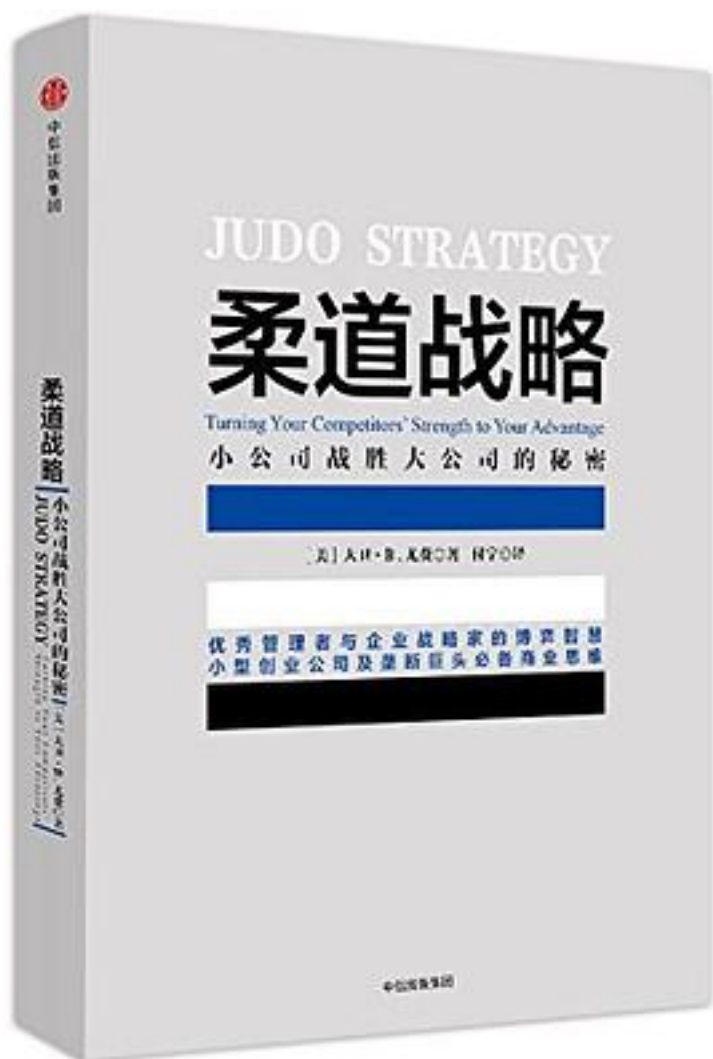


# 柔道战略



[柔道战略\\_下载链接1](#)

著者:[美]大卫·B.尤费

出版者:中信出版集团股份有限公司

出版时间:2017-3-1

装帧:平装

isbn:9787508665795

作者介绍:

目录:

[柔道战略\\_下载链接1](#)

## 标签

战略

商业

营销

创业

设计

自-战略

私藏书

思维

## 评论

移动、平衡、杠杆。移动就是“猥琐发育，别浪”，我觉得在世纪之初，这个原则的有效性远高于现在，今后期望以不起眼的保密方式起家并做大的机会将会越来越少。平衡原则给我的启发最大，推拉制衡（“商业受身”）虽然违反直觉，但也正因如此才会出乎意料；先发制人，把潜在竞对变成利益相关的合作者是一个双赢的明智选择。杠杆原则是把竞对的实力变成自身优势。把对手的资产变成他们的负担。虽然书里有很多企业案例，但需要明白，一个案例可以通过不同理论去解释，企业的操作可能并非基于任何一种理论出发点。管理思想通常都是后验的，所以不能用任何一种管理理论去为企业实践背书。我觉得最重要的是从不同理论和实践之中汲取创新性思想

，并把它们内化为自己思维的一部分，在实践中让思维自然运动，无道胜有道。

-----  
柔道=移动（避免引发攻击、界定竞争领域、全力寻求快速发展）+平衡（抓住对手、避免针锋相对、推拉制衡）+杠杆（利用对手资产、利用对手合作伙伴、利用对手竞争者）。

-----  
案例太老，仅有参考价值。

-----  
互联网时代的竞争 特点是靠非对称信息取得优势的可能非常小 因为信息的传播太快了 好事坏事都能一日传千里 只要你够出格 == 剩下的 考虑产品服务的商业模式 保证能赚钱 保证跟对手不一样就可以了

-----  
没啥体系，三句话其实就概括了

-----  
值得一看，尤其是老板，一种“以弱胜强”的思维方式。

-----  
柔道战略讲述的是小公司如何战胜大公司的秘密。从逻辑上看，整本书很好地讲述what, who, when, how这些要素，而且在重点部分也会停下来进行归纳。书籍是1999-2000年时候撰写的，里面的案例已经是18年前，所以读的时候会有一种跳脱感。建议只看理论，自己利用目前流行的公司案例，去帮助理解理论吧。在书籍的最后，还用了些许笔墨，描述了“相扑战略”，是讲述大公司如何防御小公司的策略。

-----  
移动相当于游击战术，选择对手薄弱环节或者竞争对手较弱的领域。平衡是竞争集团内应对对手的策略，如对手推就用拉的战术，对手拉就用推的战术，这是一个不断变换战术变化的过程。

-----  
柔道战略的两个前提：竞争格局下的零和博弈，弱想强的竞争性战略。说是战略但更偏战术层面，关注对手而非客户，但客户价值才是企业发展的根本。所以还是偏向术的层面而非道的层面。柔道策略有个动态调整的过程，从最开始移动原则的低调避免引发攻

击，找到竞争空间，快速发展，到被对手注意后的平衡原则，抓住对手，推拉平衡以削弱对手优势的发挥，到最后杠杆原则，变对手的优势为劣势，攻击其弱点，战胜对手。如果一旦成为领导者，则采用实力碾压的相扑策略，动态的调整和战术的综合运用非常重要。但说到底，即使柔道战略运用再好，实力强大的对手不犯错不失去平衡，依然很难打败他。看了里面的案例，发现用一个案例可以用不同的理论去解释，西南航空案例，定位理论和蓝海战略都出现过，理论是后验的，但在实战过程中也许不是企业行动的出发点。

《柔道战略》这本书给小公司战胜大公司提供了三个原则：一个是移动，延缓直接对抗的时间；一个是平衡，避免针锋相对；最后一个是杠杆借力，利用竞争者的资源，打败竞争者。

得到APP每天听本书分享：本书给小公司战胜大公司提供了三个原则：一是移动原则，延缓直接对抗的时间，采用“小狗策略”低调行事，站稳脚跟后，再找到一条对手不熟悉的赛道，用他不熟悉的打法来与他竞争；二是平衡原则，共3个要点策略。首先，通过合资和股权交易的方式拉拢对手或者转移竞争。其次，还要让潜在对手不参与竞争。最后，利用竞争对手的产品、服务和技术，趁机打破对手的平衡，一招制胜。三是杠杆原则，找到支点，利用竞争者的资源，打败竞争者。这个资源可以是竞争对手资产上的优势，也可以是竞争对手合作伙伴的劣势。同时，本书也揭示了一个道理：那就是不管你的对手看起来有多强大，也总会有潜在的弱点。哪怕你找到的弱点再小，只要战术方法得当，也是有可能以弱胜强，反超对手的。即面对强大的对手，除了看到威胁，也可能看到机会。

## 四两拨千斤

1. 移动原则，用移动的办法破坏对手的平衡，打乱他的脚步。
2. 平衡原则，在攻击时保持自己的平衡。
3. 杠杆原则，利用杠杆借力加强你的力量。

讲述了一些小公司如何战胜大公司的策略，举了很多实例，基本都是科技行业，就是年代有些久远，放在今天看有些old

感觉这事儿很大程度上取决于时代背景 不知道这些case study是不是具有普适性

本书虽然是2017年首次在国内出版，但是实际上写于1999-2000年左右，国外是2001年出版的，里面的案例基本上都是2000年互联网泡沫以前的，读着很出戏。

-----  
小公司战胜大公司之道。

-----  
当对手比你强时，退一步保持住平衡才是最明智的选择。

-----  
[柔道战略\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[柔道战略\\_下载链接1](#)