**新 书 推 荐**

****

**中文书名：《劝诱：说服背后的神经学原理和商业价值》**

**英文书名：****ALLURE: The Neuroscience and Business of Persuasion**

**作 者：Matt Johnson, PhD, and Price Ghuman**

**出 版 社：Benbella Books**

**代理公司：DeFiore /ANA/Helene Han**

**页 数：待定**

**出版时间：2019年春**

**代理地区：中国大陆、台湾**

**审读资料：电子稿**

**类 型：经管**

**内容介绍：**

劝诱就发生在我们身边，每天我们都被说服无数次去以特定的方式行事。《劝诱：说服背后的神经学原理和商业价值》（ALLURE: The Neuroscience and Business of Persuasion）将为读者阐明外部世界如何思想和生理相互作用，让读者更深入地理解人际交往和我们所处的这个世界。

简而言之，我们的注意力是值钱的。假如我们能更深入地了解彼此的沟通方式、说服和被说服的模式以及人际关系的形成，就能增强我们的自我理解，并帮助我们驾驭这个不断变化的世界。

劝说的过程是心理学和商业的交叉，所以本书请到了两位专家：神经科学家约翰逊（Johnson）和营销总监古曼（Ghuman），这是这两位作者使得本书独树一帜。他们都相当年轻（均为32岁），却幸运地身处神经营销和数据营销方兴未艾的阶段，由于市场日益重视用户体验，快速发展的科技产业特别专注于心理学和认知科学领域。此外，他们的表达能力都很强，拥有天生的媒体基因，在未来几十年中有望站在他们各自领域的前沿。

**作者介绍：**

**马特·A·约翰逊（Matt A Johnson）**博士，于2008年获得加利福尼亚大学圣地亚哥分校认知心理学学士学位（Cognitive Psychology from UC San Diego），并于2013年获得普林斯顿大学认知心理学/神经科学博士学位（Cognitive Psychology / Neuroscience from Princeton University ）。他目前在旧金山担任霍特国际商学院（Hult International Business School）本科学院的副院长，教授神经科学、行为经济学和神经营销领域的一系列课程。马特被评为全球十位“霍特研究员”（Hult Research Fellows）之一。此外，他还积极投身行为科学和神经营销领域的研究，并基于自己的研究成果，完成了一系列的学术文章（包括非学术论文、同行评议文章等）。

**普林斯·古曼（Prince Ghuman）**自加州大学圣地亚哥分校（UC San Diego）的本科学习期间便投身于创业和营销。他创立的第一家公司“波滕扎”（Potenza）销售了一种含咖啡因的水。后来他成为了BAP的首任销总监，BAP是第一批数字汽车平台之一，也是汽车电子商务领域的领导者。在BAP任职期间，公司在网络流量和网络销售指数的增长方面的表现都大大超过预期，连续三年被Inc.杂志评为美国发展最快的公司之一。普林斯曾是旧金山的加密电子货币基础技术初创公司ZipZap的第一任首席营销官。最近，他担任了OFX公司的美国消费者营销总监和全球营销总监两个角色。该公司是一家上市金融科技公司，处理超过100亿美元的国际支付业务。他于2015年12月被旧金山纪事报（San Francisco Chronicle）评为“影响力人物”（Shakers and Movers）。他目前还是加利福尼亚州旧金山霍特国际商学院（Hult International Business School）的市场营销、创业和传播学课程教授。

**谢谢您的阅读！**

**请将回馈信息发至：韩赫（Hélène Han）**

安德鲁﹒纳伯格联合国际有限公司北京代表处  
北京市海淀区中关村大街甲59号中国人民大学文化大厦1705室, 邮编：100872  
电话：0086-10-82449260

传真：010-82504200  
Email: Helene[@nurnberg.com.cn](mailto:daisy@nurnberg.com.cn)

网址：www.nurnberg.com.cn

微博：<http://weibo.com/nurnberg>

豆瓣小站：<http://site.douban.com/110577/>

微信订阅号：安德鲁书讯