

M型社會 的生存學

社會的差距只會越來越大
真實的未來並非如你所想像！

根據統計，日本已有80%的人口，淪為中低收入階層！在這個社會裡，如果企業與個人都不展開自救，政府又繼續往錯誤的方向施政，在惡性循環下，社會的失業率和物價將年年上揚，收入永遠跟不上物價，整個社會的未來都將失去積極的動力。



人生的社會跟職場其實都是很現實，「大者恆大、贏者通吃」的道理在我們日常生活與週遭幾乎時常可見，可能幾個成功的關鍵點就可能造成自己跟對手之間的差異性，因為「馬太效應」的累積速度不是相加、也不是相乘、而是平方！

一個靠勢的學問，要你來學習！

Matthew Effect

江實銓 著



VIEW PUBLISHING HOUSE

觀點出版社

廣度系列-2

M型社會的生存學

作者 | 江實銓

企劃主編 | 陳政謀

出版發行 | 觀點出版社

ISBN | 978-986-88183-3-0

出版時間 | 2012年11月 (初版一刷)

定價 | 320 元

特價 | 250 元

總經銷 | 易可數位行銷股份有限公司

經銷地址 | 新北市新店區中正路542-3號4樓

訂書專線 | (02) 8219-1500

24小時服務傳真專線 | (02) 2258-3900

E-Mail | view10103@gmail.com

◎歡迎團體訂購，另有優惠

◎欲利用本書全部內容及部分內容者，需徵求同意或書面授權。

◎本書如有缺頁、破損或裝訂錯誤，請寄回經銷商更換。

M型社會 的 生存學

Matthew Effect

江實銓
著

好的成功者基本功夫就是預見到社會的需求

人體構造上有人體力學，人體力學是指研究人體活動與空間之間的正確合理關係，了解力學的原理就能讓身體更加去適應新的器具或是環境，以求人在空間中最有效率的生活機能表現。在工業產品或空間規劃上，講究人體工學因素而設計的東西在使用上就會覺得格外的方便和舒適；同樣在當下M型化社會中，想要成功完成理想跟目標也是必須要講究觀念與執行的方法。

在全球化的趨勢下，富者在數位世界中，大賺全世界的錢，財富快速攀升；隨著資源重新分配，中產階級因而失去競爭力，而淪落到中下階層，整個社會的財富分配，在中間這塊，忽然有了很大的缺口，就跟「M」的字型一樣，整個世界分成了三塊，左邊的窮人變多，右邊的富人也變多，但是中間這塊，就忽然陷下去，然後消失了。

所謂「馬太效應」(Mathew Effect)，是在一九六八年由美國科學史的研究者羅伯特·莫頓(Robert K. Merton)所提出，所謂「馬太效應」是指任何個體、群體或地區，一旦在某一個方面(如金錢、名譽、地位等)獲得成功和進步，就會產生一種累積優勢，就會有更多的機會取得更大的成功和進步，羅伯特·莫頓闡述這一觀點是引用了「聖經」在「馬太福音」第二十五章中的兩句話：「凡有的，還要加給他，叫他多餘、沒有的，連他所有的，也要搶奪過來」，「馬太效應」是十幾年來經濟學界經常所借用，反映貧者愈貧，富者愈富，贏者通吃的經濟學中收入分配不公的現象，也揭示一個不斷增長個人和企業資源的需求原理，關係到個人的成功和生活幸福，因此它是影響企業發展和個人成功的一個重要法則。

舉例說，當我們到達一個陌生的地方，我們往往會選擇生意比較好的飯店用餐，哪怕是需要走廊上等等，我們也不願意去一個客人很少的飯店；到醫院去就診，我們也寧願在一個有名望的醫生那裏排隊也不願到同一所醫院醫

技平平的醫生那裏就診。

於是，人多的飯店客人越來越多，老闆的生意越做越大；而客人少的飯店人越來越少，最後門可羅雀，老闆只好關門大吉。

而在社會資源的分配上，「貧者越貧，富者越富」現象是十分普遍。富人享有更多的資源，例如金錢、地位以及榮譽等，而窮人卻變得一無所有。

「馬太效應」所揭示的道理顯然與我們從小受到的教育是背道而馳的。

「失敗是成功之母」，我們從小都聽慣了這句話，我們的父母和老師都認為：

「只有在逆境中才能成就像林肯、愛迪生這樣的偉人」。我們總是在某個方面獲得成功之後就被要求停止，因為我們要全面發展。我們總是被不斷地告知：

「成功這位老師是貧乏的，失敗才是最好的老師。」

鴻海企業是我們所熟知的公司，它令人驚訝的是在微利時代之下，鴻海企業的經營能力居然還能維持每年稅後淨利百分之二十至三十以上的成長，這除

了說明鴻海一面用「掠奪式成長」，一面又持續控制成本並擴大版圖，讓所有廠商都直呼「不可能」。

鴻海文化比較偏向「法家思想」，講究制度和績效，現在的鴻海，已是產業界的「老大」；下游客戶怕它，怕它隨時逆向整合；上游供應商恨它，恨它把價錢壓得只有一口氣的喘息空間；它的競爭對手就更不用說了。所以不能否認，幾乎產業界各大小公司都不喜歡鴻海，但是鴻海偏偏能在愈是逆境當中走得愈穩健。而鴻海企業利用它上下游整合的力量，以「規模經濟」之姿，成功地橫掃競爭對手。

但是，他們都沒有意識到：「如果你沒有成功的經歷，別人就不會放心把機會交到你手裏。」所以不要責怪別人，你要做點東西出來，展示一下自己的實力。成功的最大好處就是：別人對你有了信心，從而給你更多和更大的機會，而有了更多和更大的機會，你才會激發自己的潛能，來獲得更大的成就和財富。

由於我們忽略從成功中去學習，所以優點得不到強化，自信得不到肯定，所以我們只能成爲一個普通人。在這個社會，有太多人沒有找到成功的起點和突破的關鍵點，他們便永遠無法進入成功的同心圓，一輩子都不會成爲成功的人。

在此，本書提醒每一個夢想成功的人及每一個認爲失敗是成功之母的人：成功有「倍增效應」，你越成功，就會有更多的機會，也就會越自信，而這些機會和自信又會使你得到更大的成功。所以從這個角度來說，成功是成功之母。



CONTENTS

目次

給讀者的話 好的成功者基本功夫就是預見到社會的需求 第1章 M型效應出現在生活中

貧富不均寫出了M型效應	18
贏者通吃與80 / 20法則的優勢	24
M型效應下受惠的一群	30
贏者的公平	35
擴大規模，拉開距離	39
持續前進，維持領先	44
增加資源，壯大聲勢	47
同類相聚，永不落後	51

第2章 突破M字頭的瓶頸

邁出成功的第一步 56

主動學習，自動自發 59

不走一般路 63

自我的期許要更高 66

調整自我的理想 70

成為專家的方法 76

第3章 累積與等待是渡過難關的必要堅持

積沙成塔的堅持 82

節儉是致富的惟一方法 86

CONTENTS

第4章 突破效應的範圍

讓金錢流動起來	89
七大致富秘訣	94
提高時間效率	99
把握成功的機遇	104
從自我的失敗中學習	111
積極表現自己	115
找到人生的關鍵點	118
培養好習慣	122

第5章 改變M字頭頂端所訂的規則

佔據市場的優勢	126
應變與調整	130
「滾石」不生苔	132
找到自己的定位	136
無限的潛能	140
發現自己獨特的天賦	143
多變的風雲時代	146
有贏必有輸	152

CONTENTS

第6章 效應下的成功者

看起來就像一個成功者	160
先做成功者，而後成功	163
成功者的力量	169
塑造成功者形象的最好辦法	173
增加企業的品牌價值	180
擴大你的人際關係資源	182
用信譽和品牌吸引顧客	185
每位顧客的背後都站著二百五十個人	188

第7章 M型社會的靠勢法則

找「靠勢」的智慧	194
善用別人的力量	198
向優秀的人學習	201
要站在巨人的肩膀上	204
學校教育中的M型效應	208
影響學業的重要原因	212
科學界的「精英」壟斷	215

CONTENTS

第8章 金字塔生活

成功是成功之母	218
越成功就更有信心	225
進入良性循環	231
建立自己的品牌效應	234
特別的名聲製造業	237
建立吸引人才的能力	246