**新 书 推 荐**

**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/Zoey**

**出版时间：2025年1月**

**代理地区：中国大陆、台湾**

**页 数：256页**

**审读资料：电子稿**

**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

**感谢您的阅读！**

**请将反馈信息发至：版权负责人**

**Email**：**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

