

本书序篇在网络上发表后，点击率高达3000000

跨国公司总裁延请出租车司机讲的11堂课

憨氏◎编著



车夫

的MBA课

人人必修的工作、财富、人生管理学

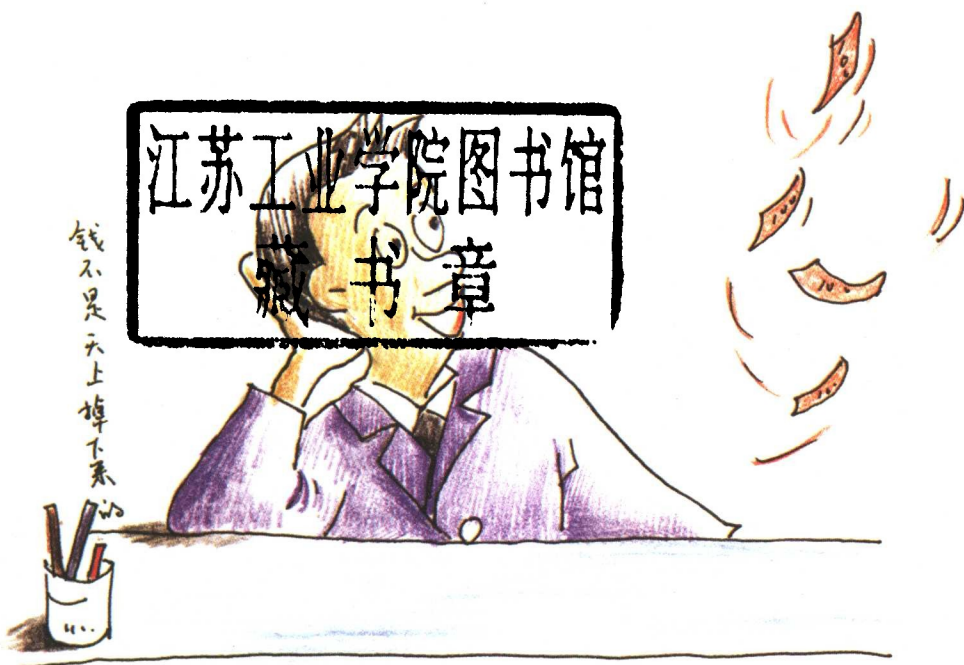
憨氏
成就人生系列
chengjiurenshengxilie



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

车夫 的MBA课

憨氏 编著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

车夫的 MBA 课 / 憨氏编著. - 哈尔滨: 哈尔滨出版社,
2006. 8

ISBN 7 - 80699 - 719 - 9

I. 车... II. 憨... III. 人生哲学 - 通俗读物

IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 045112 号

责任编辑:王 姝 李英文

封面设计:颜国森

车夫的 MBA 课

憨氏 编著

哈尔滨出版社出版发行

哈尔滨市动力区文政街 6 号

邮政编码:150040 电话:0451 - 82159787

E-mail:hrbcbs @ yeah. net

网址:www. hrbcbs. com

全国新华书店经销

黑龙江新华印刷厂印刷

开本 787 × 1092 毫米 1/16 印张 13.5 字数 161 千字

2006 年 8 月第 1 版 2006 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 7 - 80699 - 719 - 9/B · 98

定价:22.00 元

版权所有,侵权必究。举报电话:0451 - 82129292

本社常年法律顾问:黑龙江大公律师事务所徐桂元 徐学滨

出租车司机现身说法

序篇

我要从徐家汇赶去机场,于是匆匆结束了一个会议,在美罗大厦前搜索出租车。一辆“大众”发现了我,于是它非常专业地、径直地停在了我的面前。这一停,就有了后面这个让我深感震撼的故事,像上了一堂生动的 MBA 案例课。为了忠实于这名出租车司机的原意,我凭记忆尽量重复他原来的话。

“去哪里?……好的,机场。我在徐家汇就喜欢做美罗大厦的生意,在这里我只做两个地方的生意:美罗大厦,均瑶大厦。在接到你之前,我在美罗大厦门口兜了两圈,终于看到了你!从写字楼里出来的,去的地方肯定不近……”

“哦?你很有方法嘛!”我附和了一下。

“做出租车司机,也要用科学的方法。”他说。我一愣,顿时有了兴趣:什么科学的方法?

“要懂得统计。我做过精确的计算,我说给你听吧,我每天开 17 个小时的车,每小时成本 34.5 元……”

“你怎么算出来的?”我追问。

“你算啊,我每天要交 380 元,油费 210 元左右。一天 17 小时,平均每小时固定成本 22 元要交给公司,要平均每小时 12.5 元油费。这是不是就是 34.5 元?”

我有些惊讶,我打了10年的车,第一次听到有出租车司机这样计算成本。以前的司机都跟我说,每公里成本是0.3元,另外每天交多少钱之类的。

“成本是不能按公里来算的,只能按时间算。你看,计价器有一个‘检查’功能,可以看到一天的详细记录。我做过数据分析,每次载客之间的空驶时间平均为7分钟。如果上来一个,起步价10元,大概要开10分钟。也就是我每载一个10元的客人要花17分钟的成本。不赚钱啊!如果说搭载浦东、杭州、青浦的客人是吃饭,那么搭载10元的客人连吃菜都算不上,只能算是撒了些味精。”

强!这位师傅听上去真不像出租车司机,倒像是一位成本核算师。“那你怎么办呢?”我更感兴趣了,继续问。看来去机场的路上,还能学到新东西。

“千万不能被客户拉着满街跑,而是通过选择停车的地点、时间和客户,主动决定你要去的地方。”我非常惊讶,这听上去很有意思。

“有人说出租车司机是靠运气吃饭的职业,我认为不是。你要站在客户的位置上,从客户的角度去思考。”这句话听起来很专业,有点像很多商业管理培训老师说的:“Put yourself into others' shoes.”

“给你举个例子,医院门口有两个人,一个拿着药,一个拿着脸盆,你应该载哪一个?”

我想了想,说:“不知道。”

“你要带那个拿脸盆的。一般人小病小痛的到医院看一看,拿点儿药,不一定会去很远的医院。拿着脸盆打车的,一定是出院的。住院哪有不死人的?今天二楼谁死了,明天三楼又死了谁。从医院出来的人,通常会有一种重获新生的感觉,重新认识生命的意义,健康才最重要。于是,拿脸盆的人说:走,去青浦。他连眼睛都不眨一下。你说他会打车到人民广场,再去坐青浦线吗?绝对不会!”

我不由得开始佩服。

“再给你举个例子:在人民广场,有三个人在前面招手。一个年轻女子,拿着小包,刚买完东西。还有一对青年男女,一看就是逛街的。第三个是里面穿绒衬衫,外面穿羽绒服的男子,拿着笔记本包。我看一个人只要3秒钟,我毫不犹豫地停在这个男子面前。这个男的上车后说:‘延安高架、南北高架……’他还没说完就忍不住问我:‘为什么你毫不犹豫地停在我面前?前面还有两个人,要是他们想上车,我也不好意思和他们抢。’我回答说:‘现在是中午,还有十几分钟就一点了。那个女孩子是中午溜出来买东西的,估计离公司很近;那对男女是游

客,没拿什么东西,不会去很远;你是出去办事的,拿着笔记本包,一看就是公务在身。而且是这个时候出去的,估计也不会很近。’我一说完,那名男子就说:‘你说对了,去宝山。’”

“那些在超市门口、地铁口打车,穿着睡衣的人可能去很远吗?可能去机场吗?机场也不会让他进啊!”

有道理!我越听越有意思。

“很多司机都抱怨,生意不好做,油价又涨了,总喜欢从别人身上找原因。你永远只从别人身上找原因,你就永远不能提高。你应该从自己身上找找看,问题出在哪里。”这话听起来好熟,好像是“如果你不能改变世界,就改变你自己”,或者 Steven Corvey 的“影响圈和关注圈”的翻版。

“有一次,在南丹路有一个人拦车,去田林。后来又有一次,一个人在南丹路拦车,还是去田林。我就问了,为什么从南丹路出来的人,很多都是去田林呢?对方说,在南丹路有一个公共汽车总站,我们都是从浦东坐公共汽车到这里,然后搭车去田林的。我恍然大悟!比如现在开过的这条路,没有写字楼,没有酒店,什么都没有,只有公共汽车站,站在这里拦车的多半是刚下公共汽车,再选择一条最短路线打车的人。因此,在这里拦车的客户所花的车费通常不会高于 15 元。”

“所以我说,态度决定一切!”我听十几个总裁讲过这句话,但第一次听出租车司机这么说。

“要用科学的方法,统计学来做生意。天天在地铁站口排队,怎么能赚到钱?每个月就赚 500 块钱,怎么养活老婆孩子?这就是在谋杀,慢性谋杀你的全家!因此,我们要用知识来武装自己,学习知识可以把一个不怎么聪明的人变成聪明的人,把一个聪明的人变成很聪明的人,把一个很聪明的人变成人才。”

“有一次,一个人打车去火车站,问怎么走。他还说这么这么走。我说,慢,上高架,再这么这么走。他说:‘这就绕远了。’我说:‘没关系,你经常走你有经验,你那样走要 50 元,你按我的走法,等里程表计到 50 元了,我就翻表。你只给我 50 元就好了,多了算我的。’按他说的走要 50 分钟,我带他这么走只要 25 分钟。最后,我按自己的路走,多走了 4 公里,但快了 25 分钟,我只收了 50 元。乘客很高兴,因为他省了 10 元左右。这 4 公里对我来说只是 1 元左右的油钱,而我相当于用 1 元买了 25 分钟的时间。我刚才说了,我一小时的成本为 34.5 元,这样我多合算啊!”

“在大众公司,一个出租车司机一般每月能拿三四千,做得好的可能有

5000 左右。顶级的司机大概每月能拿 7000。全大众 20000 个司机,大概只有两三个司机每月能拿到 8000 以上,万里挑一。我就是这两三个人中的一个,而且很稳定,基本上不会有太大的波动。”

太强了! 到此为止,我越来越佩服这个出租车司机了。

“我常常对人说我是一个快乐的车夫。有人说:‘你是因为赚的钱多,当然快乐了。’我对他们说:‘你们正好错了,我赚钱多正是因为我有快乐积极的心态!’”

说得多好!

“我们要懂得体味工作带给自己的美。堵在人民广场的时候,很多司机都在抱怨又堵车了,真是倒霉! 千万不要这样想,用心体会一下这个城市的美,外面有很多漂亮的女孩子经过,到处是非常现代的高楼大厦,虽然自己买不起,但是却可以用欣赏的眼光去看待。开车去机场,看着两边的绿色,冬天是白色的,多美! 再看看里程表,100 多元了,心里就更美了! 每一样工作都有它美丽的地方,我们要懂得从工作中体会这种美丽。”

“十年前我是强生公司的总教练,八年前我在公司当过三个不同部门的部门经理。后来我不干了,一个月就那么三五千块,没意思。于是,我主动地做司机了。我愿意做一个快乐的车夫,哈哈!”

到了机场,我给他留了一张名片,说:“你有没有兴趣这个星期五到我的办公室,给微软的员工讲一讲你是怎么开出租车的? 你就当打着表,60 公里 1 小时,你讲多久,我就付你多少钱。记得给我电话。”

我迫不及待地了在飞机上记录下了他这堂生动的 MBA 课。

目 录

序 篇 出租车司机现身说法

1

第一 欲望的强度决定成功的高度

终生学习有前途	1
你的财商有多高	3
做最得心应手的事	4
欲望的强度决定成功的高度	5
将精力聚焦于一点	8
弹奏成功创业六部曲	11
不要轻易消耗你的精力	17
每天都问自己一些问题	19
你需要有梦想	21
勇气开拓梦想	24



第二课 需求是制造出来的

78 : 22 26

幸福需要多少钱 27

智慧的价值 30

藏宝图的秘密 31

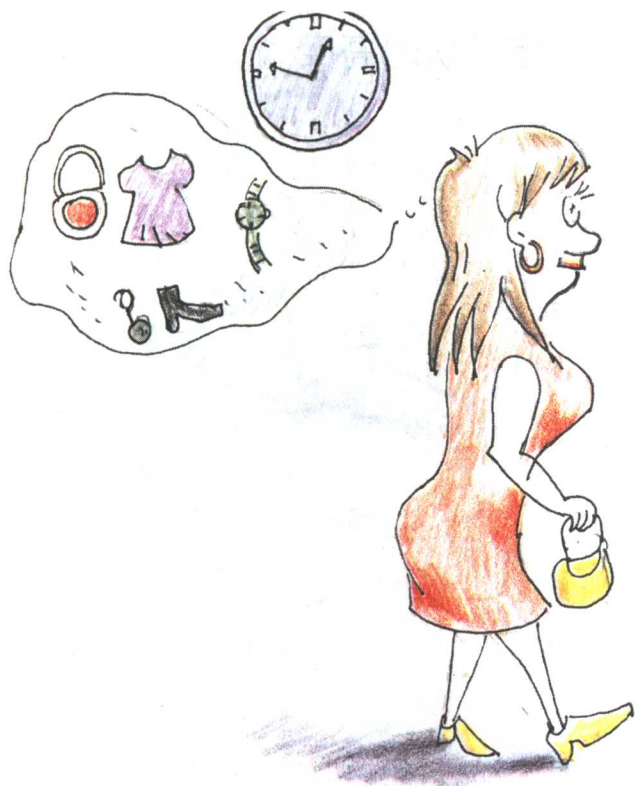
点石成金的“手指” 33

合理规划你的理财生涯 36

锐意创新,制造需求 38

赚女人的钱 39

千万不要步人后尘 41



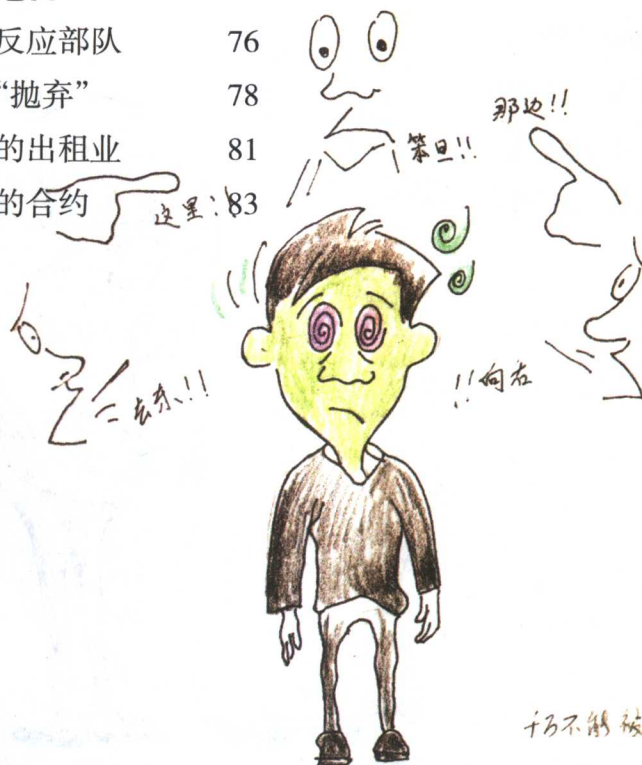
第三课 正确的节俭方式

十条锦囊妙计	44
财富人生的三段论	46
守财奴难成大业	49
学会正确的节俭方式	51
零存款的可怕人生	53
家庭理财要小心雷区	55
变聪明的约芬	56
避开身后的魔鬼	57
投资应关注机会成本	59
珍惜你所拥有的	61



第四课 摆脱危机的智慧

变废为宝的诀窍	63
准确定价	65
将好点子申请为专利	66
获取财富的“傻瓜定律”	68
坚守“顾客至上”	73
学会摆脱危机	74
危机紧急反应部队	76
学会六个“抛弃”	78
相对安全的出租业	81
缔结成熟的合约	83



千万不能被顾客拉着两街跑

第五课 忍耐的力量

不涅槃无以成凤凰	85
学会正确面对失败	87
向罗斯查德学习	90
忍耐的力量	92
下岗经商者理财锦囊	94
坚韧打开事业之门	97
财富是争取到的	99
苦难是一笔财富	100
自己才是最安全的避风港	102
学会宽慰自己	103



第六课 做个会花钱的有钱人

获取财富的要素	105
美国富豪的共性	107
知识的重要性	109
正确使用钱	111
增强风险承受能力	112
不要单纯为钱而工作	113
养成节制的习惯	114



第七课 错过今天等于错过明天

改变胆怯的毛病	117
改变软弱性格	119
注重外表是好品质	122
“自尊病”患者	123
多些共性,少些“个性”	125
颓废只会带来悲剧	127
与时间抢跑	129
创业的八个要素	130
构筑自己的信用基础	132
做一个讨人喜欢的人	134



第八课 改变自己的消费方式

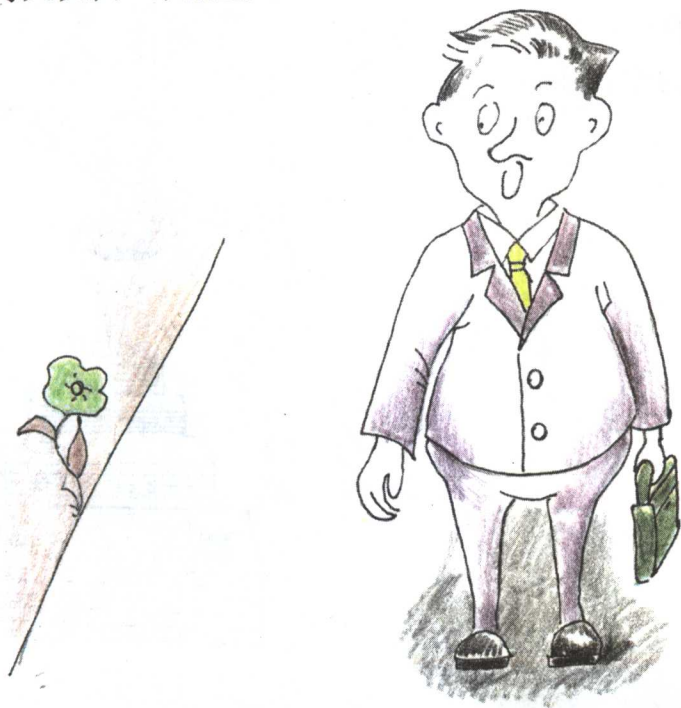
测试你的财商	136
改变自己的消费方式	138
不要把垃圾买回家	139
十个积累财富的秘诀	141
让自己的生活有保障	142
每一分钱都有自己的价值	144
富人积累财富的秘诀	147

向左走？ 向右走？



第九课 结交适合你的朋友

理财决定快乐人生	149
做内外统一的社交红人	150
扩充人际关系的十七个秘方	151
多与人建立友谊	154
提升自己的魅力	155
结交适合你的朋友	156
多帮助别人	159
每天认识一个陌生人	160



第十课 家庭理财面面观

实行协商理财	162
建立健全的财会制度	164
和睦有助建立幸福家庭	166
新婚家庭理财技巧	168
不要怕损害自己的男人形象	170
算清家底好理财	172
营造幸福美满的家庭	173
选择适合你的伴侣	175
中年人的理财技巧	176
树立合适的理财观	178

