

“借梯登楼”创业战略 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E2_80_9C_E5_80_9F_E6_A2_AF_E7_c123_282589.htm “借梯登楼”本来是三十六计中的一计，用来说明利用别人的长处达到自己的目的。这在现实生活中的例子很多，实施这一计谋的关键是找准梯子，如果梯子找得不准，不但楼登不上去，还有摔下来的危险。克罗家里很穷，他被迫在中学没有上完的时候出来做工，后来在一家工厂做推销员，尽管收入还可以，可他总是想自己出来创业。一次偶然的机会，他认识了经营快餐店的麦克唐纳兄弟。克罗对快餐的了解是从这兄弟俩身上开始的，经过一番调查，克罗觉得有必要对美国的快餐业进行改造，组成一个大的快餐托拉斯。虽然他雄心勃勃，却一贫如洗，根本没有资本来实现自己的理想。这时，他想起了麦克唐纳兄弟，何不来个“借梯登楼”呢？克罗这样想。说干就干，克罗找到麦克唐纳兄弟，提出要到其快餐店打工，同时进行推销员的工作，并把做推销员工作的5%薪水给麦克唐纳兄弟，这当然是一个好买卖，麦克唐纳兄弟做梦也没有想到，堡垒中竟然混入了敌人。在以后的六年里，克罗为了赢得老板的信任，工作特别勤奋。他多次向老板提出改进经营方法，营造轻松环境，提出配制份饭、轻便包装、送饭上门等等建议；还建议在饭店里装上音响，使顾客更加舒适；他还大力改善食品卫生，严格挑选服务员。每一次的改革，都得到了麦克唐纳兄弟的同意，也取得了良好的效果。在美国，麦克唐纳快餐店的招牌越来越清晰，克罗新点子层出不穷，渐渐地在快餐店的地位超过了原来的老板。为加紧筹备倒戈

，克罗秘密筹集了大量的资金，他认为时机成熟，是与麦克唐纳兄弟分道扬镳的时候了。1961年的一个晚上，克罗与麦克唐纳兄弟进行了一次艰苦的谈判。开始的时候，克罗提出了苛刻的条件，麦克唐纳兄弟拒绝让步，克罗把价格提到了270万美元的现金。麦克唐纳虽然舍不得自己的店，但又拒绝不了这个诱人的价格，最终同意由克罗独自经营。第二天，麦克唐纳快餐店发生了主仆易位事件，雇员炒了老板的鱿鱼。克罗入主后，立即贯彻自己的经营思想，并迅速扩大到全美国，在不长的时间里就赚回了270万美元，再经过20年的经营，总资产已经达到40多亿美元，其连锁店遍及世界各地。“借梯登楼”是一个看似简单，实际上操作很难的方法。许多读者大概都看过这样的计策，但真正用得好，却要精细地打算。“借梯登楼”之术的实施，首先要求经商者对自己要从事的事业有明确的目标。这样才能找准梯子。克罗对快餐业有兴趣，准备投资这一领域，所以他才会投奔麦克唐纳。如果克罗仅仅是为了解决资金的问题，到快餐店打工，那他再打六年的工也挣不了这么多钱，并且买下这个快餐店，更谈不上贯彻自己的经营思想了。但有的经商者，即使找准了梯子，却没有登上楼，反而被人发现，这是为什么呢？因为这一计策的实施，要求能够充分利用对方的弱点。克罗看准麦克唐纳兄弟的贪婪，先以自己推销员工资的5%为诱饵，进入其快餐店。后又以勤奋的工作赢得老板的支持，使自己的新鲜做法能够贯彻，以此检验了他们的可行性。最后，利用麦克唐纳兄弟要现金的心理，赢得快餐店的独自经营权。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com