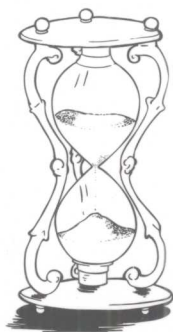


# THE MATTHEW EFFECT OF SELF-ENHANCEMENT

源自《圣经》的智慧 流传千年的成功法则  
为成功者趋向更大的成功提供方法  
为失败者超越失败指明方向



古老法则·社会新知·人生成长必备的知识  
读一本书，获得一次改变命运的机会

## 自我提升的 马太效应

深刻阐述“贫者愈贫、富者愈富”的社会现象  
充分揭示关于个人和企业资源分配的重要法则

赵佳◎编著

山西出版集团  
山西教育出版社

THE MATTHEW  
EFFECT OF  
SELF-ENHANCEMENT

自我提升的  
**马太效应**

赵佳◎编著

山西出版集团  
山西教育出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

自我提升的马太效应/赵佳 编著. —太原:山西教育出版社, 2010.3

ISBN 978-7-5440-4329-8

I. ①自… II. ①赵… III. ①管理学—通俗读物 IV. ①TS976.15-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 004685 号

出 版 人: 荆作栋

责任编辑: 杨 文

选题策划: 刘 峰

特约编辑: 陈俞倩

复 审: 李 飞

终 审: 刘立平

视觉创意: 引文馆·马顾本

设 计: 新兴工作室

印装监制: 贾永胜

出版发行: 山西出版集团·山西教育出版社

(电话:0351-4729801) 邮编:030002

印 刷: 三河市祥达印装厂

印 次: 2010年3月第1版 2010年3月第1次印刷

开 本: 640×950 1/16

印 张: 16.5

字 数: 158千字

印 数: 1-10000册

书 号: 978-7-5440-4329-8

定 价: 28.00元

## 序：成功是成功之母



到一个陌生的地方，我们往往会选择生意比较好的饭店就餐，哪怕需要在店堂中等一等，我们也不愿意去一个客人寥寥的饭店。到医院去就诊，我们宁愿在一个有名望的医生那里排长队也不愿到同一个科室医术平平的医生那里就诊。

于是，人多的饭店客人越来越多，老板的生意越做越大；而客人少的饭店人越来越少，最终门可罗雀，老板只好关门大吉。

在人类资源的分配上，“贫者越贫，富者越富”的现象更是十分普遍。富人享有更多的资源：金钱、地位以及荣誉，穷人却变得一无所有。

知名社会学家罗伯特·莫顿首次对这种“贫者越贫，富者越富”的现象进行分析，并称之为“马太效应”。

通过分析，罗伯特·莫顿首次向公众表示：任何个体、群体或地区，一旦在某一方面（如金钱、名誉、地位等）获得成功和进步，产生积累优势，就有更多的机会取得更

大的成功和进步。

“马太效应”所揭示的道理显然与我们从小受到的教育背道而驰。“失败是成功之母”，我们从小听惯了这句话，大概我们的父母和老师都认为：“只有在逆境中才能成就林肯、爱迪生这样的伟人。”我们总是在某个方面获得成功之后就被要求停止，因为我们要全面发展。我们总是被不断地告知：“成功这位老师是贫乏的，失败才是最好的老师。”

但是，他们没有意识到：“如果你没有成功的经历，别人就不会把机会交到你手里。不要怪别人，你要做点东西出来，展示一下自己的能力。成功的最大好处就是：别人对你有了信心，从而给你更多和更大的机会。有了更多和更大的机会，你才可能激发潜能，取得更大的成就。”

由于我们忽视从成功中进行学习，优点得不到强化，自信得不到加强，所以我们只能成为一个普通人。在这个社会，有太多人没有找到成功的起点和突破口，他们永远无法进入成功的循环，永远不会成为成功者。

在此，本书提醒每一个梦想成功的人，每一个认为失败是成功之母的人：成功有倍增效应，你越成功，就会有越多机会，也会越自信，而这些机会和自信又会使你取得更大的成功。从这个角度来说，成功是成功之母。

## 目录



### Part 1 | 马太效应无处不在

- 马太效应无处不在 / 002
- 赢家通吃与 80/20 法则 / 006
- 马太效应最宠爱的人 / 010
- 赢家通吃时代的公正与效率 / 014
- 规模效应：原因分析之一 / 020
- 齿轮效应：原因分析之二 / 024
- 领先效应：原因分析之三 / 026
- 资源交换：原因分析之四 / 029
- 聚集效应：原因分析之五 / 032
- 锁定效应：原因分析之六 / 035
- 光环效应：原因分析之七 / 039

### Part 2 | 锦上添花的马太效应

- 成功是成功之母 / 044
- 越成功对其越有信心 / 049
- 进入好上加好的良性循环 / 054

出了名，什么都好办了 / 057  
建立自己的个人品牌 / 059  
风行一时的名声制造业 / 062  
伟大的品牌超过伟大的产品 / 065  
锦上添花与雪中送炭 / 068  
建立强大的人才磁场 / 070

### Part 3 | 警惕马太效应的泡沫

发现胜利的真实意义 / 076  
提高实力，做到名副其实 / 079  
远离不良的朋友 / 082  
一失足成千古恨 / 084  
使你的资源增值 / 088

### Part 4 | 突破马太效应的瓶颈

迈出成功的第一步 / 092  
主动学习，自动自发 / 094  
具备前瞻眼光和超前意识 / 097  
不走寻常路 / 099  
不一定从底层做起，起点要高 / 102  
修剪你的愿望 / 105  
成为专家的艺术 / 109  
宁为鸡首，不为牛后 / 112

## Part 5 | 超越马太效应的怪圈

屋漏偏逢连阴雨 / 116

把握成功的机遇 / 118

要有永不言败的精神 / 121

从你的失败中学习 / 124

一定要表现自己 / 128

找到人生最关键的事情 / 130

集中优势兵力奋起一搏 / 133

培养一生受益的好习惯 / 135

## Part 6 | 发现马太效应的原点

积沙成塔的艺术 / 140

节俭是致富的唯一方法 / 143

用两分努力获八分利润 / 146

让你的金钱流动起来 / 148

巴比伦富翁的秘密 / 152

时间也能增值 / 156

## Part 7 | 改变马太效应的规则

赢家制定规则 / 160

规则是一把利剑 / 163

不要一条道走到黑 / 164



该不该做一颗“滚石” / 166

找好自己的定位 / 169

人的潜能是无限的 / 172

发现自己独特的天赋 / 174

变幻无常的世界 / 177

没有永远的赢家 / 181

## Part 8 | 马太效应的势能法则

“寄生者”的智慧 / 186

善用别人的力量 / 189

向优秀的人学习 / 191

找到赢家做事的方式 / 194

加入优秀的群体 / 196

发现自己的福星 / 198

## Part 9 | 马太效应的成功法则

看起来像一个成功者 / 202

先做成功者，而后成功 / 204

成功者的威慑力 / 209

塑造成功者形象的最好办法 / 213

增加企业的品牌价值 / 219

扩大你的人际关系资源 / 221

用信誉和品牌吸引顾客 / 223

每位顾客的背后都站着 250 个人 / 225

寻找有影响力的顾客 / 228

## Part 10 | 教育与科研领域中的幽灵

学校教育中的马太效应 / 234

自傲和自卑的对立 / 237

手心手背都是肉 / 240

影响学业的重要原因 / 242

我们不需要天才 / 245

科学界的“精英”垄断 / 248

诺贝尔奖只给名人 / 250

马太效应与学术腐败 / 253



Part 1 |

## 马太效应无处不在

马太效应无处不在、无时不有，无论在生物演化、个人发展还是国家、企业间的竞争中，马太效应都普遍存在。

## 马太效应无处不在



《圣经》中有这样一个故事：

一位富人将要远行去国外，临走之前，他将仆人们叫到一起并把财产委托给他们保管。主人根据每个人的才干，给了第一个仆人五个塔伦特（注：古罗马货币单位），第二个仆人两个塔伦特，第三个仆人一个塔伦特。

拿到五个塔伦特的仆人把它们用于经商，并且赚到了五个塔伦特；同样，拿到两个塔伦特的仆人也赚到了两个塔伦特；但拿到一个塔伦特的仆人却把主人的钱埋到了土里。过了很长一段时间，主人回来了。拿到五个塔伦特的仆人带着另外五个塔伦特来见主人，他对自己的主人说：“主人，你交给我五个塔伦特，请看，我又赚了五个。”

“做得好！你是一个对很多事情充满自信的人。我会让你掌管更多的事情。现在就去享受你的土地吧。”同样，拿

到两个塔伦特的仆人带着他另外两个塔伦特来了，他对主人说：“主人，你交给我两个塔伦特，请看，我又赚了两个。”主人说：“做得好！你是一个对一些事情充满自信的人。我会让你掌管很多事情。现在就去享受你的土地吧。”最后，拿到一个塔伦特的仆人来了，他说：“主人，我知道你想成为一个强人，收获没有播种的土地。我很害怕，于是就把钱埋在了地下。看那里，埋着你的钱。”

主人斥责他说：“又懒又缺德的人，你既然知道我想收获没有播种的土地，那么你就应该把钱存在银行，等我回来后连本带利还给我。”说着转身对其他仆人说：“夺下他的一个塔伦特，交给那个赚了五个塔伦特的人。”

“可是他已经拥有十个塔伦特了。”

“凡是有的，还要给他，使他富足；但凡没有的，连他所有的，也要夺去。”

这个故事出于《新约·马太福音》。20世纪60年代，知名社会学家罗伯特·莫顿首次将“贫者越贫，富者越富”的现象归纳为马太效应。

在人类资源的分配上，《马太福音》所预言的“贫者越贫，富者越富”现象更是十分明显。富人享有更多的资源：金钱、荣誉以及成功，穷人却变得一无所有。

据统计，目前最富有的五分之一的国家占有85%的全球国民生产总值，20世纪60年代以来，最富有的国家与最穷困的五分之一国家之间的差距扩大了一倍。不仅国家和地区如此，个人的财富也是如此。

处于经济黄金时期的美国人是越来越富了，还是越来越穷了呢？这个听起来近乎可笑的问题却有一个让许多美国人深思的答案：相对而言，富人更富，穷人更穷了。

美国华盛顿预算及政策研究中心和经济政策研究所同时发表报告：美国最富有和最贫穷的人之间的收入差距拉大了，而且这一差距超过了 20 世纪 80 年代和 90 年代的差距。现在美国民众蓦然发现，在一片繁荣的喧嚣中，贫富之间的大峡谷正在无声地裂开，而且越裂越宽。尽管在现实生活中我们对贫富差距都深有体会，但是以下数字还是可能令你惊叹不已。

在上个世纪 90 年代末，美国收入最高的 1/5 家庭平均年收入约 137000 美元（税后）左右，而最穷的家庭平均年收入为 13000 美元，不到高收入家庭的 1/10。调查还发现，最穷的 1/5 家庭在过去的 10 年中收入增长不到 1%（扣除通货膨胀因素以后），而最富的那 1/5 的家庭收入增长了 15%。美国前三名巨富（比尔·盖茨、沃伦·巴菲特和保尔·艾伦）个人财产的总和更是超过了全球 43 个最穷国家国民生产总值的总和。种种数据显示，美国财富的聚集度已达到了上个世纪 30 年代经济危机以来的最高水平。

在一些发展中国家，城乡之间、地区之间以及社会各阶层之间，贫富差距也越来越大，“穷者越穷，富者越富”的马太效应同样明显。

马太效应所描述的现象不仅存在于国家经济实力的差距上，而且存在于整个社会生活的各个方面：

——超级巨星和新兴专业的顶尖人物获得天文数字般的

薪金，并且这种趋势还在不断上涨。电影导演史蒂芬·斯皮尔伯格，1994年赚进了1.65亿美元。加梅（Joseph Jamie）这位收入最高的律师，其酬劳为9000万美元。而众多拥有同样才干的电影导演和律师，往往只能赚到这些额度的极小部分。

——一个成熟的市场往往被市场占有率第一、第二的企业所主宰，大多数公司都很难避免被淘汰出局的命运。比如美国汽车市场，通用和福特双雄并立，稳定的业绩和利润能够保证其生存不出现问题，而排名第三的克莱斯勒就一直在生死线上挣扎。虽然艾科卡一度给这个公司带来辉煌，但终究还是“人算不如天算”，几经沉浮之后，终于被奔驰公司收购。

这些现象都有一个共同的特征：任何个体、群体或地区，一旦在某一方面（如金钱、名誉、地位等）获得成功和进步，产生积累优势，就有更多的机会取得更大的成功和进步。所以说，马太效应无处不在，无时不有。

马太效应给人们揭示了一个不断增长个人和企业资源的需求原理，关系到个人的事业成功和生活幸福，因此它是影响企业发展和个人成功的一个十分重要的法则。

## 赢家通吃与 80/20 法则



与马太效应有异曲同工之妙的是另一个法则——80/20 法则。

1897 年，在所从事的经济学研究中，意大利经济学家帕累托偶然注意到 19 世纪英国人的财富和收益模式。在调查取样中，他发现大部分的财富都流向少数人手里。

对于现代的大多数人来说，这一现象本身并没有什么值得大惊小怪的，但他还发现了两件非常重要的事实：

其一，某一个族群占总人口数的百分比，和该族群所享有的总收入或财富之间，有一项数学关系；

其二，这也是帕累托真正兴奋的发现——不平衡的模式会重复出现。

帕累托在不同时期或不同的国家都见到了这种不平衡的现象，不管是早期的英国，还是同时代的其他国家，他发现相同的现象会一再出现，而且有数学上的准确比例。



最终，帕累托从自己的研究中归纳出这样一个结论：如果 20%的人口享有 80%的财富，那么可以预测，10%的人拥有 65%的财富，而 50%的财富，是由 5%的人所拥有的。在这里，重点不是百分比，而在于一项事实：财富在人口的分配中是不平衡的——这是一个可预测的事实。

80/20 成了这种不平衡关系的简称，不管结果是不是恰好如此（就统计来说，精确的 80/20 关系不太可能出现）。这一法则意味着赢家永远只能是少数人，赢家与输家之间，常常从开始的细微差距，发展为赢家通吃的结果。

现在，几乎没有人不知道赢家通吃是怎么回事。从个人到企业组织，这样的例子层出不穷。社会和经济生活就如同一场长跑比赛，失败者永远多于胜利者——只有一个人能赢得冠军，否则就不称其为比赛了。

此外，我们常常还能注意到关于马太效应的其他一些有趣的现象：如赢家的优势并不显著。

有一匹著名的赛马，在其竞赛生涯中曾赢过多次大奖，为主人获得了数千万元奖金，其所有参赛时间加起来还不到一个小时，但其转售的价格却比其他赛马高出 100 倍。

为什么会出现这种现象呢？是它比其他赛马的速度快上 100 倍吗？

不是，它只是比其他赛马跑得快一点点。在大多数比赛中，它只超过亚军一个鼻子，裁判甚至只能借助两匹马冲刺的录像才能确定谁输谁赢。

在人类的每一个领域，把赢家和入围者区别开来的就是