

王 力 / 著

不成咋办

——选自《另类思维》

本书书名是对应个案的一则典故……

中国经济出版社

本书书名是对应个案的一则典故……

王力 / 著

本书以商业航母为载体，借商业科学为
潜词，看似谈商业看似话商魂，但作者叙写
本书的初衷，却是以另类思维把更多的“不
成咋办”梳理为“咋办不成”。

不成咋办？ 咋办不成！

选自《另类思维》

中国经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

不成咋办? 咋办不成! /王力著. -北京:中国经济出版社,2000.1

ISBN 7-5017-4862-4

I. 不… II. 王… III. 商业企业-企业管理-研究-中国 IV.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 72027 号

版权所有 盗版必究

书 名 不成咋办? 咋办不成!

作 者 王 力

责任编辑 毛增余 王振岭(010-68359422)

封面设计 蒋宏工作室

出 版 中国经济出版社(北京百万庄北街3号 100037)

发 行 各地新华书店经销

印 刷 中国科学院印刷厂

版 次 2000年1月北京第1版第1次印刷

印 数 20万册

开 本 850×1168毫米 1/32

印 张 10

字 数 210千字

书 号 ISBN 7-5017-4862-4 /F·3861

定 价 18.00元

本书书名是对应个案的一则典故，针对未及实践的课题理念，有人提出了“不成咋办”，而我却信手将其“篡改”为“咋办不成”。从表象上看这一问一答是在抬杠，但细想起来，内中反映的则是理论与实践的另类对立与统一。

我不仅举双手赞成“实践是检验真理的唯一标准”，甚至还深感此话来得太迟且来得太苦。然则，作为一个努力运用“另类思维”发现问题并解决问题的“另类学者”，我深知任何事物的绝对化、极端化、模式化和简单化，都势必会扭曲事物的本来面目。

应该讲“爷”是旧时京城有滋有味的尊称，举凡担得起一个“爷”字，想来都是些躺着比谁也不短，站着比谁也不矮的“特色硬汉”。

国人趋向怀旧，故此，当“爷”失去了原汁原味，人们由不得就想起了要拨乱反正。在对“爷”的诸多新派评说中，友人那20字的论语可谓精辟之至——“有棱有角，有情有义，拿得起来，放得下去，此乃爷也”。

严格而论，本书所叙个案的委托人正是这样一位当之无愧的“爷”。因此，王力为其充当“师爷”，想来也爽，想来也妙，想来也酷，想来也狂……

有些人常把“中国必定出兵”的故事挂在嘴边，不仅炫示了客观推理的想当然，同时也顺便把“美国咨询业如何了得”好好编了一番。

通过十余年潜心研修，我逐渐掌握了决策科学的真谛，也逐渐把握了科学决策的命脉。于是，在商业航母不可一世的四年前，我曾斗胆断言——“重组业态，规避趋同，主题定位，特色经营”将是中国商业恐龙的逃生之路。

时过境迁，这 16 个字至今仍不落伍，仍不流俗，原因何在，答案似乎是——“由王力领衔主演的‘中国智业’同样好生了得”！

本书的卖点是“怎样拉直问号”/ ？——！

前 言——

王 伯 卖 瓜

其实我也知道“王伯卖瓜”是一个贬义词，无奈，为了拉动您阅读本书的内需，我不得不在自产自销的过程中加大了“自卖自夸”的力度，甚至，还为此找出了理论依据——“只要瓜好，当一回王伯也无妨”。

从表面上看，本书叙写的主体是商业，而笔锋所向又是大商场的出路，如此“局限性很强”的选题缘何首印了20万册之多，看来在表面文章的背后一定掩藏了什么。

不明就里一定要由表及里，如此而来您会发现并认可商业确有“商业科学”。同样，倘若继续由浅入深，您还会跟进感知商界确有“商魂”游荡。

国语很精辟亦很精彩，何为“商业科学”，有人告知现有的商业理论就是商业科学，也有人认为“商魂”的解释似可称之是与商相关的孤魂野鬼，究竟该有怎样的理解，本书着三不着两的另类解释是——“卖方市场关注的是‘货’，买方

市场研究的是‘人’，卖方市场关注的是‘货源’，而买方市场关注的则是‘客源’，拿琢磨货的道理琢磨人，用调动货的本事调动人，不是乱点鸳鸯谱胜似乱点鸳鸯谱”。

作为“商魂”的研究者，我身不在商界，心也不在商学，只是忙里偷闲搞了点旁敲侧击的小动作。毫不谦虚地讲，尽管本书所叙个案空耗了我许多心血，但与本人心智的实际“内存”相比，似乎也只是占去了一部分空间，道理很简单，“商业理论只有横向包容一切最终才能解放商业自己”，我有幸身处商业及商业理论之外，想来天地博大得很。

谈及商业不能不涉及商人，中国究竟有多少商人，据说多如牛毛，据说多如蚁穴，如果以凤毛麟角的概率计算，商人当中的“首富”最多也就是1%，为此，不是《商业宝典》但又决不亚于商业宝典的本书的确有理由被少数商界首富所不睬……

本人的职业除了专职搞研究同时还专业做咨询，因此本书由此及彼自然又从商业扯到了咨询业。换言之，除了首富以外的商人应该读读本书，那些从事咨询、策划、广告、创意的“食脑族”似乎也应该好好充点电。据说，当今靠摇扇子或晃脑袋挣钱的人数以百万计，倘若其中1%的人是有待跟进有待提高者，本书似乎有理由被他们尊为《智业经典》。

说到咨询业，难免又会使话题从中国扯到美国，这年头汉奸不叫汉奸，洋泾浜也不叫洋泾浜，因此谈及咨询业言必

称“兰德”者大有人在且大言不惭。作为头脑产业的后起之秀，我尊重先行者但不迷信先行者，尤其本书“知本”抑或“知识经济”的味道也浓也烈，故此《别对我说兰德》曾一时被笑纳为本书的副题。

本人虽是资深“外脑顾问”，但我始终觉得只有电脑才配充当人的“外脑”，因为电脑虽有储存、虽有记忆，但运行的指令却由不得自己。从此扯开去，“外脑不及电脑乖”是不争的事实，“电脑不及外脑累”也是不争的事实……

客观而言，本书的阅读主体既不完全是商人也不完全是“食脑族”，以大商场为载体图的是让商业科学落地有声，拿具体个案做由头为的是由此打头进而扯出无限。故此，本书书名起得很不一般，看上去只有“不成咋办”四个字，但附加了一条曲线过后，变得既有旧貌也有新颜，尤其惊叹号飞来一笔，更使“咋办不成”平添了几多霸气。

扯到“霸气”难免又要扯到以谦和为美、以中庸为本的国人，我不该说也不敢说谦和也要讲究对象、中庸还须把握尺度，但是，从某种角度来讲，“霸气”似乎与“谦和”、“中庸”并不相悖。

人生中“问号”很多，如何将其拉直，既是人生如梦的写真，也是人生苦短的纪实，我以为，谦和与中庸虽然能够规避或绕开一些问号，但对于更多的人生难题来讲，“设法将其拉直”才是一流的胆识和一流的品质。

本书主要写给谁看？扯来扯去，绕来绕去，收尾之时终于落在了实处，那就是写给一切“想把问号拉直”或“需要把问号拉直”的人！

人世间把问号拉直的方法很多，本书叙写内容既有霸气也有才气，既有豪气也有怨气，抑扬顿挫加之独到的文风体例，买来不贵，读来不累，用来也一定颇感实惠。

王 力

一九九九年十二月七日

北京国际俱乐部饭店

总 目 录

前 言：王伯卖瓜	(I)
第一章：一剑曾当百万师	(1)
第二章：二律背反矛和盾	(9)
第三章：三界之外禅心隐	(17)
第四章：四郊多垒玄机生	(37)
第五章：五色乱目说危言	(55)
第六章：六马不和叹掣肘	(75)
第七章：七行俱下读方针	(99)
第八章：八面来风通方略	(153)
第九章：九层高台千层土	(189)
第十章：十里长亭泪沾襟	(251)
后 记：虚位以待	(265)
预告一：先睹为快	附页 1
预告二：长话短说	附页 18

目 录

第一章：一剑曾当百万师 (1)

- ※ 十年前追随商业部部长物化“商业文化学”
- ※ 十年前依托商业文化策划了“亚细亚现象”
- ※ 十年前推出快速脱颖而出的“王氏竞争论”
- ※ 十年前断言商业走势终将要“卖啥吆喝啥”

第二章：二律背反矛和盾 (9)

- ※ 七年前一桩商业促销引发了“原阳空难”
- ※ 七年前个体户上书高层痛斥“巨奖销售”
- ※ 七年前设问零售业摒弃巨奖“何以解忧”
- ※ 七年前提出商业发展离不开“商业科学”

第三章：三界之外禅心隐..... (17)

- ※ 远离行商坐贾为的是“跳出商业看商业”
- ※ 学着装傻充楞图的是“学会包容与豁达”
- ※ 或许商业科学起源于“意在左盼右顾中”
- ※ 或许商业科学也研究“经前妇女购物狂”

第四章：四郊多垒玄机生..... (37)

- ※ 四年前曾在海口夸海口“亚细亚现象算个啥”
- ※ 四年前身处望海观商海“大商厦何去又何从”
- ※ 四年前面对两难不得不“置信特死活于不顾”
- ※ 四年前课题标的自选了“只准成功不准失败”

第五章：五色乱目说危言..... (55)

- ※ 三年前再度上书商业部长重谈“商业需要科学”
- ※ 三年前再次阐明探究商业科学“官产学要联合”
- ※ 三年前再三警告商业危机四伏“狼来了狼来了”
- ※ 三年前再塑金身在商言商推出“商魂-1996”

第六章：六马不和叹掣肘 (75)

- ※ 危情时刻只能越俎代庖可惜“合情未必就合理”
- ※ 当仁不让肯定惟我独尊并非“不知天高与地厚”
- ※ 路线斗争路线缠绕快刀斩麻“半路杀出程咬金”
- ※ 感知来世恍如隔山买牛因此“是耶非耶是非耶”

第七章：七行俱下读方针 (99)

- ※ “中国必定出兵”洋人预言有人夸也有人“骗”
- ※ 《望海决策方针》国人放言有人夸也有人“贬”
- ※ “为真理捞稻草”师出有名但名不正则言不顺
- ※ 《先河变成先烈》大厦将倾危言耸听却无人听

第八章：八面来风通方略 (153)

- ※ 《望海架构规划》林林总总千头万绪三点成一线
- ※ “展示个性风采”创新有术旨在“率先岛内出名”
- ※ “展示德行风貌”打假有度旨在“强行业内出名”
- ※ “展示理性风范”改革有路旨在“最终国内出名”

第九章：九层高台千层土 (189)

- ※ 有多情人说《望海实施方案》是商厦脱困的 36 计
- ※ 有痴情人说《望海实施方案》是恩波智业的心血
- ※ 有知情人说《望海实施方案》是完整个案的一半
- ※ 有无情人说《望海实施方案》是云遮雾罩的典型

第十章：十里长亭泪沾襟 (251)

- ※ 少了“王恩波”探究商业科学自然少了个“始作俑”
- ※ 没有“会成君”空谈商业科学显然缺了些“精气神”
- ※ 有棱有角，有情有义，拿得起来，放得下去，此乃爷也
- ※ 不成咋办，咋办不成，办与不办，成与不成，绝非命乎

第一章：一剑曾当百万师

- ※ 十年前追随商业部部长物化“商业文化学”
- ※ 十年前依托商业文化策划了“亚细亚现象”
- ※ 十年前推出快速脱颖而出的“王氏竞争论”
- ※ 十年前断言商业走势终将要“卖啥吆喝啥”

原书空白页