

NO.1 法则1

【日】坂上仁志 / 著
孙浩 刘翼 / 译

告诉你如何成为NO.1

全世界最通俗易懂的
兰彻斯特战略·图解版

德鲁克、韦尔奇、乔布斯等管理大师衷心推崇！
微软、普利司通、松下等世界一流公司正在实践！

商业人士
必读书目
白领必知
万能法则

NO.1 法则1

【日】坂上仁志 著
孙浩 和翼 译

图书在版编目 (CIP) 数据

NO.1 法则 / (日) 坂上仁志著; 孙浩, 刘翼译.
—广州: 广东旅游出版社, 2014. 5
ISBN 978-7-80766-810-7

I. ① N… II. ①坂… ②孙… ③刘… III. ①企业战略—贸易战略—研究
IV. ① F272 ② F7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 050837 号

广东省版权局著作权合同登记号: 图字 19-2013-084 号
SEKAI ICHI YASASHII ILLUSTRATION ZUKAIBAN! LANCHESTER NO.1 RIRON by Sakaue Hitoshi
Copyright © 2012 Sakaue Hitoshi
Simplified Chinese translation copyright © 2014
by NEW PROSPEROUS CHINA MEDIA (TIANJIN) CO., LTD.
All rights reserved.
Original Japanese language edition published by Diamond, Inc.
Simplified Chinese translation rights arranged with Diamond, Inc.
through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd.

责任编辑: 梅哲坤

封面设计: 天之赋

责任技编: 刘振华

广东旅游出版社出版发行

(广州市天河区五山路 483 号华南农业大学 14 号楼 3 楼 邮编 510640)

邮购电话: 020-87348243

广东旅游出版社图书网

www.tourpress.cn

北京市昌平开拓印刷厂

(北京市昌平区上苑秦屯村)

889 毫米 × 1240 毫米 32 开 5.5 印张 92 千字

2014 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

定价: 22.80 元

[版权所有 侵权必究]

本书如有错页倒装等质量问题, 请直接与印刷厂联系换书

Preface

序言

弱者与强者的战斗方式是“完全不同”的

本书主要针对以下人群：

- ◎ 将要上任的新领导
- ◎ 即将迎来入职第10年、已经30多岁的你
- ◎ 准备创业的人
- ◎ 企业的第二代经营者
- ◎ 销售额达到10亿日元的社长（部长）

为什么针对的是这些人群呢？那是因为本书的主题——兰彻斯特战略是“弱者战胜强者的战斗法则，是领导给部下进行方向性指导时使用的原理和原则”，非常符合以上人群的需求。

实际上，在兰彻斯特战略中，弱者与强者的战斗方式是“完全不同”的。

可以说，处于强者地位的企业与处于弱者地位的企业的战斗方式也有着极大的差别。

所以，中小企业的老板和小部门的领导去学习 MBA 中出现的那些高深的经营战略是没什么用的。因为在大多数情况下，这种战略只适用于强者。

而且，MBA 中出现的那些经营战略都太高深，对于我们这种凡人来说实在太难理解了……

因此，对于处于弱者地位的中小企业，我推荐使用为弱者量身定制的战略——兰彻斯特战略。

大约 10 年前，我白手创办了一家针对行业特征与需求的人才派遣公司。其实，它是日本第一家这种类型的人才派遣公司。虽然公司很小，却曾在销售额、盈利和利润率方面斩获“日本第一”的宝座。

自那之后，许多人问我：“为什么您可以创办日本最一流的公司？”然而那时的我并不能很好地回答这个问题。

为了找到答案，我研究了各种各样的理论、战略，最后终于发现了“成为 NO.1 的理论和原则——兰彻斯特战略”。那个问题的答案就包含在其中。

只要系统学习“成为 NO.1 的方法”， 即使现在才出发，也能成为 NO.1

兰彻斯特协会是一家非营利组织，在日本只有 23 名成员。现在，我作为该协会正式认定的指导员，正在进行与“弱者战胜强者的兰彻斯特战略”有关的演讲和出版活动。也就是说，在取得了日本最好的业绩，学习了日本最一流的理论之后，我才将在日本前所未有的经验系统化了。

其实，这个过程向我们阐明了一个道理，那便是“谁都可以成为 NO.1，只是有些人还不知道方法而已”。

当然，天才的经营者已经凭直觉实践了兰彻斯特战略，并成功地打造了一流的企业。

然而，我们这些凡人做不到这一点。不过，只要系统学习成为 NO.1 的方法，即使现在才出发，也依然能够成为 NO.1。

一流的企业在使用兰彻斯特战略，只要使用兰彻斯特战略就可以成为一流的企业！微软、H.I.S、普利司通、松下、索尼……不可否认，最好的企业都在学习并使用着兰彻斯特战略。

即使在缝隙市场也能提高市场份额，即使在市场衰退时期也依然能够生存下来。这样的兰彻斯特战略可以说是目前最符合日本企业发展的战略之一。

兰彻斯特战略是适用于整个人生的万能法则

通过写这本书，我还萌生了新的感悟。那便是兰彻斯特战略不仅可以用于商业，还能够用于人生。它是适用于整个人生的万能法则和要领。要领是事物的一个重要环节，是关键，就像骨骼是身体的关键一样。可以说，要领是简明、易懂、高效的法则。

例如，兰彻斯特战略中的“差别化”指的是做与众不同的事情。但是，这种与众不同并不代表要去刻意追求怪异。把平凡的事做到极致就可以实现同别人的“差别化”了。这一法则不仅适用于商业活动，也十分适用于人生。

就像万有引力法则一样，虽然我们人类不能看到，但是它却真实地存在于宇宙之中。社会中也同样存在着这样的原理与法则。

也许兰彻斯特战略就是其中之一。

有人说：“即使你不学习兰彻斯特战略，别人也会学。”

学过兰彻斯特的人与没学过兰彻斯特的人对决时，后者一定会失败。”

正像此人所说的，在生活中掌握了人生要领的人与不知要领、漫无生活计划的人之间会慢慢地拉开差距。

我不愿看到您辛苦地做无用的工作。工作也好，生活也罢，只要掌握了要领，一定会变得更好。我衷心希望您可以通过学习兰彻斯特战略让自己的工作更顺利，人生更幸福！

2012年6月

坂上仁志

CONTENTS

目录

序 言 / 001

PART 1

了解兰彻斯特战略的 14 个原则

01 兰彻斯特战略是弱者战胜强者的法则 / 002

02 兰彻斯特第一法则——弱者的战略 / 004

03 兰彻斯特第二法则——强者的战略 / 006

04 向兰彻斯特法则学习三大战斗理论 / 008

05 大企业 ≠ 强者 小企业 ≠ 弱者 / 010

06 弱者与强者的战斗方式是完全不同的！

 比较弱者与强者的五大战术 / 012

07 弱者的基本战略——差别化 / 014

08 兰彻斯特战略方程式的重要比率是 2:1 / 016

- 09 市场占有率的大致目标是 73.9%、41.7%、26.1% 这一模式 / 018
- 10 射程距离理论中的 3:1 是难以逆转的数字 / 020
- 11 兰彻斯特战略的 3 个结论以及第一和 NO.1 的区别 / 022
- 12 不做第一就难以生存 / 024
- 13 将竞争对象与攻击对象分开（攻击脚下之敌的原则） / 026
- 14 坚持一点集中主义 / 028

PART 2

应用到你的工作中去！

兰彻斯特战略·基础篇·30 个原则

- 01 对兰彻斯特战略了解与否决定着企业的生死 / 032
- 02 兰彻斯特战略的基础是①差别化、②一点集中和③ NO.1 / 034
- 03 为了生存，必须要差别化 / 036
- 04 差别化的方法一：贯彻到底 / 038
- 05 差别化的方法二：要有勇气 / 040

- 06 差别化的方法三：差别化是乘法运算 / 042
- 07 乔布斯和 iPhone 都是兰彻斯特 / 044
- 08 德鲁克是兰彻斯特战略的践行者 / 046
- 09 稻盛和夫也是依靠兰彻斯特使公司壮大的 / 048
- 10 一郎的兰彻斯特战略——集中力量打安打 / 050
- 11 如果想学兰彻斯特战略，那就去清理吧！ / 052
- 12 “一点集中”最出成果 / 054
- 13 一点集中的方法一：细化 / 056
- 14 一点集中的方法二：集中在正确的目标上 / 058
- 15 一点集中的方法三：勇于放弃 / 060
- 16 GE 中著名的战略也是兰彻斯特 / 062
- 17 成为 NO.1 的方法一：缩小范围 / 064
- 18 成为 NO.1 的方法二：同更弱的对手战斗 / 066
- 19 成为 NO.1 的方法三：增强原有优势 / 068
- 20 成为 NO.1 的方法【实例篇】——小广告公司的成功之道 / 070
- 21 不要分散兵力 / 072

- 22 要让别人记住你 / 074
- 23 如果将兰彻斯特更加简单地形象化的话，那就是“菜刀与锥子” / 076
- 24 兰彻斯特是“只”式经营 / 078
- 25 哪个行业最容易成功？ / 080
- 26 松井证券是证券界的兰彻斯特 / 082
- 27 哈根达斯凭借兰彻斯特进入了成功者的行列 / 084
- 28 H.I.S 实践的正是兰彻斯特战略 / 086
- 29 THE PREMIUM MALT'S 靠兰彻斯特战略扭转了赤字 / 088
- 30 地方发展也靠兰彻斯特战略 / 090

PART3

进一步应用到你的工作中去！

兰彻斯特战略·应用篇·31个原则

- 01 一点集中于前 20% 的积极原因 / 094
- 02 销售的差别化战略 / 096

- 03 缩小区域的方法一：路程在 30 分钟以内 / 098
- 04 缩小区域的方法二：扩大便失败 / 100
- 05 精简客户的方法一：谁是最重要的客户 / 102
- 06 精简客户的方法二：要勇于放弃 / 104
- 07 精简产品的方法一：寻找畅销产品 / 106
- 08 精简产品的方法二：不在小事上浪费时间 / 108
- 09 运用差别化进行公司介绍 / 110
- 10 重复“简单固执” / 112
- 11 可应用于工作的兰彻斯特战略【时间·旅行篇一】 / 114
- 12 可应用于工作的兰彻斯特战略【时间·旅行篇二】 / 116
- 13 可应用于工作的兰彻斯特战略【时间·旅行篇三】 / 118
- 14 商人的差别化战略——决定做与众不同的事 / 120
- 15 越成功的人越与众不同 / 122
- 16 差别化不能三心二意 / 124
- 17 掌握专业知识可以成为兰彻斯特 / 126
- 18 别想受到所有人的欢迎！ / 128
- 19 再把洞挖深些！ / 130
- 20 决定依靠什么生存！ / 132

- 21 靠什么成为第一 / 134
- 22 兰彻斯特时间战略一：将每天 1 小时坚持一年 / 136
- 23 兰彻斯特时间战略二：将每天 15 分钟坚持三年 / 138
- 24 兰彻斯特时间战略三：每周一次、每月一次、每年一次做喜欢的事 / 140
- 25 成为能在人前连续谈论 1 小时的人 / 142
- 26 做与众不同的事 / 144
- 27 运动也要一点集中 / 146
- 28 一点集中于自身 / 148
- 29 成为 NO.1 需要谦虚 / 150
- 30 坚持原则不动摇 / 152
- 31 积累 NO.1 / 154

后记 / 157

NPO 兰彻斯特协会 / 161

PART 1

了解兰彻斯特战略的 14 个原则

01...

兰彻斯特战略是弱者战胜强者的法则

如果用一句话来概括兰彻斯特战略的话，那便是弱者战胜强者的战斗法则。

已故的田刚信夫先生从兰彻斯特法则和兰彻斯特战略方程式这两种理念出发，系统地提出了一些经营活动中的销售和竞争战略，这便构成了兰彻斯特战略。

兰彻斯特战略来源于兰彻斯特法则。兰彻斯特法则是1868年生于伦敦的工程师弗雷德里克·W·兰彻斯特在第一次世界大战时推导出来的战斗法则。其表示方法为“战斗力是兵力的质与量的乘积”。在第二次世界大战时它得到了进一步发展，演变出了成为兰彻斯特战略方程式。也就是说，兰彻斯特战略是将战争中的战斗法则应用到商业后的产物。它是指明在以市场规律为基础的竞争中企业应该如何战斗的法则。

就好比象棋和围棋中会有棋谱一样，为了赢得胜利，在经营中也有看不见的法则和原理。

兰彻斯特战略是弱者战胜强者的法则

弱者战胜强者的战斗法则

兰彻斯特战略 =

①兰彻斯特法则 + ②兰彻斯特战略方程式

弗雷德里克·W·兰彻斯特提出的用“质×量”来表示的应用于战争中的战斗法则

在二战中由兰彻斯特法则发展而来

弗雷德里克·W·兰彻斯特

(1868~1946)



生于伦敦，汽车工程学、航空工程学工程师。开发制造了英国第一台汽油汽车马达。同时还进行着飞机方面的研究，奠定了飞机浮力理论的基础。一战时，飞机首次应用于战争中，他发现了战斗机数量和性能决定对敌伤害程度的两个军事法则，这便是“兰彻斯特法则”。

田刚信夫

(1927~1984)



日本经营顾问第一人。二战后接触军事法则——“兰彻斯特法则”并一直在考虑将其应用于经营销售等领域，最终将其体系化，“兰彻斯特战略”由此诞生。许多大中小企业纷纷引入这一战略并取得了一定的成果。