

2023年销售人员激励小故事晨会正能量文案 经典销售故事晨会励志正能量(模板8篇)

通过不断学习和实践，才能够成为一个顶尖文案创造者。下面是一些富有感悟和智慧的毕业文案范文，希望能够为您的写作增添一些新的思考和创意。

销售人员激励小故事晨会正能量文案篇一

大马哈鱼是一种海洋鱼类，又叫鲑鱼，成年大马哈鱼生活在海洋中，它的鱼卵必须在淡水区域中才能孵化、存活，因此，它们不得不每年秋季回游数千里回到自己的故乡产卵繁殖。

秋天来了，大马哈鱼们正在返回出生地的溯流而上的路上。大马哈鱼的这种集体返乡的迁徙，可以说是大自然中的壮举：迁徙之路漫长而艰辛，它们要经历数千公里的海路和两千多公里河道，才能抵达上游的产卵地。这一路上，它们将消耗掉所有在大洋里积累起来的脂肪，甚至需要把肌肉纤维转换为能量，来支持自己游回故乡。

对于大马哈鱼来说，海洋内被天敌捕杀的危险和瀑布边的棕熊相比根本不值一提。它们所需要真正面对的不仅是数千里的长征，而且是河流上瀑布前的腾空瞬间！

为了能冲过瀑布，仿照传说中的鲤鱼那样蠕动着身躯腾空而越，顶着无数水珠刺身的痛苦不断向上向上……对它们而言，生死在此一搏：跳过去就有回游成功的希望；跳不过，则只有两种命运，一是有幸拥有再来一次的机会，二是在空中投入岸边棕熊的血盆大口！这不仅是生命的选择，更是信念的取舍！然而，这只是大马哈鱼回游路上千辛万难的一种14800里的漫漫长路中，一千条大马哈鱼只有4条能够幸存下来和自己

的后代迎接明天的太阳!大马哈鱼——这群清楚山长水远却毅然昂首直冲的精灵，用生命证明了执著的力量!它们明明清楚地知道，回游，棕熊、瀑布和鼠鲨是自己作为大马哈鱼必然要面对的障碍，却依然直前!它们明白，自己是鱼而非自然，它们是自然中的生存者而非自然的决断者，为了活下去或是让后代更好地活下去，它们能做的只有勇敢地面对和不懈地努力!

销售人员激励小故事晨会正能量文案篇二

艾维·李是现代公关之父，他认为应该计划好每天的工作，这样才能带来效益。比如他的一次卖思维案例就非常出色。

伯利恒钢铁公司总经理西韦伯，为自己和公司效率极低而十分忧虑，就找艾维·李提出一个不寻常的要求：卖给他一套思维，要李告诉他如何能在短短的时间里完成更多的工作。

李说：“好!我10分钟就教你一套至少可以提高效率50%的方法。”

“把你明天必须做的最重要的工作记下来，按重要程度编上号码。早上一上班，马上从第一项工作做起，一直做到完成为止。再检查一下你的安排次序，然后开始做第二项。如果有一项工作要做一整天也没关系，只要它是最重要的工作就坚持做下去。如果你不建立某种制度，恐怕连哪项工作最为重要你也难以决断。请你把这个办法作为每个工作日的习惯做法。你自己这样做了之后，让你公司的人也照样做。愿意试用多长时间都行。然后送支票给我，你认为这个办法值多少钱就给我多少。”李给了西韦伯一张纸说。

西韦伯认为这个思维很有用，不久就填了张25000美元的支票给李。后来西韦伯坚持使用这套方法，在5年时间里，伯利恒钢铁公司成为最大的不受外援的钢铁生产企业，而且多赚了几亿美元，他本人成了世界有名的钢铁巨头。后来西韦伯的

朋友问他为什么给这样一个简单的点子支付这么高的报酬？西韦伯提醒他的朋友注意：后来的事实证明，我不是给多了，而是给少了，它至少价值百万。这是我学过的各种所谓高深复杂办法中最得益的一种，我和整个班子第一次拣最重要的事情先做，我认为这是我的公司多年来最有价值的一笔投资！

著名投机大师巴鲁克曾说过：“我遭受过多少次的失败，犯过多少次错误，以致我个人生活中做过的多少次的蠢事，都是由于我没有先思考就行动的结果。”据说后来他用了此方法，如鱼得水，最终成为华尔街股市的风云人物。艾维·李的方法告诉我们，做任何事情都要有计划性，要分清轻重缓急，然后全力以赴地行动，这样才能获得成功。西韦伯已经买了单，不需要我们再支付巨额的使用费，我们只管放心地使用这个简单而有效的创意就行了。

销售人员激励小故事晨会正能量文案篇三

刚才主持人说我想得比较远，跑得比较快，好像很了不起，其实我们都一样。我不太相信这个世界上有特别了不起的人，只是有人看准了机会，坚持做了一些事情而已。想得比较远，是因为没有办法想得近，想得近的机会都不是我们的，我们只能想得远。如果我们跑得慢，那我们就更没有机会，所以我们只能跑得快一些。

很多人觉得我了不起，做了阿里巴巴，做了淘宝，还做了支付宝。我想告诉大家，那些不是我做的，而是一个团队做的。但毫无疑问，今天的淘宝、阿里巴巴和支付宝，都是十三四年前我们对今天的看法、对未来的看法。想成功，就要今天做明天的事。

今天来的都是年轻人，很多人会觉得迷茫，到处都没有机会。我想告诉大家，迷茫不丢人，我们都迷茫过，比尔·盖茨也迷茫过，在没有确认自己要做什么之前，当然会迷茫。当年我找了二十几份工作都没成功，5个同学考警察学校，录取4

个人，我没被录取；24个人去肯德基面试，23个人被录用，我没被录用。也许上天就是安排让我自己干，不该去给别人打工。

我们知道，做人要有情商，要有智商，还要有敢于担当的勇气。我的智商不高，如果智商高可能就不创业了，因为书读得不太好，找不到好工作，只能自己干。我的情商其实也不高，情商从哪里来？磨难、失败、失意、迷茫、痛苦、失望，这些凑在一起就是情商。第三个很重要，那就是勇气，你敢不敢担当？如果你愿意为自己担当，你就是普通人；愿意为5个人担当，你就可能成为一个团队的领头人。

1994年，我创业时，请了二十几个朋友到家里，对他们说我要做互联网。当时只有一个人同意，其他人都反对，觉得完全不靠谱。我不懂电脑，不懂管理，没有钱，也没有关系，我凭什么去创业？我今天也说不清楚，但是我总觉得我要是不做这件事情的话我会很难受。我要试试看，如果不行那就再说。很多年轻人前一天晚上想出千条路，但第二天早上起来又要走原路。创业很重要的一点，就是有了想法就要付诸行动。但是我也要告诉大家，不是每个人创业都会成功的。

我经常说，100个人创业，95个人失败，连声音都没有人听见。剩下的5个人中，有4个人你是看着他失败的，最终只有1个人成功。这个人会成功不是因为他多有天赋，而是因为他有优秀的团队，他在做自己热爱的事情，并努力坚持——没有一个人能轻轻松松地成功。

大家的迷茫我知道，但我今天想对所有的年轻人说：“我们今天身处最好的时代。”我没有忽悠大家，请大家听我分析。

大家知道第一次工业革命在英国爆发，之后大概花了50年时间，英国才逐渐崛起。任何一场技术革命都需要50年。第二次技术革命，美国也是花了50年时间才崛起。第一次工业革命催生了无数的富豪，第二次技术革命催生了无数成功的企

业。这一次是人类历史上的第三次技术革命——互联网信息革命。这是所有人的机会，可以说是百年一遇，互联网才经历了，未来30年才是真正机会。所以现在人们提出“互联网+”，让互联网变成一种应用。

未来创业更多的要靠知识和勇气，还有坚韧不拔的努力。不过，未来20年内，甚至内，你们完全有可能超越我们，未来30年才是真正机会，未来30年人类会从it向dt转变。社会发生翻天覆地的变化，每一次技术的变革，每一次社会迷茫的时候，都是新的机会。

什么时候是机会？别人在抱怨的时候就是机会，大家都说好，机会不会太好；大家都不看好，往往蕴藏机会。所以，我们每个人都要有独特的思考、独特的眼光，找到自己热爱的东西，找到一批志同道合的人，坚持5年或者，一定会成功。

今天希望明天成功，和去王府井走一圈捡两个钱包一样，概率太小。我年轻时也曾想过怎么能够一夜暴富，但现在和以后再也不会这样想了。

我想告诉大家，机会全在于自己如何把握和自己的眼光。有一位企业家叫胡雪岩，他讲过一句话：“生意越来越难做，但是越难越是机会。”关键看眼光，你的眼光有多高，你的毅力有多强，你的胸怀有多宽，你就能走多远。我开始创业的时候，家里人都不同意，但是我喜欢创业，成功与否并不重要，我也想证明一点，如果马云能够成功，中国80%的年轻人都会成功。我们没有拿到政府的一分钱，没有拿到银行的一分钱，我们也没有名牌大学的毕业生，我们都是普通大学的毕业生，我自己就是从杭州师范大学毕业的。

今天来的有香港名牌大学的毕业生，也有香港一般大学的毕业生。如果你毕业于名牌大学，请你用欣赏的眼光看看别人；如果你像我一样毕业于普通大学，请用欣赏的眼光看看自己，我们其实还行。上苍给每个人的机会都是平等的，等有一天，

如果你们有了孩子，你们的孩子真的不会读书，那就让他情商高一点，让他有团队意识、懂得感恩、懂得敬畏。

我很幸运，这一辈子走到现在。未来30年，任何行业都要有两个字：创新！创新是未来的核心竞争力，你一定要想我怎么样才可以做到跟别人不一样。我不想忽悠大家，创业是一条很艰辛的路，大家可以自己选择。如果觉得某个创业的人不错，就像买一只股票一样，跟着他，帮助他；如果自己成为一只股票，那就网罗一批人，带着他们一起去追逐理想。

销售人员激励小故事晨会正能量文案篇四

人们常常认为，目标远大，难以实现。其实事情的难易，不在大小，重要的是要有一个明确的目标，一个你真正想要去完成的目标。有了真正想去完成的目标，你就能不断地、生动地把这个大目标向自己灌输，使目标更加清晰，更加深刻，并且把它看作是一个已经实现了的事实，这样你就会产生一种“稳操胜券”的心理。有了成功的心理，并且全力以赴地付诸行动，再大的目标也能实现。

人总是为着某种目标而生活，有了目标，人生就有了意义，有了方向，有了追求。成功者之所以能够成功，最重要的一个因素是目标明确，时时盯着自己箭靶的位置。

有一艘三桅帆船在南海陷入狂风暴雨之中，为了减少风雨对船身的威胁，水手们卸下了两面船帆，正要卸下第三面船帆时，却发现齿轮出现了毛病，根本无法操作船帆升降。船长只好选派一名年轻的水手爬到桅杆的顶端，去解开系住船帆的缆绳。这位水手在风雨摇晃船身的情况下，在即将爬到桅杆的顶端时，却胆怯起来，他紧紧地抱住桅杆，不敢再移动分毫。虽然甲板上的人们都为这年轻水手加油打气，但年轻水手还是手脚颤抖地大叫：“没办法，这儿太高，太摇晃……”一位老水手对年轻水手大喊道：“全船人的生命都操在你手中。现在听我的话，千万不要往下看，将你的注意

力集中在桅杆的顶端，看着你要解开的那条缆绳！”

年轻水手听了老水手的话，便抬头望向桅杆顶端的缆绳。只见他三两下就爬了上去，顺利地解开系住的缆绳，巨大的船帆急速落了下来。

老水手的话是提醒年轻水手如何去解缆绳，其实也道出了目标的重要。有了目标，人的精力就能凝聚到一个焦点上，避免被那些不相干的事分散注意力，这时人就会不由自主地朝目标前进。

有人常向世界歌坛的超级巨星卢卡诺·帕瓦罗蒂讨教成功的秘诀。他每次谈到目标凝聚了自己的全部精力时，总要提到自己父亲说过的一句话。刚从师范学校毕业时，他既痴迷音乐，又想去当教师。父亲对他说：“如果你想同时坐在两把椅子上，你可能会从椅子中间掉下来，生活要求你只能选择一把椅子——音乐。经过14年的努力与奋斗，他最后终于登上了大都会歌剧院，成为超级巨星。

一个人的成功与他的目标定位准确是分不开的。有了准确的定位，人就会按照自己的信念和目标来指导自己的一言一行，即使遭受挫折和失败，也会跌倒了爬起来，再跌倒再爬起来。

目标的定位既要从实际出发，又要尽可能地让它越远大越好，就像日行千里的人和日行十里的人，精神状态就不一样，登高山的人与爬山坡的人发挥的潜能也不相同。伟大的文学家高尔基深有感触地说：“一个人追求的目标越高，他的才力就发展得越快，对社会就越有益，我确信这是一个真理。这个真理是由我的全部生活经验——我观察、阅读、比较和深思熟虑过的一切而确定下来的。

人们常常认为，目标远大，难以实现。其实事情的难易，不在大小，重要的是要有一个明确的目标，一个你真正想要去

完成的目标。有了真正想去完成的目标，你就能不断地、生动地把这个大目标向自己灌输，使目标更加清晰，更加深刻，并且把它看作是一个已经实现了的事实，这样你就会产生一种“稳操胜券”的心理。有了成功的心理，并且全力以赴地付诸行动，再大的目标也能实现。

有些人做事之所以虎头蛇尾、屡遭失败，不是因为事情本身难度大，而是因为觉得成功离自己太远而放弃了。如果你现在觉得自己的目标太远大，遥遥无期，那就把自己的大目标分成几个可以实现的小目标，然后为每一步骤规定切实可行的期限，这样你从一开始就能看到成功的希望。许多成功者都是这样走过来的。我国女排运动员郎平进了北京队，看到了国家队；到了国家队，又瞄准了世界的最高处，终于一级一级地不断攀登，成长为世界最杰出的女排健将。如果说郎平的成功是实现远大目标的“阶梯法”，那么日本长跑运动员山田本一的成功采用的则是目标的“分段法”。

山田本一在1984年出人意料地夺得了东京国际马拉松邀请赛的世界冠军。当记者问他如何取得如此惊人的成绩时，他说：“我是凭目标获胜的。”两年后，他又在意大利国际马拉松邀请赛上获得冠军，当记者采访他时，他仍说：“我是凭目标获胜的。”当时人们对他的回答大惑不解，后来从他的自传中才弄清楚其中的奥秘。他说：“我在每次比赛前，必须先乘车把比赛的路线仔细看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来。比如第一个标志是银行，第二个标志是一棵大树，第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就奋力冲过一个又一个的目标，40公里的赛程，就被我分解成这么几个目标轻松地跑完了。”

哲人说：“目标能把握心灵的方向，唤醒身上的精灵。”如果你已经有了目标，企盼早日成功，那就从现在开始，把你的目标写在纸上，贴在你容易看到的地方，每天早晚念两三遍，每念一遍，就要在心里暗暗发誓：我一定要实现这个目标。经过反复地念，促使你的潜意识向实现目标的方向运作。

当你的内在心灵将焦点集中在自己的目标上时，你就会不由自主地朝着自己的目标前进。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

销售人员激励小故事晨会正能量文案篇五

传说有两个人偶然与神仙邂逅，神仙授他们酿酒之法，叫他们选端阳那天饱满起来的米，冰雪初融时高山流泉的水，调和了，注入深幽无人处的千年紫砂土铸成的陶瓮，再用初夏第一张看见朝阳的新荷覆盖，密闭七七四十九天，直到鸡叫三遍后方可启封。

像每一个传说里的英雄一样，这两个人历尽千辛万苦，找齐了所有的材料，连同梦想一起调和、密封，然后潜心等封那个时刻。

而另外一人虽然也是按捺不住想要伸手，却还是咬着牙，坚持到了三遍鸡鸣，他终于得到了甘甜清澈的天赐佳酿。

许多成功者，他们与失败者的区别，往往不是机遇，也不是聪明的头脑，而是在于他们多坚持了一刻——有时是一年，有

时是一天，有时，仅仅是一遍鸡鸣。

销售人员激励小故事晨会正能量文案篇六

驾驭命运的舵是奋斗。不抱有一丝幻想，不放弃一点机会，不停止一日努力，下面这些是小编为大家推荐的几篇销售培训故事。

小米手机创始人雷军有句名言：“站在台风口，一头猪都能飞起来。”

领教过台风威力的人都知道，台风能轻易把大树连根拔起，把汽车掀翻。如果站在台风口，别说是猪了，就是大象，都有可能被吹飞。

当然，雷军眼里的台风另有其意，是指干事业的时势和机遇：“要找最有可能有台风口的地方，做一头会借力的猪。”于是，这头“会借力的猪”就看准目标，在智能手机这个台风口里扶摇翻飞，攻城略地，只用短短四年时间，就使小米手机跻身全球同业前三名。听完雷军的创业奇迹，很多志在创业的人无不热血沸腾，恨不得马上变成一头会飞的猪，成为创业成功的新星。可是，想要飞起来可谓障碍重重，要想成为会飞的猪，必须要先把一些事情想清楚。

首先要找准台风口，选错了风口，不仅飞不起来，弄不好还会血本无归。

能不能飞起来也是个问题。一个台风口就那么大地方，同样也怕猪满为患。台风口如果站了太多的猪，猪山猪海，估计再大的台风也无法让猪飞起来。我们不就经历过全民经商、全民炒股吗？可但凡全民参与的买卖，可能会有个别的猪飞起来，但绝大多数成了地球引力的牺牲品。

即便飞起来了，能飞多高，能飞多久也很难说。毕竟，一头想飞起来的猪面临的难题太多，要克服地心引力，要在空中保持平衡，要掌握飞的方向，哪个环节没掌控好都不行。飞得高固然是梦想，飞得稳，飞得久才是最重要的事。

能否平安落地也是问题。猪能飞起来并非长了翅膀，而是靠风力抬举。可是，假如台风突然停止，猪吧唧一下子摔了下来，即使不粉身碎骨，也要摔个鼻青脸肿。因而，作为一头飞起来的猪，要随时保持危机感，能飞则飞，不能飞就争取平安落地。千万不能狂妄自大，忘记自己猪的本质。马云就说过：“猪碰上风也会飞，但是风过去摔死的还是猪。我们要思考怎么把控这个风，怎么去掌握好这个风。”

如果这些问题都想透了，那就大胆地寻找适合自己的台风口，去做一头会飞的猪吧。不过，我更欣赏马云的另一句话：“我们不应该去寻找风口，而是真正把自己变成一点点风就能够飞起来的、能够翱翔的人。”

铁桦树又名赛黑桦，生长于海拔700米的地区，树皮呈暗红色或接近黑色，上面密布着白色斑点。这种树木非常坚硬，硬度是钢铁的两倍，子弹打在这种木头上，就像打在厚钢板上一样，纹丝不动，被称为比钢铁还硬的树。

按理说这么坚硬的树，不会受到虫害的侵扰，可是当科学家打开树干的时候，惊奇地发现，一种叫斑衣角的小虫子在其中，这让科学家很奇怪，经过大量的研究发现，斑衣角能做到这一点，和它付出的巨大努力有关。

这种小虫子，最大的特征就是前面有一个很硬的角，好像钻头一样，但是仅凭这些还远远不够，它们旁边有一个气囊，里面储存水，而且它们飞行十分特殊，都是旋转式飞行，这些特点就为它们进入铁桦树提供了帮助。

但是最重要的是它们有耐心，开始它们找到一点，用气囊挤

出来一点水，润湿这一点，然后用角往里钻，身体不住地旋转，当然起初效果看不出来，它们这个动作一坚持就是15~16个小时。

几个月后，这个点有了破损的变化，这只斑衣角寿命也到了，另一只补充上，接着重复这个动作，周而复始代代相传，直到这一点越陷越深，等这个小窝建好，大约需要20xx年，后来的斑衣角可以住进去了。因为铁桦树自身的特点，虽然斑衣角前期付出很大的心血，但是这个小窝只要成功，既遮风挡雨又能远离别的动物伤害，就可以保证族群长久性地生存下去。

只要我们抛开杂念，专注一件事情，定能取得巨大的成功。

大马哈鱼是一种海洋鱼类，又叫鲑鱼，成年大马哈鱼生活在海洋中，它的鱼卵必须在淡水区域中才能孵化、存活，因此，它们不得不每年秋季回游数千里回到自己的故乡产卵繁殖。

秋天来了，大马哈鱼们正在返回出生地的溯流而上的路上。大马哈鱼的这种集体返乡的迁徙，可以说是大自然中的壮举：迁徙之路漫长而艰辛，它们要经历数千公里的海路和两千多公里的河道，才能抵达上游的产卵地。这一路上，它们将消耗掉所有在大洋里积累起来的脂肪，甚至需要把肌肉纤维转换为能量，来支持自己游回故乡。

对于大马哈鱼来说，海洋内被天敌捕杀的危险和瀑布边的棕熊相比根本不值一提。它们所需要真正面对的不仅是数千里的长征，而且是河流上瀑布前的腾空瞬间！

为了能冲过瀑布，仿照传说中的鲤鱼那样蠕动着身躯腾空而越，顶着无数水珠刺身的痛苦不断向上向上……对它们而言，生死在此一搏：跳过去就有回游成功的希望；跳不过，则只有两种命运，一是有幸拥有再来一次的机会，二是在空中投入岸边棕熊的血盆大口！这不仅是生命的选择，更是信念的取

舍!然而，这只是大马哈鱼回游路上千辛万难的一种14800里的漫漫长路中，一千条大马哈鱼只有4条能够幸存下来和自己的后代迎接明天的太阳!大马哈鱼——这群清楚山长水远却毅然昂首直冲的精灵，用生命证明了执著的力量!它们明明白白地知道，回游，棕熊、瀑布和鼠鲨是自己作为大马哈鱼必然要面对的障碍，却依然直前!它们明白，自己是鱼而非自然，它们是自然中的生存者而非自然的决断者，为了活下去或是让后代更好地活下去，它们能做的只有勇敢地面对和不懈地努力!

销售人员激励小故事晨会正能量文案篇七

在100多年前，比利时有个小木匠，名字叫阿道夫·萨克斯。他能活下来简直是个奇迹。小时候，他吞过缝衣针，误食过硫酸，被砖块砸破过头，不幸从楼上跌落过，还曾摔倒在点燃的炉火上，但这些都未能阻止他在21岁时发明一件奇特的乐器。这乐器有与单簧管类似的哨头，还有抛物线形圆锥管体，而金属圆筒竟带风琴那样的按键。

一开始，阿道夫想把这件新乐器介绍给世界音乐权威集中的地方——巴黎音乐界，但阿道夫煞费苦心，也没有一个法国乐器商把这个比利时来的无名小辈放在眼里。法国音乐界的名流们更喜欢用自己熟悉的乐器。一晃9年过去了，阿道夫的愿望始终没有实现，他还是一个默默无闻的小木匠。

机会终于来了，一位作曲家为阿道夫争取到了一个在巴黎音乐会上演出的机会，还特意为他谱写了一个曲子。就在去演出的路上，意外又一次降临，阿道夫的乐器从马车上掉下来，摔成两半儿。我们可以想象，当时的阿道夫心情是如何懊恼。不过阿道夫没有打道回府，而是抱着破损的乐器登上了舞台，吹奏时他的双手一刻也不能离开乐器，否则铜管就会掉下来。正因为如此，阿道夫没法儿翻乐谱，只能凭记忆演奏。有几次，他由于紧张忘记了谱子，就干脆持续吹一个长音，直到

想起谱来再继续演奏。法国观众从来没听过这样柔和优美、荡气回肠的音乐，顿时喜欢上了这种乐器。演出结束后，阿道夫一连谢了五次幕，台下仍然掌声不绝。

这种能奏出特殊效果的乐器一下子成了巴黎音乐界的宠儿。一支乐队用这种乐器参加音乐大赛，轻而易举地夺取桂冠。法国政府也将这种乐器列为军乐队必备乐器。这种乐器是什么？就是世人皆知的萨克斯管，是用发明者的名字来命名的。萨克斯管魅力无穷，有着与任何乐器相匹敌的巨大力量。美国前总统克林顿就曾担任阿肯色州管乐队首席萨克斯管演奏员，前几年还被媒体称为“不老的萨克斯手”。

如果把阿道夫的成功比如一件果实，那么此前的磨难和变故就是陪衬这果实的小花絮、小绿叶、小枝枝弯弯了。或许正因为有了这些磨难和变故，成功才显得如此耀眼夺目。

销售人员激励小故事晨会正能量文案篇八

一根稻草，扔在街上，就是垃圾，与白菜捆在一起就是白菜价，如果与大闸蟹绑在一起，就是大闸蟹的价格。我们与谁捆绑在一起，这很重要。一个人与不一样的人在一起，也会出现不一样的价值。一个人与不一样的平台，也会体现不同的价值，选择比努力更重要。

什么叫人生的规划？没规划的人生叫拼图，有规划的人生叫蓝图。没目标的人生叫流浪，有目标的人生叫航行。蜜蜂忙碌一天，人见人爱。蚊子整日奔波，人人喊打。多么忙不重要，忙什么才重要。一次重要的抉择，胜过千百次的努力。今天的生活是由三、五年前选择决定的，而三、五年后的生活是由今天决定。生活的抉择，要有智慧。

古人云：富不学，富不长。穷不学，穷不尽。要想改变口袋，先要改变脑袋。旅游需要导游，人生也需要导师。读万卷书，不如行万里路。行万里路，不如阅人无数。阅人无数，不如

名师指路。名师指路，不如跟随成功者的脚步。虽然未必每一个教练都能教出冠军，但每一个冠军，都有教练。你有人生教练吗?如果没有，请第一时间找到他。