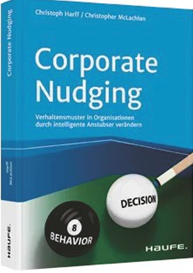
**新 书 推 荐**

**中文书名：****《企业助推:通过智能推动改变组织中的行为模式》**

**英文书名：Corporate Nudging: Changing behavioural patterns in organisations through intelligent nudging**

**德文书名：**[**Corporate Nudging**](https://www.amazon.de/-/en/Christoph-Harff-ebook/dp/B093WYW99Y/ref=sr_1_1?keywords=Christoph+Harff+und+Christopher+McLachlan&qid=1637558035&qsid=259-0730271-7685040&sr=8-1&sres=B093WYW99Y%2C3742307657%2CB07CQKS29J%2CB0851L9QLG%2C3795701627%2C3865436765%2C3795758858%2C3625180863%2C3625182882%2C3061505253%2C3423050020%2C0823030830%2CB01MU3B56L%2CB01MUVFVKB%2CB078124DMQ%2CB087DY6GPQ)

**作 者：****Christoph Harff and Christopher McLachlan**

**出 版 社：Haufe**

**代理公司：ANA/ Susan Xia**

**页 数：180页**

**出版时间：2021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：**

“温和的提示”或“发人深省的推动”（所谓的提示）对根深蒂固的决策和行为模式产生了影响。在2000年由*Thaler*和*Sunstein*推广，萌芽策略首先被应用于政治。在自由主义家长制的理念下，政府行政部门，如奥巴马总统的政府，将“建议”作为更有效沟通的一个组成部分，并将其纳入法律的有效设计中。

同时，在客户体验的设计中，在收购活动的设计中，在转型项目的实施中，在可持续发展战略的支持中，以及在管理的创业决策的校准中，“点拨”方法在企业中的应用也越来越多。

在本书的帮助下，读者可以更好地识别现有的行为模式，并在不限制个人决策自由的情况下，通过适当的暗示积极影响客户、员工或服务提供者的行为。

**目标群体**：高管、人力资源经理、变革和转型经理、学生、感兴趣的普通人

**作者简介：**

**克里斯托夫·哈夫（Christoph Harff）**博士教授在哈姆-利普施塔特应用科学大学（*Hamm- Lippstadt University of Applied Sciences*）教授国际经济关系和行为经济学。

**克里斯托弗·麦克拉克兰（Christopher McLachlan）**博士是*EnBW*创新公司的公司建设负责人。作为管理顾问，他曾帮助世界各地的公司进行产品开发、定价、品牌建设和销售管理。

**谢谢您的阅读！**

**请将反馈信息发至：夏蕊（Susan Xia）**

安德鲁·纳伯格联合国际有限公司北京代表处

北京市海淀区中关村大街甲59号中国人民大学文化大厦1705室

邮编：100872

电话：010-82504406

传真：010-82504200

Email：[susan@nurnberg.com.cn](mailto:susan@nurnberg.com.cn)

网址：[http://www.nurnberg.com.cn](http://www.nurnberg.com.cn/)微博：<http://weibo.com/nurnberg>

豆瓣小站：<http://site.douban.com/110577/>