

<<时光捕手>>

图书基本信息

书名：<<时光捕手>>

13位ISBN编号：9787213047336

10位ISBN编号：7213047337

出版时间：2013-3

出版时间：浙江人民出版社

作者：庄崧冽

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>

<<时光捕手>>

前言

序言，开篇 带着怎样的愿景去开咖啡馆 要写一篇关于雕刻时光咖啡馆的故事——从诞生、成长，一直发展到现在——对我这种比较后知后觉的人来说或许比较难。

因此跟出版社商量，能不能先以对话的形式来做，然后谈着谈着，再想办法把这些内容编辑起来。

这样，书中既有个人书写的内容，又有对话的一些篇章。

这种方式是我比较乐意接受的，因为我实在是个蛮爱说话的人。

于是，这本书的内容基本上都是在跟人说话的基础上完成的——跟豆瓣的阿北说话，跟咆哮女郎柏邦妮说话，跟藏红花西班牙餐厅的耀扬说话 对答也有，自说自话也有，总之是在蛮乐呵的状态下做这件事情。

做这件事，我想首先要厘清几个目的： 1雕刻时光咖啡馆从1997年创办以来，到今年已经是第15年，有30多家咖啡馆分布在北京、西安、南京、上海、福州和杭州等地，所以有必要找个机会重新去看待目前所做的事情。

2把开店之初到现在的经验和心情分享给大家，让大家也看看这里边有什么好玩的或不好玩的事情发生过。

3想办法把最近的心得和想法记录下来，以免以后忘了(有些事情真的很容易忘记)。

综合以上几点原因，我决定在平时匀出一些时间来，说说话，整理整理，把过往的时间和心情梳理一遍，把乐趣和创意分享给大家。

最初开第一家“雕刻时光”的时候，我很想把店开成巴黎左岸的那种感觉，小圆桌啊，厚厚的桌布啊，笨笨的那种，writer's coffee，让写作的人、编剧啊、小说家啊来这边创作，大家互不叨扰，保持一种沉静状态。

而且，一开始我们是打算做一家带有咖啡区的书店，而不是单纯的咖啡馆。

后来，因为书店执照很难取得，书反而成了陪衬，我们陆陆续续地卖起了咖啡、三明治、意大利面。但是我和小猫(作者妻子)还是攒了很多好书，通通都贡献到店里，给客人免费阅读，所以店里满满的都是书——这在1997年、1998年那时候，给人的感觉还是很特别的。

由于开第一家雕刻时光咖啡馆的时候，星巴克咖啡还没有进入中国，那时候的人们也没什么喝咖啡的概念，大家都更喜欢去酒吧喝喝酒，吃点西餐，或是去中餐厅吃饭谈事情。

咖啡这“洋玩意儿”对大家来说还是挺新奇的。

但是大学区的年轻人和老师们相对而言接受能力还是挺强的，大学生们纵使身上没有多少钱，但他们热爱和人交流，而且需要谈恋爱，追女孩子...且北大和清华里的外国学生、老师也多，人群的结构特别丰富。

形形色色的人在成府街这条小街上来来往往，烂瞎瞎地过着生活，却有非常棒的文化氛围。

这个时候，“雕刻时光”的出现，为这些人提供了一个非常棒的交流平台。

咖啡馆是一个公共平台。

咖啡馆的老板不要把店当作自己家的客厅，总想着把自己的个性发挥到极致。

做服务业的人，要把自己的性格稍微藏一点儿，不要太外露，因为是在公共区域做公共服务的。

应该尽量保持客观性和中立性，保持一种模棱两可的、暧昧的、不妄加评论的状态。

开店之初，也会有很多人一进店就想找我聊天，但慢慢就不这样了。

其实，咖啡馆的光环也不是真的那么亮，就是踏踏实实地做生意，并开开心心地把它做好。

当然做得久一点会有更高层次的追求，比如说咖啡的口味更细致多元，食物更可口，环境设计和装修更细致而贴心而随之而来的，是品牌力的慢慢扩散，慢慢累积。

这是一个辛苦的过程，但是这样一来，不管是实力还是时间的积累，都是别人夺不走的。

我觉得做生意的态度就应该是低调，与人为善的。

尽量潜移默化地在每天的经营过程中，把品牌、质量和善意影响扩散出去，而不是趾高气扬、高高在上地等着消费者来膜拜——当然，这是我个人的想法。

就算是LV或爱马仕、保时捷或大众汽车这样的品牌，也是经历漫长时间的努力和辛苦劳动，才变成人们喜爱和崇拜的对象。

<<时光捕手>>

或许，经营一间历史悠久的咖啡馆和开办一所历史悠久的大学没什么本质的区别。当你选择去牛津、哈佛那样的学校念书，其实是因为他们有传统、有理想、有追求，最终虽然不一定真能学到什么知识或者技能，但是那个学校的精神却会潜移默化地影响着你，而好的咖啡馆也应该是这样的。

从一家咖啡馆的角色来说，“雕刻时光”比较像欧美的大学，没有围墙，没有界限，和不同的业态发生着关系。

让人们去互相影响、互相探索，这是咖啡馆最重要的功能。

咖啡馆要和所在的社区发生关系，并产生互动，就要拆掉那些边边框框。

如果做咖啡馆的人没有把握住这一本质，就会把咖啡馆变成一个封锁的牢狱，一个自命清高的舞台——这可不是什么好事。

所以要更朴素一点，踏实一点。

一家咖啡馆如果提供了好的产品、好的环境和好的服务，这就意味着它提供了好的内容。

同时，商家一定要带着善意。

只要带着善意和好的内容去经营，你就一定能影响到来店里的人和周围的环境。

咖啡馆可以成为一个社区的中心点，但是不会是唯一的。

我一直想着咖啡馆和书店、理发店、Vintage服装店等之间的关系，如果一边喝着咖啡，一边等待剪头发，会不会很好？

而如果这样那样的店和咖啡馆结合在一起，会不会很棒？

在一个社区里，书店可能是精神的轴心，而服装店可能是时尚的轴心，那么咖啡馆呢，就可能成为结合着精神和休闲的社区中心。

说了这么多，其实我在写这些“指南式”的文字时，多少会觉得有点尴尬，原因是，我本身是个蛮讨厌教科书的人。

大概是不太相信教科书里所写的东西吧，我宁愿靠自己亲身经历去验证一些道理。

难道说你看完这些“指南”，就能按图索骥地开办一家成功的咖啡馆了吗？

我想那是比较难的，凡事如果想知道真相，还是要亲身去实践才行。

在安德烈·塔可夫斯基所著的《雕刻时光》那本书里，最重要的一个观点就是：所有的真理都要你亲身去实践、体验。

摔过跌过，心领神会了，那个道理才是真的，才是你的，否则就只是纸上谈兵。

不亲自去战斗和争取就得来的经验并不是真正属于你的。

比如我写了10条心得，可能其他人也写得出来，但是只有真的实际开过店的人才能心领神会，也才明白其中真正的价值。

当然也有很多曾经以为的真理最终被验证是错的。

我自己也曾摔跤摔得很厉害，但我依然觉得所有人都要亲自去试摔看看，自己亲身去体验。

这也是我看待雕刻时光咖啡馆的态度——把它看成一个人，你可以抚养他，教育他，为他规划前程；但在成长过程中，还是要让他自己去走一走，摔一摔，因为他终究是会长大的。

<<时光捕手>>

内容概要

雕刻时光缔造者的创业独白：

这不仅仅是一本教你如何开咖啡馆的工具书，它更想让你感受到有态度、有信仰的生活和那些“粗鲁”但真诚的青春。

《时光捕手:庄崧冽与雕刻时光》中，作为雕光创始人的庄仔分三部分对如何创办并经营一家咖啡馆做了详细阐释。

第一部分，庄仔从咖啡馆选址、食物等角度阐述了创办一个咖啡馆所必备的元素。

第二部分，通过与柏邦妮、阿北（豆瓣CEO）、耀阳（藏红花西餐厅创办人）等人的对谈，讨论了咖啡与阅读、电影、旅行、美食的关系以及对生活方式的选择。

第三部分中，作者分享了自己多年来经营雕刻时光的心得和秘诀，给所有希望拥有一个咖啡馆的人提供一些经验。

<<时光捕手>>

作者简介

庄崧冽，他是来自台湾云林乡下，爱书爱电影的文艺范儿“小镇青年庄仔”；他是北京电影学院科班毕业却从没拍过电影的“庄导演”；他是在全国开了数十几家连锁咖啡馆的“台商庄崧冽”；他是员工眼里温柔可亲但也挑剔龟毛的处女座“庄老板”；他相信万事随缘，却把小爱好做成了大生意；他崇尚朴实低调，却“一不留神”就被贴上了“成功人士”的标签；他没想讲大把大把撒狗血的励志故事，只想通过这些文字，和大家聊聊天……所以如果你也是一个梦想多、主意多，对生活还有许多美好期许的人，和庄仔聊聊，或许能找到几分心灵相通的共鸣。

<<时光捕手>>

书籍目录

序言 / 开篇 带着怎样的愿景去开咖啡馆 第一章 艺文咖啡馆的养成 第一节 选址 第二节 食物 第三节 服务 第四节 风格 第五节 资金 第六节 经营 第二章 时光捕手 第一节 成长 第二节 阅读 第三节 电影 第四节 设计 第五节 跨界文化 第六节 旅行 第七节 美食 第八节 新媒体 第三章 雕刻时光的秘密 第一节 雕刻时光咖啡馆设计的原则 第二节 雕刻时光咖啡馆开店选地秘诀 第三节 咖啡馆经营秘籍

<<时光捕手>>

章节摘录

版权页： 插图： 第二节食物 刚开店的时候，我是自己做咖啡的。

在我还上中学的时候，台湾就已经开始普及即溶咖啡了，麦斯威尔或是雀巢牌的。

喝了一段时间之后，我发现即溶咖啡对于我来说还不够，于是就想办法找由真的咖啡豆磨成粉来冲调的咖啡，甚至还特地去云南买小粒咖啡回家来煮，也买了很多咖啡器材——那时候，我是有咖啡瘾的。

至于为什么喜欢上咖啡，我说不太清楚，可能是电影看多了吧，就开始上那个道了。

所以，一开始我自己做咖啡的时候，小猫会担心地说：“你又不是专业的咖啡师，你怎么能做咖啡呢？”

”我说：“做着做着就专业了啊！”

”其实真的是这样的，如果一件事是你真心喜欢并且努力追求的，你一定可以越做越好，只要用心努力就是了。

那个时代，中国人里懂咖啡的不多，倒是会有一些很懂咖啡的老外过来，想要指教我，我都特别欢迎。

当时在雕刻时光的那个环境里，一直有一种互相讨教互相进步的气氛。

有个意大利小女生，教我们怎么用摩卡壶煮出有厚厚金黄色crema的浓缩咖啡，还教过我们一道她奶奶的拿手菜，茄汁鸡肉口味意大利面。

当时和客人的互动特别频繁，那种人与人之间的关系特别美好。

互动中总会有一些能够直打进你灵魂中的东西，非常棒。

刚开始店里几乎没有食物，后来发现吃的东西才比较赚钱，才开始慢慢地丰富菜单。

最初是做我自己比较擅长的意大利面、三明治等——其实到现在，我们菜单的基础也是建立在我爱吃并擅长做的几种食物上。

也许有人会认为，咖啡馆就应该只卖咖啡，不应该提供过多的食物。

但我个人认为，至少在东方，是没必要计较这么多的，因为这边的消费者还是喜欢在能吃到食物的店里消费。

其实我也曾为此坚持过一段时间，比如之前我一直坚持不卖米饭类的产品。

但是后来，整个团队都坚持要做，最后也就开始售卖米饭类的餐品了。

团队有他们的想法，我不会去阻挠他们，或者故意设下限制，我只是会去调整一些理念上的东西，比如这个饭的名字应该叫什么，用怎样的文案去描述和推广它。

新鲜、健康、少加工，这三个元素是咖啡馆里食物应当具备的标准，为了实现这一切，我们建立起中央库房制度。

比如意大利面的肉酱，就是在总库里进行熬制，尽可能地减少店面操作的工序，以保证口味的一致性，同时保证了食材的质量。

我们有一个微型的产业链，就像是一个小太阳系，有地心引力、磁场，各个星球的公转自转，组成了整个品牌的良好运转，建立起一个完整的生态。

比如我们的咖啡豆，从种植，到炒制，到萃取，再到消费者，收取的利润继续投入运转，或是用来回馈社会——尽管呈现出来的是一种文艺的、柔软的气质，但其实，我们经营模式的调子是很冷、很硬的，非常冷静。

因为品质是保障，为了有好的品质，你就要在各方面都做得比别人早、比别人好，不然就会被赶超。

第三节服务 关于咖啡馆的服务，我有一个“冰山理论”。

真正呈现给客人的，是冰山露出水面的那一角，而支撑起这一角的，则是海水下的庞然大物。

一家咖啡馆的员工，应该保持一种绅士般的彬彬有礼，应该守住某些冷静的状态和矜持感，在恰当的时间做出恰当的服务。

在你需要的时候，他永远在那里，但是当你想保持安静的时候，他又会消失不见。

当然，保持微笑是必要的。

咖啡馆的世界，一部分由消费者组成，另一部分则是由工作人员来组成的。

<<时光捕手>>

这些人来自五湖四海，每个人个性都不一样，咖啡馆的老板不能过分强硬地让他们一定要具备一模一样的气质和表达方式，这也是很不现实的。

但是有一些必须得坚持，比如一定要干净：手脚、衣服、头发。

而且要热爱服务别人、能从被服务者的开心里得到满足。

还有就是热爱在这家咖啡馆里工作，要发自内心地开心。

技能的熟练程度和一定的管理能力，都可以通过良好且有持续性的培训来获得。

员工的学历反而不是我所要追求的。

人员的培训，是从上到下的耳濡目染，企业的DNA要通过精神上和技能上的双重培训才能灌注到每一个员工的血液里。

我希望让员工能够自己为自己工作，而不是为我在工作。

如果你热爱这个工作，那么你就要把它做好，而老板只是恰好付钱给你的那个人。

为自己工作的人是最棒的人，我也愿意提供足够的空间让他们自由地发挥。

第一代的孩子就住在我们店旁边的院子里，那时候我们会很亲，吵吵闹闹但却互相珍惜，毕竟是在一起创业啊。

不过，现在的雕刻时光，是铁打的营盘流水的兵。

这个营盘不是我，是雕刻时光，就算有一天我不在了，离开了，但是雕刻时光还在。

它有自己的生命，它会自己运作，跟我在不在其中并没有什么关系。

<<时光捕手>>

编辑推荐

《时光捕手:庄崧冽与雕刻时光》编辑推荐：雕刻时光咖啡馆缔造者的创业独白：这不仅仅是一本教你如何开咖啡馆的工具书，它更想让你感受到有态度、有信仰的生活和那些“粗鲁”但真诚的青春。

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>