

戦略とは何かの本

ひどく混乱する戦略の意味

実際に経営をして業績を良くするには、戦略の応用が欠かせません。そればかりか競争相手の数が多くなると戦略の重要性がより高まるので、社長は戦略の意味を正しく理解し、**戦略と戦術の区別**がきちんとつくようになっておかなければなりません。

ところがアメリカのコンサルタントのジェイ・バーニーが、「戦略の意味は**本の著者の数だけある**」と言ったように、戦略の意味はコンサルタントによってバラバラに説明されており、実態はひどく混乱しています。

これが原因で社長の中には、戦略と戦術の区別がつかず、**繰り返し作業の戦術**だけが経営の**大事な仕事**と思い込んでいる人がとても多くなっています。しかし戦術のウエイトは「**広義の戦略**」の**6分の1**しかないので、戦術だけで業績を良くすることはできません。そこでこのたび戦略の意味について書かれた記事を**42冊の本**から抜粋し、自社で出版することにしました。

第1部では、アメリカのコンサルタントが説明する戦略の意味を、古い順に**11人分**紹介。

第2部では、日本のコンサルタントが説明する戦略の意味を、古い順に**31人分**紹介。(合計42人分に)

第3部では、戦略の語源を紹介するとともに、ランチェスター法則の応用から出てきた「**強者の戦略と弱者の戦略**」を理解すると、戦略の正しい意味が自然に解かる根拠を説明しています。

戦略を担当する社長さんは、必ず備えておくべき本になります。

戦略とは何かの本。A-5版。118頁。定価**1,600円**(税込・送料込)

お申し込みはFAXで。

ご住所	〒				従業員	人
会社名		役職		ご氏名		様
TEL		FAX				

ランチェスター経営(株)

制作 竹田陽一

〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311

HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200