

求胜防败：

人生的心理博弈

QIUSHENG FANGBAI

陶国富等 著

 上海财经大学出版社

求胜防败：

人生的心理博弈

陶国富等著

 上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

求胜防败:人生的心理博弈/陶国富等著. —上海:上海财经大学出版社,2008.11

ISBN 978-7-5642-0328-3/F·0328

I. 求… II. 陶… III. 成功心理学-通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 140295 号

□ 责任编辑 周 河

□ 封面设计 周卫民

QIUSHENG FANGBAI; RENSHENG DE XINLI BOYI

求 胜 防 败 : 人 生 的 心 理 博 弈

陶国富等著

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

上海华业装潢印刷厂印刷装订

2008 年 11 月第 1 版 2008 年 11 月第 1 次印刷

710mm×960mm 1/16 22.75 印张 384 千字

印数:0 001—3 000 定价:29.00 元

前言

《孙子》云：“兵无常势，水无常形，能因敌变化而取胜者，谓之神。”博弈实质上是关于在现有条件下最优选择的谋略或韬略。呈现在读者面前的这本《求胜防败：人生的心理博弈》，是笔者近年集博弈这一现代科学方法与古代智慧结晶的心理学的深层思考。人生之旅，流光溢彩，追求卓越，求胜防败，如何选择优势策略，得到“理性的解”，形成某种定式，达到“均衡”，这便是一场人生拼搏、谋取成功的精彩心理博弈。

此书得到上海财经大学人文学院院长、博士生导师张雄教授的悉心指点，得到上海财经大学出版社熊诗平社长的全力支持，也得到心理学研究同仁李梅老师的鼎力相助。几经反复修改，终于成书。

具体编写分工是：陶国富构思全书，撰写大纲、前言、目录和第一、二、四、五、六、十三章（两人合著）；李梅撰写第十一、十二、十三（两人合著）、十四、十五章；康乐撰写第七、八章；武一佼撰写第三、九章；武亦雯撰写第十章。最后由陶国富负责全书的统稿等工作。

求胜防败的心理博弈是博大精深的心理学与运筹帷幄的博弈论研究中一个交叉研究领域，也是一个跨学科的全新课题。在东西方学术思潮激烈碰撞和交融综合的今天，它对学界确实具有强大的吸引力，呼唤着我们这几个志同道合者起步探索和研究。在撰写中我们学习、借鉴和引用了心理学和博弈论近期研究的较新成果，于此深致敬意和谢忱。“千里之行，始于足下”，此书无疑是抛砖引玉。书中不尽如人意处难免，恳望学术方家和读者指点雅正。愿她陪伴有志者在人生之旅中，心理博弈，优化策略，求胜防败，成功卓越。

陶国富

2008年6月26日于上海财经大学红瓦楼

目 录

前言/1

求知篇

第一章 人生求胜防败的心理博弈/3

- 第一节 求胜防败是市场激烈竞争的心理需要/3
- 第二节 求胜防败是人生科学发展的心理谋略/12
- 第三节 求胜防败是财富增值的心理法宝/20

第二章 人际交往中的求胜防败/25

- 第一节 现代人际交往的意义与作用/25
- 第二节 人际交往中心理障碍的克服/33
- 第三节 现代人际交往的博弈与韬略/36

第三章 学业考试中的求胜防败/48

- 第一节 求胜防败是考试成功的心理基石/48
- 第二节 求胜防败是考试成功的心理定力/54
- 第三节 求胜防败是考试成功的心理智商/61

第四章 选择职业中的求胜防败/67

- 第一节 选择职业求胜防败的心理设计/67
- 第二节 选择职业求胜防败的心理准备/73
- 第三节 选择职业求胜防败的心理防御/77
- 第四节 选择职业求胜防败的心理测试/83

第五章 科技创新中的求胜防败/85

- 第一节 科技创新求胜防败的心理博弈/85

- 第二节 科技创新求胜防败的心理设计/90
- 第三节 科技创新求胜防败的心理动力/99
- 第四节 科技创新求胜防败的运作方略/104

第六章 恋爱婚姻中的求胜防败/109

- 第一节 恋爱中的求胜防败心理/109
- 第二节 恋爱婚姻的心理障碍/124
- 第三节 恋爱婚姻的心理博弈分析/129

成才篇

第七章 出国深造中的求胜防败/135

- 第一节 出国深造是一场心理博弈/135
- 第二节 求胜防败是出国深造的心理法宝/149
- 第三节 出国深造求胜防败的心理测试/153

第八章 事业追求中的求胜防败/160

- 第一节 追求事业求胜防败是人生的价值所在/160
- 第二节 事业追求中求胜防败的“三大心理法宝”/163
- 第三节 事业追求中求胜防败的运作方略/167
- 第四节 事业追求中求胜防败的心理测试/174

第九章 励志成才中的求胜防败/178

- 第一节 求胜防败是励志成才的心理博弈/178
- 第二节 求胜防败是励志成才的心理检验/184
- 第三节 求胜防败是励志成才的心理成果/190

第十章 人生境遇中的求胜防败/196

- 第一节 求胜防败中心理聚焦解读/196
- 第二节 求胜防败是人生顺境的心理鞭策/202
- 第三节 求胜防败是人生逆境的心理抗衡/208
- 第四节 求胜防败的心理测试/212

商务篇

- 第十一章 商务谈判中的求胜防败/229**
- 第一节 求胜防败是商务谈判的心理智慧/229
- 第二节 求胜防败是商务谈判的心理潜能/235
- 第三节 商务谈判中求胜防败的博弈/239
- 第十二章 市场营销中的求胜防败/252**
- 第一节 求胜防败是市场营销的心理智慧/252
- 第二节 求胜防败是市场营销的心理潜能/255
- 第三节 求胜防败是市场营销的心理密码/259
- 第四节 市场营销中求胜防败的运作/262
- 第十三章 证券投资中的求胜防败/269**
- 第一节 求胜防败是证券投资的心理智慧/269
- 第二节 求胜防败是证券投资的心理密码/274
- 第三节 求胜防败是证券投资的心理潜能/282
- 第四节 证券投资中求胜防败的运作/285
- 第五节 证券投资中求胜防败的心理测试/301
- 第十四章 资产博弈中的求胜防败/307**
- 第一节 求胜防败是资产博弈的心理智慧/307
- 第二节 求胜防败是资产博弈的心理密码/311
- 第三节 求胜防败是资产博弈的心理潜能/314
- 第四节 资产博弈中求胜防败的心理运作/317
- 第十五章 求胜防败的心理咨询/327**
- 第一节 求胜防败心理焦虑的心理咨询/327
- 第二节 求胜防败心理彷徨的心理咨询/336
- 第三节 求胜防败心理失落的心理咨询/342
- 参考文献/350**



求知篇

第一章

人生求胜防败的心理博弈

作为万物之灵,人具有发达的思维能力,通过大脑思维活动来认识客观世界。在历史的长河中,人类的大脑不断进化,思维和心理水平不断提升,对客观世界的认识日趋深化,所创造的物质文明和精神文明日益丰富,滋育了人类自身的生存发展,加速了人类思维的扩展升华。现实社会中,任何个体的杰出与否并不单纯取决于体质的强弱、成长条件的优劣,更是取决于他的智商,取决于他的心理。由于人类大脑的活动水平是一定历史阶段的产物,一方面,人类的知识视野、思维能力和心理智慧有一定的局限;另一方面,人不可避免地受到客观外界条件的各种制约,往往会遭遇种种挫折与失败。在知识经济、经济全球化时代,如何求胜防败,如何将胜的概率提升到最高,将败的概率降低到最低,便是我们进入的一个全新研究领域,即现代人求胜防败的心理博弈。

第一节 求胜防败是市场激烈竞争的心理需要

市场经济的突飞猛进使各国的竞争不断加剧。我国在经济全球化的发展进程中,国民经济平稳快速增长。从发展战略角度看,我国尚需要进一步开源节流、挖潜创新,保持持续发展。就个体而言,倘若要取得成功,则需要在自己的事业、学业和生活中不断提高胜率,降低败率,进一步求胜防败。从这一视角看,构建求胜防败心理机制是市场经济激烈竞争的需要。

一、求胜防败需要心理博弈,培育爱拼才会赢的心理

求胜防败其实是一场人生的心理博弈。博弈论是研究人们互动行为

决策的理论。这一理论为思考人类行为提供了一个很好的方式：每个人采取特定行动能够得到什么好处，不仅取决于这个人自己的行动，也取决于其他人对这个特定行动的反应，即在一个交互式的行动环境中，人们的利益是相互依存于对方的行动的。因此，每个人在追求自己的利益而采取自己的行动时必须考虑到其他人的行动选择。

博弈论被称为 20 世纪人类最杰出的贡献之一。1994 年，博弈论专家纳什获得诺贝尔经济学奖。目前博弈论已成为众多领域的基本分析方法。通常认为，博弈论萌芽于 20 世纪 20 年代初，法国数学家波莱尔最先提出了“策略”和“混合策略”概念，并用数学方法处理了一些简单的博弈问题。博弈论的诞生则始于冯·诺伊曼于 1928 年对博弈论基本定理——极小极大值定理的证明，博弈论创立的标志是冯·诺伊曼和奥·摩根斯坦于 1944 年合著的《博弈与经济行为》。他们的贡献主要是创立了博弈论研究的基本概念，提出了二人零和博弈的完全解决以及对合作博弈的深入研究。现在应用更为普遍的非合作博弈理论的创立则是以纳什 1950 年的博士论文《非合作博弈》为标志，该文的主要贡献是提出纳什均衡的概念。20 世纪 70 年代，美国的海萨尼和德国的塞尔顿提出的不完全信息博弈理论进一步完善了非合作博弈理论。博弈论在我国的研究始于 20 世纪 90 年代，大家公认的关于博弈论研究的起始标志是 1996 年张维迎教授《博弈论与信息经济学》一书的问世，从此博弈论在经济、管理、政治、军事等各个领域得到了广泛应用。

博弈论本身包含三个最基本的要素：一是局中人，即参与博弈的主体，又叫参与者；二是策略，即各个局中人可以选择的战略行动空间；三是支付，即各个局中人在从博弈的所有局中人的战略组合状态下能够得到或失去什么。博弈均衡是一种状态，在这种状态下，没有任何一个参与者能够通过偏离这种状态获得更大的好处。博弈均衡的一个基础概念是纳什均衡，在纳什均衡基础上还发展出了许多均衡概念。博弈均衡所指的这种状态，在博弈中都是可以成立的概念。目前，经常出现在管理学中的博弈概念及策略主要有“囚徒困境”与价格策略、“智猪”策略与中小企业“搭便车”、合作博弈与战略联盟等。博弈论在心理学的应用反映在三个方面。

1. 理性人的悖论思考与决策的满意原则

传统经济学的理性经济人假设认为，人都具有完全的理性，并以此来实现利润最大化。完全理性假设适合以下三种条件：第一，可供选择的备

选行为是已知和固定的;第二,对主观概率而言,各种选择的结果的概率分布是已知的;第三,目的是为了使一个给定的效用函数的期望值最大化。这种假设条件非常严格,与实际生活不符,所以,在运用方面受到很大限制。1978年诺贝尔经济学奖得主西蒙认为,完全理性是不存在的,他以“有限理性”和“满意性原则”取代“完全理性”和“最优化原则”,进而解释人类的行为。

2. 企业对员工激励与约束的博弈

我们可以在博弈论的框架下来分析管理活动中激励和约束机制的设计。博弈论认为,任何一种有效的制度安排必须满足激励相容或选择条件。这就是说,决策者必须在考虑其他局中人反应的基础上选择自己最理想的行动方案。激励与约束机制的设计是博弈论和非对称信息博弈论在管理心理学领域的运用和发展。组织的任务是如何通过合理配置组织资源,激发、引导和约束组织成员的行为,实现管理制度化和个性化的平衡,达成组织和个人目标的一致。管理者对被管理者实施激励和约束时,必须考虑被管理者的需求及可能采用的反应对策,必须在充分满足被管理者效用最大化的前提下,去实现组织效用的最大化。博弈论提供的框架具有分析连续、多阶段互动关系的能力,因此,只有遵循博弈规则研究管理激励与约束机制,才能使所设计的激励和约束机制符合管理实践的需要。组织目标具有规范约束效力,这也是激励约束的立意基础,所以博弈过程是在目标约束下的博弈。此外,在企业与员工之间建立激励博弈的机制时,还应强调公平、留住员工、稳定队伍和创造价值等关键所在。

3. 绩效考核博弈

在绩效考核博弈中,博弈双方为参与考核的主管与员工,博弈对象为员工的工作绩效,博弈方收益为考核结果。博弈期间,员工的合作策略指员工愿意根据实际工作绩效做出客观的评估,而员工的不合作策略在实际中大多表现为有意识地掩盖自己的错误或拔高自己的工作绩效。主管的合作策略指能够根据员工的实际工作绩效做出客观的评估,而主管的不合作策略指随意做出考核结果,更多表现为采取宽容下属的决策。当员工及主管同时采取合作策略时,则人力资源部可以得到较为公正、客观的数据和精确的考核结果,从而做出较为适当的处理结果,即与员工的工作绩效能有效结合。当员工采取合作策略而主管采取不合作策略时,人力资源部得到的数据则过多倾向于以员工提供的材料为主,从而使考核结果有利于员工;同时人力资源部会得出主管未能完成他的一部分职责

的结论,由此影响到主管的工作绩效评估,从而影响到主管的晋升及加薪。当员工采取不合作策略,而主管采取合作决策时,则处理结果中主管所占的比重有较大幅度的提高。人力资源部认为员工缺乏应有的敬业精神,从而影响到员工的长期发展机会,而主管则得到认可,从而为他进一步的发展提供良好的基础。如果员工与主管均采用不合作策略,人力资源部缺乏客观的资料来源,从而对员工和主管的绩效评估结果均缺乏依据。随着考核博弈的不断重复,员工与主管都希望自己的策略收益最大化,他们会发现合作策略是最有可能实现此目标的策略。在实际工作中,由于主管在考核中通常占有较高的比重,所以主管的个人倾向往往对考核结果有较强的影响力,而且考核常常是无限次的重复博弈,因此员工为了追求效用最大化,很有可能根据主管个性倾向调整自己的策略^①。

二、求胜防败需要开发脑能,培育优势富集心理

人类的大脑是世界上最复杂和效率最高的信息处理系统。它的重量仅有1 600克左右,其中却包含着100多亿个神经元,在这些神经元的周围还有1 000多亿个胶质细胞。人脑的存储量非常大,在从出生到老年的漫长岁月中,我们的大脑足以记录每秒钟1 000个信息单位,我们能够记住从小到大自己周围所发生的许许多多事情。头脑像一台信息处理机,其运算速度同样快得惊人。据实验证明,大脑能在几百分之一秒的时间内,接收外界传来的一个人脸的映像,并在1/4秒的时间内,从它的记忆库里所储存的几千个脸孔中识别这一张脸,看看以前是否曾见过这张脸,大脑还能够回忆起与这张脸有关的言谈举止、思想观念、交往的经历等资料。科学家和心理学家经过研究认为,人在自己的一生中,仅用了大脑能力的10%,而90%的头脑能量可能浪费了。而最新的研究更进一步表明,以前人们对头脑的能量可能估计太低,人们根本没有运用头脑能力的10%,甚至连1%也不到。因而可以毫不夸张地说,人脑的思维能量几乎是无穷无尽的。所以,我们需要培育优势富集心理,把自我思维的优势富集起来,充分发挥自己思维的优势富集效益。

所谓优势富集,即将自我所有的思维优势高度聚集起来,追求其最大的乘方效应。“富集”指一种级数发展。如农药滴滴涕,散在空气中的浓度通常为0.000 003PPM,可当降落到海水中为浮游生物吞食后,其浓度

^① 参见刘永芳:《管理心理学》,清华大学出版社2008年版,第38页。

可达0.04PPM,富集1.3万倍;浮游生物被小鱼吞吃,小鱼又被大鱼吞吃,大鱼体内滴滴涕浓度可增加到2.0PPM,一下子又富集57.2万倍;当人吃了大鱼后,天长日久,滴滴涕的浓度就可在体内富集1 000万倍,从而中毒。优势富集效应是指起点上的微小优势经过关键过程的级数放大会产生更大级别的优势积累。1986年,马俊仁率4名队员参赛葡萄牙世界中学生3 000米越野赛,囊括前4名,引起极大轰动,随之各种荣誉、资金、训练设施、技术条件、政策环境、人才资源等开始汹涌富集。巨大的优势导致马俊仁率队连获第二届全国青年运动会、第八届亚洲田径锦标赛、世界青年田径锦标赛冠军。在舆论的推波助澜下,优势进一步富集。1993年8月斯图加特第四届世界锦标赛上,一举夺得女子1 500米、3 000米、10 000米全部金牌,并打破两项世界锦标赛纪录。两周之后,在北京第七届全运会上队员又连续13次打破世界纪录。10月28日,国际田联正式批准其队员创造的女子1 500、5 000、10 000米世界纪录。3天之后,10月31日又率队夺得第五届世界马拉松女子团体冠军并包揽前4名。优势的雪崩效应终于出现。从系统生存发展视角看,马俊仁所创造的远离平衡态的成绩其根源在于“优势富集效应”^①。可见竞争要掌握主动,求胜防败需要发挥优势富集心理。

三、求胜防败需要因时而变,破除经验思维之锁

人类的经验不完全是感性的东西,而是包含着理性认识成分的,是作为感性认识与理性认识综合的经验。有的经验甚至是在理性认识中形成的,是对理性认识活动的直接感受,如演算数学题的经验、写文章和搞创作的经验等。因时而变,破除经验的思维之锁,是市场竞争求胜防败的需要。第一,经验具有个体差异性的特征。因个人的经历、感受不同,会形成不同的思维习惯、方法和定势,从而显示出很大的个体差异性;第二,经验具有直接可行性的特征。经验的内容都直接来自于实践活动,这种成果又直接回到实践活动中去,引导人们进一步造成经验的那种实践活动。经验本身通常就是指导行动的具体指令,人们利用这些指令而完成现实的实践活动,如演员的表演、教师的教学经验、运动员的竞赛经验等;第三,经验具有自发的习惯性与连续的特征。人们的某种生活和实践体会的重复出现会促成人们形成某种经验,并使它们之间逐渐建立起牢固的

^① 参见王健:《创新启示录:超越性是思维》,复旦大学出版社2007年版,第67页。

联系。于是，人们在运用经验与思维活动或受到外界的相关刺激时，就会使自己的那些具有连续性的经验自动产生出来，构成一种连续的活动。经验在人们的实践活动中起着重要作用。首先，在一定的范围和条件下，人们可以凭借经验指导在相同条件下相同的实践活动，使某些习常性的实践活动提高效率。其次，经验是理论的基础。理论思维必须建立在经验的基础上才有生命力，离开了经验，理论思维就无法进行。但经验又具有极大的局限性，它只能在一定的实践水平上、在一定的条件下对一定的实践活动有指导意义。而且，即使在适当的范围内，对实践活动的指导意义也是有限的。经验具有时空狭隘性，只适用于特定时空，一旦超出限定的时空范围，某种经验就会失去效用。经验又具有主体狭隘性，个人的经验总是极其有限的，他没有经历的事情总会比经历过的事情多得多。以有限的经验对付无穷多的事情和问题，难免犯错误。恩格斯说过，单凭观察所得的经验，是不能充分证明必然性的。黑格尔也指出，经验并不提供必然性的联系。因此，一旦拘泥于狭隘的经验，势必极大地限制个人的眼界，从而阻碍思维创新。在这种情况下，经验就成了创新思维的枷锁。破除经验型思维枷锁的关键是冲破经验的狭隘眼界，把经验上升到理论。理论思维以揭示和把握事物的内在本质和一般规律为根本任务，它是依据一定的理论知识、遵循特有的逻辑顺序而进行的思维活动，因而又称为逻辑思维。理论思维是建立在经验基础之上的一种较为高级的思维类型。理论思维具有如下特征：其一，同实践相联系的间接性。理论思维是在经验感受的基础上，经过抽象思维加工的产物，它是通过经验这一中介环节而与实践活动与客观对象发生联系的。其二，抽象性。构成理论思维的是一系列抽象的范畴体系，而不是那些具体、直观的形象。其三，自觉性。理论思维通常都是人们有意识地、自觉地进行的一种思维活动。在理论思维活动中，思维主体需要自觉地把握和运用一系列概念、判断和推理，需要自觉地遵守一定的逻辑规则，理论思维对实践活动的指导也是自觉的。其四，系统性。理论思维通常要建立起具有普遍性的知识和理论，并使它们系统化、条理化，构成理论知识的体系。各门理论科学的体系就是通过理论思维建立起来的。也正是通过一定的理论知识体系，理论思维才能揭示事物之间的本质联系及内在规律性。

由于理论思维把握了事物的内在规律性，因而能较之经验思维更深刻、更全面地把握事物的内在本质和发展趋势，更有效地指导人们的实践活动。经验可以成为创新思维的起点，但如若拘泥于某个局域的经验，陷

于其中而不能自拔,也可能限制眼界,束缚视野。在科学史上,某些专业领域的创新并不是资深的本专业人员做出的,而是由其他专业领域的人员或初涉本专业的新手做出的。这一事实充分说明了,开阔的视野,丰富的想象力,远比单纯局限于某个知识领域重要得多。爱因斯坦的创新思维就归功于对几个相近学科的知识连贯性思考。因而,破除经验型思维枷锁的途径在于增长运用知识的智慧,在于尊重实践,注意在实践中学习,在于善于超越有限的专业领域,开阔视野,拓展思维空间^①。世界上的事物是千变万化的,只有因时而变,与时俱进,方能掌握主动。例如,发源于昆仑山北麓,流经黄土高原,最后汇入黄海的黄河,其名称虽未变,但几千年来却不停地发生着变化。正如赫拉克利特所说:“太阳每天都是新的。”冬季断流、河床龟裂时的黄河,与夏季洪峰到来、水流咆哮时的黄河,两者之间的差别是何等之大。除了黄河这个共同的名称之外,它们实际上的相同之点还剩下多少?所以,如果我们不停留在事物的名称上,而是透过表面的名称来观察实际存在的世界,便能够看到,这个世界每时每刻都在发生着变化,没有绝对静止的事物。只不过在日常生活中,有些变化太小,我们便忽略不计;有些变化与我们无关,我们不予关注;还有些变化虽巨大,然与我们有关,我们仍然用同一种名称去指代那个已经发生了变化的事物,从而在表面上也给人以“星星还是那颗星星”的感觉。孔子曾望着川流不息的河水感叹地说:“逝者如斯夫,不舍昼夜!”孔子在这里把抽象的时间变化转化为具体的河水流逝。如果沿着这条思路继续走下去,同样能够得到赫拉克利特的结论。因为时间的变化将会导致宇宙万物的变化,或者准确地说,时间的变化和宇宙万物的变化本质上是一回事。“人不能两次踏入同一条河流”这个命题,使赫拉克利特成为西方辩证法思想的奠基人,他的全部哲学观念都充满了对世界和人生的辩证思考。把握了事物的变动,也就把握了创新的机会。

20世纪90年代以来,日本的年轻人特别讲究卫生,几乎到了洁癖的地步。年轻女子尤其如此,在她们眼里,到处都沾满了细菌。她们不坐公园里的椅子,不坐地铁的坐位,而宁愿站着,双手抓住用手绢包着的扶手。当这股洁癖潮流行起来的时候,精明的企业家立即意识到赚钱的机遇来了。于是,三菱铅笔公司推出了杀菌圆珠笔,每支售价100日元,而每月销量将近100万支。我国春秋时代,楚国准备渡河去攻打宋国,傍晚派人

^① 参见贺善侃:《创新思维概论》,东华大学出版社2006年版,第64页。

测量了河深,发现水很浅。但是当凌晨大军涉渡时,却淹死了许多人,因为当晚上游的洪水下来了。当汽车发明以后,欧洲生产马具的工场受到了影响。但是,只有极少数精明的马具商看到了那场变动中的历史意义,转而生产皮鞋、提包等革制品。而漠视变革的大部分马具商们都落得破产负债的下场。事物的变动是对人们智力的考验,对于充满创意的头脑来说,变动意味着发展的机遇;而对于因循守旧来说,变动无疑是一场灭顶之灾^①。

四、求胜防败需要预测思维,跨越“驼峰效应”的思维障碍

在市场竞争中进行必不可少的心理预测,指的是对未来复杂事物做出发展趋势估计和预言的思维过程。预测,是在关于过去、现在的信息材料基础上,预料事物未来发展趋势,从而构成创新工程的前提和基础。人们改造世界的实践表明,一切成功都来源于正确的创新决策,而正确的创新决策又都依赖科学的预测。市场的科学预测是人们运用科学知识,借助一定的技术手段,对发展未来的发展趋势、状态做出判断。或者说,它是认识主体对于客体未来发展的一种预先反映,是人们在市场竞争中求胜防败的重要心理策略。

预测思维方式是指以自己工作系统的历史材料、现实情况、工作目标等为思维对象,通过一系列思维活动,采用有效的思维方式和方法,实现对未来趋势预测的思维。这种思维方式是在实践中掌握客观规律的基础,发挥高度抽象的想象、幻想和联想等创造能力,对未来可能或必然发生的现象、事件和过程做出预见。这是复杂的思维过程。大量实践表明,这不是所有的人都能够做到的。在预见未来上,非下一番苦功夫不可。创造者预测思维的能力同其思维能力一样,都是受人类认识和改造世界的实践水平制约的。在人类的生产力水平低下的时代,人们的思维能力也低,还谈不上什么预测。随着生产的发展,人们逐渐对客观规律有所认识,随之形成一些人的直觉预测、迷信预测和经验预测等。

在近代自然科学兴起之后,特别由于当代科学技术迅猛发展,随着预测理论、预测技术、预测方法的出现,人们在先进科学技术基础上开展预测活动,于是出现了科学预测。在认识和改造客观世界的活动中,在高科技迅速发展的今天,人们深感“欲穷千里目,更上一层楼”之重要。人们在

^① 参见梁良良:《走进思维的新区》,中央编译出版社2006年版,第227页。