

<<麦当劳之父的创业冒险>>

图书基本信息

书名：<<麦当劳之父的创业冒险>>

13位ISBN编号：9787111284031

10位ISBN编号：7111284038

出版时间：2009-10

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）克罗克，（美）安德森 著，钱峰 译

页数：234

译者：钱峰

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>

<<麦当劳之父的创业冒险>>

前言

“在美国，机会已经不复存在了！

” “ 税收制度已经摧毁所有的激励因素。

” 过去30年中，我们经常听到这样的悲观论调，而事实上，那段时间世界所创造的财富此以往任何时候都多，也达到了前所未有的更高水平的生活。

我们这些在商学院里教过一些比如企业精神或者新经济管理课程的人，知道这种忧虑是毫无根据的。

我们有许多关于个人成功以及企业成长方面的实例来证明这一点。

像霍雷肖·阿尔杰故事中有血有肉的实例以及像雷·克罗克那样有个性的强人，会时不时地用实践教导并彻底驳斥那些悲观论调者。

本书就是雷·克罗克的自传以及麦当劳公司的历史。

一些人不愿相信冒险可以换来应有的回报，对此，麦当劳的发展历程给了他们一个有力的回击。

<<麦当劳之父的创业冒险>>

内容概要

他永远改变了我们的就餐习惯——达不到麦当劳标准的快餐，谁还能忍受？

穿上礼服，他是钢琴演奏家；脱下礼服，他就推销纸杯。

52岁以后，他经营麦当劳，并将它变成国际连锁快餐店。

雷·克罗克在52岁时遇见麦当劳兄弟，获得快餐的特许经营权。

从此，麦当劳成功在全美推广，1984年扩大到全世界，拥有8 000家店铺之多。

现在，麦当劳在119个国家扩展到30000多家店。

1985年，克罗克财团成立。

本书是将麦当劳打造为世界连锁餐厅的克罗克亲笔写就的自传，记录的是另一种人生，另一种教育历程。

作者以52岁高龄开创事业的辉煌，至今令世人刮目相看，并为后世一代代企业家所倾慕学习。

激励人心的内容和经历，也使本书成为美国学生历来必读的创业、励志经典图书。

<<麦当劳之父的创业冒险>>

书籍目录

推荐序1 遇见麦当劳2 开始生存3 开始赚钱4 自己的事业5 事业波折 6 我的麦当劳7 管好钱袋子8 理顺经营9 十万火急的财务危机10 感情的叹息 11 一边是事业的兴隆, 一边是内心的苦闷 12 创新与分歧13 旧的不去, 新的不来14 感情充满15 成功的企业总与非议相伴16 不是为了赚钱后记跋

<<麦当劳之父的创业冒险>>

章节摘录

20世纪早期，美国民间流传着的骗局成为这个时期的标志现象之一，那就是水中房地产的交易。出售那些地皮的人后来被认为是全国最狡猾的骗子，堪称骗子艺术的大师。他们自导自演的故事脉络通常是这样的：先骗那些容易上当受骗的游客到沼泽地，然后诱骗他们购买只有鳄鱼才会喜欢的地产，这样游客自然而然地就人财两空了。那里，这些往往成为纽约和芝加哥报纸上人们津津乐道的故事。然而，整个房地产行业的发展彻底失衡，导致许多诚信的销售人员在此过程中遭受名誉中伤。我对整个经过再熟悉不过了，因为我就是受害者之一。

我去佛罗里达州是因为纸杯生意像熊一样冬天要冬眠，所以作为销售员，我只能依靠夏天赚的钱过活。

当然，头几年的时候，这对我没什么影响。

但是，当我1922年上街销售我的莉莉牌纸杯样品时，发现其实纸杯生意不是件容易的买卖。

我从移民餐厅的老板下手，向他们销售我的产品，他们摇摇头说：“不用了，我已经有杯子了，比你卖的还便宜些呢。”

不过我的主要目标还是冷饮店老板们。

对他们而言，洗杯子实在是件痛苦的事情。

如果他们用水给杯子消毒，冷饮店里难免会冒出一股热蒸汽，而使用纸杯的话，就可以避免这个问题。

另外，纸杯还更卫生，不易破损，而且不会有因顾客外带不能归还而造成的损失。

这些因素成了我向顾客销售时着力强调的要点。

在销售这行，我还是个新手，但我能感觉出纸杯有着巨大的潜力；如果能够克服人们使用玻璃杯的习惯的话，那我的生意将会做得很好。

可想起来容易做起来难，每天从一大清早一直到下午5点甚至5点半，我都得拖着沉重的步子沿街叫卖。

一天的生活并不是这样就结束了，我本可以卖得更久些的，但后头还有事儿要做——我6点还得赶到橡树园的广播电台演奏钢琴。

电台就在橡树园酒店里，离埃塞尔和我住的二层楼公寓只有几个街区的路途。

哈里·索斯尼克是位职业的钢琴演奏家，我和他一起合奏，电台忠实的听众形象地称我们为“钢琴兄弟”。

我们越来越受欢迎，各种音乐刊物上也开始刊登我们的照片。

然而，哈里在这时离开了电台，成了著名的蔡斯·康弗里管弦乐队的钢琴手。

他在康弗里演奏的曲子“琴键上的小猫”获得了巨大的成功。

再后来，哈里又组建了自己的管弦乐队，反响热烈，他也因此受邀成为电台流行歌曲栏目的固定嘉宾。

而我呢，也晋升为WGES的职业钢琴手，这样我就有了实实在在的两份工作了。

每天下午6点，我得准时赶到电台演奏两个小时，从8点到10点是休息时间，之后再接着演奏直到凌晨2点。

几个小时过后，大概早上7点或7点15分左右，我又得开始为纸杯买卖忙活了。

每个星期天上午，抛开纸杯生意不谈，是我唯一能从这种例行公事的生活模式中解脱出来的时候，但下午还是要继续在电台演奏。

每周一晚上被人们称为寂静之夜，原因很简单，因为电台不会播放任何音乐节目。

不过我也没闲着，通常我会和播音员修奇·马歇尔一起为剧院演奏。

冬天的时候，我有时会因交通拥挤而困在赶往电台的途中，等我晚几分钟到达后，总会看到修奇·马歇尔在帮我拖延时间，他边对着话筒喋喋不休，边对我怒目而视，挥舞着拳头。

这时，我连忙退去大衣，摘下围巾，穿着靴子就开始对着乐谱边看边弹。

有时，电台里会来一位我素未谋面的女歌手，我则负责为她伴奏，弹几首我从未听过而又疏于练

<<麦当劳之父的创业冒险>>

习的曲子。

我通常对新来的歌手一无所知，既不熟悉她的演唱风格，也难以掌握她的节拍，所以只得自个儿假装着乱弹一通。

奇怪的是，结果总让人喜出望外。

趁着播新闻的空当，我会冲到洗手间，脱掉靴子，往脸上泼些冷水，压压惊，再洗洗手。

这样一番折腾足够让我怀着饱满的热情继续演奏直到8点，之后再赶回家吃晚饭，休息个把钟头左右

。

第二轮的演奏尽管从晚上10点开始直到凌晨2点才结束，但对我而言，这一过程总是轻松而愉快的。

等到播音结束，我已经精疲力竭了。

回到家，脱下衣服，倒头便睡。

<<麦当劳之父的创业冒险>>

编辑推荐

最传奇创业人的传世心经，美国人必读创业励志经典 工作之于生活犹如肉汁于汉堡。

——麦当劳之父 工作之于生活犹如肉之于汉堡。

我对麦当劳餐馆的期望就是尽善尽美。

我确实是一夜之间成功的，但是30年是多么漫长的一夜啊！ 不管是谁，只要具有常识，忠于原则且乐于吃苦。

都能做出一番事业。

想要了解竞争对手的经营情况，只需看他的垃圾箱即可。

你要想当大公司领导，就必须忍受挫折；你的职位升得愈高，失去的朋友也就愈多。

做生意毕竟不是画画，不可能最后抹上一笔便挂到墙上去欣赏。

钱会惹出麻烦。

钱越多，带来的问题就越大。

世上什么也替代不了坚忍不拔，才干替代不了，那些虽有才干却一事无成者，我们见得最多；天资替代不了，天生聪颖而一无所获者几乎成了笑谈；教育也替代不了。

受过教育的流浪汉在这个世界上比比皆是，所以唯有坚忍不拔、坚定信心才能无往不利。

雷·克罗克Ray Kroc，他弹过钢琴，他卖过纸杯，他经营着麦当劳。

雷·克罗克出生在芝加哥城以西的橡树园。

在父亲的坚持下，不爱学习的雷读完了高中。

与讨厌学习相反，雷对工作充满了热情，他的名言就是工作之于生活犹如肉之于汉堡。

他天生爱好钢琴，技巧娴熟，甚至在其事业起步阶段，尚需一边卖纸杯，一边靠弹钢琴为生，为此，他深深感谢严格要求他练琴的母亲。

在52岁投入麦当劳经营前，他在纸杯和奶昔搅拌机的销售事业上做得风生水起，也正是这样的销售工作让他与麦当劳结下了不解之缘。

雷·克罗克的真正贡献，一个是永远改变了人们的就餐习惯，如今，达不到麦当劳标准的快餐，谁还能忍受？

另一个就是创造麦当劳连锁机制。

<<麦当劳之父的创业冒险>>

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>