



阐释生活中随处可见的强者愈强的社会现象

马太效应

朱煜◎编译

马太效应

■ 马太效应直接关系到个人事业的成功和企业的发展，它为成功者走向更大的成功提供了方法，也为失败者超越失败指明了方向。

 中国纺织出版社

C 912.6

阐释生活中随处可见的强者愈强的社会现象^{8-C2}



马太效应

朱煜◎编译

MAITAI XIAOYING



中国纺织出版社

内 容 提 要

马太效应 (Matthew Effect), 指强者愈强、弱者愈弱的社会现象。马太效应直接关系个人事业的成功和企业的发展, 它为成功者走向更大的成功提供了方法, 也为失败者超越失败指明了方向。本书着重介绍了马太效应的来源、作用机制以及工作和生活中面对马太效应该以怎样的态度和方式做事才能走向成功, 成为强者愈强的强者。

图书在版编目 (CIP) 数据

马太效应/朱煜编译. —北京: 中国纺织出版社, 2007.6

ISBN 978 - 7 - 5064 - 4335 - 7

I. 马… II. 朱… III. 成功心理学 IV. B848.4
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 036283 号

参编人员: 郑 威 王亚菁 王丽莉 韩 冰 王秋雨 夏西南
魏 进 武 文 孙成全 肖 光 修新英 韦朝晖
费 清 钱碧红 易 安 安冬冬

策划编辑: 曹炳镒 特约编辑: 冯晓玲 责任印制: 初全贵

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010—64168110 传真: 010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

三河市世纪兴源印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2007 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 880×1230 1/32 印张: 8.375

字数: 184 千字 印数: 1—6000 定价: 19.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社市场营销部调换

马太效应

MATAIXIAOYING





阐释生活中随处可见的强者愈强的社会现象

马太效应

MATAIXIAOYING

■ 马太效应直接关系到个人事业的成功和企业的发展，它为成功者走向更大的成功提供了方法，也为失败者超越失败指明了方向。

 中国纺织出版社



前言

《马太福音》里面有一个被人们格外推崇的观点：“凡是有的，还要给他，使人富足；但凡没有的，连他所有的，也要夺去。”人们把能证实这一观点的社会现象称之为“马太效应”。

马太效应从表面看，有点不人道，有点“弱肉强食”的残酷色彩，但是，它却极准确地揭示了人类社会客观存在的一种不以人的意志为转移的规律：强者越强，将会继续得到更多的关注和荣誉，弱者更弱，将会受到变本加厉的惩罚，甚至会加速其消亡。仅以财富论，人类社会的财富总是随着穷人财富的失去和富人财富的不断积聚而出现贫富差别和两极分化，而且，在此过程中，财富总是以倍数的形式向富人集聚，也是以倍数的形式在远离穷人。富人倚仗雄厚的财力随心所欲地攫取更多的财富，而让贫困如影随形般纠缠的穷人如果没有办法摆脱命运的安排，便只能无可奈何地听任财富攫取。富人的暴富是以穷人的贫困作为代价的，穷人的赤贫是富人暴富的一种必然结果。贫富差别的极端化，便是让人触目惊心的严重的贫富两极分化。这种现象涵盖了马太效应最实质的含义。

马太效应揭示的规律既适用于穷人和富人，也适用于贫困地区和发达地区。从全球来说，美国是个“金元帝国”，随着高科技





前言

时代的来临，美国的社会财富呈现出几何级数的增长态势。有了强大的财力做后盾，美国不仅可以在全球性事务上颐指气使，而且可以将国力转化为左右世界经济走向以攫取更多财富的资本，谁能说在美国的富裕背后，没有发展中国家的牺牲做代价？对我国而言，同样是这样，东南沿海发达地区受惠于改革开放国策，属于率先富起来的地区，在其快速发展的过程中，像西北这样贫困落后的地区为之提供着包括劳动力在内的廉价资源，市场上充斥着发达地区质次价高的工业产品，使有限的财富位移到发达地区，同时，发达地区又是人们旅游观光、考察学习的目的地，其软资源和硬资源又用另一种形式在让我们的财富发生着位移，这就是东西部差距何以越拉越大的重要原因。而贫困地区的自身环境又何尝不是这样？贫困乡村的财富通过多种方式、多种渠道向中心乡镇和县城集中，中心乡镇和县城的财富向中心城市和大中城市集中。

在我们构建和谐社会的历史进程中，如何破解体现在城乡之间的马太效应这道难题，是全社会无法回避的也必须以科学务实的态度对待的一个严重问题。

在生活中也有很多这样的例子。例如，到一个陌生的地方，我们常常会选择高朋满座的饭店去就餐，哪怕是需要在大厅里等一等，也不愿意到一个客人寥寥无几的饭店去。于是，人多的饭店客人越来越多，老板的生意越做越大，而客人越来越少的饭店最终门可罗雀，只好关门大吉。

由此我们可以看到，马太效应所揭示的道理与我们从小受到的教育是背道而驰的。“失败乃成功之母”，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像林肯、陈景润那样的成功者。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，而不是要成为某一领域的精英。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，如果你没有成功的经历，别人就不会把机会交到你手里。成功的最大好处就是：别人对你有了信心，从而会给你更多更大的机会。有了更多和更大的机会，你才有可能取得更大的成就。”

如果我们忽视了从成功中进行学习，优点得不到强化，自信得不到加强，就永远无法进入成功的循环，永远不会成为成功者。也许你会问，为什么成功的人会越来越成功，而失败的人却怎么也爬不起来？是社会原因，还是冥冥中自有定数……很多人都在探讨这个问题，或许这个来自国外的马太效应能解开人们的这个疑惑。本书的主要特点就是从实际生活中来讲述这种效应对人们的影响，从而让强者更强，也让弱者尽力避免陷入这个怪圈。



前

言



目 录

第一章 生活中到处充斥着马太效应	(1)
一、什么是马太效应	(1)
二、企业的马太效应	(5)
三、品牌的马太效应	(10)
四、个人的马太效应	(13)
五、赢家通吃	(15)
第二章 马太效应的表现形式	(19)
一、规模效应	(19)
二、齿轮效应	(21)
三、领先效应	(24)
四、资源效应	(26)
五、锁定效应	(29)
六、光环效应	(31)
第三章 职场中的马太效应	(38)
一、认识自我	(38)





二、挖掘生命的潜能	(47)
三、培养完美的品格	(63)
四、勤奋是最好的工作态度	(67)
五、自信是缔造一切成功的源泉	(73)
六、通晓自制自律的秘诀	(78)
七、勇于担起我们的责任	(83)
八、充实自己，寻找升职的机会	(91)
九、掌握办公室政治	(95)
十、把敬业变成习惯	(98)
十一、服从高于一切	(100)

第四章 资源配置中的马太效应

(105)

一、你的人生资源有哪些	(105)
二、建立个人品牌	(107)
三、将有限资源进行最合理的分布	(109)
四、把精力放在自己感兴趣的事情上	(111)
五、领悟 80/20 法则	(114)

第五章 人际法则中的马太效应

(120)

一、建立和谐的人际关系	(120)
二、建造自己的关系网络	(124)
三、扩大人际关系的半径	(128)
四、主动跟成功者接触	(130)
五、平等待人	(132)



六、用微笑充分展现自我	(136)
七、待人以诚	(140)
八、与人为善，与己为善	(146)
九、多赞美，少责备	(151)
十、让别人保住面子	(159)
十一、不要与他人做无谓的争辩	(160)
十二、把功劳归于他人，把过错留给自己	(162)
十三、用理解化解抱怨	(163)

第六章 机遇捕捉中的马太效应



一、把握机遇	(165)
二、机遇是命运的咽喉	(168)
三、机遇只偏爱有准备的头脑	(173)
四、机遇引你走向成功之路	(177)
五、机遇要靠你的能力去把握	(184)
六、退一步寻求新的机会	(189)
七、逆境也是一种机会	(191)

第七章 成功原则中的马太效应

一、肯定自己是成功的开始	(194)
二、命运会随着意志而改变	(199)
三、成功是成功之母	(202)
四、卓越的信念	(204)
五、积极的心态是驾驭命运的舵手	(210)



- 六、给自己事业一个准确的定位 (213)
- 七、树立成功意识 (221)
- 八、第一份工作是成功的开始 (224)
- 九、掌握自我减压的秘诀 (227)
- 十、向更高的目标发起进攻 (230)

第八章 马太效应给弱者的启示 (234)

- 一、塑造成功的心态 (234)
- 二、养成事前计划的习惯 (238)
- 三、永远比别人快走一步 (242)
- 四、善用别人的力量 (246)
- 五、创新才能走在别人前面 (249)
- 六、学会制造优势 (254)

参考文献 (258)



第一章

生活中到处充斥着马太效应

在社会资源分配上，“贫者越贫，富者越富”的现象无处不在。无论在生物演化、个人发展还是国家、企业间的竞争中，马太效应普遍存在。赢家与输家之间，常常会从起初的很小差距发展为“赢家通吃”的结果。

马太效应意味着世界变得简单化了：你不是个胜利者，就是个失败者。胜利者将享有很多资源，金钱、荣誉以及更多的成功。它还意味着：赢家只能是少数人。在这个时代，做一个随波逐流者已经不再安全了。

一、什么是马太效应

马太效应来源于《圣经》中的一个故事：

一个主人将要远行，在临走之前，他把仆人们叫到面前，把财产委托给他们保管。主人分给第一个仆人5个塔伦特（注：古罗马货币单位），分给第二个仆人2个塔伦特，分给第三个仆人1个塔伦特。

拿到5个塔伦特的仆人把它用于经商，并且，赚到了5个塔伦特。同样，拿到2个塔伦特的仆人也赚到了2个塔伦特。但是，拿到1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。他想知道几个仆人是怎么处置他委托给他们保管的塔伦特的。

拿到5个塔伦特的仆人带着另外5个塔伦特来到主人面前，说：“主人，你交给我5个塔伦特，我又赚了5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。现在就去享受你的奖赏吧！”

同样，拿到2个塔伦特的仆人带着另外2个塔伦特也来了，他说：“主人，你交给我2个塔伦特，我又赚了2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。现在就去享受你的奖赏吧！”

最后，拿到1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，收割没有撒种的庄稼。但是，我很害怕，于是，便把钱埋在了地下。看，那儿埋着你的钱。”

主人立即斥责他说：“又懒又缺德的人，你既然知道我想收获没有播种的土地，收割没有撒种的庄稼，那么，你就应该把钱存在银行家那里，待我回来时连本带利的还给我。”

然后，他转身对其他仆人说：“夺下他的1个塔伦特，交给那个赚了5个塔伦特的人。”

“主人，”身边的人说，“他已经赚了10个塔伦特了。”“我告诉你们，”主人说，“凡是有的，还要加给他，让他更富足；没有的，连他所有的也要夺走。”

这个故事出自于《新约·马太福音》，它的寓意是贫者越贫，富者越富。这也就是我们常说的“马太效应。”





20 世纪 60 年代，美国知名的社会学家罗伯特·莫顿首次将“贫者越贫、富者越富”的现象归纳为“马太效应”。他用这样一个名词概括了一种社会现象。

在资源的分配上，《马太福音》所预言的“贫者越贫，富者越富”的现象十分明显：富人享有更多的资源、金钱、荣誉以及更高的地位，而穷人却变得一无所有。

据统计，目前最富有的 1/5 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 1/5 最穷困的国家之间的差距扩大了 1 倍。不仅国家和地区如此，个人的财富也是如此。



美国华盛顿预算及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。现在美国民众突然发现，在一片繁荣的喧嚣中，贫富之间的差距正在越拉越大。

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。

在实际生活中，这样的例子不胜枚举。你会发现，朋友多的人人会借助频繁的交往而结识更多的朋友，而朋友少的人则一直在自己的圈子里打转；那些名声在外的人，因为有很多抛头露面的机会，所以他们变得更加出名，而那些微不足道的人却永远也引不起别人的关注。还有那些容貌漂亮的人，他们往往比那些长相平庸的人更能引起他人的注意，也更容易讨人喜欢，因而他们的机会比一般人多，有时候，一些机会的大门甚至是专门为他们敞



开的，例如：演员、模特。

在金钱方面同样也是如此：即使投资回报率相同，一个本钱比别人多 10 倍的人，其收益同样也比别人多 10 倍；股市里的大庄家可以兴风作浪，而小额投资者往往血本无归；有雄厚资金做后盾的企业可以尽情使用各式各样的营销手段来推广自己的产品，而那些小企业只能在夹缝中求生存。

可以说，无论是在生物演化、个人发展还是在国家、企业间的竞争中，“马太效应”都普遍存在。

我们有两个国家可以作为国际经济中马太效应的例证：阿根廷和美国。

阿根廷正处于历史上最严重的经济危机之中，投资的减少使其经济复苏能力降低，而经济不振又引发了一系列问题，例如失业率上升、通货膨胀等。人们纷纷涌进银行提取存款，为了避免发生金融灾难，阿根廷政府只好严格限制民众从银行提款。然而这一举动却引发了更大的动荡，社会动乱，政权更迭，整个国家在危机中越陷越深。有人评论：如果阿根廷是一家公司，那么它早该宣布破产了。

而美国早在十几年前就已经成了纯债务国，至今它所欠的国债已达数万亿元，相比而言，阿根廷的“巨额外债”不过是小巫见大巫。美国虽然也有公司倒闭，也有很多公司做假账，但这似乎对美国造成的损害并不大。假如这些事情发生在一个像阿根廷那样的国家，后果肯定是不堪设想的。然而美国仍然是世界上最为投资者青睐的国家。原因非常简单：美国是个“大”国，人们相信它的经济实力和发展潜力足以消解种种不良因素的影响。而





阿根廷相对而言则是一个“小”国，没有人敢把赌注下在它身上。

而对于那些初创企业或者中小规模的企业，在激烈的市场竞争中，面对强者、大者，再加上“马太效应”的作用，生存和发展对他们来说实属不易。因此，要想在市场中立足，就必须尽快找到自己的细分市场，把自己打造成细分市场上的 No.1。细分市场的划分有许多种方法，可以按行业分，按产品分，按地区分，按服务对象分，同时也可以从几个维度组合进行划分。企业要设计有利于自己的划分方法，并主动在市场上宣扬，在一个点上做强做大，再向外延伸。

在人力资源市场，公司里越是没有顶尖的人才就越难找到优秀的人才，即便是找到了也很难将其留下来为己所用。因此，企业要从文化塑造和政策制定入手，凝聚企业的管理和核心技术团队，这样才有助于企业人才战略的进一步执行。

对于项目管理而言，项目经理要组织项目组成员烧好项目启动的三把火，一个好的开局是成功的一半，项目在后期即便遇到困难和障碍，项目组成员也能抱着积极的心态去理解和认识，推动项目往好的方向发展，如果在开局没有建立自己的信心，也没有给客户留下好的印象，就会让自己从泥潭陷入深渊。

由此我们可以看到，马太效应所彰显的是一种积累优势。它的对象可以是个体、也可以是群体或地区，他们在某一方面取得成功或进步，就可以得到优势的积累，从而取得更多的机会去获得成功和进步。

二、企业的马太效应

一般情况下，我们可以轻而易举地说出世界上最大的零售企

