

论竞争

#内卷#

内卷”，理论上，是在指“过度竞争”，“恶性竞争”“无效竞争”。

这一理论给出了若干标本性的案例。最经典的几个例子如下：

例子 A:在条件简陋的露天电影院里，因为前排的人觉得太矮，于是就要站起来看，这将进一步造成后排的人也不得不站起

来看，最后所有的人都不得不站着看电影。

如果全部的人能达成共识，一起坐下来看，那么所有人都可以享受净福利。

例子 B:中国市场上的所有商家合起来已经对某个全球市场形成了压倒性的竞争优势。理论上显然存在一种政策的空间，即

所有的中国厂商达成一致，形成价格联盟，谁也不采用价格竞争手段，这样大家都可以获得最多利润，而因为中国厂商相

互“破坏性竞争”所损失的利润，实际上是净损失掉了，本来都可以赚更多钱的。

例子 C:如果所有的企业达成一致——或由中央政府强制颁布绝对禁止超额加班的法令，并且严格的执行，将会造成两个

结果

a) 因为单个人的劳动时间减少，同样的工作量将会产生更多的工作岗位

b)因为工时的减少，劳动者们将普遍享有更好的生活，而不是像现在一样仅仅由部分条件优厚的人员——例如国企员工和

公务员们享受。

尤其是，内卷论者们认为，类似阿里、华为这样的利润丰厚的企业完全不应该拥有用高工资补偿来实际获得长劳动时间的

选择权——尽管 ta 们承认那些员工可以选择辞职，而在任者确实获得了丰厚报酬。

阿里、华为显然已经有足够的市场优势，不应该再利用自己的资本优势继续无意义的寻求扩大优势，即使要寻求，也有足

够的收益将一个大量加班的职位分解为两个或更多不必加班的报酬相等的职位

补充例子 D:如果强行规定所有的学校每天都只能学习六个小时，并且不允许再布置家庭作业，所有的成绩好坏只允许在

这个前提下进行竞争，任何对偷偷补补课睁一只眼闭一只眼的学校、

甚至自己在家自习的学生、

要求学生在家额外学习或者

甚至亲自给子女补课的家长都被严厉处罚。一或者干脆判刑，中国的学生们就可以一同从繁重的课业中解脱出来。

因为存在私自努力者和 a 们的诱导者、帮助者和强迫者，所有的学生的福利都被损坏了。就算不能真的出台什么政策，也

要从舆论上、道德上给 ta 们足够的成本，降低 ta 们的效率，以降低“我们”的竞争压力。

根据这一理论，论者认为应该形成一种道德规范或者社会契约(有的也叫“顶层设计”》，来达到和强制贯彻某种对竞争强度

的限制性规则，以挽回这份本可以获得的福利。根据论者的看法——建立这一规范以及监督实施它的成本，完全可以由这

份额外的福利支付并且还有剩余。

如果设立专门机构执法成本过于高昂，那么参与发起普遍的负面舆论也是一个很好的替代方案。

最后社会会从这种管制——以及自发的负面舆论中获得净收益。

ta 们认为这种潜在收益是如此的显然，犹如低垂的果实，伸手可及——而且已经有了现成的成文法规。之所以迟迟未能落地，是因为大企业动用自己的特殊影响力在阳挠这种政策的实施，地方政府错误的认为会因为严格执行处罚措施而造成大量失业、进而造成社会问题所以消极应付，并且少数不争气的“工贼”，不能抵制金钱的诱惑而且对长期加班的后果无知，夕加房产、消费市场的高压困境剥夺了人们安于低工资的选择权。是这个社会有某种难以名状的势力横行，所以才导致这一显然的良策始终未被采用，导致了“我们”的生活的困苦和工作的疲劳。

每思及此，能不令人愤恨扼腕耶！

以上的总结，有漏掉什么吗？该说的都说了吧？

有什么要补充的现在到评论区补充好。

如果没有什么别的补充，我们就从这个起点出发来开讲了

我们先来看一个最基本的问题是否真的存在没有收益的竞争？

当局中的玩家只有某甲和某乙的时候，是否某甲和某乙只要不停止竞争，就是愚蠢的？

让我们门把“紧源唐子

两个门能注

个文个各件旁你都

社拿

假设资源并不匮乏，只要停止竞争，甲乙至少目前都可以活

在这种情况下，甲乙继续竞争毫无疑问会导致彼此成本升高，于是 ta 们继续竞争的必要性是真的不存在了吗？

事实上，因为双方都不能保证共识不会被对方撕毁，于是因为这种停战共识而真的停止备战、停止竞争的努力是一种显而易见的愚蠢。

那只是停战协议，可不是停止备战协议。

从达成停战协议的那一刻开始，双方就天然的进入了抢夺抢先撕毁协议的优势地位的新竞争谁瞒得严，谁跑得快，谁就会是最后的赢家。任何天真的乡愿，都是在实际选择自取灭亡那么，是否可以靠“超然的第三方”来负责确保反内卷协议的永久有效呢？那不就可以消除这种军备竞赛了吗？

那么，这笔反内卷的成本谁来负担呢？

老王头天天在家辛勤劳作，带着几个娃汗流浹背土里刨食。一听说村里张三要卷李四，不等李四动手，老头子就带着一帮

小子去把张三一顿打。

张三家三兄弟头破血流，跪地求饶，老王家的小四断了腿，这医药费老王家自己扛了。断了腿的小四一想起自己维护了火

影村的无内卷生活，胸膛就挺得更高了

靠这样吗？

按这样，很遗憾，王家会是第一个先毁灭的。

如果换一个剧情，老王找张三和李四收反内卷服务费，每次出场产生的医药费、弹药费、油钱都必须张三和李四来出

注意，要维持住老王的优势，这可不能是平事之后拿钱，必须得是没出事之前先预收“阳断竞争税”，而且就算是没出事，也

必须每年补交。

如果张三和李四自己有所发展,而ta们又极端热爱这无内卷生活,ta们必须自愿提高税负,去主动保持老王的绝对优势,确

保老王拥有随时战胜一切暗搓搓展开竞争的肮脏念头的绝对实力

这意思就是张三买了辆车,ta得先给老王买辆更好的。张三自己加一箱油,就得给老王一箱半。李四也必须照办。否则很

快和平捍卫者老王就会很快因为实力不足被耗尽,大家又要回到“无限内卷”的噩梦中去了但是不知怎么的,张三和李四总是忍不住怀念那不需要缴纳60%“反内卷税”来保证老王永远打得过自己的日子-a们晚

喝多了信仰没那么坚定的时候,总是忍不住幻想自己就算是卷,也不会拿六成的收入去卷。你说ta们是不是简直无可救药,卷死活该?

当然,老王作为无私的公仆,宽宏大量,全当不知道,只是在家里挂了一幅板桥的“难得糊涂”自勉。

日子就这样一天天的过去,和平的火影村的幸福就这样的朴实无华,目枯燥

直到开着坦克车的尼古拉斯匪帮冲进来,杀光了张三李四和老王家那天为止,他们都很幸福。老尼古拉虽然惊讶于张三李四和老王仍然在使用大腿骨作战、用树枝做围墙,但是深深的被火影村村民们从未受过欺负的

面容打动。

在庆功宴上,微醺的老尼古拉回顾自己那无限内卷的前半生,忍不住觉得,要坦克车有啥用?大家商量一下,停止内卷

岂不是就不用再过这种呕心沥血、寝食难安的日子了吗?

火影村虽然灭亡了,但是人生自古谁无死?就为了赖活着而日夜内卷,真的值得吗?

可惜,第二天ta酒醒了,完全不记得自己说了些啥了

所以你们看懂为什么老电影院里的人们不得不全部站着看电影了吗?

其实那既不是因为电影院座位不够,也不是因为电影院的座位不是错落布置坡状安装。

而是因为那时候的电影院有一个至关重要的缺陷—它们不会停止售票

明白了吗?

不停止售票,所有人就必须不断的面对新的秩序挑战者。

新的挑战者不会承认任何的先在共识,只会径直走到ta凭能力能挤到的最舒服的地方去占位。

如果没有后来人,先在者就算没有任何座次约定,没有任何硬件安排,也一样会在形成稳定结构后渐次开始坐下。

但如果不停止售票,无限循环播放,无限放一切人入场。你们先在的这些人达成的美好座次安排,只会给这些后来人留下

匪夷所思的美好破绽,ta们会毫不犹豫的走到最前面一排席地而坐,会因为最前面几排实在挤不进去而在第二排第三排找

个空位站着,于是逼迫后几排不得不站起来。

无论你搞成什么布置都一样。

那些被认为“毫无意义的无限内卷、认为早就可以达成协议共同放弃竞争的美好方案,最大的问题,是忘记了参与竞争的并

不只有现在进场的玩家,还有以后无人可以预料何时加入、以何种姿态加入的无限的未来玩家。

考虑到这一点,就算现在毫无危机,就算这宽阔的大厅里座位绰绰有余,脑子清楚的玩家们一样会去争夺那个最不容易被

未知的后来者抢占的位置。并且直接站着。

就算只有一个人，根本连第二个竞争对手都还没到，a 也会在最前面一排的正中间直接站着，并且永不停歇的继续寻找更有优势的位置。

看懂没有？

即使你的身边空无一人，你也不要幻想可以“不必内卷”。

除非你有本事停止售票先让人类断子绝孙

无限的竞争是不容人类自己合谋关闭的自然法则，在这一点上，无论是被指望的中央政府也好，所谓的智者先贤也好，伟

大皇帝无敌统帅也好，根本就没有发言干预的资格。

任何人想要通过强行干预来试图废除竞争，都必定首先会因为大量的徒劳而产生额外的生存成本，不但关闭不了竞争，而

且还更快的导致自己失败

而如果 ta 们竟然“成功”了，过上了相安无事的闲暇生活，a 们也只是走上了下一次集体灭绝的危机——威胁他们的不仅仅是

新的未知竞争者，还会有 ta 们若不停止自我发展本来可以战胜的自然危机。

以为只要足够宽裕了就不必继续竞争下去，甚至认为这种继续竞争只是“毫无意义的福利浪费”，只不过是得失计算失误的结果。

另一个问题是，生存竞争的烈度是否可能依靠设定一定的规则来削弱？

谈论这个问题之前，首先谈论一个标准问题到底何谓令人满意的竞争烈度？

这个标准大概只有定在“即使对于一切生存竞争均采取完全消极的态度，也可以维持相等的预期寿命和生育机会”这根红线上

才能让所有人满意。

如果低于这个标准，比如，完全消极则必须至少接受预期寿命变短、这意思就是你如果消极按你就准备早点死，如果能接

受的话，何必还接着讨论呢？

或者必须接受大概率没有后代，那意思是你如果消极你就别太指着谈恋爱结婚生娃，如果能接受的话，同样也没有讨论的

必要了。

那么问题来了

第一个问题逻辑上是否存在可以把生存竞争的烈度降低到这个程度的策略？

如果逻辑上存在这样的策略，不采取这种策略的选择才是有争议可言的。

如果根本就不存在这样的策略空间，那么大家还是早点洗洗睡，明天早点起来搬砖，不是吗？

为了谈论这个问题，首先要明确的一点，是生存竞争是一种绝对总体战

这意思是，你不要指望你的语文比对方好，对方就会认输，竞争就结束了，也不要指望数学更好，就结束了，也不要指望

父母地位高，竞争就结束了

加里你的寸手才

个领域里眼风胜利无望

ta 并不会就此投降

而是会立刻把进攻的方向转向吴

个式场

个功自

无远弗届，无微不至，无孔不入。

无论你认定哪个领域是核心领域，然后不拘你如何运作，在这个领域设定了让对手超过你的资源和实力无法发挥的规则

都并不会直接意味着对手低头投降而将生存的优势拱手让给你。

对方必定会重新思考总体战局，将那份超出的资源和能力投入到另一个能与你拉开差距的战场上去

你规定入学只准考三门课，对方就会把学副科的资金转向去买学区房:你规定入学靠纯抽签，对方会转头去博私立学校

靠集中的高学费争夺优势师资，你禁止开办私校，对方会去搏不同地区的政策差，比如少数民族身份.....你全都禁完了

对方可以在学校课程外自己发展体育艺术做微整容.....一样会获得应聘优势和择偶优势。

即使直接把政策权完全的授予给你，你也不可能做到用政策降低生存竞争的烈度。最后一定是你十面埋伏的政策打地鼠游

戏耗尽财政收入和公信力，而优势竞争者还是找了你未能防堵关停的侧面战场，而企业和异性们，跟着学会了注目那个真

正能带来差异性的新子项

这口锅实在太太，你的锅盖根本不可能全盖上

第二，

生存竞争的烈度在长期看事实上是恒定的，即“仅以死亡为极限的竭尽全力”。

这是生存竞争

这是在争夺谁可以获得活下去的最大概率、谁可以获得最好的配偶、最好的子女。

这种追求，永远不会因为所谓生产力发展、物资丰富而有任何的降低。

因为别的先不说，更好的那部分异性配偶相对于所有的同性对手数量而言，永远稀缺。

永远是8成的男性，去追逐争夺那较好的3成女性，并因此投入你死我活的竞争之中。

事实上，美好的职位、有力的平台.....等等等等一切更优良的资源，相对于争夺它们的竞争者群体而言，永远会是稀缺

的。如果它不是稀缺的，那么它就会被排除到竞争科目单外，而由另一项稀缺的项目递补进来。

永远不会因为充裕而导致该科目单为空

这一点其实就是竞争的“总体性”特性的另一种表述而已

而在这科目单上的项目，永远会有大量企图心强烈的对手会选择顶着濒死的极限与你竞争拼死求活，难道不是理所当然吗？

难道为了活得舒服，宁可活不下去？这难道不荒谬吗？

看清楚，这两条天然的特性，已经绝对的限定了事情的结果——你既不要指望可以有什么银子弹政策可以神奇的让你安稳

的消极，也不要指望任何良心大发现能让你的对手们不要这么拼，好让你也不必这么拼。

因为“为了活得舒服而宁可是不活下去”逻辑上的确是天然荒谬的

在这两点确立的前提下，其实现代人感受到空前的竞争焦虑的根子就昭然若揭了--事实上生存竞争的客观烈度只取决于

个变量参与竞争的实际人数。

在古代，因为交通技术、通信技术的局限，和你做直接生存竞争的几乎只有本村本县的人几乎只要跨一个村，其他的竞争对手就对你鞭长莫及了。

这个县里与你同龄的小孩一共就那么多个，ta们也会拼死相争，但毕竟数量就那么多个

同一个村的铁匠才跟你构成竞争，隔壁村的铁匠都不构成——谁也没吃饱了撑的把铁犁多扛

十几里地。

但是现代，有高铁、有飞机、有实时聊天、有在线面试

每一个人在每一个地方，参与的都是全国范围内的，甚至是全球范围内同类、甚至跨类对手的竞争。

那些被以为是“内卷恶习”带来的压力，其来源，其实根本就不是什么高昂的房价、不开眼非要彩礼的恶俗女、凶恶的资本

家、不肯体谅劳动者出台新措施的政府。

...

更不是什么不肯高抬贵手、携手合作的“工贼”

而是那个增长了三四个数量级的竞争者基数。

是免费义务教育、现代医疗技术、现代高效交通、新信息技术.....带来的这个一眼看不到尽头的对手基数。

除非你能把这些塞回时代的子宫，否则你哀求政府也好、痛斥“资本家”也好、怒骂“工贼”也好，根本没有任何意义。

因为它们根本就不是原因所在、也根本没有能扭转这局面、甚至哪怕稍微撼动这个局面的一丁点的能力。

非要勉强它们--或者它们之中谁真的秦到冲昏头脑胆敢当这个“为民请命”的堂吉词德，那么它只不过是自取灭亡，然后按

个没这种不自量力的继任者坐它的位置罢了

那么，如果竞争明显造成了所有活着的人的痛苦，而并没有明显的总体净收益呢？

比如，张三和李四、王五等等等等一大群人，一起抢一个杯子。他们消耗了大量的体力、脑力去互相对抗、博弈，但是无

论 ta 们怎么争，一个杯子也还是一个杯子，并没有因此变成两个杯子，不是吗？

那么 ta 们这些争夺所消耗的能量、彼此造成的伤害，难道不是一种净损失吗？

问题是，竞争造成的净结果实际上并不是张三李四王五等等人每人付出了若工成本后张三得到了一个杯子

如果仅仅是这样，那么何必仅仅局限在这个小小的杯子上岂不是眼光大小了？不如索性大胆一点既然这个世界上物质

与能量都是不灭且守恒的，那么一切有额外成本的所有权转移岂不是全是净亏损吗？

世界上根本就不应该有任何争夺、对抗、杀戮存在，不是吗？就算已经发生了一些，也不应该再发生更多，不是吗？

价值到底是什么

这实际上问到了一个核心问题

如果价值就是物质，那么任何竞争显然都是荒唐的。历史上一切的竞争行为都应该造成入不敷出和其社群的毁灭才对？也

因此，这个世界上也不应该还存在推崇和热爱竞争的文化幸存才对。

何以统治世界的不都是毫无竞争心、视竞争为违法的超和平文明，而常是一些兽血沸腾的好胜之徒呢？

ta 们内部竞争所损害掉的那些显然的代价，到底从哪里得到了补偿，甚至还得到了超额利润？

竞争造成的净结果，不仅仅是让杯子落到了张三手里，并且让李四、王五都落得一身伤，它还额外得到了一个答案——“谁

是最后拿着这杯子的人”的答案

很显然，这个答案的价值之大，足以在宏观时间尺度上抵消张三李四王五为了那一个杯子而

受的各种损失，而且还有剩余。

对竞争者个人而言，竞争的价值就是那个杯子，得不到杯子，就是竞争没有价值，就是成本打了水漂，就是失败了

但是，对于社会而言，成本仍然是你们争夺时的总损耗。

但是收益既不是你们在这一事件中的总收入、也不是你们从这一事件里获得的总快感，而就是“到底谁赢了”和“将这件东西

放到了赢家手里”这两个结果。

一个社会全部的生存经验、战斗技能，甚至只是本身.....追根溯源都来自于“到底谁赢了”这个信息的启示，而一个社会的伦

理架构，几乎完全依靠“赢家获利”这样一种资源配置安排。

到目前为止，还没有能替代真刀真枪的博弈的其他策略能得到同样质量的结果。

靠随机抓阄替代，完全是找死，指望靠一个伟大正确的圣人替代，先不说这圣人有多圣，起码计算能力远远不足，指望

群贤人组成的官僚集团替代，这么说吧从无获胜的先例。

这两个结果，是一个社会的命脉所在，任何会降低这两个结果的客观有效性的行为，无论它是出于什么样政治正确的美好

愿望，实质上都是在破坏群体的幸存机会。

从群体的利益出发，任何会伤害这两个结果的有效性的行为，都从逻辑上不能被视为一种改进，这就像任何会导致你大脑

错乱、心脏衰竭的措施都不能称为治疗一样。

反过来，反倒是为了保住你的理智、维持你的心跳的必要，哪怕是要切开你的胸膛、截除你的坏肢，给你无以言喻的痛

苦，也同样是在对你施救。

你们看懂没有？

看懂了的话，就要明白只要竞争仍然被相信能起到这样的作用，就不要有任何一个理智的社会会为了所谓“年轻人的生存痛

苦”而削弱竞争的幻想。

除非那个社会因为某种机制设置错误，无法保证排除致命的错误决策。但那自然是会有后果的。

谁也没有资格在自然规律和数学面前**

在竞争的问题上，只有一种改进的方向，就是通过恰当的设计，防止竞争的失效。例如，防止竞争的门槛过高、以至于可

以参赛的人过少。

争的。恰恰相反，那是为了让参与社会总竞争的资格尽可能的扩大化。的领导者会干这种为了一些人的软弱而不惜背叛整个社会的前途的事。除非因为某种原因，ta 们没有负责你们只能指望事情向“不必张三李四王五付出那么大规模的代价就可以分出胜负”的方向有所尝试但是，既然是生存竞争，你们指望谁在仍有余力的前提下仅仅因为规定如此就接受失败？所以，不要高估这种“改进”的效力。

义务教育、统一高考、反垄断、破产法、基本保障.....等等等等这些措施，没有任何一件是为了让任何人可以免于什么竞

不要做那种“突然出台一个政策，神奇的替你扫除了大量竞争对手，以至于你可以免于“内卷”的梦，因为根本就没有负责任

等你把一切幻想都抛弃舍净了

再来看下面的话。

竞争是不可能终止的，而且因为信息技术、交通技术的发展，在将来和你竞争的人会越来越多，并且由于生存竞争的烈度

只与参与的人数有关，生存竞争的烈度只会越来越大。

那这是不是意味着前面只有坏消息，意味着你的人生没有希望了？

当然不是只有坏消息

因为这些发展也意味着胜利的收益变高了

的确，需要付出的努力变多了，要承受的压力变大了

但是一旦你获得成功，哪怕是很小意义上的“站稳了脚跟”，成为了某种成功的一部分、团队成员之一，你会分得的报酬的规

模也与以前不可同日而语。

张家村李家村王家村的铁匠们想要只是缩在自己村子里参与低烈度的竞争，独霸本村就乐天知命，这是不可能的了

现在因为有快递、有互联网，ta 们全都要参与整个县城的市场争夺，每一个人面对的对手都是以前的几倍。

但是谁赢了，谁就会拿下整个县，谁赢了，谁得到的就是数倍于之前的市场和利润。

竞争变得激烈了，但是奖励也变高了

第二，以前你打铁要烧柴，你只能找本村的赵四买，现在你打铁可以用两百里外送来的天然气：

以前你的炉子要自己搭、自己修，你还得学会修炉子。现在你直接用气炉，比你原来的炉子便宜、有保修，还包安装。

以前烧炉子就得学三年，现在根本不用学了

以前你学打铁，必须要体力，抡不动锤子还干个屁。现在是机械锻锤，你只需要翻动工件，现在就算你身体不好，你也可

以有打铁这个选择了。

和你争的固然变多了，你所能争的也变多了

而这两条是和“竞争参与者升高导致竞争烈度提高”完全对称的。

烈度提得有多高，则奖励亦有对等的提高，给你的竞争的助力也就提得有多高。

事实上，竞争对于那些积极主动、勤奋好学、斗志昂扬的勇者来说，不是变得困难了，而是变得容易了。

竞争真正变得更残酷的，是那个不愿参加竞争、想逃却逃不掉的人被生存危机把刀架在脖子上押进去的那个菜鸟屠宰场。

是红海在变得更红

而蓝海却在变得更蓝

你的问题不是每天哀怨、悲叹、愤恨红海为什么越来越红，怨恨政府、教委、资本家为什么不多给红海加点水。

这是一个无意义的努力方向。

你的问题是那个更蓝的蓝海为什么与你无缘

那不是因为什么阶级出身问题——有钱人家的废物就是废物，连 ta 自己的爹妈都一样不愿意把家产交给 ta。

也不是因为什么起点不公平——说句实话，“贵族学校”并没有你想象的那么多不传之秘。ta 们讲的牛顿定律和你是同一款

元素周期表也是同一张。

事实上，这个世界对穷人和富人，从来没有像今天这样公平

穷人与富人的实际竞争优势从来没有像今天这样接近过
至少在中国是毫无疑问的如此
你根本没有理由、也没有资格去抱怨什么东西
抱怨本身就是损失，是实打实的自我伤害。
没希望”，一大部分本身就是你的抱怨造成的
它让本来有打算与你合作的团队取消打算，让本来打算传授你技艺的师长改变主意，让你本来的会有的客户取消订单。
让本来准备支持和鼓励你的家人从按抱期待转向怒目呵斥。
你可以用自己的命继续跟人抱团大喊“内卷”，去为那些出售廉价的同情券、销售不负责任的“社会福利方案”的意见领袖贡献
流量和广告费。
但你这样做，是在自愿选择留在红海
红海无边，血不嫌多。
现在，最关键的问题来了！
如何赢得竞争？
Ok. There always is a plan A
which is TO WIN
赌上所有的一切，去做没人够胆做、够力做的努力，争取最大的胜率
然后赢得竞争
总会有人赢得竞争，你只需要保证这是值得其成本的竞争就可以考虑奋力一搏了，为什么那个人不能是你？
问题是，如果赢的不是我怎么办？
你看，这就是关键所在了——你需要一个 planB，来保证即使 planA 没能为你赢得竞争胜利，你仍然会赢得竞争胜利。
注意，合格的 planB 的目标不是“保本”
为什么？
因为很多人之所以执行 planA 会失败，主要的原因就败在害怕不能保本于是畏手畏脚、出工不出力。
虽然不能排除你可能天才到或者幸运到可以出工不出力的赢得所有矢志不渝的竞争对手，但是既然我们谈论的是策略，我
热的有斯
古公
50
7
所以，planB 必须同样乐观的指向胜利。
只有这样，它足以让你放下在执行 planA 时的消极和怯懦，从一开始就让你能在 planA 里有最大的概率直接胜利。
一个仅仅只是“能以可接受的概率保本的 planB”是起不到这作用的。
绝对能保本的 planB”，一定会成为优先计划——你一定会在实质上优先争取保本而不是胜利。于是你从一开始就把“争取直接胜利”变成一个虚情假意的目标，让它在实质上成为一写错了名字的 planB。
这是一种自欺欺人罢了
不像出自自觉的认知管控，无意识的自欺欺人从无好下场
你要找到那个同样指向胜利的 planB，这就是这个问题的圣杯

那么，下面我们看一个例子

有这么一个人，生于 1835 年底的美国。家里兄弟姐妹七人，他排老六。

12 岁，1847 年，他的父亲去世，他停止了本来就聊胜于无的学校教育，到印刷工厂当了个小工，开始自己养活自己——帮

人送报纸。

1851 年，16 岁，开始干排字工。第二年，在他 17 岁时，他在地方刊物上发表了一篇小文字这里发生了什么重大的突破吗？并没有。他并没有因此决定“全职干自媒体”

1858 年，23 岁，他去当了轮船的领航员。就是那种蒸汽驱动一个巨大的木头转轮、随时可能爆炸的真的“轮船”。这份工薪

水很高，只是要玩命。事实上，他带入行的弟弟就被事故炸死了

这场事故，外加南北战争爆发，可能是他放弃这份职业的原因。

随后他参加了民兵团，打了一场伤亡 1 人的战斗，他就发现自己不是这块料而退出了

1861 年，26 岁，他跟着当政府秘书的哥哥前往异地，

尝试搞“林业和矿业”

恐怕实际上就是买木材和淘金

Well，“均未成功”。

于是 1862 年，他加入了一家报纸，担任记者。

到了 1865 年，30 岁，他发表了第一篇代表作，用的是他已经用了两年的笔名

2006 年，他被大西洋月刊评为影响美国的 100 位人物中的第 16 位。

不客气的说，他对于美国文学乃至美国文化的贡献，堪称美国的莎士比亚。美国人引以为豪的那种浑不吝的牛仔式幽默

感，那种苦中作乐、以弱击强的坚韧精神受到了他千丝万缕的影响。

他可以毫不夸张的被看作美式 standup comedy 祖师爷，钱德勒和宋飞随时随地都在向他脱帽致敬

There is a saying you know,

《王子与乞儿》、《我如何编写农业报》.....《百万英镑》、《竞选州长》《哈克贝利·费恩历险记》

《汤姆·索亚历险记》《败坏了哈德莱堡的人》.....记》《火车上的吃人事件》、《镀金时代》uuuuuu

是的，这位美国大爷的确是一位毋庸置疑的成功作家。

遗憾的是，这位后来拿写作的钱搞投资，投一个亏一个，亏到自己办的报纸都给人抵债。实际上，直到 1898 年，年届 63 岁时，这位老太爷才终于还完了各种“投资”欠下的债。

你们看看他的经历，1865 年之前，他“卷”赢了什么？

如果他在这之前的任何一项里是赢家，你恐怕都不会看到这个版本的他了

恰恰相反，你之所以看到了作为伟大作家的马克吐温，正是因为他作为小学生、送报工、排字工人、引水员、士兵、伐木者、淘金客全都失败了。

这些失败，恰恰正是他最后生花妙笔的最大本钱，最大优势，使得他作为作家，近乎所向无敌。

你上哪里再去找同样卷输过这么多份工的第二个对手来跟他竞争呢？

即使有，他所在的生态位也是一片蓝海，难道容不下这两三个对手吗？

这就是 planB 的秘密

要么，你 planA 直接夺冠，获得胜利。

要么，你因为失败，而进入下一场竞争。但上一场认真而尽力的竞争，会给你留下真正的刻骨铭心的知识和成长。

你所需要在意的只有三条：

1)你不能投入你的关键资产。那包括未来的信用、生理健康和心理健康

2) 你不能不认真、不尽力，不能过家家、混时间。

3) 即使失败，你所得到的资产——尤其是精神和智力的资产仍将是可用的。

我来就是来争的，而且必然尽力。但这尽力的边界在于健康、信用的可持续性不受损害。我不认为投入到导致信用和健康面临无可恢复的损伤风险——也就是会导致我的 planB 无效——的程度，叫做尽力。过了这条线，“要么直接赢 planA，要么通过 PlanB 提高赢得 planA2 的胜率”-要么直接赢得 PlanA2，要么通过 PlanB2，再次提高赢得 PlanA3”.....的必胜策略就会失效。守住这条线，你就走在必胜的道路上，所谓的“竞争失败”，实际上只是一个不断叠加新的、越来越稀有、越来越显著的战略优势的正常过程。

你看看马克吐温

失学的小学生，论千万。

读过一点小学的报童，论百万

读过小学、送过报纸的排字工，论万

读过小学、送过报纸、排过字的引水员，论百。

读过小学、送过报纸、排过字、引过水、打过仗、伐过木、淘过金、当过记者、游过欧洲、去过中国、办砸过报纸、投资失败过一次、两次、三次.....的美国小说家。

人类历史上，只有一个

如果你去看洛克菲勒、李白，颜真卿.....乃至唐宗宋祖、明祖清宗、拿破仑、俾斯麦、马、恩、列、斯、毛、朱、彭邓。

你们就会发现，他们早年的那些“竞争失败”——有些惨烈到弹尽粮绝、仅以身免——恰恰正是 a 们在自己最终被命运分配到的角色里所向无敌的必要过程。

事实上，在为人类设计竞争的那一位眼里，竞争根本不是一个关于“胜败”的机制，更不是一种“看看这次惩罚谁”的游戏它其实只是一种必须借助认真和持守而生效的分配机制。

守住这两条，你一定会赢得 planAn，区别仅在 n 值是几。而 n 值变大，不是无端受损，它将为你带来更宽的护城河和更丰盛的地。

竞争游戏唯独惩戒的，是那些以恶念揣摩这番美意，笃信“弱肉强食”、“赢家通吃”，总要把信誉、健康乃至他人的爱献祭给赌/战神”的人。这样的人总在孤注一掷，自认为这叫“全力以赴”，但因为没有内心的平安，最后恐惧和焦虑会吞掉他们靠着血祭得来的大部分优势如果不是全部的话

哪怕 ta 们侥幸赢得了 planA、也会将这经验变本加厉用在 planA2 中，并最终在 PlanAn 处输掉一切。n 越大，焦虑和恐惧越甚、输面越大、后果也越惨烈

这才是竞争的秘密

前者迟早必胜，早不如迟后者迟早必败，迟不如早。