# 屌丝逆袭总结

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-09-15

*第一篇：屌丝逆袭总结思修总结屌丝，也写作“吊丝”、“吊死”、“叼丝”，是中国网络文化兴盛后产生的讽刺用语，起源于雷霆三巨头吧对李毅吧毅丝的恶搞称谓，后被魔兽世界吧会员用于嘲讽毅丝，意为劣等毅丝。原用作称呼由农村进入城市的男女年轻人，以己方...*

**第一篇：屌丝逆袭总结**

思修总结

屌丝，也写作“吊丝”、“吊死”、“叼丝”，是中国网络文化兴盛后产生的讽刺用语，起源于雷霆三巨头吧对李毅吧毅丝的恶搞称谓，后被魔兽世界吧会员用于嘲讽毅丝，意为劣等毅丝。原用作称呼由农村进入城市的男女年轻人，以己方实力实现一线城市中心区域有房有车的梦想对于屌丝来说更是遥不可及的梦想。该词因在年轻人群体间的语言文化中被广泛应用，其使用和含义变得更加宽泛。所以，任何一个在现实生活中并不那么如意的人，对自己进行自嘲都是很正常的。其实，“屌丝”文化不过是又一种网络亚文化的崛起，它意味着中国人更多的获得了自己诠释生活的角度与权利，亦为一种新型的文化。

“屌丝”大多出身贫寒之家，如农村或者小城市底层小市民家庭，没有更多的背景，许多初中即辍学，进城务工，或成了餐厅服务员，或成了网吧网管，在城市的繁华之中分得一杯苦羹；或是无业游民，但是自己一般不愿承认，网上经常以自由职业者自居。有的十二载寒窗考上大学，攻读理工科专业，等真正工作后，却发现没有获得理想的效果，投入与产出不成比例，很是得不偿失。他们从事着苦与累的工作，拿着并不丰厚甚至是微薄的报酬，在繁华的城市里勉强分得一杯羹。

“屌丝文化”是种解构文化，既有自暴自弃的颓废，也有蔑视主流的骨气。“屌丝”看上去轻薄而肤浅，却藏着双重嘲弄的意味：既是对自己缺乏资源、缺乏向上流动机会、日益边缘化的生存现状的嘲弄，也是对中国近20年来的主流品位以及成功学的嘲弄。“屌丝”不相信卡耐基也不相信李开复，他们甚至连自己也不相信。反抗主流品位与成功学的同时，他们形成了小人物的集体自我认同，有点像网络时代的阿Q，只是比阿Q更清醒。他们知道理想遥远、现实残酷，于是用逃避来忘掉理想的遥不可及，用自嘲来消解现实的残酷迷离。某种意义上，他们也可被视为古希腊犬儒在当代的WEB2.0版。

他人认可却又渴望得到尊敬和别人羡慕的眼光，自尊却更自卑。这种心态和生存状态，在网络年轻群体中普遍存在，在网络环境中传播引起了广泛到的共鸣和流传，最终形成“屌丝文化”。屌丝一词的走红并不奇怪，在现下的网络大环境的土壤中，必然会滋生这样的一种文化和精神，说到底，就是互联网文化，网络精神。有很多人坚持认为“自称屌丝是一种对抗主流的自嘲，是文化自信的表现，体现了积极健康的生活勇气”。但是事情也并不是非黑即白的，中国人很多，也很复杂，所以肯定会有不同的看法和心态也不必要上纲上线，网上常说，认真你就输了，所以对此也没必要揪着不放。“屌丝文化”，既有自我调侃的淡定，也有蔑视主流的骨气和精神。殊不知，多少屌丝天天以高富帅的逆袭为奋斗目标。

其实，屌丝并不可怕，可怕的是屌丝缺乏意志，缺乏理想，就好像行尸走肉一般，屌丝的逆袭既是客观存在，也是赤裸裸的现实。

如果你连意志，理想，信心都没，那你连屌丝都配不上。

屌丝作为每个时代所特有的群体，他们的出现，也是一种社会文化的体现，屌丝文化，该发扬还是该批判。作为一名仍未踏入社会大学生来说，理解起来的确有点困难，也许，屌丝需要亲身去经历过才会有深刻的体会。

加油吧，骚年。

**第二篇：屌丝逆袭的真实心得**

《微商演讲稿》之

演讲过程剧本篇！

以下环节：

皆为围观群众准时到你的微信，等待你的精彩演讲！

注意：此版本只是一个模版，供大家套用，可依据自身条件 在演讲过程中增减字数。

一：主持出场：各位朋友大家好，我想各位都是通过我们的 邀请来到今天的演讲现场的，我谨代表 韩冰团队，对大家 的到来表示热烈的欢迎。为了能确保我们今天的演讲能够顺 利的进行，如果您确实能够在群里待 1 个小时的，那我很高 兴，如果您有事情，请您现在退出微信群，另外，在我们的 老师分享的过程中，请各位朋友不要发语言消息，以免其他 朋友不能够很认真的听我们老师讲课。最后，我们的课程一 旦开始，将不再拉人进群，在此衷心的感谢各位。

主持：大家用热烈的掌声欢迎 XX 老师给大家做精彩的分享！

各位朋友大家好，很高兴在这个时候能跟大家分享我的故

事。在开讲之前，我想问大家一个问题，你们当中有谁觉得自己家境普通，甚至有些是出身贫寒，将来出人头地只能靠自己的，打1回复我，你们当中又有谁觉得自己是有钱人家的小孩，家境非常优越，自己在奋斗的时候可以从父母哪里得到一点助力。打2回复我？

谢谢！

好的，我看到了很多朋友都希望通过自己的努力出人头地的。当你们打 1 的时候，我仿佛

看到了原先的我。

之前的我，跟你们有些不一样，上过好多班，什么工厂、工地、铁矿。也默默无闻过，也换过几个工作，最后定位了在酒吧工作，因为在酒吧工作可以满足我的虚荣心，每天和那么多的有钱人在一起，喝酒、聊天，偶尔坐一坐有钱人的车子，蹭着和有钱人吃顿大餐，看着别人穿着名牌衣服，带着名表，背着LV酷奇的包，拿着最新款的苹果手机，一直幻想着自己有一天也做个有钱人。

酒吧工资待遇来讲还算不错，一个月3000-5000-6000，上万的也有，外人看着酒吧工资高，生活的潇洒，其实很多人不懂我们的辛苦，天天喝酒抽烟，本来我是一个不酗酒抽烟的人，可是这样的生活却一直影响着我，每天喝那么多久，抽那么都烟，回头看看工资都花在看病和酒吧工作性质的被动生活方式上面了，咦看银行卡的余额真的也就相当于人家卡里的那点手续费了。做了几年也就勉强糊口。想要买衣服就得少吃几顿肉啊，买房买车就更没一点盼头。

之前也创业一次，拿着省吃俭用的钱，和家里给我老弟盖房娶媳妇的钱，又借了几万块钱，出去跟人家做生意，一下子赔进去完了，合伙人跑了，屁毛都没剩下，过程就不细说了，后来又回去做酒吧，一边做着一边在想，天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为！可是我的大任什么时候来呀？？

就在5月份，我老婆告诉我，她要最微商，我朋友圈里那些有钱人已经有人在做了，不过他们只会天天 刷屏，烦死我了，可是我又不得不为了客户关系，每天想看看朋友圈都要翻半天才能看到其他人，我就告诉我老婆，你可别添乱了，要不我就屏蔽你，她说好，如果你不想看就屏蔽了，可是我不敢呀，这老婆再被别人骗走了我都不知道，先看看再说吧。

我观察了一段时间，看也没什么反应啊，我还纳闷呢？老婆不是要做微商吗?也没发什么啊，后来我才知道，哪个时候她一直在学习，每天我们之间也会联系，打电话，发信息，那时候她是兼职，每天在房地产公司上班，晚上回家到半夜还不睡觉，有时候我看她1点了QQ还在线，心想，我这媳妇忙什么呢，不救做个微商吗？没发朋友圈，就在网聊了？？我问她，她说：你自己挣你的钱，我忙着呢，没空理你，以前都是她老发信息粘着我，她睡不着我要和他聊天，现在也没空理我了，算了她找到点事做也行，不会那么无聊。

有那么一天我看她发了个朋友圈，看她扶着面膜，还说怎么怎么贵，我马上电话过去了，问了一下，她说：我买面膜怎么了，我保养下怎么了，给你生完孩子我就没怎么买过化妆品，买个面膜你还有什么意见，我想想也是，别人老婆都一个月买好几千的化妆品，自己老婆花个几百就花吧，保养好了，我带出去也有面子不是吗，慢慢的我也没发现老婆发的朋友圈刷屏啊，卖产品啊什么得，也就一些分享什么欧蒂芙奇迹面膜效果好，自己皮肤变好了什么的，我中间回家发现确实皮肤变好了，口感也比以前好多了,哈哈 开个玩笑！

之后也没太注意朋友圈，就是老婆给我打电话少了，信息少了，反而我有些不习惯了，我打电话，发信息的多了，有一天我老婆突然告诉我：老公，你干嘛呢？我一想“肯定有事找我，我就直奔主题说，你说吧，什么事，”她就告诉我，这个面膜用的不错，你也看见了，我想做代理，拿货需要钱，我哪里还有钱啊，于是就找领导预支了3000块钱打给她，她说不够，我说你自己想想办法吧，也不知道她又从哪借了2024多块钱，反正就是6000块钱左右起的家，慢慢的，我老婆越来越忙，每天都忙到很晚，各种发信息，加人引流，第一次卖出去一盒的时候，高兴的给我打电话，说她挣了20块钱，兴奋的像个小孩子，那种由衷的成就感，让她高兴了好几天，我也跟着高兴。

可是这个时候，又出问题了，房地产的那个工作，因为她每天工作到好晚，白天一上班就瞌睡，领导批评了她，让后就说，你还是回家睡吧，我老婆也知道什么意思，于是就给我打电话，说老公，我失业了，我说没事，我养你，然后她也不敢让家里知道，可是也瞒不了几天啊，后来还是跟家里说了，家里也没有太反对。

她就一心一意的在家做微商，每天工作到很晚，有时候我回家看到老婆工作到很晚，我都睡了一觉了，她还在忙，她饿了我会给她煮碗面，我从来不让老婆下厨房的，在家不是老妈做饭就是我，反正之前我们谈恋爱的时候她就不会做饭，可是我会，我也愿意为她做饭，我做的饭她也喜欢吃，娶她就为她做一辈子！就这样慢慢的老婆的微商事业也越做越好，8月份的时候她已经挣的超过我的工资了，我在郑州一个月才5000多的工资，后来效益也不好，拿到手里才3000多块，然后我一次回家，看看我老婆进货拉货，一个女人家搬那么多东西，以前从来没干过一点活连做饭都不会的她，竟然那么辛苦还那么积极的去打包发货，我看着都心疼，反正我在外面挣的还不够养家糊口呢，干脆辞职回来帮老婆，起码打包发货的货我能分担一些，加上以前做夜店做过很多管理的培训和学习了一些招聘啊，统计表格什么得知识，多少能帮着分担一些工作量。

就这样，一步一步的努力，每天坚持发招聘，发帖，各种网络平台去推广自己的微信，自己的分享和心得，出货量也越来越大，又借钱囤货，这个借点，哪个凑点，厚着脸皮很家里要了一点，为了囤货，又把我弟弟的装修房子的钱借来了，我老爸老妈一开始并不情愿借，因为之前赔钱过一次，好说歹说的才借了出来！慢慢的也越来越多的朋友加入我们，组建团队，讲课，培训，进货，拉货，打包发货。

每天的生活也非常充实，老婆还给我换了手机，原来是用的别人给的一个屏幕碎了的屌丝手机，现在换了肾5，之前老婆路过专卖店看了好久的衣服店也敢去逛，去买了，很多人问我到底你们挣了多少钱，关于收入是个隐私问题，不方便透太多，我只能告诉你们，自从做了微商，喝酸奶再也没有舔过瓶盖了，吃薯片也不舔手指头了，吃泡面也不喝汤了，喝星巴克也不自拍了，最最明显的是吃益达敢3粒一起嚼了，去超市要购物袋了，上厕所纸不折了，洗发水用没了也不兑水晃了。调侃完了最后呢，希望大家明白，付出肯定是有回报的。

前些日子，有一个在银行工作了十年的的资深HR（人力资源管理师），她在网络上发了一篇帖子，名字叫做（寒门再难出贵子），意思是说在当下我们这个社会里面，寒门的小孩，他们想要出人头地想要成功，比我们父辈的那一代更难了，这个帖子引起了特别广泛的讨论，你们觉得这句话有道理吗？？

先拿我自己说，我就是寒门，我们家3个孩子，家庭条件可以说属于中等偏下，一点都富裕不起来，可是我的爸妈还是把我们弟兄3个拉扯大，我一个哥哥，一个弟弟，我们弟兄3个相差不会超过4岁，等于是5年内我爸妈生了我们3个!我一直觉得我特别幸运，虽然是家里条件比不上别人，我一直也没想和其他别人家的小孩去做比较，说有什么不同，有什么不平等，但是我们必须要承认这个世界是有一些不平等的，他们都有很多优越的条件我们都没有，他们又有很多的捷径我们也没有，但是我们不能抱怨，每一个的人生都是不尽相同的，有些人出生就含着金钥匙，有些人连爸妈都没有见过，人生跟人生是没有可比性的，我们的人生是怎么样，完全决定于自己的感受。

你一辈子都在感受抱怨，负能量，那你的一生就是抱怨的一生，悲惨的一生，你一辈子都在感受感动，哪你的一生就是感动的一生，你一辈子都立志于改变这个社会，那你的一生就是一个斗士的一生。

英国有一部纪录片叫（人生七年），片中访问了十二个来自不同阶层的七岁小孩，没七年呢再回去重新访问这些小孩，到了影片的最后呢就发现，富人的孩子还是富人，穷人的孩子还是穷人，但是里面有一个叫尼克的贫穷的小孩，他到最后通过自己的努力和奋斗，变成了一名大学教授，可见命运的手掌里面还是有漏网之鱼的。而且现实生活当中寒门子弟逆袭的例子更是数不胜数，并且如今通过微商逆袭的也越来越多，所以当我们遭遇失败的时候，我们不能把所有的原因归结到客观原因上面，价格啊，竞争啊，代理不好招，什么得，谁起步都困难，可是困难并不能斩断一个人成功的可能，成为前进的阻碍，当我们做微商遇到困难的时候，我们就会去户外走一走，告诉自己，什么事都有解决的方法，看问题要多方面去分析，去考虑,一定会有解决的方法。

命运给了你一个比别人低的起点，是想让你去奋斗一个绝地反击的故事，这个故事关于屌丝逆袭，关于创业梦想，关于挑战的勇气，关于持之以恒的坚韧，它不是一个彩票中奖的一夜暴富，没有任何的理由和原因，就是你不够努力，这个故事是：穷屌丝逆袭高富帅，白富美，有志者事竟成，苦心人天不负，是卧薪尝胆，三千越甲可吞吴！

最后感谢微商，感谢思埠！感谢韩冰团队的每一位小伙伴，也感谢我的老婆！

**第三篇：周鸿祎方法论：屌丝如何逆袭未来**

周鸿祎方法论：屌丝如何逆袭未来

周鸿祎的偶像是乔布斯，他不认为乔布斯有多么神奇伟大，而是把乔布斯称为“叛逆的吊丝”。

在1995年的一次访谈中（访谈录像带曾遗失十余年，被称为“遗失的乔布斯访谈”），乔布斯自称嬉皮。周鸿祎认为，所谓嬉皮，其实就是那个时代一个叛逆的屌丝，藐视权威、藐视所谓的高富帅和白富美，藐视主流价值观，追求与众不同、特立独行。这个吊丝最终逆转了未来，颠覆了科技行业，缔造了一家伟大的企业。在他这里，嬉皮精神与硅谷科技完美地结合在一起。

在中国互联网界，周鸿祎也是一位颠覆者。他的新书《周鸿祎自述——我的互联网方法论》以第一人称的口吻告诉你，吊丝完成颠覆和逆袭，方法挺简单。软件免费

符合人性需求的创新

“鸿祎啊，你这是干啥呢？是要跟整个行业为敌吗？你这不是要砸我们的饭碗吗？你这是连锅都要端走了。”360公司发布免费杀毒软件的当天晚上，一个传统杀毒公司的老板打电话给周鸿祎，怨气中透着无奈。

周鸿祎认为，这种砸饭碗端锅之事，他不做也会有其他公司来做，因为这是互联网时代的必然趋势。

免费，周鸿祎称之为互联的“重要精神”。为什么互联网服务可以免费，他解释了这个浅显的道理——如果研发一款软件成本1000万元，当100万用户使用时，每个用户分摊成本10元；当1000万用户使用时，分摊成本是1元；当1亿用户使用时，分摊成本是0.1元。用户数量非常庞大时，边际成本趋近于0，这在工业时代不可思议，造任何一件物理产品，成本都不可能摊薄到如此低廉。但在互联网时代，那些成功的公司，都会提供免费的软件和服务，从而黏住数以亿计的用户，并由此衍生出不可估量的商业价值。谷歌、Facebook、腾讯皆可划归此类。

周鸿祎看透了互联网商业模式的本质，打出免费杀毒这张王牌。周鸿祎认为，把贵的变便宜，收费的变免费，符合人性的需求。他预计，未来硬件免费也将成为趋势。用户至上

简单且质朴的精髓

中国互联网大佬里，周鸿祎被认为是一个好斗的异类，一出手就是浑不吝的架势，从来不在乎对手有多大多强。他解释到，从小喜欢读官渡之战、赤壁之战等战争故事，骨子里自然埋下了以弱胜强的情结。

360曾被指为“流氓企业”，有人甚至将周鸿祎称作好斗的“疯狗”。而他认为自己是在中国互联网丛林和泥潭中与鳄鱼缠斗的人。他曾总结360的成长史，“不管多少人骂你，只要你对用户好，得到用户支持，最终还是会赢的。” 即便“树敌”很多，但对竞争对手优秀的产品，他也不吝溢美之词。比如他夸马化腾的QQ和微信用户体验至上、雷军的小米在颠覆手机行业。他认同这些产品，更准确地说是认同这些产品的理念——用户至上。这四个字是他“互联网方法论”中简单且质朴的精髓。

就像他的360公司，并不是免费杀毒的最大受益者，数亿用户免费享受到了服务，才是真正的受益者。周鸿祎也将免费拔除流氓插件之举看做一种救赎，因为早年3721（周鸿祎早期创立的公司，2024年被雅虎1.2亿美元收购）插件问题，他被冠以“流氓插件之父”的恶名。与众不同

像苹果一样Think Different

Think Different（非同凡“想”）是苹果公司一个广告口号。1997年，乔布斯重返苹果公司，推出了著名的《Apple Think Different》广告，来传递苹果的价值观。周鸿祎对其传达的理念推崇备至，书中数次提及。

与众不同，就是周鸿祎理解的Think Different。他将这四个字写进了自己的价值观。“一定要和别人做得不一样，甚至有时候要反着来，而不是随大溜。” 周鸿祎宣布360杀毒免费时，在同行眼中，他就是个疯子。目前在美国资本市场红得发紫的马云，10年前他说要改变商业版图时，有人认为他是傻子。周鸿祎很“二”地去坚持，为360在中国互联网赢得一席之地。马云很“二”地去坚持，造就了一个庞大的电商帝国。改变今天中国社会随大溜的一元化价值观，让更多的人宽容对待不同的想法，才能鼓励创新的人。“不走寻常路”的周鸿祎，磕绊多年几度沉浮得出结论：中国如果需要真正的创新，价值观是最重要的。容忍失败

翻身仗后会王者归来

除了乔布斯，周鸿祎还喜欢谁网景创始人马克·安德森。网景公司虽然被微软摁死了，但它做出了全世界第一款互联网浏览器，创造了历史。以世俗眼光考量，马克·安德森是一个失败者，因为他的公司没有存活，他也没能赚取数百亿的财富。以至于他向马克·扎克伯格（Facebook创始人）介绍自己是网景公司创始人时，扎克伯格问他网景是干什么的，让他很失落。不过马克·安德森是周鸿祎心目中永远的英雄，因为没有他就没有后来各式各样的浏览器。有谁不曾失败过呢？即便比尔·盖茨、乔布斯、马云这样的成功者，创业初期也都有过失败的经历。

周鸿祎一样，第一次创业是失败的，他做的防病毒卡是一件失败的产品，为此他曾低着脑袋挨过客户的骂。后来他还遭遇过更大的挫折，自认为在中国互联网遭遇过最大的失败，所以他会去宽容失败、理解失败。

失败后怎么办？打不死的“小强精神”加上失败中总结的教训，翻身仗指日可待。乔布斯带领苹果东山再起，周鸿祎带领360完美救赎，都是失败者上演王者归来。

这和不服输的性格有关。在和腾讯打官司时，周鸿祎曾发公开信称，即使被巨头打得满地找牙，在精神上360也是站着的，360“像一根针一样把巨头刺痛”。不过周鸿祎认为，中国缺乏宽容的文化，成王败寇是衡量标准，让人害怕失败，不敢去创新。这个必需要改变，中国才能出现真正的硅谷精神和乔布斯。理想主义

优秀团队的第一要素

周鸿祎的互联网方法论，如庖丁解牛一般，将看似高大上、神秘不可捉摸的高科技行业拆解得井井有条。而且这个方法论不只适用于互联网行业，对其他众多行业皆有裨益。因为很多行业都在互联网浪潮中重新整合，跟不上互联网思维的行业和企业注定要被淘汰，像诺基亚这样伟大的公司也难以幸免。作为媒体人，读此书时不禁感慨，在信息时代达到辉煌的传统媒体，原有的商业模式与目前诸多互联网公司并无不同，“羊毛出在猪身上”，即通过庞大的用户群吸引来第三方（比如广告）来付费。

传统媒体的危机，并非商业模式问题，而是因为无法满足用户（读者）日益增长的需求。

面对互联网大潮，创业机会俯首皆是，传统行业和企业则面临着生存还是转型，以及二次创业的挑战。如何创建一支优秀的创业团队，周鸿祎将理想主义情怀列为第一要素。以发财为目标的创业团队很容易分崩离析，这是周鸿祎多年实践的总结。

之前他接受新京报采访时曾说过，360上市后他会去做一个“超级天使”，扶持年轻一代，给他们钱给他们帮助。扶持小公司起来，颠覆大公司游戏规则，然后把大公司推翻，这是他最喜欢干的事。

免费”已经成为互联网思维诞生出来的一个新商业模式。免费模式主要有两种；第一，基础免费，增值收费；第二，短期免费，长期收费。有人会说免费应该怎么赚钱？我的回答是：从不免费的地方赚钱。

**第四篇：企业邮箱日记第-屌丝也可以逆袭**

唔知道点解尼排越嚟越觉得生活好压抑 好辛苦 上班冇咩动力 落班返屋企都系对住四面墙 冇咩值得开心嘅 睇D报道话 如果有咁嘅症状 系时候放松下自己 畀自己个假期 休息下 虽然我都好想 不过我知道唔可以唔做嘢 人工低系低佐D 都系一份收入 自己悭下悭 下 储埋储埋 都可以帮轻到屋企 为佐尼个目标 点都要坚持落去

处以咁样的环境当中 就会谂如果人工有5K以上 就5驶悭成自己咁折堕 不过自从睇佐一部电视剧之后嘞 我地唔可以怨天 怨地 怨社会 只可以怨自己唔努力 宜家仲后生 仲可以拼搏 等到临老果阵发现年青时候唔搏 咁先会后悔

其实我睇嘅尼部电视剧叫《深圳合租记》 佢吸引我嘅原因就系 尼个真系一个屌丝成功逆袭的真实故事改编的电视剧 听讲个作者系个编剧 得闲就会系D论坛连载小说 不过我好好奇就系 部戏究竟系未佢嘅经历嘞 我觉得一半一半吧 D作故佬都系钟意YY嘎喇 自己做男猪脚 仲唔系有咁靓写咁靓 撇开D因素 剧中讲嘅同表现出嚟嘅嘢都十足屌丝 不过传递正能量都系好足 唯一搞笑就系由罗志祥一个高富帅的人在剧中扮演个屌丝再逆袭成高富帅 就畀人觉得有少少假 现实社会唔系话冇 不过几率仲细过中头奖啊 但从中学到一种精神 只要我仲有一口气系度 都要搏 唔系就对捂住自己嘅青春咯 或许宜家嘅机会5系最好 但系天将降大任于斯人也 必先劳其筋骨 饿其体肤 空乏其身......就当磨炼 机遇总会出现系眼前嘅 我系屌丝冇钱 冇房 冇存款 但系我深信通过自己嘅努力 总有一日会逆袭 你们呢？

By小逸2024.7.28

**第五篇：屌丝的人生,从这里开始逆袭**

屌丝的人生，从这里开始逆袭

其实我小时候长得挺好看的，五官端正，也算是一个美女吧。只有一个缺点，就是鼻子太塌了。从小就被亲戚们叫做“塌鼻子”。邻居的孩子看见我也都嘲笑我鼻子很难看，让我从小就因为这个心里而感到自卑，渐渐地演变到连照镜子都不愿意，总是觉得镜子里的自己不够漂亮，不够美好。鼻子的高低大小在一张脸上起着举足轻重的作用，鼻子高，脸才会显得立体，才会更好看，明明有着大眼睛小嘴巴却因为这只塌鼻子，毁了整张脸的感觉，于是我想到了去做个隆鼻的手术。

曾经在网上看到许多整容失败的例子，包括也看到了很多明星整容以后变得面目可憎，所以虽然有去隆鼻的念头可是却一直搁置了，没有去实施。直到有一天„„

那天我照常去上班，刚走到门口，却听见办公室里几个文员在叽叽喳喳的聊天，隐约中听到了自己的名字，于是我就站在门口听了一会儿，只听见下个月准备结婚的同事嘲讽的说，咱们整个办公室就那个塌鼻子没人要了吧，也难怪她没人要，长得那么丑。这句话差点没让我昏死过去，原来我在同事们心里一直是一个丑女的形象。于是，这坚定了我去隆鼻整形的决心。

但是整形毕竟是一件大事情，我自己也拿不准主意，不太清楚隆鼻哪家好，于是我去问了问曾经也整过鼻子的好姐妹，她毫不犹豫地就给我推荐了福州新世纪整形这家医院。她告诉我，千万不要相信液体硅胶隆鼻，那种东西是被法律禁止的，而福州新世纪整形采用的是不开刀隆鼻，也就是注射成骨因子隆鼻。

鼻子的高低是由骨头的形状决定的，想要鼻子变高，就需要让骨头成长起来，而成骨因子就是能够让骨头成长的东西，福州新世纪整形的隆鼻技术就是往鼻子里注射成骨因子，以促使鼻子里的骨头长高，使鼻子变得更加高耸。

与其痛不欲生的活着不如放手一搏，也许能够让那些看不起我的人刮目相看！于是听了闺蜜的介绍后，我决心去试一试，去之前，闺蜜告诉我，隆鼻费用是根据注射量的多少而定的，注射的越多费用就越高，但是有一点要千万注意，注射的少了可以再补，但是注射多了就要花很多心思才能弄出来。

我听了闺蜜的提醒以后去做了手术，手术完毕以后，我拿起镜子，真不敢相信自己的眼睛，简直跟换了一个人一样，第二天去公司上班，明显大家看着我的眼神都不一样了，就在下班的时候还收到了几封情书，原来这就是传说中的屌丝的逆袭。这种感觉实在是太好了，归根结底，我能有这么大的转变还是要感谢福州新世纪整形帮我做的隆鼻手术，是它让我做个女屌丝的人生成功逆袭，是它彻底的改变了我的人生，让我第一次感觉到拥有一个漂亮的鼻型是一件多么幸福的事啊!

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！