

管理定律

点评

关制钧 编著

经济管理出版社

管理定律

点评

王 明 著

中国管理出版社

管理定律点评

关制钧 编著

经济管理出版社

责任编辑：罗松山 徐小玖

版式设计：徐乃雅

责任校对：孟赤平

图书在版编目 (CIP) 数据

管理定律点评/关制钧编著 - 北京：经济管理出版社，
1999.11

ISBN7-80118-862-4

I. 管… II. 关… III. 管理学 IV. C93

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 41513 号

管理定律点评

关制钧 编著

出版：经济管理出版社

(北京市新街口六条红园胡同 8 号 邮编：100035)

发行：经济管理出版社总发行 全国各地新华书店经销

印刷：国防工业出版社印刷厂

850×1168 毫米 1/32 12.75 印张 271 千字

1999 年 10 月第 1 版 1999 年 10 月北京第 1 次印刷

印数：1—6000 册

ISBN7-80118-862-4/F·819

定价：21.00 元

·版权所有 翻印必究·

(凡购本社图书，如有印装错误，由本社发行部负责调换。

地址：北京阜外月坛北小街 2 号 邮编：100836)

自序

管理规律是管理过程本身所固有的、本质的、必然的联系。认识、把握和运用好管理规律，不仅是做好管理工作的前提，而且也是从管理必然王国走向管理自由王国的必由之路。

明确地认识管理规律，是进行有效管理的先决条件。管理作为人类有史以来进行认识和改造客观世界及其自身的一种特殊的社会活动，在具体的实践过程中具有明显的“二重性”特征，即一方面它与社会生产力结合，反映了社会协作劳动过程的要求，反映了人与自然的关系，反映了人与劳动手段、劳动对象的关系，反映了各种物化要素符合人类生产劳动规律组合的必然趋势，体现了不同社会制度形态中管理的共同特征，因而具有自然属性；同时，另一方面它又与社会生产关系结合，反映了一定的社会形态中统治阶级的利益和意志，规定和调节一定管理秩序中的人际关系，维护和支持生产资料占有者的管理权利，体现了人们在管理活动中的意识形态倾向，因而具有社会属性。管理的社会属性受社会制度的影响，往往以不同的理论或观点的形式

表现出来，并深深地打上了人类社会特定历史时期占统治地位的意识形态的烙印，显示着管理的特殊性；而管理的自然属性则不受时代、国家和社会制度的影响，往往以法则或原理的形态广泛地存在和应用于人类不同历史时期的社会生产实践中，它反映着管理最一般、最本质、最具普遍意义的特性，其价值、作用和地位在世界经济逐渐走向一体化的今天，显得更加突出。管理规律是人类在管理过程中获得的真理性认识，明确地认识管理规律，不仅能使我们对人与自然之间以及人与人之间的关系有更加深刻的理解，而且也对我们树立科学的管理观和形成正确的管理方法论具有积极的促进作用。

准确地把握管理规律是进行有效管理的必要前提。管理规律是人类在管理实践活动中必须遵循的基本法则。管理规律虽然具有普遍性和重复性的特点，但它在每个具体的管理实践过程中所表现出来的作用方式和作用效果却往往因管理主体和管理对象的不同而有所差异，这是由管理实践的复杂性所决定的。因此，我们在具体的管理实践中，应根据不同管理对象的具体特点，从管理现象和管理活动的内在联系和相互作用中去把握它们各自不同的规律性。当前，现代科学技术理论、方法、手段在管理过程中的普遍应用，一方面正不断地改变着人类生产、生活方式，并深刻地影响着人类对生产、生活管理的行为和意识；另一方面它又为人类进一步探索和把握管理活动的内在规律，以便更加有效地

改造客观世界和主观世界提供了前所未有的有利条件和广阔前景。这种趋势是社会化大生产日益进步的客观要求，也是管理实践不断发展的必然结果。它标志着现代化管理时代的日益发达，同时也必将对人类如何更加有效地探索和把握管理规律提出更高的要求 and 更加严峻的挑战。

正确地运用管理规律是进行有效管理的根本保障。从理论角度看，管理科学作为一门交叉学科和边缘学科，在内容上突出地表现为其原理和法则来自于人类对自己所从事的社会生产的各自领域、各个方面以及各种不同类型组织的管理实践中那些最具普遍意义的东西的概括和抽象；在方法上突出地表现为其基本规律和一般法则的发现与研究依赖于对社会科学、自然科学和技术科学的成果的综合运用。从实践角度看，管理作为一项科学性、综合性和实践性很强的人类社会活动，既要求管理者必须以能够反映客观规律的先进的管理理论和法则作为从事管理活动的指导，又要求管理者必须具备灵活运用这些理论和法则的技巧与方法，以更好地提高管理的效率和效益。因此，我们在实际管理过程中只有把管理理论和管理实践有机地结合起来，并使它们既互为条件又互相促进，才能更加有效地分析和解决管理过程中的各种矛盾与问题，也才能在遵循管理客观规律的基础上，创造性地运用管理规律，进而获得管理的最佳效果并达到管理的最佳境界。

目 录

自 序	1
-----------	---

领 导

素 养	3
统 御	19
沟 通	41
协 调	53
指 导	63

激 励

组 织	75
培 养	99
选 拔	117
任 用	129
激 励	138

决 策

调 研	161
预 测	167
目 标	174
计 划	183
参 谋	193

目 录

决 策.....	205
执 行.....	222

调 控

信 息.....	237
监 督.....	247
控 制.....	258
法 纪.....	274
改 革.....	279
创 新.....	289
考 评.....	298

绩 效

竞 争.....	305
营 销.....	323
广 告.....	340
公 关.....	349
谈 判.....	361
交 往.....	368
成 果.....	380

后 记.....	398
----------	-----

领

导

素 养

蓝斯登原则·····	(5)
卢维斯定理·····	(5)
柴斯特菲尔德法则·····	(5)
托利得定理·····	(5)
本特利论断·····	(6)
皮尔斯定理·····	(6)
怀特定律·····	(6)
泰西塔斯定律·····	(7)
泰罗定律·····	(7)
斯蒂尔论断·····	(7)
艾奇布恩法则·····	(8)
葛德文定律·····	(8)
詹姆斯法则·····	(8)
艾尔斯论断·····	(9)
蜕皮效应·····	(9)
基多夫法则·····	(9)
克里奇定理·····	(9)
查尔兹尼克忠告·····	(10)
厄克特原则·····	(10)

特里法则	(10)
忠诚定律	(10)
史华兹法则	(11)
比伦定律	(11)
克洛原则	(11)
却赛定理	(12)
古狄逊原则	(12)
麦菲逊法则	(12)
堂恩定律	(12)
科维原则	(13)
阿基里斯之踵	(13)
鲍尔法则	(13)
普拉格定律	(14)
马丁斯论断	(14)
约翰斯坦定理	(14)
皮尔定理	(15)
阿莱斯定理	(15)
加姆扎托夫定律	(15)
安泰效应	(15)
希斯定理	(16)
猴子效应	(16)
斯图定理	(17)
拉肯定理	(17)
霍斯礼定理	(17)
福斯迪克法则	(17)
鲁宾定理	(18)

蓝斯登原则

在你往上爬的时候，一定要保持梯子的整洁，否则你下来时可能会滑倒。

提出者：美国管理学家蓝斯登

点 评：进退有度，才不至进退维谷；宠辱皆忘，方可以宠辱不惊。

卢维斯定理

谦虚不是把自己想得很糟，而是完全不想自己。

提出者：美国心理学家 H·卢维斯

点 评：如果把自己想得太好，就很容易将别人看得很糟。

柴斯特菲尔德法则

可能的话，你要比别人更贤明有用，但决不可让别人察觉到你比他有作为。

提出者：英国政治家、思想家柴斯特菲尔德

点 评：不遭人嫉是庸才，常遭人嫉是蠢才。

托利得定理

测验一个人的智力是否属于上乘，只看他脑子里能否同

时容纳两种相反的思想，而无碍于其处世行事。

提出者：法国社会心理学家 H·M·托利得

点 评：思可相反，行须相成。

本特利论断

领导并不是个别领导人的事务，从根本上说，它是集团的事务。

提出者：美国政治学家阿瑟·本特利

点 评：职为公职，当奉公尽职；权非私权，勿行私害权。

皮尔斯定理

意识到无知才使我们充满活力。

提出者：美国贝尔电话电报公司实验室著名科学家、
“卫星通讯之父”约翰·皮尔斯

点 评：意识到无知，是有知的开始。

怀特定律

领导在群体外的声望有助于巩固他在群体中的地位，而他在群体中的地位又提高了他在外界的声望。

提出者：美国社会学家 S·怀特

点 评：内得外无失，远服近自安。

泰西塔斯定律

只有在登上皇帝的宝座之后，一个人才会逐渐怀疑自己的能力。

提出者：古罗马历史学家泰西塔斯

点 评：①在未进入更高的层次之前，人们往往都以为自己有更高的水平。

②之所以见好不收，是因为觉得还能得到更好的。

泰罗定律

在引进最好的制度之后，获得成功的程度就同管理人员的能力、言行一致及其职权受到尊重成正比例。

提出者：美国管理学家、“科学管理之父” F·泰罗

点 评：最好的管理，等于最好的制度加最好的人才。

斯蒂尔论断

真正杰出的经理人才，必然是集理论与经验于一身的人。

提出者：英国石油公司总裁 D·斯蒂尔

点 评：理论可使人站得高看得远，经验能让

人做得对干得实。

艾奇布恩法则

坦率承认错误不仅有益于你的心灵，这种勇气也使你受员工的敬重。

提出者：英国史蒂芬·约瑟剧院导演亚伦·艾奇布恩

点 评：承认错误别人会敬重你，避免错误别人会更加佩服你。

葛德文定律

人类的天性中，很少有一种能够抵抗住长期谄媚和一贯顺从的坚强性。

提出者：英国政治学家 W·葛德文

点 评：因为总自以为是，所以就很难知道自己真正是什么。

詹姆斯法则

如果你能约束受意念直接支配的行动，就可以间接约束不受意念支配的感情了。

提出者：美国哈佛大学心理学家 W·詹姆斯

点 评：只要无动于行，不怕有动于衷。