

青年尅科學 — 《我在 MIT 燃燒物理魂》

你們知道物理和日常生活中的融合下造成什麼樣的結果嗎？

在大部分學生眼中物理枯燥無聊的印象，但在作者的變化下激盪出什麼樣的火花，造成最受歡迎課程之一？

歡迎光臨物理購物中心

走進「物理購物中心」的大門，貨架上映入眼簾是玲瓏滿目的商品，陳列著奧秘的天文的模型、壓力計、能量方塊與電和磁等相關產品，本商店最大的賣點莫過於銷售人員的的產品實測「看！銷售員和單擺的擺球一起在旋轉」，證明物理產品的耐用性與實用性。一位銷售人員不疾不徐地向我們走來，「先生您想要購買嗎？」透過滔滔不絕的口才灑脫出物理華麗的光彩，在手勢比劃的動與靜之間，物理的現象彷彿光波般在顧客的眼前大放異彩，在銷售人員仔仔細細的解說下，物理的原理彷彿餘韻不絕的杜康聽得顧客陶醉不已，在顧客拍案叫絕之中物理正絲絲入扣深植人們的心中。

傳奇專員華爾達·盧文教授

這位大名鼎鼎的金牌銷售員華爾達·盧文專員，運用一目了然的產品實測讓物理瞬間成融化的冰品，把堅硬生澀的口感變成甜蜜蜜的滋味，運用流利才讓顧客能從中了解各種商品的來龍去脈，也能從中掌握到各理論的核心精神，從極小的中子到極大的中子星或黑洞，從三大運動定律的提出者牛頓到電磁學方程式的導出者馬克士威，瞬間讓顧客從售價、商品特性到購買理由有脈絡的連貫。

對物理專精的態度

華爾達·盧文專員最講究產品的品質與發展—測量、精確度與創新，他強調：「沒有測量就沒有產品，沒有清楚的說明數據的精確度，測量就沒有意義。」當時美國太空總署 NASA 的科學家在執行探查任務時，未注意太空人站立和平躺身高的測量差異，導致太空衣有相當程度的壓迫感；開創藝術品真正的美就像看待物理產品的開創性工作，一旦品質與創新又精彩的跨出了一步，進入一個前所未有的領域，揭開它的樣貌時，我們就不會再用過去的眼光來看待這個世界。因此在測量、精確度與創新三個要素的專注下，顧客可以用更客觀的物理視野看待世界和人生。

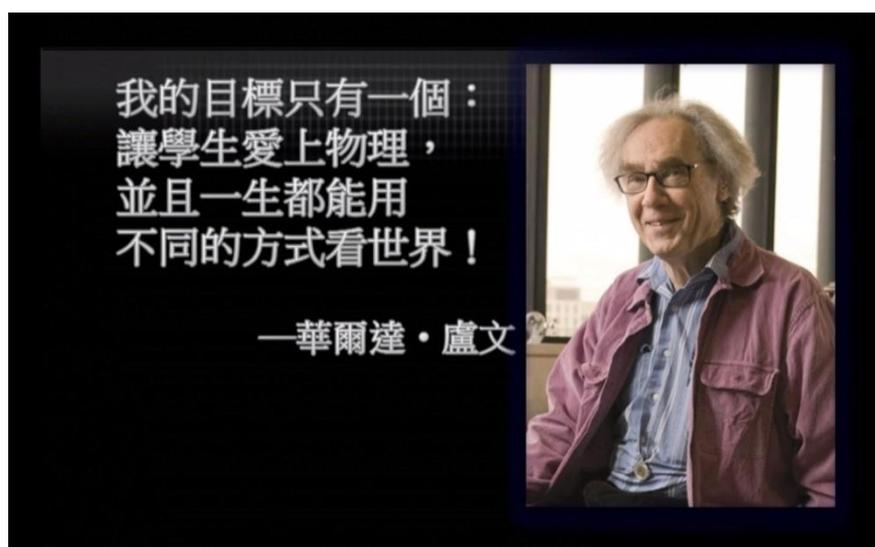
跳脫課程的侷限-獨立思考

商場的銷售單中有日常生活相關的吸管原理與氣壓平衡的概念，但銷售員屏棄的傳統照本宣科般的招呼口號，運用獨特的問題讓顧客思考與闡發，華爾達·盧文

專員說：「盡可能幫助顧客用一個不同以往的方式看待這個世界，去詢問一些他們從未思考的問題，把銷售的焦點放在產品本身獨特的美。」例如：「當吸管長達 30 公分時需要用多少力氣才能吸起液體？潛水的呼吸管會甚麼不能越做越長好讓潛水員潛深一點？為甚麼我們的手受到將近 150 公斤的外力作用卻不會壓扁？」激發顧客的購買欲望，跳脫價格的禁錮，在未來上能夠充分利用，發揮物品的實用性，以達成銷售最大的成效。

用物理的觀點來看待世界

用物理的觀點來看待世界，生活無處不是物理，物理無所不在，只怕我們不用心體會。華爾達·盧文專員說：「我的目標是對物理產品的熱情傳遞給顧客，讓他們把物理視為美麗的東西，在購買產品時重點不是你所選購數量的多寡，而是你購買物理產品的初衷。」這種銷售方式讓顧客見識到對物理產品的需要性與迫切性，因此他也提到：「認識和記住那些產品發現之美，比把注意力放在金錢上還要來的重要得多」



華爾達·盧文專員的經典名句

永遠的華爾達·盧文專員

華爾達·盧文專員的態度在銷售的方面徹底的表露無遺，運用一目了然產品實測增進顧客的理解，運用滔滔不絕口才讓顧客能從中了解各種商品的來龍去脈，讓顧客從售價、商品特性到購買理由一次有脈絡的連貫，盡可能幫助顧客用一個不同以往的購物方式看待這個世界，體會選購物理產品的初衷。想知道更多物理在日常生活的重要性以及華爾達·盧文專員在課程中激盪出什麼樣的火花造成最受歡迎課程之一？請讓我們繼續閱讀《我在 MIT 燃燒物理魂》吧！