

# 2023年心态励志小故事及感悟(模板18篇)

通过总结，我们可以审视自己的目标是否正确，是否需要调整 and 改变。在总结中，我们可以回顾和评价过去的成绩和经验，提出自己的收获和不足。总结范文是对过去一段时间的经验 and 成果进行总结 and 反思的重要手段，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。如何写一篇完美的总结范文需要充分发挥自己的思考能力和表达能力，那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？接下来是一些经过精心挑选的总结范文，希望能够为大家提供借鉴。

## 心态励志小故事及感悟篇一

有位秀才第三次进京赶考，住在一个经常住的店里。考试前两天他做了三个梦，第一个梦是梦到自己在墙上种白菜，第二个梦是下雨天，他戴了斗笠还打伞，第三个梦是梦到跟心爱的表妹脱了衣服躺在一起，但是背靠着背。

这三个梦似乎有些深意，秀才第二天就赶紧去找算命的解梦。算命的一听，连拍大腿说：“你还是回家吧。你想想，高墙上种菜不是白费劲吗？戴斗笠打雨伞不是多此一举吗？跟表妹脱了衣服躺在一张床上，却背靠着背，不是没戏吗？”

秀才一听，心灰意冷，回店收拾包袱准备回家。店老板非常奇怪，问：

“不是明天才考试吗，今天你怎么就回乡了？”秀才如此这般说了一番，店老板乐了：“哟，我也会解梦的。我倒觉得，你这次一定要留下来。你想想，墙上种菜不是高种吗？戴斗笠打伞不是说明你这次有备无患吗？跟你表妹脱了衣服背靠着背躺在床上，不是说明你翻身的时候就要到了吗？”

秀才一听，很有道理，于是精神振奋地参加考试，居然中了个探花。

积极的人，像太阳，照到哪里哪里亮；消极的人，像月亮，初一十五不一样。想法决定我们的生活，有什么样的想法，就有什么样的未来。

## 心态励志小故事及感悟篇二

有一个人在森林中漫游的时候，突然遇见了一只饥饿的老虎向他猛扑上来。

他飞快地逃开，但是老虎紧紧追着他。他被老虎逼到了断崖边上。他心想：与其被老虎活活咬死，还不如跳入悬崖，没准还能活下去。

他纵身跳入悬崖，非常幸运地卡在一棵梅树上。

庆幸之余，他听到断崖深处传来吼声，原来崖底有一只凶猛的狮子正抬头望着他。狮子的声音使他心颤，但更坏的现状是，他转头看见一黑一白两只老鼠，正用力地咬着梅树的树干。

他经过一阵惊慌，很快又平静了：“被老鼠咬断树干跌死，总比过狮子活活吃掉。”

于是，他索性将身边的危险置之度外。看到梅子长得正好，就摘了一些吃起来。他发现从没吃过如此好吃的梅子。

他心想：既然迟早都要死，倒不如好好睡上一觉吧！一觉醒来，他发现黑白老鼠不见了，老虎、狮子也不见了踪影。他顺着树枝，小心翼翼地攀上悬崖，最终安全了。

原来就在他睡熟的时候，老虎按捺不住，跳下悬崖。黑白老

鼠听到老虎的叫喊声，惊慌逃走了。跳下悬崖的老虎与崖下的狮子经过一番激烈打斗，双双负伤而死。

在漫长的人生当中，我们会经常遭遇最坏的结果，只要我们端正心态，就会绝处逢生。没什么挺不过去的。失败了又怎样？最坏的结果不过是退回到原处，可是我们还增加了不少工作经验呢。

### 心态励志小故事及感悟篇三

16世纪德国数学家鲁道夫，花了毕生精力，把圆周率算到小数后35位，后人称之为鲁道夫数，他死后别人便把这个数刻到他的墓碑上。瑞士数学家雅谷·伯努利，生前对螺线(被誉为生命之线)有研究，他死之后，墓碑上就刻着一条对数螺线，同时碑文上还写着：“我虽然改变了，但却和原来一样”。这是一句既刻划螺线性质又象征他对数学热爱的双关语。

### 心态励志小故事及感悟篇四

他演了的戏，却始终默默无闻。

直到有一天，他遇上了一个同样郁郁不得志的小演员，他们开始搭配演戏。

没想到，他们的幽默表演竟然得到观众的认可，越来越走红。

数年后，他的搭档周星驰变成了人们敬仰的“星爷”，而他，却始终站在配角的位置上，甘为他人做嫁衣。

在周星驰的电影中，我们经常可以看见他的身影——扮猪，扮老爸，扮印度阿三，扮江南才子，扮老师，扮龅牙，扮乞丐，还有《大话西游》里那个面目丑陋、形容猥琐的“二当家”。不管在哪部电影里，他都可以时而骄横跋扈，时而窝囊透顶，时而真情流露，时而疯疯癫癫，绝妙地衬托了星爷的

“高贵”或者“卑贱”。

尽管演了那么多配角，但他却从来都没觉得自己不重要。每次演戏，他都认真对待，甚至在别人睡觉时，他还在背台词，做动作，直到烂熟于心为止。他的敬业精神在行内有口皆碑。

在一次采访中，他说：“一部电影90分钟，给配角的戏不会超过20分钟，刚出道时，我也是个抢戏王，后来明白做人比演戏更重要，就开始学会配合人家。就像川菜一样，每道菜之所以都好吃，就因为里面都放了辣椒，而我，就是用来调味的辣椒。我敢说，我是最好的辣椒！”

他，就是吴孟达，全香港片酬最高的男配角，在娱乐圈被尊称为“达叔”，也是电影史上为数不多的靠出演配角而走红的明星。

红花需要绿叶衬，从某种程度来讲，没有吴孟达，也就不会有今天风光的周星驰。而毋庸置疑，吴孟达在成全别人的同时，也成就了自己“金牌绿叶”的地位和美名。

事实上，这不仅仅体现出一个人的人品，影响着自己的人际关系，更决定了自己在事业上的发展前途。因为，只有懂得谦让的人，才能获得更大的空间；只有善于协作的人，才能发挥更大的价值，获得最终的成功。

成全别人，有时就是成就自己。

## 心态励志小故事及感悟篇五

河北名企——“神威药业”，于12月2日成功登陆中国香港联合交易所主板市场，成为国内第一家在中国香港联合交易所主板上市的现代中药企业。现在，神威药业依然是中国香港主板市场市值最大的现代中药上市公司。这样一个万众敬仰的企业，有人猜测：“一定有后台，有背景。”实际上它没

有任何后台背景，与千家万户老百姓过日子一样，家产多少，家业多大，全是自己“折腾”来的。

时间追溯到1984年，一个叫李振江的年轻人承包下一个濒临破产被上级主管部门勒令停产的小制药厂。当时制药厂全部家产为：一台拖拉机、两口大锅、三排平房、四亩地。从过去家徒四壁、一穷二白的县级小企业，一跃成为中国香港主板市场上市值最大的现代中药上市企业、国内中药行业的领军企业。李振江无不感慨地说：“我们30年走到今天，靠的就是一种执著精神，逼着自己上台阶。想想看，没人逼你。时代逼你了吗？竞争对手逼你了吗？没有，都是自己逼自己。”

是的，时代不会逼谁，更不会拿着鞭子去强迫谁，你顺应时代前进，那是你战胜了自己，没有被时代抛下。你未战胜自己，虽未拖了时代车辘辘、马萧萧向前狂奔的步伐，但时代是个无情物，它不高歌赞扬谁，也不低眉怜悯谁，你落伍了，被淘汰了，也仅仅是个“不幸儿”而已。只有强逼着自己随时代而行的人和企业才会体会到李振江所说的话的真滋味，也才能理解神威药业1984年被李振江承包后，仅用3个月的时间就扭亏为赢，实现30万元的利润，不是什么传奇，而是李振江他们“时时刻刻自己逼自己”的应得结果。仅仅过去一年，1986年的神威已经制订了67项生产责任制度，涉及到生产的各个工序；1987年，软胶囊生产线在国内刚刚出现，李振江就果断拍板毅然引进；1988年，在被河北省政府评为省级先进企业后，又主动晋级为国家二级企业，成为全国唯一的一个县级二级企业；1991年，李振江又多方筹措1600万元资金上马代表中药最高水平的中药制剂车间。时至今日，人们依然能清晰地感受到当时“神威”就像一个人在大步流星匆匆赶路，逼着自己一步一个台阶拼命往前赶路的神情。

“神威”的发展神奇却也自然。神奇在哪？自然为啥？人人都明白且人人都会做的事儿，却被有意无意忽略了，成了创业的失败者，而李振江却做到了“自然”成了“神奇”。

“神威”的“自己逼自己”重点体现在“严细文化”上，大致包含两层意思：一层是严格要求自己，主动挑战自己；第二层意思是精确到每一个细节，并将细节做到极致。在神威，人们耳熟能详的一句话就是“一支药，两条命”。何意？就是将中药的生产与消费者和企业的生命并重，这是“严细文化”最深处的动力。李振江曾这样解释严细化管理：“一个企业不是被别人打倒的，是自己打倒了自己。严细化管理就是一种精细化管理，将每一个细节做到了极致。”比如，为杜绝中药注射液中出现“热源”，他们的水过滤器材全部选用进口的，滤芯达到分子量截留标准，彻底消除热源存在。再比如，洗濯封岗位的操作人员上班前必须洗澡更衣，进操作车间要穿两层衣服，戴两层手套，一层国产，一层进口。国产手套7元一副，进口的21元，全部一次性。即使出车间去一趟卫生间，也要扔掉旧的换新的。

“全国道德模范”“感动河北人物”保定“油条哥”刘洪安开始想将油条量产，让更多的人能够吃到他的油条，但是油条的量产不太成熟。在意识到烘焙类食品量产更加成熟后，他决定建厂烤面包，把良心生意做大。“去南方考察了两家成熟的企业，还在他们的帮助下做了市场调查，华北地区市场平均每天消耗面包3000万个，仅保定地区一些快餐连锁店一天就能消耗超过2万个面包，市场空间非常大。”据刘洪安介绍，他的“麦的好”这个面包厂总面积3500平方米，其中生产车间1900平方米，办公区1600平方米。车间分为原料区、制作区、烤制区和包装区，所有设备均为国内一流的生产工艺，刚刚通过了保定市质检局的验收，并取得了qs认证。“每天面包产量6万个，就连验收人员都说我的设备在河北都少见，属于一流。”

“产量这么大，销售能跟得上吗？尤其是面包，保质期极短的。”对于这样的疑问，华莱士快餐保定区域经理夏春生先生给出了答案，夏先生说：在得知全国道德模范“油条哥”刘洪安开面包厂的消息后，我们华莱士专门派人到刘洪安的工厂进行了考察。“麦的好”无论从生产车间的设备、卫生

上，还是从技术人员的专业性上，软硬件都是一流的。向公司汇报后，我们和刘洪安签订了供货合同，只要产品质量达到我们的要求，我们会长期合作。从试生产出来的产品看，没问题，我们对长期合作充满信心！

一个小的不能再小的地摊油条，在刘洪安的手里，硬做成了“良心油条”。从经媒体报道后，小油条做出了大生意，产品不愁销路，完全用不着自己推介，自有帮手来“前推后拥”。有些人可能对那些仍持怀疑态度，总认为他们成功的背后有一种神秘的力量在推动，比如“油条哥”刘洪安是经媒体20报道后名声大振的，而自己，能否被这神秘的力量所推动？有这种顾虑的人不一定说认识上完全错，但一定不完全对。因为事实都在那儿摆着呢，毋须再去辩解。

不少朋友一定还记得9月份不少媒体转发了《北京晚报》的一则《栗子店暂时歇业，老板贴“罪己书”》的消息。“罪己书”是用文言文写的，他说：“竖子无才初入栗行，不求宝贵，唯求安分守己，立命安身。本无炒栗经验，现学现炒，亦无供货之源，现炒现问。试炒当日，蒙各位错爱买我炒栗，而后发现栗子内坏甚多，品质低劣。我知买我栗者实爱栗之人，卖我栗者实欺我之人。我无自知之明，亦无知人之智，使买我栗者痛，卖我栗者快。我为此感到愧疚，自责不已。不敢称君子，亦知爱财有道，不敢言贤能，亦知忠厚处世，不敢奢求欺人以牟利，故思想再三，决定停业数日再寻货源，不得好栗，誓不开业。再次相会，栗定不负己心，不负卿。”

别相信靠欺骗得利的神话，那仅仅是深空广宇间的一片浮云，一旦有风吹过，瞬间便会化为乌有。只有自己强迫自己，良心做人，良心行事，成功迟早会带着温馨和喜悦来敲你的门。

## 心态励志小故事及感悟篇六

威廉是达尔文的长子，在一家银行做普通职员，是个诚实勤

奋的孩子。一天，威廉十分沮丧地找到达尔文：“父亲，我真的受不了了！公司里的那些家伙总是在背后诋毁我。就连汤姆，这个我最信任的朋友，当面和我笑嘻嘻的，背地里居然也用最恶毒的语言中伤我……”

威廉无助地看着父亲：“我到底哪里做错了？这些人到底想干什么？我该怎么办？”达尔文温和地笑了。他拍拍威廉的肩，又递给威廉一杯香槟：“安静一下，孩子，没什么大不了的。”等威廉气愤的心情稍微平息了一会后，达尔文宽厚地说道：“孩子，这两天我研究生物时，发现了一个奇怪的现象，我说给你听听，好吗？”

威廉明显地露出失望的表情：看来父亲只沉醉于自己的研究，对他说的话并不关心。

达尔文并不理会威廉的表情，自顾自地说：“你知道一只寄生在椿树身上的大青虫，有多少天敌吗？”“应该有很多吧。”威廉心不在焉地回答着。

“是的，孩子，你真聪明！它的天敌可多了！至少有400多种鸟类、200多种昆虫都是它的天敌。它们每天都要小心翼翼地躲避着各种各样的伤害，因为任何一个天敌都会轻易要了它的命，”达尔文顿了顿又说，“可是，你知道一只兔子有多少天敌吗？”

“不知道。”“让我来告诉你吧我的孩子。兔子有37种天敌，主要包括鹰、猎狗、狼等食肉动物，”达尔文眨着圆溜溜的小眼睛又问，“你知道豹子有多少天敌吗？”

威廉把那杯香槟一饮而尽，抬起头来盯着父亲气嘟嘟地说：“父亲，我对你的研究真的不感兴趣……”

达尔文随手给威廉又斟了一杯香槟，笑容里似乎透着深意：“豹子几乎没有天敌，就算是狮子、老虎这样的大型食

肉动物也不会轻易去招惹豹子。至于老虎，就更加没有天敌了，他们的生活是最惬意的，谁会愚蠢到去招惹一只老虎呢？”

“孩子，我知道你对我的研究不感兴趣。但我只想借此告诉你，越是弱小的生物，他们的天敌就越多，受到的伤害也就越多。你在公司里受到了种种打击，不是因为你什么地方做得不对，而是因为你的弱小。你现在就像椿树上的那只青虫，你有700多种天敌，它们中的任何一个，都可以轻易伤害到你。有些伤害是躲不过的，摆脱它的唯一方法，就是让自己强大起来，做一只丛林里的豹子。”

听着听着，威廉心中忽然一动，感觉胸中亮堂起来。他抬起头来，父亲正看着他睿智的微笑，圆溜溜的小眼睛闪动着异常明亮的光。

一个真正智慧的人，寥寥数语，就充满了鼓舞人心的力量。

## 心态励志小故事及感悟篇七

“我能行”是成功者的态度，“我不行”是失败者的态度。人改变了心态，有消极变为积极，由自我放纵到自我约束，由我不行到我能行，就会获得成功，最终改变自己的命运。

两个来自各自农村的人，准备外出打工。一个打算去上海，一个去决定去北京。可是在候车厅等车的时候，各自又都改变了主意，因为他们同时听到邻座的人议论说：上海人精明，外地人问路都收费。北京人质朴，见了吃不上饭的人，不仅给馒头，还送旧衣服。

于是那个想去上海的人想：还是北京好，挣不到钱也饿不死，幸亏车没到，不然真会要掉进了火坑。

而那个打算去北京的人想：还是上海好，给人带路都能挣钱，

还有什么不能挣钱的?我幸亏还没上车。不然真的失去一次致富的机会。

后来他们在退票处又相遇了。原来要去北京的得到了上海的票，去上海的得到了北京的票。

去北京的那个人发现，北京果然好。他初到北京的一个月，什么都没干，竟然没有饿着。不仅银行大厅里的太空水可以白喝，而且大商场里欢迎品尝的点心也可以白吃。

去上海的那个人发现，上海果然是一个可以让人发财的城市。干什么都可以赚钱。带路可以赚钱，开厕所可以赚钱，弄盆凉水让人洗脸都可以赚钱。只要想点办法，再花点力气都可以赚钱。

凭着农村人对泥土的感情和认识，第二天，他在建筑工地装了十包含有沙子和树叶的土，以“花盆土”的名义，向不见泥土而又爱花的上海人兜售。当天他在城郊间往返六次，净赚了五十元钱。一年后，凭着“花盆土”，他竟然在大上海拥有了一间小小的门面。

在常年的走街串巷中，他又有一个新的发现：一些商店楼面虽然亮丽而招牌却比较黑，一打听才知道是清洗公司只负责洗楼不负责洗招牌的结果。他立即抓住这一个空当，买了人字梯、水桶和抹布，办起一个小型的清洗公司，专门负责擦洗招牌。如今他的公司已有150多个打工仔，业务也由上海发展到杭州和南京。

前不久，他坐火车去北京考察清洗市场。在北京车站，一个捡破烂的人把头伸进软卧车厢，向他要一只空啤酒瓶，就在递瓶时，两个都愣住了，因为五年前，他们曾换过一次票。

也许有人会觉得这个故事很可笑，而我的心里却觉得酸酸的。同样是来自农村的人，只是由于生活理念不同，他们之间的

差距居然那么大。一个是利用当地的特点，赚取合理的钱财，由此而彻底改变了自己的命运。而另外一个呢？很明显，他却是有有点贪图消极的安身立命，而忽略了积极进取的精神。当然捡破烂也是一种谋生的方法，可是两相对比起来，这个差别未免也太大了。

心态对人的学习、生活、工作、健康都有重要的意义。积极向上、乐观平和的心态能使人精力倍增，从而提高学习工作的效率与效果，增强信心和希望，并有易于健康；反之，消极处世、悲观浮躁的心态则使人颓丧消沉，处理事情的能力也会大打折扣，前面那个关于两个来自农村的人的不同的命运，不正说明了这个问题吗？由于个人的心态调节不好。从而降低人学习工作的效率与效果，使人丧失信心和希望，经常处于不良的心态中，还会有损健康。因此，控制不良心态，培养良好心态对每个人都是很重要的。

人的心态常常失去平衡，关键在于进的自我调整。心态的调整实际上就是理性的“我”和实际的“我”对话与斗争，它首先是一种自省与自查，是一种认真的自我审视，是一种无情的自我剖析。

## 心态励志小故事及感悟篇八

张謇是清末状元，也是中国近代著名的实业家和教育家。张謇出身寒门，饱受欺凌的父母为了让他尽早摆脱贫穷的窘境，幼年时就让他拜颇有名望的宋普斋为师。

天资不是很好的张謇，学习也不是很用功。第一次参加州试后，一向严厉的宋普斋非常气愤，就把他叫到面前：“你可知道这次考试成绩如何？今后又有什么打算？”张謇知道自己考得很糟，低垂着头，大气不敢出，静候老师责罚。

过了好一会儿，宋老师疾言厉色道：“要想做个人上人，只有付出超出常人千倍万倍的努力和汗水。你要时刻铭记，如

果有1000个考生，人家只录取999个，你就要把自己当成唯一落榜的那个。改变危机，唯有勤奋。”

张謇听了老师的一番教诲，悔恨交加。家门口，张謇遇到满脸疲惫的母亲吃力地背着捆柴回来，小山一样的柴把母亲的背压得很低。阳光下，母亲干枯而零乱的头发像下了层霜。张謇不由潸然泪下，心锥轧般地疼痛。

回到家里，张謇立马取来笔墨纸砚，奋笔疾书，写下了“九百九十九”五个大字，悬挂在房间最醒目的地方，他要时时警示自己，改变危机，唯有勤奋。从此，张謇像变了个人似的，头悬梁锥刺股，通宵达旦勤奋苦读。

几十年如一日，张謇凭着惊人的毅力勤奋孕育着梦想的种子，坎坎坷坷饱经磨难。27年后，42岁的他终于实现了状元梦。

## 心态励志小故事及感悟篇九

关于职场励志心态小故事有哪些呢?职场作为经济建设、社会发展的重要载体，是人类生存与发展的重要场所，个体在職場中的相关权益保障已成为法治建设的重要组成部分。下面是本站小编为大家整理的职场励志心态小故事，希望对您有所帮助!

“刘老板，来上课啦。”每次回到教室，同学们打招呼时，刘恒总是羞赧地笑着。

刘恒—我的舍友，一般考试前，他会准时出现在教室里，在宿舍住上一阵。

大二时，同学们都开始叫刘恒“刘老板”。宿舍哥几个私下偶尔也会叫“刘老板”，他总是严词厉色说不要开他玩笑，他更喜欢我们亲切地叫他老大。

在周围人眼里，一个大学生，自己创业到拥有近百万资产绝对算是成功了，尤其我们这种理科院校中的文科生，毕业后能找到份工作就不错了。所以同学们称呼他“刘老板”时多半带着点羡慕和嫉妒，他不让宿舍的哥们叫是因为只有我们知道他这一路走得多艰辛。

对刘恒来说能上大学简直是奇迹。他的家在大山里，主要收入来源靠父亲打工。7岁那年，父亲因车祸离开了。失去经济支柱的母亲带着他们兄妹3人，生活从此陷入绝境。

一次吃饭，刘恒轻描淡写地说起过去：“我上小学在山下，大家都在学校吃饭，为吃免费的午饭我帮食堂干活，干完去山上挖草药卖，大一点便在附近建筑工地当小工。”

刘恒几乎没有童年，从记事起他就想着如何养家糊口、帮妈妈分担家庭负担。

中学的刘恒用打零工赚的微薄收入维持学业，但捉襟见肘的日子持续到高三，母亲不得不让他放弃学业，因为即使考上大学也无力承担高额的学费。

17岁辍学后的刘恒，来到城市开始打工生涯。什么活累、赚钱他干什么，经常浑身是伤，第二天仍然出工。“有次，我在xx大学干了整整一天活，晚上坐在大学的草地上休息，从我身边走过年纪相仿的大学生，他们向我投来鄙夷的眼光。我既羡慕又不服气，觉得自己总有一天也能成为一名大学生。”

于是，打工两年后刘恒又回到高三课堂，他格外珍惜失而复得的学习机会，最终如愿以偿，还成了我的舍友。

大一时，刘恒也循规蹈矩地上课、学习，只不过比我们刻苦些。但到大二，打工赚的钱已所剩无几，他又得想办法赚钱了。

最后，刘恒把目光锁定在建筑工地的挖掘机上。施工的挖掘机多是租用的，租金也颇丰。刘恒打工时曾认识几个老板，他们很欣赏这个吃苦耐劳、踏实积极的大学生。

大二伊始是刘恒最痛苦的一段时间，本来瘦弱的他愁得吃不下饭，没有人知道他背负了多大的决心和压力。末了，他和母亲、舅舅商量想用两家的房子做抵押，贷款10万元。

母亲听后坚决反对。刘恒反复劝说，给舅舅写借条，向母亲做保证……就这样，筹得首付款，分期付款买下一台机器。

起初，刘恒顺利地拿到了几个工程。可朋友帮助毕竟有限，往后把机器租出去还要靠自己。刘恒其实一直很腼腆，和同学交流他都害羞，更别提和形形色色的商人打交道了。

一位老师建议，刘恒可以去公共场合演讲提高自己的口才。于是，整整两个月时间，刘恒在我们大学食堂里旁若无人地高声朗诵他的讲稿，内容从三国人物到现代企业管理。此后，他的语言表达能力突飞猛进。

大三时，为了方便谈生意，他买了小轿车，并规定自己每天必须跑3个工地、见10个老板，推销业务。到了大四，他已经有两部机器，月收入上万元。只是，大部分上课时间他都请假，然后快考试前，在通宵自习室里整晚学习，四年的课程竟没挂掉一科。

毕业后，大家各奔东西，我虽然和刘恒在一个城市，偶尔通电话，但很少见面。

现在，他一边继续原来的生意，另外再找了份兼职卖保险的工作。每月他会回老家一趟，那里，他资助了10个贫困孩子，他说：以后有能力了会资助更多的孩子，他不愿看着他们受自己小时候受过的苦。

郁芳芳金融学硕士毕业以后，过五关斩六将进入一家知名合资银行，不仅收入丰厚，还有很多机会到世界各地出差、旅游，这样“高大上”的职位令同学们艳羡不已。

然而，郁芳芳心里也有烦恼。相恋四年的男友出国之后，瞬间就从她的生活版图里消失了。另外，公司的同事热衷泡吧，她跟着去过几次，觉得索然无味，后来就找借口不去而彼此疏远了。

渐渐地，居所二十平方米的大露台成了她灵魂的栖息地，那里布置有数十个大花盆，种着她心爱的各式花草，一有闲暇她就修修剪剪，然后就着一杯咖啡，看书、刷微博或者发呆。

四季流转，郁芳芳精心打理的露台花园总是百花斗艳，从蝴蝶兰、睡莲到昙花、绣球花，品种繁多，香气四溢。

每当一盆花冒出新芽，或者抖擞精神迎风怒放，郁芳芳都会选择不同角度进行拍摄，然后配一些诗意的文字发布到微博以及微信朋友圈里。

各路好友看到此情此景，纷纷点赞，留下一片溢美之词。每当这个时候，芳芳心里的雾霾就一扫而空，看花花更艳，喝水水更甜。

为了赢得更多的点赞，也为了拥抱更多有相同爱好的朋友，郁芳芳加入了好几个花卉种植爱好者群。每天，群里信息闪烁频繁，有的分享栽培心得，有的传授病虫害防治技巧，更多的是晒奇花异卉的美图，看得芳芳心里直痒痒，心想自己的露台花园能引进三五盆就好了。

令她出乎意料的是，群友们异常热心，一些群友愿意和芳芳进行花草互换。有了群友的相互指点和花草互换，郁芳芳的露台花园越发姹紫嫣红，她微博和朋友圈里的粉丝也越来越多，每天都会收获大量点赞，朋友交谈也不再直呼其名，而

是送给她一个“花仙子”的雅号。

有一天，一个群友神秘地说他有一些神奇的种子，愿意一起迎接奇迹。郁芳芳看到消息后，按捺不住心里的激动，立即和那位群友取得联系，之后，她得到了数十颗种子。

经过数月细心呵护，这些神奇的小种子摇身变得茎株亭亭玉立，花朵妖艳动人。当这一拨花儿的照片一贴进微博和朋友圈，便引来了潮水般的赞誉，朋友们纷纷请教经验并不停转发，芳芳的微博更在一夜之间成为大v。

然而，有人认出那是出了名的恶之花——罂粟花，郁芳芳由此被举报。公安部门很快采取行动，勒令郁芳芳一一铲除并消除影响，依据《治安管理处罚法》第七十一条规定处以五日拘留。

不久，郁芳芳的工作单位也因她行为违法，对其下达了解除劳动合同通知书。

回首入职的喜悦、情伤的失落以及被“点赞”曲解了的养花怡情的美好，在无情的解约通知面前，郁芳芳心里万分懊悔，伤心的眼泪犹如洪水决堤一般涌出。

至此，她才明白：贪恋不被法律制度允许的美丽，这样的行为本身就是一种丑恶，而且依靠他人“点赞”才能坚持走下去是心理极不成熟的表现，唯有定力如磐，明辨美丑，方能闻见花香。而只有如履薄冰，才能行走无疆啊！

大学毕业后，丁莉进入一家外企担任前台。前台的工作非常琐碎，就是给单位接发快递，接待来访客人，让来访客人登记并领来客去会客室或者小会议室等待需要见面的本公司员工，公司聚餐或者开年会，要帮忙找酒店谈价格布置会场等等，甚至还要当保安：中午下班后大家出去吃饭的时候，丁莉要守护在走廊自己的岗位上，防止有窃贼进公司偷盗，丁

莉只能靠同事帮助带盒饭。

最气人的是参加年会。她和行政部的一个文员小李被行政部经理派去买饮料以及啤酒，还有白酒。两个女孩搬着这么多的东西从超市走到200米外的马路上，累得喘得像伏天里的狗一样。其他的人都在酒店里喝茶、抽烟、嗑瓜子，为什么派她们两个女孩子来买饮料和酒？丁莉越想越生气。

她和小李把饮料放进包间的时候，发现单位同事们大家各聊各的，研发部经理笑得牙都齙全了，销售部经理更是乐得两眼眯成了一条缝，这两个都是老板的心腹爱将，年会上要当众发年终奖的，老板这人比较夸张，发年终奖的时候用个大菜盘，把一摞摞的大钞票在菜盘里。

丁莉和小李进来的时候，根本没有人站起来表示问候，他们依然谈笑风生，这让丁莉心中更加恼怒。

发年终奖的时候，老板声称按功行赏，给大家发年终奖，酒店的一个女服务员临时充当礼仪小姐，两手捧着大托盘，给销售部经理的年终奖是16万，给研发部经理的年终奖是13万，丁莉的年终奖发到手的时候薄薄的，丁莉打开看了看，只有1000元，本来丁莉还担心当场看红包合适不合适，但是，她环顾左右，发现自己多虑了，周围的人根本没有注意自己的，大家都在羡慕地看着销售部经理和研发部经理，这两位像土豪一般，怀里抱着一摞摞的钞票正在与年终奖拍照留念！

销售部经理和研发部经理，是年会的明星，不但老总给他们敬酒，就是其他部门的经理也主动向这两位明星经理敬酒。

基本上没有人向丁莉敬酒，她感觉自己就像个可怜巴巴的丫鬟，看着主人们在热闹。

丁莉郁闷地吃完饭，揣着少得可怜的年终奖，她心情烦躁地回到租房处。丁莉给父亲打电话说这个事情，然后抱怨公司

太不公平了，年终奖的差距竟然那么大，自己忙乎了一年了，才给1000元的年终奖，父亲沉默了一下，说道：“我记得你租住的地方挂了一个石英钟，你看下几点了。记住，一定看钟而不是看手机上的时间。”

丁莉满腹狐疑，不知道父亲在玩什么花样，不过，她还是老老实实地去客厅看了，然后告诉父亲是晚上八点二十七。

父亲问道：“你刚才注意看秒针了吗？”

丁莉觉得父亲问得很可笑，她强迫自己耐下心和父亲交流：“秒针又不重要，谁看它啊！”

父亲在电话里说道：“傻孩子，你明白这些就好，就像钟表的秒针一样，每天24个小时都走个不停，但是，如果没有特殊情况下，大家绝大多数看的还是时针和分针，你现在的情况和秒针一样，因为大家觉得你不重要，就把你忽略了。你自己应该争气而不是生气，你应该把自己从秒针变为分针甚至时针，那就有很多人关注你、重视你了。你大学里学的财务，虽然找的工作不对你的专业，但是，你业余时间可以用来学习、备考助理会计师或者会计师，这样，你以后就可以应聘公司会计了，你见过哪个公司让会计打杂的？”

丁莉听父亲这么说，心情一下子好了起来，她找准了自己的职场目标，那就是把自己“秒针的地位”转变为“分针的地位”甚至是“时针的地位”。

如今，经过多年努力，丁莉已是一家大公司的财务总监，在公司里也是受老板重视受平级同事尊敬并且下属敬仰的“时针级”职场人物。

职场中，如果你被大家忽略被大家轻视的时候，当你满腔怒火愤愤不平的时候，当你感觉自己怀才不遇的时候，你要想想秒针，它每天走得那么辛苦那么忙碌，但是，大家看时间

的时候却往往把它忽略。不要生气不要抱怨，踏实下来勤奋努力吧，等你在职场上做出一定的业绩，等你变成职场分针甚至时针的时候，你就会得到大家的认可与尊敬。

## 心态励志小故事及感悟篇十

郁芳芳金融学硕士毕业以后，过五关斩六将进入一家知名合资银行，不仅收入丰厚，还有很多机会到世界各地出差、旅游，这样“高大上”的职位令同学们艳羡不已。

然而，郁芳芳心里也有烦恼。相恋四年的男友出国之后，瞬间就从她的生活版图里消失了。另外，公司的同事热衷泡吧，她跟着去过几次，觉得索然无味，后来就找借口不去而彼此疏远了。

渐渐地，居所二十平方米的大露台成了她灵魂的栖息地，那里布置有数十个大花盆，种着她心爱的各式花草，一有闲暇她就修修剪剪，然后就着一杯咖啡，看书、刷微博或者发呆。

四季流转，郁芳芳精心打理的露台花园总是百花斗艳，从蝴蝶兰、睡莲到昙花、绣球花，品种繁多，香气四溢。

每当一盆花冒出新芽，或者抖擞精神迎风怒放，郁芳芳都会选择不同角度进行拍摄，然后配一些诗意的文字发布到微博以及微信朋友圈里。

各路好友看到此情此景，纷纷点赞，留下一片溢美之词。每当这个时候，芳芳心里的雾霾就一扫而空，看花花更艳，喝水水更甜。

为了赢得更多的点赞，也为了拥抱更多有相同爱好的朋友，郁芳芳加入了好几个花卉种植爱好者群。每天，群里信息闪烁频繁，有的分享栽培心得，有的传授病虫害防治技巧，更

多的是晒奇花异卉的美图，看得芳芳心里直痒痒，心想自己的露台花园能引进三五盆就好了。

令她出乎意料的是，群友们异常热心，一些群友愿意和芳芳进行花草互换。有了群友的相互指点和花草互换，郁芳芳的露台花园越发姹紫嫣红，她微博和朋友圈里的粉丝也越来越多，每天都会收获大量点赞，朋友交谈也不再直呼其名，而是送给她一个“花仙子”的雅号。

有一天，一个群友神秘地说他有一些神奇的种子，愿意一起迎接奇迹。郁芳芳看到消息后，按捺不住心里的激动，立即和那位群友取得联系，之后，她得到了数十颗种子。

经过数月细心呵护，这些神奇的小种子摇身变得茎株亭亭玉立，花朵妖艳动人。当这一拨花儿的照片一贴进微博和朋友圈，便引来了潮水般的赞誉，朋友们纷纷请教经验并不停转发，芳芳的微博更在一夜之间成为大v。

然而，有人认出那是出了名的恶之花——罂粟花，郁芳芳由此被举报。公安部门很快采取行动，勒令郁芳芳一一铲除并消除影响，依据《治安管理处罚法》第七十一条规定处以五日拘留。

不久，郁芳芳的工作单位也因她行为违法，对其下达了解除劳动合同通知书。

回首入职的喜悦、情伤的失落以及被“点赞”曲解了的养花怡情的美好，在无情的解约通知面前，郁芳芳心里万分懊悔，伤心的眼泪犹如洪水决堤一般涌出。

至此，她才明白：贪恋不被法律制度允许的美丽，这样的行为本身就是一种丑恶，而且依靠他人“点赞”才能坚持走下去是心理极不成熟的表现，唯有定力如磐，明辨美丑，方能闻见花香。而只有如履薄冰，才能行走无疆啊！

## 心态励志小故事及感悟篇十一

人生处境分为逆境和顺境。在逆境中如何激励自己从失败走向成功，在顺境中又如何防止自己从成功滑向失败。当人身处顺境之时，要牢记老子的“富贵而骄，自遗其咎”的告诫，做到“功被天下，守之以让”、“富有四海，守之以谦。”

要学习水的“万折必东”的精神，当有人向施振荣问到“不断地面面对失败，有没有绝望的时刻”这一问题时，他坦然回答说：“不会。我有一个目标，一个方向，这条路走不通，我可以放弃，换条路，总归会走通。”日本八佰伴集团前总裁和田一夫虽经过三次重大失败，但他敢于面对失败，认为“失败并不可怕，可怕的是失去一个领导者应该具备的素质，那就成为一个真正的‘穷光蛋’了。”八佰伴倒闭后，他经过整整一年的自我反省，重新创业，仅用一年零九个月就带领新公司上市，实现了自己的誓言：“火凤凰必将重生，在燃烧自己后，会再创新天地，大不了从零开始。我是一只不死鸟。”

一个人的学识、修养、素质、气质、品行等并不是有生俱来，多数是通过后天的“修行”得来。世界上从没有哪位伟人是没有经过书的洗礼。我们为何要读书？虽然没有周恩来总理从小就为中华崛起而读书的气魄，但我们却有好知的心理。从最简单的“小鸟为什么会飞？小鱼为什么淹不死？”的道理，繁杂的“神七问天”的科研项目，无一不是取书中之精华，另拓其成果。

“书山有路勤为径，学海无涯苦作舟”这句至理名言从小就深深的伴随着我们每个人成长，每当说到书，总会用“知识的海洋”来赞评。书的种类繁多复杂，但有人却认为书太多，不知从何看起；书太杂，不知从何择取，读书之苦，不如放弃。其实并不然，我们每个人都是苦行僧，生来就是吃苦的。当你呱呱坠地之时，是流着眼泪啼哭来到这个新奇的世界，开始人生之路，在人的一生中，充满荆棘，饱经苦难。因为在

每个人的脸上都刻有一个“苦”字：你的双眉弯曲，连在一起构成一个“草”字；你的两只眼睛相连成一条直线，与鼻子垂直相交，构成一个“十”字；你的嘴巴代表“口”字，整体构成一个“苦”字。人的一生就是“品苦”、“读苦”。

作为一个人大可不必看自己一朵花，看别人豆腐渣，总嫌自己的官小，总怨自己的权少。俗语说：虚荣心极度膨胀，所以便时时处处把自己的光环顶在头上。

无名的.小草，它默默无闻的为人类提供氧气，为地球降低温室效应，塑造优美环境，它能够固沙，减少扬尘天气，它能够做牲畜的饲料，草地是人们的氧吧，人们劳累的时候，坐在碧绿的草坪上休息一会，就会减轻疲劳，总之，小草全身都是宝，对人类的贡献是具大的，可是它从来不向人类索取什么，这就是小草的品质。鲁迅先生曾经讲过，我吃的是“草”，挤的是奶，挤的是血。

所谓“动善时”，河上公释曰：水“夏散冬凝，应期而动，不失天时。”圣人也应像水那样，善于发现机遇，抓住时机，做到动静有时，以最终达到自己的人生目的。

当人身陷逆境之时，要牢记“失败是成功之母”的道理，相信逆境可以磨砺人，可以激励人，可以成就人。切不可“暴发户”的心态，处处炫耀自己，张扬功劳和财富。体育明星肇俊哲在获得“足球先生”荣誉称号后，他的誓言是：“忘掉足球先生，忘掉国家队队长。我是肇俊哲，放下一切，现在就新生。”外国体育明星柳比西奇获得“ace球王”荣誉称号后，也对自己说：“忘掉ace球王，忘掉克罗地亚大炮。我是柳比西奇，放下一切，现在就新生。”不管肇俊哲还是柳比西奇，通过一个“忘”字，放下一切荣誉“包袱”，就可以现在“新生。”宜家公司老板坎普拉德指出：“成功是成功的最大敌人。”李xx认为“经营企业，‘知止’两个字最重要。”因为“全世界很多企业之所以失败，最少一半都是因为贪婪。”美国大型零售企业凯马特的失败，就是一个

不“知止”的典型案例。

孔子最喜欢的学生颜渊去问孔子：曾经去过一条河，看见一个划船的人，摆渡技术太高明了，操舟若神，不管怎么样的波峰浪谷，他总是能把这个船驾驭得如同有神助一般。我很羡慕地问他：你看我学划船行吗？那个人很轻松地告诉我：学得会啊，但是他又说了一个秘密，你要是会游泳的话，你学这个船就特别容易；你如果要是会潜水的话，即使你从来没见过船，你拿起桨来就敢划。我就想不明白了，他为什么要这么说呢？孔子说：这其实就是一个人的眼界和经验。

想想生活中，差距何处不在？有的差距能凭自身努力去抹平、去消解，比如，文化低，可以通过多读书、多实践来一点点完善自己；比如，缺钱花，可以动脑筋，正当经营、勤劳致富。可偏偏有人心态不好，不愿直面差距，更有甚者，以不明智或不光彩的手段去掩饰、否认差距：看人家小姑娘一把青草似的水灵，脑子一热就去拉皮，非得整出个“今年二十、明年十八”；职场上见对手能力强，不去奋起直追，却是想方设法挤兑人家，不择手段栽诬人家，看对方倒下，方心满意足；看邻居有钱，穿名牌、开靓车，就眼红得不行，不惜以身犯法，最后落个悔不当初。该比的比，不该比的也比，比比比，比得没有了宁静，比得失去了平衡，比得丢掉了原则，最终“咕咚”摔得爬不起来，这样的例子比比皆是。

无论是在逆境或在顺境中，能否找到商机、抓住商机，做到动静有时，最可怕的不是恶劣的客观环境和自己的竞争对手，而是自己能否具有积极的良好的“心态。”在这里，心态决定成败，心态决定命运，心态决定一切。只有首先战胜自己的不良“心态”，才能最终战胜他人。这是成功者的人生秘诀。

## 心态励志小故事及感悟篇十二

13岁那年，命运突然拐了一个弯，她在做脚踝手术时，因为

神经损伤，导致右膝受伤，左腿从臀部以下瘫痪，从此，从小就热衷体育运动的她被束缚在轮椅上。花蕾初成，就遭此厄运，这让她极其痛苦、颓丧，她任由着父母的鼓励、激励渐渐沦为无奈的叹息，任由着绝望一寸寸蚕食着自己。

一个初春，父母将她送到做农场主的亲友家散心。虽然亲友的照顾无微不至，但她仍旧排斥着所有开导和劝说。一天，亲友拿来一小杯小麦种子，表示要和她进行种小麦比赛。比赛种小麦的土地选在亲友家屋前的园子里。播种前，她注意到，亲友拿来的小麦种子，有许多颗粒是残损的，她把那些残损的种子一一挑出，扔掉，亲友却一粒粒捡拾起来。当她把经过精心挑选，颗粒完整、饱满的种子播种到属于她的那一块田中后，亲友当着她的面，把那些她扔掉的，或少了一角、或少了一半的残损的种子种在了另一块田中。她诧异地想，那些残损的种子能发芽吗？亲友似乎看出了她的困惑，微笑着说道，看看会不会有奇迹发生吧！

她开始关注起园中的小麦田。

随着春意越来越浓，她注意到，她播种的那块田上，钻出一个个嫩绿的小麦苗来，而让她惊讶的是，亲友播种的那块田上，也纷纷钻出小麦苗来。幼芽一点点长高，继而长出叶片……日复一日，她播种的小麦田里的小麦已经绿油油的一片，亲友播种的小麦田也一样的茂盛。残损的种子也能发芽、长大，这让她十分困惑。一个傍晚，她和亲友坐在屋前的夕阳余晖中，亲友对她说了一句改变她命运的一句话：“只要能够精心培育，那些残损的小麦种一样可以有春天，你也一样，只要不放弃希望，也可以有你的春天。”

从此，她像变了一个人。

她对生活重新憧憬起希望，积极的进行康复训练，参加残疾人自行车训练等等。两年后，她第一次参加了残疾人自行车比赛，并获得冠军。此后，她的身影不断出现在各个残疾人

自行车大赛的领奖台上。大约6年后，她获得了在瑞士举行的世界公路赛冠军。就在她以为，厄运已经被她的坚强和坚韧击败时，一场突如其来的车祸，导致她下半身完全瘫痪。但是，有着那个追求春天的信念，她再一次和厄运展开较量。康复、训练、比赛，两年后，她的身影又开始出现在世界各大残疾人自行车比赛的领奖台上。然而，厄运再一次向她露出狰狞的利齿，她再一次被一辆汽车撞伤，这一次伤到了脊椎，她只能参加两枚手把式自行车比赛了。即便这样，2年后，她仍旧开始不断赢得着两枚手把式自行车世界大赛冠军。

她赢得了她的春天，一个又一个。

然而，不久前，在一次备战残奥会的训练中，她被一名选手的自行车从背后重重撞倒，她不得不再一次住院治疗。但这一次，厄运却只是一个狰狞的面具，面具下隐藏着一个意外的惊喜——她在治疗过程中感觉到腿部居然有了知觉和刺痛，并能轻微活动，没多久，双腿居然可以移动行走了。又经过几个月的康复治疗，她居然告别了陪伴了她的轮椅。目前，已经完全康复如常人的她，获得了一家女子职业车队提供的合同，她开始了一名健全自行车运动员的训练和追求。

她叫莫尼克·范德沃斯特，荷兰传奇自行车运动员。

半粒种子也有春天。而厄运，只是一个白天和另一个白天之间脆弱的黑夜，坚强的人，让纷扰落下，让希望的脚步奔向曙光。莫尼克·范德沃斯特的新目标是，希望自己能够站在里约奥运会领奖台上。她说，她有信心。我想，我们没有理由不对她充满信心。

[点击下页查看更多销售心态的小故事](#)

## 心态励志小故事及感悟篇十三

十四年前他是安徽肥东乡村少年，第一次坐火车离开合肥，第一次睡在火车地板上，周遭都是脚丫子的味道，好在梦好香，去看海的梦。七年前，他是厦门大学在读研究生，依然接受家中的贴补，赖以赚钱的手艺无非家教。现在他是八百名弱冠少年的“浩哥”，东南地区最大“私塾生意”的带头人，快乐学习教育集团总裁张浩。

我是开始创业的。寒假，我回老家合肥，突然发现爸妈老了，而我还在读书，一无是处，还要靠他们养活我。我爸爸是个小学老师，每天骑电动车上下班，合肥冬天很冷，我看得心很痛。男孩的成熟往往是突然完成的。回到厦门学校，晚上睡觉的时候我就想家，想父母，想自己，于是很快就冲动地做了一个决定——在老爸退休之前买辆车送给他。

有了想法后，我觉得很紧张，他快退休了，而我还没毕业。我马上产生第二个想法——要赚钱，我一定要挣十万元。当时恰好在看卡耐基的《成功学》，有点疯狂，我拿了张纸打印了“十万”两个大字贴在墙上。

我可以先找一份家教，做出成绩后，拿这个做案例，再涨价。我通过中介给一个初二的男孩做家教，带了他一年后，他中考时候从全年级360名中的倒数第五十名，考到全校第二，考到厦门最好的中学厦门一中。

之后，那个孩子的父母主动帮我介绍100元的家教了，后来好多人找我，所以几个月后我的业余时间就排满了，但是我觉得很累，每天要一遍一遍地讲。我就对孩子父母讲：周末的时候你把孩子送到厦大来，让孩子感受下厦大的人文氛围。这样我就在厦大找了个小教室，然后同年龄段的孩子放在一起教。就这么做一直做到暑假前。暑假我开了两个班，招了20多个学生，挣了18000多元。

当时厦大对面有个光大银行，我每次做家教拿到钱都会全部存进去，每次特别开心的就是看存折上最后的那个数字。有时候为了凑一个整数，会把口袋的零钱全搭进去。暑假后开学的时候我开了四个班。那年的11月，我存最后一笔钱进去的时候，整十万。

这是20的事情，后来我最多在厦门大学同时租用4个教室，开16个班。那个时候我已经开始招兼职家教老师了，我去贴招聘广告，亲自面试、培训、代课。我们公司现在的副总裁、上海事业部的主管，很多骨干都是那时加入的，那时他们才上大二、大三，从那以后就没有离开过“快乐学习”。

，我从厦门回了趟合肥，给我爸爸买了一辆车，我爸成了他们小学唯一一个开着轿车从乡下去上课的老师，那部北京现代每天都会停在学校操场上。

从年开始我在讲台上一直站到，五年中我每个周末每天八个小时的课。中午我们去小教室吃盒饭，然后一个人躺一个垫子立马睡着，睡半个小时，起来后洗把脸，看一下下午的讲义，下午接着上课到晚上8点。20之前我们没有请过一个保洁员，卫生都是我们自己打扫，晚上9点钟吃饭，之后备课。

课外辅导，首先必须满足家长的功利性需求，就是成绩要改变，所以在这方面一定要有效果。但是一个机构如果只做到这样的话，我们称之为有现在，没未来。我们有个“3s快乐学习法”：第一步，激发你的学习兴趣，孩子不想读的话，神仙也帮不了他。第二步，教给孩子学习的方法和习惯。第三步，培养孩子的价值观。

关于竞争对手，最大竞争对手其实是自己——能不能静下心来做好这件事？教育是个慢产业，需要紧紧聚焦在企业核心竞争力的建设，耐下心来慢慢做。“企业如同万物，有其自然生长规律”，如果你违背了规律，迟早是要还的。

教育产业政策上没有风险，只要高考不取消，家长对补习的需求一定存在。我们希望在师资的培养上，“快乐学习”是这个行业最用心、做得最扎实的。稳定的教师资源是“快乐学习”最大的财富。未来我们要做一家在所有教育机构中最有灵魂的机构，而不仅仅就是为了满足孩子们上课、考试。

那时招生压力很大，有时候备课后还要背个大包，里面装着满满的传单，往一个个小区的邮箱里塞、贴。常常会碰到大叔大妈干涉，有时候碰到熟人也很没面子。更糟糕的是会碰到保安。

一次我们到一个小区，信箱有一排，很长，很多，每次看到这种情况我都很兴奋，有点像电影《摩登时代》中卓别林饰演的那个见到螺丝就疯狂的劳工，于是就刷刷往里塞传单，速度那是相当快。

不幸的是，保安来了，告诉我小区不能发广告，要把传单从信箱中一个个夹出来，不夹就得挨揍，一群保安把我围起来，那一瞬我最无助。

我带着我太太天天晚上出去，特别是像暑假前的招生旺季，每次投到凌晨一点两点。我太太不想去，我说你还是陪我吧，你什么都不用做，站在我身旁跟我讲讲话就好了。只为克服心理恐惧。

有时候想想，我们为什么要这么辛苦啊？研究生毕业，厦门大学企业管理系，找一份体面的工作没问题，但是想完后还是继续贴。为什么？大概奋斗是一件容易上瘾的事儿。

#### 销售心态的小故事4

在一个商家习以为常地粗暴对待顾客的商业世界里，维珍总裁是个天使，因为他实实在在做到了“顾客至上”。

对于22年前初创维珍大西洋航空公司时，业界对他的质疑讥笑令理查德·布兰森先生至今记忆犹新：“美国航空公司的老总说：‘理查德·布兰森懂得什么是航空业？他可是娱乐业出身的。’但这恰恰是航空业需要的。”

毫无疑问，他是对的。除了西南航空公司，美国众多千家一面的航空公司纷纷陷入申请破产或是关门倒闭的窘境。与此同时，维珍的事业仍然蒸蒸日上，这个大家庭里热爱快乐的空乘员们就像在开一个派对。

布兰森前就已领悟的理念如今也开始为其他企业领导欣然接受：我们应该抱着玩得开心的态度来赚钱。从某种意义上说，布兰森从未离开过娱乐业。他的商业帝国不断扩张——从一家唱片公司、音带连锁店到他倾注最多激情的航空业，及至今日，维珍旗下已拥有遍布全球的200多家公司，经营种类包罗万象，令人惊异，他的经营方法却始终如一。他向那些顽固不化、不知变通的行业发起挑战，这些行业对待顾客糟糕得难以言喻。他证明自己不但能为顾客提供更好的待遇，还能让顾客享受到真正的娱乐体验。

这种经营之道让理查德先生成了亿万富翁，也使维珍成为人们喜爱的品牌，更令其拥有了每年100亿美元的可观业务量。

纵观维珍发展史，许多令其大获成功的点子，都是源于布兰森将自己置身顾客位置时的切身需求。他说：“我涉足商业的初衷，并非觉得自己能赚很多钱，而是因为我个人跟商家打交道的经历糟透了。所以我想创造一种体验，能让我 and 朋友们享受其中的乐趣。”

他在回忆自己的一次旅行经历时说：“我本来想跟隔壁走道的漂亮女孩说说话，可整个航程，我被卡在自己的座位上动弹不得。”这次受挫的经历也给了布兰森灵感，启发他在维珍的机舱中开设了许多立式酒吧。布兰森太太的美甲师提议在飞机上提供美甲、按摩服务后，布兰森并未大动干戈地去

开展市场调查。“这主意听起来很不错，”他说，“不管结果怎样，这就行动吧。”如今，维珍员工队伍中已拥有了700名治疗师。

在一种长期只知追求“低成本、高效率”，一味追求提升业务量的企业经营氛围中，要做到“顾客至上”实非易事。但正是在这种情况下，布兰森想到：乘客应该会喜欢即时点播椅背电视，这可以使他们在航程中随意点播想看的电影，改变了飞机上放什么就看什么的传统。“安装椅背电视是项复杂又昂贵的工程”，他回忆道，“花了差不多800万美元。那段时间航空公司的日子都很不好过。我去银行，他们不肯贷款给我。我就打电话给波音的老总，说我们想订购一批新的747客机，问他能否给我们椅背电视，他答应了。我们可以借20亿美元购进一批新飞机，却不能借800万美元购置椅背电视。”

大玩家们生存于一种平庸无奇、彼此雷同、相互仿效的怪诞状态中，并非只有航空业如此。这是因为他们将自身利益摆在了顾客利益之上。布兰森麾下健身俱乐部的欧洲连锁——“维珍活力”，允许会员“随用随付”，而不是用一纸合同将其套牢。同样，在手机领域，维珍美国移动公司通过提供预付卡吸引了400万顾客，这种手机卡主要面向负担不起昂贵长期服务计划的年轻消费群。

由此得到的启发是：不要对人巧取豪夺，他们自会心甘情愿做你的顾客。

很多企业老总一贯坚持以“最省力、最省钱”的原则做生意，却不肯用这原则服务顾客。布兰森提供了一种选择：每做一笔生意，都先扪心自问，“假如我是顾客，我愿受此‘礼遇’吗？”

## 心态励志小故事及感悟篇十四

“失败乃成功之母”称得上是名言中的名言，意为失败者只要从失败中吸取教训，奋力而为，成功将继之于后。多少年来，它给失败者和身处逆境者以信心和力量，成为他们的座右铭。

然而细细想来，“成功”之中又何尝不是常有“失败”的阴影潜伏？

一些人通过自己的努力，在事业上取得了很大成就，积累了巨大的财富，甚至登上了高位，赢得了各种殊荣，可谓“成功”。但成功之后，有些“成功者”不思进取，甚至忘乎所以，或躺在功劳簿上睡大觉，或者居功自傲，视法律和道德为儿戏，终致沦为失败者甚至阶下囚，先成后败、因成而败。

卧薪尝胆，逆境求胜，是人性固有的奋进一面，古今中外不乏这样的例证；胜而怠，赢而骄，成而懈，则是人类心理的劣性，这样的例子中外古今也比比皆是。失败往往成为一种力量和强心剂，成功有时则是包袱和麻醉剂。失败者不吸取教训加倍努力，肯定无法转败为胜，成功者不警觉清醒再上新台阶，必然转胜为败。败中取胜不易，成功之后立于不败之地更难。成功者得意洋洋、忘乎所以的嘴脸，有时比失败者的垂头丧气还要不堪。

古语云：“学如逆水行舟，不进则退。”“学”如此，人生的其他方面也是如此。朱熹也说“凡人不进便退也”“无中立不进退之理”。在信息社会的今天，连知识都在以惊人的速度“折旧”，只有不断地更新知识才能跟上时代的步伐，否则时代会把我们抛得越来越远。当今社会竞争异常激烈，只有具备坚韧不拔的毅力和精进不止的品格，才能不断前进，在学业和事业上立于不败之地；只有胜而不怠，赢而不骄、成而不懈，不断开拓进取，才能走进知识、事业、人格的新境界。

可见，若说“成功乃失败之母”，虽有些文字游戏的味道，却也不失为一句警策之语。

以上所说的“成功”还只是侧重于事业、学业方面。如果扩展到“人生”的层面，基本原理相通，但情况要复杂一些，有其不同的层次和阶梯。有人将人生分为生存、生活、生命三个层次。所谓事业的成功、财富的积累、仕途的升迁，大多只是“生存”意义上的成功，住的房子大一些、高端一些，吃得高档、精细一点，表面上风光一些、引来的羡慕的目光多一些，也还是“生存”。在“生存”基础上的“生活”有更多非物质的因素，比如爱情、家庭伦理、友谊等。有些“高官”“富贾”只盯着升官发财之类的“生存”提升，却因家庭破裂、友谊不再而付出了“生活”上的代价。如果上升到“生命”层次，每个生命来到人间，都是独特的存在，有其不同于他人的生命肌理。“大美”也好，“诗意地栖居”也罢，都是“生命”的本真需求，是每个生命个体对其各自“生存”和“生活”的平衡和超越，需要人生的大智慧。如果被世俗的“成功学”云云“一叶障目”，“生存”层次上的成功很可能带来“生活”和“生命”层次上的失败，一念之间，成败得失，还需慎之又慎。

“失败”无需悲情，“成功”亦不可轻言。人生在世难免几度浮沉，在心中将这成败的转换拿捏得当，生命方能更有光彩。

## 心态励志小故事及感悟篇十五

海曼·乔治·里科弗(hymangeorgerickover)[]美国海军上将，世界著名的核物理学家，美国核动力海军的奠基者。在服役的60年里，里科弗成功地把美国海军带进了领先世界的核时代，由此，他被誉为美国的“核潜艇之父”。

在美国海军进入核潜艇时代后，选拔每一名核潜艇艇长，都由里科弗亲自考核。而他的考题，新奇得令人琢磨不

透。“如果你和一群人一同搭载飞机，遇到事故仅有一个降落伞包，你能说服别人把降落伞给你么？”考生准备了那么多，里科弗的考题就是这么“好考”——让每个考生都有话可话，但答案又不是很能“说服”考官的。

就在考生自信满满地说“能！”时，结果门一开，进来几个人，里科弗对考生说：“好吧，你现在开始说服吧！”如果有哪一个考生的答案很有说服力，里科弗就会将他留下来：“如果一同搭载的不是你们几个人，而是一名漂亮的环卫小姐和你，这唯一的降落伞包该怎么处理？”

在这位赫赫有名且有一票否决权的“核潜艇之父”面前，好多人都会说：让给环卫小姐吧，在生死攸关的时刻，这是每一个男士应该做的！

里科弗听了，摇摇头，近乎咆哮地吼叫着：“这简直是天大的错误，一个未来的核潜艇艇长和一名环卫小姐，哪个重要？孰重孰轻还用比较吗？为培养一个核潜艇军官，国家付出了多少，你这么草率地做出决定是一名核潜艇艇长所具备的吗？”

后来的美国总统，当时渴望成为核潜艇军官的卡特，也遭遇到了这位冷酷无情的将军的询问：“你的成绩是多少？”“海军军官学院，第59名。”卡特似乎意识到刚才的回答不甚妥当，立马补充了一句：“全年级820人。”

“你觉得你自己尽力了么？”自以为能得到赞赏的卡特没想到又被里科弗追问了一句：“你为什么要搬出全年级820人这个数据？全年级820人与第59名有什么关联吗？”

卡特犹豫了一下，还是说出了当时的心虚：“不，还没有尽力。全年级820人与第59名确实没有什么关联，搬出这对数据，我只是想证明自己在班上的成绩还算可以，但实在不能说明我已经尽力了！”

“为什么不尽力？”里科弗严厉训斥道，“成绩只说明过去！一名核潜艇艇长每时每刻遇到的问题都是新的，决不能拿以往的经验来解决遇到的新问题。”

1983年，为纪念里科弗上将的卓越贡献，美国海军将第22艘“洛杉矶”级攻击核潜艇SSN-709命名为“海曼·乔治·里科弗”号，里科弗也成为仅有的几位在世时即获得军舰命名的海军将领之一。

“为什么不尽力？”这句话，后来也成为卡特竞选口号。

## 心态励志小故事及感悟篇十六

他想让自己的业绩得到迅速的提升，于是他开始起早贪黑地出去跑业务，并使出浑身解数说服客户购买他推荐的保险。为了争取到每一个可能成交的业务，他经常要几次三番登门拜访。可令他沮丧的是，一切的努力却收效甚微——虽然他付出了比往常多几倍的汗水，可他的业绩并没有比原来有多大的提高。

那段时间，他异常沮丧，整天郁郁寡欢，对前途丧失了希望，甚至想要放弃这个充满挑战的职业。

一个周末的早晨，从噩梦中醒来的他，仍然有些沮丧和不安。不过很快，他就平静下来。

他开始认真思考解决问题的办法。

他在内心里不断问自己：为什么最近自己会那么忧郁？问题到底出在什么地方？平日里工作的情景，很快闪现在他的脑海里：许多时候，在他多次登门拜访，百般努力下，客户终于答应下来购买他的保险，但在最后的关头，客户常常反悔，并说：“让我再考虑考虑，下次再谈吧。”这样，他最终不得不沮丧地离开，再花时间去寻找新的业务。

怎么办才能很快地把自己从沮丧中拯救出来呢？他在飞快地思考著。

当他没有想到更好办法的时候，他开始随手翻阅自己一年来的工作笔记，并进行细致深入的研究——希望从中能够找到答案。很快，他就发现了问题的症结所在。一个大胆的念头在他脑海里闪现，令他自己都有些震惊。

之后的日子里，他一改往日的工作方法，开始采用新的推销策略进行工作。结果令他大吃一惊，他创造了一个奇迹——在很短的时间内，他把平均每次赚2.70元钱的成绩，迅速提高到了4.27元。当年，他新接进的保险业务，第一次突破百万美元大关，引起业界的轰动。

凭著自己出色的智慧和独特的推销策略，法兰克·毕吉尔迅速成长为保险业内的巨头。

后来，法兰克·毕吉尔向世人公开了自己成功的秘诀。原来，当年他在自己的工作日志中发现了这样一组奇特的数据，从而改变他对工作的认识：在他一年所卖的保险业绩中，有70%是第一次见面成交的，有23%是第二次见面成交的，只有7%，是在第三次见面以后才成交的。而他实际上花费在那7%业务上的时间，几乎占用了他所有工作时间的一半以上。

于是，他采取的新推销策略是，果断放弃那7%的利益，不再为它的诱惑所动。这样，他就可以腾出大量时间用于新业务的拓展。于是，他成功了。

成功有时候就这么简单——果断放弃你人生的那7%！

点击下页查看更多销售心态小故事

## 心态励志小故事及感悟篇十七

两个来自各自农村的人，准备外出打工。一个打算去上海，一个去决定去北京。可是在候车厅等车的时候，各自又都改变了主意，因为他们同时听到邻座的人议论说：上海人精明，外地人问路都收费。北京人质朴，见了吃不上饭的人，不仅给馒头，还送旧衣服。

于是那个想去上海的人想：还是北京好，挣不到钱也饿不死，幸亏车没到，不然真会要掉进了火坑。

而那个打算去北京的人想：还是上海好，给人带路都能挣钱，还有什么不能挣钱的？我幸亏还没上车。不然真的失去一次致富的机会。

后来他们在退票处又相遇了。原来要去北京的得到了上海的票，去上海的得到了北京的票。

去北京的那个人发现，北京果然好。他初到北京的一个月，什么都没干，竟然没有饿着。不仅银行大厅里的太空水可以白喝，而且大商场里欢迎品尝的点心也可以白吃。

去上海的那个人发现，上海果然是一个可以让人发财的城市。干什么都可以赚钱。带路可以赚钱，开厕所可以赚钱，弄盆凉水让人洗脸都可以赚钱。只要想点办法，再花点力气都可以赚钱。

凭着农村人对泥土的感情和认识，第二天，他在建筑工地装了十包含有沙子和树叶的土，以“花盆土”的名义，向不见泥土而又爱花的上海人兜售。当天他在城郊间往返六次，净赚了五十元钱。一年后，凭着“花盆土”，他竟然在大上海拥有了一间小小的门面。

在常年的走街串巷中，他又有一个新的发现：一些商店楼面

虽然亮丽而招牌却比较黑，一打听才知道是清洗公司只负责洗楼不负责洗招牌的结果。他立即抓住这一个空当，买了人字梯、水桶和抹布，办起一个小型的清洗公司，专门负责擦洗招牌。如今他的公司已有150多个打工仔，业务也由上海发展到杭州和南京。

前不久，他坐火车去北京考察清洗市场。在北京车站，一个捡破烂的人把头伸进软卧车厢，向他要一只空啤酒瓶，就在递瓶时，两个都愣住了，因为五年前，他们曾换过一次票。

感悟：同样是来自农村的人，只是由于生活理念不同，他们之间的差距居然那么大。一个是利用当地的特点，赚取合理的钱财，由此而彻底改变了自己的命运。而另外一个呢？很明显，他却是有有点贪图消极的安身立命，而忽略了积极进取的精神。当然捡破烂也是一种谋生的方法，可是两相对比起来，这个差别未免也太大了。

## 心态励志小故事及感悟篇十八

一百年前，有位穷苦的牧羊人带着两个年幼的儿子替别人放羊。一天，他们赶着羊来到一个山坡上，一群大雁鸣叫着从他们头上飞过，很快消失在远方。牧羊人的小儿子问父亲：“大雁要往哪里飞？”牧羊人说：“它们要去一个温暖的地方，在那里安家，度过寒冷的冬天。”大儿子眨着眼睛羡慕地说：“要是我们也能像大雁那样飞起来就好了。”小儿子也说：“要能做一只会飞的大雁多好啊！”

牧羊人沉默了一会儿，然后对儿子们说：“只要你们想，你们也能飞起来。”

两个儿子试了试，都没能飞起来，他们用怀疑的眼神看着父亲。牧羊人说：“让我飞给你们看。”于是他张开双臂，学着大雁的样子，但也没能飞起来。可牧羊人肯定地说：“我因为年纪大了才飞不起来，而你们还太小，只要不断努力，

将来就一定能飞起来。到那时，你们就可以去任何想去的地方了。”

兄弟俩牢牢记住了父亲的话，并一直不懈地努力着。等到他们长大——哥哥36岁、弟弟32岁时，两人果真飞起来了，因为他们发明了飞机。

这个牧羊人的两个儿子，就是美国著名的莱特兄弟。

信念是一支火把，它可以燃起一个人的激情和潜能，让他飞入梦想的天空。

有时我们也会说：“我想……”但是，我们只是“说”而没有“想”。

如果真的“想”，就一定会付诸行动，而且一直朝着“想”的方向。