

HLAVNÍ MYŠLENKY

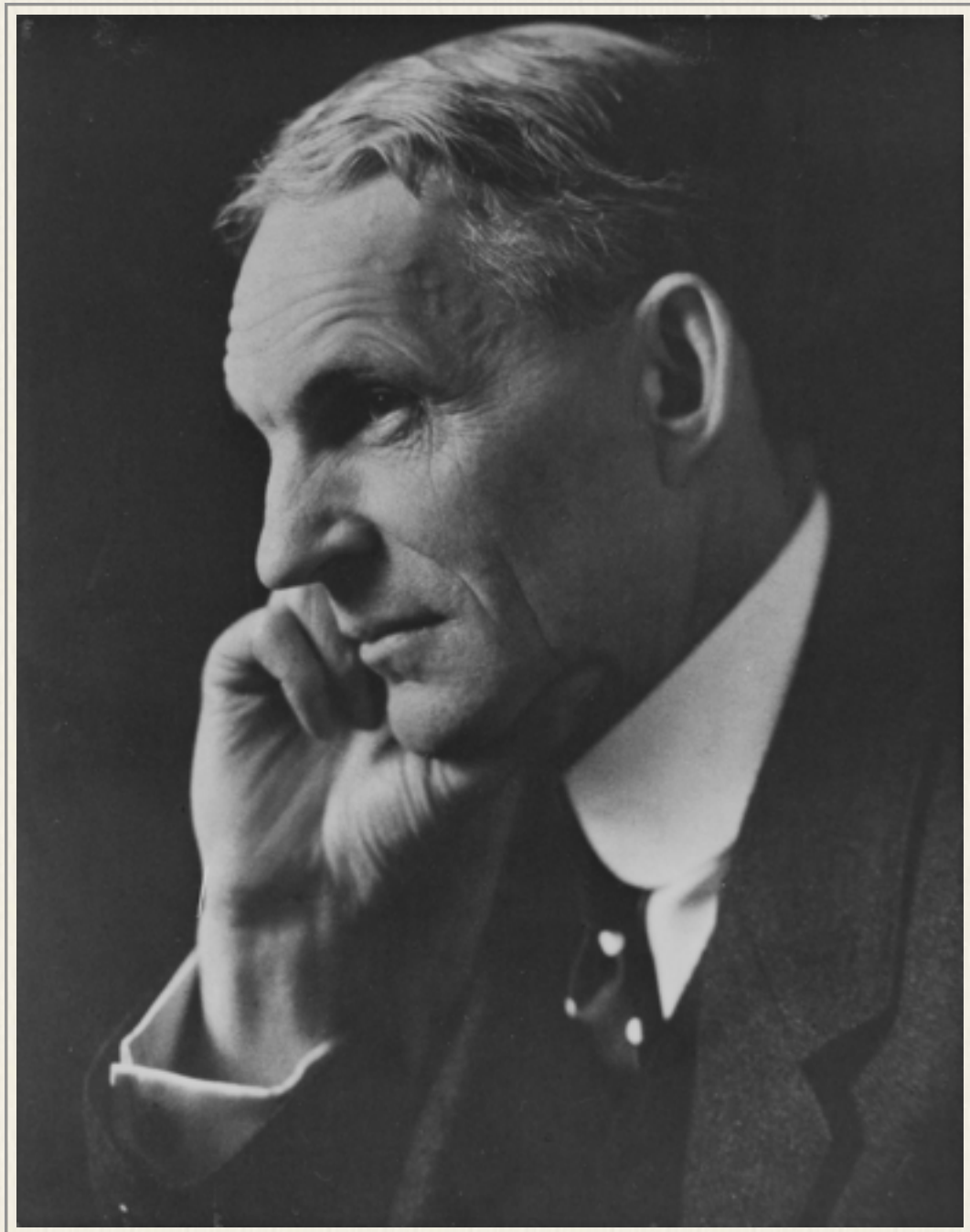


Knihy o osobním rozvoji a vedení lidí v krátkém provedení

MŮJ ŽIVOT & PRÁCE



HENRY FORD



E-kniha ve zkráceném provedení z projektu:

www.hlavni-myslenky.com

© Tento text je parafrází vzniklou na základě myšlenek knihy „My Life & Work - An Autobiography of Henry Ford“, autora Henryho Forda, ve smyslu ustanovení § 2, odst. 6, zákona č. 121/2000 Sb., autorského zákona.



Člověk, který vymyslel automobilový průmysl

Většina Američanů si myslí, že Henry Ford vynalezl automobil. Mnozí jsou přesvědčeni o tom, že vymyslel výrobní pás. On sám se údajně inspiroval na Chicagských jatkách, ale i v automobilovém průmyslu používal výrobní pás šest let před ním jiný výrobce pohyblivých vozíků Ransom Olds (značka aut Oldsmobile). Skutečnou zásluhou Henryho Forda je založení pásové výroby a to, že vymyslel automobilový průmysl. Jeho myšlenky a metody organizace výroby, jež jsou popsány v knize „Můj život a práce“, našly uplatnění v tisících podnicích, které je začaly používat. Časopis Fortune ocenil Henryho Forda jako nejlepšího podnikatele 20. století.

Rodiče Henryho Forda byli farmáři, kteří se do USA přistěhovali z Irska. Práce v zemědělství byla na konci 19. století velmi fyzicky náročná a Henry už od svých dětských let přemýšlel o tom, že mnoho věcí by se dalo dělat jinak. Začala ho zajímat technika. Už jako chlapec měl svou dílnu a jeho hračkami se stalo nářadí. Nejdůležitější událostí jeho dětských let bylo jeho setkání s lokomobilem. Když mu bylo dvanáct let, jel spolu s otcem do Detroitu. Lokomobil byl v té době něco jako povoz bez koní, který uměl pohánět mlátičku a strojní pilu. Skládal se z jednoduchého stroje s kotlem, který měl vzadu přidělanou káď s vodou a koš s uhlím. Stroj museli na chvíli vypnout, aby mohl Henryho otec projet s koňmi a chlapec toho využil a začal si povídat se strojníkem. Ten mu vysvětlil, jak je lokomobil zkonstruován. Od té doby věnoval Ford veškeré své úsilí na sestrojení stroje, který by se sám poháněl. Farmářství ho přestalo zajímat. Jeho otec neschvaloval jeho zájem o mechaniku a chtěl, aby Henry pokračoval v práci na rodinné farmě. Ale budoucí zakladatel automobilového impéria utekl z domu do Detroitu, kde se u firem James Flower & Bros a Detroit Dry Dock vyučil zámečníkem. Jako učeň po

nocích opravoval hodiny. V práci neznal oddych a v jednu chvíli měl dokonce 300 hodin na opravu. Brzy ho však hodiny přestaly zajímat, protože dospěl k názoru, že hodiny nejsou předmětem, který by lidé nutně potřebovali k životu. Obával se, že ne všichni lidé si budou chtít hodiny koupit. Nezadržitelně ho to táhlo k samohybným strojům.

==

Po vyučení nastoupil do firmy Westinghouse jako opravář parních lokomobilů.

Práce v této firmě jej přivedla k přesvědčení, že se parní motory nehodí pro lehké vozy. Proto se rozhodl změnit práci. O několik let dříve totiž četl v jednom časopise o „nehlučném plynovém motoru“ Otto, který se v té době objevil v Anglii. Brzy se mu naskytla příležitost, aby se s ním blíže seznámil. V roce 1885 měl možnost tento motor opravovat v opravně v Detroitu. V celém městě nebyl nikdo jiný, kdo by se v těchto motorech vyznal. Henry sice neměl žádnou zkušenost s motory Otto, ale pustil se do práce a oprava se mu povedla. Tak se Fordovi naskytla příležitost seznámit se s novým mechanismem a v roce 1887 si dokázal zkonstruovat podobný model. Ten se stal výchozím bodem pro další práce se spalovacími motory.

==

V druhé polovině osmdesátých let se Ford vrátil na farmu svých rodičů. Zde si vybudoval novou dílnu pro své konstruktérské pokusy a zároveň zpracovával dřevo z lesa, který mu poskytl otec.

V roce 1892 postavil Ford první automobil, ale jeho otestování bylo potřeba odložit do příštího jara. První vozidlo se podobalo svým tvarem rolnickému povozu. Výkon motoru byl přibližně 4 koňské síly. Do vozidla se vešli dva lidé. Celý automobil vážil zhruba 500 liber. V roce 1896 zahájil Ford stavbu druhého automobilu, který se prvnímu podobal, byl však o něco lehčí.

V této době Ford pracoval pro „Detroitskou elektrickou společnost“, kde dosáhl pozice prvního inženýra. Nabídli mu místo ředitele s podmínkou, že se přestane věnovat svému plynovému motoru a bude se věnovat důležitější věci. Musel si tedy vybírat mezi dobrou pracovní příležitostí a automobilem. Vybral si auto-

mobil. Později to komentoval, že nemohla být řeč o volbě, protože v té době už věděl, že jeho stroj má zaručený úspěch. Nebyl to však zodpovědný krok, protože neměl žádné úspory. Neexistovala také žádná poptávka po automobilech, jak tomu bývá u všech nových produktů. Vozidla bez koní byla považována za výplod divoké fantazie. Na počátku věřil jen málokdo, že automobil bude hrát nějakou významnou roli v průmyslu.

Fordova ctižádost, kdy si stanovil cíl postavit nejrychlejší automobil na světě, jej přivedla k postavení „modelu A“. Tento vůz byl vybaven dvouválcovým motorem s výkonem 8 koňských sil a pohon kol byl pomocí řetězu. V průběhu prvního roku bylo prodáno 1708 automobilů, což svědčilo o všeobecném zájmu.

==

Obchody se jako zázrakem začaly rychle rozvíjet. Fordovy automobily si vydobily velké uznání pro svou spolehlivost. Ford si vytvořil plán, podle něhož musela být každá dílčí část automobilu, v případě potřeby, nahraditelná novou dokonalejší součástí. Zároveň měla být každá součástka automobilu udělána natolik pevně a kvalitně, že nikoho ani nenapadlo ji vyměňovat. „Spolehlivé auto musí vydržet stejně dlouho, jako dobré hodiny“, říkal Ford.

Postupně se začaly Fordovy automobily prodávat i v Evropě a jeho podnik si získal pověst spolehlivého podniku. Peněz bylo dostatek. Dá se říci, že kromě prvního roku, nepocítoval Ford žádné finanční problémy. Po celý čas se držel ve stanovených hranicích a nepůjčoval si peníze. V jeho podniku nebyl žádný cizí kapitál. **Společnost se držela pevných zásad:**

1. nakupovat pouze za hotové peníze,
2. vkládat veškerý zisk do podniku,
3. nedávat peníze na úvěr.

Společnost se také lišila od ostatních výrobců automobilů ještě i tím, že široce propagovala svou produkci. A Ford měl co propagovat. Hlavní odlišností Fordových automobilů bylo kromě jednoduchosti i to, že se vyhýbal luxusní výbavě. Jeho heslem bylo: „Automobil pro všechny“. Fordův podnik vyráběl nejlevnější auta na začátku epochy výroby automobilů.

==

Při výběru prodejců automobilů byl Ford také velmi úspěšný. Firma Ford Motor Company svěřila prodej aut celé řadě agentů. Z nich vybírala ty nejlepší, kterým vyplácela plat, jenž významně převyšoval výdělek, který by oni sami měli z prodeje. V souladu s tím, jak rostl prodej, přijala firma princip platit za každou službu pokud možno více, než bylo obvyklé. Začala však využívat služeb pouze špičkových odborníků.

Ford si vždy vážil pracovitých a čestných lidí. Říkal: „Čestný člověk se u nás neobyčejně snadno prosadí mezi lidmi ... Nemáme hotové a neměnné pracovní pozice – naši nejlepší pracovníci si sami vytvářejí místa. Není to pro ně těžké, protože práce je vždy hodně a pokud je potřeba dát práci někomu, kdo se chce vyšvihnout vpřed, a nejde mu o vymyšlení titulů, pak nebudou stát jeho povýšení v cestě žádné překážky ... Takovým způsobem udělali svou kariéru všichni naši zaměstnanci. Ředitel podniku začínal jako strojník ... Ředitel jednoho z našich nejdůležitějších úseků se k nám dostal jako uklízeč odpadků. V celém našem provozu není nikdo, kdo by k nám nepřišel jednoduše z ulice.“

Takto postupně, krok za krokem, přitahoval Henry Ford nejlepší pracovníky a vybudoval největší průmyslovou výrobu počátku 20. století a stal se miliardářem. Prodal 15,5 milionů automobilů „Modelu T“ a výrobní pás se stal běžnou a nezbytnou věcí. Ford opovrhoval uměním řídit. Ve své kanceláři trávil méně času než ve výrobních provozech. To přinášelo své ovoce. Ford rozjel masovou výrobu ve chvíli, kdy vytvořil, ze svého úhlu pohledu, ideální produkt. Každoroční zvyšování objemu výroby, neustálé snižování nákladů, regulérní snižování cen automobilu vytvářely stabilní poptávku a růst zisku. Ale to nejdůležitější spočívalo v tom, že Henry Ford dosáhl toho, o čem snil – vytvořil automobil.

Základní životní údaje

- 30. 7. 1863 se narodil Henry Ford na farmě nedaleko města Dearbornu ve státě Michigan (USA).
- 1880 – ukončuje Henry Ford školu a stává se učněm v mechanické dílně.
- 1888 – 1899 pracuje Ford jako inženýr-mechanik a později hlavní inženýr v „Detroit Electric Company“.
- 1893 – začíná Ford testovat svůj první automobil.
- 15.8. 1899 – opouští Ford práci v „Detroit Electric Company“, aby se plně věnoval práci s automobily.
- 1903 – vzhledem k tomu, že při rostoucím rozsahu výroby už nestačila malá dílna uspokojovat potřeby trhu, začíná Ford budovat třípatrovou tovární budovu. Tak započala solidní organizace výroby.
- 1908 – společnost dosahuje velkého úspěchu zahájením výroby „Modelu T“.
- 1913 – Ford zavádí v podniku pásový způsob montáže automobilů, který zvyšuje produktivitu práce jeden a půl krát a umožňuje významně zvýšit mzdu zaměstnanců.
- 1914 – Henry Ford otevírá Detroitskou veřejnou nemocnici, která byla vybudována za jeho peníze. Začíná se široce zabývat dobročinností.
- 1916 – otevírá se průmyslová škola Henryho Forda. Je určena pro chlapce od 12 do 18 let, z nichž každý dostává stipendium a má možnost studovat.

- 1919 – Henry Ford skupuje všechny akcie Ford Motor Company a jeho jediný syn Edsel se stává prezidentem společnosti.
- 31.5. 1921 – vyrábí Fordova společnost automobil s pořadovým číslem 5000000. V současné době se tento vůz nachází ve Fordově muzeu vedle malého vozítka, s nímž začal Henry Ford své pokusy.
- 1930 – Henry Ford předává podniky svému synovi Edselovi a odchází do penze.
- 1943 – Edsel Ford umírá a Henry se musí vrátit do funkce ředitele firmy.
- 1945 – Henry Ford předává řízení společnosti svému vnukovi Henrymu Fordovi II.
- 7. 4. 1947 – Henry Ford umírá ve věku 83 let.

Zajímavé informace

- Fordův přístup byl kritizován za „zbavování individuality“. V parodické formě je tato kritika popsána v románu Aldouse Huxleyho „Brave New World“ (česky vyšel pod názvem „Konec civilizace“ v roce 1970), v němž je společnost v budoucnosti organizována podle Fordova pásového způsobu. Lidé se zde dělí do pěti kategorií: alfa, beta, gama, delta a epsilon. Slovo Bůh je nahrazeno v konverzaci slovem „Ford“. V českém překladu se pak můžeme setkávat například: „Když ještě Ford Pán putoval po zemi ...“, „Ó Forde, teď jsem děti probudil!“, „Za časů Forda Pána ...“, „Ford ví proč.“ nebo „Jeho Fordstvo Mustafa Mond ...“. Rodiče nechávali v románu křtít své děti jménem „T“ na počest automobilu „Model-T“.
- Na jaře roku 1934 dostal Henry Ford dopis. Autor v něm vyjadřoval svůj obdiv poslednímu modelu Ford V-8. Podobných dopisů tehdy přicházely plné pytle, ale tento byl výjimečný, protože jeho autorem byl známý zločinec Clyde Barrow. V té době už po něm a jeho společníci Bonnie Parker pátrala dva roky policie v několika jižních státech USA. Gangster děkoval panu Fordovi za velmi

povedené auto a slíbil, že v budoucnu bude krást už jenom automobily jeho značky. Ford si prospíšil se zveřejněním tohoto dopisu. Byl velmi ambiciózní. Clyde a Bonnie mu udělali velkolepou reklamu. Clyde opravdu „spolehlivě“ kradl „Fordy“. Obzvláště si oblíbil model „písečná poušť“ pro jeho znamenité ocelové lemování. Otevřené dveře tohoto vozu fungovaly jako dobré štíty, zpoza nichž se dalo dobře střílet. Také romantická smrt banditského páru udělala Fordovi reklamu, protože Bonnie a Clyde byli zastřeleni policií v automobilu jeho značky. Fotografie prostríleného hnědého „Fordu“ se objevila ve všech amerických novinách.



Historie společnosti podle Henryho Forda

První automobil

Moje „benzínové vozítko“ bylo prvním a dlouhou dobu jediným automobilem v Detroitu. Lidé se na ně dívali jako na veřejnou pohromu, protože dělalo mnoho hluku a plašilo koně. Kromě toho narušovalo pouliční život. Nemohl jsem se nikde ve městě zastavit bez toho, že by se kolem mého vozidla nevytvořil zástup lidí. Pokud jsem své auto nechal třeba jen jednu minutu bez dozoru, hned se našel nějaký zvědavce, který v něm zkoušel jezdit. Nakonec jsem s sebou musel vozit řetěz a přivazoval jsem vůz ke sloupům pouličního osvětlení, když jsem ho potřeboval někde opustit. Kvůli vozidlu jsem začal mít nepříjemnosti s policií. Na co si stěžuji? Je přece známo, že tenkrát ještě neexistovaly žádné předpisy týkající se rychlosti jízdy. I když předpisy nebyly, musel jsem získat od úřadu zvláštní povolení. Tím jsem se stal tenkrát jediným člověkem v Americe, který měl řidičský průkaz. V letech 1895 – 1896 jsem najezdil několik tisíc mil na tomto malém vozidle, které jsem potom prodal za 200 dolarů Charlesi Ainsleyemu z Detroitu. To byl můj první obchod.

Závodní automobil

*V roce 1903 jsem spolu s Timem Copperem zkonstruoval dvě auta, zaměřená výlučně na rychlost. Jedno jsme pojmenovali „999“ a druhé „Střela“ ... Sestrojil jsem čtyřválec s výkonem 80 koňských sil, což bylo v té době něco neslýchaného.

Auta vydávala takový hluk, že by zpola zabila člověka. Měla jedno sedadlo. Vyzkoušel jsem obě auta a Copper také. Je těžké popsat, jaké pocity jsme přitom zakoušeli. Sestup z niagarského vodopádu by byl ve srovnání s tím příjemnou procházkou. Nechtěl jsem na sebe vzít zodpovědnost a řídit na závodech automobil „999“, který byl vyroben jako první. Nechtěl ho řídit ani Copper. Poslal telegram do Salt-Lake-City a rychle se nám přihlásil člověk jménem Oldfield, který byl cyklistickým závodníkem ...

Zbýval nám jenom týden na to, abychom ho naučili řídit. Tento člověk nevěděl, co je to strach. Přál si jenom jedno – naučit se řídit to monstrum. Řízení dnešního nejrychlejšího závodního auta není nic ve srovnání s naším autem „999“. Tenkrát ještě nebyl vynalezen volant. Na automobilu „999“ byla dvojitá rukojeť a udržení auta v požadovaném směru vyžadovalo maximální úsilí. Závod probíhal na trati dlouhé 3 míle. Tenkrát se karosérie závodních aut ještě nenavrhovala na základě vědeckých principů, protože si nikdo nedokázal představit, jakou rychlostí by auta mohla jezdit. Oldfield velmi dobře chápal, s jakým motorem má co do činění. Když si sedl do auta, tak vesele řekl: „Je mi jasné, že v tomto vozítku mě možná čeká smrt, ale lidé budou potom vzpomínat, že jsem se hnal jako ďábel.“ Skutečně se hnal jako ďábel a dojel do cíle s náskokem půl míle před ostatními.*



Know-How Henryho Forda

1. Postupná změna metod výroby, ale ne samotného produktu

V době, kdy se většina podnikatelů raději rozhodovala o změně svých produktů než o změně metod výroby, využíval Ford opačný přístup. Ve svých pamětech psal: „Postupně měníme metody naší výroby a to je důvodem jejího zlevňování. To samozřejmě neznamena, že není nikdy potřeba dělat změny na samotném produktu. Považuji pouze za správnější věnovat se výrobě tenkrát, když jste absolutně přesvědčeni o tom, že účel, vnější podoba výrobku a materiál odpovídají poptávce. Pokud o tom nejste přesvědčeni, pak klidně pokračujte ve výzkumu. Zahájení výroby bez předcházejícího přesvědčení o vhodnosti samotného výrobku bylo skrytým důvodem mnoha a mnoha katastrof.“

2. Vztah „minimální ceny a vysoké kvality“

Ve své autobiografii posuzuje Henry Ford lhostejnost k potřebám zákazníků, kterou měli podnikatelé na počátku 20. století: „Produkt se nevyráběl proto, aby plnil služby pro lidi, ale jen proto, aby vydělal více peněz. To, zda uspokojoval zákazníka, bylo druhořadé.“ Na základě toho se Henry Ford odlišoval, což mu poskytlo výhodu. Od prvního dne považoval kvalitu své výroby za prvořadou věc: „Je potřeba usilovat o to, aby se zákazník postupně divil, jak je možné poskytovat za takovou nízkou cenu takovou vysokou kvalitu. Můj cíl spočíval v tom, aby se vyrábělo s minimálními ztrátami materiálu a lidské síly a prodávalo se za minimální

ceny. Přitom jsem se snažil vyhrát na základě objemu prodeje.“ Výsledkem bylo, že vztah „cena – kvalita“ zabezpečoval společnosti široký odbyt. Ve svých podnicích zavedl Ford pravidlo vyplácení maximálně možné mzdy a tím zvyšoval kupní sílu vlastních zaměstnanců.

3. Poprodejní služby

Výrobci automobilů z počátku 20. století se jen málo zajímali o to, jaký bude osud auta po jeho prodeji. Bylo jim jedno, kolik benzínu spotřeboval automobil na jednu míli a jaký je jeho skutečný výkon. Pokud byl automobil poruchový a bylo nutné vyměnit nějaké součástky, byl to pro vlastníka problém. Výrobci považovali za správné, když prodávali součástky co nejdraž. Henry Ford se rozhodl zavést ještě jednu novinku, která by byla výhodná pro jeho automobily: „Ten, kdo si koupil náš automobil, měl v mých očích právo na to, aby ho mohl používat co nejdéle. Proto, pokud se auto porouchalo, bylo naší povinností postarat se o to, aby byl vůz co možná nejdříve opraven.“ Tato služba byla pro Fordův úspěch rozhodující.

4. Výrobní pás

Při hledání možností snížit výrobní náklady, zaměřil Ford svou pozornost na to, že dělníci ztráceli více času hledáním a dopravou materiálu a nářadí než samotnou práci. (při hledání a dopravě materiálu a nářadí, než na samotnou práci). Nechtělo se mu platit za procházky zaměstnanců po pracovišti. „Jestli 12 000 pracovníků ušetří každý den 10 kroků, pak se zlepší hospodaření prostoru a síly o 50 mil“, vypočítal si Ford a pochopil, že je nezbytné přivázat práci k pracovníkům a ne naopak. Zformuloval dva principy:

1. nikdy nenutit pracovníka, aby dělal více než jeden krok,
2. nikdy nedopustit, aby se musel při práci naklánět dopředu nebo na stranu.

Proto Ford zahájil výrobu na výrobních pásech.

5. Volný den

Po zavedení výrobního pásu se rozhodl Henry Ford zavést šestidenní pracovní týden v podniku. Do té doby existoval v USA v podnicích sedmidenní pracovní týden. Dá se říci, že pracovníci u Forda měli štěstí na šéfa, protože ten určil i minimální denní mzdu na 5 dolarů (to bylo dvakrát více, než byl průměr v odvětví!) a zkrátil pracovní den na osm hodin.

6. Podíl zaměstnanců na zisku

Ford trval na tom, že společníky továrníka nejsou držitelé akcií, ale tvůrci produktu. Proto seznámil v lednu 1914 zaměstnance se svým plánem jejich podílu na ziscích. Podle Fordova názoru spočívá zodpovědnost ředitele i v tom, aby se postaral, že si jemu podřízený personál bude důstojně vydělávat na živobytí. Jinými slovy mu šlo o to, aby měli zaměstnanci možnost koupit si Fordovy automobily. To byl první krok k formování třídy „modrých límečků“. Podle Fordova názoru měl patřit zisk třem skupinám: podniku, zaměstnancům a společnosti (myšleno veřejnosti).



Podnikatelská filozofie Henryho Forda

Princip 1: Neboj se budoucnosti a neidealizuj si minulost

H.F.: „Kdo se bojí budoucnosti, to znamená nezdaru, ten si sám ohraničuje okruh své působnosti. Nezdary poskytují pouze důvod k novému a chytřejšímu začátku. Čestný nezdár není ostudný – ostudný je strach z nezdaru. Minulost je důležitá jenom v tom smyslu, že nám ukazuje způsoby a prostředky k rozvoji.“

Princip 2: Nevěnuj svou pozornost konkurenci v práci

H.F.: „Ať pracuje ten, kdo lépe zvládá práci. Pokus kazit něčí práci je zločin, neboť vyjadřuje přání poškodit někoho druhého ve snaze vydělat si a zavést záměnu, při níž má být rozum nahrazen vládou síly.“

Princip 3: Společensky užitečná práce je důležitější než finanční výnos

H.F.: „Bez zisku se nemůže udržet žádný podnik. V podstatě není na zisku nic špatného. Dobře organizovaný podnik, přinášející velký užitek by měl přinášet velký příjem a bude takový opravdu přinášet. Ale výnosnost by měla být výsledkem užitečné práce a ne samotným cílem.“

Princip 4: Vyrábět neznamená levně nakupovat a draze prodávat

H.F.: „Tento proces zahrnuje oboustranně výhodné nakupování materiálu a jeho přeměnu na kvalitní zboží, které potřebuje zákazník, s minimálními náklady. Hrát hazardní hru, spekulovat a postupovat nečestně znamená komplikování daného procesu.“



Co řekl Henry Ford

„Výroba musí vycházet ze samotného výrobku. Továrna, organizace, prodej a finanční rozvahy se mu podřizují. Díky tomu získáte výhodu a zefektivníte čas.“

==

„Pokud je konstrukce výrobku pečlivě rozpracována a osvojená, pak je jen zřídka nutné ji měnit. Zatímco změny ve způsobu výroby budou naopak probíhat velmi často a budou se projevovat samy o sobě.“

==

„Pokud nejsme schopni vyrábět, nejsme ani schopni vlastnit.“

==

„Je lepší pohlížet skepticky na všechny nové myšlenky a vyžadovat důkazy o jejich správnosti, než se honit za jakoukoliv novou myšlenkou ve stavu neustálého koloběhu mysli. Skepticizmus, stejně jako opatrnost, je kompasem civilizace. Samy o sobě jsou myšlenky cenné, ale jakákoliv myšlenka je konec konců jen myšlenkou. Úloha spočívá v tom, aby byly realizovány v praxi.“

==

„Je lepší zaměřit své síly na zdokonalení dobré myšlenky, kterou už máme, namísto toho, abychom se honili za jinými, novými. Nevyplatí se rozptylovat – pro práci zcela stačí jedna myšlenka.“

==

„Jakýkoliv monopol a jakákoliv honba za ziskem je zlo. Pro jakéhokoliv člověka je stejně špatné, pokud mu odpadá nutnost vyvíjet úsilí. Podnik se stane zdravějším, pokud si bude muset podobně jako slepice hledat potravu.“

==

„Lačnost po penězích je nejlepším prostředkem, jak peníze nezískat.“

==

„Peníze se zcela samozřejmě získávají jako výsledek užitečné činnosti. Mít peníze je absolutně nezbytné. Nelze však přitom zapomínat, že cílem peněz není lenošení, ale rozmnožení prostředků pro užitečnou službu. Pro mě osobně není nic odpornějšího než zahálčivý život. Nikdo z nás na něj nemá právo.“

==

„Rozhazování a lačnost zpomalují skutečnou efektivnost.“

==

„Moje finanční politika je pouhým důsledkem mé tržní politiky: tvrdím, že je lepší prodat velké množství výrobků s malým ziskem, než malé množství s velkým ziskem.“

==

„Nepřiměřeně vysoké ceny jsou vždy projevem nezdravého podniku a nutně vznikají z důvodu nenormálních vztahů. Zdravý pacient má normální teplotu, zdravý trh má normální ceny.“

==

„Jakákoliv práce, která je pro nás zajímavá, není na obtíž. Úspěch se určitě dostaví, pokud člověk pracuje tak, jak se patří.“

==

„Je-li naším cílem růst, pak se musíme každé ráno probouzet a říkat „ne“ spánku a lenosti.“

==

„Podnikatelé hynou spolu se svým podnikem proto, že se svazují se starými metodami obchodování a nedokážou se rozhodnout pro novinky.“

==

„Nebezpečí se skrývá a přihrádá se k nám spolu s přesvědčením, že jsme „už v tomto životě všeho dosáhli“. To znamená, že na nejbližší zatáčce vypadneme.“

==

„Práce, výlučně jen práce, je naší učitelkou a vedoucí. To je také jeden z důvodů naší nelásky k titulům. Většina lidí může zvládnout práci, ale snadno se nechá porazit titulem. Tituly působí zvláštním způsobem. Dost často slouží jako zástěrka pro osvobození od práce.“

==

„Pokud potřebujete od někoho, aby věnoval svůj čas a energii nějaké činnosti, pak se postarejte o to, aby nezažíval finanční těžkosti.“

==

„Podle mého názoru, člověk nemůže nic jiného, než být neustále v práci. Ve dne by měl o ní přemýšlet a v noci by se mu o ní mělo zdát.“

==

„Pokud se místo práce upřednostňují finance, pak to přinese nenapravitelnou škodu a sníží význam usilovné práce.“

==

„Převládající starost o peníze, a ne o práci za sebou táhne strach z nezdaru. Tento strach zpomaluje správný přístup k práci, vyvolává hrůzu z konkurence, vyvolává obavy ze změn metod výroby, způsobuje vyhýbání se každému kroku, který by změnil existující situaci.“

==

„Každému, kdo přemýšlí především o usilovné práci a o nejlepším vykonání své práce, je otevřena cesta k úspěchu.“

Přečetli jste knihu do konce?

Jak byste mohli použít nové myšlenky ve svém životě a v práci?

Své postřehy můžete zapsat i na facebookové stránce Hlavní Myšlenky.