

经典好文：出租车司机给我上的一堂MBA课 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/503/2021_2022__E7_BB_8F_E5_85_B8_E5_A5_BD_E6_c70_503459.htm 一、“出租车司机给我上的MBA课”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，非常专业地、径直地停在我的面前。这一停，于是有了后面的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。“做出租车司机，也要用科学的方法。”“去哪里……好的，机场。我在徐家汇就喜欢做美罗大厦的生意。这里我只做两个地方。美罗大厦，均瑶大厦。你知道吗？接到你之前，我在美罗大厦门口兜了两圈，终于被我看到你了！从写字楼里出来的，肯定去的不近……”“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，顿时很有些兴趣：“什么科学的方法？”“要懂得统计。我做过精确的计算。我说给你听啊。我每天开17个小时的车，每小时成本34.5元……”“怎么算出来的？”我追问。“你算啊，我每天要交380元，油费大概210元左右。一天17小时，平均每小时固定成本22元，交给公司，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么计算成本。以前的司机都和我说，每公里成本0.3元，另外每天交多少钱之类的。“成本是不能按公里算的，只能按时间算。你看，计价器有一个”检查“功能。你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。也就是每一个10元的客人要花17分钟的成本，就是9.8元。不赚钱啊！如果说做浦东、杭州、青浦的客人是吃饭，做10元的客人连吃菜都算不上，只能算是撒了些味精。”二、“主动决定你要去的地方”强！这位师傅听上去真不像出租车司机，到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。“千万不能被客户拉了满街跑。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。

“有人说做出租车司机是靠运气吃饭的职业。我以为不是。你要站在客户的位置上，从客户的角度去思考。”这句话听上去很专业，有点像很多商业管理培训老师说的。“给你举个例子，医院门口，一个拿着药的，一个拿着脸盆的，你带哪一个。”我想了想，说不知道。“你要带那个拿脸盆的。一般病小的到医院看一看，拿点药，不一定会去很远的医院。拿着脸盆打车的，那是出院的。住院哪有不死人的？今天二楼的谁死了，明天三楼又死了一个。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。”我不由得开始佩服。

三、“你永远从别人身上找原因，你永远不能提高”“再给你举个例子。那天人民广场，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。第三个是个里面穿绒衬衫的，外面羽绒服的男子，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……还没说后面就忍不住问，为什么你毫不犹豫地开到我面前？前面还有两个人，他们要是

想上车，我也不好意思和他们抢。我回答说，中午的时候，还有十几分钟就1点了。那个女孩子是中午溜出来买东西的，估计公司很近；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。而且这个时候出去，估计应该不会近。那个男的就说，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？机场也不会让她进啊。”有道理！我越听越有意思。“很多司机都抱怨，生意不好做啊，油价又涨了啊，都从别人身上找原因。我说，你永远从别人身上找原因，你永远不能提高。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”。“有一次，在南丹路一个人拦车，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，怎么你们从南丹路出来的人，很多都是去田林呢？人家说，在南丹路有一个公共汽车总站，我们都是坐公共汽车从浦东到这里，然后搭车去田林的。我恍然大悟。比如你看我们开过的这条路，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都是刚下公共汽车的，再选择一条最短路径打车。在这里拦车的客户通常不会高于15元。”四、“要用科学的方法，用统计学来做生意”“所以我说，态度决定一切！”我听十几个总裁讲过这句话，第一次听出租车司机这么说。“要用科学的方法，用统计学来做生意。天天等在地铁站口排队，怎么能赚到钱？每个月就赚500块钱怎么养活老婆孩子？这就是在谋杀啊！慢性谋杀你的全家。要用知识武装自己。学习知识可以把一个人变成聪明的人，一个聪明的人学习知识可以变成很聪明的人

。一个很聪明的人学习知识，可以变成天才。”“有一次一个人打车去火车站，问怎么走。他说这么这么走。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，你那么走50块，你按我的走法，等里程表50块了，我就翻表。你只给50快就好了，多的算我的。按你说的那么走要50分钟，我带你这么走只要25分钟。最后，按我的路走，多走了4公里，快了25分钟，我只收了50块。乘客很高兴，省了10元钱左右。这4公里对我来说就是1块多钱的油钱。我相当于用1元多钱买了25分钟。我刚才说了，我一小时的成本34.5块，我多合算啊！”“在大众公司，一般一个司机三四千拿回家。做的好的大概5千左右。顶级的司机大概每月能有7000.全大众2万个司机，大概只有2-3个司机，万里挑一，每月能拿到8000以上。我就是这2-3个人中间的一个。而且很稳定，基本不会大的波动。”太强了！到此为止，我越来越佩服这个出租车司机。五、“因为我有快乐、积极的心态，所以赚的钱多”“我常常说我是一个快乐的车夫。有人说，你是因为赚的钱多，所以当然快乐。我对他们说，你们正好错了。是因为我有快乐、积极的心态，所以赚的钱多。”说得多好啊！“要懂得体味工作带给你的美。堵在人民广场的时候，很多司机抱怨，又堵车了！真是倒霉。千万不要这样，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，非常现代的高楼大厦，虽然买不起，但是却可以用欣赏的眼光去享受。开车去机场，看着两边的绿色，冬天是白色的，多美啊。再看看里程表，100多了，就更美了！每一样工作都有她美丽的地方，我们要懂得从工作中体会这种美丽。”“我10年前是强生公司的总教练。8年前在公司

作过三个不同部门的部门经理。后来我不干了，一个月就3、5千块，没意思。就主动来做司机。我愿意做一个快乐的车夫。哈哈哈哈哈。”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，到我办公室，给微软的员工讲一讲你怎么开出租车的？你就当打着表，60公里一小时，你讲多久，我就付你多少钱。给我电话。”我在飞机上记录下他这堂生动的MBA课。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