

哈佛商学院

最受欢迎的商业课

看电影学经商

哈佛商学院、沃顿商学院、斯坦福商学院学生
必看5遍以上的商业电影经典

其中奥妙
孙路弘为你一一破

孙路弘 / 著



Most popular
business class of
Harvard Business School

 廣東旅游出版社
GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS
悦读书·悦旅行·悦享人生

哈佛商学院

最受欢迎的商业课

看电影学经商

Most popular business class of
Harvard Business School

孙路弘 / 著



 廣東旅游出版社
GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS
悦读书·悦旅行·悦享人生

图书在版编目 (CIP) 数据

哈佛商学院最受欢迎的商业课：看电影学经商 / 孙路弘著.
—广州：广东旅游出版社，2013.12

ISBN 978-7-80766-706-3

I. ①哈… II. ①孙… III. ①商业经营—通俗读物
IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 240464 号



广东旅游出版社出版发行
(广州市越秀区先烈中路76号中侨大厦22楼D、E单元 邮编：510095)

印刷：北京国图印刷有限责任公司

(地址：北京市密云县十里堡镇庄禾屯村)

广东旅游出版社图书网

www.tourpress.cn

邮购地址：广州市越秀区先烈中路76号中侨大厦22楼D、E单元

联系电话：020-87347994 邮编：510095

787毫米×1092毫米 16开 12.25印张 131千字

2013年12月第1版第1次印刷

定价：39.00元

[版权所有 侵权必究]

本书如有错页倒装等质量问题，请直接与印刷厂联系换书。

书系总序

《名家论坛》是山东教育电视台 2002 年推出的大型教育培训栏目。自开播以来，先后有几十位国内外的学界精英登台演讲，他们渊博的学识、独到的眼光、睿智的见解、敏锐的思维、深入浅出的表达形式、引人深思的深厚学理、催人奋进的人生智慧，使《名家论坛》成为思想者的殿堂、管理者的精神家园，赢得了广大观众的欢迎和好评。

追求精品，打造品牌栏目，一直是我们努力的目标。《名家论坛》能为广大的观众，特别是企业家、管理工作提供管理理论、业内经验，这是我们媒体的责任，也是我们的荣幸。

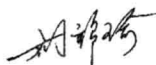
回首《名家论坛》数年来的风雨历程，期间的坚持与努力、执著与求索，是一件很不容易的事情，没有相当的信心和定力，没有各方面的支持，是断难坚持下来的。而今天得到广大观众的认可，而且青睐有加，要求将专家的讲稿结集出版，是我们推出《名家论坛》

系列丛书缘由所在，可以说这是意外的收获，也是我们当初所不敢奢望的。

电视有媒体的魅力，出版有书籍的芬芳。满足观众不同的需求，就是我们的动力和责任。也希望大家在观看我们栏目的同时，多读书，读好书。

最后，借此小序，请允许我代表山东教育电视台的同仁，向一直以来关心和支持我们的电视观众、读者朋友表示感谢，同时感谢《名家论坛》的各位专家学者，感谢我们的合作伙伴鹭江出版社、北京时代光华图书有限公司。

山东教育电视台台长





序 看电影也能学经商

这本书要介绍一个有趣的主题——看电影学经商。

从前有个人很虔诚，他问牧师：“我祷告的时候能不能抽烟？”牧师说：“你祷告的时候要虔诚，怎么可以抽烟？”这个人想了想，又问：“那以后我抽烟的时候能不能祷告？”牧师说：“那是可以的，抽烟的时候完全可以祷告。”

经商是需要学习的，没有人天生就会经商。有人可能会说，某某天生就是个经商奇才。这话并不准确，经商中有很多规律和要诀，他一定是经过大量实践，碰过很多次钉子，遇到过很多挫折，才逐渐摸索和领悟到经商的要诀。经商的时候能看电影吗？可能你会说不能，那我们模仿上面这个小故事换一个说法，看电影的时候能学习经商吗？

这本书讲的就是看电影学经商。经商有许多规律，但也有一个本质，这个本质反映出一切经商的要诀是交换。交换有两种：一种是一对一的交换，另一种是一对多的交换。人们通常拿货币去交换



自己想要的商品，而商家用自己精心设计、制作、包装漂亮的商品交换自己想要的货币。

如果你想经商，想创业，请思考一下：你准备拿什么来交换？经商这门学问并不是自然存在的。人类早期是以农业文明为主的自给自足形式，一切食物都自己解决。当人们解决了温饱以后，就开始了交往，开始有了更多想法。养牛的人希望吃到土豆，种土豆的人希望吃到面包，会烤面包的人希望喝到牛奶，提供牛奶的人希望家里有一口锅……

农业文明发展到一定阶段后才开始交换。早期的交换是物物交换。后来，人们的交换中开始使用一种等价物，即货币。比如两块钱可以换来一杯饮料，用饮料就换不来其他东西了。当然商家可以用一万瓶饮料换来两万块钱，用两万块钱换来一台笔记本电脑和一台电视机。这样他就可以通过笔记本电脑上网，通过电视机看电视节目，看节目的时候顺便学习经商。

即使在美国这样发达的国家里，也是到了1908年才开始有计划、有组织地培养商人。那一年哈佛大学成立了商学院，授予学生MBA学位，教授学生如何经商。商学院的每个学生在第一年学习中都要学400个案例，没有固定书本，一切都来源于市场实战。

商场如战场，要学习经商，哈佛大学给我们树立了榜样。除了让学生在案例中学习，多媒体教学模式兴起后，他们还开发了一种全新的教学模式。每个哈佛商学院的学生一年至少要看20部影片，通过看电影的形式来学经商。

其实每个人都可以尝试这种方法，在看电影的同时学习经商。

不是坐在教室里，不是坐在书桌前，不是拿笔和纸去记录，而是通过实战观察，通过对影片的感悟来学习。从这20部影片中，我们选出了5部提供给读者。

在哈佛商学院，这些影片每个学生至少要看5遍以上，看完以后还要集体讨论，说出自己的见解和评价。在交谈过程中，他们轻松掌握了经商的核心本质。这也是本书的初衷和最终目的。



目 录

第一辑 商业的核心本质是交换——《华尔街》商道解码 / 1

经商有许多规律，但也有一个本质，这个本质反映出一切经商的要诀是交换。交换有两种：一种是一对一的交换，另一种是一对多的交换。人们通常拿货币去交换自己想要的商品，而商家用自己精心设计、制作、包装漂亮的商品交换自己想要的货币。

一切都是交换 / 3

片段解读一：巴德用消息交换机会

搜集信息赢得潜在客户 / 11

片段解读二：巴德收集信息与客户交换

利益可以轻松打动客户 / 22

片段解读三：巴德用利益交换客户

第二辑 机会等待有准备的人——《当幸福来敲门》商道解码 / 33

商业社会中的执著很重要，但是不改变方法的执著不会有任何效果。不能随机应变地争取，不动脑筋想办法，找不到对方感兴趣的题材，一样不能取得成功。



机会随处可见 / 35

片段解读一：克里斯用交换赢得应聘

学会利用机会 / 48

片段解读二：克里斯用特长争取工作

不断追逐机会 / 59

片段解读三：克里斯用执著追求幸福

第三辑 互利终将代替互助——《优势合作》商道解码 / 67

在现代商业社会中，企业内部员工之间是互相合作关系，只要彼此互相需要，就可以合作。我可以得到你的协助，你可以得到这份工作。这是双方互补的基本前提，即双方都得到满足。

如何做好“空降高管” / 69

片段解读一：卡特接手新收购的公司

企业要求员工互补合作 / 81

片段解读二：卡特不解雇老经理丹

“老顽固”也能教育“新人类” / 94

片段解读三：老经理丹教卡特怎样销售

第四辑 用真心才能赢得客户——《甜心先生》商道解码 / 105

公司的发展不应只考虑赢利，合理加强感情培养与引导，会给企业带来更大、更多的收益。

重客户数量更要关心客户 / 107

片段解读一：杰里建议公司减少客户被解雇

如何留住客户 / 120

片段解读二：杰里争取唯一的客户罗德

与客户成为朋友 / 132

片段解读三：杰里和罗德成为真正的朋友

第五辑 会说话，得天下——《开水房》商道解码 / 143

销售人员最重要的是说话，但是他们不是想到什么就说什么。他们说的虽然不同，但是本质上都类似，都有一套标准的话术，关键在于能不能把这些话术说得非常流利。

销售的低门槛 / 145

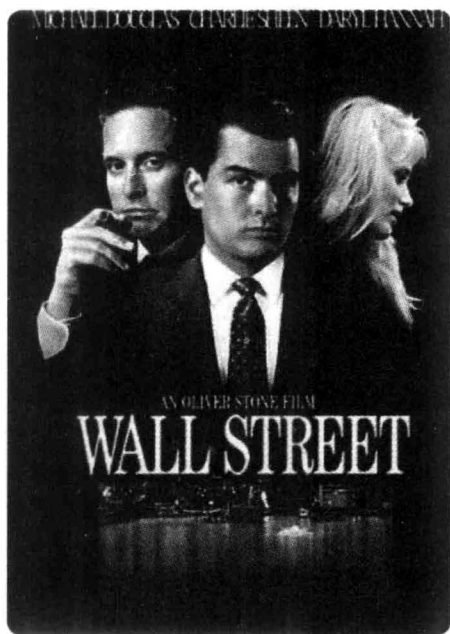
片段解读一：赛斯别开生面的面试

顶尖销售人员是怎样炼成的 / 155

片段解读二：赛斯接受公司一对一系统培训

会说话得订单 / 168

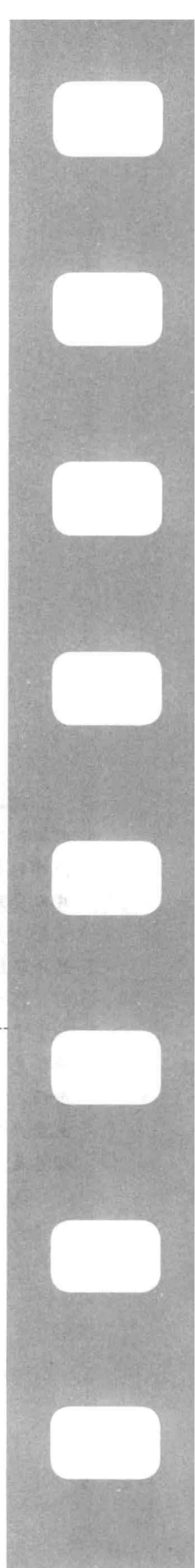
片段解读三：赛斯学会独立签单

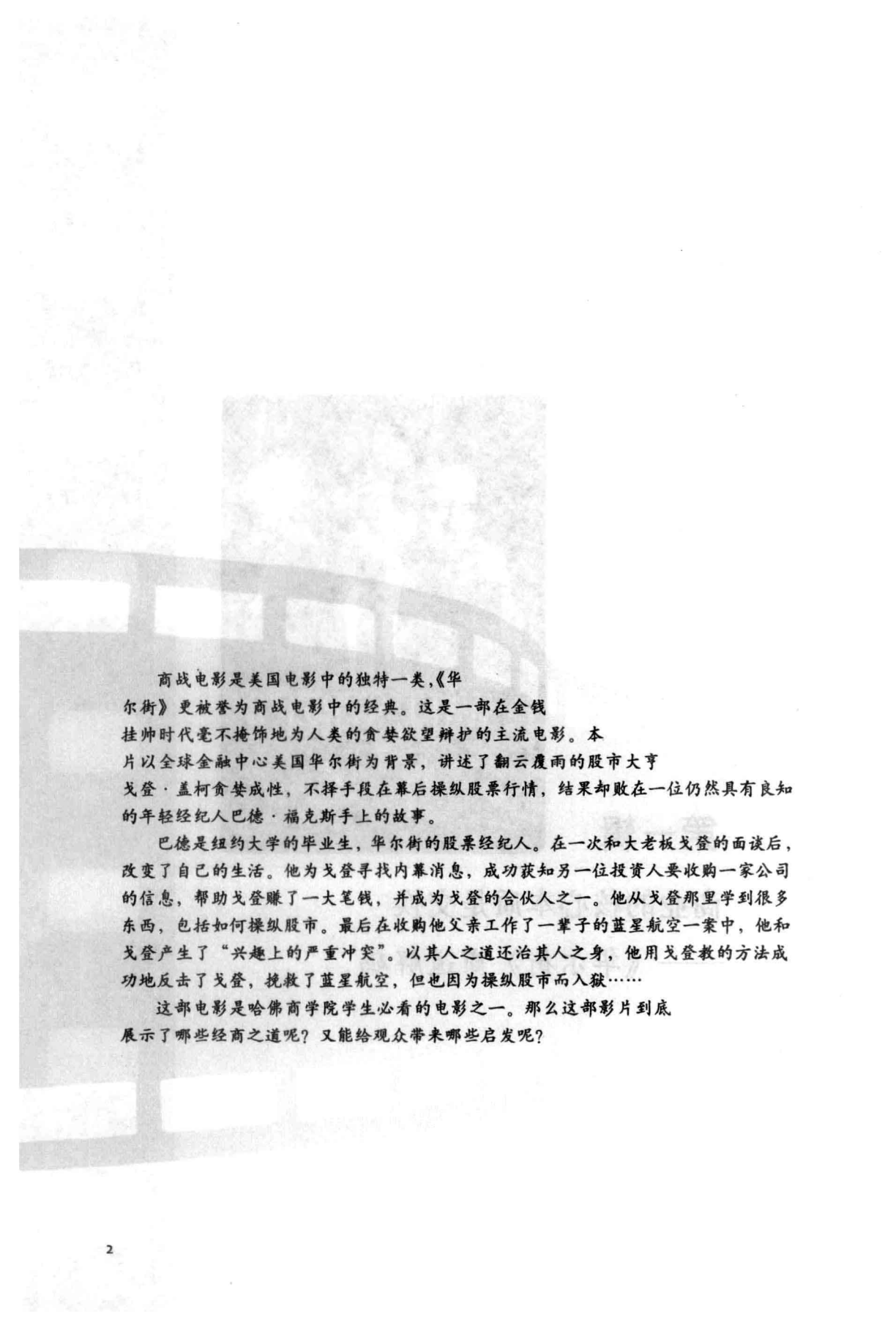


第一辑

商业的核心本质是交换

——《华尔街》商道解码





商战电影是美国电影中的独特一类,《华尔街》更被誉为商战电影中的经典。这是一部在金钱挂帅时代毫不掩饰地为人类的贪婪欲望辩护的主流电影。本片以全球金融中心美国华尔街为背景,讲述了翻云覆雨的股市大亨戈登·盖柯贪婪成性,不择手段在幕后操纵股票行情,结果却败在一位仍然具有良知的年轻经纪人巴德·福克斯手上的故事。

巴德是纽约大学的毕业生,华尔街的股票经纪人。在一次和大老板戈登的面谈后,改变了自己的生活。他为戈登寻找内幕消息,成功获知另一位投资人要收购一家公司的信息,帮助戈登赚了一大笔钱,并成为戈登的合伙人之一。他从戈登那里学到很多东西,包括如何操纵股市。最后在收购他父亲工作了一辈子的蓝星航空一案中,他和戈登产生了“兴趣上的严重冲突”。以其人之道还治其人之身,他用戈登教的方法成功地反击了戈登,挽救了蓝星航空,但也因为操纵股市而入狱……

这部电影是哈佛商学院学生必看的电影之一。那么这部影片到底展示了哪些经商之道呢?又能给观众带来哪些启发呢?

一切都是交换

用消息交换机会

第一部影片是《华尔街》。篇幅有限，我们不能详细解读整部影片，只能介绍几个片段。如果通过我们的解读，你觉得有收获，可以自己找来这部影片看看。相信你重新看的时候，一定不会单纯看精彩的情节和著名影星的表演，还会看到影片背后的商业本质。



这个片段选的是一段对话，年轻的股票经纪人巴德打电话给戈登的秘书娜塔莉，希望能拉到戈登这位潜在大客户。他已经给对方打过很多次电话，对方知道他是谁，但因为戈登一直都是跟投资银行合作，从来不跟股票经纪人合作，所以秘书娜塔莉已经拒绝过巴德很多次了。这一天，巴德又给娜塔莉打去电话。



巴 德：娜塔莉，你猜我是谁。

娜塔莉：巴德。

巴 德：没错。我每天都对自己说，可能就是今天，娜塔莉，你愿意嫁给我吗？

娜塔莉：我会考虑。

巴 德：可以帮我接盖柯先生吗？这事关他的未来。

娜塔莉：盖柯先生现在很忙。

巴 德：他当然很忙，我也很忙啊，我只要五分钟时间。

娜塔莉：福克斯先生，我之前就说过，我相信你是一个优秀的股票经纪人，但只有散户才会找经纪人，盖柯先生只和投资银行打交道。

巴 德：那至少跟他说我打来过电话？

娜塔莉：好，我会替你留话给他。

这个片段还不到一分钟，主人公巴德在给潜在客户打电话。他打这个电话的核心目的是他有东西希望跟客户交换。带着这个前提，仔细分析这个片段，能明白什么道理？

在进行任何交换的时候，都要先想想自己有什么。既然想跟对方交换某样东西，那么要用什么去交换？巴德想见对方的老板戈登，想换来戈登的时间，他强调只要五分钟。他用来交换的核心是“这事关他的未来”，如果对方愿意听他说是什么事，也许就会愿意给他五分钟。如果双方都愿意交换，也就产生了商业行为。

巴德打电话的时候，接电话的是秘书，他用什么跟秘书交换？他要说服秘书同意帮他把电话转进去，他能给秘书什么？他一开始说：“我每天都对自己说，可能就是今天，娜塔莉，你愿意嫁给我吗？”在西方文化中，一位男士对一位女士说“你愿意嫁给我吗”，这是最讨好女士的话。巴德这么说，其实暗含着对秘书的赞扬。他用赞扬来交换秘书同意把电话转过去。

在日常生活中，我们赞扬别人的时候，心中一定有想交换来的东西。同样道理，如果有人赞扬你，你也应该想一下：他想从我这里得到什么？

客人走进一家餐厅，当时座位还没有坐满，多数情况下，服务员会引导客人坐在接近门口或者接近窗户的地方。有时候客人不喜欢服务员指定的位子，服务员却积极劝说他们坐在指定的位子上。

服务员为什么希望客人坐在那里？因为客人坐在那里，可以让餐厅得到好处。当客人坐在餐厅门口、窗户旁的时候，路过的人就会看到餐厅里有人用餐，而且似乎有不少人在用餐，也许就会受到影响，甚至走进来。也就是说，此时餐厅把客人当做广告，这就是他们想要得到的东西。

想想看，客人坐在那里能得到什么？如果客人喜欢那个位置，显然就得到了想要的。如果客人不喜欢那个位置呢？那这样的交换就是不平等交换。餐厅把客人当做广告，得到了自己想要的东西，



客人却什么都没得到。

如果你学会了经商，无论是商家还是买家，都能看透交换的本质。你可以说：“你让我坐在那里我完全同意，坐在那里对你有好处。我只有一个要求，我的餐费打七折。”这样你也能得到好处，这样的交换才平等。

生活中的许多现象里都隐藏着交换的本质。

在超市里，经常会有一些上岁数的人在买东西的时候，总是把商品拿到眼前看。于是有些商家想：他们这样做一定有想得到的东西，如果我为他们节省了时间，让他们快速拿到商品，是不是能让生意更好呢？

结果许多商家将产品包装上的字号放大，不再写那么多字，产品的销量果然提高了。

这就是交换。在这个交换过程中，顾客得到了快捷的服务，用最短的时间得到了自己需要了解的信息，而产品销量提高，商家也得到了利润。

再回到这部影片，巴德夸奖秘书想要交换的是秘书帮他把电话转接过去。如果秘书能把电话转接过去，巴德就可以用自己的消息交换戈登的时间，当然更进一步，可能通过五分钟的谈话，得到另外的机会——戈登愿意见他。

深思商业原理，其本质就是交换。为了让秘书转电话，巴德说：“你愿意嫁给我吗？”他表现的是好意、赞扬，这也许就是秘书想