

麦当劳创始人克罗克的名人故事

雷·克罗克(1902~1984)是美国家喻户晓的人物。

不只是在美国,在世界其它地方也会时常听到他的名字。

因为他的事业——麦当劳快餐业已经遍及世界各地。他的创业精神激励着一代又一代的企业家,也激励着梦想成功的从事着其他职业的人。

在美国,雷·克罗克是一个传奇式的人物。人们认为他是重要新产业的创始人,在商业界他的地位是无人企及无人企及:没有人比得上。的。有人将他的事业与洛克菲勒的炼油业、卡耐基的钢铁工业以及福特的汽车装配相比拟。

他的经历是丰富而痛苦的。他曾经靠演奏钢琴来谋生,也当过推销员,还做过销售经理。他自己也办过一个小公司,事业上取得了一些成功,以常人而言,他该躺下来休息一会了。但是,1954年,52岁的克罗克,为生命立下了最大的赌注,他放弃了自己原有的工作,为麦克唐纳兄弟推销麦当劳快餐店专营证,并且自己在伊利诺斯州开业了一个麦当劳快餐店。他的麦当劳在走向成功的过程中遇到各种困难,也曾负债累累,也曾面临领导层分裂的危机。但是克罗克毕竟是克罗克,他不怕困难,面对各方面压力,他以自己的人格魅力加上自己的智慧,闯过了一道又一道难关。终于他的麦当劳快餐店在不长时间内便风靡(m)美国,遍布世界。

小小商人 1902年,雷·克罗克出生在芝加哥西部的一个名叫奥克帕克的小镇。他有一个幸福的家庭。父亲路易斯·克罗克是西部联合公司的雇员。父亲的经历也是十分艰苦的,老克罗克12岁时就开始为这家西部联合公司工作。母亲罗丝心地善良,小克罗克一家称她有一副菩萨心肠。在初中的时候,他开始尝试实现自己童年的幻想。当他激动地跑回家,向家人宣布他的出色的主意时,全家笑他“丹尼空想家”。小伙子正值血气方刚,他受不了这个。于是他开始动手了。

他幻想过摆一个卖柠檬水的摊位。于是,在暑假里,他设立了一个。虽然这耗费了他大量的气力和时间,但是他那次丰收了——他卖掉了许多柠檬水,他也体验到了成功后的成就感。

卖过柠檬水后,下一步,他该干什么呢?这个少年,他开始实现他的童年时的另外一个梦。

在上个学年的夏天和每一天的午休时间,克罗克都是在他的叔叔厄(e)尔·爱德豪的店里度过。那个时候,他叔叔的店里开了一个冷饮专柜,克罗克是在冷饮专柜工作的。他的工作内容是向别人推销圣代。

那个时候,他的工作动力是明确的,他要多挣钱,他要开一个店。于是他更加拼命工作,他努力钻研推销技巧,他在那个时候,学会了用微笑和热情去影响人。他取得了初步的成功。

不管发生什么事,都不能阻止他赚钱的欲望。而且,他要把钱一分一分地存起来。终于在银行里,他有了一笔足够的存款。

那时候他的气派和勇气是令人称道的。他,一个涉世未深的小家伙俨然象一个大企业家。他到处张罗,又去找了两个朋友,因为这两个朋友有存款。他们每个人投资100美元,租了一间房子,房租当时是每月25美元。他们开始采购货物,这个小店里有活页乐谱、新奇的乐器,如奥卡利那笛、口琴、克里里里琴等。他们出卖这些。

同时,这个店里也有其他的项

目。克罗克开始实现童年时的那个梦,他成为该店的钢琴演奏师。

只是他并不是十分满意。虽然他搞了许多演奏,也唱了许多的歌。但是他们的生意并不兴隆,他们只卖出了一点点东西,他们的生意太少了。而他们的房子是按月租赁的。

他们只支撑了几个月,这个店就黄了。店里的货全卖给了另外一家音乐商店。

完了,一切就这么结束了。克罗克这个少年当年痛苦了一阵儿,他尝到了失败的滋味。创业真的不容易。此后,他的“商业生涯”便告一段落。

日子一天天过去,他的厌学情绪越来越浓,他越来越烦。

那时候,他也受不了那种沉重的学习压力,他需要成功,而学业上却没有长进。于是他就有了退学的打算。

一战爆发的时候他才15岁。但是他入伍了,他虚报了年龄是想逃脱学校里的功课。他加入了红十字救护车队,成为一名驾驶员。

一战结束后,他又回到了芝加哥。他的父母再次苦心地劝他去读书。他去了,其实他一直是听话的孩子,但是他总是缺课。

他喜欢去外面搞推销,弹钢琴。干这些事时他如鱼儿得水一样欢乐而且精力充沛(pèi)。在1919年的时候,他一周就可以赚到25美元或者30美元了,无论如何,这是不错的收入。日后,没有多久,他开始比他的父亲赚钱多了。

他认为他没有必要再念下去了,他终于离开了学校。

在这一段放荡的日子里,他还是拼命地找工作。他认为他的生命中不能没有工作。有一次,有一个人向他介绍了一份工作。他喜滋滋地去了。那是一个夜总会,介绍人对他讲,那里需要像雷·克罗克这样的演奏者。

因为他太需要工作了。他不顾一切地寻找自己喜欢的工作。

那一次他及时赶到了夜总会,那时已经是晚上9点了。

雷·克罗克受骗了,原来那是一个妓院,克罗克匆匆演奏完了,就拿着工钱跑了,此后他再也没有去过那个地方。

此后,他又干过一些推销,但推销的东西是吊袜带和床垫上的玫瑰花苞。他觉得他不感兴趣,便又放弃了。后来,他就在密歇根州的波波莱克的一个乐队中找到了一份演奏工作。

在那里他结识了一个名叫埃塞尔·弗来明的姑娘,这个姑娘成为日后他的第一个新娘,并一起共同生活了35年之久。

一个不断变换工作的人 1922年,雷·克罗克与埃塞尔·弗来明结婚了。结婚之后,克罗克开始推销莉莉纸杯。初始推销,并不是那么容易的事,尽管,克罗克的口才是一流的,但他当时也是处处碰壁。

那时候,他拿着样品向餐馆老板推销,而这些老板却摇着头说:“不要。玻璃杯要比它好。”

他又向冷饮柜的老板推销,他把纸杯子的好处说尽了。但由于当时他一点经验也没有,推销工作进展不大。

他从早晨到下午五点乃至至五点半,他一直漫步在他推销区的人行道上。紧接着下午六点他还要有另一份工作。这是在奥克帕克的WGES公司广播电台弹钢琴。演播室在奥克帕克的阿姆斯特旅馆,这与他的居住地仅隔几个街区,但他却常常是彻夜不眠,根本回不了家。后来,因为雷·克罗克干得不错,他成为WGES电台的专职钢琴师。这样,他一天就有了两份固定的工作。

这种生活是有规律的,一般只有在星期天他才会有一天的休息,因为白天莉莉纸杯厂放他一天假。但晚上他还要去电台工作几个钟头。

星期一的电台没有节目。这个夜晚对于电台而言是一个“安静的夜晚”,但是对于克罗克而言却是个例外,因为他还有演出任务。

他在星期经常和一个叫做休·马歇尔的广播员一起演出。这是设在一个剧院里的电台。冬天有几个月,克罗克常常因为交通堵塞,到电台他常常要晚上几分钟。这时候,休·马歇尔对着麦克风一边侃侃(kǎn)而谈,一边冲着克罗克瞪眼睛,他作挥舞拳头状,他又不能停止演说,因为他要拖延时间。

这时候克罗克负疚(jiù)地看着他,同时他迅速地脱下大衣,拿掉围巾。穿着套鞋就去开始了事先毫无准备的钢琴演奏。

他在那时候还要给一个不认识的女歌手伴奏。而这个女歌手的演唱曲目,克罗克几乎未听过,或者是很少练习的,但是在克罗克自己感到勉强伴奏的情况下,众人的评价却是:效果相当好。

这一段日子里,他把时间都花在工作上了,他觉得自己确实忽略了妻子。但是他也是毫无办法。

而且他总是希望自己能再好一点,这种雄心勃勃的想法使他不断地工作。他不能闲着呆上一分钟。他一人做两份工作使他能感觉舒服一些。

但是,他也会调剂自己的生活。他终于争取到一周中周六晚上休息的机会。这一天晚上对于妻子和克罗克来说,是重要的。

这一天他与妻子在吃晚饭后会穿上他们最好的衣服,去芝加哥,看一看演出,然后再喝咖啡,这一切都结束后,他们就再买一份星期天的报纸。

这一切在富人看来是太微不足道了,可是对于克罗克夫妇而言,这太重要了。这是一个节日。他们用自己的美元在穷人圈中享受到了无比的乐趣。

一九四二年十月女儿玛丽可林出生了。他的责任加重了,多了一个娃娃,就又多了几重责任了。总之在家里他已经不仅仅是丈夫了,他还是一个父亲,他该为这一切更加努力地奔波了。

但是,那一年的冬天却尤其令他失望。那一年冬天,销售纸杯子的业务显得特别困难。

克罗克信奉的原则是帮助客户。而客户的情绪变得很不好,克罗克认为这是自身的责任。虽然,那一年冬天,公司里照常付他工资。但是,他认为他不该得这么多。他觉得公司因为付给他工资而亏了钱。

1930年,雷·克罗克向沃尔格林药品公司推销纸杯子。

中午,当他看见那里人来人往的情景后,他有了一个想法,他认为这些流动人口可以用他的纸杯子带走啤酒和饮料。当时有一个商店就在这条马路的对面。

于是,雷·克罗克认为机会来了,他向那个搞饮食服务的人大肆宣传。那个人名字叫麦克纳马拉,他听完克罗克的建议后摇头。

“你真是疯了。”那个饮食服务者讥笑地看着他。“我干嘛要花1.5美分去买你的杯子呢?”

“你可以赚得更多。”克罗克解释说,“而且,你还可以只用这种杯子卖香草饼。”

那个人特别生气,而且神情高傲。克罗克第一个回合输了,但是他不气馁。他认为这个办法对谁都有利。最后,他说服了那个麦克。条件是他向麦克提供试用的杯子。

其实从第一天起,这些办法就

十分成功。没过多久,麦克对这个想法比克罗克还投入。他开始向自己公司的采购部建议订购纸杯。这对于克罗克来说,他推销量更大了,只要这家公司一有商店建成,那么克罗克就可以推销更多的纸杯子。

在社会上,他进入顺境了,但是他又是在不断的追求中。他后来辞掉了莉莉纸杯公司的工作,与厄尔·普林顿合作,推销厄尔生产的多轴混合器。他的销量越来越大,终于又一个事业在他的栽培下成长起来,他开始雇佣私人秘书。

他的第一阻力便是家庭。他的妻子埃塞尔对于他的辞职是十分气愤的,妻子总希望过着平稳的生活,而丈夫太爱冒险。

克罗克受到了很大的打击。他突然感觉到家庭的疏远,但是他依然去做了。

于是他放弃了有安全感而且工资也不错的职业去干自己的公司。他到处奔波,去推销多轴混合器,开始的失败使他负债累累,但是他一如既往,匆匆忙忙。在奔波中他又获成功了。虽然那是一份苦差,但他十分喜欢那项工作。

那时候他一个人独来独往。尽管他有一间办公室,但是很小,而且固定在一处,在芝加哥的拉萨木——瓦克大厦里。这种固定的方式是不利于推销工作的,所以克罗克很少在那里。那时候,他雇了一个秘书,他的秘书代替他管理那间小小的办公室。他则作为一个推销员,来回奔波于全国各地。

在当时,克罗克考虑到这是一种新产品,于是不厌其烦地解说。他发现这种机器的销量还是在不断上升了,这更增加了他的信念。

他一天只休息4个钟头,或者更少。多者也不过6个小时而已。那时候每一个了解他的人对他感到惊奇。但是,克罗克自己觉得睡得很好,跟他工作得很努力一样,这样是自然而然而且成为越来越容易的事。

二战期间,克罗克不能继续进行多轴混合器的生意了。战争使钢材的供应受到了限制,而钢材是制造多轴混合器的一种原料。于是,他又转向了别的东西。

他开始四处活动。他又找了一份工作。他为“全麦乳”饮料提供低脂肪麦乳精粉和16盎司的纸杯子。他就是依靠这个来维持全家生活的。

抓住了麦当劳1954年,这是一个带有转折性的年代,这是克罗克的一个新纪元。他由此跨入了他的真正的事业。

1954年,飞机降落在芝加哥机场。周围灰蒙蒙的。克罗克预感有暴风雨降临,但是他不怕。这时候他紧握着手提箱,而手提箱里装着他与麦当劳兄弟签订的合同。那里面装的是他后半生的事业。

他带着有病之躯,行走如飞;他这个巨人正在放弃小康生活,他要从一个贫民彻底变为一个巨富。

他完全投入麦当劳,其实也是一个偶然。

在1954年初,那个时候,克罗克的食物器材市场正日趋萎缩,他正在尝试着新的办法,他决定给他的多轴混合器寻找新市场。

那个时候,他听到了麦当劳兄弟店。

他初步了解:麦氏兄弟有八台混合器。这么大的销量怎么会发生呢?而且圣伯纳迪诺是一个沙漠小镇。

他决定首先要知道,为什么加州麦氏兄弟一家小小的汽车餐厅,却需要这么多的混合器。

订单上表示,麦氏兄弟要第九台和第十台两台机器。

有一天,克罗克在清晨出发,驱车行了60英里来到了西部的圣伯纳迪诺。大约上午十点钟左右,他的车到了寿当劳兄弟店的门口。

这个店在克罗克眼里并没有什么特别之处。但是看着排着队的人群,他开始进一步的了解,他问了几个来吃早点的人。

他终于找到了答案。他发现了快餐的潜力,这是最重要的。他看到了一个有潜力的机会,这就是快餐业。快餐业仍然是商业处女地。克罗克在麦当劳里看到了希望。他以往的热情开始高涨。他认定,麦当劳正是一种进军的最佳工具。它可以填补食品服务界的空缺。

他想到,花七万五千美元就可以建立起一个麦当劳店,众多的麦当劳店可以连锁起来。他长年奔波在外,走遍了全国各地,他知道麦当劳在全国连锁肯定能行。

现在,他就可以数出成千上百个地点,那里正适合开麦当劳餐厅。他有多年的经验,所以他懂得如何使麦当劳成为最好的事业。这些年来,他的推销一直是围绕着餐饮和服务业的,所以他对这些了如指掌了如指掌:表示对情况非常清楚,好像指着自己的手撑给人看。

但是第一次与麦当劳兄弟会面之后,克罗克微觉失望。但是他凭着他的推销口才,力劝麦当劳兄弟去扩大生产。

麦当劳兄弟二人心动了,但是麦当劳兄弟需要一位连锁代理人。克罗克自我推荐成为代理人。

麦当劳兄弟很欢迎克罗克,因为克罗克的商海生涯他们是有所耳闻的,他们需要的就是这样的代理人,有经验而且有决断力。但是麦当劳兄弟也坚持自己的权利。他们需要和克罗克谈好一切条件。

他们提出了以下条件:

第一,不要收太高的连锁费用。他们这种要求,使麦当劳的连锁权利成为最便宜的,这是以没有利润作为代价的。

第二,他们继续订出权利费。他们一共收取950美元。

第三,他们要求克罗克抽取连锁店中的1.9%的费用,克罗克自己保留1.4%,而剩下的0.5%归麦当劳兄弟。

这些条件是有利于麦氏的。但是克罗克因为开创新事业太急,他接受了合同。

而1.9%的费用根本不够服务连锁的利润,日后,克罗克还要往里贴钱。

但是,克罗克还是为做成了这笔交易而高兴。

克罗克以一个推销员的目光去看那件事。他的脑子里是一个完整的计划。他那时是想多推销出一些机器。而且,他当时的一个直觉就是看上了“麦当劳”的名字。而这个名字是不可以随便拿来用的。

克罗克正是凭着这种人品才不断迈上成功的阶梯。他开始着手准备了。他已经踏上了新的征程。

克罗克虽说50岁了,但仍精力充沛。

克罗克开始了第一个样板店的建设,一切又从零开始了。他相信自己是个能干这种事的人。克罗克自信自己的能力,所以他牢牢地抓住了麦当劳,不管前面有多少阻力,他都要坚持下去。他把全部精力都投在麦当劳上。这种工作热情令人吃惊和佩服。但是克罗克的工作热情之动力并不是金钱,而是一种自信,他信仰的东西便是:相信自己。(未完待续)