

第一章 总论

随着我国经济体制改革的深入和发展，改革和开放冲破了僵化的旧的经济体制，使我国经济活跃起来。社会主义的商品经济以不可阻挡之势蓬勃发展，使得我国社会主义企业开始由内部管理走向市场经营，由吃国家的“大锅饭”走向独立核算、自负盈亏，由生产型变为经营型。这是一个具有历史意义的转变，也给我国经济带来了新的活力。同时党的十三大提出：当前深化改革的主要任务是围绕转变企业机制这个中心环节分阶段地进行计划、投资、物资、财政、金融、外贸等方面体制的配套改革，逐步建立起有计划商品经济新体制的基本框架。

银行作为随着商品经济发展而发展起来的经营货币信用的企业（即使是中央银行也离不开货币信用业务）毫不例外，也要适应我国经济体制改革的需要，冲破过去形成的行政管理型的僵化模式，彻底改变过去那些体制上政企不分、管理上高度集中统一、经营上依靠指令计划、业务上条块分割、统得过死等等状况，而真正形成实行所有权与经营权分离，把经营权真正交给企业自主经营，独立核算、自负盈亏的社会主义全民所有制企业。银行的自主权给银行带来了巨大的内在动力，同时也给银行带来了巨大的压力，这就要求经营者加强对银行的经营管理。

第一节 银行经营管理的对象

要加强银行的经营管理，首先要弄清什么是银行经营管理？银行经营管理的对象是什么？

一、经营与管理的概念

经营是一个历史的范畴，存在于商品生产的全过程。它是指企业为了达到预期目标而进行活动的总称。

“经营”二字在我国古代已有。古代时“经营”两字大多理解为筹划、营谋等意思。而在近代“经营”则多指“买卖”、“销售”如人们常说“小本经营”、“惨淡经营”等。但是把经营作为企业活动的一个特定概念，在我国还是近几年才提出来的。究竟什么是经营呢？社会主义企业的经营必须能够正确处理社会主义再生产过程中的生产和流通的关系。具体地说，也就是处理企业在社会主义再生产过程中的供、产、销三者之间相互依存和相互制约的关系。这种关系包含着三个含义，一是要把企业内部的基础工作与企业外部的环境联系起来；二是要使企业的管理工作与市场变化相适应；三是要把企业的近期工作目标和远期目标结合起来。正如马克思关于资本循环的理论所告诉我们的，个别资本的循环要经过货币资本、生产资本、商品资本三个阶段。这种不同形态的资本在空间上是并存的，而在时间上继续的。资本的循环不论在哪个环节上（形态上）受阻，企业的再生产都无法正常进行，甚至会造成生产的中断。马克思的这一原理，抽掉其资本主义的社会性质，则同样适用于我国的社会主义企业。因此，社会主义的经营，概括起来表述，应是在社会主义商品经济条件下，企业借助于资金、劳力、设备、市场等要素以及职工之间的协作持续不断地

进行商品生产、分配与流通的一种动态的经济活动。它包括市场的调查、预测、决策 材料的采购 新产品的开发 产品销售和销售后的服务等从生产到流通的全过程。它是既以企业的市场活动为起点，又以企业的市场活动为终点进行活动的总称。

管理与经营是两个完全不同的概念。管理是人们为了达到预期目标而进行的有组织、有计划的有效活动。如果没有管理，人们的社会生活就不可能正常地、有序地顺利进行。马克思曾指出，一切规模较大的直接社会劳动或共同劳动，都或多或少地需要指挥，以协调个人的活动，并执行生产总体的运动——不同于这一总体的独立器官的运动——所产生的多种一般职能。一个单独的提琴手是自己指挥自己，一个乐队就需要一个乐队指挥来进行指挥。因此，管理是侧重于企业的内向的组织活动，经营则侧重于企业外向的业务开拓。但管理与经营又有着密切的联系，经营决定着管理，而管理又促进经营。所以，人们习惯上又把二者联系起来统称为经营管理。就一个企业来说，要以加强管理为基础，管理工作也只有改善经营的前提下才能卓有成效。经营与管理的目的都在于以最小的消耗，取得最佳的经济效益。也可以说，加强企业管理能为企业提高经济效益打下可靠而扎实的基础，而改善经营则可以为提高经济效益创造有利的条件。经营与管理的区别具体有如下三点：

其一，经营由商品经济发展而引起的对企业的调节职能和适应社会环境的职能；而管理是由人们共同劳动而引起的组织、指挥职能。

其二，经营着重解决的是确定企业生产发展的方向性问题，它可以密切企业同整个社会经济活动的联系，而管理则着

重解决一个企业内部如何合理组织各项经济活动的问题。

其三，经营的中心环节是如何取得最大的经济效益；而管理的中心则是如何提高效率。

二、银行的经营与管理

在我国有计划商品经济条件下，社会主义银行是国民经济资金的重要调节者。它通过各种渠道筹集资金、发放贷款、办理结算、控制货币发行、调节货币流通、沟通各种经济信息。为了搞好这些经营活动，银行内部要在严格的分工和密切协作的前提下，设立计划、信贷、会计、出纳、储蓄和经济信息等职能部门；并且有一支能够掌握马克思主义基本原理，懂得经济、金融理论和知识，并能熟练地运用银行管理业务技能的专业队伍。因此，由于银行的这种广泛的业务活动和复杂的组织形式、众多的银行职工，在客观上就要求加强对银行的经营管理，只有加强对银行的经营管理才符合马克思关于资本循环和有共同劳动就必然有管理的基本原理，才能体现出业务活动越广泛，劳动规模越大、分工越细，而经营管理工作也就越复杂、越重要这一客观要求。

社会主义银行的经营，概括起来讲，就是银行借助于掌握的货币资金、设备、劳动力，及国民经济发展对资金的供求市场等经营因素，通过广大银行职工的密切协作，持续不断地促进社会主义的商品生产、分配和流通的动态的经济活动。它同样包括对商品市场的调查、预测、决策以及资金的筹集、有计划的择优发放以支持商品生产和流通，然后又回到银行的全过程，而且是按照银行→市场→生产→市场→银行的轨迹进行周而复始的循环，以最少的投入争取到最大的效益。这种效益既包含着社会的经济效益，又包含着银行自身的经济效益。所谓银行管理是指银行为实现银行货币信用业务挑选的最佳、

目标 通过运用计划、组织、指挥、控制、监督和调节等机制 协调银行组织机构内的人员及其所掌握的人才、资金、物资及银行经济信息等要素，从而提高效率的一项综合性活动。

通过以上对银行的经营和管理的分析，我们可以给银行经营管理下个定义。银行经营管理就是在社会主义有计划商品经济条件下，按照银行货币资金运动的客观规律和信用原则、程序和方法 从人才、物资、资金和信息、技术、时间、空间等方面，对银行的货币信用活动进行计划、组织、指挥、监督、控制和调节，从而以最小的劳动耗费，取得最佳的经济成果的活动。

三、经营管理的对象

银行经营管理的对象，是由银行在国民经济中的地位、作用和银行的性质、职能及特点所决定的。

银行是一个经营货币信用的特殊企业。所以，银行经营管理的对象也具有与一般企业不同的特点。具体表现在如下几个方面：

首先，银行经营管理的重点对象是资金。银行的经营活动主要是筹集资金和分配资金，它以货币资金为媒介同社会再生产过程发生既广泛又密切的联系，从而使银行成为国民经济的神经中枢和资金运动的总闸门，通过资金供应及投向来控制和调节国民经济。因此，银行的经营管理，在一定意义上是用好管好资金，以取得最佳的经济效益。

其次，银行经营管理对象的范围极其广泛。银行既通过计划决策、组织指挥、协调控制等手段 加强银行内部的管理 提高银行经营管理的水平；又通过银行货币信用业务活动的现金管理 工资基金管理 结算管理 信贷资金管理 企业流动资金管理，外汇管理，票据及有价证券等的管理、资金市场的管

理等，行使国家管理经济的职能，这则是一般企业所不具备的突出特点。

再次，银行的领导者和广大银行职工都是肩负不同职责的经营管理者。他们都需要具备经营管理的素质，掌握现代管理的知识和懂得经营管理的职能，并学会现代经营管理的手段，以完成内部管理与外部管理的双重任务。

其四，银行经营管理对象所涉及的经济关系是众多而复杂的。它不仅涉及到银行同国家的经济关系，而且还涉及到宏观经济控制住与微观经济搞活的关系；专业银行同中央银行的经济关系；专业银行之间的关系；银行同国民经济各部门之间的关系；银行同居民之间的经济关系；银行内部各部门之间及其职工之间的经济关系等。银行的这些众多而复杂的经济关系，不但在形式上，而且在内容上也不同于一般企业。银行经营管理对象的这种多属性的特点，是由于银行经营管理一方面需要研究生产力的合理组织，经济关系的正确处理；另一方面又要研究上层建筑，包括方针、政策、法令、计划、制度等对银行经营管理的作用，以及它们之间的相互关系等问题。

银行经营管理的对象是指银行经营管理研究什么和经营管理什么。银行要开展货币信用业务活动，需要有科学的经营管理理论作为指导，需要制定相应的经营管理活动的原则，建立起可行的银行经营管理体制，运用正确的、先进的经营管理方法和形式，处理好银行同国民经济各方面的关系和银行内部各职能部门之间的关系，从而更好地促进国民经济按照客观经济规律的要求迅速发展。所以，银行经营管理的对象应该从生产力同生产关系、经济基础同上层建筑的对立统一关系中，探索和揭示银行经济管理货币信用业务的规律，并按照客观规律的需要，以科学的方法，合理组织银行的货币信用业务

活动,有效地运用人才、资金、物资、技术设备和银行信息等要素,充分利用时间和空间,确保银行货币信用活动的良性循环,促进国民经济的迅速发展和物价币值的稳定。它包含三个层次,第一是研究如何科学地、合理地组织银行货币信用的经营问题,也就是研究银行所掌握的资金与人的问题;第二是研究如何科学地、合理地处理好银行在经营货币信用活动中涉及的各方面经济关系问题,这里包含着银行同国民经济各部门各单位之间的关系及中央银行同专业银行之间、各专业银行之间、银行内部各职能部门之间、职工之间的经济关系;第三是研究如何从实际出发,认真贯彻执行党和国家的方针、政策、法令、计划及研究制定银行的各项规章制度、法规和管理措施,以改革开放的精神搞好银行的文明建设。

第二节 银行经营管理的基本原理

银行经营管理的基本原理是指研究正确处理银行经营管理的各要素及其各要素之间的相互关系问题,和实现银行经营管理所要达到的目的的各种基本原理。

银行虽是特殊企业,但它亦具备一般企业的特征。因此,一般企业经营管理的原理,同样也适用于银行的经营管理。当前,现代经营管理的原理有系统原理、反馈原理、选优原理、组织原理、封闭原理、动力和激励原理、能级原理等等多种。目前任何一个企业的经营管理过程都是这诸多原理的综合应用过程。一个现代化企业不可能应用某一种经营管理的基本原理。同样,在银行的经营管理过程中,也要同时综合应用这些基本原理。

一、系统原理

所谓系统是指由相互作用和相互依存的若干个因素组成的复合体。系统是客观普遍存在的。整个人类社会是由经济系统、政治系统、文化系统等大系统所构成。而经济系统又由农业经济、工业经济、商业经济、金融等许许多多的子系统构成。就金融系统看，金融系统又是由中央银行、工商银行、农业银行、中国银行、保险公司及其它金融机构等系统组成，就是在某一个银行中也有许多小的子系统，如图 1—1。

经营管理的目的在于求得工作的效益，也就是把经营管理系统中的各个因素的功能统一起来，使之从“总体上大于部分之和”，使系统的整体具有其组成部分在孤立状态中所没有的新的质，如新的特性、新的功能、新的行为等。所以，经营管理是一门把经济活动中的诸因素和这些因素的各个组成部分协调起来，使之达到某一组织既定目标的学问。它是通过有一定科学文化知识和劳动技能的人，以及劳动工具和劳动对象来达到这个目标的。显然，企业经营管理的好坏不同，所创造的生产力是完全不同的，为此可得出如下公式：

$$(\text{劳动力} + \text{劳动工具} + \text{劳动对象} + \text{科学技术}) \times \text{经营管理} = \text{生产力}$$

上述公式说明经营管理对社会经济的发展起着举足轻重的作用，它既能扩大也能缩小经营管理系统的整体功能目标，为了扩大系统的整体功能目标，经营管理就必须遵循系统原理。

如何应用系统论的方法来研究银行经营管理问题呢？必须针对银行经营管理的对象进行分析。这种分析应包括如下几个方面：银行经营管理系统的要素；银行经营管理系统的结构；银行经营管理系统的功能；银行经营管理系统的集合；银行经营管理系统的联系以及银行经营管理系统的历史等。而

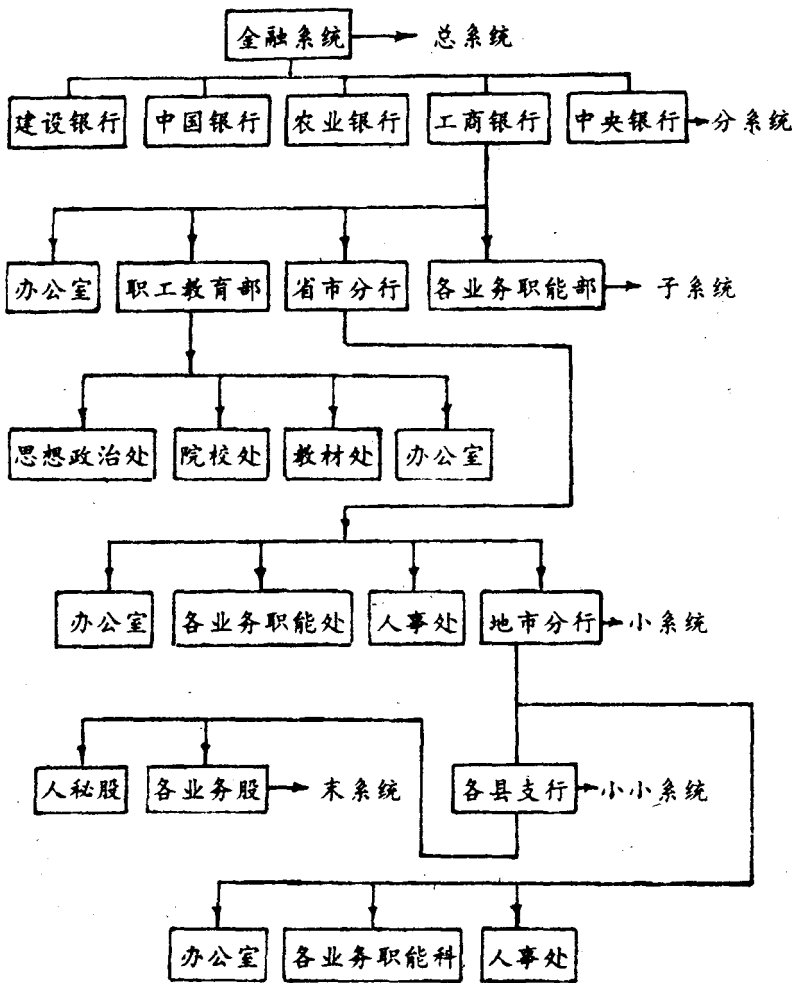


图 1—1 金融系统构成图

在研究银行经营管理决策和制定措施时，要特别注意使分析建立在分析系统的目的性、整体性和层次性这三个特征上。

（一）银行经营管理的目的性

银行的经营管理系统是一个目标系统，其目的性非常明确。

首先，明确制定银行经营管理的目标是银行经营管理的重要任务。任何一个经营管理系统都应有明确的目标。目标确定了，经营管理系统就必然会围绕着经营管理的目标及功能设置子系统，以至于围绕这个经营管理的目标设置经营管理的各个元素。这是因为经营管理的子系统必须服从银行经营管理的整体目标。平时常说的“人浮于事”其实质就是指在经营管理系统中的人事系统内存在着多余的人，即存在着多余的因素，其结果就降低了整个经营管理系统效率和功能。

其次，任何经营管理系统通常只能有一个目标，或者只能有一个主要目标。假如一个经营管理系统有多个目标，必然会使入、财、物、时间、信息等诸方面互相产生干扰，从而影响系统的整体功能和效益。如果在一个单位里，行政领导同业务领导目标各不一致，各搞一套，必然会把这个单位搞乱。同样在一个单位里，各个领导有各自的目标，就不可能做到心往一处想，劲往一处使，这样就不可能完成任务和做好工作。这说明在一个经营管理中不仅要有明确的目标，而且更要明确主要目标是什么。只有这样才能使本经营管理系统内的人力、物力、财力和信息、时间等得到有目的的最佳配置和使用，从而使经营管理者能集中精力，全力以赴解决一个时期的主要矛盾和任务。

其三，一个经营管理者的责任是使本系统范围内的每个

人力都能围绕着本系统的既定经营管理目标形成一个最佳的合力。因为在任何一系统中，每个人所发挥的力量，都具有不同大小、不同方向的特点，即是一个矢量。所以，经营管理者们的责任就是要把这矢量形成一个最佳的合力，使之向着该系统的经营管理目标去努力。从这个意义讲，目标方向同工作效率、经营管理效能之间的关系，可用公式表述如下：

$$\text{经营管理效能} = \text{目标方向} \times \text{工作效率}$$

在这里，目标方向是决定性的，它是一个矢量，它决定着效果性质的好坏；而工作效率则决定着效果的大小数量。如果目标方向错了，效果则成为负值，效率越高，则效果越坏。

（二）经营管理系统的整体性

任何一个经营管理系统，都是由人、财、物、时间、信息等基本要素所构成，是一个具有特定结构功能的整体。这种整体性主要体现在以下两个方面：

首先，经营管理系统的整体功能不等于经营管理系统内诸元素的简单相加，而应是“整体大于部分之和”。用数学公式表述就是 $1+1>2$ 。比如某个经营管理系统的领导班子设置和组合比较合理，其整体功能就会扩大，可以出现 $1+1>2$ 的情况；反之，如果这个经营管理系统领导班子的群体结构不合理，也有可能出现 $1+1<2$ 的情况。这就是“系统性能、功效不守恒定律”。但这里对“大于”或“小于”不能简单地理解为比原来的大或比原来的小，而应理解为由于系统的整体性而产生了诸子系统原来所不具备的新功能。例如银行经营管理作为一个系统对国民经济有着巨大的调节作用，但这种对整个国民经济的调节作用，对银行经营管理系统中的某个子系统如县支行来说，却是无法做到的，县支行所能起到的仅仅是对本县的经济发展的调节。

其次，任何一个经营管理系统中的各个子系统的性能好，并不等于整体的性能也好。因在一个经营管理系统中的每个子系统的功能，只有通过在这个经营管理系统内部诸子系统进行排列形成的结构，才能体现出该经营管理系统的性质和功能。例如分析银行这个经营管理系统的性质及功能，只有对各专业银行及各个专业银行的下属机构进行组合才能分析判断出作为一个经营货币信用业务的特殊企业的职能、作用。

（三）经营管理系统的层次性

任何一个复杂的经营管理系统，都具有一定的层次结构。从总体看，自然界的结构层次可分为微观、中观、宏观和宇宙；在微观领域中还有分子、质子、基本粒子等层次。生物系统、社会系统等也都可分为许多各层次的子系统。银行经营管理系统同样可以划分为许多层次，若以工商银行作为一个系统的话，那么省分行就是子系统；地市分行又是省分行这个子系统下的子系统，而县支行又是地市分行这个子系统下的子系统。

系统的层次是通过系统的规模来影响系统的功能的。所谓系统规模，包括系统内的总层次数以及诸层次包含的子系统数。系统规模的大小对系统功能和影响，主要取决于诸子系统构成大系统时可能产生的功能扩大或缩小的作用，系统内诸层次以及诸子系统之间的效率，系统内诸层次以及诸子系统的积极性。因此，我们在确定银行经营管理系统的规模时，必须从实际出发，因地制宜，既要利用大系统的优越性，又要尽量减少由此而产生的消极因素，这就要求银行经营管理系统的规模和层次都必须安排在一定的适度内。

二、反馈原理

在银行经营管理过程中，通过某项决策的实施执行，引起企业经营管理的某些情况发生客观变化，对这些变化及时作

出反映，从而根据这种反映作出新的决策的过程，就称之为反馈。反馈的目的就是对客观变化作出应有的反映。而对永远不停地变化着的客观实际，银行经营管理是否有效，关键在于是否有灵敏、准确、有力的反馈。灵敏、准确、有力的反馈的程度是一种管理制度，一个经营管理功能单位是否有充沛的活力的重要标志 这就是反馈原理。实际上 反馈原理也就是“一切从实际出发”这条马克思主义基本原理在现代化经营管理中的应用。

“灵敏”就必须具有敏锐的感受器 以便能够及时发现经营管理与变化着的客观实际之间的情况；“准确”则要有高效率的分析系统，针对整理所得的各种信息，做到去粗取精，去伪存真 由此及彼 由表及里 这也就是信息变换的过程；“有力”，就要求把分析了的信息化为强有力的指挥系统，以修正原来的经营管理决策，制定出更加符合实际情况的决策，包括方针、政策、制度、办法、措施等 以获得更佳的经济效益。

银行经济管理过程是一个动态的过程，它是在运动的过程中贯彻和实施计划、组织、控制、调节等职能的。因此在银行经营管理过程中不能没有反馈，若没有反馈，银行的经营管理就无法改进，更无法发展，银行就不可能适应当前我国经济发展的改革、开放形势的需要。

三、整分合原理

马克思曾指出：“由协作和分工产生的生产力，不费资本分文。这是社会劳动的自然力”（《马恩全集》第 23 卷 第 423—424 页）。即在整体规划下进行明确的分工，在明确分工的基础上进行有效的综合，这就是整分合原理。这个原理的大前提是整体观点。若不了解银行经营管理工作的整体性以及银行资金运动的规律，银行经营管理的分工就会出现盲目而

混乱的局面。在这一原理中，分工又是关键，没有明确分工的整体只能是一个混沌的原始物，构成不了现代社会有序的系统。因此，整分合原理又可理解为统分相结合的原理。这里的“统”是指集权、集中、统一的意思；“分”是指分权、分级地进行经营管理，所以，整分合原理就是指集中统一领导和分级经营管理要有机结合。尤其是在当前社会生产力社会化、整体化的情况下，任何一个系统都呈现出复杂性、多变性和竞争性，它们各自要在竞争中求得自身的发展。就必然要涉及到社会的各个方面，要解决这个矛盾，就必须统一在党的方针政策的前提下，各自分工协作，加以协调。实行集中统一、分级分层地进行经营管理，这则是我国社会主义有计划商品经济发展的客观要求。

当前我国存在着集中过多、分级管理过少的现象。这种现象，一方面表现在领导机关管理许多不该管、管不好、管不了的事，陷于事务主义不能自拔；另一方面，基层又缺乏自主权，企业不能真正地进行自主经营、自主管理，广大职工积极性无法充分调动。因此，党的十三大提出实行党政分开，下放权力。在全民所有制企业里，实行所有权与经营管理权分离，把经营权真正交给企业，理顺企业所有者、经营者和生产者的关系，切实保护企业的合法权益，使企业真正做到自主经营，自负盈亏，这是建立有计划商品经济体制的内在要求。同时，这也是按照社会事物的功能和固有规律，运用整分合原理而提出的。

四、组织原理

所谓“组织原理”，是指人们为了达到共同的目标而让全体参加者进行通力协作的形式，即为最有效地实现经营管理目标所建立的机构，并对组织中的全体成员指定职位，明确职责、交流信息、协调其工作，使其在实现既定目标中获得最佳

效率。因此，任何组织都必须具备人员、职位、职责、关系、信息这五个不可少的要素，同时要具有目的性和协同性两个特点。银行经营管理组织要求，一方面要为实现银行经营管理目标而规定银行所有成员的分工和职责；另一方面则要根据银行每个职工的职务分配责任和权限，并决定各职务间的关系和必须协同的工作等。

一个银行经营好坏、效率高低、甚至事业成败，往往与其组织机构的设置有着直接的联系。组织原理要求一个银行经营管理组织必须是一个高度协调一致的整体，其各部门都能够发挥出最高的效率。如果银行经营管理组织设置不当，则会给银行经营管理带来各种不利因素。作为现代银行的领导，其首要的任务是根据本企业经营目标，以及人力、物力和经营状况等等，把整个银行组织成协调的、高效能的单位，使银行的各个部门之间，及各职工同各项工作之间形成协调一致的关系，使银行经营业务有坚强的组织保证，否则银行就有可能遭到损失，甚至破产。

五、人本原理

所谓“人本原理”是指一切的经营管理活动都要以能够最充分、最大限度地调动人的积极性为根本。因为在现代经营管理活动中，经营管理的对象主要是人、财、物、信息、时间等要素。一个现代银行的经营管理者，面对这些经营管理要素，首先应该抓什么呢？应该是抓人的因素。因为在这诸多因素中，除了人的因素之外，所有其他要素都要靠人去掌握和推动。财、物、信息、时间等要素，如果没有人去正确、合理地运用，就无法发挥应有的作用，而且经营管理中的决策、规划、组织、协调、控制环节，也要靠人去实现。所以在现代经营管理中，其核心是最大限度地调动广大职工的积极性和创造性。如

何才能充分地、最大限度地调动广大职工的积极性和创造性呢？这就要求在银行经营管理活动中要遵守动力原理和能级原理。

（一）动力原理

动力原理是指银行经营管理不仅要最充分地、最大限度地调动人的强大动力，而且还要正确地运用这种动力。只有这样，才能使银行的经营管理活动持续而有效地进行下去，并不断向前发展，这就是动力原理。它不仅是银行经营管理的能源，而且也是银行经营管理的一种制约因素，若没有这种动力，银行的经营管理活动就不能有序地进行。因此，随着银行经营业务的发展和经营管理复杂性的增加，动力原理已成为现代银行经营管理中的一个十分重要的理论。

动力大体可分为物质动力、精神动力、信息动力。物质动力为基础 精神动力为支柱。党的十三大报告中明确指出：“我们必须坚持的原则是以按劳分配为主体，其他分配方式为补充。”社会主义生产的目的是满足社会成员日益增长的物质和文化生活的需要。因此，对于现代化经营管理者说，物质动力不仅是对个人的物质奖励，而且也指经济效益，两者是有机地结合在一起的。在正确实行按劳分配原则的同时，根据职工的生产和工作情况，采取发放奖金、及时提级加薪等物质鼓励措施，以及采取某些惩罚措施，都是现代经营管理所不可忽视的手段。当前我们银行在经营管理过程中，奖金的分配、工资的晋升，仍然是吃大锅饭，搞平均主义，这样下去势必会影响广大银行职工积极性的发挥。所以，银行经营管理应在严格质量和定额管理的前提下，根据工作质量与数量合理拉开奖金的差距，真正做到鼓励先进，鞭策后进。但物质动力并不是万能的，若不恰当地理解和运用物质动力，也必然会起副作用。

有的人需要一定的信仰，有的人需要一定的荣誉，有的人具有某种理想。因此，只要某个人有了信仰或得到他所需要的荣誉，或追求某个理想的实现，他就会产生一种动力，这种动力就是精神动力。精神动力的核心是思想教育。精神动力不仅可以补偿物质动力的缺陷，而且在某种特定条件下，还可能成为决定性的动力。所以，我们必须十分重视精神动力。我党长期以来十分重视政治思想工作，就是重视精神动力的体现。

精神动力是客观存在的。因为经营管理活动是人的活动，人是有精神的，因而必然有精神的动力；人作为唯一有精神的动物，因此也只有人才有精神动力。假若人们把物质动力与精神动力相结合，就会产生巨大的威力。

当今社会是信息社会，是以信息的生产和交换作为主要特征的时代，信息渗透到社会生活的各个角落。信息量的迅速增长，科学知识陈旧周期的加快，对现代的经营管理提出了特殊的要求，即必须根据处理后的信息对银行的经营管理活动作出科学的解释。因此，在当今现代化的社会里，一个好的经营管理者，必须十分重视信息动力，要善于经常用信息鼓励自己的部属努力工作。在银行经营管理活动中，银行的经营管理者要不断输送信息，从信息中找到自己努力的方向和力量的源泉，以发挥自己的创造力。

在运用动力原理时，必须正确地掌握动力的“刺激量”，否则就不能有效地运用动力原理。首先，经营管理者要把握时间、地点、条件的不同变化，进行及时分析，做到“实则泻之，虚则补之”，辩证地运用这几种动力；再者要防止各种动力的相互抵销，而使之成为最大的集体矢量；其三，要注意处理好眼前动力和长远动力的关系，做到“急则治标，缓则治本”。

从以上的分析可以看出，动力原理亦可理解为激励原理，