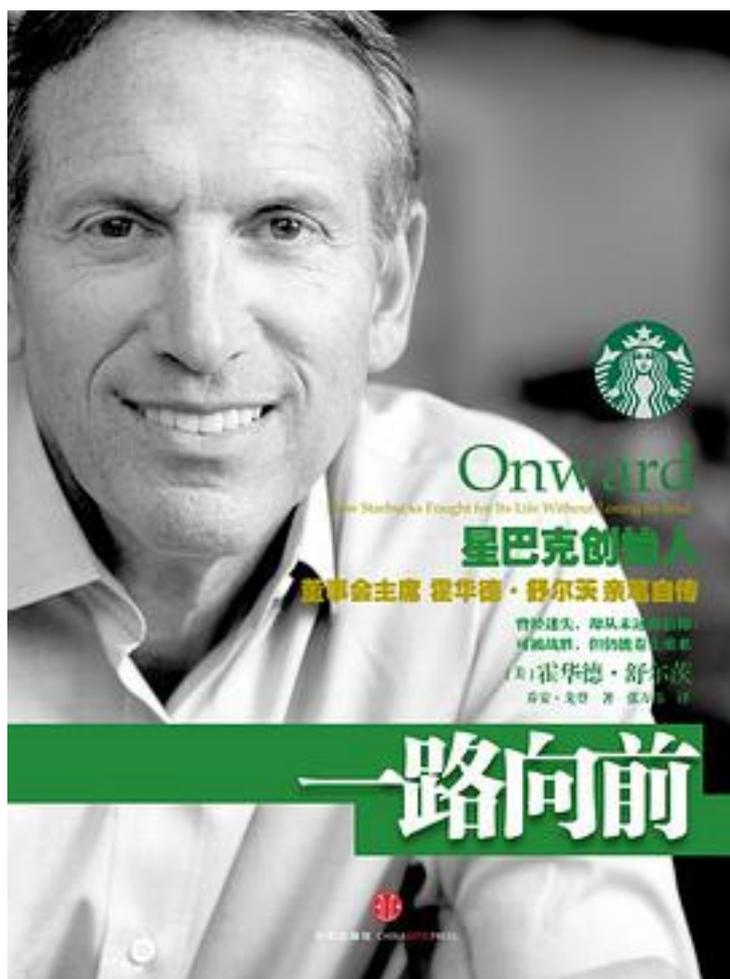


一路向前



[一路向前_下载链接1](#)

著者:[美] 霍华德·舒尔茨

出版者:中信出版社

出版时间:2011-4-1

装帧:平装

isbn:9787508627113

这是一个关于动荡、迷失、找回灵魂和重获新生的故事。2008年，星巴克总裁兼董事会主席霍华德·舒尔茨出人意料地决定重返首席执行官一职，这距离他上次放手公司日

常事务，担任董事会主席已达8年之久。是的，星巴克迷失了方向。在星巴克30余年遭遇的最大危机面前，舒尔茨决定帮助它重新回归核心价值，不仅要恢复良好的财务状况，更要重塑它的灵魂。

这是一个基于大量采访、上百个资料提供者，还包括从未向外披露过的一手资料的戏剧般的故事。书中叙述了2007~2010年舒尔茨回归期间，在星巴克内外产生的一系列令人叹为观止的变革以及星巴克如何一如既往地坚守价值观以重新实现赢利和可持续发展的故事。

“不仅要赢，而是要赢得体面。”这就是舒尔茨的领导哲学。他希望给读者传达的终极思想——也是他每时每刻都在努力践行的——要怀有希望：无论世事多么艰难，未来总会变得比往昔更美好，不论这种“美好”将如何定义。

作者介绍:

霍华德·舒尔茨：星巴克公司的董事会主席、总裁和首席执行官，《纽约时报》畅销书《将心注入》的作者。

乔安·戈登：曾经担任《福布斯》杂志的撰稿人和特约编辑，十多年来致力于追踪报道各大公司和众多商业领袖，撰写过大量文章，出版过5本书。

目录: 引言 → IX

第一部分 爱

第一章 饮品的真相 → 3

第二章 爱的故事 → 9

第三章 问题凸显 → 15

第四章 没有什么是机密的 → 27

第五章 魔力般的体验 → 35

第六章 为生存而战 → 41

第七章 最重要是相信自己 → 49

第二部分 信心

第八章 重唤信任 → 57

第九章 重塑咖啡特质 → 71

第十章 战则必胜 → 83

第十一章 提升核心价值 → 91

第十二章 陷入泥沼 → 99

第十三章 变革议程 → 105

第十四章 慈善之心 → 117

第十五章 重新思考产品本身 → 123

第十六章 大胆举措 → 129

第三部分 痛

第十七章 混乱时期 → 141

第十八章 致命的问题 → 149

第十九章 艰难抉择 → 157

第二十章 没有灵丹妙药 → 167

第二十一章 拯救星巴克 → 173

第四部分 希望

第二十二章 危机的真相 → 185

第二十三章 激励人心的时刻→193
第二十四章 灵活行事→209
第二十五章 B计划→219
第二十六章 坚持到底→225

第五部分 勇气

第二十七章 创新基因→239
第二十八章 真正伟大的产品→249
第二十九章 数字生活→261
第三十章 平稳过渡→269
第三十一章 从未失去灵魂→283
第三十二章 胜利者→291
第三十三章 你好，未来→297
后记→307
致谢→319

• • • • • [\(收起\)](#)

[一路向前 下载链接1](#)

标签

星巴克

传记

商业

管理

霍华德·舒尔茨

管理学

创业

经管

评论

事实上对于我来说他心灵备受煎熬的那部分 正是最可以给予启迪的部分。
当你要做一个真正会改变局势的决定的时候（人生的每一个决定），
往往有很多人站出来质疑你
，然后一个真正的leader重要素质之一就是在没有足够信息的情况下，
用已知的知识和智慧做出判断。因此这本书教给我的三件件事情就是：
1.当你还不够了解一件事情的时候 就判定它的失败 这绝对是不符合情理的
你一定要去尝试它 2.
最好的创新是那些在别人没意识到有一种需求的时候，你就想到并满足这种需求
3.经商和经营生活一样，必须忠于自己的最初的感受和原则。不要盲目受到那些立即可以解决问题的点子的诱惑，选择短期回报是目光短浅的选择。

读了一部分就弃了。。。不是代笔者的问题就是翻译的问题，写得主人公像是一个人沉浸在自我感动里不能自拔。。。把大佬的故事写成了普通的案例。。。

所谓的令人叹为观止的变革都是一笔带过了过程，光是吹嘘了结果。拿来做研究星巴克历程的年鉴或许没问题，拿来学习，拿来做名人传记，还是算了。。。。

星巴克如何走过最困难的时期。一个企业的核心价值如同一个人的灵魂，永远不能放弃和轻视。

星巴克文化洗脑手册。

比想像中有趣的多。主要原因是因为个人是精品咖啡爱好者所以对星巴克的产品完全谈不上喜欢（某真不觉得他家提供的产品称的上一流）。但书不错，描写的不是初创企业而是扩张后企业面临的困境——服务水准下降，固定支出增长，内部管理混乱，员工缺乏培训，产品占有率下降，顾客流失率增长……需要一系列的策略来实现逆转，同时保持固有的企业文化。出乎意料的在服务业使用了精益生产，这点可以当成比较特别的案例。最后还是靠股价来体现持续增长有点遗憾，还是无法免俗啊。

是舒尔茨来复旦的时候免得得到的啦，哈哈。

作者重任星巴克ceo前，公司是获得了持续增长的。重任之初确实经历了公司业绩下降，但究竟是因为经济危机还是因为前任没有贯彻企业理念导致，现在已经无从知晓。重任ceo之后近两年公司恢复增长，究竟是因为整体经济开始回升还是由于采取的措施取得效果，也不好说。

前任的ceo偏离企业核心，核心难道不正是因为创始人在位的十几年时间里没有建立起企业的核心价值？否则外来的和尚哪有那么容易改变企业价值层面的内核？更何况书中也有作者自述的试图通过几个并不太成功的产品“扭转颓势”、甚至星巴克上市十几年门店的电脑、整个仓储物流系统都还是很落后的方式。这些都归因于之前的管理层太有失公正。核心应该还是创始人自己吧，只不过原来应该是自己吃的苦果正好有两位前任顶缸罢了。

浪漫，社区，亲切

由值得借鉴和思考的地方，但是过于自恋，过于煽情。

体验经济的绝对先行者，值得学习的地方很多。

2007-2008年星巴克经营危机时期，恰逢全球金融危机，形势极为严峻。总裁舒尔茨的改进措施如下：成本：实施精益生产（丰田管理方法） 培训：培训咖啡师

说到底舒尔茨就是个搞营销的，而他回归重振星巴克的例子也说明，品牌这个听上去很虚的东西对一个企业是多么的重要。

干货不多。

最近两年偶尔几次进SBUX有一多半原因是经过时想起了这本书 = =

一路向前，不在于你快与慢而在于你是否原地徘徊还是步步前行

经济衰退，业务下滑，企业动荡时期如何应对，有启发性的。最上层的那个人很重要。

想经营好一家咖啡馆是非常艰难的事，更何况是16000多家……

在争取企业价值观、社会责任与股东、员工利益平衡的博弈中，似乎星巴克做得很成功。此外居然还能从中读出些惊心动魄。

这几天，在读星巴克创始人霍华德舒尔茨的自传《一路向前》，说的是08年之后舒尔茨重新担任星巴克CEO之后的事情。本书充斥着美国式得理想主义与自信，却让人感受到了理想与现实的保持一致。以至于我一门心思跑到星巴克，畅饮！

雨枫

[一路向前_下载链接1](#)

书评

具说作者舒尔茨邮件签名档始终是：一路向前（Onward），全书也贯穿着这个理念。主要讲他08年重新成为星巴克CEO挽回公司发展颓势，克服种咱困难再次让公司回到正轨，找到公司价值的故事。因为第二作者是专栏作家，而且很多资料都来源于现场访谈，所以全书有可读性比较强，也具…

其实算是普通的一本商业案例书，其中不少故事现在评价其成功与否都为时尚早（比如VIA的推出，不过倒是激发了我马上去买一包VIA的冲动）。很多人对这样的商业案例书籍不屑一顾，但总也能读出一些有借鉴意义的东西。一些主要的感想： 1. 产品，服务，品牌，市场推广，店面位置， …

多年前读过浙江人民出版社出版的《将心注入》，当时就对霍华德的咖啡激情印象非常深。这次在机场上看到《将心注入》和《一路向前》两本，差点没弄明白，怎么一下子出了两本自传？
翻了一下，搞清楚了。《将心注入》是97年写的，而《一路向前》则是去年刚完成的。
退居董事会主...

苹果电脑的创始人，乔布斯在离开公司再次回归之后，精简产品线改善了产品盈利情况，然后陆续推出了创新的产品ipod和iphone创造了历史。
Dell电脑的创始人，再功成身退之后，再次执掌公司也取得了不俗的业绩。
当然《一路向前》的咖啡店创始人，霍华德·舒尔茨回归公司之后，也...

一次在去平谷的车上，两次在星巴克太古里店把这本书看完了。
舒尔茨把天天打造成星巴克，是重新定义的象征符号，而这一切不是在他任职期内完成的，恰恰是在他重出江湖时一步步打造的。宁可牺牲短期流行和跟随市场，以换取长久而无坚不摧的文化符号，舒尔茨是这样...

这算是我的第一本个人传记性质的书，我开始看觉得蛮好的，觉得他们做生意很有良心，很有原则，很有想法，可是看到后来，一个人如果过分的强调他的良心，他的原则，就给我感觉这人做事很虚伪。前半本书我认真读了，后半本书我略读了。

《一路向前》星巴克创始人自述自2008年开始重新担任ceo，从后台走向一线，维护星巴克品牌，扭转颓势的故事。他对品牌核心价值观的坚持，以及为此所做的利益取舍，值得每一个想做品牌的朋友阅读。
《一路向前》星巴克创始人自述自2008年开始重新担任ceo，从后台走向一线，维护...

一路向前
收到这本书的时候我在沈阳，合上这本书的时候我在自己的家乡小城吉林。选择回到家乡工作有无奈，有期许。但更多的是希望自己能够重拾自我，昂首向前。
在没有去门店之前，星巴克的名字和她品牌背后的文化对我来说早已耳熟能详，而去星巴克感受咖啡还有她的氛...

随书附赠了星巴克的免煮咖啡，深度烘焙。刚开始的时候，我只是把它当做一条普通的速溶咖啡，后来发现我完全错了。我是依靠味觉和嗅觉吃饭的人，却被那种简洁的醇厚和馥郁的香气折服。它确实值普通咖啡的好几倍价钱。我在这一刻为了星巴克人的执着而感动了。当我打开这本书的...

与其说这本书是霍华德的自传，还不如说是星巴克发展记录全过程。把星巴克从无到有，从零到多，一路走来的经验与世人分享，显然这是一个很好的传播星巴克文化和品牌的行为。
对于霍华德的管理，我个人很是敬佩，树立的企业价值观很超前，即便到现在，这种建立品牌再建...

一本上架类型为企业管理的书，要不是因为作业选了星巴克这个品牌，我是压根不可能想到会去看这样带点专业性的书的，而且在三天时间里看到最后几章。。。不过瞬间也对星巴克的历史了解了不少呢。
说这本书偏专业呢，平时看看也无碍，说不专业呢至少我读起来明显的感到和读小说时...

背景：经济萧条。门店扩张过快，服务品质下降：门店出现烤味难闻的三明治和肮脏的桌子。解决：产品：消费者 1、
回馈：不是偷工减料降价，而是推出回馈卡。买咖啡店送饮品，或存钱打折。 2、
数据库：获得回馈卡必须上网填个人资料，选择自己喜欢星冰乐还是拿铁？这样星巴克...

非常棒的书。
考虑到2008年金融危机这个大背景，作者如何处理危机，如何克服困难的态度与方法，很值得学习。
本书主要讲述领导者如何做艰难地决定，如何在伙伴的帮助下共同前行，讲述柜台两端顾客与咖啡师的故事。。。这些真实的事件，体现了商业的法制，也体现了人文关怀。
一...

我是一个浮躁的人 这也是我培养读书习惯的原因 书能让人安静 能让你沉思 而每每读老外的书 总是无疾而终 这本书挺好 舒尔茨用他的成功告诉我们 坚持梦想、实现梦想的途中总是有荆棘的 有的人在荆棘中停下了

有的人在荆棘中迷路了 有的人在荆棘中和现实妥协了 有的人…… 但是...

整本书作者一直在强调公司的理念，及为了这个理念在全球化的经济危机到来的时候所作的努力。我觉得还是挺励志的。但是翻译的般般，再加上理念的不停强调有些部分是可以跳过去的。总得来说值得一读，看后你很想马上走进星巴克去喝一杯咖啡。想说点别的。在公司的运营上仁者见仁...

与其说是对于星巴克传奇总裁霍华德商业思维的汇总，不如说是一本感性或者含有一定的营销的历史小说。主要讲述了在经济危机和自身过度扩展的内忧外患之下，星巴克的创始人是如何重新回到CEO职位上并且带着全体员工在追求星巴克核心价值的基础上扭亏为盈，实现了新的腾飞。如果...

简介

这本书讲的是星巴克CEO霍华德·舒尔茨在2008年-2009年星巴克变革时期的心路历程和针对星巴克发展采取的种种变革措施，以第一视角向我们的展示了一个伟大的领导者在企业变革期的魄力，坚定和自信。 1.看这本书的原因
我一直在尝试理解，在面临企业业务决策时领导者们的思维...

[一路向前_下载链接1](#)