

<<我的生活与工作>>

图书基本信息

书名：<<我的生活与工作>>

13位ISBN编号：9787563507115

10位ISBN编号：7563507116

出版时间：2005

出版单位：北京邮电大学出版社

作者：亨利·福特（美）

页数：235

译者：梓浪,莫丽芸

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>

<<我的生活与工作>>

内容概要

这是一位笑看风云、功成名就的“老江湖”的心路历程——从最原始的“汽油马车”，到开辟私家轿车新纪元的T型车，直至今天的福特“嘉年华”；从密歇根州的农民，到美国汽车工业的“元始天尊”，直至成为美国汽车界第一个亿万富翁；从讨厌农活、喜欢发明的孩子，到一个个奇妙想法的出现，直至“FORD”品牌的诞生；这是一位特立独行、洁身于金钱世界中的“管理者”的内心独白——在大工业时代，仍然坚持自由经济，坚决批判垄断、殖民剥削和投机主义的“最后的武士”；在赤裸裸的大商业时代，仍然坚持底线工作、低利润经营和高效率服务的“傻瓜”；在工作已经麻木不堪、生活已经被物质和享乐腐蚀掉的年代，仍然坚持用心工作、快乐生活的“老顽童”；这是一个爱憎分明、无私付出却又拒绝赞美的“梦想家”的真实写照——他建立的职业学校，为数以千万贫困的孩子提供了实践性学习和真正工作的机会；他建立的医院，真正体现了“服务至上，人人平等；尽职尽责，病人为先”的宗旨；他修建的铁路，不仅改变了美国铁路系统的糟糕状况，而且为美国产业的健康发展树立了标杆；他的梦想，早已成为了现实。

他的人生，是无数人学习的榜样。

他的理念，有的早已得到了时间的证明，有的还等待着我们去继续实现……他是亨利·福特。

有史以来最有影响力的企业家。

<<我的生活与工作>>

作者简介

亨利.福特：

1863年7月30日，出生于美国密歇根州迪尔本。

1903年6月16日，成立福特汽车公司。

1908年，生产世界上第一辆T型车，彻底改变了美国人的生活方式。

1913年，开发出了世界上第一条流水线，成为20世纪大规模生产的基础。

1914年，首次向工人支付8小时5美元的工资，改变美国工人的工作方式。

——以上三件事被称为20世纪商业史上惊天动地的事情。

1915年，美国总统威尔逊接见福特，盛赞福特汽车公司。

1921年，美国总统哈定接见福特，盛赞“ 你为美国创造了一家最了不起的公司。”

1929年，美国总统胡佛参加福特博物馆落成典礼。

1946年，“ 汽车金色50年 ” 因为福特对汽车工业的贡献而授予他荣誉奖：《纽约时报》评论说：福特不仅是福特汽车公司的创始人，同时也带动了整个汽车行业的发展。

1947年4月7日，亨利.福特去世。
他葬礼的那一天，美国所有的汽车生产线停工一分钟，以纪念这位“ 汽车界的哥白尼 ”。

1999年，《财富》杂志将福特评为“ 20世纪最伟大的企业家 ”，以表彰他和福特汽车公司对人类发展所做出的贡献。

2005年《福布斯》杂志公布了有史以来最有影响力的20位企业家，亨利.福特名列榜首。

<<我的生活与工作>>

书籍目录

前言 ● 本书的理念是什么？

这远远不止是一种商业理论，而是对能把这个世界变得更适合生活而起作用的理论。
福特汽车公司的商业成功与众不同，这一事实之所以重要是因为它以人人皆知的方式证明：上述理论直到今天仍然是正确的。

第1章 ● 最初的岁月 一旦你有了某个好的想法，就一定要集中精力把它实现，而不是到处闲逛，一路空想。
一次一个想法就足够了。

我总是以这样的方式去做事：在开始动手之前把每一个细节都计划好。
而动手操作可以学到很多东西，你不可能从书本上学会东西都是如何制造出来的。

第2章 ● 我所学到的商业 商业最令人吃惊的地方是，商人们往往把大量的注意力放在金钱上，只把少量的注意力关注于服务，这在我看来是违反了自然程序的。
当一桩买卖完成时，厂家和顾客的关系实际上并未结束，而恰恰是刚刚开始。
任何把服务放在首位的人，其出路都是非常清楚的。

第3章 ● 踏上真正的商业之路 消费者正日渐学会怎样购买产品——大多数人都会考虑质量，并购买同等价位中质量最好的东西。
因此，如果你能够提供给这95%的人们全面的服务，以最好的质量生产，以最低的价格出售，你将面临如此巨大的市场需求，它甚至可被称为是普遍需求。

第4章 ● 生产与服务的秘诀 现在，我并没有出于任何个人的理由来描述福特汽车公司发展的历史。

我没有说：“去吧，照这样去做。”
我在这里想强调的是，工商业的普遍方法并非最好的方法，我们现在到了和这种方法彻底说再见的时候。

也就是从这个时候起，公司迈进了非凡成功时期。

第5章 ● 进入生产 从变化中我们能明白我们付出了远比该付的大得多的代价，明白人们得到的工资远比他们该得到的低得多，也明白还有多么广阔的领域等待着人们去开发利用。
福特汽车公司只是沿着这条道路走了一小段而已。

第6章 ● 机器与人 当我们工作的时候，就应该专心致志地工作，当我们玩的时候，我们应该尽情投入地玩。

如果我们有一个传统的话，那就是：任何事情都能够做得更好，并且永无止境，这种总是要把工作做得更好更快的压力几乎解决了工厂里的每一个问题。

第7章 ● 对机器的恐惧 当你能够持认真对待的态度，你就会发现大部分工作其实都是具有重复性的。

我还没有发现重复性劳动会给人造成某种伤害。

最彻底的调查都没有发现任何一个例子，说是人的头脑由于工作而被扭曲或变麻木。

工业并不是非要以人命为代价的。

第8章 ● 工资 再没有比工资更重要的问题了，因为这个国家的大多数人都是靠工资生活的。

他们的生活的提高——即他们的工资增长率——决定着这个国家的繁荣。

作为领导者，雇主的目标应该是，比同行业的任何一家企业都能给工人更高的工资。

第9章 ● 好企业为什么不常有？

只是由于我们管理得太糟，所以我们才经常要忍受所谓的坏运气。

一个生产者的成功只有建立在有能力提供消费者所喜欢的物品的基础上。

那么为什么要一筹莫展盼望着好企业呢？

你要做的只是用更好的管理降低生产成本，把价格降低到购买力之下。

第10章 ● 产品可以制造得多便宜？

<<我的生活与工作>>

我们的宗旨是降低价格，扩大生产，提高产品质量，把降低价格放在了第一位。

我们并不会为成本担心，因为新的价格会使得成本有所下降。

我们总是能从我们定的价格中获得利润，并且，就像我们并不知道工资要高到什么程度一样，价格要低到什么程度我们也不知道。

第11章 ● 金钱与商品

我并不是说一个经营企业的人对金融应该一无所知，但他最好是知道得少一点，因为如果太精通此道的话他就会想去借钱而不是想去挣钱，然后为了还所借的他就要借更多的钱，这样他不是成了一个企业家而是成了一个耍钞票把戏的人。

为扩大生产而借钱是一回事，为弥补错误的管理和浪费而借钱则是另一回事。

第12章 ● 金钱——主人还是奴仆？

我们能这样减少人数是由于贯彻了一条规定：任何东西任何人必须有助于生产，否则就坚决清除。

最重要的是，我们发现了怎样通过加速资金周转而使我们的使用资金减少。

我并不是在讲述一项业绩，而是要指出一个企业怎样能从自己内部发现财源而不用去借。

第13章 ● 为什么会贫穷？

贫穷的根本原因，在我看来，是根源于生产和消费之间——包括工业和农业两方面的——权力的来源和运用之间的糟糕关系。

消灭贫穷不能通过个人节俭，而要通过更好的生产。

“艰苦”和“节俭”的观念已经腐朽不堪了。

第14章 ● 拖拉机与机械化耕作

在1917年至1918年，战争最关键的时期，也就是德国人的潜水艇最忙的时候，我们跨海运送了5 000辆拖拉机，每一辆拖拉机都安全运到了。

英国政府的官员们很客气地说，要是没有这些拖拉机的帮助，英国几乎无法对付粮食危机。

第15章 ● 为什么要有慈善业？

我并不是反对仁慈之心，上帝不允许我们对每一个需要帮助的生灵冷漠无情。

问题在于，我们把这一伟大的美好的动力用在了太小的目的上。

在人类的帮助被系统化、组织化、商业化和职业化的那一刻，这种帮助初衷就被消除了。

我们的同情心如果足以帮助人们摆脱困难的话，可以肯定的是我们应该有足够的同情心让他们根本就不会陷入困境之中。

第16章 ● 铁路

在我们这个国家，找不到一个能比铁路更好的例子，来说明一个行业是如何背离它的服务功能的。

这一点就是大多数麻烦的根源：那些懂得铁路的人没有被允许去管理铁路。

而把财产从那些不能提供服务的企业中抽出去，这是自然的补偿之一。

第17章 ● 一些人事及看法

没有人在广阔的洞察力和理解力方面能超过托马斯·A·爱迪生……约翰·巴罗夫决不会因太老而无法改变自己的观点，一直在生命的最后，他仍在成长……我们不应该忘记，战争是一个纯属制造出来的恶魔……试图掌控世界贸易不能促进繁荣，只会促使战争爆发……教育的目的不在于把一个人的头脑填满事实，教育在于教会他怎样用他的头脑去思考。

第18章 ● 民主与工业

也许现在再没有比“民主”用得更滥的词了。

那些大声叫嚷着这个词的人，其实是最不想要民主的人。

我总是对那些把民主挂在嘴上的人很怀疑，我想他们是不是想建立某种专制，或者是不是要别人为他们做那些他们应该为自己做的事情。

我拥护那种根据每个人的能力给予他平等机会的民主。

第19章 ● 我们所能期待的

我们逐渐学会了把事情的原因与结果联系在一起思考。

实际上，我们只需要换一种观点来看世界，就能够把过去糟糕的制度变成未来美好的制度。

我们对现实有了更深刻的认识，并且开始知道我们的世界上已经存在着生活最需要的东西。

<<我的生活与工作>>

章节摘录

书摘公园街11号的小砖房里，我有很多机会设计一辆新车并找到生产的方法。即使能够组织我想要的那种公司——在公司中决定因素是把工作做好，满足公众的需求——很显然，在目前这种试验性生产方式下，我也不可能生产出能够以低价出售的好汽车。

每个人都清楚，一件事情第二次总是比第一次做得好。我不知道那时候的企业为什么没有把这一点作为一个基本的事实看待。可能是由于厂家都急于生产可以出售的东西，他们没有时间做好充足的准备。依订单生产而不是大批量生产，我想这是一种习惯，一种传统，从很早的手工艺时代就传下来的。询问100个人他们希望某一特定的物品怎样制造，大约有80个人不知如何回答。

他们把这事留给你来决定。15个人觉得他们必须给点说法，只有5个人真正有想法和理由。由那些不知道并且承认不知道和那些不知道却不承认不知道的人组成的这95个人，才是所有产品的真正市场。

5个特别需要某种东西的人，如果他们出得起价钱就能获得所想要的。但他们这个市场很特殊也很有限；余下的95人中，也许有10到15个人会按东西的质量付钱；其余的人，他们买东西只考虑价钱，不关心质量——不过他们的人数正在日益减少，因为消费者正日渐学会怎样购买产品——大多数人都会考虑质量，并购买同等价位中质量最好的东西。因此，如果你能够提供给这95%的人们全面的服务，以最好的质量生产，以最低的价格出售，你将面临如此巨大的市场需求，它甚至可被称为是普遍需求。

标准并不存在。“标准化”这个词很容易引起麻烦，因为它意味着在设计、方法和日常工作上有一定程度的僵化，生产厂家便选择最容易制造同时又能卖最高价格的产品。

公众并不考虑样式也不考虑价格。大多数标准化背后的动机是谋取最大的利润。如果你只生产一种经济效益巨大的东西，那么高额的利润将持续地流入你的工厂，接着，产量会像滚雪球一样变得越来越大，设备也生产得更多，而你却不知道市场上已经充满了这种卖不出去的东西。虽然总有购买力存在，但购买力不会总能够对价格的降低做出反应。同时，如果一种商品以过高的价格出售，最后由于企业的不景气而造成价格暴跌，这种结果会令消费者们非常地失望，他们会认为降价只是商家玩的一套鬼把戏，于是他们停止购买，等待着真正的降价。

去年我们就经历了很多这样的事情。如果与此相反，商家的生产效益马上转化到价格上，公众会非常信任他，会做出继续购买的回应。因此，“标准化”可以被看作是一件坏事，除非它能够经常地降低所售商品的价格。价钱的降低(这点非常重要)是因为生产的效益使然，而不是由于公众需求的下降，它表明公众对它的价钱并不满意。

公众将会感到奇怪怎么会需要花那么多钱。标准化，就我理解并不是要寻找最畅销的物品并专注于此，而是要日日夜夜地计划——也许要计划好几年。

首先考虑，什么东西最能满足人们的需要，然后考虑该怎样生产它。生产的具体过程会自己形成，然后。如果我们把生产从利润的基础上移到服务的基础上，我们便拥有了真正意义上的工商业，产品的利润也就可以满足所有人的需要。

所有这些对我来说都是不证自明的。服务95%的群体是所有产业的逻辑基础，它也是群体服务自己的逻辑方式。

<<我的生活与工作>>

<<我的生活与工作>>

媒体关注与评论

书评 无论是富有还是贫穷，我们所有人的生活都因为他的劳动而变得更加美好。
通过他对理想的追求和实现，人们将肩上的重担交给了钢铁和轮子。

——美国著名诗人：埃德加·格斯特（Edgar A·Guest） 他是我们所见到的最伟大的企业家，他不是汽车的发明人，但他是汽车工业的创始人。
他创建的汽车王国改变了我们所生活的每一寸土地。
他创造了一个巨大的市场，并且知道如何满足这个市场的需求。

——《财富》1999年评选亨利·福特为“

<<我的生活与工作>>

编辑推荐

《我的生活与工作》向您介绍一位笑看风云、功成名就的“老江湖”的心路历程；一位特立独行、洁身于金钱世界中的“管理者”的内心独白；一个爱憎分明、无私付出却又拒绝赞美的“梦想家”的真实写照。

当他来到人世时，这个世界还是马车时代。

当他离开人世时，这个世纪已经成了汽车世界。

他就是亨利·福特，有史以来最有影响力的企业家。

<<我的生活与工作>>

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>