

赢的决策

—— 稳、忍、准、狠

稳当中求突破

逆境中待转机

决策时操先算

行动时无反顾

【台湾】陈洪业著

人民出版社

封面设计：朱力

内容介绍

如果做 100 元的生意才能赚 1 元 9 角，这样微不足道的利润，谁敢再继续干下去？干下去是死路一条吗？干下去会变成亿万富翁吗？我看一万个人之中，只有一个人会继续干下去。而其他的人早就关门大吉了。

而这唯一的一个人，就是后来成为全世界五千间麦当劳的创始人——亿万富翁雷·克洛。

金融家米耶，他有着狐狸的狡猾；有蛇的阴狠；有鹰的锐眼和冲刺力。在他的性格中，稳、忍、准、狠，一应俱全，而在决策和行动过程中，每每突显于形的特色，将美国商人形象作了赤裸真实的写照。

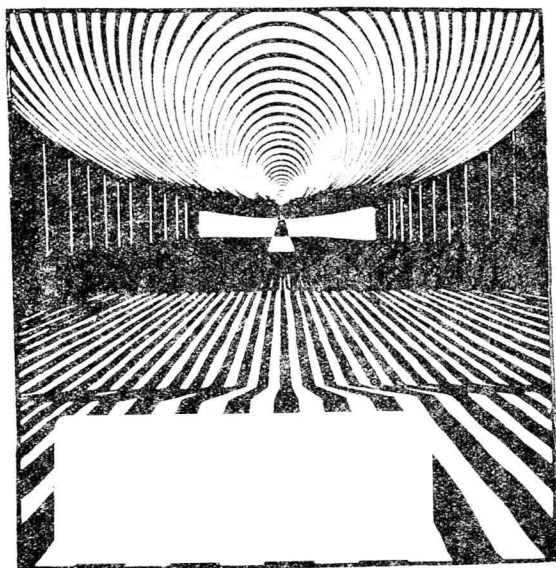
ISBN7-80541-468-8

I·106 定价：2.00 元

赢的决策

—— 稳、忍、准、狠

【台湾】陈洪业著



海南人民出版社

赢 的 决 策

〔台湾〕陈洪业 著

海南人民出版社出版、发行
湘潭县人民印刷厂印刷

开本：787×1092 1/32 印张：5 字数：10.5万

1988年12月第1版第1次印刷 印数：1—50000册

标准书号：ISBN7—80541—468—8/I·106

定价：2.00元

本书承台湾远流出版公司授权
我社出版（原名《稳、忍、准、狠》），
谨致谢忱。

大陆版权独享，翻印必究。

目 录

餐饮王——麦当劳

- 第一章：一百元才赚一元玖角的生意**
——蝇头小利的生意，也能变成亿万富翁
..... (3)
- 第二章：每个人都可以创造奇迹**
——“我行吗”，这就是思索的开始
..... (5)
- 第三章：炒地皮的钢琴师**
——他的确爱做梦。他做的梦，都是实际的。
..... (11)
- 第四章：从“一”开始**
——他偷取麦氏兄弟的经营方式和创新理念，
但他要靠自己的智慧和力量去开创他的事业
..... (21)
- 第五章：发财需要有助手**
——麦当劳有今天的发展，也全靠了另一个人的帮忙
..... (25)
- 第六章：收买了全部股份**

——他要按照自己的意志发展自己的事业。

..... (33)

第七章：股票上市与汉堡大学

——经营任何一个企业，领导者之间往往会有不同的意见，问题是如何融洽彼此之间的歧见。

..... (37)

第八章：麦当劳成功的奥秘

——麦当劳成功的基础是，它能供应一种卫生食品，服务迅速，价钱公道，环境整洁而愉快。

..... (41)

第九章：当麦当劳发生危机的时候

——树大招风，从“寒酸的生意迈向成功”的麦当劳经历了新的考验。

..... (45)

第十章：成功者的一张辉煌成绩单

——麦当劳终于成了一个世界餐饮大王

..... (55)

金融家米耶

第一章：一个坐牢，一个发迹

——他们都是朋友，两个人都有不同的心肠和处世方法

..... (65)

第二章：世界最大的计划家

——他要做的他一定能做到。他是只要一支笔和一张白纸就能成功的人

..... (71)

第三章：初露头角的年轻金融家

——买入卖出，炒出炒入，开始了他的事业

..... (77)

第四章：逃难纽约

——第一次尝到战后赚钱的滋味

..... (83)

第五章：买马打多牧场

——放长线，才能钓大鱼

..... (87)

第六章：收购·合并·急流勇退

——他所渴望的仅仅是金钱而已

..... (89)

第七章：米耶和他的朋友们

——他们总是说：“先问问米耶，可以从他那儿得到决定。”

..... (95)

第八章：空中、老鹰不如手中的麻雀

——他一向的宗旨是：“获利变现，永不会输。”

..... (101)

第九章：失手的一役

——当机不立断，就必须付出代价

..... (111)

第十章：房地产大王扎根图夫之死

——蝉是房地产，螳螂是扎根图夫，米耶就是一只全神贯注的黄雀

..... (115)

第十一章：石油·矿产·互惠基金·房地产

——速战速决是赢得利润的不二法门

..... (123)

第十二章：拆散大师

——化整为零是一种艺术，赚钱的窍门就在其中的运用之中

..... (129)

第十三章：ITT收购哈福保险

——米耶收购战术的一个实例，既稳、又准、又快

..... (133)

第十四章：米耶的经营和管理

——累积、稳住、再累积、独裁、专制

.....(139)

第十五章：一笔烂帐

——米耶与基路拔的公堂对决

.....(143)

餐饮王——麦当劳

“麦当劳奇迹”是美国商人发迹典型之一。当梦想仿佛伸手就能掌握，一份经营蓝图就在心底浮现出来，然后“准准地”握住机会，投下全部财力，放手一搏，坚忍地贯注目标，稳健地扩张，终于建造起世界性餐饮王国的声誉与地位。

创办人雷·克洛的眼光、果断力与骆驼般的坚韧性格，使他成为新兴行业中的顶尖人物。

第一章 一百元才赚一元玖角 的生意

蝇头小利的生意，也能变成亿万富翁。

在编写“麦当劳汉堡”的故事时，常常叫我想——如果做一百元的生意才能赚一元九角，这样微不足道的利润，谁敢再继续干下去？干下去是死路一条吗？干下去会变成世界的亿万富翁吗？

我看一万个人之中，只有一个人会继续干下去，而其他人的人早就关门大吉了。

而这唯一的一个人，就是后来成为全世界五千多间麦当劳的创始人——雷·克洛。

如此低的利润不但难以使人鼓起勇气干下去，事实上也难以养活店铺。

在这情形之下，谁还敢向银行贷款时值今日的一千五百万美元；不多久，再多借二千五百万美元！如果没有这两笔大借款，麦当劳就不会发展到今日的五千多间！

借大数目去经营蝇头小利的生意，这需要胆量，需要运气，需要“超人”的才干！他狂热般的干劲，拼命地发展事业的精神，使人看了就象中了邪一样。但如果不是这

样，他就不会成功了。

在整个麦当劳的发展过程中，我们还可以领悟到，一间公司的成功和扩大，必定是一种群体的努力（TEAM WORK）。

如果没有得力的干部，麦当劳还不过是一间典型的小店铺。哈利·桑那本能够在金融界中贷款近五百元（约值今日的五千元）是最主要的动力；其次就是司库·马丁奴太太；还有一群年轻的经理如端纳等等的全力合作。整个麦当劳就象一具大机器，没有通盘精干人才的努力，绝不可能有今日。

——麦当劳直到一九八三年底止共发展到五千三百七十一一个连锁店，由公司直营的有一千九百四十九间。一九八三年的总营业额是三十亿六千二百万美元，远期债项达十亿美元，每年纯利二亿二千万美元。

现在问题又来了。即使有精明干练的高级干部，但要管理那五千多间分店，要使每一个分店都有统一的规格，同样的行政效率，同样的经营方式可不是容易的事，因为最少要有五千多个象机器制成的分店经理不可。我说“机器制成”是一点不假的，因为如果各有主意那就不能造成今日的麦当劳王国。我们到全世界任何一间分店，所见的麦当劳都是同样的。

那么，怎样去找那五千多个人呢？怎样去训练？怎样去培养？怎样去提拔？——这些都是十分令人拜服的事，因为即使有“麦当劳汉堡大学”要他们去进修，甚至有硕士学位，但毕竟人还是人，在数千人中免不了有龙蛇混杂，而如今，在麦当劳来说竟完全不成问题了。

第二章 每个人都可以创造奇迹

“我行吗？”这就是他思索的开始。

“我相信每个人都可以创造自己的幸福，每个人都应该为自己遇到的种种难题负起责任。”

这是麦当劳创始者雷·克洛(Ray Kroc)在自传中的第一句话，这正好代表了他本人的性格。把握任何机会，不断的努力，是他从一个微小的推销员到亿万富翁做事的主要原则。

勤奋，是波希米亚人的特性。他祖先三代前从波希米亚移民到芝加哥，他一九〇二年出生在那中下级的西区。这一区的居民大多是在木厂做粗重的工作。

克洛从小就推销纸杯，那时的丽丽郁金香纸杯厂请他做推销员，做了十七年，一直爬到最高的位置。后来他见到有一种六个出口的奶昔混合器最适合他推销，他竟然不顾一切作了总代理，辞去了那稳当的推销纸杯的高职，改推销奶昔混合器。

“不要怕，只要你有活力有勇气，事业就会成功。如果你已经呆滞不动，那就行将入木了。”他常常这样鼓励自己，也鼓励自己的妻子，于是，他不断地努力推销那些

奶昔混合器。

在美国的饭店、酒吧、咖啡厅，无一不需要奶昔混合器。这是有五个出口，同时可流出牛奶和果汁的混合体的器具，每个约卖美金一百五十元——（请注意这是一九五四年，现在应值千元以上。）所以这个生意本来是有点搞头的。

读过阿瑟·米勒的《推销员之死》一书的人都知道，美国的推销员每天都是不停驾车到全国各地去推销商品的。雷·克洛当然也不例外。有一天，他在华盛顿碰到一个酒吧老板，那老板告诉他：

“我要一个奶昔混合器，一如加州圣贝纳丁奴（SAN BERNARDINO）的麦当劳兄弟餐饮店那一种式样的。”

奇怪，怎么一定要象麦当劳兄弟餐饮店那一种式样的混合器呢？克洛抱着好奇的心情，走到加州圣贝纳丁奴的麦氏兄弟那儿去看看。啊，原来他们同时用八个混合器，也就是说同时可以供应四十杯奶昔！这真是快速的服务。如果仅有一个，只能同时供应五杯，这就慢了八倍。圣贝纳丁奴本是洛杉矶附近一个小城镇，人口不多。克洛驾车到那小市镇，找到麦当劳兄弟餐饮店。克洛把车停在路旁，看看这间餐饮店为什么这样吸引人。它不过是一间漆了红白色的小店，大小约二百尺。上午十一点开店，各处来的汽车不断排队进入停车场，克洛也把车开进去，以便实地体验。

这印象是叫人难忘的，麦氏兄弟的工作人员全部都穿了齐整的白色制服，白色纸帽，纷纷把满载牛奶饮品、薯

条等食品推入那红白色小屋。汽车陆续排了长龙，车内的人开始在销售的窗口前排队买食品。

“喂！这儿怎么搞的？为什么会有这么多人来买东西呢？”克洛非常奇怪，就向别的人请教。

“你以前没有来过这儿吗？”

“没有。”

“哪！这儿的汉堡最好，价钱也最便宜——每个一角三分。还有，就是不用等多久，快速又不必多花小费给女服务生。”

克洛走出汽车，在停车场的四周看看。一个穿着蓝色衣服的人，显然是个木匠，正靠着墙吃着汉堡。

“嗨，这儿的汉堡比隔壁那位老太婆的肉片三明治好吃多了，我每天都来吃的。”这个木匠边吃边与克洛聊天。

此时正是加州炎热的正午，克洛发现这儿竟没有苍蝇。停车场四周都扫得干干净净，没有一张废纸。那些戴白帽的工作青年，正忙个不休四处打扫。

这边忽然又来了一个中年妇人，驾着一辆开篷的黄色汽车，她买了一些汉堡和牛奶、薯条。克洛为了“调查市场”上前与她聊天。

“我是作市场调查的，您常来这儿吗？”

“对呀，我就住在附近，天天来的，同时我也在这里等我的男朋友。”

那位中年女人用“男朋友”来防御一个陌生人。

就这样，克洛一直在麦氏兄弟餐饮店留连了几个钟头，他发现一直到下午二时三十分，汽车长龙才结束。