



書名：《原力效應：3 步驟改變你的世界》

- 作者：愛瑞克
- 出版社：新樂園
- 出版日期：2023/2/1
- 竹女館藏：購置中，敬請稍後



書籍介紹



沂心集線上讀



關於本書與作者

本書為作者繼 2021 年出版《內在原力》後推出的第二部曲《原力效應》。讀者若也讀過《內在原力》會發現，相較之下，本書再進階，提供更具體方法和好用工具，重要概念以精要的圖解、表格再提要，圍繞著如何達成人生目標或實現理想作討論，以一個人為起點，透過與眾人連結，創造出百倍效益，最終達到發揮改變世界的力量。本書提出的問題意識是：掌握成功關鍵能力是什麼？藉由三步驟，透過溝通表述×控管變數×逆向建造＝改變你的世界。

從本書「前言」可知，書名「原力」是受諾貝爾文學獎得主泰戈爾詩集啟發：「用生命影響生命」。

作者筆名愛瑞克，擁有臺大 MBA 學位，TMBA 的共同創辦人、職涯發展講師及暢銷書作家。以往坊間成功學書籍較為受西方心理學與學術脈絡影響的著作，如 2023 年 2 月份沂心集曾介紹的暢銷成功學經典《第八個習慣》等書籍。本書也有受到西方成功學論述影響的痕跡，如作者整理、解析賈伯斯、貝佐斯、馬斯克、比爾·蓋茲等成功人士心態、運用原力效應完成目標，達到自己的人生成就。

參考來源：<https://www.books.com.tw/products/0010948091?sloc=main>

◆【本書摘錄】：

前言

二〇一八年初，我提早退休離開職場之後，隨即投入寫作著述為主的人生，同時參與各種慈善公益。有一天，我看到雲門創辦人林懷民在他的著作《激流與倒影》書腰上寫著：「跳舞是末路，寫作是窮途」，我驚覺：對啊，寫作是窮途耶！算一算，要單靠寫書的收入來養活家庭，真的不容易。當我放棄金融業優渥的待遇，以寫作維生，會不會就此步入窮途？

並沒有！離開職場後，我的生涯加速起飛，活出了更具意義的人生。發自內心的聲音，引領我走上了一條利他共贏之路；也因為助人，而獲得更多貴人相助。前作《內在原力》於二〇二一年七月底上市後，隨即獲得教育界以及許多愛書人的熱烈迴響，更因此作而榮獲金石堂二〇二一年度風雲人物：星勢力作家。

我收到了許多讀者的感謝函，同時也收到許多求助信，描述他們所遇到的種種工作或生涯上的難題，也有創業家或主管徵詢有關未來發展的建議，儘管在《內在原力》已經有提供指引，但他們想探求更多的實務做法，希望獲得突破，攀向人生更高峰。

《原力效應》應運而生，它可以說是二部曲，探討每個人內在都蘊含無窮的力量，必須有正確的方法才能發揮出來；透過與眾人連結，更可以發揮出百倍效益，而這種力量的運用和放大過程，我命名為「原力效應」。

這是一種改變的力量，以一個人為起點，透過人際網路層層擴散開來，足以改變全世界——至少「自己」的世界將因此不同，無論是工作或生活，都可以獲得重大突破！

如此強大的力量，包含賈伯斯曾展現的「現實扭曲力場」(reality distortion field)，然而，這樣的力量並非賈伯斯獨有。亞馬遜創辦人貝佐斯、特斯拉執行長馬斯克、微軟創辦人比爾·蓋茲，他們各自在不同領域中展現了強大的力量，對人們的生活方式產生重要改變。

我研究了世界上多位最具影響力的創業家，找出他們運用這種力量的實例，進行拆解、分析，並歸納出「原力效應」的三大元素——溝通表述、控管變數、逆向建造——這也就是本書所談的三步驟，可以用來解決大多數的問題、達到職場上的目標，完成每個人想要的夢想。

## 一份工作，兩種人生境遇

即便是做同樣一件事情，心態及做事的方法不同，長時間累積，都可能產生天差地遠的結果。舉例而言，A、B兩個人在同一家公司、擔任相同職務，問他們：「你做什麼工作？」

A是一般人，可能會說：「我在XX銀行擔任理財顧問。」他們著重在自己以及工作本身。

B是擁有內在原力，並且能對外發揮出原力效應的人，會說：「我在XX銀行，我們可以提供任何有關投資或財務上的協助，無論個人或公司需要都可以。有什麼我可以幫你的嗎？或我也可以幫你找到合適的人協助。」他們不僅站在更高的層次去看公司整體可提供的價值，而且不拘於自己的職務，願意主動幫他人解決問題，也會善用人際網路來尋求更多互惠的機會。

B的心態顯然比A更積極、開放。按照已故的日本經營之聖稻盛和夫所提出之「成功方程式：成就 = 熱忱 × 能力 × 思考方式」，即便兩人能力相同，B在熱忱、思考方式這兩項遠勝於A，經過長時間的複利效果，人生最後的成就將大不同。

B的回答同時符合《內在原力》所談「一人公司」、「三種工作」、「利他共贏」的心態，更確切實踐了「成功方程式」以及「站對地方」(透過人際網路放大效益)。

《原力效應》第一篇所談以心態設定為起點，以良善的動機作為啟動原力效應的引信，點燃熱情，並藉由強大的溝通表述能力影響更多的人加入參與。即使開頭微小如星星之火，最後皆可以燎原。

本書所談，更超越了《內在原力》的層次，將「一人公司」(像經營一家公司那樣經營自己的人生)發展為「一流團隊」、「一流企業」所需的能力，做一次完整的探究與剖析。

「一人公司」所扮演的人生執行長 (CEO)，以及財務長 (CFO)、行銷長 (CMO)、技術長 (CTO)、營運長 (COO) 五大角色，對應到《原力效應》第二篇所揭示的五大變數：創意、資金、人脈、關鍵技術及零件、時間及流程。

學會掌握這五大變數，即便自己一個人也會有出類拔萃的傲人成績；若讓他們去帶領一個團隊，會成為行業中的翹楚；讓他們去經營一家公司，將會成為一流企業。書中「鮮乳坊」的案例分析，從一個人到一群人，用一瓶牛奶改變一個產業；包含更多的企業實例，指出他們透過掌握了哪一個「關鍵變數」，掀起了產業革命。

本書第三篇談「逆向建造」，是高手們心照不宣的祕密，賈伯斯、貝佐斯、馬斯克、比爾·蓋茲，全部都使用了這個方法，改變了我們的世界。不僅適用於商業領域，更可以應用在每個人想追求的目標，例如更苗條的身材，更壯碩的身體，更美好的情人，更滿意的工作，更好的人際關係，更高的收入或地位等等，學會逆向建造的技術，目標被實現的機率將大幅提升！

能夠發揮原力效應的人，他們可以設定較高的目標，或主動站出來解決大眾的問題，並有能力號召更多人一起來參與，完成許多壯舉、創造更多商機——他們善於溝通表述，能找出關鍵變數並加以控管，以逆向建造的方式將目標一一實現。

這本書要談的不是天賦，全都是靠後天可以習得的能力。當我們學會運用這些能力，並透過人際網路加以擴大影響力，不僅可以改變自己的世界，也可以給予他人力量，透過善的循環，進而改變這個世界。

沒有奇蹟，只有累積。所有的一流企業全部都是從一、兩個人開始的，只要用對方法，你也可以！

對於一位平凡的上班族或家庭主婦來說，並不需要設立一個改變全世界的目標，而是當我們決心要做好一件事，並且築夢踏實地完成理想目標的同時，這個世界上一定會有某些人因此受到影響，對這些人而言，他們的世界確實被你改變了。即使薄弱如微光，莫以善小而不為。

「把自己活成一道光，因 你不知道，  
誰會藉着你的光，走出了黑暗。  
請保持心中的善良，因 你不知道，  
誰會藉着你的善良，走出了絕望。」  
——泰戈爾《用生命影響生命》

願原力與你同在！

資料來源：[https://www.books.com.tw/web/sys\\_serialtext/?item=0010948091](https://www.books.com.tw/web/sys_serialtext/?item=0010948091)

## ◆【媒體訪談 摘錄】

作者：waki 瓦基

來源：閱讀前哨站 <https://readingoutpost.com/force-effect/>

### 如何將自己當成一個公司來經營

書中提到，我們可以將自己當成一家個人公司或一人公司來經營，並將自己想像成不同的角色，例如執行長、財務長、行銷長、技術長和營運長。每種角色都有不同的職責和要求，例如執行長需要有創意，財務長需要懂得管理資金，行銷長需要懂得如何與人溝通，技術長需要擅長技術，營運長需要懂得運營業務。這些不同的角色可以幫助我們更好地管理自己和成長。

我向愛瑞克提問，他在書中有提到自己常接受一些「無償合作」的邀約來建立人脈，但是，對於一個剛出社會薪水還不高的年輕人而言，這個建議還適用嗎？如果是給台大 MBA 學弟妹的建議，會教他們如何看待「獲得立即的金錢回報」和「建立人脈」之間的關係？

### 懂得建立人脈

愛瑞克認為，如果把自己當成一個公司的行銷長，就需要懂得建立人脈。愛瑞克建議接受無償的合作邀約，透過這些合作來建立人脈。尤其是年輕人，還沒有很多經驗，更需要透過建立人脈來擴大自己的視野和機會。

在書中，愛瑞克提到了一個很重要的觀點，就是一人公司的技術長需要不斷地學習和掌握最新的技術和工具，才能不斷地提高自己和公司的競爭力。如果把自己當成一家公司的技術長，就需要具備相關的技術能力和知識，能夠有效地管理公司的技術資源，以提高公司的競爭力和效率。此外，技術長還需要能夠有效地與其他部門溝通和協作，以確保技術資源能夠更好地支持公司的經營目標。

因此，如果想要成功地把自己當成一家公司的技術長，就需要不斷地學習和更新自己的技能和知識，並與其他部門建立良好的溝通和協作關係。通過將自己當成一家公司來經營，我們可以更好地理解 and 掌握自己的能力和價值，以更好地實現個人和職業的發展。

---

## ◆【迴響】

本校圖書館藏本書第一曲《內在原力》。館藏號：177.2 8955 2021。歡迎讀者參閱。後續將採購新出第二曲，敬請期待本館「新書報報」。

