

# 《一位经营鬼才的自白》

## 图书基本信息

书名：《一位经营鬼才的自白》

13位ISBN编号：9787308146588

出版时间：2015-7-1

作者：铃木敏,胜见明

页数：228

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《一位经营鬼才的自白》

## 内容概要

本书是7-ELEVEN创始人、“日本新经营之神”铃木敏文的至诚之作。

为了本书的创作，铃木亲自接受了整理者胜见明先生的一对一面访，再由胜见明先生将其经营理念一一整理呈现。

从濒临破产到全球第一，7-ELEVEN一路崛起的背后是它几乎0失误率的奇迹。

如何让好创意自己蹦出来？如何将每一个创意都完美执行？如何判断新事业能否成功，让每项新业务都能稳赚？如何打造热销品？如何打破谈判僵局？

铃木经营学的最精华之处，都在他本人亲身讲述中被一一道尽。

## 内容简介

1973年，他一脚踢开日本零售业的大门，对当时崇尚“商铺就该越大越好”的业界宣布：从今以后，零售业的玩法改变了。

这个从不以寻常角度看待事物的怪咖，在总部不看好的情况下自行筹资一半，将濒临破产的7-ELEVEN从美国带回日本，带着通过报纸招募到的15名门外汉，一路将它发展为全球最大的连锁便利集团。

他漠视常规，挑战常理。无论是开辟新业务，还是推出新产品，他总能在一片反对声中创造奇迹。

他是继松下幸之助之后的日本新经营之神，也是乔布斯眼中特立独行、改变寻常事物的疯子。

他是铃木敏文，零售帝国7-ELEVEN的缔造者，一个偏执、大胆、想到就一定要做到的日本人。不善言辞的性格、骨子里的狠劲、异于常人的市场嗅觉、排除万难也要坚持正确事物的执念，在他身上奇怪又难得地聚为一体。

本书犹如与鬼才铃木的促膝长谈，面访铃木的第一手资料被整理者原汁原味地呈现。如何打造热销品，如何权衡新事业的风险，如何提升说服力，如何管理下属、领导企业，关于经营方方面面的秘诀，在铃木的亲身讲述中被一一道尽。

# 《一位经营鬼才的自白》

## 作者简介

### 铃木敏文

日本商界神话，被誉为继松下幸之助之后的“日本新经营之神”。柒和伊控股公司董事长兼CEO，同时监管着柒和伊旗下的7-ELEVEN和伊藤洋华堂。

1973年创设7-ELEVEN日本公司，在其精心打造下，7-ELEVEN这个原本在美国已经濒临破产的品牌摇身一变，成为全球最大的连锁便利品牌、日本销售额第一的连锁便利店。而他所率领的柒和伊控股公司也成为全球第四大零售帝国，每年贡献着约占日本GDP1.25%的销售总额。其成功经验被各欧美商学院奉为经典研究案例。

### 胜见明

日本畅销书作家，自由记者，长年从事经营领域的写作和演讲，是研究铃木敏文经营理念的权威，曾出版过三部关于铃木流经营学的著作。其作品的优胜之处，在于原汁原味地呈现了面访铃木敏文的第一手资料，并融入了其本人的整理和思考。

# 《一位经营鬼才的自白》

## 书籍目录

### 第一讲 学习世界推崇的“假说思考”

#### 第一课 反ABC分类法

——解读数据背后的消费者心理

#### 第二课 兼顾价格与价值

——如果没有价值，白给也送不出去

#### 第三课 市场依“铅笔型”而动

——从“富士山型”到“茶杯型”再到“铅笔型”

#### 第四课 市场依“直觉”而动

——“三九天的25”算不算热

#### 第五课 框架效应

——表现形式不同，销量也不同

#### 第六课 价格心理学

——较之“极端价格”，“中间价格”更受欢迎

#### 第七课 “假说与实证检验”的工作方法

——潜在需求深藏于顾客的心理

#### 第八课 使机会损失“可视化”

——经营的最大目标在于“使机会损失最小化”

#### 第九课 优化“货架”的意义

——越是精选，顾客选择时越不会犹豫

#### 第十课 顾客至上的“谎言”

——不是“为了顾客”，而是“站在顾客的角度”经营

#### 第十一课 客观认识自己的“元认识”

——从“另一个自己”的角度审视自己

#### 第十二课 顾客心理的“引爆点”

——业绩增长必然伴随“引爆点”的出现

#### 第十三课 钓取信息的“关心之钩”

——收集信息要从“单钩垂钓”改为“延绳钓”

#### 铃木敏文趣闻

### 第二讲 学习高成功率的“承担风险的能力”

#### 第十四课 脱·厌恶损失心理

——损失比获利更牵动人的神经

#### 第十五课 脱·时间贴现心理

——“长期利益”高于“眼前利益”

#### 第十六课 脱·先入为主心理

——从专业人士才会陷入的“陷阱”中脱身

#### 第十七课 “阴阳两面思考”

——消费者的“便利”就是商家的“麻烦”

#### 第十八课 看清市场的“动态视力”

——今天的100分在明天只值80分

#### 第十九课 权衡取舍战略

——优质还是亲民，这是一个问题

#### 第二十课 市场的“不毛地带”

——探究“优质”与“亲民”之间的空白地带

#### 第二十一课 莫要依样画葫芦

——“不学别人”最简单

#### 第二十二课 积酿（Curation）战略

——精挑细选才能找到新的价值

# 《一位经营鬼才的自白》

## 第二十三课 脱·市场饱和

——不想市场饱和，就要及时响应变化

## 第二十四课 成功掌握在少数人手中

——当今时代，不去挑战反而风险更高

## 第二十五课 制约条件设定型VS制约条件排除型

——“做得到的理由”重于“做不到的理由”

## 第二十六课 “学习”无用

——假说是“学”不来的

## 第二十七课 摒弃完美主义

——没有必要一开始就做到“完美”

## 铃木敏文趣闻

## 第三讲 社交恐惧也能成为谈判达人

## 第二十八课 将对方的不安转化为期待的“心理理论法”

——想要说服他人，论法远重于话术

## 第二十九课 了解对方想法的“打墙话术”

——坦承自身想法，引出对方的真意

## 第三十课 不使对方感到疲倦的“平易话术”

——大讲外语只会使对方感到疲惫

## 第三十一课 给人留下深刻印象的“修辞学”

——滔滔不绝一小时，不如简单一例子

## 第三十二课 亦“毒剂”亦“良药”的“数字表达法”

——越简单合理的数字越可疑

## 第三十三课 在头脑中制作“同样的模板”

——共享“语言背景”，使沟通力倍增

## 铃木敏文趣闻

## 第四讲 激发下属能力的“管理能力”

## 第三十四课 脱·自我正当化

——对下属的“自我正当化”不能掉以轻心

## 第三十五课 Bad News First

——尽早报告坏消息

## 第三十六课 “警察型”还是“教师型”

——上司能否代替下属“作答”

## 第三十七课 为下属设定打破“蛋壳”的目标

——意义不明确的目标会导致迷失方向

## 第三十八课 排除冗余步骤，使工作效率倍增

——工作量大也不可轻易增员

## 第三十九课 短期集中&多样化应对

——花时间未必能得到更好的成绩

## 铃木敏文趣闻

## 第五讲 学习具备贯彻力的“领导才能”

## 第四十课 绝对价值与相对价值的差异

——“真正的竞争对手”是不断变化的顾客需求

## 第四十一课 将理想转化为现实的“驱动目标”

——为何要“使机会损失最小化”

## 第四十二课 脱·传话游戏

——分享信息要通过直接沟通

## 第四十三课 从“讨价还价”到“协同合作”

——与交易对象站在对等的立场上组队

## 第四十四课 领导者的“贯彻力”

## 《一位经营鬼才的自白》

——妥协就是原地踏步的开始

第四十五课 领导的“决断力”

——人一旦抱有执着，就会犹豫不决

第四十六课 “以人为本”的经营

——用突破性（Breakthrough）思维，打破壁垒

第四十七课 非凡是平凡的累积

——没有“贯彻基本”，就无法“应对变化”

后记

# 《一位经营鬼才的自白》

## 精彩短评

- 1、简短的一本书，有些概念还，比如商店物品的陈列，畅销品的定义，商品的定价等，看了之后，才能体会
- 2、咖啡馆读物。
- 3、提醒了我“开发-测量-认知”这个经典循环，看来好的商业思维确实是有很多共通之处的。或者说他们根本就是在讲一回事？这些都是同一个假说的不同例证？
- 4、大家在交谈的时候，总热衷表现自己。——克制
- 5、大神。
- 6、铃木敏文经营思想汇总。
- 7、点到即止，还是不错。
- 8、只能说追求极致的服务精神，并没有什么真正的创新。
- 9、做零售业的话感觉有很多可以参考的地方，有些道理在其他领域也适用，总之对于目前的我来说，是读了之后收货良多的一本书。
- 10、值得反复阅读的书。
- 11、行动心理学
- 12、铃木敏文对行为经济学很推崇，所以用了很多心理学的方法来做经营，他多次强调“站在顾客角度思考”，用自己的经验或经历，与平时的语言打动对方。
- 13、很中肯
- 14、不少内容在《零售的哲学》中已阐述。日本人善于做，但不善于总结归纳。大野耐一负责做，如果没有美国人帮助总结推广，精益思想可能不会这么迅速被传播和推广。
- 15、读了大半年，值得细细品读。
- 16、新的知识点不算多，但提醒了一些本该被贯彻，却被忽视的点。还算有收获。每一章结尾的图标总结，非常有意思。
- 17、小案例合集
- 18、一些常识
- 19、逻辑决定胜败 创意塑造未来 洞察人心 观察人性 我又懂了 哈哈
- 20、内容不错，即使不是零售业的人也可以看看，铃木敏文对行为经济学很推崇，所以用了很多心理学的方法来做经营，他多次强调“站在顾客角度思考”，看来他即使做产品也是把好手...不足的是书的内容排列不够流畅，问答的设置风格不够统一，时而做总结时而做问答，感觉怪怪的。

# 《一位经营鬼才的自白》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)