# 2024年大学生真实励志故事（5篇范文）

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-08-19

*第一篇：2024年大学生真实励志故事意志在执着和向往中坚强，思想在挫折和坚定中跃进，人生在失败和反思中成长，精神在读书和品味中发光。把自己置身书的国度，让精神暖暖地发出灿烂的光芒。下面为大家精心整理了一些关于大学生真实励志故事，欢迎查阅。...*

**第一篇：2024年大学生真实励志故事**

意志在执着和向往中坚强，思想在挫折和坚定中跃进，人生在失败和反思中成长，精神在读书和品味中发光。把自己置身书的国度，让精神暖暖地发出灿烂的光芒。下面为大家精心整理了一些关于大学生真实励志故事，欢迎查阅。

大学生真实励志故事1

王永庆早年因家贫读不起书，只好去做买卖。16岁的王永庆从老家来到嘉义开一家米店。那时，小小的嘉义已有米店近30家，竞争非常激烈。当时仅有200元资金的王永庆，只能在一条偏僻的巷子里承租一个很小的铺面。他的米店开办最晚，规模最小，更谈不上知名度了，没有任何优势。在新开张的那段日子里，生意冷冷清清，门可罗雀。

刚开始，王永庆曾背着米挨家挨户去推销，一天下来，人不仅累得够呛，效果也不太好。谁会去买一个小商贩上门推销的米呢?可怎样才能打开销路呢?王永庆决定从每一粒米上打开突破口。那时候的台湾，农民还处在手工作业状态，由于稻谷收割与加工的技术落后，很多小石子之类的杂物很容易掺杂在米里。人们在做饭之前，都要淘好几次米，很不方便。但大家都已见怪不怪，习以为常。

王永庆却从这司空见惯中找到了切入点。他和两个弟弟一齐动手，一点一点地将夹杂在米里的秕糠、砂石之类的杂物捡出来，然后再卖。一时间，小镇上的主妇们都说，王永庆卖的米质量好，省去了淘米的麻烦。这样，一传十，十传百，米店的生意日渐红火起来。

王永庆并没有就此满足。他还要在米上下大功夫。那时候，顾客都是上门买米，自己运送回家。这对年轻人来说不算什么，但对一些上了年纪的人，就是一个大大的不便了。而年轻人又无暇顾及家务，买米的顾客以老年人居多。王永庆注意到这一细节，于是主动送米上门。这一方便顾客的服务措施同样大受欢迎。当时还没有“送货上门”一说，增加这一服务项目等于是一项创举。

王永庆送米，并非送到顾客家门口了事，还要将米倒进米缸里。如果米缸里还有陈米，他就将旧米倒出来，把米缸擦干净，再把新米倒进去，然后将旧米放回上层，这样，陈米就不至于因存放过久而变质。王永庆这一精细的服务令顾客深受感动，赢得了很多的顾客。

如果给新顾客送米，王永庆就细心记下这户人家米缸的容量，并且问明家里有多少人吃饭，几个大人、几个小孩，每人饭量如何，据此估计该户人家下次买米的大概时间，记在本子上。到时候，不等顾客上门，他就主动将相应数量的米送到客户家里。

王永庆精细、务实的服务，使嘉义人都知道在米市马路尽头的巷子里，有一个卖好米并送货上门的王永庆。有了知名度后，王永庆的生意更加红火起来。这样，经过一年多的资金积累和客户积累，王永庆便自己办了个碾米厂，在最繁华热闹的临街处租了一处比原来大好几倍的房子，临街做铺面，里间做碾米厂。

就这样，王永庆从小小的米店生意开始了他后来问鼎台湾首富的事业。

大学生真实励志故事2

这是一个难得的兄弟创业故事，其理性堪称标本。12年前的那个秋天，马化腾与他的同学张志东“合资”注册了深圳腾讯计算机系统有限公司。之后又吸纳了三位股东：曾李青、许晨晔、陈一丹。这5个创始人的QQ号，据说是从10001到10005.为避免彼此争夺权力，马化腾在创立腾讯之初就和四个伙伴约定清楚：各展所长、各管一摊。马化腾是CEO(首席执行官)，张志东是CTO(首席技术官)，曾李青是COO(首席运营官)，许晨晔是CIO(首席信息官)，陈一丹是CAO(首席行政官)。

之所以将腾讯的创业5兄弟称之为“难得”，是因为直到2024年的时候，这五人的创始团队还基本是保持这样的合作阵形，不离不弃。直到腾讯做到如今的帝国局面，其中4个还在公司一线，只有COO曾李青挂着终身顾问的虚职而退休。

都说一山不容二虎，尤其是在企业迅速壮大的过程中，要保持创始人团队的稳定合作尤其不容易。在这个背后，工程师出身的马化腾从一开始对于合作框架的理性设计功不可没。

从股份构成上来看。5个人一共凑了50万元，其中马化腾出了23.75万元，占了47.5%的股份;张志东出了10万元，占20%;曾李青出了6.25万元，占12.5%的股份;其他两人各出5万元，各占10%的股份。

虽然主要资金都由马所出，他却自愿把所占的股份降到一半以下，47.5%。“要他们的总和比我多一点点，不要形成一种垄断、独裁的局面。”而同时，他自己又一定要出主要的资金，占大股。“如果没有一个主心骨，股份大家平分，到时候也肯定会出问题，同样完蛋”。

保持稳定的另一个关键因素，就在于搭档之间的“合理组合”。

如果说，其他几位合作者都只是“搭档级人物”的话，只有曾李青是腾讯5个创始人中玩、最开放、激情和感召力的一个，与温和的马化腾、爱好技术的张志东相比，是另一个类型。其大开大合的性格，也比马化腾更具备攻击性，更像拿主意的人。不过或许正是这一点，也导致他最早脱离了团队，单独创业。

可以说，在中国的民营业中，能够像马化腾这样，既包容又拉拢，选择性格不同、各有特长的人组成一个创业团队，并在成功开拓局面后还能依旧保持着长期默契合作，是很少见的。而马化腾成功之处，就在于其从一开始就很好地设计了创业团队的责、权、利。能力越大，责任越大，权力越大，收益也就越大。

大学生真实励志故事3

金店算是一种特殊的行业，不知底细的人，老板是绝对不敢滥用的。周家曾与郑家交往甚深，懂事的阿彤自小就给周家留下良好的印象，赶上“周大福”金铺正好缺可靠的伙计，便接纳了小阿彤。

郑裕彤从杂役干起，每天扫地、擦灰尘、洗厕所、倒痰盂等里里外外的清洁工作，等一切准备停当后，他再和姗姗来迟的大伙计们一起开店门做生意。懂事的小阿彤一个心眼想着不辜负老板的“不弃之恩”，老老实实，勤勤恳恳地工作。

“周大福”金铺因入行较晚，因此店面在当时名气不大。入店后不久，阿彤的勤劳和在工作中体现的智慧逐渐被周至元所赏识。此后仅半年时间，周至元就提升郑裕彤正式在金行当学徒了。

当时，由于广州、香港沦陷，不少金铺迁移澳门，金铺几乎随处可见，竞争十分激烈。郑裕彤似乎天生便是为黄金珠宝而生，他对做珠宝生意极有兴致，很快就掌握了坐店营销的要领并痴迷似的钻进了行当。

后来郑裕彤才知道，父母亲与同在广州绸缎庄做过伙计的周至元一家是患难之交，情同手足。周、郑之妻又同时有喜，于是两家“指腹为婚”约定了亲家。天公作美，周家生了女儿，郑家生了男儿，恰好成了天生一对。到“周大福”金铺学徒时，父亲担心儿子以“郎婿”自居，而不求上进，没有告诉他这件事。

三年后，在周至元的主持下，郑裕彤果真与周家的掌上明珠周翠英结为连理。那年夫妇俩同是18岁，其后50余年直至今日，夫妻俩始终相敬如宾。

1946年，21岁的郑裕彤到香港设立了“周大福分行”。他跑遍了全港各家金银珠宝行，集各家之所长用于领导分行的经营，使分行生意十分看好。但郑裕彤并不满足，他清醒地认为：“在商场上‘守业’就等于‘败业’，要在不断创新中前进才能图谋发展”。因此，他又一改原有的资本结构模式，邀集同事，组建“周大福珠宝金行有限公司”，这也是香港金饰珠宝业最早的有限公司机构。

当时在香港，金铺比比皆是，竞争十分激烈。那时，黄金成色一律为九九金，而郑裕彤却大胆投入资金，首创制造了九九九九金，率先开创了金饰制造的新工艺，同时也领导了消费领域的新潮流，此项壮举为“周大福”今后的发展奠定了雄厚的经济基础。郑裕彤锐意进取，不断开拓新市场，短短几年，“周大福”分行便已增至11家。

当郑裕彤将“周大福”推上一个新台阶后，他又开始向新的领域进军了。

把目光转向钻石业

郑裕彤具有极强的驾驭市场的能力。在香港，郑裕彤享有“珠宝大王”的美称，而这还不仅仅指他的金饰，更有后来使他进入世界珠宝之林的钻石业。

按照国际上的规定，持有“戴比尔斯”牌照，方可批购钻石，而全世界也不过只有500张这种牌照。一些业内人士称：“要从戴比尔斯购到钻石，简直比从天上摘星星还难”。

郑裕彤并未因此而退却，他绞尽脑汁，顿生主意，他决定在南非买下了一间持有“戴比尔斯”牌照的公司。不但使他顺利拥有“戴比尔斯”牌照，并且到70年代，郑裕彤已成为香港的钻石进口商，每年的钻石入口量约占全港的30%。

郑裕彤先生今年76岁，翻开“周大福”的创业史，每一页都有他60年如一日的奋斗足迹：60年代初，一手握着黄金，一手伸向钻石，叱咤风云于急风暴雨刺刀见红的商场上，稳操胜券。70年代，兴建香港新世界中心，这痤恢宏的大厦至今仍然是尖沙嘴的招牌建筑。80年代。与香港贸易局合作建成香港会展中心，名列亚洲同类建筑之最。90年代，率先大举进军祖国内地，投资祖国的建设事业。此外，收购亚洲电视股权、组建全港的酒店集团，收购美国Stouffer集团海外28间酒店和欧洲penta集团9间酒店。

大学生真实励志故事4

马云之所以要办翻译社，主要是基于三个方面的考虑：1、当时杭州很多的外贸公司，需要大量专职或兼职的外语翻译人才;2、他自己这方面的订单太多，实在忙不过来;3、当时杭州还没有一家专业的翻译机构。

很多人光有想法，从来都不会有行动。但是马云一有想法，却是马上行动。

为了维持翻译社的生存，马云开始贩卖内衣、礼品、医药等等小商品，跟许许多多的业务员一样四处推销，受尽了屈辱，受尽了白眼。整整三年，翻译社就靠着马云推销这些杂货来维持生存。1995年，翻译社开始实现赢利。

现在，海博翻译社已经成为杭州的专业翻译机构。虽然不能跟如今的阿里巴巴[18.740.32%]相提并论，但是海博翻译社在马云的创业经历中也划下了重重的一笔。海博翻译社给马云的启示就是：永不放弃。没有钱，只要你永不放弃，你就可以取得成功。

第二次：创办中国黄页中国黄页是中国第一家网站，虽然是极其粗糙的一个网站。

网站的建立缘于马云到美国的一次经历。1995年初，马云参观了西雅图一个朋友的网络公司，亲眼见识了互联网的神奇，他马上意识到互联网在未来的巨大发展前景，马上决定回国做互联网。创业开始，马云仍然没有什么钱，所有的家当也只有6000元。于是又变卖了海博翻译社的办公家具，跟亲戚朋友四处借钱，这才凑够了80000元。再加上两个朋友的投资，一共才10万元。对于一家网络公司来说，区区10万元，实在是太寒酸了。

很多人都说，做网络公司，没个几百万上千万是玩不转的。又有人说，如今的环境跟马云创办中国黄页的时候截然不同了，那时10万可以，现在肯定不行。对于中国黄页来说，创办初期，资金也的确是的问题。由于开支大，业务又少，最凄惨的时候，公司银行帐户上只有200元现金。但是马云以他不屈不挠的精神，克服了种种困难，把营业额从0做到了几百万。

当然，后来中国黄页被杭州电信收购了。但是我以为，中国黄页在马云手里，依然是成功的。

第三次：创办阿里巴巴

阿里巴巴无疑是中国互联网的一次奇迹，这次奇迹是由马云和他的团队创造的。但是阿里巴巴创业开始，钱也不多，50万，是18个人东拼西凑凑起来的。50万，是他们全部的家底。然而，就是这50万，马云却喊出了这样的宣言：我们要建成世界上的电子商务公司，要进入全球网站排名前十位!

1999年，中国的互联网已经进入了白热化状态，国外风险投资商疯狂给中国网络公司投钱，网络公司也是疯狂地烧钱。50万，只不过是像新浪、搜狐、网易这样大型的门户网站一笔小小的广告费而已。阿里巴巴创业开始是相当艰难，每个人工资只有500元，公司的开支一分钱恨不得掰成两半来用。

8年过去了。2024年11月6日，阿里巴巴在香港联交所上市，市值200亿美金，成为中国市值的互联网公司。马云和他的创业团队，由此缔造了中国互联网的奇迹。

大学生真实励志故事5

今天，我看了杨红樱写得最新的书——《笑猫日记之寻找黑骑士》。这本书是我从图书馆采购回来的，一直没看，今天有闲来看一看。

说实在的，我对杨红樱的《笑猫日记》还真着迷，就是同学推荐的。翻开书，里面有一幅幅漂亮的图画，还有角色档案，我最喜欢笑猫、虎皮猫、超萌的三宝、还有贵妇犬菲娜······都是故事中的老人物了。这本书中主要讲的是翠湖公园又开了一次交友会，虎皮猫和笑猫的孩子——二丫、胖头、三宝都去交友会上交了不同的朋友。可是，他们这些朋友不是没有孝心，就是自私狂妄，都是不良的朋友。跟这些狐朋狗友相处，倒会毁了自己的前程，把自己弄的狼狈不堪。它们最小的孩子——三宝突然想起了那次望龙山的大地震，那条搜救犬——黑骑士，是一条很英勇，很善良的大黑狗。它觉得黑骑士才是自己的朋友，便下了决心要寻找它。于是，它和自己的爸爸——笑猫、球球老老鼠，一起展开了这一次的寻找黑骑士行动。一路上，它们碰到了许多跟黑骑士差不多的拉布拉多寻回犬，却各有天地，都不一样，都不是黑骑士。反而有的慵懒可恶，有的狂妄虚荣，还有的自卑爱撒谎，都不是它们要找的，一路上却经历了许多事情，这就是故事。到了最后，它们找到了金毛，金毛是一条导盲犬，它说：“黑骑士现在也有可能是一条导盲犬。”所以它要带笑猫它们去看看导盲犬一天是如何生活的。结果，它们真的找到了一位调琴师的黑色导盲犬，还瘸了一条腿，这只瘸了一条腿的大黑狗就是它们要找的黑骑士。在那个月圆之夜——中秋节，三宝和黑骑士终于见面相拥了。

这一路上，球球老老鼠可帮了不少忙!三宝不知道他是一只老鼠。要知道，猫和老鼠可是天敌!所以，球球老老鼠一直搽着刺鼻的风油精。它是一条活了上百年的老老鼠，有许多的子子孙孙，是它们帮了球球老老鼠的忙。

在这个故事里，我读懂了友谊是很珍贵的，每一个人在人生中的益友都是很重要的。他们能在你伤心时安慰你，能在你快乐是祝贺你，与你共同分享，共同担当。所以，朋友是很重要的!我佩服三宝的勇气，它对朋友的这种执着，都令我很感动。作为我想要好好珍惜同学，珍惜我们之间的友谊，不要动不动就吵架。中国俗话说的好——“在家靠父母，在外靠朋友。”

2024年大学生真实励志故事

**第二篇：真实感人励志故事**

真实感人励志故事

一九八零年，大卫在美国阿灵顿商学院读书。他的大学生活，主要靠父母按月寄来的那么一点钱来维持。不知怎么的，家里两个月没给大卫寄钱了。大卫的布兜里只剩下一枚硬币了。肚子里咕咕直叫的大卫走到电话亭旁，把所有的钱也就是那小小的一枚硬币投了进去。“喂，你好，”电话接通了，千里之外的大卫母亲说话了。大卫带着哭腔说：“妈妈，我没钱了，现在饿得慌。”大卫母亲说：“亲爱的孩子，妈妈知道。”知道了为什么还不递钱？大卫刚要把这个疑问怒冲冲地向妈妈说，忽然感到母亲的话音里有一股深沉悲凉的味道。大卫预感到不妙，他赶紧问：“妈妈，家里出什么事了吗？”大卫母亲说：“是的，孩子，你爸爸得了重病，已经五个月了，不仅花光了所有的积蓄，而且由于患病导致工作没了，家里惟一的经济来源断了。因此，这两个月没给你汇钱。妈妈本不想告诉你，可你大了，应该自谋生路了。”大卫母亲说着说着，大哭了起来。电话那端，大卫也“扑嗒”、“扑嗒”直掉眼泪，心想：看来自己必须辍学回家了。大卫对母亲说：“妈妈，你别难过，我现在就去找工作，一定养活你们。”残酷的现实把大卫击晕了。

还有一个月，这个学期就要结束了，如果能有十块八块的钱，大卫就可以熬到暑假，然后利用两个月的假期打工赚钱。可现在一分钱也没有了，必须退学了。大卫和母亲说“再见”挂掉电话前的那一刻异常难过，因为他的学习成绩很棒，并且他很喜欢阿灵顿商学院的学习生活。挂断电话后，公用电话传出一阵噪音，大卫惊喜地发现许多硬币从投币口涌出。大卫高兴坏了，伸出手去接那些钱。如何去对待这些钱？大卫心里直犯嘀咕，留给自己用吧，完全可以，一是没人知道，二是自己确实很困难。但考虑来考虑去，大卫觉得不该据为己有。经过一番激烈的思想争斗后，大卫把其中一枚投进公用电话，拨通了电话公司的服务电话。听完大卫的诉说，服务小姐说：“钱属于电话公司，所以必须把它们放回去。”扣掉电话后，大卫就把钱币往回放，可一遍遍地把钱币放回去，公用电话就一遍遍地把它们吐出来。大卫又给服务小姐打去电话，服务小姐说：“我也不知道该怎么办，我现在就请示上司。”孤独无助的大卫在电话里透出一股凄凉，服务小姐强烈地感受到了，她觉得那话那端一个品行优良的陌生人需要帮助。不一会儿，服务小姐把电话回拨到这部出了毛病的公用电话。她对大卫说：“我请示了上司，上司说这钱送给你了，因为我们公司现在人手不够，不想去为了几个美元专门派人去取。”“呀！”大卫高兴地跳了起来。现在，这些硬币光明正大地属于他了。大卫蹲下身来，认真数起来，一共9美元50美分。这些钱足够大卫支撑到暑假打工领到第一笔薪水。往学校走时，大卫笑了一路。他决定用这些钱买点儿吃的，然后去找份活干。转眼暑假到了，大卫找了份清理百货仓库的工作。

那天，大卫找到百货公司老板，跟他讲了公用电话的事和自己找工作的想法。百货公司老板告诉大卫随时可以来上班，不只是暑假，平时学习不忙的时候也可以来工作，因为百货公司老板觉得大卫是个诚实的人、尤其是个慎独的人，清理仓库绝对信得过。大卫干活非常卖力，老板很欣赏他、也很同情他。老板给了大卫双倍的工资。领到薪水后，大卫把钱都寄给了母亲，因为大卫此时已经得到消息，他获得了下一学期的奖学金。一个月后，钱又寄回大卫。

母亲在信中说：“你父亲的病有些好转了，我也找了份工作，能够维持生计。你要搞好学习，别饿了肚子。”看完来信，大卫又掉下了眼泪。大卫知道，父母就是忍饥挨饿，也不会反过来向需要资助的大卫要钱的。每每想到这些，大卫就泪水直流，心澜难平。

一年后，大卫顺利完成了学业。毕业后，大卫开了一家公司，第一年，大卫 就创利10万美金。大卫时刻不忘公用电话的事。他写信给电话公司：“让我终生难忘的事情是，贵公司把意外的‘9美元50美分”资助了我。这一善举，让我避免成为辍学青年，走向极端贫困，同时也给了我无穷的力量，激励我时刻不忘拼搏。现在我有钱了，我想回赠贵公司1万美元，略表我的心意。”电话公司老板比尔随即回复了一封热情洋溢的信：“祝贺你学有所成，事业发达。我们认为，那些钱是我们花得最值的一笔。这倒不是指9美元50美分换回了1万美元，而是说那些钱让一个人懂得了这样一个人生至理箴言：在最困难的时候，一不要忘了希望就在眼前；二不要忘了坚守正直品性。”20多年过去了，大卫怎样了？在美国芝加哥市，有一幢豪华大楼，它的外形就像一个公用电话亭，这就是ADDC公司的办公楼。

ADDC公司的开创者、现任总裁，便是大卫。大卫，同时是菲力慈善基金会的最大捐献者之一。

**第三篇：高考真实的励志故事**

有很多高考状元都会写下自己的高考奋斗史，这就成了一篇经典的高考励志真实的故事，那么高考励志真实的故事都有哪些呢?一起来看看吧。

不冒险怎能成功

在非洲的塞伦盖蒂大草原度假时，我曾一连3小时坐在河边，看一小群角马如何鼓起勇气下河饮水。每年夏天，上百万只角马从干旱的塞伦盖蒂北上迁徙到马赛马拉的湿地，这群角马正是大迁徙的一部分成员。

在这艰辛的长途跋涉中，格鲁美地河是唯一的水源。这条河与迁徙路线相交，对角马群来说既是生命的希望，又是死亡的象征。因为角马必须靠喝河水维持生命，但是河水还滋养着其他生命，例如灌木、大树和两岸的青草，而灌木丛还是猛兽藏身的理想场所。冒着炎炎烈日，焦渴的角马群终于来到了河边，狮子突然从河边冲出，将角马扑倒在地。涌动的角马群扬起遮天的尘土，挡住了离狮子最近的那些角马的视线，一场杀戮在所难免。

在河流缓慢的地方，又有许多鳄鱼藏在水下，静等角马到来。一天我看到28条鳄鱼一同享用一头不幸的角马。另一天，一头角马跛着一条腿，遍体鳞伤地从鳄鱼口中逃生。有时湍急的河水本身就是一种危险。角马群巨大的冲击力将领头的角马挤入激流，它们若不是淹死，就是丧生于鳄鱼之口。这天，角马们来到一处适于饮水的河边，它们似乎对这些可怕的危险了如指掌。领头的角马磨磨蹭蹭地走向河岸，每头角马都犹犹豫豫地走几步，嗅一嗅，嘶叫一声，不约而同地又退回来，进进退退像跳舞一般。它们身后的角马群闻到了水的气息，一齐向前挤来，慢慢将“头马”们向水中挤去，不管它们是否情愿。如果角马群已经有很长时间没饮过水，你甚至能感觉到它们的绝望，然而舞蹈仍然继续着。

那天我看了3个小时，终于有一只小角马“脱群而出”，开始痛饮河水。为什么它敢于走入水中，是因为年幼无知，还是因为渴得受不了?那些大角马仍然惊恐地止步不前，直到角马群将它们挤到水里，才有一些角马喝起水来。不久，汹涌的角马群将一头角马挤到了深水处，它恐慌起来，进而引发了角马群的一阵骚乱。然后它们迅速地从河中退出，回到迁徙的路上。只有那些勇敢地站在最前面的角马才喝到了水，大部分角马或是由于害怕，或是无法挤出重围，只得继续忍受干渴。每天两次，角马群来到河边，一遍又一遍重复着这一仪式。一天下午，我看到一小群角马站在悬崖上俯视着下面的河水，向上游走出100米就是平地，它们从那里很容易到达河边。但是它们宁可站在悬崖上痛苦地鸣叫，却不肯向着目标前进。生活中的你是否也像角马一样?是什么让你藏在人群之中，忍受着对成功之水的渴望?是对未知的恐惧，害怕潜藏的危险?还是你安于庸常的生活，放弃了追求?大多数人只肯远远地看着别人痛饮成功之水，自己却忍受干渴的煎熬。不要让恐惧阻挡你的前进，不要等待别人推动你前进，你必须起而行动。只有勇于冒险的人才可能成功。

做一个笑在最后的人

高考成功，是不是就可以尽情大笑了呢?如果你仅仅把“考上大学”作为你的终极目标的话，那自然可以，但事实显然不是这样。“考上大学”与成功之间还有着长长的距离，这一距离有时甚至就是一辈子。我们已经见惯了大学生找不到工作的现象，也看多了大学生给仅有小学或中学文凭的老板打工的现象。我们提这个问题不带一点偏见，只是为了说明一但是多少人对此视而不见，他们仍对文凭抱着狂热的执着，这一点中外皆然。美国曾出版了一本叫《羊皮纸偏狂症》的书。因为美国的大学毕业证书是用羊皮纸做的。书中批判了那种拘泥于一张“羊皮纸”的“病态的人”。日本教育家伊藤隆二也指出：要想从日本人当中找出不拘泥于学历的人是极其困难的。人们为什么要追求学历———而且又要追求毕业于“一流大学”的标签呢?“学历病患者”相信，毕业于“一流大学”才是实现“功成名就”可靠的通行证。看来在对文凭的看法上，各国倒有着惊人的相似。

其实所有对文凭狂热执着的人，并不是相信文凭就等于成功，而是迷信文凭能带给他们意想中的成功。不管是历史还是现实都证明了这不过是一厢情愿罢了。

英国利物浦市一个叫科莱特的青年，考入了美国哈佛大学。常和他坐在一起听课的，是一个18岁的美国小伙子。大学二年级那年，这个小伙子和科莱特商议：一起退学，去开发32Bit财务软件。因为新编教科书中，已解决了进位制路径转换问题。但科莱特委婉地拒绝了。

10年后，科莱特成为哈佛大学计算机系Bit方面的博士研究生，那个退学的小伙子也是在这一年，进入美国《福布斯》杂志亿万富翁排行榜。1992年，科莱特继续攻读，拿到博士后学位;那个美国小伙子的个人资产，在这一年则仅次于华尔街大亨巴菲特，达到65亿美元。1995年科莱特认为自己已具备了足够的学识，可以研究和开发32Bit财务软件了;而那个小伙子则已绕过Bit系统，开发出Eip财务软件，它比Bit快1500倍，并且在两周内占领了全球市场，这一年他成了世界首富，一个代表着成功和财富的名字--比尔?盖茨。

就学历来说，比尔?盖茨与科莱特是无法相比的——前者是大学仅读一年而后者是博士后;但就成功来说，科莱特与比尔?盖茨同样是无法相比的--当然这种成功绝不仅仅是就财富而言。

因此，看淡高考，视金榜题名为“外加的一条藕”，这样我们才会拥有成功的良好心态。一旦高考这个目标被异常地放大了，就挡住了其他很多可能更加远大的、更加有意义的理想，使得它们不能被发现(至少暂时不能);如果我们的理想超越了“高考”，我们就会自然地认为“考上大学”以及“上大学”无非就是实现理想过程中的一步而已，要实现自己的理想，首先就要通过“高考”这一关，从而以一种非常积极主动的姿态去学习迎考。

**第四篇：名人真实的励志故事**

名人真实的励志故事

名人真实的励志故事都有哪些呢？我们不妨来参考下范文吧！以下是小编为大家搜集整理提供到的名人真实的励志故事内容，希望对您有所帮助。欢迎阅读参考学习！

名人真实的励志故事

1【王宝强励志故事】

一个地地道道农民的儿子，外表看上去与在城市打工的千千万万农民工没有任何区别，没有受过任何与演员这个职业有关的培训，也没有哪怕一点点在一般人看来是成功必须的一些“社会资源”，甚至没有一个“城里人”亲戚，唯一有的只是一个要靠演电影来摆脱贫困生活的梦想。他的梦想实现的几率有多大?

当许许多多都市青年沉迷于港台、韩国的那些胡编乱造到不食人间烟火的所谓“青春励志”电视剧，为剧中人物唏嘘长叹，继而感怀自己的时候，王宝强却用他的十多年的不懈努力，演绎了一个真实的青春励志故事。

“以前大家看到我，都‘傻根’‘傻根’地叫，现在他们都改叫‘许三多’了———这是我最骄傲的事情，因为它说明我这几年的努力没白费。”王宝强特有的笑容中，带着些许自豪地说。

“我就是许三多”

让普通观众熟知王宝强的，是《天下无贼》中的“傻根”和《暗算》中的“阿炳”。在王宝强自己看来，“完全可以代表我王宝强”的则是“许三多”。

王宝强说：“‘傻根’、‘阿炳’只能说有我自己的一部分，现实生活中我不可能像傻根那样。而‘许三多’完全可以代表我王宝强，因为无论从举止还是内心，他是一个很丰富很现实的人，而且跟我很像。”

8岁那年，王宝强“决定不能在村里待一辈子，一辈子种地没意义，一定要出去闯。”于是他去了少林寺，因为深受李连杰电影《少林寺》的影响，王宝强以为去了那里就可以拍电影。

在少林寺当了6年的俗家弟子，除了练了一身“真功夫”之外，王宝强连“拍电影”都没有见过一次。这时，他才相信了寺里的和尚对他说的话：这里真的不是拍电影的地方。

16岁的时候，王宝强决定去“能拍电影的地方”——北京。当时，他的父母对他说：你这没头没脑的孩子能闯出个什么天地来?的确，一个农民的儿子，没有任何可利用的社会资源和背景，也没有接受过任何演员的训练，想通过演电影来改变自己的人生，当时看来他这个理想的确有些不可思议。

“北漂”生活是极端艰苦的。那时王宝强每天生活的主旋律是在北影门口等待一个群众演员的机会。如果等到了，每天可以挣20块钱，还有剧组的盒饭吃。这个机会不是经常有的，为了生活，王宝强就在北京的各个建筑工地上做起了农民工。

让王宝强记忆特别深刻的是一个除夕。当时他口袋里只剩下2元钱，在这个举国欢度春节的时刻，他只能选择躺在工棚里睡觉，用睡觉来熬过那阵阵袭来的饥饿和孤独。王宝强说他那个时候从来不告诉父母他在北京做什么，只说自己挺好的，因为怕父母担心。

王宝强说：“我跟许三多的经历很像，他在当兵前被他爹叫‘龟儿子’，都不敢言语，我刚从老家到北京去做北漂时，也很懦弱，怕被别人瞧不起，因为俺家是农村的，没有背景，没有条件。我做武行，却又长了一个苦瓜脸，他们都嘲笑我，说我一辈子不会有什么出息。我很自卑，但也很好强，所以刚到北京那会，经常打架。”

一个偶然的机会，导演李扬在众多的试镜资料片中看到了王宝强，于是，18岁的王宝强被选中出演处女作《盲井》。这部电影于2024年获金马奖“最佳新人奖”，2024年获法国杜维尔亚洲电影节“最佳男演员奖”和泰国金鸟电影节“最佳男演员奖”。

王宝强说：“我很幸运，不光是因为我等到了机会，还因为这个机会是在我最单纯的年代降临的。我不敢保证，假如换了今天的我，我还会不会相信这个机会最终真的会到来。”

因为《盲井》，王宝强引起了着名导演冯小刚的注意，并最终选择他出演《天下无贼》中傻根这个角色。“傻根”让王宝强有了更多的自信心，他说：“那个时候我甚至都想没有我王宝强干不了的事了，我跟刘德华都合作过了，还有什么可以难得倒我?”

从《盲井》开始，幸运之神似乎开始眷顾王宝强了。王宝强说在他成长的道路上，导演李扬是他的“史今班长”，冯小刚是他的“袁朗队长”。

许三多这个角色使王宝强成为2024年影视界最耀眼的一颗星，而王宝强也特别愿意告诉别人，是“徐帆老师让我有机会演了许三多”。当时，着名演员徐帆得知《士兵突击》剧组在遴选许三多的扮演者时，第一时间告诉了王宝强，并极力劝他去争取这个角色。

在“艺术人生”录制现场，主持人第一个问题是问王宝强扮演许三多的感受，而王宝强的第一反应则是一边憨厚的笑着一边说：“你怎么不问我怎么演上这个角色的?”然后他站起来对这摄像机给徐帆深深的鞠了一躬。

现在，王宝强的事业正是如日中天，冯小刚导演、王宝强主演的贺岁大片《集结号》正在全国上映，他与周迅分别担任男女主角的《李米的遭遇》正在紧张拍摄中，还有一部他主演的功夫片开始拍摄，名字叫《野风》，功夫片一直是王宝强的理想。

同时还有不少的剧本、广告、采访、活动在等着他，他的片约已经排到了明年。

回头看看自己这近十年来所走过的路，王宝强说：“在我看来，许三多就是一个靠精神活着的人——每个人都觉得这个人不可能成事，但他偏偏就是成事了。我觉得这个人物最大的价值就是：再怎么自我感觉渺小的人都能从他身上得到鼓舞———大家总比许三多强吧，连他都能成功，我们只要用心，凭什么不能成功呢?!我跟许三多确实挺像的。当年我说自己要当演员，身边没一个人相信，不是不相信我的决心，而是不相信我有成为演员的可能。只有我相信，我每天都跟自己说：‘王宝强，你一定能成!’最后真的成了。”

“我身上根本没有星光”

与几年前那个满怀梦想、天天在电影厂门口苦等着有个群众演员的机会，为了生活也不得不去工地当农民工的时候相比，现在的王宝强已经是天壤之别。已经成了“着名演员”的王宝强，是不是也像很多所谓的明星那样有了明星的“派头”呢?

“这段时间没写博客你们都想我了吧，我在河北老家收秋呢，前几天天天都下地里干活儿，在玉米地里掰玉米，锄地，刨花生，摘棉花，为了减轻父母的负担，家里的农活儿我照干，每天累得我晚上饭都不吃就睡，虽然很累但是我很有趣……”这是王宝强2024年的博客记录，虽然当时他已经因为“傻根”而出了大名，但他回到家里还是个“农民”。邻居说：王宝强成明星了，明星谁下地啊，谁能见到像他这样的(明星)。

王宝强说：“我从没把自己当明星——我有自知之明，我身上根本就没有那种‘星光’!”至今，他都不认为自己是娱乐圈的人，更难得跟圈里人混在一起打牌唱歌吃饭。“我的生活其实很单调——不抽烟不喝酒，只要不拍夜戏，每天晚上12点之前一定上床睡觉。有人觉得这样的生活很无聊，我觉得很好。”

从几个细节可以看出王宝强的心态。

王宝强上街几乎从来不戴墨镜——王宝强管它叫“眼镜”。王宝强说：“王宝强还是王宝强，就是知道我名字的人越来越多。很多人也告诉我，当明星得先学会戴眼镜，可俺就是戴不惯那玩意，除非太阳刺眼我戴是为了保护眼睛。演戏时剃了秃头，现在上街倒是戴帽子，怕太晃眼。”

王宝强对待媒体采访相当认真。王宝强说：“从《天下无贼》之后，我的采访一直都没断过，我会尽量满足每个人，因为我知道我做的是这份工作，既然我喜欢它，为什么不能接受它带来的其他工作呢?”

王宝强对待身边的工作人员完全就是朋友关系。他的经纪人说，有时候工作晚了，就到王宝强在北京的家里，王宝强蒸馒头、煮面条给大家做夜宵。

如果说成名之后的王宝强有什么变化，最明显的就是他现在终于有了钱，再也不用为生活而担忧了。有了钱之后的王宝强，则像所有在外打工的农村小伙子一样把钱寄给了家里，还给家里人盖起了房子，“是我们镇上最好的。我父母从没想过能住上这么好的房子，他们很不容易，把哥哥、姐姐和我拉扯大。我就是想争口气，让父母住得好。8岁那年我就决定不能在村里待一辈子，一辈子种地没意义，一定要出去闯。出来之后压力就大了，也回不了头了，家人的希望都寄托在我的身上，就是说我在外面一天，他们就有一天的希望。所以，现在有钱为家人盖房子，我感到很开心。”他说。

很快红起来的王宝强，其实很清醒。“人生有起伏，在高峰的时候别得意，在低谷的时候也别失落。趁现在红着，赶紧抓紧机会多演点戏，让父母的日子过好一点，万一将来不红了，也不至于留下太多遗憾。”王宝强说自己是一个没有安全感的人，“世界不是你一个人的，不可能什么事情都随你的愿……最近我经常想起以前挨苦的日子，挺美好的——没有当初的准备，哪有今天呢?!现在也是一样，都是在为将来作准备。”

对于现在的生活，王宝强担心的只是给自己的家人带来麻烦。他很不愿意看到一些媒体把他老家的地址公布出来，“(媒体上)连村的名字都有。这给我的家人带来很多麻烦，很多人上我家去采访，把我们村弄得很乱。”王宝强说：“以前跑龙套的时候我还追星，后来真正进入演艺圈，接触很多名人，习以为常了，发现他们也是普通人。这个过程有时候想起来也像做梦似的。我现在就是用平常心去对待，但我不想给家人找麻烦，不想儿子成名了，却给父母带来不安宁的生活。来我身上，没关系。”

“本色演出有啥不好?”

对于这几年来王宝强的出演的几个角色，外界有一个相当普遍的观点：本色演出。也有舆论认为，王宝强就这点能耐，只能进行“本色演出”。这个“本色”，就是憨头憨脑，又有一股执拗的劲头。

对此，王宝强自己的看法是：“我没觉得本色演出有啥不好的。每个演员都有自己的特色，假如大家都能找到适合自己特色的角色，自己演得到位，观众看得开心，那有什么不好?就像我当年演《天下无贼》，大家都叫我傻根，现在我演了《士兵突击》，大家又改叫我许三多了。我觉得这就是我的成功———原本我还以为我一辈子都要叫傻根了呢!”

实际上，在王宝强出演的角色中，真正说得上是“本色”的，目前只有一个“许三多”。《暗算》中的阿炳和《天下无贼》中的傻根，都只是在某个方面与王宝强有些相似。在今年的贺岁大片《集结号》中，王宝强扮演的是一个个性锋利的狙击手。而他在《李米的遭遇》中扮演的那个赌贩，则完全不同于王宝强本人。

王宝强说：“‘许三多’是一个里程碑，是我的代表作品。《天下无贼》是一部好作品，但‘傻根’并不能代表我，而‘许三多’，等我再过几十年，让我的孙子来看，我都会觉得很自信，因为‘许三多’代表了一代人的成长历程。”

《士兵突击》的导演康红雷也比较看好王宝强，他在《士兵突击》拍完之后对王宝强说：“我觉得你现在是体验派加演技派，有点靠谱了。”

着名导演冯小刚对王宝强的评价是：王宝强的潜力很大，戏路也不局限演农民。只要给他机会，他会非常出色。

对于所谓的“本色演出”，实际上应该分为两个情况，一种是演什么角色都带着演员本人浓厚的痕迹，一种是都让观众以为这个角色就是演员本人。这显然是两种层次，前者很容易受制于某种特定戏路而难以拓展，后者则是演技高超的表现。

现在我们还很难准确判断王宝强究竟是前者还是后者，因为截至目前观众看到的他的银幕形象，都与他本人有着这样那样的相似，也许只是碰巧剧本如此。

王宝强也在暗暗努力要突破人们的成见：“我一定会寻找突破的，但这得顺其自然。其实保持本色很宝贵，但这与突破自我又很矛盾，所以我一定会在合适的时机给观众一个惊喜的，到时候人们也许会说，变样的王宝强也一样吸引人。”

我们希望看到王宝强在不同的戏路上都有所发展，因为那才是一个真正的好演员。我们也相信他能做到，因为他就是“不抛弃、不放弃”的许三多。

名人真实的励志故事

2【马云励志故事】

1984年，历经辛苦的马云终于跌跌撞撞地考入杭州师范大学外语系———他的成绩是专科分数，离本科线还差5分，但恰好本科没招满人，马云就这样幸运地上了本科，并凭着满腔热情和一身侠气，当选学生会主席。

大学毕业后，马云在杭州电子工业学院教英语。1991年，马云初涉商海，和朋友成立海博翻译社。结果第一个月收入700元，房租2024元，遭到一致讥讽。

在大家动摇的时候，马云坚信：只要做下去，一定有前景。他一个人背着个袋到义乌、广州去进货，翻译社开始卖礼品、鲜花，以最原始的小商品买卖来维持运转。

两年间，马云不仅养活了翻译社，组织了杭州第一个英语角，同时还成了全院课程最多的老师。如今，正如马云当年所愿，海博已经成为杭州乃至浙江省最大的翻译社。

“我一直的理念，就是真正想赚钱的人必须把钱看轻，如果你脑子里老是钱的话，一定不可能赚钱的。”初次下海的经历，给马云留下了深刻的体会。

1994年底，马云首次听说互联网;1995年初，他偶然去美国，首次接触到互联网。对电脑一窍不通的马云，在朋友的帮助和介绍下开始认识互联网。当时网上没有任何关于中国的资料，出于好奇的马云请人做了一个自己翻译社的网页，没想到，3个小时就收到了4封邮件。

敏感的马云意识到：互联网必将改变世界!

随即，不安分的他萌生了一个想法：要做一个网站，把国内的企业资料收集起来放到网上向全世界发布。

此时，刚刚步入而立之年的马云已经是杭州十大杰出青年教师，校长还许诺他外办主任的位置。但是，特立独行的马云挥挥手，放弃了在学校的一切地位、身份和待遇，毅然下海。

此时，互联网对于绝大部分中国人还是非常陌生的东西;即使在全球范围内，互联网也刚刚开始发展：大洋彼岸，尼葛洛庞帝刚刚写就《数字化生存》、杨致远创建雅虎还不到一年;而在北京，中国科学院教授钱华林刚刚用一根光纤接通美国互联网，收发了第一封电子邮件。

在这样的情形下，远在尚未开通拨号上网业务的杭州，马云就已经梦想着要用互联网来开公司、下海、盈利。这个想法立即遭到了亲朋好友的强烈反对。

“我请了24个朋友来我家商量。我整整讲了两个小时，他们听得稀里糊涂，我也讲得糊里糊涂。最后说到底怎么样?其中23个人说算了吧，只有一个人说你可以试试看，不行赶紧逃回来。我想了一个晚上，第二天早上决定还是干，哪怕24个人全反对我也要干。”

“其实最大的决心并不是我对互联网有很大的信心，而是我觉得做一件事，无论失败与成功，经历就是一种成功，你去闯一闯，不行你还可以掉头;但是你如果不做，就像晚上想想千条路，早上起来走原路，一样的道理。”

时隔多年，回忆起当年力排众议的情形，马云依然为自己的选择而叫好。

1995年4月，马云和妻子再加上一个朋友，凑了两万块钱，专门给企业做主页的“海博网络”公司就这样开张了，网站取名“中国黄页”，成为中国最早的互联网公司之一。

3个月后，临近杭州的上海正式开通互联网，马云的业务量激增。在各企业纷纷忙着建立自己主页的时候，马云的先见之明为他带来了丰厚的利润。当时，制作一张主页，中英文对照的2024字内容、一张彩照，开价就是2万元人民币。不到3年，马云就轻轻松松赚了500万元利润，并在国内打开了知名度。

1997年，在国家外经贸部的邀请下，马云带着自己的创业班子挥师北上，建立了外经贸部官方的网站、网上中国商品交易市场、网上中国技术出口交易会、中国招商、网上广交会、中国外经贸等一系列国家级站点。

这段经历对马云弥足珍贵。他告诉记者：“在这之前，我只是一个杭州的小商人。在外经贸部的工作经历，我知道了国家未来的发展方向，学会了从宏观上思考问题，我不再是井底之蛙。”

1999年初，开阔了宏观视野的马云返回杭州，进行二次创业，他决定介入电子商务领域。

采用什么模式?当时全球互联网所做的电子商务，基本上是为全球顶尖的15%大企业服务。但马云生长在私营中小企业发达的浙江，从最底层的市场滚打过来，深知中小企业的困境。他毅然作出决断———“弃鲸鱼而抓虾米，放弃那15%大企业，只做85%中小企业的生意。”

“如果把企业也分成富人穷人，那么互联网就是穷人的世界。因为大企业有自己专门的信息渠道，有巨额广告费，小企业什么都没有，他们才是最需要互联网的人。而我就是要领导穷人起来闹革命。” 马云要做的事就是提供这样的一个平台，将全球中小企业的进出口信息汇集起来———“中小企业好比沙滩上一颗颗石子，但通过互联网可以把一颗颗石子全粘起来。用水泥粘起来的石子们威力无穷，可以与大石头抗衡。而互联网经济的特色正是以小搏大、以快打慢。”

就这样，1999年9月，马云的阿里巴巴网站横空出世，立志成为中小企业敲开财富之门的引路人。当时国内正是互联网热潮涌动的时刻，但无论是投资商还是公众，注意力始终放在门户网站上。马云在这个时候建立电子商务网站，在国内是一个逆势而为的举动，在整个互联网界开创了一种崭新的模式，被国际媒体称为继雅虎、亚马逊、易贝之后的第四种互联网模式。阿里巴巴所采用的独特B2B模式，即便今天在美国，也难觅一个成功范例。

网站注册成立一个月后，由高盛牵头的500万美元风险资金便立即到账。马云用这笔钱做的第一件事情，就是从香港和美国引进大量的外部人才。这个时期，也正是马云对外宣称“创业人员只能够担任连长及以下的职位，团长级以上全部由MBA担任”的时候。彼时，12个人的高管团队中除了马云自己，全部来自海外。

1999年底，马云以6分钟的讲述获得有“网络风向标”之称的软银老总孙正义的赏识。两人进行了3分钟的单独谈判后，马云获得了孙正义3500万美元的投资。软银每年接受700家公司的投资申请，只对其中70家公司投资，而孙正义只对其中一家亲自谈判。

事实证明，无论是高盛还是孙正义，对马云的判断都是准确的。在电子商务领域，马云显示了自己的独特视角和预见性：创业当年，阿里巴巴的会员就达到8.9万个;2024年达到50万;在2024年互联网的严冬季节，依然实现了百万会员的目标，并成为全球首家超过百万会员的商务网站;目前的会员总数已经超过350万之巨。

在互联网最寒冷的冬天里，阿里巴巴成为最早宣布赢利的之一，并被哈佛、斯坦福等着名商学院选为案例，连续4年被《福布斯》评为全球最佳电子商务站点第一名。

今年2月，阿里巴巴特意在北京公布了自己总额为8200万美金的新一轮私募成功，这是迄今为止中国互联网业金额最大的一次募资。这笔战略投资加上此前风险投资的结余和自身1亿多元人民币的利润，目前，阿里巴巴已有10亿元人民币的现金在手，已经可以和国内任何一家门户网站并驾齐驱了。

马云就此放出豪言———“2024年，我们要实现每天利润100万;2024年，我们要每天缴税100万。”

这话如同马云本人一样———看似狂妄，实则精明。马云对外宣称的数字，都是通过财务统计过的：单日赢利100万的目标，其实在2024年7月就已经单月实现了;而他在公众面前夸下每天缴税100万的“海口”，也都是公司内部正在执行的目标。

**第五篇：大学生励志故事**

是理想，坚定了信念

朴素的亲情，萌生理想

漆黑的夜幕尚未退场，随着一声鸡叫，在一个平静简单的小村庄里，一对夫妻在匆忙地收拾几件衣服。暗淡的灯光下，只有三十多岁的他们却显得格外沧桑。虽然他们的动作是那么的小心翼翼，或许是灯光叫醒了他们熟睡的孩子来送别他们的爸爸妈妈。孩子奇怪地问：“爸爸妈妈，你们在干啥？”妈妈顿时哭了——这是他们第一次出门打工，即将离开自己的孩子，妈妈已泣不成声。爸爸轻声的说：“爸爸妈妈要和你分开几天，等回来给你买好吃的好不好?”孩子一听，也立刻哭了，大声叫着不要爸爸妈妈走。结果是毋庸置疑的——爸爸妈妈走了„„已经很远很远，孩子依然在哭。他不知道的是，他的爸爸妈妈的伤心与难过。

就这样，每年这个家庭中都要有两次这样的场景发生。孩子在慢慢的长大、懂事，或许他明白了什么。不知从什么时候开始，离别之时，他不再哭了。令人欣慰的是，他的妈妈也忍住了那苦涩的泪水。一家人都藏着相同的心情，不再说话，生怕一丝的声音会让不争气的泪水掉下来。一年又一年，孩子每天期望着爸爸妈妈回家的日子。他认真地做着每一件事，无论学习还是生活，都不让人操心，只希望爸妈能对他放心、能为他们的乖孩子而开心。孩子从小就知道努力，他梦想着，长大了要让一家人幸福的在一起，让爸妈不再劳累。就这样，孩子很优秀的度过了自己的小学时代。

精彩的中学时代，书写懊悔

学生时代的每个阶段几乎都是截然不同的，无论是学习还是个人的成长都很快很快。那个原来一心求学的孩子也换到了不一样的地方，面对不一样的同学、环境，有着不一样的心境。从一开始的一心读书，也开始分心、随波逐流了。曾经父母给他的力量，似乎被什么吞噬了一般，他开始接触了网吧，开始在穿着上花很多的时间，于是学习成了他的累赘，尽管没有到肆无忌惮的地步，却看不到那个努力认真的孩子了。如同一个从盛世到衰败的王朝，是叹息还是悔恨？值得庆幸的是，故事没有想象的那么糟糕。

孩子开始后悔了。当他再次看到从远方赶回家的爸妈时，他又落下了许久不见的泪水。他对不起爸妈，看着爸妈苍老的面容，他怎能贪图享乐？像一个犯了大罪的人，孩子的心里是难以言喻的悔恨。于是，他努力找回曾经的自己，重拾信念。他知道，是爸妈给他的力量，他从未忘记要让一家人幸福。这是他一生的理想、最大的信念来源。

命运的磨难，坚定信念

虽说多年的学习生涯，并没有让他以多好的成绩进入一个理想点的大学，或许他也该满足了，至少不是昂贵的三本，至少他亲眼看到无数人比他加倍努力，他却在堕落。此时的他应该怀着轻松点的心情面对新的环境。

意外却像闪电一般击中了他，突然让他的人生一片空白。当他赶到医院时，在手术室前看到了他亲爱的妈妈。妈妈躺在那，一直的问他，我怎么了？我怎么了？他看到了妈妈眼角的泪水，心如刀绞。“妈，没事的，没事的。”伴随着他的眼泪艰难的说了出来。妈妈进入了手术室，他一下靠在了墙边，没有一点声音，只有眼泪早已湿透了他的衣服。不知道他在想什么，但是“妈会没事的”这几个字一次又一次撞击着他的思想。几个小时过去了。妈妈终于被推出来了，可是昏迷中的妈妈立刻又被推进了医院的监护室。于是留给他的只有无尽的等待。就在那个门口，他和爸爸等了三天三夜。是一个孩子对母亲的爱支撑着他？还是他早已忘了什么叫正常人？他只知道妈一定会没事的，一定会。

终于，三天之后，他开始了照顾妈妈的日子，妈妈就像孩子一样一勺一勺的等着一家人喂她，妈妈能多吃饭已是全家人最大的快乐了，看着妈妈能一天天的康复，真是上天赐给他最大的礼物了。

意外对这个再平凡不过的家庭无疑是雪上加霜。此刻，他更加坚定了自己的脚步，他知道，要让一家人幸福，感谢他的妈妈如此坚强——给了他生活的希望。

仰望星空，他并不羡慕那颗最亮的星星，似乎他明白了，简单平静的生活也是一种幸福。他会脚踏实地，无论现在如何，他相信，在未来的某一天，他会有资格，以最不容置疑的姿态站在家人面前。

13级电气2

班：张扬

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找