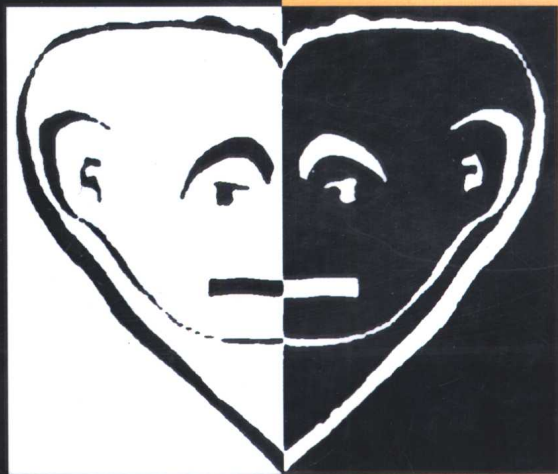


马太效应

左右事业成功与个人幸福的普适定律



M A T T H E W

不断增长个人资源的雪球原理

“凡有的还要再加给他，叫他有余，没有的连他所有的也要夺过来。”
在人类资源分配上，这种“贫者愈穷，富者愈富”的现象无所不在。赢家与输家之间，常常从起初的很小差距，发展为“赢家通吃”的结果。
本书为你揭示了这一关系你事业成功与个人幸福的普适定律。



吉林人民出版社

马太效应

左右事业成功与个人幸福的普适定律

余白 李天舒 著



吉林人民出版社

(吉)新登字 01 号

马太效应

编 著 余 白 李天舒

责任编辑 吴兰萍

封面设计 王晓庆

责任校对 覃卓颖

版式设计 杨利伟

出 版 者 吉林人民出版社

(长春市人民大街 124 号 邮编 130021)

发 行 者 吉林人民出版社

制 版 远流图文工作室(电话:024-22931003)

印 刷 者 沈阳航空发动机研究所印刷厂

开 本 787×1092 1/18

印 张 17.75

字 数 230 千字

版 次 2002 年 10 月第 1 版

印 次 2002 年 10 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 7-206-03966-9/B·138

定 价 29.80 元

如图书有印装质量问题,请与承印工厂联系。

前言



在这个贫富分化、弱肉强食的世界里，人们的不安和沮丧之感是普遍的。因为以这样的规则为基础建立起来的社会结构，注定是金字塔式的——极少数人占据着上层的高位，尽情地支配世界的资源，而大多数人只能充当塔尖下的基座，承受着生活的压力、内心的挫折感和对未来的忧虑。

这是公平的吗？没有人能够解答。但有一点可以肯定：所谓“完全的公平”是不存在的。既然人类已经照此法则至少生活了数千年，而且这种现象还在今天表现得愈演愈烈，那么我们除了适应它，没有其他选择。

我们的世界为什么是这样而不是其他样子？马太效应可以给我们部分答案，我们将在本书中充分讨论它。这一法则看起来有些残酷，事实上也确实如此，但并不能说它是善良或邪恶的，它只是像能量守恒定律或万有引力定律那样，是对我们生存规律的解释。你不可能揪着自己的头发离开地面，也不可能假装无视它的存在。

许多人正是被马太效应所表现的现象吓倒，而忽视了其内在的奥秘，并因此失去了自然发展与自我实现的机会。其实，尽管我们注定要生活在一个不公平的世界里，但并不意味着我们的命运已被注定。

马太效应是确实存在的，它是左右我们的世界运转、自身却不受任何人左右的巨大能量，而你不在上面，就在下面。你可能被它摧毁，也可能因它取胜——这要看你站在哪个位置。

你可以借助它的力量——其实我们早已做过这样的事：我们驯服牲畜供人类役使、利用能量巨大的水力发电，甚至利用宇宙引力实现上天入地的梦想。从马太效应的角度来诠释，我们可以做更多从前不敢想像的事情。当然，这有点像骑在巨兽的背上，要冒一定的风险，但是它却可能使你到达你原来无法到达的地方。

世界不应该只有一种色彩，我们也并非一定都要成为那个“通吃一切”的赢家，我们的梦想和信仰可能各不相同，但是我们都应努力追求梦想，向可能的高度挑战，最大程度地实现自身价值，在这一点上，我们又是一致的。而要筑梦成真，你就必须善用马太效应——充分利用你的资源，善于把握每一次机会，学习以高效率的方法达致目的，这是赢得每一场胜利的关键。

目 录



无处不在的马太效应

001

- 马太效应愈演愈烈…… 002
- 怎样找出一本好杂志…… 004
- 两个国家的故事…… 006
- 企业的马太效应…… 008
- 赢家——规则的制订者…… 010
- 要锦上添花，不要雪中送炭…… 011
- 品牌的马太效应…… 013
- 品牌效应的无限延伸…… 014
- 历史上最昂贵的商标变更…… 016
- 个人的马太效应…… 019
- 备受宠爱的精英人物…… 021
- 全球化加剧人才的马太效应…… 022
- 马太效应的负面作用…… 024
- 几件重要的事…… 025



资源决定胜败

027

- 资源，马太效应的奥秘…… 028
- 为什么“扶旺不扶衰”？…… 030
- 资源就是不够！…… 031

- 马太效应并不总是站在你一边…… 033
- 站在巨人的肩膀上…… 035
- 做伟大的“寄生者”…… 037
- 为什么要冒险创业?…… 039
- 跛子较长的那一条腿…… 041
- 使你的资源由少而多…… 042
- 提升个人价值…… 044
- 为什么别人不需要你?…… 047

3

胜者为王：资源利用的原则

049

- 集中优势兵力…… 050
- 在小范围内追求专精…… 051
- 做喜欢并擅长的事…… 053
- 你适合在哪儿，就应该在哪儿…… 055
- 寻找适合自己的工作…… 057
- 剪去旁枝才会硕果累累…… 058
- 找到方法还是找到借口?…… 060
- 不怕做不大，就怕做不好…… 063
- 当你不知如何去做时，绝不能放弃…… 065
- 小事中的生意经…… 066
- 风格独特才能鹤立鸡群…… 067
- 最适合你的顾客才会买你的账…… 069
- 运用 80/20 法则…… 070

4

成功与不断发展的成功

073

- 一次胜利并不意味着成功…… 074

重要的是学会控制“母球”……	075
“长期利益”与资源的成长性……	076
手艺人 and 商人的故事……	077
成长性和适应性……	079
你是否该换一份工作?……	080
该不该做一颗“滚石”?……	081
比钱更重要的资源……	083
不必快,不必多,但是不要间断……	085
每天进步一点点……	087
恪守信用才能累积信誉……	089
拥有自己的资源“流水线”……	091

5

先做成功者,而后成功

093

先有鸡还是先有蛋?……	094
要使别人相信你,先给他一个理由……	095
谁都可能被吓唬住……	097
利用威慑形象……	099
只有威慑是不够的……	101
整洁的外观是有关自尊心的问题……	102
付两倍的价钱买一半的数量……	104
选择适合自己职业的服装……	105
形象好,顾客多……	106
最值得的花费——购买第一流的职业工具……	107
先有成功者,而后才有成功……	110
把办公室变成荣誉室……	112
要钓鱼就要去湖边……	116
让你的客户明白:你将“永远存在”……	117



6 滚雪球：启动你的马太效应

121

- 你的“雪球核心” 122
- 欲望：核弹之核 123
- 小优势，大赢家 125
- 比尔·盖茨为什么要继续工作? 126
- 感染热情还是培养热情 128
- 像斗牛犬那样坚持 129
- 信誉：一生的资本 132
- 从拥有名誉到拥有一切 134
- 金钱是信用的试金石 136
- 鉴别力：人尽其才，物尽其用 137
- 合作：只有世界上最成功的人知道的秘密 139
- 你该找什么人作为合作者? 141
- 不但要找到他，还要会发动他 142
- 让别人来做具体事，你只当教练 143
- 六个良好的榜样行为 145



7 职场的马太效应

147

- 好的开始是成功的一半 148
- 表现出敬业精神 149
- 成为本行业的“专家” 151
- 加入优秀的群体 152
- 利用最佳拍档 154
- 找到赏识你的人 155
- 你的身价有多高? 157

你通晓办公室政治吗? 160

掌握成功机运..... 163

变动就是转机..... 165

关于升迁的策略和禁忌..... 167

七项神奇的领导原则..... 168



人脉的马太效应

171

人是你最主要的资源..... 172

你为什么需要朋友?..... 173

你的朋友为什么需要你?..... 175

成为吸引朋友的“磁石” 176

拥有自己的风格..... 178

要数量, 更要质量..... 179

死火山和活火山..... 181

时时维护你的“友谊圈” 183

要包容, 不要苛求..... 185

不要轻易许诺, 但一定兑现诺言..... 187

会“舍”也要会“得” 188

天下没有一次性人情..... 190

得罪一人就等于得罪一百人..... 192

对他人施加有益影响..... 193

远离不良的朋友..... 195



金钱的马太效应

197

“不道德”的尺度?..... 198

要想让钱喜欢你, 你首先要喜欢钱..... 199

巴比伦的秘密.....	201
养成“服务第一”的态度.....	203
要赚更多钱，就要服务更多人.....	204
规模效益——投入与产出.....	205
雇用能创造正面价值的人.....	206
用二成收入投资和储蓄.....	207
每一笔投资都有回报.....	209
千金散尽还复来吗?.....	210
节俭不是省钱的方法，而是用钱的方法.....	212
把每一元钱用在最恰当的地方.....	214
节俭不等于吝啬.....	215
想得到更多，必须先付出更多.....	217
多的越多，少的越少.....	218
要想获得，首先给予.....	220
懂得分享才能获得更多.....	221

10

时间运用的马太效应

225

公平的时间和不公平的结果.....	226
管理时间的四种态度.....	227
把时间花在最有价值的事情上.....	230
时间是如何从你身边溜走的?.....	232
善加利用最有限资源的七项步骤.....	236
让每一分钟都能实现价值.....	238
时间运用上的几何定理.....	241
优柔寡断是阴险的时间杀手.....	242
最浪费的与最经济的.....	244

11 知识方面的马太效应

247

- 坦途还是捷径?..... 248
- 知识陈旧只能爬进坟墓..... 249
- 不要被视为“老古董” 250
- 最重要的投资方式..... 252
- 开动你的思想机器..... 254
- 知识就是力量..... 255
- 提高读书能力..... 257
- 要充电，也要放电..... 259
- 向最佳人物学习..... 260
- 良师是通往目的地的捷径 262
- 谁值得你追随?..... 264
- 如何找到你的导师?..... 265



无处不在的马太效应



在人类资源分配上，“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。

马太效应愈演愈烈

一个国王要到远方去，想去征服一个国家。临行之前，他把 10 个仆人叫到面前，交给他们每人 1 锭银子，吩咐他们：“你们去做生意，等我回来时，再来见我。”然后就出发了。

后来，这位国王凯旋而归。他又把那 10 个仆人叫到跟前，要他们报告赚了多少钱。

头一个上来说：“陛下，你交我的 1 锭银子，已经赚了 10 锭。”国王赞赏地说：“好哇，你这样能干，我就给你权柄，让你管理 10 座城邑。”

第二个上来说：“陛下，你给我的 1 锭银子，我已赚了 5 锭。”“也不错，”国王说，“你可以管理 5 座城邑。”

又有一个上来说：“陛下，你的 1 锭银子在这儿，原封未动！我一直把它包在手巾里存着，没敢拿出来。我本来怕你，因为你是最厉害的人，没有放下的还要去拿，没有种下的还要去收……”国王听见这话，便沉下脸来申斥他说：“你这恶仆，我要凭你的话定你的罪！你既然知道我是最厉害的人，为什么不把我的银子交给钱庄，等我回来的时候连本带利地交给我呢？”说着转身对其他仆人说：“夺下他这 1 锭银子，交给那赚得 10 锭的人。”

LOK

马太效应意味着“赢家通吃”，无论是在生物演化、个人发展，还是在国家间、企业间的竞争中，马太效应普遍存在。

“陛下，”身边的人说，“他已经赚了 10 锭了。”“我告诉你们，”国王说，“凡是少的，就连他所有的，也要夺过来。凡是多的，我还要加给他，叫他多多益善。”

这个故事出于《新约·马太福音》，它的寓意因而被称为马太效应。

在人类资源分配上，为《马太福音》所预言的“贫者越贫，富者越富”现象，可说是无处不在。上世纪60年代，知名社会学家莫顿首次将这一现象归纳为“马太效应”。无论是在生物演化、个人发展或国家间、企业间的竞争中，马太效应普遍存在。赢家与输家之间，常常从起初的很小差距，发展为“赢家通吃”的结果。

马太效应意味着什么呢？简单地说就是“赢家通吃”。它说明，在某种程度上，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。

尽管我们在现实生活中对于“富人”和“穷人”的差距都有切实的感受，可是下面的数字还是可能令你吃惊不已。

最近的数据表明：全球性的贫富差距还在不断加大。国与国的不平等，一国之内人与人的不平等，从未像今天这样严重。

在60年代，20个最发达国家的财富总和是不发达国家的30倍。而到了上世纪末，这个差距已扩大到74倍。世界上12%的人拥有全球84%的财富。全球前12位大富翁的财富超过了49个最不发达国家（共有6亿人口）的国民生产总值。从地域看，最富的是北美洲，最穷的是非洲，而且越来越穷，10年前，非洲还占有3%的世界贸易额，而今只占1%。

为什么在人们的思想观念发生转变，特别是“平等”观念已被举世公认的今天，这一“不平等”的现象

LOOK

请记住：真理是朴素的，我们应用了普遍规律的力量，便可扭转生活的劣势，创造自我，从而轻松地获取胜利。

——克里蒙特·斯通

反而变本加厉?简言之,就是世界已经“变小”了。过去人们的竞争都是局限在一定范围内的,如一个地区、一个国家或一个大洲之中,竞争场所多而相互隔绝,就可以同时并存很多个“赢家”,而今天,日新月异的科学技术已经把整个世界紧密地联系在一起,原有的隔绝被打破了,世界成为惟一的竞技场,其结果就是赢家更少,而赢得的战利品更多。特别是“全球化”的浪潮使原来的贸易壁垒不复存在,一个成功的企业就可能凭借自己的实力在全球击败所有对手,成为世界各地人们普遍使用的某种商品的惟一供应者。

“赢家通吃”意味着具有某种优势的人或组织以自身的优势资源为依靠,击败处于劣势的对手,从而赢得更多资源,这是一个不断发展的“滚雪球”过程:你赢了一次,就会强大起来,这意味着你有可能一直赢下去,并不断发展和壮大。

LOK»»

怎样找出一本好杂志

马太效应意味着“赢家通吃”。它说明,在某种程度上,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。

好的要用好的来换,而好的总能换来好的。这就是马太效应。

当几十种,甚至上百种杂志堆在你面前,你用什么办法在最短的时间里找出最好的几种?

首先要界定一下“好杂志”的概念。当然每个人的趣向和品味是不同的,对“好杂志”的评价标准也有差异。但这不是无章可循的,这里指的是更为社会大众所接受、销量高、影响大,同时也更赚钱的杂志。

办法可能有很多,如看封面、看标题、看主办者、看主打文章或专栏文章、看撰稿人是否著名;还有一种俏皮的说法是:看你在急着如厕时的第一选择,等等。

但最简便也最有效的方法是：看杂志上刊登的广告。

的确，从一本杂志所刊登的广告，就可以知道这不是一本成功的杂志。杂志的成功与它所刊登的广告产品的成功是相称的。

你会发现，在印刷精美、价格较贵、颇具影响力的杂志上，刊登的往往是国际、国内最著名的大公司的广告或是一些名牌产品的广告，这些广告制作精良，美仑美奂，有时你甚至无法把它们与杂志内容区分开。好的杂志、好的广告、好的公司或产品，从这个小例子上就可以发现马太效应。

还有一些杂志，也许销量不大，但由于具有高档次、权威性而受到广告商的青睐（如一些经济类刊物），也会刊登精美的大广告。注意：由于目标群众不同，广告也不同，很少有香水、化妆品、女人服饰之类，多是新型办公用品、名品轿车和豪华住宅等。这类杂志成功地使自己成为一种“身份”、“品味”的象征，不啻在告诉人们：这是专门为少数“精英”人物服务的。

再来看大量充斥市场的趣味恶俗、品味低下的杂志。你会发现，上面的广告不但杂乱无章、五花八门，而且所宣传的产品也往往值得怀疑。如果你翻开一本杂志，首先看到的是治疗癌症或脚气的神奇药物，然后是“快速致富”信息，接下来一页是某“策划大师”为你测定吉凶祸福，那么你就可以把它扔在一边了：这一定是本垃圾杂志。

有时一些小杂志为了使自己看上去更有“档次”，愿意免费刊登一些著名产品的广告，就像一些人喜欢借名人自重一样。而这对那些著名产品来说是一种免费宣传，无疑又将扩大它的知名度。

LOOK

伟大的整体需要伟大的零件，伟大的禀赋造就伟大的人。

具备能区辨高下优劣的品味，一如凡人难以拥有完美容颜，是一种美质。

——《箴言书》