**行为经济学家、业界盛赞的商业播客主**

**梅琳娜·帕尔默（Melina Palmer）**

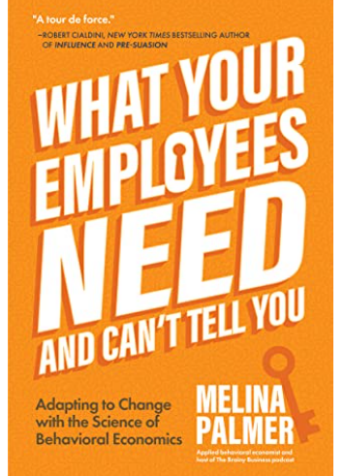
**作者简介：**



**梅琳娜·帕尔默（Melina Palmer）**是The Brainy Business的创始人兼首席执行官，该公司为世界各地企业提供行为经济学咨询。她的播客《聪明心理学：理解人们为什么购买》（*The Brainy Business: Understanding the Psychology of Why People Buy*）在170多个国家下载，成为许多大学和企业应用行为经济学的教学资源，获《今日心理学》（*Psychology Today*）评为“商界人士必听的心理学播客No.1”，而《Inc杂志》（*Inc Magazine*）则称赞其为“帮助贵公司发展壮大的顶级播客”。

梅琳娜专精市场营销学，获得工商管理学士学位后，她在企业营销和品牌战略领域工作了十多年，之后又取得了行为经济学硕士学位。她为费林研究所的消费者研究协会（Association for Consumer research, Filene Research Institute）贡献了大量研究成果，并为《Inc杂志》撰写行为“经济学与商业”专栏。通过德克萨斯州A&M人类行为实验室，她向全世界教授应用行为经济学，她的第一部作品书《客户想要又不能告诉你的》（*What Your Customer Wants and Can't Tell You*）于2021年5月出版，横跨4个类别：商业百科、营销研究、客户关系和客户服务。

《福布斯》（*Forbes*）杂志、《Inc杂志》和《今日心理学》（*Psychology Today*）的作者与专栏作家迈克尔·谢恩（Michael F.Schein）表示，梅琳娜（Melina）的《客户想要又不能告诉你的》是“近年来最重要的商业出版物之一”。

**中文书名：****《员工需要却说不出口的：以行为经济学驾驭企业变革》**

**英文书名：WHAT YOUR EMPLOYEES NEED AND CAN'T TELL YOU: *Adapting to Change with the Science of Behavioral Economics***

**作 者：Melina Palmer**

**出 版 社：Mango Publishing**

**代理公司：ANA/Conor**

**页 数：256页**

**出版时间：2022年10月**

**代理地区：中国大陆、台湾**

**审读资料：电子稿**

**类 型：经管**

**·科学的组织变革路线图，管理者们不可错过**

**·“办公室管理和业务运营研究”新书榜#1**

**内容简介：**

**适应变化是生活重要组成部分**。当今世界，竞争日益激烈，为赢得商业竞争，公司的组织结构性变革越来越重要。不幸的是，对于我们当中的许多人来说，改变往往是艰难的，管理层面变革则更是难上加难。

**首先，我们应当了解大脑是如何工作的**。若是对大脑工作原理一无所知，我们和我们的员工就不可能了解如何更容易地接受改变。然而，现状往往是，员工们无法告诉管理层他们需要什么，管理层也无从得知员工们需要什么

**如何让团队积极参与变革。**在她的第一本书《客户想要又不能告诉你的》（*What Your Customer Wants and Can't Tell You*）中，本书作者、行为经济学专家梅琳娜·帕尔默（Melina Palmer）熟练运用尖端行为经济学知识，揭示客户决策背后的前因后果。行为经济学结合经济学和心理学，关注现实世界中人们的行为方式和动机。现在，在她的第二部作品，《你的员工需要而不能告诉你的》中，针对面临变革任务的企业高管和经理们，她提供了一个操作性极强的路线图

**关于“成功变革管理方式”的强操作性行为经济学。**以一种令人愉快的方式，《你的员工需要而不能告诉你的》从行为经济学和更广阔行为科学层面出发，介绍了一系列最新研究，提出深刻见解，你可以根据这一路线图规划自己的计划，收获理想成果。

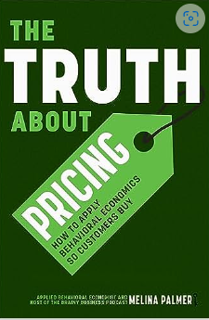
**阅读本书，读者可以了解：**

·面对变化时，大脑是如何工作的；

·洞察潜意识中的决策偏见和大脑概念；

·“理论运用于实践”，如何将书中知识立即投入实际运用；

**如果你肩负公司管理结构变革使命，并曾尝试过《商业的心脏》（*The Heart of Business*）、《人文主义》（*Humanocracy*）或《变革》（*Change*）等参考书，那么梅琳娜·帕尔默的《你的员工需要而不能告诉你的》不容错过。**

**中文书名：《定价的真相：如何运用行为经济学让顾客买单》**

**英文书名：THE TRUTH ABOUT PRICING：How to Apply Behavioral Economics so Customers Buy**

**作 者：Melina Palmer**

**出 版 社：Mango**

**代理公司：ANA/Conor**

**页 数：271页**

**出版时间：2023年8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：韩国**

**·亚马逊“商业采购”新书榜#1**

**内容简介：**

**揭示商品正确定价的真相，实现创收和盈利**

**掌握定价技巧，实现以价值为基础的定价，这部终极指南帮助你揭开买家心中的秘密，了解买方需求，并制定出能让企业一飞冲天的正确价格！**

如何为产品定价是小企业、企业家和销售人员面临的核心问题。本书把行为经济学化繁为简，为所有小企业主、企业家、营销人员和销售团队揭示了“消费者购买大脑”的秘密，并展示了如何更有效地销售任何产品。

帕尔默的方法可以帮助您：

·销售更多的“正确产品”（对自己和客户有利可图的、有价值的产品）；

·拥有忠诚、快乐的客户；

·让客户更倾向于您和您的产品/服务。

·让销售人员对拨打销售电话感到兴奋（而不是害怕和逃避）。

帕尔默将会：

·为思考价值、定价策略和客户心态奠定正确的基础；

·指明构成“这与饼干无关”框架( It’s Not About The Cookie)的几个关键概念，以及立即开始逐步使用这一框架的过程；

·所有热门问题的指南和模板，包括如何在网站上介绍产品，如何在“关于”页面、图表和销售脚本中谈论产品等等。

**感谢您的阅读！**

**请将反馈信息发至：版权负责人**

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

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：010-82504106, 传真：010-82504200

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

书目下载：<http://www.nurnberg.com.cn/booklist_zh/list.aspx>

书讯浏览：<http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx>

视频推荐：<http://www.nurnberg.com.cn/video/video.aspx>

豆瓣小站：<http://site.douban.com/110577/>

新浪微博：[安德鲁纳伯格公司的微博\_微博 (weibo.com)](https://weibo.com/1877653117/profile?topnav=1&wvr=6)

微信订阅号：ANABJ2002

