

市场经济需要哲学。如果市场经济不需要哲学、排斥哲学，那么，就不会有培根、洛克、伏尔泰、卢梭、狄德罗、康德、黑格尔，更不用说马克思和恩格斯了。他们都是生活在资本主义市场经济条件下，他们的哲学思想也是在市场经济中生长起来的。从古希腊的泰勒斯、苏格拉底、柏拉图，到中国的老子、庄子，把哲学研究到了殿堂级高度，但把哲学运用到品牌建设上似乎还没有过。我们运用哲学思维，打造“宽窄”品牌，与四川省社会科学院共同成立宽窄哲学研究院，共同进行哲学研究，就是要打破“哲学贫困”的魔咒，尝试把文化变为产品、把哲学变为货币。这正是习近平总书记提出的“推动中国制造向中国创造转变，中国速度向中国质量转变，中国产品向中国品牌转变”的哲学实践。

宽窄哲学植根于巴蜀文化

宽窄哲学诞生于四川，绝不是偶然。随着研究的深入，我们越来越深刻地认识到：宽窄文化与巴蜀文明高度契合，是四川文化的代表和符号，是四川故事、中国品牌的哲学应用。“正直豁达、智慧精微”既是企业文化的哲学表达，也是宽窄文化的核心；既是四川文化的精髓，也是中华优秀传统文化的重要组成部分。

一是地理环境的影响。历经中生代末期的四川运动和新生代的喜马拉雅运动，四川盆地四周被褶皱成山，中间相对下陷成丘陵和平原，大巴山、米仓山、龙门山、巫山、大娄山、大凉山、邛崃山等七大山脉，按顺时针将其围成一个周高中低的“四塞之国”。于是就有了“蜀道之难难于上青天”的由衷感叹，也相应产生了封闭保守、闲适散漫的盆地意识。但与其他盆地相比，四川盆地虽然封闭，却有出口。滚滚长江，切穿巫山，推开夔门，急切地奔流到海，形成盆地宽、出口窄，外部宽、内部窄的外流盆地，产生了“走出夔门天地宽”的宽窄理念。

二是历史文化的浸润。有一个蜀鄙二僧的故事，讲的是古代西蜀边境上有两个和尚：一个穷，一个富。穷和尚对富和尚说：“我想到南海去，怎么样？”富和尚说：“你凭什么条件可以去南海？”穷和尚说：“我只要带一个水瓶和一个饭钵就足够了。”富和尚说：“我这几年一直想要雇船顺江而下，还没能够去成呢，你凭什么去南海？”到了第二年，穷和尚从南海回来，把这个消息告诉了富和尚，富和尚脸上露出了惭愧的神色。川西距南海，相距好几千里，富和尚没能到达，穷和尚却反而到了，这里面不正是包含着深刻的宽窄思想吗？有条件的反为条件所累，被优势所误，其南海之路，由宽变窄，终无所成；而没有条件的，却凭恒心激励、靠毅力支撑，其南海之路，由窄变宽，终获成功。

三是宽窄巷子的启发。当然，最容易激发和体悟四川人宽窄之思的，

“宽窄”，把哲学“变”货币

□ 彭传新

思想里面应该是中庸之道，在形式逻辑、辩证逻辑、数理逻辑范畴里，有很大的阐释空间，包含了宽与窄、粗与细、浓与淡、厚与薄、长与短、上与下、高与低、严与松、软与硬等关系。宽窄内涵深刻、外延博大，可谓“有无相生，难易相成，长短相较，高下相倾，音声相和，前后相随”。

二是宽窄哲学的模糊论。如果把窄定为0，把宽定为1，在【0，1】区间内，就有无穷个小区间，都是小数，并且边界可能不清晰（不是整数），这就是模糊数学研究的问题。比如，从窄变宽，从宽变窄，可以是量变也可以是质变，质、量、度可能不清楚。模糊数学是研究和处理现实世界中许多界限不明甚至是很模糊的问题的数学工具。模糊数学给我们的启示，不是那种完全对立的思考方式，而是在对立之中寻找统一、协调、平衡、和谐。模糊数学发展的主流是在实际应用方面，最重要的应用领域应是计算机智能。由于有模糊集的描述方式，凡是人们运用概念进行判断、评价、推理、决策和控制的过程，都可以用模糊数学的方法来处理。

三是宽窄哲学的相对论。宽，相对更大尺寸就是窄；窄，相对更小尺寸就是宽。所以，宽窄是相对的、是暂时的，与所在时空有关。在狭义相对论中，速度不同，时间不同，长度不同，因此宽窄不同。在高速尤其是接近光速时，速度增大，运动物体的相对质量增大，相对长度缩短，物体会变形，空间缩小（甚至成为一点），浓度或密度增大。质能关系是，能量E=MC，M是质量，C是光速。也就是说，质量可以转变成能量（核能），能量也可以转变成质量（制造新物质）。

四是宽窄哲学的价值论。宽窄价值论是研究宽窄品位能级变化及其规律的科学，是关于宽窄价值的性质、构成、标准和评价的哲学学说，是对事物本质、社会关系、人类认知、感情波动等的深度探索，有助于丰富政治经济学和推进人工智能发展，提升品牌发展和企业效益水平。宽窄哲学研究已经提出宽窄价值论的十大定律：转化定律，就是宽窄可以互换；层级定律，就是宽窄有着不同能序；互补定律，就是宽窄可以相互填充；协同定律，就是宽窄可以耦合促进；相对定律，就是在确定时空宽窄可以比较；取向定律，就是已所不欲勿施于人，则由窄到宽；品位定律，就是宽为高窄为低；审美定律，就是眼宽物美心小路窄；连续定律，就是宽窄可在【0，1】中连续变化；感恩定律，宽是感恩窄是受惠，互予互动。

以工匠之“窄”，铸创新之“宽”

——从工匠精神看创新文化

□ 古 荒

近年来，工匠精神成为一个热门词汇，这恰恰表现出始终不忘初心且一以贯之实非易事。看似“窄”的专注选择，往往能够成为当代创新成败的胜负手。创新之“宽”离开“窄”的孜孜不倦终归镜花水月难有依凭。创新之道需要抬头望路，亦离不开脚踏实地的工匠精神。

《中共中央国务院关于营造企业家健康成长环境弘扬优秀企业家精神更好发挥企业家作用的意见》是中央首次以专门文件的形式明确了企业家的精神地位和重要价值。文件还进一步明确指出要“引导企业家弘扬工匠精神”。无疑，工匠精神是企业家精神的重要特质，是新时代创新文化的重要构成。这既是创新实践规律的内在要求，更彰显了创新文化中追求卓越与艰苦奋斗的优秀品格。

创新洪流激荡涌动，不断推动时代进步发展，其自身内在蕴含的规律则对企业家等创新主体在专业性、竞争性、开拓性上提出了更为严苛的要求。这都使得工匠精神成为成就卓越创新的重要源泉。

专业性是创新活动的重要特点。一方面，古希腊时期亚里士多德般的百科全书式的人物在当代已难以觅见。这在本质上，是由人类实践活动不断推进的深度和广度所决定的。随着人类对自然界和人类社会认识的深化，人们在有限的时间内要触及所有事物并有所精通是难以想象的，专注某一特定领域或由此延伸出的几个相关领域成为现代人生产生活的必然选择。另一方面，高度分工的社会生产机制极大地提升了生产效率，这是当代市场经济活动的重要特质，创新活动也不例外。从基础科学到技术创新，再到产品试验和市场推广，创新主体通常只能在高度分工的整个创新价值链中扮演特定角色。在这一知识生产到知识社会化扩散的过程中，企业家不仅需专注于知识的应用，还更需如一名工匠一样将一个或几个特定领域重点突破以锻造自身的核心竞争力。

竞争性是创新机制的必然表征。市场经济环境中优胜劣汰的竞争机制不断激发着人们的创造活力并促使更高品质的创新产品不断涌现。当代创新领域的竞争弥漫在国家竞争、企业竞争乃至个体竞争的各个角落，又突出表现在围绕知识生产、扩散、应用的各个环节上。知识经济背景下，知识逐步成为生产的第一要素并成为市场竞争的核心场域。能否第一时间把符合市场需要的创新产品做出来并顺利推广成为企业决胜千里的关键。企业家不仅要力争先人一步发现有潜在商业价值的知识和技术，还需要准确把握市场对创新产品的消费需求，更需要在创制产品的速度、质量上走在竞争前列，从而真正构架起知识创造和知识消费的中介桥梁。而要在上述各个激烈的竞争环节中力臻胜出，工匠般的耐心、严谨、细致、坚持甚至是苛求都是不可或缺的。

开拓性是创新本质的内在要求。如熊比特关于创新是创造性破坏的理解，创新的本质规定性中便内在蕴含着对既有事物的批判和超越。从辩证唯物主义的发展观点看，创新无异于新事物的产生和旧事物的灭亡。作为推动创新实践的企业家，就理应具有不断开拓前行的品质。然而，这一开拓并非无源之水、无本之木。对此，科学社会学家默顿在阐述科学家的精神气质时关于“有条理的怀疑”的论述能够给予我们的启示是，创新突破源自合理的怀疑批判，而非拍脑袋式的异想天开。换言之，没有对已有知识、理论、产品的熟知和掌握，是难以做到合理批判的，也是难以在继承中实现有价值的创新的。创新开拓有赖于在相关领域如工匠般的长时间的浸润和积累，是在量变基础上的质变飞跃，是继承和发展的辩证统一。

企业家们在专业性、竞争性、开拓性的创新活动中所展现出的工匠精神将人的创新活力不断转化成了丰富的物质世界，同时更蕴含着许多优秀的价值理念和精神财富。

狭义上看，这些精神食粮为创新领域所倚重，滋养着企业家精神和创新文化的茁壮生长。广义上讲，它们同样为整个社会进步发展所需要。

首先，工匠精神集中体现了企业家专注品质、追求卓越的价值内涵。党的十九大报告指出，“我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段，正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的攻关期”。“必须坚持质量第一、效益优先”。产品质量是企业的生命线，是国家经济体系的奠基石，是国际竞争的排头兵。不同国家、不同企业的同类产品在品质上的差异通常是90%、99%和99.9%的区别。这些差别看似不大，但市场表现却大相径庭，在互联网经济中赢者通吃的现象更是屡见不鲜。要缩小产品品质间的差异，甚至实现超越引领，其所要付出的时间精力则是以往努力的百倍千倍。执着铸就“百年老店”、精湛树立一流标准。有的工匠一生只做一件事情，其追求的就是精益求精的专业技术和产品质量。创新要腾飞、产业要振兴，需要把产品和服务做精做细的工匠精神来保证质量、效用和信誉。

再者，工匠精神充分展现了企业家自强不息、艰苦奋斗的精神风貌。许多成功企业家的生活并不像人们想象的那样五光十色、绚烂多彩。相反，他们像工匠一样把个人的绝大多数时间精力苦行僧般地投入到对创新的不懈追求中去。尤其在企业的初创阶段，没有经过常人所难以忍受的磨练和洗礼，何来创业成功的喜悦和硕果。即便创业成功，创新也从来不可能一劳永逸，而是不进则退、慢进亦退。企业家如果不居安思危、持之以恒、谦虚谨慎，甚至滋生出享乐主义、奢靡之风等不良习气，其结果终究会在激烈的市场竞争中败下阵来并淘汰出局。发展动力要升级、国家经济要跃迁，需要鼓励企业家保持奋发图强、艰苦奋斗的精神状态以迎接时代挑战，并在创造物质财富的同时为社会文明注入精神力量。

（作者单位：中央党校哲学教研部）

战略的「宽窄」之道

□ 廖吉喆

在战略的博弈场上，人们常常焦虑地注视着发生冲突的狭窄地区，却不明白斗争的真正焦点其实不在战场内而是在其外；人们总因一城一地之得失而愁容满面，却不知道东方不亮西方亮，跳出一隅天地宽；人们总是强烈地希望摆脱对手施加的束缚以获得宽广的行动自由，却没有领悟螺蛳壳里做道场的精妙与从容；人们总是向往入宽门走大道，却不理解充满荆棘、痛苦、曲折的窄门小路才最有可能把我们引向荣誉的最高殿堂。在人类漫长的战略历程中，发生了许许多多重大的挫折与失误，其中有很多失败就根源于对战略“宽窄”之道的严重误读。

“宽窄”是一个富有中国哲学意蕴的概念。宽，宏也，阔也，厚也，缓也，裕也；窄，狭也，迫也，隘也，严也，猛也。宽与窄的对峙为我们提供了一个衡量距离、价值、视野、形势的尺度，是进行战略判断的重要基准。宽与窄的融通则为我们提供了大量宝贵的行动方法，例如，择高处立，向宽处行，由“窄”迈向“宽”以获得广阔的前景是战略所追求的目标；在决定性地点和时机进行最大限度的精力集中，由“宽”步入“窄”以形成“以礲投卵”之势是战略的重要行动准则。“宽”与“窄”二者的矛盾实际上也是战略在价值论与方法论上相统一的具体表现，可以说，一位战略家的高明与否可以以他对“宽窄”之道的驾驭能力为标尺。

战略从某种意义上讲就是如何进行选择和取舍的艺术，“宽”是审视，是放开眼量，是以宽阔的视野将全局尽收眼底的能力；“窄”是收窄，是选择，是通过淘汰其余一切来聚焦主要矛盾线的才智。如果说前者是一个决策者最基本的素养，那么后者则是考验决策者卓越与否的试金石，因为选择本身就是一种战无不胜的力量。面对同样的局势和可能，选择不同的结果也将会截然不同。俗话说：“卡住咽喉，一指可以致致命。脚踩刺刀不着劲。”选对了正确的攻防方向便可事半功倍，《孙子兵法》强调成功的进攻应该是“出其所以必，攻其所以必”，实施重点进攻；而失败的防守则是找不到要点而到处分兵设防，由于“无所不备则无所不寡”，一旦遭遇敌方的猛烈进攻，这种防御体系便会像蜘蛛网一样轻轻一拂便消失殆尽。被公认为“竞争战略之父”的迈克尔·波特提出三大卓有成效的战略——总成本领先战略、差异化战略、专一化战略——实际上也是对战略“宽窄”之道的具体运用：总成本领先战略是以“宽”审视产品的整条价值链，以“窄”对价值链上的各项活动进行精简以达到降低总成本以获得成本领先的优势；

差异化战略是以“宽”视察整个市场的特征，以“窄”选择与众不同的方向进而实现服务的差异化并以此获得独特的优势；专一化战略则是以更高的效率为某一狭窄的战略对象提供优于在较宽范围内竞争的对手们的服务，这三大战略在市场竞争中屡试不爽，也是运用战略“宽窄”之道的成功范例。

“宽窄”也是战略进程的形象表征，“宽”是平坦、顺畅、无阻、自由；“窄”是阻塞、逆境、困顿、曲折，战略的实施过程是顺境与逆境的并存，是“宽”与“窄”的交替。由于对手的压迫，在战场上被逼入死角和陷入被动的情况比比皆是，如果不能尽快从这种窄卡的局面中挣脱出来，等待下文的就是失败。如何在困境中恢复主动权，挑战的不仅仅是战略家的精神耐力，更重要的是战略家的智慧。在《论持久战》中，毛泽东以超凡的远见将中国的抗日战争分为三个阶段：战略防御阶段、战略相持阶段、战略反攻阶段。第一阶段敌攻我守，我方的行动范围与行动自由遭到压制，局面从“宽”变“窄”；第二阶段敌保守我准备反攻，是我方为争取将局面由“窄”变“宽”而积极努力的阶段；第三阶段我反攻敌退却，是将努力变为复仇的利刃进行局面开拓，全面恢复行动自由的阶段。毛泽东将第二阶段称为“中国最痛苦的时期”，但它又是形势“转变的枢纽”，是“最关键的较量”，因此“要熬得过这段艰难的路程”。可见，“宽”与“窄”的辩证统一已构成了战略的一对基本矛盾，高明的战略家会立于矛盾之上并积极推动二者的互化，而蹒跚的人总会固执地站在矛盾的一边，处于顺境便骄傲自大，稍遇挫折便失魂落魄，既无钢铁之志气，更无力挽狂澜之智识。

战略发展至今，人类的战场也早已由“窄”变“宽”，从最初的军事扩展至人类社会的各个领域，从单一到总体，从有形到无形，从地理到心理，从有限到超限，各种因素相互交杂，其复杂程度可谓前所未有，如何应对这种新的战略形势已成为当今战略学界研究的主要课题。著名政治学家约瑟夫·奈就将世界政治比喻为一个三维棋盘，上层军事、中层经济、下层为各种跨国议题。他认为战略家必须在上、中、下三个战场同时落子，假若仅仅热衷或擅长于其中一个而忽略其他，长此以往则必败无疑。在这种形势下，谁精通战略的“宽窄”之道谁就越有机会胜出，因为他们能更深刻地领会“失之东隅，收之桑榆”的精妙。他们绝不会因为在某个战场上的失利而沮丧气馁、怨天尤人，反而他们会以更为高昂的姿态在

其他广阔的战场上弥补这种过失；他们更精通间接路线战略的运用，能极好地控制或暂时搁置狭窄领域的冲突，并通过大量看似与该冲突无关的“外部行动”来解决争端；他们不会认为局限和节制是一种纯粹的阻碍，反而将之视为是增进人类幸福的重要推动力；他们也不会采用狭隘的本国利益观作为理论指导，因为这种狭隘和不宽阔的价值观既不能为他们塑造“软实力”，也不能为他们的长远利益保驾护航。

战略的“宽窄”之道是一次对战略现象的总结，也是对战略规律的一种顿悟，但它并不能穷尽战略的所有真理，正如著名战略家约米尼所说：“今天决不可以说战争艺术的发展已尽善尽美，不可能再有进步。太阳底下没有任何东西尽善尽美。即令把古今名将会集一堂来研究这个问题，他们也还是不能制定一套完善、绝对、不变的理论。”目前对它的研究仅仅是个开端，它需要充分吸收“宽窄”哲学的精华，它的价值也有待于进一步的挖掘，其理论的完整性、科学性仍需更为系统的构建，但可以肯定的是，战略的“宽窄”之道是将战略学提升至哲学境界的一次尝试。

（作者单位：中央党校哲学教研部）