

<<企业运营最重要的100个管理法则>>

图书基本信息

书名：<<企业运营最重要的100个管理法则>>

13位ISBN编号：9787806976203

10位ISBN编号：7806976205

出版时间：2006-1

出版时间：深圳市海天出版社

作者：侯章良，吕嵘

页数：202

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<企业运营最重要的100个管理法则>>

### 内容概要

本书为《管理法则丛书》中的一本，将向你介绍的是企业运营中最重要的100个管理法则。书中将通过“经典释义”、“来源探幽”、“精彩演绎”、“相关链接”4个栏目抛砖引玉地带你进入一个神秘的规律性认识世界。

这里有趣解说看似简单，实为深邃的见解。

对那些希望提高管理认知的人来说，毫不犹豫地了解它们是必须的，因为没有什么比这些法则更能穿透企业运营管理的本质，它们是你领悟真谛的窗口，通往经营珠峰的天梯！

“法则”、“原理”、“定律”、“效应”等等规律性的认识是人类智慧的结晶。

本书选取企业运营最重要的100个法则，以“经典释义”、“来源探幽”、“精彩演绎”、“相关链接”4个栏目抛砖引玉地将你带入一个神秘的规律性认识的世界。

经典的法则定律、精彩的案例解析、有趣的漫画和拓展思维的链接，将启示你对企业运营有新的认识。

奇妙的法则，正如每一滴水珠都隐藏着海洋的奥妙一样，希望在你攀登管理珠峰的时候，成为助你成功的一架云梯。

## <<企业运营最重要的100个管理法则>>

### 书籍目录

生态位法则 马太效应 多米诺效应 手表定律 因果定律 松下水库经营法则 金鱼缸法则 差异化生存法则 卡贝定律 巴菲特定律 均衡理论 心理眩惑现象 松下六四律 韦尔奇原则 预期紊乱效应 快鱼法则 哈特定理 瑟罗定律 费斯法则 哈特法则 狼鹿效应 杜坦斯辛法则 计划效益定律 伊洛法则 本尼斯第一定律 孔茨法则 布利斯定律 兰德定律 罗森茨韦克定律 布莱克定律 基尼法则 默菲定律 分享决策定律 土光敏夫法则 瑞默斯定理 赫勒法则 爱泼斯坦现象 麦克沃斯论断 蝴蝶效应 林切夫斯基定理 软着陆效应 金宇中定理 危机反应定律 惠普定律 里德定理 阿诺德定理 吉宁定理 恐龙效应 鲑鱼效应 弗里德曼定理 边际收益递减规律 朱兰效应 质量与生产率相关效应 阿基里斯之踵 安泰效应 冷处理效应 卡普定理 自来水哲学 帕斯利斯定理 狄罗德效应 贝德瑟原则 池田效应 吉格定理 杜拉克法则 架空效应 王安论断 拉吉舍夫定律 布朗定律 沟通位差效应 嫁接效应 地势差定律 逆反心理 牢骚效应 科塞法则 权威暗示效应 范伯格定理 淡化效应 戴伯尔法则 雅格布斯定理 格利定理 布里特定理 伯内特定理 史提尔定律 蓝柏格定理 弗罗斯特法则 儒佛尔定律 吉德林法则 史华兹论断 罗杰斯论断 纳尔逊原则 参与定律 拜伦法则 古狄逊定理 大荣原则 皮尔斯定律 比伦定律 特里法则 适者生存法则 链条定律 隧道视野效应

## <<企业运营最重要的100个管理法则>>

### 章节摘录

**生态位法则** 【经典释义】 生态位法则也称“格乌司原理”、“价值链法则”。原指在大自然中，各种生物都有自己的“生态位”：亲缘关系接近的，具有同样生活习性的物种，不会在同一地方竞争同一生存空间。

应用在企业经营上就是，同质产品或相似的服务，在同一市场区间竞争难以同时生存。

【来源探幽】 俄罗斯人格乌司，将一种叫双小核草履虫和一种叫大草履虫的生物，分别放在两个相同浓度的细菌培养基中，几天后，这两种生物的种群数量都呈S形曲线增长，然后，他又把它们放入同一环境中培养，并控制一定的食物。

16天后，双小核草履虫仍自由地活着，而大草履虫却已消逝得无影无踪。

经过观察，并未发现两种虫子互相攻击的现象，两种虫子也未分泌有害物质。

只是双小核草履虫在与大草履虫竞争同一食物时增长比较快，大草履虫被赶出了培养基。

接着，格乌司又做了相反的一种试验，他把大草履虫与另一种袋状草履虫放在同一环境中进行培养，结果两者都能存活下来，并且达到一个稳定的平衡水平。

这两种虫子虽然竞争同一食物，但袋状草履虫占用的是不被大草履虫所需要的那一部分食物。

大自然中，凡存在者就有自己的“生态位”，亲缘关系接近的，具有同样生活习性的物种，不会在同一地方竞争同一生存空间。

若同时在一个区域必有空间分割，即使弱者与强者共处于同一生存空间，但弱者仍然能够容易地生存，所以鹰击长空，鱼翔潜底，没有两种物种的生态位是完全相同的。

在食物依赖上也完全不同，有吃肉的就必有吃草的，吃肉吃草的分时供应，狮子白天显威，老虎傍晚横行，狼深夜觅食。

这是一种“生态位”现象。

人们把格乌司的这种发现称为“格乌司原理”。

【精彩演绎】 物竞天择没错，但是，只要你有一些优势，保持一些策略，弱的就未必一定输。

倘若强者进入弱者的生态领域就会“龙搁浅池受虾戏、虎落平阳遭犬欺”。

倘若弱者进入强者的生态领域，就会“大鱼吃小鱼、小鱼吃虾米”。

所以，强者也只有在自己的生态位上才是强者，弱者也只能在自己的生态位上才能自由自在地存活下来。

每一个人或每一个企业都可能有其独特的生态位，离开了自己的生态位，优势可能丧失殆尽。

人与企业依据能力大小和实力强弱被自然地排列在生态位上。

错开生态位的主要途径是运用自身的优势形成自己的特点。

当一个企业的市场定位与竞争对手雷同时，必然就会面对激烈的竞争，只有从战略上选择正确的“生态位”，才能避免同一市场空间内的残酷竞争，找到适合企业自身的生存发展之道。

武汉有一条长不足1000米的大街上就有十几家酒店，这些酒店生意都不错。

这是为什么呢？

这是因为他们都形成了自己的特色，彼此之间错开了生态位。

例如“艳阳天”以气势庞大为特色，“醉江月”以物美价廉为特色，“大中华”以瓦罐汤为特色，“世外桃源”以休闲娱乐为特色……在同一条街上，由于他们各自形成自己的特色，使自己的生态位不与同行重叠，由此使这条餐饮大街的市场总容量发展到了最大。

美国商界有句名言：“如果你不能战胜对手，就加入到他们中间去。”

在市场竞争中，借别人的生态位生存未尝不是一个积极的选择，“双赢”和“多赢”是更高层次的竞争与合作，只要有可能，就应避免与竞争对手的面对面直接较量和无谓的争夺。

【相关链接】 弗洛斯特法则：在筑墙之前应该知道把什么圈出去，把什么圈进来。

提出者：美国思想家W·P·弗洛斯特。



## <<企业运营最重要的100个管理法则>>

### 编辑推荐

本书为《管理法则丛书》中的一本，将向你介绍的是企业运营中最重要的100个管理法则。书中将通过“经典释义”、“来源探幽”、“精彩演绎”、“相关链接”4个栏目抛砖引玉地带你进入一个神秘的规律性认识世界。

这里有趣解说看似简单，实为深邃的见解。

对那些希望提高管理认知的人来说，毫不犹豫地了解它们是必须的，因为没有什么比这些法则更能穿透企业运营管理的本质，它们是你领悟真谛的窗口，通往经营珠峰的天梯！

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>