

《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.tushu111.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、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。
- 2、铃木敏文经营思想汇总。
- 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、行动心理学
- 5、大家在交谈的时候，总热衷表现自己。——克制
- 6、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。
- 7、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。
- 8、咖啡馆读物。
- 9、小案例合集
- 10、很中肯
- 11、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
- 12、值得反复阅读的书。
- 13、点到即止，还是不错。
- 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、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。
- 16、大神。
- 17、读了大半年，值得细细品读。
- 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、只能说追求极致的服务精神，并没有什么真正的创新。

《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.tushu111.com