

画

说世界著名企业家丛书

说世界著名企业家丛书

画说亚科卡

怎样走向成功

不要给我黄金 教给我点金术



未来出版社

画说世界著名企业家丛书

画说世界著名企业家丛书

书

改 编 王炳艳
美术总监 代大权
绘 画 王海军等

画说亚科卡

怎样走向

成功

未 来 出 版 社

(陕)新登字 005 号

怎样走向成功 画说亚科卡

未来出版社出版发行	陕西省新华书店经销
(西安北大街 131 号)	安康印刷厂印刷
开本 850 × 1168 毫米 1/32	印张 6 印数 1 - 5000
1997 年 8 月第 1 版	1997 年 8 月第 1 次印刷

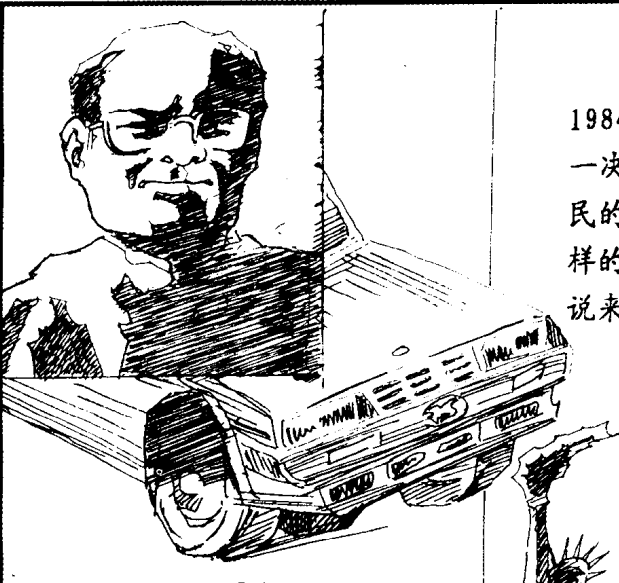
ISBN 7 - 5417 - 1468 - 2/G · 869 定价:10.00 元

目 录

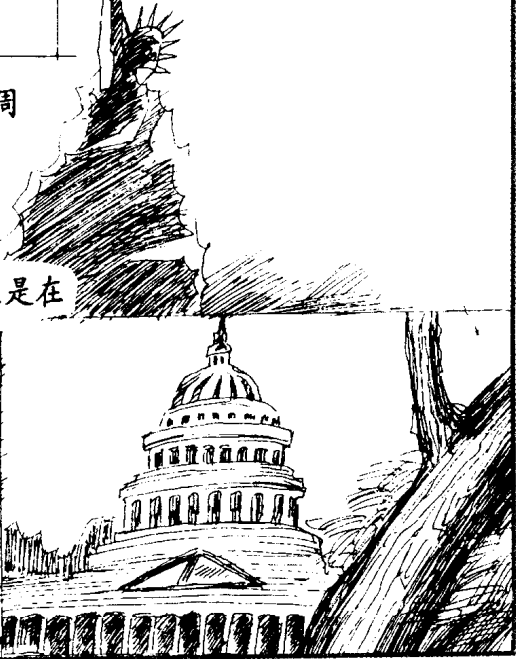
儿童时代.....	(1)
成长岁月.....	(7)
“野马之父”	(32)
福特总裁.....	(70)
到克莱斯勒去!	(82)
上了快要沉没的船	(133)
终于胜利了	(158)
竞选总统吗?	(173)
回忆	(182)

儿童时代

2. 甚至不少人劝他在1984年竞选总统，与里根一决雌雄。一个意大利移民的儿子，为什么会有这样的魅力呢？此事说来话长。



1. 在美国，能作为《时代周刊》的封面人物，可是件了不起的事。而我们的主人公李·亚科卡却有幸两次“金榜题名”。一次是在1964年；一次是在1985年4月，该期封面的通栏



大标题是：“他一说话，全美国都洗耳恭听！”



怎样走向成功

3. 1924年10月15日，
李·亚科卡出生在宾夕
法尼亚州的艾伦敦，
父母为他取名利多。

父亲尼古拉·亚科卡有意大利人
的本色，感情奔放，善于创新，
是个十足的汽车迷，总喜欢
在自己的车上搞点什么试验，
改进一下性能。



4. 亚

科卡是在艾伦敦长大的。
父母很宠爱他和姐姐德尔玛，
父亲再忙，也要抽时间和孩子
们在一起。母亲则想尽办法做他们
爱吃的东西。全家生活得幸福自足。



6. 1931年，经济萧条时期到来了。那时的利多才6岁多。父亲常对他说，一定得上学，好好弄清楚“萧条”这个词的意思。利多也听到父亲对母亲和姐姐说：“如果有人告诉我什么叫萧条，我就不会抵押一宗生意去做另一宗了。”

5. 亚科卡和父亲很亲近。总想叫父亲高兴，而只要他成绩好或是比赛得了奖，父亲就很高兴。





7. 萧条时期，每当父亲的支票因透支被打回来，父亲都震动很大，因为他觉得没有什么比信用更重要。他常对孩子们

说：“就算只向同学借两角钱，也一定要记帐，千万别忘了还。”

8.

父亲对车辆的钟爱，使他成为城里第一个买摩托车的人。可惜，摩托车总和父亲闹别扭，父亲被摔了不知多少次。从此以后，父亲只信得过有四个轮子的交通工具。





9. 后来，父亲拥有了一辆第一批出厂的福特T型车。那时候的车胎经常撒气，父亲一直在想办法让漏气的轮胎多跑上几英里。后来，只要轮胎工艺有点改进，亚科卡总会想起父亲。

10. 到了16岁时，父亲就让利多开汽车了。全艾伦敦的孩子当中，只有利多一个人会开车。所以，每次利多在街上开车，总会引来许多行人羡慕的目光。



怎样走向成功



11. 亚科卡的父亲很注意锻炼孩子们的社会实践能力。亚科卡10岁的时候就为一家超市的顾客送货。15岁时，通过父亲介绍，亚科卡认识了当时福特公司的经销商爱德华·查尔斯。他把亚科卡领进了奥妙无穷的汽车零售业，并竭力劝亚科卡把全副精力都用在这一行上。

12. 从利哈伊大学机械工程系毕业以后，亚科卡又去普林斯顿大学攻读硕士学位。1946年8月，亚科卡作为见习工程师，成了福特公司的一名普通员工。



13. 福特公司的见习工程师要进行一项名为环行培训的实习。每个地方呆上几天到一周，目的是要见习工程师们熟悉全公司各部门的业务。实习结束时，要求他们懂得汽车制造的每道工序。

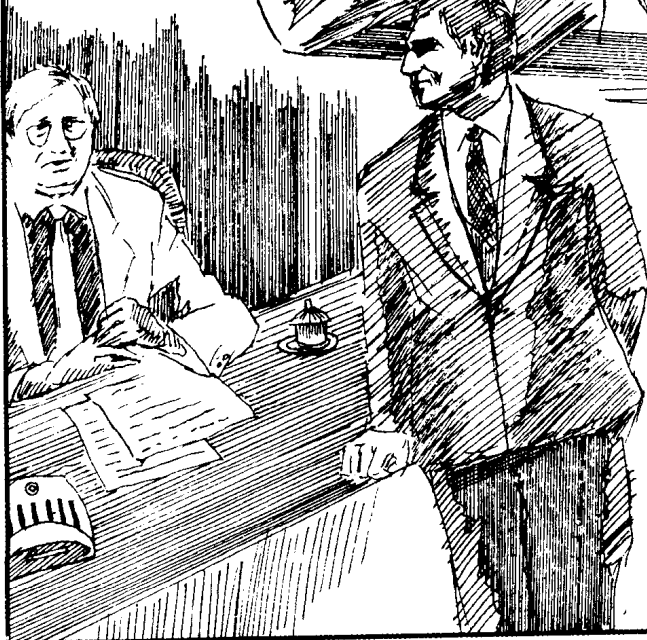
14. 利多被派到鲁日河工厂去实习。这可是世界上最大的汽车综合生产企业之一。这里可以告诉你怎么制造汽车？工业生产有哪些程序？等等。外国来的参观团也要来这里开开眼界呢！



15. 现在利多终于有了学以致用、学以致用的机会！因为实习项目有零件铸造、整件铸造、矿石运输，实习地点在机床车间、压铸车间、锻造厂、装配线等等。在这里，利多懂得了什么叫刨床、铣床、车床。

16. 一次，父母亲来看儿子，看到穿着工装裤的儿子累得腰酸背痛，父亲拍着他的肩膀，笑着说：“你念了17年书，现在尝到滋味了吧？在班上不考第一的傻小子就该受这份罪。”

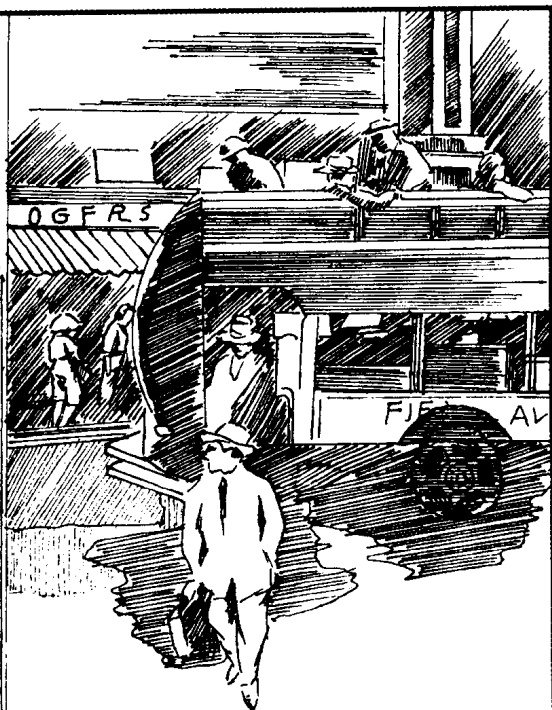
17. 实习期过后，亚科卡被派到自动变速组搞设计，他似乎已对机械工程没有兴趣了。但一想起父亲曾说过的“你要真心诚意干一番事业，而且还得肯吃苦”，于是他接受任务，花了一整天时间画了张详细的离合器弹簧设计草图。



18. 亚科卡觉得真正有干头的事是搞销售。可管培训计划的负责人却很不情愿他改行。在亚科卡的一再坚持和努力下，负责人终于说：“我们希望你能留在福特，不过，搞销售得自找门路。”



19. 亚科卡只得来到东部的曼哈顿找老朋友齐米。齐米也不想搞机械，自找门路在纽约地区干起卡车推销了。他热情地接待了亚科卡。亚科卡心里也想：“一定得回这个地方来，我是东部人，这是我的老家。”



20. 由于不是学销售专业的，一开始，亚科卡根本引不起一些经理的重视，有时连面试也不合格。



21. 几经周折，宾夕法尼亚州切斯特的销售经理愿意试用亚科卡。他给亚科卡一个低级职位，工作是和成批购货的代理人商谈新车的分配额。第一回做销售工作，亚科卡一说话就脸红，一打电话心里就紧张。



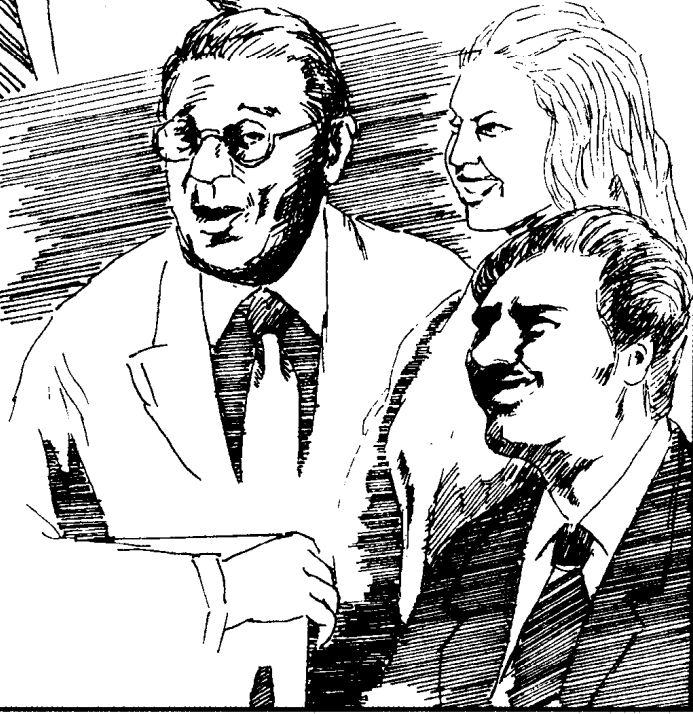
22. 学好推销艺术，得花时间和精力，练到自然而然的地步。头一两年，亚科卡总显得很死板；后来有了点经验，事情就办得漂亮了。这期间，有两个人给亚科卡的帮助令他终生难忘。





23. 一位名叫默里·凯斯特，是威尔克斯巴勒的一个推销经理，对亚科卡的帮助很大。一次一位顾客刚出门，默里就提醒说：“别忘了，一个月后打电话给他，了解他的反映。”
“那时候说什么最好呢？”
“你的朋友都夸这辆车了吧？”默里自豪地答道。

24. 默里的策略很简单，他认为道理在于，如果问买主本人的意见，对方可能总得挑点毛病；如果问起他朋友们的看法，他一般都会说这部车好得很。



25. 另一位是查理·比彻姆。他对亚科卡的影响除了父亲，没有别人比得上。查理是工程师出身，后来才搞销售，当时负责东海岸的业务。查理善于调动别人的积极性，最让人佩服的是他对人能恩威并用。

26. 亚科卡所在的销售区分13个地段。有一次，他的销售成绩是倒数第一，他心里很难受。当他从车库往外走时，查理就过来把胳膊搭在他的肩膀上问：“为什么苦着脸？”

