

<<超级产品的本质>>

图书基本信息

书名：<<超级产品的本质>>

13位ISBN编号：9787539954660

10位ISBN编号：7539954663

出版时间：2012-9

出版时间：江苏文艺出版社

作者：亨利·福特

页数：200

字数：200

译者：张舟

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>

<<超级产品的本质>>

前言

真正重要的是产品 美国的发展，不过刚起步——尽管众人常交口谈论文明进步，但我们现在也只是小有成就罢了。

现今，全国所有工业建设所用动力合起来，还不如单用于耕地这一项上的动力多；只要想想这一点，便可以知道在我们面前有多少机会了。

而且，鉴于目前世界上许多国家动荡不堪，各地都不太平，以过往经验为鉴，思考我们能做些什么，现在正是最佳时机。

一说到改进动力、机器和工业，人们脑海便浮现出一个钢筋水泥的冷漠世界。

在这样一个世界里，大型工厂使得花草树木、田野飞鸟无容身之地；而金属机器与活人机器则构成了这个世界。

这样的观点，恕难苟同。

我认为，只有人们更多了解机械及其用途，更好地理解生活中可用到机械的地方，人们才有闲情逸致去观花赏树，叹飞鸟赞绿野。

我认为，正因为将提供生活的手段与生活本身对立起来，才放弃了许多生活的乐趣——这样的例子，恐怕已是屡见不鲜了。

人们浪费了太多时间与精力，以致都无暇享受生活。

动力、机器，金钱、商品，都只是达到目的的手段，只有当它们让人们更自由便捷地生活时，它们才具有价值。

打个比方，我从不将承载着我姓氏的福特车仅仅看做机器而已。

如果它们只是一堆钢铁机器，我早就另起炉灶了。

在我看来，它们是我商业理念可行的证明——而我也希望这一理念不只局限于商业，它也可令世界变得更美好。

福特汽车公司商业上的成功是非比寻常的；这一点颇为重要，只因它清晰无误地证明了迄今为止这一理念的正确。

仅鉴于此，作为一个仍屹立于这个行当当中的人，我或许有资格批评目前盛行的工业体系、金融配置方式乃至整个社会。

我们公司现在的运作有条不紊，若我仅为一己之私，便不会想做出任何改变。

若我所图仅为金钱，那现在的体制正合我意，因为它让我获利颇丰。

但我所考虑的是服务。

现行体制助长了各种浪费行为，难以提供最优服务——同时，它也使得许多人即使提供了服务，也无法得到全部回报。

这样的体制没有发展前途可言，需要对它进行更合理的规划与调整。

目前我致力于证明，我们所实践的理念是可以在最大程度上推广应用的——这些理念不只局限于汽车、拖拉机的领域，而是可以放之四海皆准的。

我深信，这理念符合自然规律；我想充分证明这一点，让它被接受——不是作为一个新理念，而是作为自然法则被接受。

工作是再自然不过的事。

要认识到，只有诚实劳动才可换来财富与幸福。

人类之恶端，大多数产生于对这一自然准则的逃避。

而对于这一准则，除了完全遵守，我并无更好的建议。

人人都该工作，我认为这是天经地义的事。

既然横竖都要工作，不如思考地、前瞻地工作——我们所有的既得成就，都得益于这样的工作。

工作完成得越好，我们过得越好，我认为这是最基本的常识。

国家的三大柱石，分别是农业、制造业与运输业。

没有这些，社会生活便无从说起。

这三者将世界紧紧联系在一起。

<<超级产品的本质>>

种东西、造东西以及挣得东西，都与人类需求一样，既原始，却也最为现代。

它们是物质生活的实质所在。

当它们停止了，社会生活也就戛然而止了。

在现行体制下，万事万物的确混乱不堪。

但只要基础稳固，就可以期待改善。

如果认为可以改变整个基础，篡改社会进程，这实在是大错特错。

社会的基础是人、种植之法、制造之法以及运输之法。

只要农业、制造业与交通业继续存在，世界就经受得住任何经济或社会变革。

做好自己的工作，我们就为世界发展尽了一份力。

前面一直泛泛而谈，现在让我说得更具具体些。

人们应该过上与自己提供的服务相匹配的生活。

而现在正是谈这一点的至佳时机。

因为我们最近经历了一段时期，这段时期，大多数人最不关心的便是提供服务。

没人关心成本或服务，订单唾手可得。

在以前，顾客与商人做生意，便是照顾商人的生意；而在这段时期，风水轮流转，商人卖东西给顾客，便算是让客人受益了。

这对商业不利。

垄断对商业不利；暴利与缺少竞争都对商业不利。

商业就像一只觅食的鸡，只有当它需要做一番争抢时，才是最健康的。

之前这段时期，利润来得太轻松了。

价格应与价值相当，而这样的原则之前也注了水。

商界不再需要“迎合大众口味”，相反，许多地方甚至出现“大众该死”的态度。

这对商业尤其不利。

有些人反倒称这种不正常现象为“欣欣向荣”之景。

这可不是欣欣向荣——这只是全然不必的追金逐利。

而追金逐利并非商业。

一个人除非严格坚持自己的计划，否则他极容易被金钱所累，然后，为了追逐更多利润，他很快就会全数忘记，销售要符合人们的需要。

建立在牟利基础上的商业是最不稳妥的。

这样的商业充满风险，发展无稳定可言，且撑不上几年。

商业的功能在于为消费生产，而非为暴利或投机。

为消费生产，意味着物美价廉——产品服务的是大众而不仅仅是生产者。

如果获利这一特征被扭曲放大，那么生产也会被扭曲，变成了为生产者服务。

生意的繁荣兴旺取决于服务顾客的好坏。

如果生产者只顾着服务自己，他可能会撑一段时间——就算撑了一段时间，也纯属偶然。

当人们察觉到自己并未被好好服务，这个生产者离破产倒台也就不远了。

在繁盛时期，大多数人生产只从自己的利益出发，因此，一旦人们觉醒，许多生产者便纷纷垮台。

他们辩解自己碰上了“大萧条”。

实际可不尽其然。

他们这样不过是混淆视听，势必会失败。

贪图金钱者必失之；但若为了服务而服务，为了那份由于做自己坚信正确的事所得的满足感，就一定会生意兴隆，财源广进。

提供了服务，自然不愁盈利。

获利是完全必要的，但必须牢记的是，获利的目的不是为了贪图享乐，而是为了借此提供更多服务。

在我看来，没有什么比安逸享乐、不思进取更为可鄙。

谁都没有资格无所事事，游手好闲者在文明社会没有容身之处。

那种要求整个废除金钱制度的主张，也只是雪上加霜。

<<超级产品的本质>>

因为我们交换总得需要一个媒介。

作为交换的基础，我们现行的金融体制的确存在诸多缺陷，在后面的章节我会对此进行探讨。

我之所以反对现行体制，主要是因为它容易让你陷入一个为了赚钱而赚钱的怪圈，不但无益于生产，反而阻碍了生产。

P1-3

<<超级产品的本质>>

内容概要

汽车大王亨利·福特在本书中，详细回顾了人类历史上最伟大的超级产品之一——“福特T型车”从构想到狂销全球的全过程。

关于一个超级产品的一切：理念、构思、设计、检验、改良、简化、人性化、改进生产方法、降低造价、改进使用体验、广告、定价……福特都进行过偏执狂式的反复推敲和实验。一个世纪以后，福特的信徒史蒂夫·乔布斯，将超级产品的思想全面升级、运用到新的领域，又一次用最少的产品拿走了行业最高的利润，征服了全世界的消费者。

找到合适的产品，通过对其反复研究，去掉任何多余的部分，这才是正确的。
要反复问：产品还有没有更简便、更轻便的余地？

大多数的生产者，更新产品比改进生产方法快，我们则恰恰相反。

生产的着眼点应是产品。
组织、销售及财务计划都围绕产品展开。

福特成为20世纪伟大的工程师、企业家和管理大师，因为他掌握了一个商业秘密：不断改进产品，直至尽善尽美，就能取得越来越高的利润。

翻开本书，发现乔布斯超级产品思想的本源。

<<超级产品的本质>>

作者简介

亨利·福特（1863~1947），美国汽车大王，汽车工程师与企业家，福特汽车的发明人，福特汽车公司的建立者。

他发明的“福特T型车”是人类工业史上第一个单项产品创造最高利润率的超级产品。

他率先使用流水线、降低造价，使汽车成为一种大众产品，“给世界装上了轮子”，从而也深刻地改变了整个20世纪全人类的生活方式。

1999年，《财富》杂志将他评为“二十世纪商业巨人”。

<<超级产品的本质>>

书籍目录

引言 真正重要的是产品

第一篇：产品的研发是不断回归本质的思考

第一章 超级产品的诞生：一生只完善一个好的理念

第二章 超级产品的打磨：超级产品应致力于真正的服务

第三章 进入市场：瞄准95%的需求

第二篇：基于产品本质的生产

第四章 T型车：高利润的超级产品

第五章 发明全世界第一条流水线，使高利润成为可能

第三篇：基于产品本质的管理

第六章 生产率是生产管理的最好工具

第七章 人性化管理保证超级工作效率

第八章 提高购买力，扩大市场

第四篇：基于产品本质的价格

第九章 生产普通消费者也买得起的产品

第十章 不断降价，反而获得更多利润

第十一章 每一次降价都意味着扩大潜在客户群

第十二章 拖拉机的原则也一样：再次回归产品的本质

第五篇：伟大的产品造就伟大的企业

第十三章 企业应致力于改善生活

第十四章 真正的慈善事业能自负盈亏

第十五章 将企业的原则应用于铁路：同样可以降价并服务更多人

第十六章 广交良友，获益甚多

<<超级产品的本质>>

章节摘录

版权页：我们的优势便是我们没有先例 福特企业所做的一切——我所做的一切，都是通过工作以努力证明，服务先于逐利，能让世界变得更美好的事业，才是高尚的。

我常想到，我们企业所取得的，那些多少被认为杰出的进步（我避免称之为“成功”，因这未免有盖棺定论之嫌，而我们不过才刚刚起步），都源于偶然；而我们采用的方法虽好，也只适用于我们某些特定产品的生产，并不适用于企业所有产品的生产，其实也可以说，不适用于任何与我们生产产品及人事管理不同的企业。

过去人们想当然地认为，我们的理论和方法从根本上是错误的。

那只是因为他们没有充分理解这些理论和方法。

事实胜于雄辩，然而仍有人坚持，我们走的路其他企业走不了——我们不过是撞了好运。

不管是我们，还是别人也好，都没法按我们造汽车和拖拉机的方式去造生活必需品，譬如鞋子帽子，以及缝纫机、手表、打字机等等。

只要我们涉足其他行当，很快就会发现自已的错误。

我完全不能同意。

天上不会掉馅饼，之前的章节应该已证明了这一点。

我们没有什么别人没有的；我们也并没交什么好运，只是好运眷顾那些全力以赴工作的人。

创业之初我们没有任何“有利”条件，几乎是白手起家。

我们所拥有的，都是靠自己挣来的，是通过不懈努力和对原则的坚持挣来的。

不玩把戏，也没有花言巧语，我们将本来被当作奢侈品的汽车，变为了生活必需品。

当我们开始制造如今这种汽车时，整个国家没几条像样的马路，汽油稀缺，而人们也都认定了汽车最多不过是有钱人的玩物。

我们唯一的优势，便是我们并无先例可循。

我们按照一个当时在行业内闻所未闻的理念开始生产。

新事物总被视为异类。

而有些人是如此古板，认定了新事物一定是另类，甚至是古怪的。

在这一理念的指导下，我们的工作方式不断改变。

我们总在不断寻求更好的新方法，将这一理念付诸实践，但从不认为有必要改变我们定下来的原则。

我也没法想象有改变这些原则的必要，因为我坚信，这些原则是普遍适用的，可以让所有人过上更美好、更广阔的生活。

如果不是抱有这样的想法，我就不会继续工作——因为再赚多少钱已无关紧要了。

只有当金钱以实例证实并发扬原则时，它才是有用的。

而这原则就是：只有企业提供服务，其存在才是合理的；企业对社会的付出须多于它索取的；只有让人人受益，企业的存在才有价值。

我已经用汽车和拖拉机证实了这一点，现仍打算用铁路和公众服务机构来证明。

这样做并非出于自我满足，也不是为了赚钱（虽然比起以逐利为目标，运用了这些原则反而能获更大利润）。

我想要证明这一点，这样，人人都能拥有更多物质，企业提供的服务日益增加，人们都能过上更好的生活。

光靠公式是无法消除贫困的，只有辛勤和智慧的工作可以消除它。

事实上，我们都是证实原则真伪的实验站。

我们的确赚了些钱，而这只是用事实进一步证明了我们原则的正确性。

在前言里我已经阐明了这一理念。

现在让我根据遵照该理念完成的工作，再将其重申一遍——因为它是我们所有工作的基础所在：（1

）不惧失败，不囿于过去。

一个人若对未来充满恐惧，害怕失败，终会故步自封。

吃一堑只意味着可长一智。

<<超级产品的本质>>

诚实付出而失败并不丢脸，害怕失败才是可耻。
而过去，只有在为我们的发展指明方法时才是有价值的。

(2) 对竞争淡然处之。

谁干得最好，就该由他来完成这件事。

试图从这个人手上抢走生意不啻于犯罪——因为这等于是为了一己之私而降低同胞们的生活条件，是凭玩弄权力而非智慧来竞争。

(3) 服务先于获利。

没有盈利，企业难以扩展。

追求利益本质上并没错。

一个运营良好的企业一定会获利，但利润必须在，也肯定会通过提供优质服务后作为回报得到。

利润不能是企业的基础，它应是服务的结果。

<<超级产品的本质>>

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>