# 人脉对创业很重要

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-11-25

*第一篇：人脉对创业很重要污泥减量微生物制剂招商 http://blog.sina.com.cn/wunijianliang人脉比拿项目乱找VC更重要一、看看软银的忠告目前在中国VC很多，但是最需要支持的早期项目难以得到资金。“在中国，资金...*

**第一篇：人脉对创业很重要**

污泥减量微生物制剂招商 http://blog.sina.com.cn/wunijianliang

人脉比拿项目乱找VC更重要

一、看看软银的忠告

目前在中国VC很多，但是最需要支持的早期项目难以得到资金。“在中国，资金和项目是双倒挂。一方面，等待投资的早期项目很多，资金很少；反过来，中晚期的好项目很少，等着投资的VC却很多。”资深人士这样说。

项目处于早期时，可能创业者只有一个理念，具体怎么做都搞不清楚，模式不清晰、风险高，而且不同VC的看法可能迥然不同。到了中晚期，商业模式、收入来源已经成型，看得见摸得着，风险小得多。徽剑在交往中经常碰到很多人这样抱怨，自己的项目多么好，VC是多么地没有眼光。

汉理资本董事总经理钱学锋有不同看法：“就像父母都认为自己的孩子最漂亮一样，创业者对自己的项目多半都“信心爆棚”。这种感觉本身没有什么错，但是出去融资，毕竟得让VC出钱，你得站在VC的角度看问题，而不是盲目地活在自我中。在私募股权投资领域摸打滚爬了数年，看过成千上百的公司。每个月会有几十个项目找上门来，这其中有些是打电话来的，有些发电邮，还有些是朋友介绍来的。然而，项目一多，质量难免参差不齐。事实上，众多迫切需要得到资本扶持的企业，在还没有充分准备的情况下，就纷纷涌向市场，我的观点是，这样其实并不可取。”

专门投资早期项目的VC被称之为天使投资。只有经过天使投资的大面积孵化，存活下来的少数项目才会被中后期。国内的VC都集中在中后期，希望以此来规避风险，大部分人不愿意做天使投资。对于那些摸不清中国市场状况的海外VC来说，更是等着捡成形项目，竞争当然很激烈。

戈壁合伙人徐晨说过：“我觉得很多公司获得投资的确有运气的成分，确实有很多公司被VC忽略了。这是很多因素造成的，有时候融资者虽然很会经营，但不善于表达。有时候创业者跟VC谈到关键问题，正好VC没有集中精力，这都有可能。所以我觉得创业者在融资前先跟VC做朋友是不错的。有的创业者回答我们问题的时候很着急，其实不必这样，如果一个问题你没有想好怎么回答，不要急着应付我们，你可以不回答，见VC不是高考，1年只一次机会，等回头想清楚了，想好了再告诉我们也不迟。”

对于很多想找风险投资的朋友，我们先来看软银网站上的一段话：“我们的建议：通过朋友/私人的介绍是很好的方法。朋友/私人的介绍可以给双方一个很好的参考意见，以增加您计划的成功率。”有人推荐。这个人必须和VC很熟，对你的情况你的思想了如指掌。实际上不管是通过中间人还是直接和VC交朋友，关键点在于

让VC对你的思想、观点以及行事的方法很认同，让VC能看到你身上所隐藏的价值，让VC相信如果将一个公司交到你手中，能快速地做起来并迅速达到一定规模。

这么一来，情况就会截然不同，这种方式，即便你没有开始正式创业，也有非常大的可能获得VC的资金支持。这种方式几乎没有成本。但要有很好的人脉以及出色的能力。

二、看看成功的例子

我们来看看那些成功拿到投资的例子。

龚海燕在创业初期得到过天使投资人的青睐，投资人是当年的新东方副校长、新东方在线CEO钱永强。这里有一段龚海燕回答记者的谈话记录，从中我们不难发现一些诀窍：龚海燕先是讲过这样的话：“因为我以前是新东方的学生，他的身份是新东方的副校长。”然后龚海燕回答：“当时就是在一封信里介绍了一下他自己的情况，他对我这个网站非常肯定，后来我就回了一封信，留了我的电话号码，接着很快他就给我打电话，电话里谈得比较投机，然后可能过了三四天吧，他从北京专门跑到上海去见我，在金茂大厦，我们就谈了一个多钟头。他回到北京后就给我打了一笔钱过来，那时连协议什么的都没有签。郝兵：这么快？

龚海燕：恩，他相信我，当时我还在复旦读书。

郝兵：协议也没签，钱就打过去了？

龚海燕：对，他根本就不提防我，他知道我不可能骗他的钱。当时在电话里就谈了一下网站现在价值多少，然后他出多少钱、占多少股，我还跟他讨价还价了一翻。但他比较爽快地就答应了，出乎意料。我觉得他是一个敢想敢做，看准了就不会犹豫的人。后来过了有多半年了，才写了个协议，只是一个形式而已。”

我们不难发现如果不是双方认识，情况恐怕不会这么简单。因为按照一般的程序，投资机会可以来源于风险投资企业自行寻找、创业者自荐或第三人推荐。风险投资企业根据企业家交来的投资建议书，对项目进行初次审查，并挑选出少数感兴趣者作进一步考察。风险资本家考察投资项目的方式一般包括：

1）阅读投资建议书。看项目是否符合风险投资家的企业特殊标准；

2）初步考察项目的管理、产品、市场与商业模型等内容；

3）与企业家交流。重点考察项目的管理因素；

4）查询有关人士与参观风险企业。从侧面了解企业的客观情况；

5）凭借风险投资企业自己的知识与经验，对项目进行非正规的市场、技术与竞争分；

6）对企业的成长模型、资金需求量以及融资结构等进行分析；

7）考察企业以往的财务与法律事务。

这个过程之漫长、艰难是不言而喻的。钱学峰讲过：“作为优秀企业家的你，还得能够像优秀销售人员一样，能够把你的核心竞争力阐述清楚，告诉VC，为什么你做这个事会比别人做得更好？同时你还得向销售人员一样，注意后续沟通、跟进。VC看项目很多，很容易乱花渐欲迷人眼，等他来主动追你是不现实的。”

最便捷的让VC了解的方式是什么？还是通过人脉，在网上有很多人讲，跟VC只有5分钟接触时间，为什么只有5分钟？如果我们通过人脉直接或间接与VC建立密切的关系，给我们的时间只有5分钟吗？

那样的话是5天、5个月，甚至跟更多。

三、为什么成功的人更容易成功

新东方学校的俞敏洪讲过一句话，“你要想知道你今天究竟值多少钱，你就找出身边最要好的3个朋友，他们收入的平均值，就是你应该获得的收入。”

为什么这样说？因为你的朋友圈决定了你的交流范围，而你的交流范围又决定了你的机会。人人都想成功致富，然而机会在哪里？其实很多机会就在我们的人脉中，人的心理都本能地对陌生人有所戒心和排斥，而更容易接受自己熟悉的人。通过熟人、利用人脉资源进行营销，就可以减少业务人员与客户洽谈过程中磨合的时间，使双方更快、更容易地进入正题，减少不必要的猜疑，来提高谈团效率和成功率。

下者用己之力，中者用人之力，上者用人之智。一个人要想成功，光靠自己的力量是无法取得成功的，必须依靠或者是借助别人的力量。我们观察身边成功人士，他们除了忙于正常的工作和生意，其大部分业余时间用在了广交朋友上，因为朋友就是信息，朋友就是商机，朋友就是创意，朋友就是提携，朋友就是建议，朋友就是专家，朋友就是灵感，朋友就是财富......为什么那些亿万富翁赚钱那么快？因为他周围的圈子会给他带来大量的机会，徽剑提醒大家留意这些年读诸如EMBA、总裁训练班等培训的人是越来越多，而诸如高尔夫球会等各种贵族俱乐部也越来越多，为什么大家要花那么多钱去学习，花上几十万甚至上百万！EMBA、总裁训练班里面讲的东西其实大家都明白，关键是人脉，通过这种同学圈子，通过这种会员圈子来拓展自己人脉，给自己带来更多的机会。

最有意思的一个现象就是在一般人看来，越是成功的人，越注重人脉，其实是相反的，因为这些人看中人脉，所以他们才能成功。

四、当你认识100个亿万富翁还怕没天使吗

有朋友问我，为什么他找不到天使投资？

我反问他，你认识多少亿万富翁？

VC难谈下来，天使投资更不好找。这是目前很多创业者的一个困局。敢于涉足种子期项目的，还有一些规模较小的本土VC。面对种子期企业，本土VC拥有外资巨头不具备的优势，这是民间VC的最好生存土壤。

有分析人士指出，中国VC的队伍还在继续壮大，除了正规军，还有一大批杂牌军，那就是大大小小的企业。据知情者透露，只要是账上有闲钱的企业，都在找项目投资。这一点，只要看看公司报表就知道，如果在主营业务之外的收益或者亏损很大，就很可能是在搞项目。与国外VC相比，他们的资金实力还比较弱，种子期的项目对资金的需求量比较小，可以多投几个。其实在这里徽剑在另外一篇写IDG的文章中指出，IDG就是因为当初没钱才在中国大量进行小额投资的。

根据美国小企业局的保守估计，美国天使投资者约２５万人，平均投资额为８０万美元；欧洲有１２万天使投资者，潜在投资者更高达１００万以上。“在国内，现在天使投资还属于有钱、有闲阶级的专利。”凯沛投资的陈先生指出，大部分天使投资者资金实力相当雄厚，拿出几百万元做天使投资毫无困难，他们中大部分来自资本市场或房地产市场，原本就做实业的微乎其微。“手里钱越‘热’的人，越是天使投资的积极参与者，因为天使投资具有高风险、高收益的特性。”

民间资本大都起步于改革开放刚刚起步，那时资本的原始积累比较容易，生产什么，生产多少，都能获得比较可靠的回报和较高的利润。但是经过一、二十年的发展，物资短缺已有相当改善，大部分产品出现了相对过剩。企业产品竞争越来越激烈，传统产品利润点越来越薄。因此，近几年民营企业的发展速度受到了一定的阻碍，他们迫切需要寻找新的经济增长点，而风险投资所带来的高科技、高技术项目不失为民间资本后续发展的新的机遇。这里就要问那些觉得缺乏天使投资的人，为什么不从这方面去想呢？当然，俗语云，隔行如隔山，民间资本往往只关注自己的行业，而对其他行业关注甚少，在其他行业的风险投资与收益之间，具有太过于求稳心理。尤其是现在一些民营企业家，对现代高科技了解不是十分深刻，对风险项目缺乏专业全面的分析能力，这时如何说服对方就成了很关键的问题。

还有就是去找的民间投资，一定要有钱，天使投资人自己最好是有充足的钱。有些人他的钱可能攒得特别辛苦，那么他投给一个企业的话，他会非常的在意，如果一共就1000万，投给你200万的话，他可能非常在乎，那如果他有1个亿，他投200万的话，他可能不会太在意。

一句话，如果作为创业者，认识很多民间富豪，那么找天使投资就很方便了。徽剑一个口号就是：“当你认识100个亿万富翁还怕没有天使吗？”

五、徽剑的融资设计

最后，徽剑以个人的例子来介绍一下，自己是如何开始准备寻找VC的。

第一步，建立自己的价值。这里的“价值”，换个更贴切的说法就是“被利用价值”，在盘点人脉关系前，冷静问问自己：你对别人有用吗？你无法被人利用，就说明你不具有价值，你就越容易建立坚强的人脉关系。

很少人能和与自己地位相差太远的人建立真正的人脉关系。所以，即使我们有幸与比尔盖茨交换了联系方式，他也不会对我有兴趣。如同建立品牌一样，一个人与其匆忙花费精力漫无目的认识朋友，不如事先确定好自己的价值定位，然后针对目标顾客有针对性地传播。这就是营销学里面的定位营销。

大家可以看到，徽剑在不停写博客，其实就是在不断对外展示自己的某方面能力，不断让大家了解自己。从《中国互联网十八摸》开始到现在的徽剑IT点评、徽剑谈\*\*系列，都是在不断向深度拓展，当你的观点被别人欣赏的时候，他也同时会对你这个人的相关能力产生欣赏。从当初《中国互联网十八摸》，很多人认为徽剑只不过是个写手，几个月过去，随着新的有深度的文章出现，已经很少有人把徽剑当成普通写手了，而且开始有不少互联网“顶级牛人”开始来进行交流。

同时出现一件意想不到的事情，那就是不少企业希望徽剑帮他们做些网络传播公关等业务，通过这些，可以获得比较可观的收入。（徽剑还在扩充在深圳的影响，和在人文学术界的影响，这里就不一一详谈了）

在这里要指出，很多人可能注意到了，徽剑的文章很少像其他那些作者那样写互联网时评之类，原因就在于这类东西写多了，别人会把你当成一个互联网评论家，而不是现在这样当成一个眼光独到的互联网专家。

第二步，拓展人际关系圈，这里包括两块，一是扩充在传统行业的人脉圈，一是扩充在互联网行业的人脉关系圈。说到人脉关系，现在任何人都相信它越来越重要，至少我身边大

多数朋友都把拓展人脉当成一件重要的事情来抓，我徽剑刚好30来岁有点经验和积累，还有体力仍然有梦想和激情。

而要想借助别人的力量，你就必须具有一定的才能。人们是不会心甘情愿地欣赏一个才能比自己低下之人交往的，这是一种自然法则。通过一系列的线上和线下的沟通，有上千人与徽剑进行了交流和沟通，认识了大量的互联网等等方面人士，认识了不下百位业内有一定档次的人士，特别是结识了不少互联网“牛人”级别的人物，而且出现风险投资商开始通过若干渠道来了解徽剑个人情况。

第三步，自然是通过沟通来得到希望要得到的东西。就像做项目一样，不要直接考虑项目如何赚钱，你只要考虑你的项目如何更好地满足目标客户的期望，当这种满足达到一定程度的时候，赚钱是很容易的事。

所以，扩充人脉比直接找VC更重要。

污泥减量微生物制剂招商 http://blog.sina.com.cn/wunijianliang

本项目适合有资源的朋友

**第二篇：廉政对工作很重要**

廉政对工作很重要

最近全国都在搞廉政建设，可见廉政的重要性。作为一名合格的收费员既要有过硬的业务技能，也要有较高的个人修养。安徽某收费站的一些收费员个人素质低下，利用职务之便收取司机的好处，使自己和司机达到了利益上的“双赢”。此事给收费站带来物质损失的同时又使收费站的形象大打折扣。

收费站评选星级的活动开始有一小段时间了，我们绝不要在廉政方面犯错误。我们要扎扎实实工作，为站里，处里争光。

**第三篇：能力比人脉重要**

能力比人脉重要

能力比人脉重要，有能力的人，在需要的人脉关系的时候，他会各方式打通他所需要的人脉关系，如阿里巴巴的马云，当初在搞阿里巴巴时缺少资金，向银行贷款没有人际关系没资产抵押，银行不肯贷，但就去找风险投资，以他出色演讲，生动的描绘阿里巴巴的将来，从来打动投资商，这就是能力的体现。没有能力有在好人际关系都没什么帮助。在一次大型聚集了中国商业精英的聚会上，有人提出这样一个问题，有一个一流项目二流的人材运作；还有一个一流的人材在运作一个三流项目；要嘉宾做出投资哪个项目的选择，绝大多数的人都选择后者，一群一流人材必然能把一个三流项目做成一流项目。

总是听大师说，现代职场中，一个人的事业成败，个人能力与人际关系中，个人能力所占20％－15％，而人际关系所占比例为80％－85％。

而往往有的人对人际关系的处理运用的是游刃有余，有绝大部分人却是个人能力大于人际关系处理能力 先做人后做事”“先学会做人再做事”这话我先赞成，但是现实中，一些领导是因为老板是亲戚，或是跟老板久了的，这样的领导并不是真正有实力的领导，往往这样的领导再乎的并不是你会做“人”而是你是否会拍马屁，或是送礼，又或是带着“领导”一块吃，喝，玩

人际关系的处理能力也是个人能力的其中一部分。所以，所谓的“个人能力所占20％－15％，而人际关系所占比例为80％－85％。”这样的表述并不严谨和科学。

试想一个人没有良好的沟通能力、表达能力、团队合作能力、社会活动能力、心理承受能力等，那么就是将“关系”送到他手里，他也不能维护好。

如果没有“能力”做基础、支撑的话，“关系”是无论如何聚集不起来，也长久不了的。没有人脉确实会比别人起点要稍低,起跑要稍微慢一些,路途可能稍微要绕远一点,但是只要相信自己的能力,一定可以找到真正属于自己的天地~ 卡耐基训练区负责人黑幼龙指出，这句话并不是叫人不要培养专业知识，而是强调：“人脉是一个人通往财富、成功的入门票。”但是一个人的发展难道只要有门票就够了吗？我们更需要的是一种使我们能够更长远发展的能力。

人脉要以能力为基础的，没有能力人脉啥用。天天被人家数落吧 人脉关系只能帮得了你一时,能力才是你一辈子发展的资本

但是毕竟拥有所谓的人脉的竞争对手是少数，在中国这个由庞大数量人口组成的国家，依然还有很多没有人脉的人要吃饭，这些人的竞争靠的只能是能力了。虽然不排除少数人靠关系来影响收入，但就绝大多数人来说，能力更能决定收入，而且能力可以带来更高，更稳定的收入。

所以无论如何，积极提升自我的社会竞争能力仍然是不可忽视的首要竞争策略

往往只有优秀的人才拥有有效的人脉。并且正因为这些人随时随地都可能要回避“不公平交换”的企图，他们才更加注重自身的质量，知道不给他人制造麻烦，独善其身是美德。常言说，“事多故人离”，是非常准确的观察。而那些不优秀的人往往并不知道这样貌似简单的道理，他们甚至没有意识到自己的状况只能使得自己扮演“索取者”的角色；进而把自己的每一次“交换”都变成“不公平交换”，最终更可能使交换落空——因为谁都不喜欢“不公平交换”；每次交换的落空，都进一步造成自己的损失，使得自己拥有的资源不是数量减少，就是质量下降，进一步使自己更可能沦为“索取者”——恶性循环，甚至可能永世不得翻身。还有些人，过分急于建立所谓的人脉，并全然不顾自己的情况究竟如何。对于这样的人，人们常用一些专门的词来描述他们，“谄媚”、“巴结”、“欺下媚上”、甚至“结党营私”等等当一个人身边都是优秀的人的时候，没有人求他帮忙——因为身边这些优秀的人几乎无一例外都以耽误别人的时间为耻，同时，这些人恰好是因为遇到问题能够解决问题才被认为是优秀的。

专心做可以提升自己的事情；学习并拥有更多更好的技能；成为一个值得交往的人；

2、学会独善其身，以不给他人制造麻烦为美德；用你的独立赢得尊重；除非有特殊原因，应该尽量回避那些连在物质生活上都不能独善其身的人；那些精神生活上都不能独善其身的，就更应该回避了——尽管甄别起来比较困难；

真正关心一个朋友的意思是说，你情愿在他身上花费甚至浪费更多的时间； 记住，一个人的幸福程度，往往取决于他多大程度上可以脱离对外部世界的依附。只因为“沟通成本几近于零”，同时的效果自然是“交流收益相对无穷放大”。良性循环。

人脉关系和工作能力不是对立关系，与人打交道本身是工作的一部分，从这方面讲，经营好人脉关系就是一种工作能力。珠海生活网调查数据显示，6成多的网友选择了“能力”，只有不到20%的选择了“关系”，另外还有接近20%的网友认为，关系和能力对收认识谁”略胜一筹——这当然不是指进行无谓闲聊的能力，而是指通过仔细构建自己的人际网络，选择身边的人，帮助自己形成对于观点、意见和事实的判断；协调和处理各种不同的利益；作为连接的纽带并将各种资源、意见融汇起来。这种人际能力很关键，但同时也很危险，必须广泛交友，谨慎处理既得利益，应对潜在对手。入影响一样大。

问题

请问反方辩手，如果个人能力真的比人脉关系更重要的话，现在你孤身一人在一个荒岛上，你的朋友刚好开船从此经过，你是让他载你到岸边还是自己做艘巨轮呢？追问谢谢!还有能一下子让对手哑口的问题吗?精练的.回答请问对方辩友，如果个人能力比人脉关系更重要，那么你敢说你一个人可以胜过在场的所有人吗？

例子

王雪红：台湾第一个女首富 台湾新首富王雪红，个人财产已超越台湾前首富郭台铭，她是典型的“富二代”——— —— 台塑创始人王永庆的女儿。王永庆子女多数利用台塑资源，投入台塑关系企业接班，唯独王雪红自成一派，她没要父亲一分钱，奔赴大洋彼岸，远离父亲的光环，靠自己的双手，她研发芯片，向芯片巨头“英特尔”叫板；她研发智能手机，市值一度超越诺基亚；她没在台塑上班过，成就却超越了其他的台塑“富二代”。

类型蒋友柏：做个不折不扣的商人 说到台湾的“官二代”，很多人第一刻想起的就是蒋友柏。这个外形挺拔俊朗酷似明星的男子，如今是一个成功的青年商人。第一次知道他的人很难想到，他从一出生开始，就背负着蒋家这个看似光辉灿烂实则也沉重的姓氏。作为蒋介石的曾孙，蒋友柏始终遵从父亲“不要碰政治”的遗训。从海外回台后很长一段时间，靠着摆地摊卖二手衣“白手起家”。直到2024年，蒋友柏选择了一个完全陌生的行业，创立橙果设计公司。不做本行，不靠关系。从创业初期，几乎所有案子都要他亲自出马，到成为脚跨工业设计及金融投资两大行业的“明星老板”，蒋友柏成功的第一步，便是舍得将自己推下“贵族的悬崖”。

李明博1941年出生于日本大阪，其父为在当地牧场打工的韩国工人。1945年朝鲜半岛光复后，李明博举家回国，但家境却每况愈下。1950年朝鲜战争爆发后，全家不得不搬至寺庙，靠吃酒糟赖以存活。贫寒的家境迫使李明博五岁起就开始做紫菜包饭、水果等小买卖，以补贴家用。但即便如此，他上学期间也常常带不起中饭，只能靠喝凉水充饥。李明博后来回忆说，20岁前“贫穷就像石花壳一样紧紧贴在我们家身上”，“没有亲身经历的人，根本无法理解喝凉水不能充饥的道理”。但早年的艰辛生活培养了李明博自强不息的精神和坚忍不拔的意志，为其今后的成功提供了源源不断的动力。

为摆脱贫困，李明博凭借全额奖学金读完了东至商高夜校(相当于中国的职业高中)，并自学考入高丽大学商学院。其间，他一边通过收集垃圾赚取生活费和学费，一边成功竞选商学院学生会主席，开始参与学生运动。1964年，李明博因组织反对韩日秘密建交谈判的“6.3学生示威游行活动”而被捕入狱。在狱中，李明博开始认真思考人生和社会的意义，认为学生只能提出而没有能力解决社会问题，因此出狱后他放弃了学生运动，转而选择完成学业。

1965年大学毕业后，李明博加入现代建设公司工作(现代集团前身)，并为将其发展成韩国第一大企业集团—— 现代集团立下了仅次于社长郑周永的汗马功劳。其间，李明博本人也因能力出众而屡次被破格提拔，35岁就被任命为现代建设公司社长(郑周永自任名誉社长)，一举成为“工薪阶层的神话”。

他眼里的父亲“他甚至想死后还能继续工作” 作为一名货真价实的“富二代”，对于那些非“富二代”孩子，彼得·巴菲特有话要说，“人们普遍认为，‘富二代’比一个‘穷二代’会有更多的成功机会，这确实也是一个事实，但是，我认为这并不是关键所在。比如当初我开始走音乐道路的时候，我的爸爸在金钱上并没有支持我，我要自己解决房租等生计问题。”苏秦是战国时期著名的纵横家，早年到过几个诸侯国，推行自己的连横合 纵之策，但无人理睬。回家又遭到亲戚朋友的白眼。于是，他便闭门不出，发愤读书，汲取广博的知识，以求得事业上的成功。苏秦夜以继日地伏案苦读，夜里读书打睡时，用锥子 刺自己的大腿来振作精神，坚持学习。他遍览群书，获得了渊博的知识，终于成为著名的游说家，成为佩六国相印的“从约长”。

司马迁忍辱著书

我国杰出史学家司马迁，因为“李陵之祸”，被判宫刑。这在封建社会中是极大的耻辱，使 司马迁想到过自杀。但由于心中挂着尚未完成的史著，他最终决定忍辱负重的活下来，发愤著述，完成了我国历史上第一部通史——《史记》，也开创了以纪传体写史的先例，为中华 民族的文化宝库增添了一份宝贵的精神财富。

周处励志自新

西晋建威将军周处年少时极为顽劣，是乡里一霸。当时，周处的家乡山中有白额虎，水中有 蛟，连周处一起被人们称为“三害”。有人鼓动周处杀虎斩蛟。周处先杀虎，后又斩蛟，沉浮漂流数十里。人们以为周处也死了，就热烈庆贺“三害”皆除。周处出水见此情状，深受 刺激，决心改恶从善。他前往吴地拜陆氏兄弟为师。其时陆机不在，陆云对他说：“孔子曰：“‘朝闻道、夕死可矣。’人只怕不立志，而不担心没有好名声。”周处在陆氏兄弟教诲 下改过，终于成为对社会有用的人。

击楫中流

东晋元帝时，祖逖被任命为豫州刺史。他率部卒渡江，出师收复中原。船至中流，祖逖见江 流宽阔，波涛汹涌，激起胸中豪情，不仅敲打船浆，立誓曰：“祖逖不能清中原而复济者有如大江!”辞色壮烈，众皆慨叹。他渡江后进驻雍丘，不久就收复了豫州。

枕戈待旦、闻鸡起舞

东晋时的名将祖逖与刘琨两人自小就是好朋友，皆有大志。青年时一同任司州主薄，经常抵 足而眠，联床共话，彻底国家大事。大家为了实现收复中原的大业，他们矢志习武。当时人们认为半夜鸡鸣是不祥的声音，而祖逖却认为“此非恶声也”，正好唤醒他们早起舞剑使刀。刘琨在给亲友的信中说：“吾枕戈待旦，志枭逆虏，常恐祖生先吾著鞭。”两人互相勉励，共赴国难，最后都成为一代名将。

陶侃搬砖励志

东晋时，陶侃任荆州刺史，为权臣王敦所忌，调其任广州刺史、陶侃素有大志，时刻不忘收 复中原，而现在平日无所事事，于是每天早上将百块砖头搬到屋处，晚上又搬回屋内。有人不解其故而问王，陶侃答：“吾方致力于收复中原，而今如此优裕安逸，恐不能胜任其事。”陶侃用这种方式励志勤力，不坠素志。后来他官至征西大将军，并在平定苏峻、祖约的判乱中被推为盟主，对平定叛乱起了关键作用。

愿相会中华腾飞世界时

1917年，青年周恩来即将东渡日本，寻求富国强兵之路。临行时，他与师友们珍重惜别，留 下了“志在四方”、“愿相会中华腾飞世界时”等赠言相互勉励，并写下了“大江歌罢棹头东，邃密群科济世穷。面壁十年图破壁，难酬蹈海亦英雄”的壮丽诗篇，来表达自己的远大 志向。在日本，积极投身于革命活动。此后，他又远涉重洋赴法留学，逐步走上了为共产主义理想奋斗终身的职业革命家道路。

要为祖国服务

朱德毕业于云南讲武堂，早在护国战争期间就当上了旅长。但为了追求革命真理，他放弃高 官厚禄，赴欧洲留学。在德国柏林留学期间，他和青年人一样，努力学习德文和各门学科，钻 研马克思主义著作。他在和同学谈话时曾说：“到德国留学是很难得的机会。必须勤奋学习，归国后才能做一番事业。”在德留学的聚会上，他又说：“归国后为祖国服务。”正是在这一崇高志向支配下，最终成长为中国无产阶级革命斗争的伟大领袖之一。

我非掌握知识不可

陈毅年轻时在家乡参加劳动，尽管农活又苦又累，但他始终坚持学习。一年春天大旱，陈毅 和父辈们白天黑夜车水抗旱。可是到了清晨，陈毅早已在孜孜不倦地读书了。伯父要他多注意休息。陈毅说：“大伯，您的好心我知道。可是，有志青年，光有强壮身体是不够的，要 想改变中国的落后状况，还得有很多的知识。所以，我非掌握知识不可啊!”后来为勤工 俭学，远涉重洋到法国。他最终成为我党我军中文武全才的政治家、军事家、外交家和著名 诗人。

为四万万同胞之均能享安乐

聂荣臻在法国勤工俭学期间，工作艰辛，但他以苦为乐。干了一天沉重的体力劳动之后但在 夜间仍抓紧时间刻苦学习革命理论和各门自然学科。其所以勤此，是因为救国救民的远大志向在支撑着他，他在给父母的信中说：“男也虽不敢云以天下的己任，而拯父老出诸水火是 青年男儿之有责!”这是他的“素抱之志”，是他的“终身之事业也!”

毕加索女儿改姓名

西班牙画家毕加索的大名举世皆知，但是他的女儿巴鲁码·毕加索却不愿沾父亲的光。她说 ：“毕加索的名字确曾使我轻易地克服了各种障碍，办事极为方便。”然而她又说道：“我不 认为金钱和声誉能使一个人最终获得成功。我认为，成功靠自己努力。”于是，她在18岁时，将“毕加索”姓氏换掉了。经过奋斗，她成为了一名颇受欢迎的服装、珠宝设计师。

**第四篇：人脉很重要但是做自己的品牌更重要励志故事**

我们疲于工作应酬，却忘记了好好打理自己的品牌和形象。你要见的人那么多，是时候，为自己精心打造一套营销方案了。

一个好朋友，最近也是绝了，不知道脑子怎么回事，某天，她穿着镂空的蕾丝连衣裙上班，还是性感的玫红，而且上了浓妆。平时的她从来不化妆，也只穿基本款，很少说话，简直低调到尘土。问她为什么这样做，她的回答让我震惊： “我想让别人注意到我，跟我social，可他们只是瞪大眼睛看着我，搞得我好尴尬。” 女为悦己者容，她却用这样的方式填补存在感的空洞。

这个年代，人不怕出名，怕就怕湮没在人海里找不到一点存在感。是时候，给自己的形象一个交代了，你不仅应该有存在感，而且还应该存在得漂亮。太多的人左右逢源地积累人脉，可是你有没有想过：反过来，我可以把自己塑造成“品牌”来吸引别人？如果你能成为人群中的“品牌”，你就能轻而易举地吸引关注、人脉和资源。

一、什么是个人品牌？

个人品牌＝别人眼中的你。所谓的“个人品牌”不是你定义的自己，而是别人眼中的你。之所以称为“品牌”，是因为你成为了别人无法代替的那个人，你的言谈举止、你的一颦一笑都在别人眼中有特殊的意义。这就是个人品牌无形的价值。

二、内向vs外向

内向的人就做不好个人品牌？ 曾经有很多人问我：“你是内向型人格还是外向型人格？”，每次面对这样的问题，我都惶恐又尴尬。如果回答：“不好意思，我有点内向。”那对方很可能会给你一个神秘的微笑，然后来一句“少来！Jessie那天的趴体我看你喝得最high，又唱歌又撒欢。” 如果回答“我当然是外向咯！”又不忠于自己的实际情况：明明周末在家宅两天还觉得自由自在，明明社交活动少得可怜，明明每次上台说话都畏畏缩缩。似乎一个人的性格只能被贴上两个标签：“内向”，或“外向”。

然而，我们中的绝大部分，其实都处于一种性格的不稳定状态。你这一刻还在与同事聊着明星八卦，下一秒可能就会沉默地坐在工位只想一个人静静。所谓的内向外向只不过是两种性格的偏好。太多的鸡汤告诉我们，在职场，你要做个外向的人才能吃得开。这样的观点，扼杀了一大批平时沉默寡言的人的理想：做一个闪耀的人。沉默寡言，真的是你没法做那个“人群中最闪亮的星”的原因？

三、给自己贴个标签吧

正确的自我认识比什么都重要。“没有存在感”：社交恐惧症患者的痛点，空气一样的存在，可怕而又可怜。这样的人真正缺少的不是外表的光鲜亮丽、也不是伶牙俐齿，他们缺少的，是对自我的认识。就像每一个营销战略的第一步都是做用户调研一样，为自己做品牌，你应该先了解、挖掘自己的能力。这是最关键也是最难的地方。问一问自己： 什么最重要？ 你要达成什么目标？ 你为什么要去做这个？ 很多人对自己都没有清楚的认识，于是你就不知道你该向哪个方向努力。回答好这三个问题，就算你平时不爱说话，你依旧可以用雷厉风行的办事效率或是行云流水的理性思维让同事刮目相看。

在这之后，你会得出类似这样的结论：“我擅长逻辑清晰地理清事情。”到这一步，你成功地给自己“贴了标签”，可是你下结论时，潜意识里或许会掺杂了来自社会规则的制约和期望。为了去伪存真，你需要可靠的朋友或同事来给你的标签加背书。去问问他们：“我真的擅长把聚会流程理清楚吗？我真的能把工作表排得合理高效吗？” 他们会告诉你，你是不是在正确的航道上。这条航道如果对了，你会从更广的人脉圈里听到赞同你特质的声音。

四、做一个有故事的人更要学会讲故事

会讲故事的人身边围着一圈人。人往往更爱听新鲜有趣的故事，而不是枯燥无味的数据和列表。生活和工作中最受欢迎的人，往往也是最会讲故事的人。讲故事，你要对自己每一段经历都留心，特别是那些富有戏剧性的经历。我的朋友曾经参加过一场面试，终面，同组有三个面试者，你知道的，往往到了最后一关，问题越简单越是难以对付。果然，面试官的问题简单得过头：说说你所擅长的东西。

A面试者的回答非常有气势：他罗列了所有他会的技能，什么C++啦，Java啦，Python啦，GoogleAnalytics啦，SQL啦……总之就是全能型选手，气势如虹。B面试者也就是我的朋友完全被震惊了，因为他没想到对手会这么强，他连MOS还没用熟，但是他很聪明，罗列了所有他曾经参与的项目中所取得的成绩，并且是以数字的形式，简单明了而且非常有说服力。而C面试者则只说了一个例子，他曾经遇到过的一个项目难题，他是如何带领成员发现并解决这个问题的，解决问题的关键是什么，其间起承转合抑扬顿挫，前前后后只一个三分钟的小故事却精粹了他所有的技能。不管你的实力如何，我们都应该知道，很多时候，“一”可以敌“百”，讲好一个故事事半功倍，你的自我形象也会在故事中丰满地建立起来。

五、不要惧怕犯错

别怕犯一百个错误，它们也是你的品牌勋章。很多人爱面子，爱面子是好事，爱得太多反而毁了你的面子。经历组成你的个人品牌，而错误是组成经历不可或缺的一部分，所以，请接纳你犯过的错误。道理很简单：人无完人。你越是隐藏自己的伤口，你的形象在别人面前就越虚伪。一个有个人魅力的人，从来都不会忌讳谈自己的失败经历，反而是丛中汲取养分，靠它成长。

越伟大的人，犯的错越多，也越敢向别人坦诚他们的错误。乔布斯推出了失败的AppleIII和Lisa电脑后，苹果公司内部发展方面出现分歧，直至最后苹果公司因为他犯下的错解雇了他。后来他说：“被苹果解雇是我所经历过的最棒的遭遇。成功的沉重感被再度从零开始的轻松感取代了，每件事情都不再那么确定。它释放了我，让我进入我人生中最有创造力的一个阶段。” 犯错误不是错误，是为了让你以后能够怀着感恩之心讲述你人生的“蠢事”。

六、社交账号的管理很重要

从今天起好好经营你的社交账号。你以为你的微信微博只是接收信息分享信息的“杂货摊”？做一个“画风一致”的人才是社交网络的正确使用方式。如果想成为Leader，那就多分享行业洞察与领导力的文章；如果想成为艺术家，那就多去798、M50拍拍照；如果你是个geek，那就把geek的古怪统统po到社交平台吧。唯一的原则就是：你感兴趣的东西那么多，请不要一股脑全都转发，精心挑选那些有助于塑造你个人品牌的内容，也就是体现你的特长、技能或者与你想展示在别人面前形象有关的内容。无关内容看看就好。你要知道，下一个加你好友的人，很有可能第一件事就是翻你的朋友圈，并由此建立起对你的第一印象。

七、笑一笑总是好的爱笑的人气质佳人缘好。塑造个人品牌的王牌：笑容。真诚的笑容代表一个人内心积极阳光，谁又不愿意和心态积极的人共事？除此以外，用真心待人处事永远是王道。职场争斗、勾心斗角再多，你也不应该第一个腹黑。福原爱，这个世界乒坛的人气王，为什么能有那么多朋友？除了一口流利的东北话、可爱的外表和“输一次哭一次”的萌点，她的杀手锏就是她的笑容。也许在赛场上，她的哭比笑要多很多，但场下，笑容才是她的真性情。所以大魔王张怡宁见到她，也不忍心虐她。

最后的最后，我想说，一个人的“标签”可能会一直变，你的性格也会一直变。这无法阻挡，你要做的就是拥抱变化，在每一次变化来临时发现它，更新自己的形象，因为把自己变成一个有趣的人，从来不会一蹴而就。记住：个人品牌的塑造，是线，不是点。如果你想变成一个充满人格魅力的人，并由此吸引人脉，你就要有规划、有耐心地从细节开始，塑造形象。因为这个年代，个人品牌是细水长流的必需品。

**第五篇：原创文章对网络赚钱很重要**

原创文章对网络赚钱很重要，做“网赚”的人都知道，只有高质量的原创文章百度才会收录，收录了你的网站才会有一个号的排名，有了好的排名才有流量。流量产生订单。其实写文章页不单单是为了百度的收录，更重要的一点是为了锻炼自己的网赚思维，扩展自己的网赚思路。这就需要你经常读一些“上网赚钱”“网络创业”“网上找兼职”的论坛、网站、越多大量的文章，掌握最新的网赚动态，掌握最新网上兼职赚钱种类。

一、经常写文章可以增强你的阅历。

“熟读唐诗三百首，不会作诗也会吟”，这句话就是告诉我们经常去干一些事情，事情长了就会做的很好，就算做不好，也会比别人强很多。等你阅读大量的网赚文章，你脑海里网赚类的语句就很多了，随便给你个网赚类的话题你就能轻轻松松的写他1000子。这就是古人说的“读书破万卷，下笔如有神”。虽然自己是一个网赚着，但是要想给读者带来需求，就要把自己定格为一个初学者，而一开始的初学者他不会有太大的目标和想法，就喜欢阅读一些简单的基础的东西。比如“如何学习”“如何盈利”“如何做的更好”等基础问题。如果你能把这些基础的问题，和一些常见的结局方法仔细的揣摩，写成自己的文章，那你以后做一个网赚类的项目是不是很有思路？很容易上手呢？一般高手喜欢去搜集别人的资料经验，把自己的心得体会改成自己的文章，这样既写了原创文章，又增加了自己的经验，就像这样不断的写，不断的增加你能不提高吗？你能不赚到钱吗？不要把写文章当做是一件枯燥而又没有意义的事。

二、写文章，可以不断提高自己

这点我相信只有新人是认为是最麻烦、最无聊的事情。而真正的高手们却把写文章是当做提高自己、锻炼自己的工具。像网通、久久、董懂、魔鬼等，想他们应该很成功吧？很有钱吧？完全可以去雇人来写文章了，为什么他们还要抽一些时间自己去写文章呢？而他们所写的文章成为了我们互联网上广泛流传的经验书、教程。不断的写作，思考来提高自己。不会写文章的人，不去研究别人文章的是他不是一个合格的网赚人员，只有不断的阅读文章，研究别人总结的经验，出入各大网上找兼职论坛、博客获取大量的网赚信息，才能提高自己，武装自己。

三、写文章一定要坚持很重要

一个人想成就一番事业，必须要有毅力，要有很强的执行力。虽然是很小的一件事不如写文章，真正坚持每天写的有多少？能坚持多长时间呢？有人发现每一个成功者共有的一个特点就是他们都有很强的执行力，而写文章对于网赚是有很大的重要性的，百度就喜欢有执行力的人，对于坚持写文章的人，百度会和你很友好SEO才能发挥的好，会给你一个很好的排名。只有真正能坚持到最后的人才能成功，一分耕耘一分收获这是千古不变的道理。网赚项目分享：/mianfei

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！