

个人生活绝招丛书

最新竞争艺术

——不公平竞争

金田 著

农村读物出版社



Zuixingingzhengyishu

个人生活绝招丛书

最新

竞争艺术

——不公平竞争

金田 著

农村读物出版社

1989·北京

个人生活绝招丛书

最新竞争艺术

——不公平竞争

金 田 著

责任编辑 任鹤

※

农村读物出版社 出版

山东省肥城县印刷厂印刷

各地新华书店经销

•

787×1092毫米 1/32 2.625印张 59千字

1989年12月第1版 1990年6月山东第2次印刷

印数：19801—34100册

ISBN7-5048-1114-9/Z·98 定价：2.25元

目 录

第一章

人生无处不竞争(1)

人生处处有竞争

什么叫竞争

第二章

——八仙过海,各显神通(2)

——在不公平竞争中如何取胜

不公平竞争是现实存在

客观和主观两种不公平

不回避不公平竞争

竞争能胜的理由:

一、竞争者各有长短

二、竞争者的长短会有变化

三、天高任鸟飞,海阔凭鱼跃

第三章

龙腾虎跃,捷足先登(11)

——操场竞争的形势

古代校场

体育比赛项目

体育比赛不公平现象

奥运会
弄虚作假不可取
小道取胜不足贵
精神动力
大将风度
田忌赛马的局限

第四章

本富为上，奸富最下(17)

——市场竞争的原则

《史记·货殖列传》

“天下熙熙，皆为利来”

计然论行情

财币行如流水

范蠡“三致千金”“好行其德”

猗顿“畜五牸”

白圭“人弃我取，人取我与”

乌氏倮致富绝招

“以所多易所鲜”

刀间靠人才致富

任氏储粮换金玉

皆非犯奸而富

“诚壹”“奇胜”

发财之路

“农不如工，工不如商”

合理与合法

合理不合法

合法不合理

官倒

评优

劣质产品展销会夭折

全修的全优工程

不合理不合法

冒牌货

市上无君子

偷漏税

飞机倒运走私货

一切向钱看

张道槐发家史

陈育新养鹤鹑

赵东升“红色资本家”

创业共性：

一、艰苦创业

二、科技兴业

三、分肥共富

守业注意：谦虚谨慎

头脑冷静

提高文化素质

要守法纳税

要善于周旋

科研、试制、生产、销售一体化

第五章

文章千古事，得失寸心知(34)

——文场竞争的宗旨

学校参谋

客观条件优劣不能决定胜负

“溺爱难成才，宠儿多不幸”

“望子成龙”

职称评审

学术成果与个人成见

串门时间用于研究

“唯不争，故天下莫能与之争”

熊吉祥埋头科研

因不通世故被迫害至死

王安申请专利权

张在恩防治病虫害

职称与成果

报刊发文章重质量

出版专著的诀窍

花钱出版

书名很重要

胡编乱造不可取

研究社会需求

埋头研究两情况：“十年窗下无人问，一举成名天下知”

“出师未捷身先死，长使英雄泪满襟”

英年夭折与对策

“珠玉买歌笑，糟糠养贤才”

第六章

官为民役，勤俭养廉(49)

——官场竞争的前提

“禅让”

世袭制

“富贵生不仁，沈溺致愚疾”

“五世而斩”

苏秦游说

明经取士

卜式捐款

入告出顺

赵充国说真话

《喜脉案》中的假话

九品中正

科举考试

贪官和清官

马科斯的财富

区楚杰受贿案

忠臣和奸臣的下场

追求各异

官为民役

南辕北辙

冰山

看谁笑到最后

第七章

因时因地制宜，吃苦耐劳为本

(64)

——不公平竞争取胜通则

学好哲学，终身受用

扬长避短
人的素质长短
地理条件长短
填空补缺
市场竞争中的空缺
以勤补拙
笨鸟先飞
磨的功夫
提高人的素质
坚持
冒险生意
后记(72)

第一章

人生无处不竞争

所谓人往高处走，力争上游，这就是竞争。小孩上幼儿园，然后上小学、中学、大学，都要竞争。大学毕业，考研究生、博士生也要竞争。走上工作岗位、或去农村、工厂、或到事业单位、或者自己创办企业，那更是一场大竞争。在衣食住行各方面都有竞争。这本小书不准备包罗万象，只想从操场、市场、文场、官场四方面的竞争中提出一些值得借鉴的经验教训，提高自己的竞争能力，从正道上取得竞争胜利。人生就是一场竞争，要使人活得更有意义，要享受胜利的喜悦，那就非竞争不可。

什么叫竞争呢？以高考为例。高考就是一场竞争。一个省考生假设是2万人，招生2,000人，平均10个考生中招一个。考生中招这个就不能招那个，总有招上者和

招不上者。而考生之间一般没有敌对或妒忌的情绪，因为他们不在小范围内对立，而在广大的人群中竞争。周围同学可以都考上，也可以全落选。不受比例限制。只要你的考分超过 18,000 人，就有可能考上，否则就危险。考分要超过 18,000 人，说起来顶可怕的，似乎太难了。但是细想也不难。为什么呢？假设满分为 500 分，那么平均每分就有 40 人。没有人考 0 分，也没有人考满分，200 分以下的人很少，450 分以上的人也不多，这样在 300 分左右的考生就相对集中一些，一分可能就有几百人。就是说，你如果多考一分，就可以超过几百人。不管有多少人参加竞争，只要你极其认真地争取每一分，就可能超越群雄，榜上有名。从高考这个例子，我们概括出竞争的四大特点：一是竞争对手不是一个，而是一群；二、与竞争对手的关系有的是对立的，更多是平行的；三、靠自己的实力，包括体力和智力，通过正常的争取，获得胜利；四、不需要损害其他竞争对手，也不采用不正当的手段。这些特点都是正常竞争所具有的。不正常的竞争则不在本书讨论之列，例如在高考中如何搞舞弊、走门子等，不予讨论。有些不正当行为，曾在历史上出现过，也作为教训加以评述。

第二章

八仙过海 各显神通

——在不公平竞争中如何取胜

社会上竞争极其复杂的，有合法的，有不合法的；有合理的，也有不合理的；有公平的，也有不公平的。

现在很多人呼喊要公平。例如《人民日报》1989年5月18日第五版刊登辛言的文章《公平才有凝聚力》，文章认为“按劳分配是现阶段一种最公平分配原则”，由于现在许多企业不能贯彻按劳分配，所以广大职工感到激烈不满，而企业经营者与职工矛盾尖锐，以至需要携带电棍来保护人身安全。文章最后说：“当然，在企业里真正全面地贯彻按劳分配原则，还需要一定的宏观条件，现在还不完全具备这个条件。但是，我们不能等条件具备了再作这个工作。”同样道理，对于个人来说，也不能等都公平了才去竞争。辩证法认为差异是绝对的，统一是

相对的，公平也是相对的，不公平竞争则是绝对的。人世间就是不公平的，不管社会多么进步，竞争也不可能是绝对公平的。例如在银行存款，利率是一样的，这是公平的，但存款多少，期限长短，随着物价的波动，利率所作调整，还有保值储蓄等。这些也都存在着不公平。又如篮球比赛，比赛有规则，是公平的，但是，比赛场地、地理气候、生活条件，对此不同国家的运动员的适应程度则不一样，而身高对篮球比赛又有很大影响，而规则上对此没有作出规定，不像举重比赛那样分级别，这些都包含不公平的成分。

关于不公平，也是极为复杂的问题。简单地分，不公平有两种，一是客观实际上的不公平，二是主观感觉上的不公平。例如，前几年人们常说的顺口溜是：“拿手术刀的不如拿剃头刀的，搞原子弹的不如卖茶叶蛋的。”这就是客观实际上的不公平。又如，在法律上，一个国家一个法度，应该是一样的。广东佛山市公安局干部区楚杰利用职务受贿 11.93 万元人民币、24.98 万元港币和金首饰多种。依法判处死刑，没收赃物，上缴国库。另一案件是北京一些青年市民哄抢农民运进城的西瓜，判了无期徒刑。又一案件是江西省省长倪献策犯徇私舞弊案。走私进口价值 60 万美元的录像机 2,000 台，被海关查获，倪献策以省长名义为走私者作庇护，判有期徒刑两年。区楚杰判死刑是应该的，而抢西瓜和庇护 60 万美元的走私案，孰大孰小，谁重谁轻，则不那么相称了。这当然也是一种不公平。客观上有不公平的现象，主观感觉上也有许多不公平。例如同班的同学，有的当了处级干部；有的还是副科级干部；有的当了教授；有的还是讲师；有的是贫困户；有的是万元户。这些公平不公平呢？同班同学应该一块提升，一个级别，一样职称，这种论资排辈，难道就公平吗？这里主要问题在于舆论导

向，在于宣传教育。为了统一，在许多规定上都以时间划线，这是导致论资排辈的制度方面的因素。参加长征的，三八式干部，解放前参加工作的，1960年以前毕业的，1966年以前毕业的，工农兵学员，分了若干段，然后每一段有个政策。不这么办，无法统一，大家都有意见。这么办的结果，辈份则非常明显了，论资排辈成为硬指标，死规定。于是，一些人就以此为标准加上平均主义“大锅饭”来议论公平不公平。本来奖金用于奖励出力多、贡献大的先进分子的，但因为怕闹意见，奖金也变成人人有份的份金，份金比工资还要平均，工资还有级差，而奖金按人头分发，一人一份，不多不少。这样分法，积极分子当然不满意。究竟感觉上的公平有什么规律呢？美国人亚当斯于1965年提出了一个“公平关系方程式”。方程的左边是一个人对他自己所得奖酬的感觉同他对自己所作投入的感觉二者的比值，而方程的右边是同一个人对某个作为比较对象的人的同样两个因素的比值。如果方程两边相等或相差不大，那么这个人就感到公平或基本公平，如果方程两边差距较大，或特别悬殊，那么他就感觉不公平，或太不公平。这个方程式虽然简单，它却可以说明许多问题。一个人可以从各个角度列出方程式来跟各种人的不同方面进行复杂的比较。这里讲的是感觉比较。感觉又是受观念影响的。如果观念不正确，那么感觉也就不适当，那他感到公平的就未必公平，感到不公平的就未必不公平。例如一个农民看见知识分子拿工资又不出汗，而自己出大汗，收入却很少，感到不公平。他是以出力出汗作为投入的内容，而不知脑力的投入，也不知道知识的价值。河北省科学院生物研究所副研究员董志淑经过7年努力，从土壤细菌中筛选出专治果树腐烂病的抗生素新农药8-921，1987年在全国16个省、市、自治区推广应用，对180多万亩病树进行

防治,有效率达 98%以上,上千万株病树起死回生,获社会技术经济效益两亿元(见《光明日报》1988年1月12日)。董志淑7年所得工资大约1万左右,只有她所创的技术经济价值的两万分之一。而现在农民的收入与生产的产值相比,大约占一半以上,即二分之一。农民与知识分子收入一样,或更多,是否公平呢?又如河北省衡水市皮鞋材料厂过去年年亏损,濒临倒闭。后来引进一条再生革生产线,用每月200元的报酬聘请一位技术员来指导生产。很快,企业复苏了,职工收入增加了,但又觉得技术员工资200元太高,有意见。厂长组织讨论,从将要倒闭的工厂到现在全厂职工平均月工资为170多元,技术员起了决定的作用。大家一讨论,要求给技术员增加工资,结果,厂里又给他增加了100元(见《光明日报》1988年8月26日)。工人原以为技术员每月拿200元太多了,不公平。后来他们也认为不公平,技术员每月只有200元太少了。为什么呢?主要在于领导。厂领导认识到知识的价值,才能引导工人群众也有这种认识。观念变了,公平观自然也变了。这才有上面这个从要求减变成要求加的生动事例。由于知识分子的知识价值不那么明显,上述的技术经济价值还是比较容易看出来的。科学的价值,特别是社会科学的价值,就不容易显现出来,对文化素质比较低的干部来说,就很难看到,因此也不能引导群众提高认识,所以,体脑劳动报酬倒挂的现象普遍严重地存在着,长期不能解决这种非常不公平的现象。

社会上存在不公平现象,我们首先承认这个现实。同时也不要气馁,还要想法竞争。不要像王龙志那样跳楼自杀。据《光明日报》1988年8月23日报道,人民解放军驻新疆某部正营职干部王龙志转业回到故乡洛阳,为了安排工作,被洛阳市五金交电公司党委办公室副主任李世一敲诈勒索,不堪忍

受，于1988年7月27日跳楼自杀。王龙志在艰苦的边疆工作很出色，多次立功，还被选为县人民代表，回到洛阳这样内地城市来，却因不善于搞这种不公平竞争，不能对付这种腐败的现象，绝望，自杀。这是回避不公平的竞争，等于宣布自己缺乏这种竞争能力。他18岁入伍，20年都生活于边疆的部队，没有经受过近年来流行的以权谋私、腐败官倒的迫害，缺乏应有的适应能力。

总之，我们既不能回避不公平的现实，也不能放弃竞争。就要利用自己的智力和体力在不公平的环境中，竭力竞争。这种竞争有没有胜利的希望呢？有的。理由如次：

一、竞争者各有长短，我们可以扬长避短，争取胜利。例如北京友谊商店专供外国客人、港澳同胞和海外华侨的特殊商店。是平民不准入内的地方。条件之好无与伦比，而且只此一家，别无分店。真所谓“皇帝女儿不愁嫁”。但是，这种特殊的优势也有它的短处，主要是服务态度太差。美籍华人陈香梅女士现任美国白宫出口委员会副主任、美国共和党亚裔委员会主席等职。她多次受过友谊商店气之后，给《人民日报》写了一封信，开头一段录于下：“北京友谊商店服务之差是有口皆碑的，而且是大家一致公认的事实，但因为只此一家，别无分号，大家只好忍气吞声地出钱买罪受。我也受过两次他们的后娘脸孔，而且发誓不再去领教，但因为时间匆促，又要为友人买些礼物，只好再去一次。；这是最近的事，想不到这些小姐们的服务比以前更差，而且态度之恶劣是世界上少见的，称之为友谊商店实在是一大讽刺。那些女同志们实在不知友谊为何物，他们简直把顾客当作敌人，所以大家都说友谊商店是最不友谊的！”（《人民日报》1986年7月12日）我以为不是中国人不讲友谊，也不是那几个姑娘不懂友谊，而是此家官商的特殊地

位和进入这一特殊商店的特殊身份使她们倨傲无知，目空一切。据史学工作者考证，皇帝女儿还是愁嫁的。明万历胞妹永宁公主嫁给一头“病猫”，守活寡而死。唐代公主在自己家既娇且贵，嫁到夫家，则大多以金枝玉叶自居，目中无人。许多人不愿意娶公主。为皇帝择婿的白敏中不断受到驸马的攻击和怨恨。（见《光明日报》1987年12月6日、27日）北京友谊商店也像皇帝女儿那样，也有愁嫁的时候。许多人到北京友谊商店花钱买罪受以后，总也有人写信反映意见。但由于这家商店特殊而无法见报。到底碰到陈香梅这样有身份的人，丑闻终于披露。后来，这家商店究竟如何，一般华人是无法知道的。即使这一家商店服务好了，全国商业服务不改进也还不像社会主义。对商业职工不经常进行思想教育，一切仅仅为了钱，服务态度极差。这是有绝对优势的客观条件的单位有不可忽视的主观条件方面的劣势。相反，有些商店客观条件虽差，而服务态度较好。这是各有长短。

二、竞争者的长短会有变化，在一定条件下，长者变短，短者变长。长短不是一成不变的。“茅台”酒是中国一号名酒，是绝对优势。但这个“长”也会变短，该厂厂长邹开良告危。告危大概比告急更严重一些。主要有三方面问题。一是流动资金枯竭。在短期行为、短期效益盛行的时候，“茅台”酒生产是两次投料、七次烧酒的，具有不合时宜的长周期。所以流动资金缺乏，无法购买造酒原料。二是指令性原料毫无保证。国家规定要它外销200吨，内销450吨。但没有供应原料。他们从外地买粮食，因非计划内而被扣留。三是涨价太猛。1988年春，“茅台”酒一瓶15美元，到秋天提为33美元，涨了1倍多。9个国家几十家外商因此不订货。1987年秋国内订145担，1989年春只订50担。一年半的时间里降到三分之一（见《人