

计较，

(台)周春明 著
(台)萧士美 撰文

是贫穷的开始

JIJIAO SHI PINQIONG DE KAISHI

改变命运，从不计较的态度开始！

TAXI

这是一本让你拿起来就放不下的书！当你翻开它时，就会被它吸引，沉浸在它的魅力中！它能够让失败者找到信心，让失意者找回勇气，让失业者找到出路，让困惑者得到明悟，让消极者变得积极，让鲁莽者学会理智，让成功者学会反思！当你在强烈的共鸣和反思中不知不觉地读完这本书的时候，我相信，它带给你的不仅仅是阅读的愉悦，而是对生活深刻的反思和明悟！

北方联合出版传媒（集团）股份有限公司

万卷出版公司

著作权合同登记号：06-2010年第24号

©周春明 2010

图书在版编目（CIP）数据

计较，是贫穷的开始/周春明著；萧士美撰文. —沈阳：万卷出版公司，2010.2

ISBN 978-7-5470-0680-1

I.计… II.①周… ②萧… III.人生哲学—通俗读物 IV.B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第010005号

本书原版权所有者为台湾汉湘文化事业股份有限公司，授权万卷出版有限责任公司在中国内地独家出版中文简体字之平面印刷版权。

出版发行：北方联合出版传媒（集团）股份有限公司

万卷出版公司

（地址：沈阳市和平区十一纬路29号 邮编：110003）

印刷者：北京正合鼎业印刷有限公司

经销者：全国新华书店

幅面尺寸：150mm×210mm

字 数：115千字

印 张：13

出版时间：2010年2月第1版

印刷时间：2010年2月第1次印刷

责任编辑：朱婷婷

特约编辑：任军锋

美术编辑：李树香

装帧设计：罗雷

ISBN 978-7-5470-0680-1

定 价：22.80元

联系电话：024-23284090

邮购热线：024-23284050

传 真：024-23284448


E-mail：vpc_tougao@163.com

网 址：http://www.chinavpc.com

计较， 是贫穷的开始

(台)周春明 著
(台)萧士美 撰文

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司

 万卷出版公司

推荐序



法敏

朋友送我这本书的时候，我特意看了一眼书名——《计较，是贫穷的开始》。仅仅这几个字，就让我体会到一种分享的喜悦。

我一直坚持认为，性格决定命运，每个想成功的人必须有一个好的性格；而计较，却恰恰是性格中的缺点，它是我们每个人在工作、生活、事业上的绊脚石。就我而言，我是一个非常普通而简单的人，我的人生没有奇遇，也不曾走过任何捷径。在我看来，成功固然让人欣喜，但失败和挫折更让人难忘，真正成功的人，是那些可以跨越失败和挫折的人。从这些被跨越的失败和挫折中，我看到失败的根源不是别的，它往往是我们性格中的缺点。

我在《我的成功可以复制》一书中曾告诉过朋友们，为什么我的成功可以复制？那是因为世间万事万物的运转，都遵循若干非常简明的规则。只要掌握这些规则，成功就可以不断加以复制，就可以创造出缤纷多彩的世界，就像我们儿时玩过的万花筒；但前提是，你必须改变自身性格中的缺点，然后才有可能掌握这些简明的成功法则。

计较，是人性的缺点，它让我们失去太多宝贵的东西。一个快乐的人，不是因为他拥有的多，而是因为很少去计较；一个事事都计较



的人，他失去的不仅仅是快乐，还有更珍贵的东西。特别是对于金钱的计较，当一个人和钱斤斤计较的时候，钱也会和你斤斤计较，所以我看得很开。当你不是为了钱而活着的时候，你才可能获得更多的钱，金钱仅仅是成功的附带品罢了。与之相反，不计较，则可能让人拥有许多宝贵的东西，这些都是无法用金钱去衡量的。

做人不要太计较，努力改变自己，努力喜欢你周围的每一个人，这样别人才会喜欢你。对于每个人来讲，如何让别人喜欢你，这非常重要。我强迫我自己喜欢我周围所有的人，这个很难。因为过去我不喜欢他，现在让我去喜欢他，刚开始我心里承受不了；但是我强迫自己去寻找对方有些什么优点，慢慢地就变成一种习惯，看到一个人就先去发现他的优点，只看他的闪光点，我们就会变得不再计较。

如果你喜欢周围所有的人，那么，这样的人一定是宽容、善良、厚道、正直、向上的。喜欢别人的同时，也把自己的性格也改变过来，你会发现自己越来越厚道、善良、正直、阳光，你变得很容易跟别人接近，好性格就是这样培养出来的。何况，每个领导都愿意提拔有能力、讨人喜欢的下属，如果你肯改变自己性格中的缺点，那么，这将对你的未来职业的发展起到非常良性的作用。

最后我要告诉朋友们的是，让不计较成为你的一种品质吧！因为它是一种宽容、一种真诚、一种智慧、一种远见、一种责任，而你将因此获得快乐、幸福、人气、机遇、成功和财富！

2010年1月

自序



8年前，我从水电工转行为计程车司机。这两年我站上演讲台，和大家分享我的服务心得。每次演讲结束，我都会刻意搭计程车回去，想让自己随时站在原点，好好观察服务这门学问。

车子只是一个工具，最关键的是你的脑子有没有生财工具？

就算你分期买了一辆宾士^①又如何，客人坐过几次就不觉得稀奇，或者一坐上车立刻觉得这个司机和别人根本没什么两样。重要的是：

你提供什么给客户？

用什么方式留住客户？

你对未来有什么期望和规划？

这个道理同样适合其他行业。你可以花巨资购买最先进的昂贵设备，或者研修自己的专业技术，但是技能不是唯一重要的事。有一样东西看起来不显眼，却是区别你和同行的最主要特征，那就是“服务”。

^①宾士：奔驰汽车。



这本书集结了我这些年来从事计程车服务行业的体会，并融合我为企业演讲的心得，希望能为大家打开一扇窗——“原来服务是可以这么做的！”

撰写这本书的时候，全球正面临严苛的金融危机考验，台湾许多行业都遭受裁员风暴的恐惧。我想告诉大家：“不要慌，要相信自己绝对有克服困境的潜能。最坏的年代就是最好的年代，危机就是转机！”

这不光是一句口号而已，而是实际发生在我身上的事。只要改变思维，你就有机会逆风而起！



目录

Contents



PART1 **计较，** **是贫穷的开始**

- | | |
|-----------------|-----|
| 1-1 我要改变我自己 | /9 |
| 1-2 计较，是贫穷的开始 | /15 |
| 1-3 用 20 元钱建立车队 | /23 |
| 1-4 我比客人更爱找茬 | /28 |
| 1-5 5 个字搞定服务 | /34 |
| 1-6 一定让你记住我 | 40 |
| 1-7 从聊天开始，建立差异化 | /46 |
| 1-8 预见 5 年后的自己 | /53 |
| 1-9 从新手变高手的秘诀 | /63 |

计较，
是贫穷的开始



PART2
决定，
是成功的序幕

- 2-1 我的盲人道师 /72
- 2-2 好客或奥客，由你决定 /80
- 2-3 让人感动的那张床 /88
- 2-4 把客人的胃口养大 /96
- 2-5 以收垃圾为傲 /103
- 2-6 用难吃的蛋糕感动人 /108
- 2-7 金鱼的秘密 /115
- 2-8 真诚可以改变一切 /120
- 2-9 每天都是我的代表作 /130

PART3
坚持，
是翻身的机会

- 3-1 当一个有肩膀的管理者 /138
- 3-2 唱完背叛以后 /145
- 3-3 为自己再创翻身之路 /152
- 3-4 失败就是成功的勋章 /156
- 3-5 找回自信的碎片 /163
- 3-6 用生命来演讲 /169
- 3-7 黑带男孩的困惑 /178
- 3-8 神秘女孩的简讯 /185
- 3-9 金融风暴之后 /191
- 3-10 运将演讲家 /197

PART 1



计较， 是贫穷的开始

一个快乐的人，不是因为拥有太多，而是因为计较的少！



1-1 我要改变自己

在这种不确定的年代，大家都要认真为自己找出路！新鲜人^①要找工作，已经在社会打滚的人更要提心吊胆。8年前的我，是一个平平凡凡的黑手^②，在工地上做负责水电工程的工作，每天都重复着内容差不多的工作，带的工具差不多，讲的笑话差不多，吃的便当差不多，当是我对未来没想太多。可是，渐渐地我开始觉得不对劲，我的工作案子^③越来越少了。

因为男人的肩膀要负担一个家，所以这种危机意识促使我赶快找份兼差^④，目的是给自己另找一条出路。可是，除了水电技术操作，我没有其他任何技能，这样的我能找什么工作呢？

无奈之下，我只能和台湾其他 15 万人一样，都选了这门生意——开计程车。

考上计程车执照之后，我租了一辆车，从此踏上兼差的生涯。说心里话，我当时还觉得蛮得意，于是手握着方向盘心想：“原来中年转业就这么简单，只要开计程车就可以了！哪有什么难的？我

①新鲜人：新人。②黑手：修理工人。常指收入低的人。③案子：一项任务或者工作。④兼差：兼职。



也做得到啊！”

我觉得自己真是太帅了！坐在驾驶座上开着车，我就是这个小世界的主人，想怎样就怎样，想听什么广播就随便放。虽然我没有因为和客人政治立场不同，就出口“问候”对方全家人，但是抽烟、吃槟榔我样样在行，衣服随心情穿，大多数的时候我都是背心、短裤加拖鞋，一副要去巷口买烟的打扮，这套衣服简直就是我的开车制服！

有案子的时候就到工地上工，把车子停在旁边，没事的时候，就开着计程车四处转一转，只要多跑一趟，今天就多赚一份薪水。同样是过一天，我却可以领到两份薪水！

没错！这就是我当时打的如意算盘。手握着方向盘，我开着车在台北县市乱逛乱晃，只要有人坐车，我就东跑跑，西跑跑。那时候捷运还没有全线通车，计程车生意还不错。我心里盘算着，是不是可以提早把计程车当做正职工作呢？

日子一天一天过去，我的心情天天都很轻松愉快。

直到那一天，有个男人戳破了我的白日梦。那天，我照样随心所欲乱开车。当我把车子开向远企的时候，有个男人向我招手。客人开门后上了车，关门，听广播……

一切都和平常一样，直到这位客人突然开口：“司机大哥，有



件事情告诉你，希望跟你讲了之后，你不要生气。”

“好啊！没关系，你请讲。”我客气地说道。

我从后照镜看看这位客人，才发现他的表情突然变得非常的严肃。我感到非常的奇怪，完全猜不到他到底要说什么。有一瞬间，我还担心这位客人是不是突然发现没带钱包，要跟我借钱？

“你真的不会生气我才会讲！”他又强调了一次。

“真的，我真的不会生气！我给你保证我绝对不会生气。”我也再强调了一次。

他两秒钟都没声音，最后终于决定说出口：“看你的样子不像是开计程车的。”

“啊？什么嘛？”

我双手握着方向盘，心想：“我明明就是一个计程车司机，为什么不是呢？”我觉得这位客人很奇怪，只好露出尴尬的笑容，勉强笑了一笑。

这位客人真的是不说则已，一说惊人。

接着他又说道：“司机大哥，你知道吗？你这个行业是共通性最大的。台湾大概有15万运将^①，只要哪个人失业后去考一张登记证，再考一张职业驾照，你的饭就被人家分一碗。”

“什么？”

^①运将：司机

当我听到这句话时，整个人当场都傻掉了，整整5分钟说不出话来。说真的，这位客人一点也没说错。因为我就是抱着这样的心态而成为一名运将，可是不知道为什么我却从来没认真想过这个工作的风险。

在那发呆的5分钟里，我只觉得脑袋里一片空白，全身冷汗。我不知道自己到底是什么，脑子只想得出一句话：“我，完蛋了！”

才刚转业就被客人这样质问，难道我又要面临第二次的失业？怎么办？我该怎么做？

在顺境保有危机感

我这个人个性好强，禁不起别人出言相激。所以，当时我的神经像反弹一样，立刻弹出一个念头：顺境中找出路，逆境中就会有生路。顺境时有危机感，逆境时就会有转机。

5分钟后，我深吸一口气后对自己下了一个决定，然后大声回答这位客人：“5年之后，你会看到我在计程车这一行里，变成很不一样的人，报纸和媒体都会报道我在开计程车，我会在服务业里做得很棒！甚至有一天我会站到讲台上演讲，讲到我的心路历程。”

这位客人一下露出惊讶的表情：“哇！司机大哥，你很难得喔！”



这么大的愿望，要下很大的努力和决心。可是，你要怎么做呢？”

我接着对他说道：“先生，你刚刚对我说那个，我真的很感谢你，因为那句话就像一把刀，扎到我心里。既然我要做一名计程车司机，我一定会做到与别的计程车司机有差异化，我要和别人不一样！”

“那你要怎样不一样？”我又问他。

“很简单，今天晚上回到家，我要对我老婆说：‘我要改变我自己！’”我接着回答道。

就在这一刻，我决定改变我自己。过去我一直以为，坐在计程车里握着方向盘的自己，就是车里的老大，可是，现在我发现并不是这样的。原来，坐在我后面的或者是坐在我旁边的客人，他们才是真正的老大。

那天晚上回到家，我跟老婆说：“今天开车的时候，有个客人很鸡婆^①，竟然叫我不要做这行了。”

她原以为我在对她碎碎念^②地发牢骚。

“可是”我用很笃定^③的语气继续说：“从今天开始，如果我还要继续开计程车，我就必须改变我自己！”

“改变”只是两个字，可是真正要去做到却不容易！

不用说别的，光是戒掉香烟和槟榔就让我非常痛苦，可这些我全做到了！我改变自己的行为 and 外观，开始穿衬衫、打领带、穿皮

①鸡婆：啰嗦。 ②碎碎念：唠叨。 ③笃定：十分肯定。

鞋，我完完全全把自己改头换面。看着镜子里这个崭新的自己，突然间，我的人生也由此豁然开朗。

外在的改变很大，但是最重要的是——内心的改变。给自己一个目标，朝目标直接前进，按照梦想去完成自己的事业。当我热情洋溢地爱上这份工作，身旁的人绝对会感受到这份爱。

在遇到那位客人的那天前，我是一个开车只顾自己爽的计程车司机。可那一天以后，我决心改变我自己，立志成为一个让客人开心快乐的运转手^①！

我对未来有了梦想，不再是那个浑浑噩噩、开车随便瞎晃的司机。每天，我都在思考自己要如何“差异化”，如何做到和别人不一样？如何才能不会让车子空跑？

下定决心要改变自己之后，下一步要做的就是改变这种游击战的开车方式，于是，我开始规划新的“作战路线”……

顺境找出路，逆境就会有生路。

顺境时有危机感，逆境时就会有转机！

^①运转手：司机。

1-2 计较，是贫穷的开始

与其茫然在街上乱晃兜车，还不如到人多的地方守株待兔。

我规划出几条黄金路线后，就掌握一个重点：人潮在哪里，我就在哪里！

首先，我每天早上开车在几个知名会计事务所旁边等候，因为会计师每天都会出外洽公^①查税。其次，我锁定台北的四大百货公司和五大医院。下午2点的时候，我就去百货公司等候。大概四五点的时候，我转到医院去排班。总之，我会把每天要行进的地方都安排好，尽可能避免空跑。

照着新的规划路线试了几个月，我发现情况略有改善，大幅降低在街上空跑的成本，但是实际收入并没有增加很多。为了增加客人的乘车机会，我到松山机场去排班等待载长途客人。

排班可以磨炼一个人的耐性，因为我还没有累积的客源，也没有固定的路程，所以每天都是一个全新的开始，不知道自己今天会等待多久。但是我心里并不慌张，因为我已经给自己定下明确的目的

①洽公：洽谈工作或者事情。