莱恩（Soledad O'Brien）等。
- 大平台作家：费特曼在社交媒体上拥有众多粉丝——Instagram 上有 22.3 万粉丝，Twitter 上有 7.1 万粉丝——他们都期待着这本书揭开她生活的面纱，传达她的励志信息：从商业到领导力，甚至我们的人际关系，脆弱和敏感是在生活各个方面都能提供力量。

作者简介：



吉赛尔·巴雷托·费特曼（Gisele Barreto Fetterman）是一位巴西裔美国活动家、慈善家和非营利组织管理者。她是非营利组织 Freestore 15104 的创始人，也是非营利组织 For Good PGH 和 412 Food Rescue 的共同创始人。她的努力已成功挽救了数百万磅的食物，并为数十万人提供了衣物援助。费特曼是首位获得 Rodef Shalom Congregations Peace award 的女性。目前，她与丈夫约翰·费特曼（John Fetterman）及子女居住在宾夕法尼亚州布拉多克。

《极尽温柔：脆弱领导力》

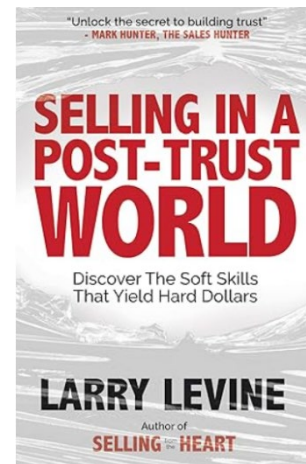
引言：回归温柔

第 1 章：我们都值得被温柔以待



第 2 章：你会为世人所诟病
第 3 章：听从直觉
第 4 章：社区的力量
第 5 章：温柔的障碍
第 6 章：请叫我 SLOP
第 7 章：重新定义力量
第 8 章：为何温柔即是领导力
第 9 章：温柔的未来
致谢
阅读清单
注释
关于作者

中文书名：《在失信世界中的销售：发现带来硬收入的软技能》
英文书名：Selling in a Post-Trust World: Discover The Soft Skills
That Yield Hard Dollars
作 者：Larry Levine
出 版 社：Morgan James Publishing
代理公司：Waterside/ANA/Jessica Wu
页 数：224 页
出版时间：2024 年 8 月
代理地区：中国大陆、台湾
审读资料：电子稿
类 型：经管



内容简介：

信任是销售的核心要素。然而，在一个怀疑主义盛行的世界中，建立和维持信任似乎变得不可能。

《在失信世界中的销售》指导销售专业人士如何与潜在客户和现有客户建立信任。基于《信任公式》（The Trust Formula™），这是一种已被成千上万的销售专业人士使用的有效模型，读者将学习如何建立真实的关系、传达有意义的价值、创造启发性的体验并养成纪律性习惯。

每一章的结尾都提供了实际的行动项目。通过将本书中的理念付诸实践，读者将发现与潜在客户和现有客户建立信任的秘诀。因此，他们将在掌握更有效的客户开发技巧、提高成功率并发展长期客户关系的过程中，推动销售增长。

全书目录：

序言
修复破碎的心



不再是空洞的西装！

引言：信任在哪里？

《从心销售》续篇

信任公式

你与自己的关系

关系资本

真实、可亲和相关性

引言总结

第一部分：建立真实关系

第 1 章：你与自己的关系

镜子中的人

是什么阻止了你？

以心为主，信任他人

第 1 章总结

第 2 章：对自己真实

你从哪里开始？

向内看

内在的工作定义了你

学会与不适应共处

当情感障碍被消除时会发生什么

第 2 章总结

第 3 章：对他人真实

信任是关键

你的秘密武器是什么？

揭示你的天赋

分享你的天赋

你如何使自己和客户关系更具人性化？

不止是点击连接

401k 人脉网络

谁在影响你的销售增长？

第 3 章总结

第 4 章：你的社区很重要

客户类型很重要

接近权力和影响力无价

理解你的社区网络

真诚的销售专业人士建立社区

每个人都受益

第 4 章总结

第二部分：有意义的价值



第 5 章：有意义的价值

从对话开始

积极对话是什么样的？

你是否在创造价值对齐？

如何开始创造价值

创造有意义的价值从自我教育开始

自我教育：价值型客户对话的关键

第 5 章总结

第 6 章：商业智慧

如果你没有带来任何东西，就不要指望有位置

商业智慧对新业务发展至关重要

销售专业人士早餐就吃商业智慧

智慧是一项资产

第 6 章总结

第 7 章：真正的销售专业人士特质

成功留下线索

好奇的销售专业人士打破销售目标

好奇心引领联系，它始于内心

一名真诚的销售专业人士

给予的价值

给予者建立人际互动

服务之心无价

第 7 章总结

第三部分：启发性体验

第 8 章：客户的感受很重要

你如何让客户感受到？

感受源自体验

感受确实很重要！

你的客户关系

《从心销售》案例研究：凯文·汉布里斯

不要让自己帮助竞争对手找到下一个伟大客户

保持在客户心中的位置，避免被遗忘

开始将客户视为客户

第 8 章总结

第 9 章：你在让客户感到无聊吗？

停止让他们打哈欠！

无聊的销售人员做了什么

打破无聊：教育、互动、激发

第 9 章总结



第 10 章：销售就像婚姻
你是否对关系掉以轻心？
个人关系、婚姻和销售
健康的商业关系类似于健康的婚姻
对话很重要
销售专业人士创造启发性的时刻
第 10 章总结

第四部分：纪律性习惯

第 11 章：你的“为什么”至关重要
揭示你的“为什么”来揭示你的道路：创造自信
你的“为什么”
我的“为什么”
你的“为什么”成为自信的粘合剂
自信至关重要
建立自信，重视自己
建立自信，成为真实的你
你的作业：揭示你的“为什么”，建立自信
第 11 章总结

第 12 章：你是如何出现的？
销售专业人士是极其一致和有纪律的
你是否在对自己撒谎？
销售专业人士始终如一
一致性从做自己的工作开始
心理斗争
制定计划
采取大行动
一切都关于一致性
一致性和纪律性：销售成功的缺失环节
第 12 章总结

第 13 章：销售增长的两个最伟大资产
自我成长成为销售增长的加速器
你在构建什么？
你会承诺吗？
自律，不找借口：推动巨大的销售增长
改善自律，采纳无借口
自律需要一种特殊的心态
停止过着销售谎言的生活：培养纪律
第 13 章总结

第 14 章：旅程继续
信任公式



下一步：你会过上信任为基础的生活方式吗？

你的愿景将推动你

你的销售生涯太短

现在，轮到你了

关于拉里·莱文

作者简介：



拉里·莱文 (Larry Levine) 是畅销书《从心销售》的作者，也是《从心销售》播客的联合主持人。在超过三十年的实战销售经验中，他学会了成为一名成功销售专业人士所需的一切。在后信任时代的销售世界里，拉里帮助销售团队利用真实的力量来建立和维持信任，从而促进销售增长。作为《从心销售》的共同创始人，拉里为销售专业人士和领导者提供实际、易于理解且充满“街头智慧”的指导，帮助他们在关系密切的行业中发挥更大的影响力。拉里现居加利福尼亚州千橡市，他正在引领销售行业的革命，倡导真实、诚信和信任。

了解更多作者作品，请点击链接登录安德鲁北京网站：[拉里·莱文](#)

中文书名：《病毒式传播指南：社交媒体成功的艺术与科学》

英文书名：The Guide to Going Viral: The Art and Science of Succeeding on Social Media

作者：Brendan Kane

出版社：HookPoint LLC

代理公司：Waterside/ANA/Jessica Wu

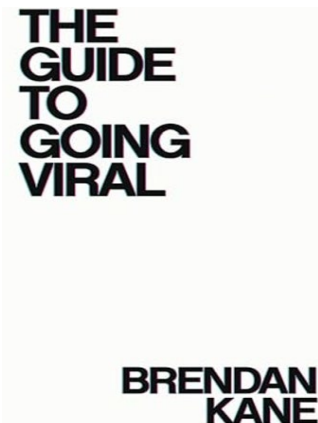
页数：316 页

出版时间：2024 年 7 月

审读资料：电子稿

类型：经管

#6 in Consumer Guides (Books)



内容简介：

在一个拥有 48 亿社交媒体用户、每天发送数十亿条信息的数字化世界中，要脱颖而出不仅仅需要运气，更需要像制作一部大片一样的战略技巧。

《病毒式传播指南》就像一本社交媒体的导演手册，为打造经典内容提供了循序渐进的策略。布兰登·凯恩 (Brendan Kane) 结合了他社交媒体、创业和电影行业的专业知识，将电影制作艺术与病毒式内容创作策略相融合。这种独特的组合展示了他将传统叙事转化为引人入胜的在线故事的才华，从而在数字领域中取得成功。

通过凯恩的视角，社交媒体变成了导演的舞台，每一条内容都展现了一个旨在吸引并打



动观众的叙事弧线——追求数字化世界中的“满堂喝彩”。他赋予人们同时担任导演、制片人、演员和编剧的能力，帮助人们掌握讲故事的技巧，让内容产生持久的影响力。

凯恩及其团队 Hook Point 拥有 20 年的经验，他们开发了一种流程，为客户创造了数百亿观看量和数亿追随者。现在，凯恩将他数字营销机构最有效的工具与读者分享，包括病毒式内容模型、病毒式形式和传播算法——这些堪称顶级数字内容顾问。

这本指南专为有远见的创意者、有志的影响者、新兴企业家和资深专业人士设计，是建立社交媒体传奇的蓝图。

艾美奖获奖广播及电视主持人约翰·泰什（John Tesh）高度评价了这种方法：“与凯恩和他的团队合作彻底改变了我对社交媒体的看法。我以为自己已经掌握了观众互动，但他们的见解让我明白还有太多需要学习的地方。”

本书以简明的方式解析了社交媒体病毒式传播的复杂性，为一个通常依赖短暂热门标签、流行趋势和运气的世界提供了明确的洞见。

如果您准备在自己的行业中脱颖而出，并制作出广受欢迎的内容，那么《病毒式传播指南》将提供实现持续成功的关键蓝图。

媒体评价：

“2024 年，我有幸在我为斯坦福大学教授的在线课程《热门：企业病毒式传播的秘密》中采访了布兰登·凯恩。我不仅要求学生阅读他的最新著作《病毒式传播指南》，还发现他关于叙事和其他驱动因素极具洞察力。请在他的社交媒体频道和这本精彩的新书中了解他的精辟示例。20 年来，布兰登一直是病毒式传播策略领域的先锋和思想领袖。我强烈推荐他和这本书中无价的经验教训。”

——凯文·马德西奇（Kevin Mardesich），斯坦福继续教育课程讲师、Mardesich Communications 负责人

“布兰登·凯恩的新书第三次提出了一种策略，为在复杂的数字化世界中赢得内容吸引力和意义提供了竞争优势。他的见解和知识将帮助个人和组织突破竞争对手。”

——盖耶·科辛斯基（Geyer Kosinski），媒体人才集团董事长兼首席执行官

“布兰登是一个出色的作家，在理解营销方面有着绝对的天赋。他能将如此重要的主题简化，同时吸引读者并使其感兴趣，堪称杰作。病毒式内容的世界充满不确定性，但布兰登以慷慨和令人着迷的方式分享了他验证过的公式，帮助提高可见性并与众不同。他提供的策略、工具和洞察力对于实现可见性至关重要。”

——玛丽莎·皮尔（Marisa Peer），演讲者、作家、RTT 创始人及 19,000 名治疗师培训师

全书目录：

导言：病毒式传播不仅仅是运气，而是一门科学



第一部分：Hook Point 病毒式内容模型

- 第一章：解码病毒式传播：社交媒体成功的科学
- 第二章：研究革命：解锁病毒内容的秘密
- 第三章：微妙的科学：内容分析中的精准力量
- 第四章：创意蓝图：战略性创意实践
- 第五章：讲故事的艺术：捕捉并保持观众注意力

第二部分：病毒式形式

- 第一节：病毒框架的美学
- 第二节：视觉隐喻病毒式形式（短内容）
- 第三节：“两个角色，一个灵感”病毒式形式（短内容）
- 第四节：未曾讲述的故事病毒式形式（短内容）
- 第五节：30 天挑战病毒式形式（长内容）
- 第六节：从理论到实践：测试你的内容

第三部分：传播算法

- 第一条规则：人们如何感知世界
- 第二条规则：传播算法的五条规则
- 第三条规则：将传播算法应用于内容和营销计划
- 第四条规则：传播算法解析——朱莉·史密斯博士如何通过心理健康内容掌控 TikTok 病毒式传播
- 第五条规则：传播算法练习

结语：最后一幕——掌握病毒式传播的游戏

致谢

关于作者

作者简介：



布兰登·凯恩（Brendan Kane）致力于帮助企业在无需依赖运气的情况下实现社交媒体的成功。他在探索社交媒体及其对品牌、影响者和名人的影响方面推动了许多突破。他和团队始终专注于研究和实际成果，开创了革命性内容模型。近 20 年来，凯恩为众多知名品牌和名人指引了成功的道路。他的影响不仅限于商业战略；早在 2007 年，他就开发了史上第一个视频影响者营销活动。他的才华吸引了许多大公司，为其实现了前所未有的增长。在名人影响领域，凯恩为顶级明星设计了数字化解决方案。他的策略被财富 500 强企业和标志性品牌广泛采用。此外，凯恩还曾担任全球最大电影公司之一的副总裁。凯恩还进行了一项个人实验，仅在 30 天内就在 100 个国家内吸引了超过 100 万名粉丝。他持续为数字化成功提供颠覆性的策略。

了解更多作者作品，请点链接登录安德鲁北京网站：[布兰登·肯恩](http://www.nurnberg.com.cn)



中文书名：《深度倾听：真挚连接的艺术》

英文书名：RADICAL LISTENING: The Art of True Connection

作者：Christian van Nieuwerburgh and Robert Biswas-Diener

出版社：Berrett-Koehler Publishers

代理公司：ANA/Jessica Wu

页数：208 页

出版时间：2025 年 3 月

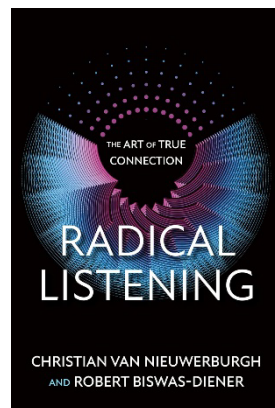
审读资料：电子稿

类型：经管

版权已授：葡萄牙语

亚马逊畅销书排名：

#297 in Business Etiquette



内容简介：

探索深度倾听的变革力量——一种超越简单聆听的深刻实践，引领你积极共创真正的意义与价值。

积极心理学教练领域的顶尖专家们揭示了六种独特的能力，这些能力超越了“积极倾听技巧”，旨在建立深度理解与紧密联系。

在当今这个让人心烦意乱、充满分歧的世界里，真正倾听所蕴含的变革力量从未如此重要。《深度倾听》是知名专家克里斯蒂安·范·纽韦伯（Christian van Nieuwerburgh）和罗伯特·比斯瓦斯-迪纳（Robert Biswas-Diener）为掌握这一重要技能而撰写的革命性指南。他们的开创性框架不仅教你如何倾听言语，更引导你主动参与意义与情感的共创。虽然我们每天花近三个小时来接受信息，但倾听这一能力却常常被忽视。我们被数据、数字干扰，被崇尚倾诉者而非倾听者的文化所包围。《深度倾听》提供了解药，赋予你六种核心能力：

- 觉察
- 安静
- 接纳
- 认可
- 提问
- 插话

无论你是想提高自己的领导力，促进团队合作，还是仅仅想与他人建立更深层次的联系，《深度倾听》都能为你提供有力的帮助。让这本书引领你重新定义世界与周遭人群的体验，通过全身心倾听这一启示性行为，重塑你的人生。

营销亮点：

- **献给《绝对坦率》（*Radical Candor*）的读者：**对于喜欢《绝对坦率》的广大读者来说，《深度倾听》将作为个人成长与发展的下一步，吸引他们继续探索。



- **权威专家：**过去二十年间，罗伯特曾在全球 27 个国家的多个领域发表演讲。克里斯蒂安曾在东伦敦大学任教，向 3000 多名学生传授教练技巧。他还是一名经过认证的高管教练。
- **实用性和可操作性：**《深度倾听》的每一章都包含实践练习，读者可以在自己的工作或生活中实施和测试。
- **明确需求：**研究表明，我们正面临前所未有的沟通与倾听障碍，尽管如此，市面上有关这一主题的书籍却相对较少。
- **核心市场火热：**在美国，教练已不再是新兴职业，美国的教练行业年收入接近 30 亿美元，且在过去五年内，教练人数增长了 33%。

作者简介：



克里斯蒂安·范·纽韦伯 (Christian van Nieuwerburgh) 博士是一名学者、顾问和高管教练。他是全球仅有的两位在教练学与积极心理学领域拥有教授头衔的专家之一。他目前在爱尔兰皇家外科医学院 (RCSI) 积极健康科学中心任教。克里斯蒂安还是国际成长教练组织 (Growth Coaching International) 的全球总监，该组织为教育领域提供教练培训和咨询服务。



罗伯特·比斯瓦斯-迪纳 (Robert Biswas-Diener) 博士因其对幸福的研究足迹遍及格陵兰岛、印度和肯尼亚等遥远地区，被广泛誉为积极心理学界的印第安纳·琼斯 (Indiana Jones)。他已发表 70 多篇学术论文，被引次数超过 2 万次。罗伯特对积极心理学的应用也很感兴趣，尤其是在教练方面。罗伯特是 ICF 认证教练、盖洛普认证优势教练，并在他的公司 Positive Acorn

开展教练培训。

目标读者：

- 罗伯特的粉丝（领英“Listening”专题小组有 90000 多名成员，且人数还在稳步增长）
- 希望提升倾听技巧并在组织中创建倾听文化的教练、领导和管理人员
- 世界各地的教练培训计划
- 希望了解如何更深入倾听的家长
- 对提高倾听技巧感兴趣的个人成长读者

《深度倾听：真挚连接的艺术》

第一部分：深度倾听概述

第一章：深度倾听的好处

第二章：意图

第二部分：内部倾听技巧

第三章：觉察

第四章：安静



第五章：接纳
第三部分：外部倾听技巧
第六章：认可
第七章：提问
第八章：插话
第四部分：倾听环境
第九章：跨文化倾听
第十章：深度倾听的沃土
后记
参考文献
致谢
关于作者

中文书名：《史上最佳团队：高绩效团队的惊人科学》

英文书名：Best Team Ever: The Surprising Science of
High-Performing Teams

作者：David Burkus

出版社：Twinbolt

代理公司：Defiore/ANA/Jessica

出版时间：2023 年 5 月

页数：198 页

审读资料：电子稿

类型：经管



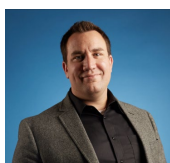
内容简介：

人才造就不了团队——是团队造就了人才。为什么有些团队比其他团队更有动力、更有创新精神、更能取得成功？为什么一些人才济济的团队会逊色于其他团队？如何打造一支高绩效团队？

戴维·布尔库什博士深知，要打造最优秀的团队，首先必须塑造能让每个成员发挥所长的习惯和做法。《史上最佳团队》揭示了世界上一些最高效团队的做法，并告诉你如何才能做到这一点。

抛下团队中人才济济却无法发挥最佳能力的挫败感。清晰、简明地理解团队文化如何影响团队绩效。按照这个简单实用的蓝图，营造一个史上最佳团队环境，让你的团队走上成功之路。

作者简介：



戴维·布尔库什博士 (Dr. David Burkus) 是一位广受欢迎的国际演讲家和畅销书作家。自2017年以来，布尔库什多次被评为世界顶级商业思想领袖。《华尔街日报》、《哈佛商业评论》、《今日美国》、《快公司》、《金融时报》、《彭



博商业周刊》、CNN、BBC、NPR和CBS今晨新闻都曾报道过他对领导力和团队合作的见解。作为一名前商学院教授，Burkus现在与各行各业的组织领导者合作，其中包括百事公司、富达、Adobe和NASA。

媒体评价：

“如果你想了解高绩效团队如何通力合作，为所有股东创造价值，你不会找到比《史上最佳团队》更全面的指南了。”

---艾伦·穆拉利（Alan Mulally），福特汽车公司和波音民用飞机公司前首席执行官

“这是我读过的最令人愉快、研究最深入的商业书籍之一。”

---帕蒂·麦考德（Patty McCord），Netflix 前首席人才官，畅销书《强大》作者

“如果你工作的话，你可能在一个团队中工作。如果你在团队中工作，你肯定需要这本书。戴维·布尔库什通过引人入胜的案例研究和最新的研究成果，揭示了为什么有些团队一鸣惊人，而有些团队却一败涂地。《史上最佳团队》是实用且发人深省，是一本不可或缺的书。”

---丹尼尔·H·平克（Daniel H. Pink），《纽约时报》畅销书《驱动力》、《憾动力》和《人性就是销售》的作者

中文书名：《选择领导力：更新修订版》

英文书名：CHOOSING LEADERSHIP: Revised and Expanded

作者：Linda Ginzel

出版社：Simon & Schuster/HCI

代理公司：ANA/Jessica Wu

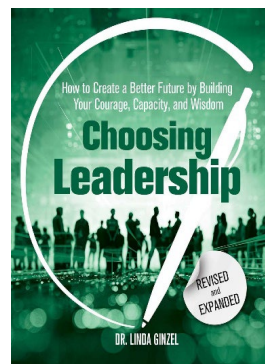
页数：224 页

出版时间：2022 年 11 月

审读资料：电子稿

类型：经管

2023 年鹦鹉螺图书奖商业与领导力（大社）类银奖



内容简介：

屡获殊荣的领导力教练、终身教育家和消费者权益倡导者琳达·金泽尔（Linda Ginzel）博士对她的畅销书《选择领导力》（CHOOSING LEADERSHIP）进行了更新和扩展。这本书对每个人都很实用，从高层管理人员到高中生、教师和居家父母，都可以选择成为领导者。

《选择领导力》为读者提供了提高领导技能的工具，将个人成长和专业发展的责任交给了你自己。它反驳了那些让我们相信成为“领导者”需要花哨的头衔、庞大的预算、令人印象深刻的资历、个人魅力或天生的领导力特质的成见；你可以选择何时管理，何时领导。它提供了一个机会，让你来回答自己的难题，处理自己的人生课程，反思你独特的经历，创造你最好的未来自我。这一自我发现的过程将帮助你发展个性化、定制化的智慧，并成为你通往更聪明、更年轻的道路上的终身伴侣。



《选择领导力》现已修订，每章都增加了学习模块，提供了逐步指导，以创造帮助读者进行反思、探索想法和增强自我理解的团队体验。这些集体体验创造了集体智慧，鼓励学习者做出更好、更周到的选择。通过同行讨论，读者学习如何自我指导。在获得自我理解的同时，他们也获得了信心。他们将意识到，自己知道如何领导，并将变得更聪明、更年轻。

本书介绍视频请参考：<https://www.choosingleadershipbook.com/>

作者简介：



琳达·金泽尔 (Linda Ginzel) 博士是芝加哥大学布斯商学院管理心理学专业的临床教授，也是该校定制化高管教育项目的创始人。三十年来，她开发并教授谈判、领导力资本、管理心理学等领域的 MBA 和高管教育课程。她还曾在西北大学和斯坦福大学教授 MBA 和博士生，并为多家 500 强企业设计了定制化教育课程。金泽尔因其在 MBA 教育方面的杰出表现获得了众多教学奖，并因其与非营利组织“危难儿童” (Kids In Danger) 的合作获得了总统服务奖 (President's Service Award)。

媒体评价：

“《选择领导力》以其翔实的内容、严谨的编排和出色的表现力给人留下了深刻的印象，是个人、专业、社区和学术图书馆商业管理与领导力藏书和补充课程研究清单的理想之选。”
——Midwest Book Review

“琳达非常了解领导力——它是什么，更重要的是，它不是什么。她知道的其中一点是，领导者不是靠说教，而是靠行动。因此，她写的不是一本告诉你如何成为领导者的教科书，而是一本向你展示如何成为领导者的工作手册。你不应只是阅读这本书，而更要参与其中。”
——丹尼尔·吉尔伯特 (Daniel Gilbert)，哈佛大学埃德加·皮尔斯 (Edgar Pierce) 心理学教授，《哈佛幸福课》(Stumbling on Happiness) 的作者

中文书名：《核心圈法则（第二版）：远程和混合办公模式下的领导力法则》

英文书名：THE LONG-DISTANCE LEADER, SECOND EDITION:
Revised Rules for Remarkable Remote and Hybrid Leadership

作者：Kevin Eikenberry and Wayne Turmel

出版社：Berrett-Koehler Publishers

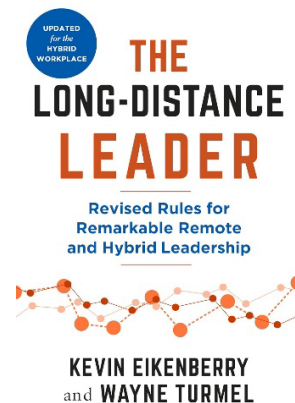
代理公司：ANA/Jessica

页数：240 页

出版时间：2024 年 9 月

审读资料：电子稿

类型：经管





亚马逊畅销书排名:

#181 in Business Mentoring & Coaching (Books)

#205 in Human Resources & Personnel Management (Books)

内容简介:

全球销量已超过 40000 册，成为远程办公的首选参考书！

这本国际畅销书的第二版是远程管理领域的首选资源，针对后疫情时代的工作环境进行了更新和扩充，为远程领导者提供了新的规则和永恒的见解。

《核心圈法则》首次出版于疫情前，当时远程工作尚处于起步阶段，只有 30%的管理者进行远程领导，而现在这个数字已经超过了 50%。

随着越来越多的组织采用远程办公的模式，远程领导所面临的挑战比以往任何时候都更加紧迫。凯文·艾肯伯里(Kevin Eikenberry)和韦恩·特梅尔(Wayne Turmel)是 Remote Leadership Institute 的共同创始人，他们向领导者们展示了如何通过回顾领导力的基本原则来有效指导团队，无论他们团队的工作模式是远程办公、混合办公、联合办公还是其他全新的模式！

作者的“三 O”模型让领导者重新聚焦于结果、他人和自己——无论员工是在走廊尽头还是在地球另一端，领导力的要素都不会改变。远程领导模式强调将技术视为一种工具，而非干扰因素。通过将“三 O”模型与远程领导模式相结合，领导者可以在管理团队的过程中游刃有余，无论他们身处何地。

第二版中的最新练习可确保团队项目按计划进行，保持高生产率和高士气，并建立持久的关系，此外还增加了一个关于混合工作场所的新章节。

营销亮点:

- 疫情前的经典：第一版发行时，只有 30%的经理人进行远程领导。现在，这一比例已远远超过 50%。
- 疫情后的更新：本书经过全面更新，新增了一个关于混合工作场所的章节。
- 国际畅销书：本书全球销量达 40000 册，是远程办公的首选参考书。
- 永恒的建议：本书以艾肯伯里的“三 O”模型为基础，将他的智慧与 Remote Leadership Institute 创始人韦恩·特梅尔久经考验的实践相结合。
- 有效的营销计划：凯文和韦恩将为第二版投入与第一版相同的营销力度，而且现在他们拥有了更多的粉丝。

营销渠道:



- 在商业、领导力和管理媒体上开展全国性宣传活动（《福布斯》、《Fast Company》、《环球邮报》、HR.com 和 Soundview Executive Book Summaries 曾对作者进行过专题报道）
- 通过领导力和商业播客访谈进行宣传
- 向 300000 多名联系人进行电子邮件营销推广、社交推广和博客推广
- 在 2024 年 9 月举行的 Virtual Leader Con 上进行宣传，这是他们的在线领导力会议
- 在国内和国际会议（包括人才发展协会会议）上进行宣传并发表演讲
- 通过凯文的“Remarkable Leadership”播客（平均每月有 9000 次下载）和韦恩的“Long-Distance Worklife”播客进行推广
- BK 将通过其新书发布电子邮件列表、向过去的买家推广以及社交媒体为本书提供支持

目标读者：

- 各行各业管理远程或混合办公团队的领导者
- 计划或有意将团队转变为到远程/混合工作团队的领导者
- 阅读过本书第一版的读者

作者简介：



凯文·艾肯伯里（Kevin Eikenberry）于 1993 年创立了凯文·艾肯伯里集团。他开发了多种领导力产品和服务，包括会员制领导力学习产品——卓越领导力学习系统（Remarkable Leadership Learning System）。最近，艾肯伯里被 Inc.com 评为全球 100 位顶级领导力和管理专家之一。他主持过数百场远程研讨会和网络研讨会，著有三本亚马逊畅销书：《卓越领导力》（*Remarkable Leadership*）、《从新手到老板》（*From Bud to Boss*）和《核心圈法则》（*The Long-Distance Leader*）。他是 The Remote Leadership Institute 的创始人之一。



韦恩·特梅尔（Wayne Turmel）是 Remote Leadership Institute 的创始人之一，著有多部书籍，包括人才发展协会（ATD）的《成功虚拟演讲的 10 个步骤》（*10 Steps to Successful Virtual Presentations*）。近 26 年来，他一直在撰写关于如何培养沟通和领导技能的文章。他曾为《财富》500 强企业和世界各地的初创企业授课并提供咨询。在过去的 18 年里，他一直专注于在远程和虚拟环境中进行有效沟通这一日益增长的需求。

媒体评价：

“这是当今市场上关于远程领导力的最佳指南。引人入胜的故事、实用的智慧以及反思与行动问题，无论你和你的追随者身处何地，这本书都能帮助你提升领导力。”

——詹姆斯·库泽斯（Jim Kouzes），畅销书《领导力》（*The Leadership Challenge*）的合著者，圣塔克拉拉大学 Leavey 商学院领导力系主任执行研究员

“韦恩和凯文第一次就领先于潮流，现在依然如此。这本新的修订版讲述了在后疫情时代成为一名成功的远程领导者需要具备哪些条件，无疑将确保本书成为这一话题的首选资源。”

——尼古拉·亨特（Nicola Hunt），Management-Issues.com 总编辑



“通过电脑屏幕建立关系和信任绝非易事，但我亲眼见证《核心圈法则》帮助数百名领导者更有效地接触他们的团队。如果你是远程领导者，这本书中的原则将使你蜕变。”

——安·哈灵顿 (Ann Harrington), Advocate Health 人力资源战略与绩效高级顾问, Atrium Health 前任 Leadership Mentoring Circles 项目经理

“韦恩和凯文的这本书为读者在任何情况下的领导力打下了坚实的基础，并将其与虚拟领导或远程领导相结合。书中充满了细微差别和提示，可以帮助你穿越远程领导的迷宫。我特别欣赏韦恩和凯文透露他们合作方式的片段，这增加了一种非常真实和个人化的感觉。我鼓励你购买这本书，研究其中的规则，思考他们提出的问题，将书中的内容付诸实践，成为一名能够‘走得更远’的领导者。”

——大卫·辛格 (David Zinger), Employee Engagement Network 创始人

《核心圈法则（第二版）：远程和混合办公模式下的领导力法则》

卓越远程领导法则

第二版简介

第一部分 入门

第1章 我们对远程领导者的了解

第2章 远程领导和混合工作模式的演变

第3章 远程领导的意义

第二部分 重要的模式

第4章 远程领导模式

第5章 3O 领导模式

第三部分 实现远程成果

第三部分概述

第6章 成果类型

第7章 远程设定（和实现）目标

第8章 远程指导和反馈

第三部分总结

第四部分 让他人参与

第四部分概述

第9章 远程如何改变你的角色

第10章 混合工作模式与远距离领导

第11章 远距离理解和建立信任

第12章 选择正确的沟通工具

第13章 远程领导的技术技巧

第四部分总结

第五部分 了解我们自己

第五部分概述

第14章 获取诚实的反馈

第15章 你的信念和自我对话

第16章 明确界限

第17章 确定个人优先事项



第六部分 培养远程领导者

第 18 章 关于培养远程领导者的问题

后记 在我们离开之前

注释

推荐阅读

致谢

索引

关于作者

关于我们的服务

中文书名:《心灵资本》

英文书名: *Spiritual Capital: Wealth We Can Live By Hardcover*

作 者: Danah Zohar and Ian Marshall

出 版 社: Berrett-Koehler Publishers

代理公司: ANA/Jessica

页 数: 192 页

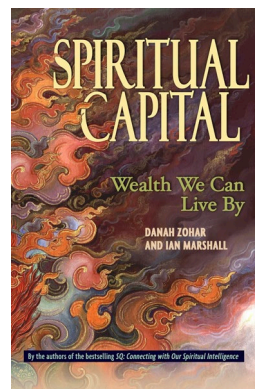
出版时间: 2004 年 11 月

审读资料: 电子稿

类 型: 经管

本书中文简体字版曾授权, 版权到期回归

豆瓣书讯: [心灵资本 \(豆瓣\)](#)



书名:《心灵资本》

作者: [英]丹娜·佐哈(Danah Zohar) [英]伊恩·马歇尔(Ian Marshall)

译者: 苗微

出版社: 中国友谊出版公司

出版年: 2012-1

页数: 205

内容简介:



为什么我们生活得既不幸福又不富足? 灵商创造完美的自己, 如何提升自我的心灵智商? 当我们认为这辈子就这样了的时候, 如何通过灵商让我们获得新的动力? 也许我们无法改变自己的智商, 但是我们可以提升自己的灵商, 之后我们会发现, 原来自己是可以改变的, 生活同样是可以改变的, 甚至整个社会和世界都是可以因自己而改变的拥有了心灵资本, 能够让我们的内心变得更强大, 能够让我们获得持久幸福的能量与力量。

目录:

前言

衷心感谢

序言灵异怪梦的启示



第一章： 你最终吞噬的是你自己
活在当下
勇于面对不完美的生活
寻找当下的力量

第二章： 成就更美好的资本
星巴克咖啡的改变
认识它，理解它
心灵的巨大能量
施行善选，财富迟早会来找你
社会责任也是有层次的
发展自我，然后积累财富

第三章： 动机是决定一切的根源
来之不易的动机量表
正面动机与负面动机
看透你自己的心理动机
自我需要再提升

第四章： 向上提升？向下沉沦？
我们所具有的并无不同
天才与疯子只有一线之隔
改变动机，发现全新的自己

第五章： 活着就是为了改变世界
你到底能取得多大成就
灵商如何提升
你的成功可以复制
思维中的“场”
每个人都能创造奇迹

第六章： 认识灵商转变的特性
最原始的，最基本的
积累你的心灵资本

.....

第九章 在职场中提升幸福能力

第十章 从不曾穿华服的圣殿骑士
(摘自豆瓣)

翻译版授权状态:

- Basilico (Japan)
- Berrett-Koehler Publishers (USA)
- Commonwealth Publishing (Taiwan – Chinese complex)
- Hesperia Edu (Serbia)



- Jiangsu (China – Chinese simple)
- Hespania (Serbia)
- Kamphausen (Germany)
- Kosmos Z&K (Netherlands)
- Mizan (Indonesia)
- Record Publishing Group (Brazil)
- Sarasain Bookshop (Sinhalese/Sri Lankan)
- Say yayinlari (Turkey)
- Servire – Kosmos (Netherlands)
- Tozd (Croatia)
- Tozd (Slovenia)
- Tyto Alba (Lithuania)

作者介绍:



《金融时报》曾这样描述她“世界最伟大的管理思想家。”

丹娜·左哈尔(Danah Zohar)出生于美国,并在那里接受教育,她是一位美英双重国籍的作家,同时也是物理学、哲学、复杂系统及管理领域的演说家。曾就读于麻省理工学院,主修物理学与哲学,后于哈佛大学完成哲学、宗教学及心理学相关研究生课程。2002年,她入选《金融时报》与培生教育集团联合推出的《商业思想者》一书,被评为“全球顶尖管理学思想家”之一。

她提出了灵性智商([spiritual intelligence](#), ‘SQ’)这一新概念,认为它是超越传统智商(Intelligence Quotient, ‘IQ’)与各类情商([emotional intelligence](#), ‘EQ’)范畴的一种智力维度,聚焦于意识层面的人生意义与目标追求,其理论依托于复杂自适应生命系统的特性。不同于弗雷德里克·温斯洛·泰勒([Frederick Winslow Taylor](#))等早期管理学思想家所秉持的经典科学管理理论(该理论以具有决定论色彩的牛顿力学和机械论为核心隐喻),左哈尔主张将量子物理学作为解读个人心理、企业架构与社会组织模式的指导思想。

(“She proposed [spiritual intelligence](#) as an aspect of intelligence that sits above the traditional measure of [IQ](#) and the various notions of [emotional intelligence](#), at the conscious level of meaning and purpose, and that is derived from the properties of a living [complex adaptive system](#). She advocates [quantum physics](#) as a guiding metaphor for personal psychology and corporate and social organisation, in contrast with the deterministic [Newtonian mechanics](#) and machine metaphor found in the [scientific management](#) of [Frederick Winslow Taylor](#) and other early management thinkers.”)

丹娜·左哈尔在瑞典森林委员会、沃尔沃集团、阿斯特拉制药集团、沃纳兰伯特制药集团、菲利普莫里斯烟草集团、玛莎百货、壳牌公司、英国电信、摩托罗拉公司、飞利浦公司、诺威治联合金融服务公司、芬兰的麦垂塔金融服务公司、三科迪亚保险和金融服务公司、国际清算银行、苏格兰企业、横笛企业、宝马公司、麦肯埃里克森公司、可口可乐公司、麦肯锡公司从事高级管理工作。



丹娜在英国壳牌公司的“改变的挑战”这一高级管理培训项目中工作并领导了美国壳牌公司高级管理项目的革新工作。最近，她参与了麦肯锡的新的全球灵性智能训练计划。

她出版的第一本著作《量子自我》(The Quantum Self) (“量子三部曲”开篇之作，中文简体字版已授权) 谈论如何运用量子物理学的概念来分析日常言行，帮助人们认清自己。这之后，她又创作了“量子三部曲”的第二部作品《量子社会》(The Quantum Society)。目前，她在撰写其“量子三部”的终结篇《量子心灵》(The Quantum Spirit, 或 The Poetry of the Soul: Quantum Answers to Life's Five Oldest Questions)

这之后，左哈尔不断受到来自全球各地企业的邀约演讲，其中包括世界 500 强如摩托罗拉、飞利浦、富豪汽车、BMW、英国电信、麦肯锡等众多企业她的演讲帮助人们深入认识自我，管理自我，创造完美的自己，并探讨人类的动机与心灵，帮助人们寻找终极的幸福。

合作作者伊恩·马歇尔(Ian Marshall)博士是丹娜的丈夫，先于英国牛津大学取得心理学和哲学学位，后在伦敦大学取得医学学位。他是职业心理学家和心理治疗师，帮助众多人士治疗心灵忧伤，寻找到幸福的生活。同时他也是多部有关心灵本质的畅销书作者，他的《SQ：心灵智商》、《全方位智商》出版后，曾在全球引起极大轰动！

代表作品：

- Zohar, Danah (1990). The Quantum Self: Human Nature and Consciousness Defined by the New Physics. New York: William Morrow and Company, Inc. [ISBN 0-688-08780-9](#) (中文简体版授权人民出版社)
- Zohar, Danah; Marshall, Ian (1993). The Quantum Society: Mind, Physics, and a New Social Vision. New York: Bloomsbury Publishing. [ISBN 0-688-10603-X](#)
- Zohar, Danah (1997). ReWiring the Corporate Brain: Using the New Science to Rethink How We Structure and Lead Organizations. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc. [ISBN 9971-5-1214-9](#)
- Zohar, Danah; Marshall, Ian (1997). Who's Afraid of Schrödinger's Cat?. New York: William Morrow and Company, Inc. [ISBN 0-688-16107-3](#)
- Zohar, Danah; Marshall, Ian (2000). SQ: Connecting With Our Spiritual Intelligence. New York: Bloomsbury Publishing. [ISBN 0-7475-4676-2](#) (本书中文简体版权授权华夏出版社)
- Zohar, Danah (2004). Spiritual Capital: Wealth We Can Live By. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc. [ISBN 1-57675-138-4](#)
- Zohar, Danah (2016).《量子领导者》/THE QUANTUM LEADER，本书稿 2015 年 11 月完稿，中文版授权机械工业出版社，2016 年 10 月出版，目前已多次加印。
- 豆瓣书讯：[量子领导者 \(豆瓣\) \(douban.com\)](#)
- Zohar, Danah (2024),《人单合一》/ZERO DISTANCE-The Tao of Quantum Management
- 豆瓣书讯：[人单合一：量子管理之道 \(豆瓣\) \(douban.com\)](#)
- Zohar, Danah (2025),《中国人的量子管理观》/ Confucius Meets Heisenberg
- 豆瓣书讯：[《中国人的量子管理观》 \(豆瓣\) \(douban.com\)](#)

了解更多作者作品，请点链接登录安德鲁北京网站：[丹娜·左哈尔](#)



“量子三部曲”

中文书名：《量子社会》（“量子三部曲之二”）

英文书名：THE QUANTUM SOCIETY

作者：Danah Zohar

出版社：Flamingo

代理公司：Robin Straus/ANA

出版时间：1991 年

代理地区：中国大陆、台湾

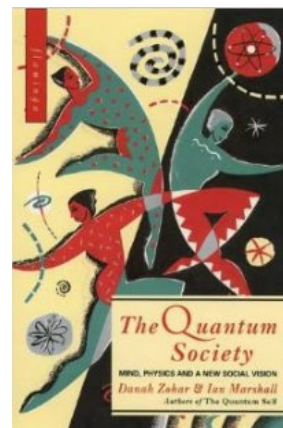
页数：256 页

审读资料：样书

类型：大众社科

本书中文简体字版曾授权，版权到期回归

《量子自我》（“量子三部曲之一”）中文简体字版已授权



内容简介：

“许多人都在努力想要锤炼出一种超于本世纪科学发展之上的伦理，丹娜·佐哈是他们中间涉猎范围最广、最有智慧的冒险家。”——伊恩·麦克尤恩（Ian McEwan）

在《量子社会》（The Quantum Society）中，作者丹娜·左哈尔（Danah Zohar）和伊恩·马歇尔（Ian Marshall）以量子物理学的角度来解析现代社会，阐述他们的思想。他们认为，多样性是一种可以推动社会进步的具有创造性的力量，社会的多样性越丰富，就会有越多的改变与成长的机会。他们在书中提出的宇宙和社会进化的理论，告诉我们要通过欣赏和理解多元化思想，来发现社会存在的意义与目的。其结果是一个包容一切的社会模型，在那里一切形成动态的统一，人们协调一致、彼此联结。

《量子社会》一书的思想，灵活变通、顺应进化理论、又有一定的模糊性。简而言之，它反映了一个动态系统下的社会思想。作者用物理学的语言，通过大量图片和隐喻来帮助我们理解这一系统的内部原理，并将重点放在了人与自然界的和谐统一上。

媒体评价：

“很容易理解为什么左哈尔会有粉丝。她对社会的愿景是全面而有温度的，充满了像是价值、创造力这样具有吸引力的概念；她对量子物理学的阐释前所未有的清晰、透彻。”

——《独立报》（Independent）

作者同上。



中文书名：《量子精神》（灵魂之诗：关于生命五大古老问题的量子解答）（“量子三部曲之三”）

英文书名：THE QUANTUM SPIRIT (The Poetry of the Soul: Quantum Answers to Life's Five Oldest Questions)

作者：Danah Zohar

出版社：Flamingo

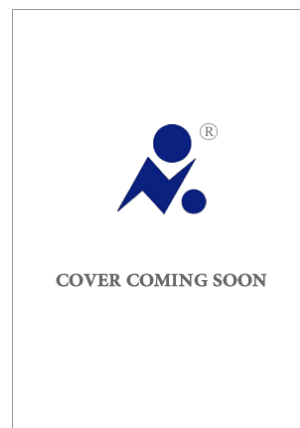
代理公司：Robin Straus/ANA

出版时间：待定

页数：待定

审读资料：大纲

类型：大众社科



内容简介：

儿子五岁那年的一个夜晚，当我给他安顿上床掖好被角时，他仰起小脸认真地问我：“妈妈，我为什么活着？”这问题让我怔在原地——我自己仍在探寻答案。那晚我只告诉他：“你活着，是为了让你爱的人幸福。”他打着哈欠沉入梦乡，但此后成长岁月里，他不断提出更多“宏大问题”：

- 上帝真的存在吗？上帝是人吗？
- 世界从何而来？
- 为何我是“我”，而非他人？
- 我如何来到世间？
- 长大后该做什么？
- 死后将去往何方？

这些疑问，我在童年时也曾有过，如今又在我的小孙辈身上重现。十岁的孙子最近对我说：“和我同龄的孩子们都在问这些问题，可大人给的答案根本说不通。学校只教宗教知识，但我不喜欢，不信那些。”许多成人何尝不是如此？深夜无眠时，遭遇困境时，面临重大抉择时，我们终将回归那些宏大命题：

- 我从何处来？
- 我是谁？
- 我为何存在于此？
- 此生何为？
- 死后何归？

自文明肇始，人类一直在追问这些亘古之谜，世界各大宗教与精神传统都试图解答。问题虽然永恒，答案却需更迭。新时代需要新解答——需要为孩童和成人带来启迪，在人们伴随着科技成长和成熟的同时，帮助他们面对当代独有且迫切的困境与不确定性。当知识结构改变、生存体验剧变、感知体系重塑，要为当下的人生寻得意义、目标与希望，就必须以全新的认知框架，回应这五大永恒之问。简而言之，我们需要的不仅是新的精神愿景，更是一种全新的精神性。



我在关于“心灵智商”（Spiritual Intelligence，也译作“灵魂智商”或“魂商”，简称 SQ）的基础性研究中曾指出：精神性的本质在于追寻意义，而精神性危机就是一种意义危机——由于缺乏囊括一切、帮助我们理解人生和世界的大框架，我们难以对自己的生活、目标和决定产生意义感和目的感。我认为，我们正在目睹和经历这样一场全球性的精神性危机。

心理学家、医生与教育工作者们，都在探讨全球青少年面临的心理健康危机。不同国家和文化背景的年轻一代，普遍陷入抑郁、焦虑与消极，表现为注意缺陷多动障碍（ADHD）激增、辍学率攀升、社交退缩、药物滥用乃至自杀悲剧。成年人同样承受着抑郁加剧、职场倦怠、药物和酒精依赖与自杀倾向的重压。即便表面如常者，内心也充斥着对世界乱象的惶惑：“这一切究竟有何意义？”世界似乎正在分崩离析，我们所知的现实已然破损不堪，而我们却不知所措。我们亟需的是一种新的意义框架，一种精神愿景的指引。

本书愿为破局提供阶梯。一如我的既往著作，我将融合当今尖端科学与人类古老智慧，以明晰晓畅的现代表达，搭建老少皆宜的对话桥梁。因我自幼年起追寻这五大问题的答案，本书近乎我的精神自传，融汇了多年的思考、对话与亲历故事——囊括了书信往来的读者、全球讲座工作坊的参与者、校园里的年轻学子，以及我与子女和孙辈及亲友三代人之间的许多深切恳谈。

在为本书选择标题时，我试图在书名中注入双重深意：“灵魂的诗歌”源自西方心理学宗师荣格对量子物理的比喻。自我十五岁初读戴维·玻姆的《量子理论》（Quantum Theory）一书起，量子物理宏大的哲学意蕴便成了我的毕生志业根基。而“诗歌”（poetry）的古希腊词源“poesis”本义为“创造”。基于“观察者与被观察者同处一场共创对话之中”、“人类共创自身所处世界”的量子洞见，我将阐释：纵使世界混沌，人人皆可凭“灵魂的诗歌”，创造或发现自我生命意义和目的，并助他人照亮心途。

本书也将是我“量子三部曲”终章。继《量子自我》（The Quantum Self）（1990 年出版）与《量子社会》（The Quantum Society）（1994 年出版）后，我原来的计划是紧接着写作本书，并将其命名为《量子精神》（The Quantum Spirit）。但是，当时的我感到了自身精神成熟度的局限，尚不足以向世人呈现这样一本书。所以，我后续完成了《高魂商》（SQ: Spiritual Intelligence）（2000 年出版）与《心灵资本》（Spiritual Capital）（2004 年出版）两本书，作为通往本书之路上的铺垫。如今，已行至耄耋之年的我，终于感到做好了准备，将尽我所能通过本书倾囊相授。

全书架构分为五个部分，围绕五大终极命题展开：

- 引言：为何需要新精神愿景及其必备特质
- 挑战：剖析当代意义危机的本质与根源
- 第一部分：我从何处来？
- 第二部分：我是谁？
- 第三部分：为何存在于此？
- 第四部分：此生何为？
- 第五部分：死后何归？
- 结语：人生践行的十二原则

作者同上。



获取更多“经管”类书讯，请登录网站：

http://nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=66

欢迎登录安德鲁北京网站，浏览更多书讯：

网址：www.nurnberg.com.cn

热点分类

大众社科：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=68
大众文化：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=1114
大众心理：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=1113
大众哲学：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=1115
经 管：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=66
女性励志：http://nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=1154
职场励志：http://nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=1153
心灵励志：http://nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=67
科 普：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=72
自然写作：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=1149
保 健：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=73
家庭教育：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=71
餐饮文化：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=1140
城市文化：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=1139
生命教育：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=1150
自然常识：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=1128
非 小 说：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=69
传记回忆录：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=70
阅读与写作：http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx?category_id=1127

欢迎关注安德鲁北京书讯发布平台

第一，安德鲁分类书讯邮件群发

1. 我们将按照编辑感兴趣的图书类型添加到安德鲁书讯邮件群发
2. 建议用工作邮箱或专门设置一个接受书讯的公共邮箱
3. 请不要用 126 或 163 的免费的公共邮箱接受书讯，会被服务器作为垃圾邮箱拦截



第二，安德鲁微信群

1. “安德鲁新书速递”——发布知识类非虚构书讯
2. “安德鲁的故事”——发布小说和非虚构故事书讯
3. “安德鲁童书快讯”——发布 3-14 岁童书书讯
4. “安德鲁绘本世界”——发布儿童绘本书讯
5. 与贵社建立一个书讯微信群，随时推送贵社需要的图书信息

第三，安德鲁北京中文网站：www.nurnberg.com.cn

第四，安德鲁北京微信订阅号：“安德鲁·纳伯格联合国际有限公司北京代表处”

第五，安德鲁豆瓣小站：[英国安德鲁·纳伯格联合国际有限公司的小站 \(douban.com\)](http://douban.com)

第六，安德鲁新浪微博“安德鲁纳伯格公司”：[安德鲁纳伯格公司的微博_微博 \(weibo.com\)](http://weibo.com)

第七，B 站“安德鲁读书”：<https://www.bilibili.com>

第八，抖音号：“安德鲁读书”

第九，小红书号：“安德鲁读书”

第十，欢迎随时交流选题需求，为您定制所需图书信息。

感谢阅读!