

神通广大

马立诚 著

中国发展出版社

神通广大

马立诚 著

中国发展出版社

(京)新登字 070 号

书 名 神通广大

著 者 马立诚

出版者 中国发展出版社

(北京市西城区赵登禹路金果胡同 8 号)

邮编: 100035 电话: 601.7941 601.7895

印刷者 国防科工委印刷厂

发行者 中国发展出版社总发行

新华书店经销

开 本 1/32 787×1096mm

印 张 4.625

字 数 100 千字

版 次 1992 年 8 月第 1 版

印 次 1992 年 8 月第 1 次印刷

印 数 1—5000 册

ISBN 7—80087—024—3/Z·4

定 价 2.60 元

序

集子起了“神通广大”这个名字，不特是因为里边有一篇以此为题的文章。

当然，更不是说我这些感想小篇就如同孙悟空一般能够呼风唤雨七十二变。所写的内容，也并非中国的青林黑塞和外国的芝麻开门一类的异物。这些文字都是日常生活。不过从整体用意上来说，是想对于我们这个开拓进取的改革年代，有一点意思上的配合。

横向的也好，纵向的也好，如今，不论经济、技术、社会，各行各业要创造成就，没有一点神通不行。神通原是佛经上的用语，指各种神妙的能力。佛经上说罗汉有六通：“一者天眼通，二者天耳通，三者他心通，四者宿命通，五者如意通，六者漏尽通。”世易时移，古人想象不可及的神通，正在我们现代化事业中发挥着效力。而建设中国、发展中国的伟业，实在比古人的想象要复杂得多、深刻得多。

因此，我们所需要的神通，远不止此六种，当是越广大、越现代化越好。

神通的发生与发挥，要有酝酿，要创造条件，也要使用得当，这是显而易见的。缘此，这本集子里的文章，或者批评曲见，为神通的发挥清除些许障碍；或者辨明方向，以免误掷精力功不抵过；或者竟是直接的呼唤，以期更多的志士能够耳聪目明，手眼神通。总之，正面侧面边边角角，点点滴滴的努力都是为了我们现代化的能力更广大、更有效，为了小康中国的事业早日有成。

是为序。

作者

1992年1月

目 录

序	1
---------	---

经济叩弹

“亚细亚商战”评说	3
“模式”？误事？	7
赚钱的方法	9
由“100元政府补贴”所想到的	12
话说分期付款	15
竞争必须公平	17
唐老鸭的声明	20
呼唤两把利剑	22
两个老板	25
别忘了穿鞋的	28
软月饼	30
商店关门早晚谈	32
“家庭帐”的喜与忧	34
开发旧书业	36
众说纷纭的“婚姻”	39
党员业主怎么办？	42
现代意识的呼唤	45
光彩的新概念	47

再谈共同富裕.....	50
变?看?定心丸!	53
说“神通广大”.....	56

文化片谈

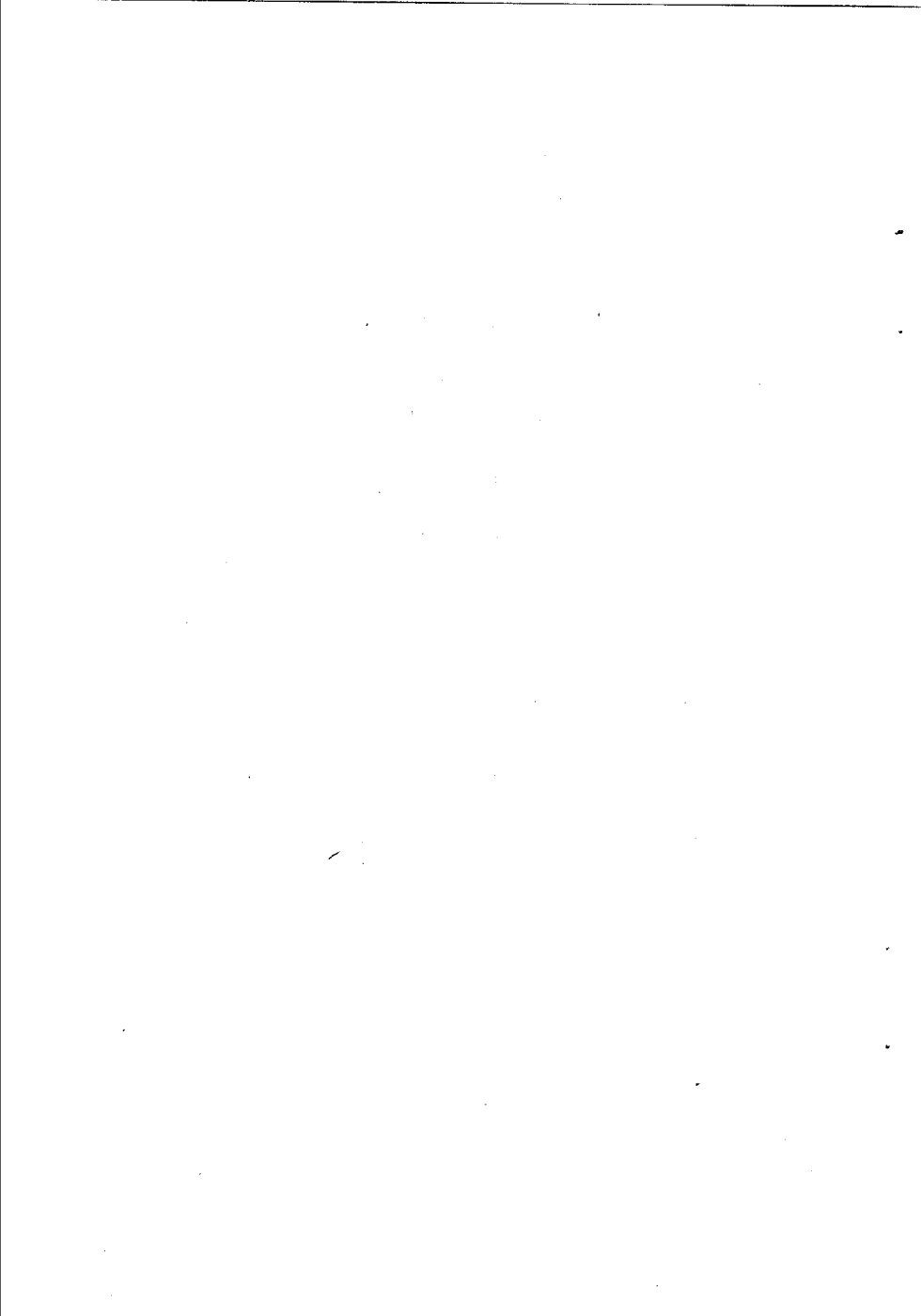
什么是学问?	61
“像写情书一样”.....	64
“砸烂了读”.....	67
欣慰于《庄子说》.....	70
在魁星和缪斯面前.....	73
怎样学作文才算好方法.....	76
采访萎缩了.....	79
作家“没用”吗?	81
一行白鹭上青天.....	85
年轻火热的中国心.....	88
小学生的倒悬.....	90
读吴玉霞遗书.....	94
方志问世感言.....	99
读《泰晤士世界历史地图集》.....	101
可疑的版权页.....	103

生活写意

算命.....	107
“人祸”.....	109

搭桥	111
茶味	114
窗口	116
察今	118
北京的阳台	120
时间老人的话	123
两份档案	126
天桥把式	128
答王启正来信	130
爱情婚姻与道德的关系	133
且说包公海瑞	136
人的现代化不容忽视	138

经
济
叩
弹



“亚细亚商战”评说

最近，在郑州市，由亚细亚商场的经营方式引起的一场商战，引起了不少大城市商界的关注。沸沸扬扬的议论中最引人注目的，是亚细亚商场的“野路子”。

“野路子”指的是什么呢？从外表看，独具特色的场徽场服，每天营业前在门口列队迎宾。大厅内丛丛棕榈，叮咚流水，光洁如镜。时而有服务员弹奏古琴，时而有顾客点播歌曲。兴致浓的顾客还可以登台献艺。商场顶楼设有免费的儿童乐园，供小孩玩耍。顾客来逛商场，仿佛步入公园。这些，人们是接受的，欣喜的。一些商店虽然觉得亚细亚每天用几十人打扫卫生有点过分，但毕竟从中受到启发，从而也改进了自家的店风。

从公关活动上看，投资40万元成立亚细亚艺术团到各地演出，开业一周年时为郑州人民办六件实事，以及在全市举办亚细亚儿歌大赛，在全市小学生中推出“我心中的亚细亚”作文比赛……这就是某些人所认为的“野”了。“华而不实！白扔钱！”这就是他们的评价。甚至某一天，对面一家商

店开业，亚细亚立即在自己门前挂出标语：“庆祝××商店开业，本商场九折销售一天！”颇让一些人哭笑不得。

从内部机制上看，这家诞生才一年多的集体所有制商场实行的是股份制，干部聘任制，职工合同制。商场内部实施分配拉开的联利计奖。层层承包，完成利润指标的按利润额8%计奖，完不成的根据情况扣除奖金或扣发工资。对不称职的人员，总经理有权撤职、留用或除名。开业至今，已有30余人由于各种原因(多是与顾客吵架)被除名。这些“野”办法，争议最激烈。褒之贬之，莫衷一是。

但从实践来看，这些“野路子”使亚细亚名声大振，效益大增。去年，在市场疲软中，亚细亚销售额达1.9亿元，完成利税1400万元，提前三个月完成全年计划。今年1月份，销售额又比去年同期增长31.3%，在郑州大商场中名列前茅。

责难和效益的反差，无疑是吸引人的魅力所在。笔者试为评说之。

评说之一，是观念应当变革。“野路子”并非错路子。亚细亚从传统的坐店经营中跳出来，通过解决群众在消费中的实际问题，通过多渠道的活动来树立形象，这是把竞争推到了一个更新更高的水平，走出了社会办商业的新路子。其结果是繁荣了郑州的市场，促进了生产和销售，对市场观念和商品观念的形成和深入人心起了推动作用。残留下来的“酒好不怕巷子深”的观念，以及一些商店的机关作风，应该让位给富于竞争色彩的现代购销方式了。《人民日报》赞该商场“经商有魂”，我看，这个“魂”，就是敢于突破旧框框的改革精神。

评说之二，就是应该积极投入竞争。现在不少企业口头上这样说，实际上仍未真正投入进去。理由多种多样。郑州一家商店经理说：“亚细亚是集体企业，实行总经理负责制，人财物大权在一个人手里，开除留用都行得通。我们国营企业不行，条件不对等，没法竞争。”这话有一定道理。但反过来说，亚细亚在进货渠道、紧俏商品配给方面都低国营商业一头，甚至连争取二级批发站的待遇都有困难，这也叫条件不对等。国营、集体都有各自的难处和优势。国营商店在进货渠道、管理经验、经营经验和顾客信任心理上都有雄厚基础，这是许多新兴的集体商业所不及的。从大环境来看，大家的竞争条件基本上是平等的。应该发挥各自优势推动竞争。如果要等到所有的问题都解决好了再来竞争，是不现实的。

评说之三，就是要深化商业的改革。在这场商战中显露出来的商业机制上的弊端，给我们下一步深化改革提出了新的课题。商业战线的改革是有成绩的，但从目前情况来看，一些商店特别是国营商店在人事管理、利润分配和自主权方面的不足，以及政策不配套的现状，离搞活的目标还相去较远。实现十年规划和“八五”计划的一个重要环节，就是要搞活国营企业。这方面的改革，将要比80年代深入得多。其中的重点，就是要突出机制的转换。用一直关注这场商战的河南省副省长秦科才的话来说，就是：“必须形成良好的市场机制”。只有在这方面做好了文章，90年代的商业才能焕发出更大的活力。因此，要结合各地实际，克服新的思想僵滞，解放思想，大胆尝试，围绕这个重点拿出新的思路、新的招数来。这是商业战线深化改革的一场攻坚战。党的七中全会和

全国人大七届四次会议号召我们要大胆创新、勇于开拓，在这方面，亚细亚商场的经营方式是能够给我们一些启发的。

(原载《工人日报》1991年4月12日)

“模式”？误事？

近年来在经济体制改革的报道中，“模式”渐渐多起来。除“温州模式”之外，还有“苏南模式”、“海安模式”、“珠江模式”、“耿车模式”等相继问世，颇使人有目不暇接之感。

模式，顾名思义，即可供模仿的式样。所以，前不久一家报纸在介绍了“温州模式”的情况之后发表文章指出，“温州模式”适合于我国大部分农村地区的情况。这个意见立即被一些报纸转载，产生了相当大的影响。

温州、苏南等地的经济改革取得了开拓性的成果，这是有目共睹的。这些地方的干部和群众解放思想，从当地情况出发，打破常规、大胆探索，或以家庭工业为起点，或以中心城市为依托，用不同方式开辟了发展农村商品经济的新途径，推动了农村生产力以前所未有的速度飞跃发展，使农民的生活水平有了大幅度的提高。他们的致富新路，为各地农村提供了可资借鉴的经验，这是没有疑义的。

然而，“桔生淮南则为桔，生于淮北则为枳。”我国农村

幅员极其辽阔，各地的自然环境、社会条件、经济状况差别很大，很难套用一或几个“模式”来建设社会主义现代化。即以温州情况来看，那里人多地少，海路交通发达，商品集散便利，历史上又有“温州生意郎，挑担走四方”的善于经营的传统。他们的具体做法，对于商品经济基础薄弱、资金拮据、长期封闭而又缺乏加工业基础的内地农村就很难适用。况且温州的同志也不赞成把他们的经验说成是“模式”。他们说，我们的最主要经验就是不承认什么模式。

经济体制的改革是一项错综复杂的事情。各地都面临着自己特殊的情况和问题需要研讨和解决。这里既没有现成的模式可套，也没有放之四海而皆准的经验可搬，需要的是因地制宜。各地应该从本地的实际情况出发，大胆探索、大胆创造。不顾自身条件照搬别人的经验是思想的懒汉，唯有创造才是真正的英雄。

照搬“模式”的亏我们是吃过的。那些经验教训使我们深深体会到，互相交流借鉴当然应该提倡，可是根本的出路却在于结合自己的情况探索切合自己实际的改革之路。几年来的农村改革和城市改革中，我们在党中央领导下坚持实事求是、一切从实际出发，路子越走越活，成绩越来越大。实践已经证明，无论是一个国家还是一个地区的改革，都要走自己的路，照搬“模式”，是很容易误事的。

(原载《人民日报》1987年2月8日)

赚钱的方法

我没赚过大钱，却要谈谈赚钱的方法，似乎没有资格。然而，我常常购物吃饭，是被人家赚过钱的。借近来兴起的“接受美学”一派的意见来衡量，这钱的运动，实在是赚与被赚两方面共同努力才得以完成的。因此，我有一半的发言权。现在就来行使这一权力。

我在北京常常被赚钱的一个去处，是东四的美国加州牛肉面馆。该面馆当得起窗明几净、物美价廉这8个字。一大碗“特香”（顾客赞语）的香菜牛肉面才3.5元。中等饭量的人足以果腹，且还有鲜美的牛肉汤喝。

开张4年来，这家面馆牛肉面的味道始终浓厚醇正，面条不软不硬，煮得考究。内部的管理，更是注重效率与秩序。踏进馆来，绝无喧哗混乱，落座不久，即可手捧热面。据领班介绍，近年来尽管牛肉越来越贵，可面馆还是尽量拖着不提价，坚持薄利多销。怪不得，即使是三九天，面馆外面露天里也还是排着长长的队伍。

别看店里只有80个座位，但一般中午、晚上总是各有