

什么样的坚持 一文不值？

石兵
— 著

请停止 
无效努力！

方向错了，
再努力也没用！

——联想创始人 柳传志

所有人都在教你怎么坚持，我想和你谈谈放弃。
人生可悲的事情莫过于

——在错误的道路上一条道走到黑。



**什么样的
坚持
一文不值？
请停止无效努力！**

石兵
—
著

山东文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

什么样的坚持一文不值? / 石兵著. — 济南: 山东文艺出版社, 2017.10

ISBN 978-7-5329-5571-8

I. ①什… II. ①石… III. ①成功心理 - 通俗读物
IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 210862 号

什么样的坚持一文不值?

石 兵 著

主管部门 山东出版传媒股份有限公司
出版发行 山东文艺出版社
社 址 山东省济南市英雄山路 189 号
邮 编 250002
网 址 www.sdwyppress.com

读者服务 0531—82098776 (总编室)
0531—82098775 (市场营销部)

电子邮箱 sdwy@sdpress.com.cn

印 刷 北京嘉业印刷厂
开 本 880 毫米 × 1230 毫米 1/32
印 张 9
字 数 195 千
版 次 2017 年 10 月第 1 版
印 次 2017 年 10 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5329-5571-8
定 价 38.00 元

版权专有, 侵权必究。

前言

坚持，究竟是一种美德，还是一种桎梏？选对了方向的坚持会让人生熠熠生辉，选错了方向的坚持则会将人生推入冰冷逼仄的死胡同。每个人都渴望成功，渴望实现人生价值，但现实情况却是很多人倒在了坚持的道路上，那么，怎样才能让坚持变得更有意义呢？这取决于一个人是否走在正确的道路上，取决于一个人是否拥有面对错误及时改正的自省与智慧。

这不是一本传统意义上的励志书籍，书中的故事更贴近生活与现实，更注重心灵与生命本身，它将成功与财富等关系进行了更深刻的解析，力图对一个人坚持自己理想的结果与意义进行更深层次的探讨，为生命价值烙上个性印记。本书选取的100余篇文章均有其独特的视角，值得读者一读再读，并在反复的阅读中得到独特的体验。相信在阅读本书的过程中，大多数读者都会产生共鸣，得到一些领悟。

本书选取的100余篇文章，既有成功人士不为人知的曲折经历，又有普通人都会遇到的职场故事，还有成功企业脱颖而出的经营智

慧，以及各界人士亲身经历的处世经典；内容涉及古今中外各行各业，文字通俗易懂，情节引人入胜，均为作者近年来在国内各大报刊发表的作品，在读者群体中已产生较大影响。本书力求通过引人入胜的故事与点石成金的智慧，让每一名读者都能了解到什么才是真正有意义的坚持，什么才是必须咬紧牙关勇敢面对的坚持，什么才是面对无意义的坚持时的正确做法。希望读者通过阅读本书，在生活或是职场中多一些领悟和体会，少一些迷茫与彷徨，真正实现自己人生的价值。

C O N T E N T S 目 录

不是所有坚持都正确，
胜负的关键在于选对方向

第一章

- | | |
|-----------------|-------|
| 被拉下神坛的诺基亚 | / 003 |
| 方向错了，再努力也没有用 | / 009 |
| 我是唱歌最好的主持人 | / 016 |
| 炸死关羽的“三颗雷” | / 019 |
| 错误的坚持，产生人生负价值 | / 023 |
| 东施效颦注定失败 | / 026 |
| 霸王项羽究竟输给了谁 | / 029 |
| 官渡之战：一手好牌打成了烂结局 | / 033 |
| 方法不对，努力也没用 | / 038 |
| 不知变通，刻舟也求不了剑 | / 042 |
| 是谁杀死了吕布 | / 045 |
| 自我欺骗的最高境界：掩耳盗铃 | / 049 |
| 鱼和鱼缸有关系吗？ | / 052 |
| 淘汰是为了迎接新的开始 | / 056 |
| 放弃无意义的坚持 | / 059 |
| 考零分进北大的罗家伦 | / 062 |

第二章	生日蛋糕上的辞职信	/ 067
	“恶搞”出来的商机	/ 070
	“热舞交警”的成功秘诀	/ 073
	布丁酒店不浪费	/ 076
	把家具店开到顾客家里	/ 079
	玩游戏抓罪犯	/ 082
	请你上“床吧”	/ 085
	流行歌星当总统	/ 088
	酷酷地去挣钱	/ 091
	垃圾的无限可能	/ 094
	流浪汉成为气象先生	/ 097
	那些“奇葩”办公室	/ 100
	用诗歌治病的德国人	/ 103
	做“减法”增加财富	/ 106

娄师德的处世法则	/ 111
鲁智深的“智慧生存”	/ 114
一扇神奇的玻璃门	/ 117
先放下背上的那座山	/ 119
别让光芒遮住双眼	/ 121
高手善用“折射”	/ 123
九十分胜过一百分	/ 126
老拳王的绝招	/ 128
起点不决定终点	/ 130
莫在倦时离场	/ 132
找到适合自己的人生助力	/ 134
小菜单里大商机	/ 136
掏心比掏钱难	/ 139
时光之河，浇灌优雅之花	/ 142
最近之处是天堂	/ 145
唯有心怀天地，才能无私	/ 149

你不低调，坚持干到死也没用	/ 153
害你的，从来不是别人	/ 156
厌了？倦了？好巧，我也是	/ 160
我的“敌人”成就了我	/ 163
比起不明就里的努力，找准定位更重要	/ 165
做一颗职场解药	/ 167
人只能往上走吗？	/ 170
管得那么宽，领导不喜欢	/ 173
拼“后台”，一定能成功？	/ 175
少说“不知道”	/ 177
极端的“快进”，除了疲劳什么都得不到	/ 179
理直气壮地去求职	/ 182
输了口舌，赢了心	/ 184
感谢大嘴巴，赐我一颗大心脏	/ 186
职场不倒翁：智慧比努力更重要	/ 188

为人处世，要圆融通达，
该坚持的坚持，该舍弃的舍弃

第五章

- “最昂贵错误”的背后 / 193
- 埃蒙斯的最后一枪 / 196
- 郭台铭的多面人生 / 199
- 默克尔的智慧 / 202
- 被女友穷养的格斗之王 / 204
- 善待那些垃圾 / 207
- 天使带我回人间 / 210
- 请你带孩子来上班 / 214
- 每面墙上都有一扇窗 / 217
- 放下过多的远虑 / 220
- 追上那个走得慢的人 / 222
- 追逐白云的人 / 225
- “骗出来”的面包王子 / 228
- 最囧的精明 / 232
- 走不出阴影就看不到光 / 234

目 录 C O N T E N T S

第六章 换种方式去坚持， 往往会事半功倍	把医院变成童话城堡	/ 239
	鲨鱼苗吃掉大鲨鱼	/ 243
	开拖拉机的总统	/ 247
	“抱怨”的妙用	/ 250
	最好的猎手	/ 252
	推销生命的天使	/ 255
	宽广的胸怀最细致	/ 258
	杨绛的至简人生	/ 261
	吴佩孚的才情与个性	/ 263
	低谷决定高度	/ 266
	甘作“斗犬”的大人物	/ 269
	世界上最美的书店	/ 272
	清洗海洋的少年	/ 275

第一章

不是所有坚持都正确，
胜负的关键在于选对方向

不是所有坚持都可贵，坚持的方向错了，前进就是倒退！

一个人能否获得成功是由诸多因素共同决定的，

坚持拼搏只是其中的一个因素，胜负的关键在于是否选对了方向。

被拉下神坛的诺基亚

如今，当所有人都在对一款新推出的苹果手机趋之若鹜时，还有多少人能记起诺基亚这个名字呢？事实上，在 21 世纪之初，诺基亚在手机市场上几乎是神一般的存在，“科技以人为本”的口号更是响彻全球。自从 1996 年以来，诺基亚曾经连续 15 年占据全球手机市场份额第一，2007 年，诺基亚已累计售出 4.4 亿部手机，其市场占有率更是达到了创纪录的 46%，简直可以轻松碾压其他任何手机品牌。

诺基亚的“断崖式跌落”在当时的手机用户看来几乎是不可能的，但现在回过头来看却会发现，它的坠落其实是从它最辉煌的顶点开始的，或许是万众瞩目的光芒让公司高管们有些不可一世，也或许是庞大的销量与远超对手的市场占有率让公司高管有些不思进取，但是有一点毋庸置疑，诺基亚自身故步自封墨守成规的陈旧发展模式才是其失败的根源。这一点，从他们对于竞争对手的轻视态度就能一目了然。

2007 年，伴随着诺基亚走上“神坛”，第一代苹果智能手机也低调面世了。乔布斯在产品发布会上畅想了关于未来智能手机的美

好前景，但诺基亚高管们根本没有正眼相看，反而冷嘲热讽地说：“乔布斯先生最好还是先把品牌知名度转化为市场份额，然后再去谈论未来吧。”紧接着，安卓系统智能手机也来了，三星、HTC 都因使用了安卓操作系统而在手机市场上声名鹊起。此时，手机触摸屏时代到来的趋势已经不可逆转，但是诺基亚却依然固守着老旧的塞班操作系统。虽然诺基亚声名显赫，是一代人的美好记忆，但市场是残酷而现实的，很快，几乎所有的手机用户都毫不犹豫地选择了更为便捷更加人性化的智能触摸屏手机。

兵败如山倒，诺基亚市场占有率很快就从 2007 年的 46% 迅速下降到 2011 年的 25%，被苹果公司和三星公司双双超越。但直到此时，诺基亚公司依然端着“老大”的架子，虽然他们也知道确实应当进军智能触屏手机市场了，但却没有选择与经过市场洗礼的拥有成熟安卓系统的谷歌公司合作，而是选择了主业并非智能手机业务的微软公司作为合作伙伴。这次的选择让诺基亚管理层的固执与自大本性一览无余，局外人一眼就能看明白，诺基亚选择操作系统的理由不是看重技术或质量，而是看重是否能成为领导者，这与他们恃宠而骄的“老大”心态十分吻合。在诺基亚管理层看来，选择安卓系统，做得再好也只是谷歌最大的代工厂商而已，说得不好听点就是谷歌的“超级打工仔”，而选择微软，则可以建设另一个手机系统生态圈。但是，与微软合作以来，其手机操作系统的开

发进度却远远落后于安卓系统，智能手机软件应用更新缓慢，配置低且售价昂贵，终于，无数铁杆用户失去了对诺基亚的最后一点耐心和幻想。至此，诺基亚的错误坚持已经让它的失败定局无可挽回。

2013年9月3日，微软以71.7亿美元并购了诺基亚手机部门，辉煌多年的诺基亚手机彻底倒下了，这时，诺基亚的市值已从巅峰期的3030亿美元跌至71.7亿美元。

2016年10月，曾经带领诺基亚登上巅峰的前CEO约玛·奥利拉出版了回忆录《排除万难》，书中记录的一件小事让所有人明白了诺基亚最终没落的原因。

书中记录，2007年第四季度，诺基亚在全球市场占有率超过40%，牢牢占据了榜首的位置。正是在这万众欢呼信心爆棚的时刻，多年来默默无闻的苹果公司推出了全球第一款全触屏智能手机iPhone，当时，奥利拉曾召集12名高管开会，询问他们对iPhone的看法，其中两人认为iPhone不构成严重威胁，另外10人觉得不能低估iPhone。不过，这次谈话却没能让奥利拉带领诺基亚冲出iPhone的“包围”。他在书中直言：“即使公司已经意识到了苹果公司带来的威胁，但仍难扭转命运。”

究其原因，奥利拉说：“我们都知道问题所在，但内心深处却无法正视现实。公司的大型计划仍在持续进行，唉，当我们应该关注长远前景时，却只是按部就班检讨了下一季度的销售预测，可以

说，正是我们错误的坚持害了自己。”

由于诺基亚的高销量任务和以业绩为中心的管理体制，高层管理者非常担心外部环境的变化会导致他们的季度目标不能实现。尽管他们意识到了自己的手机需要一个比当时的塞班系统更好的操作系统，以此来和苹果竞争，也知道研发需要数年，但却害怕在当时公开承认塞班技不如人，担心会被外部投资者、供应商以及消费者认为是“失败者”，从而被他们抛弃，因此没有人想要对可能出现的坏消息负责任。

在苹果公司，高层都是工程师，而在诺基亚公司，高层把一切只当成是做生意，只用数据来证明谁是英雄谁是狗熊。事实上，苹果公司在软件工程师驱动下一路向前，有着高超的技术作为后盾，而当时的诺基亚高层却没有真正懂软件的人，这也导致诺基亚最终把注意力和资源不成比例地进行了分配，大力投资短期市场，大量制造手机设备希望保持市场占有率，而对从长远来看可以与苹果公司相搏的操作系统开发不够重视，再加上塞班系统操作问题频繁出现，最终引起了用户的反感。

曾几何时，诺基亚也有着十分厉害的研发火力、技术能力和远见，它的专利年收入在6亿美元左右，并且由风头正劲的对手苹果、三星支付，但诺基亚最终却没落了。

事实上，诺基亚并非没有机会延续自己的辉煌。2007年，诺