

<<莎士比亚名言佳句选>>

图书基本信息

书名：<<莎士比亚名言佳句选>>

13位ISBN编号：9787546378329

10位ISBN编号：754637832X

出版时间：2011-12

出版时间：吉林出版集团有限责任公司

作者：沈超英，沈一向 著

页数：277

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<莎士比亚名言佳句选>>

内容概要

《莎士比亚名言佳句选（英汉对照）》所选内容一部分选自原版的《英语引用语和谚语辞典》，一部分选自《外语教学与研究》出版社出版的皇家版《莎士比亚全集》，还有一些选自《牛津英语谚语词典》。

按不同内容分成10个小标题，全册共有短句、小段1200条左右。

<<莎士比亚名言佳句选>>

书籍目录

.人生观，名誉，理想，事业Outlook on Life , Reputation , Ideal and Cause .处世，道德与修身Conduct Oneself In Society , Morality and Self-cultivation .心灵与情操Soul and Sentiment .政权，法律，战争，和平Political Power , Law , War and PeaceV.形式与内容.表象与实质Form and Content , Appearance and EssenceVI.自然界与自然规律Nature and Natural Law .爱情，婚姻，家庭Love , Marriage and Family .各色人物All kinds of Characte |People .学习，技能，思考，智慧，愚蠢，无知Studying , Technique , Thinking , Wisdom , Foolishness , Ignorance .音乐，文学Music , Literature参考书目

<<莎士比亚名言佳句选>>

章节摘录

人只要坚持，成功就不会难；不能坚持，就会前功尽弃。走完了九十九步，剩下的最后一步，就是考验你毅力的一步。只要你咬紧牙关，再多一点努力，再多一点坚持，就一定能成功。就像赛跑一样，起决定作用的往，庄就在那最后一瞬间，谁能坚持到最后，谁就能夺取最后的胜利。1995年，孙德良毕业于沈阳工业大学计算机专业，他是杭州萧山人。他在创业之初，以高利贷借来的两万元起家，这本是用冒险精神、胆识在和市场作殊死的博弈。大学毕业后，他先是任职于杭州一家网络公司。当时，网络在中国还刚刚兴起。一年后，时逢在美国亚特兰大举行第26届奥运会。他当时的网络公司属于门户网站，他是网站一个栏目的负责人，负责从海外其他媒体下载有关体育报道，翻译成中文，卖给国内其他媒体刊登。1997年下半年，因经营不善，他所在的公司倒闭。随后的一段时间，他试图寻找从事互联网的工作，遗憾的是，一直也没有找到合适的工作机会。后来，孙德良和几个同学选择成立中国化工网。之所以作出这样的选择，是因为在他看来，在当时的市场环境下，规模巨大的化工产业，内外贸易交易频繁，在化工领域内就可以形成多层次的价值链，每一个生产商通常又是业内其他生产商的供应者和客户。基于这种产业特点，他认为，在化工行业设立一个专业性网站应该有比较广阔的生存空间。认准了这条路，于是他就开始了自己的创业生涯。孙德良表示，当初创业只是想赚钱，并没有什么具体的盈利模式，完全是摸索走过来的。没有什么商业计划，国内也没有成功的互联网企业可以借鉴，除了当时的冒险精神、胆识，就是必须要赚钱，否则没有退路。而且必须要避免原来倒闭的公司所走的道路，否则自己可能也会走上绝路。中化网定位是B2B，主要是两项收费服务：一是为企业建立网站并提供虚拟主机服务的收费；二是信息服务费用及网上广告收入。在当时的环境下，国内对于互联网还是比较陌生的，为了引起市场的关注，他们推出了英文版的中化网。首先面对国际市场，这样不仅能得到国外客户的反馈，还能把国内的产业情况介绍到国外，这种信息互通对客户的输入或输出都是十分有益的。从那以后国外客户对有关事宜纷纷垂询，这种反馈成了中化网加速发展的助推器。1997年底也就是创业当年，中化网盈利20万元。1998年5月，中文版中化网应运而生。这对孙德良来说，又进入了一个新的里程碑。因为随着中文版的设立，国内的客户开始呈递增之势。“我非常希望能赚钱，但我并没有给自己量化，一定挣多少钱。只要挣钱，首先我会有足够的信心进一步调整。”孙德良说。2000年的时候，中化网曾搭建了一个纺织网的框架，但一直没有实质性的推进。而到2001年底，鉴于泡沫破灭后互联网的低迷，并购扩张似乎正逢其时。在别人看来正是互联网寒冬之际，孙德良两次收购了纺织业网站，其中1997年成立的texweb.cOID.也被孙通吃。而两次的收购投入不足70万元。中化网从最初的3人起家，发展到后来拥有员工300多人，办公环境也得到了极大提升，购置了两层办公区域，为再次的腾飞奠定了坚实的基础。他表示中化网不会多元拓展，仍然会把自己的主业做好。

<<莎士比亚名言佳句选>>

即便是投资，也会围绕互联网进行拓展，至少几年内不会进军其他领域。

其实企业的生命力与人的生命力是一样的。

之所以有生命力，是因为有一个坚定的信念，正是这些信念支撑着企业家们顽强地走下去。

每一个开始创业的人并不一定都有明确的目标，确定企业要达到什么规模，说实话大家都预测不到企业能够具体发展到什么地步。

只要一步一步沿既定目标走下去，自然水到渠成。

日本广田公司原先是日本最大的打火机厂家，在被同行打得喘不过气来时，决定关闭日本的生产线，到温州I进行贴牌生产。

在广田公司寻找生产厂家过程中，周大虎是最积极的一个。

“事实上，做贴牌生产比自己生产还麻烦。

广田公司的要求极高，如果没有毅力和耐力。

是很难坚持下来的。

”两年后，周大虎终于达到了广田公司的技术要求。

周大虎是温州打火机生产的后来者。

早在1985年前后，国内就已经有人开始生产打火机。

就在他刚踏入这个行业没多久，打火机市场就进入了一个癫狂的状态。

1993年上半年，打火机厂从原先的100~200家急速发展到3000家。

“国内打火机只要10元钱，而日本、韩国这些国家生产的打火机要30~50元。

价格相差实在是太大，国内到处是前来收购打火机的老外。

说来让人难以置信，即使你发给老外的箱子里装的是石头，老外连问也不问就带走了。

”在市场如此火爆的情况下，周大虎却濒临破产。

原因在于，在市场如此癫狂的情况下，不少打火机厂家抱着“快捞”的想法，生产劣质打火机。

周大虎不肯糊弄客户，坚持产品质最，结果上游供应商拒绝给周大虎供货，除了几个骨干外，100多个工人跑了个精光。

工厂陷于停产的困境，周大虎苦闷之极，在一个星期内，骑摩托车接连出了三次车祸，不难看出他当时承受的压力有多大。

熟练工走了，周大虎决定招聘一批新的普通工，并对他们进行培训。

市场规律最终发生了作用，1993年下半年，吃够劣质产品苦头的外国商人开始将目光盯住周大虎。

周大虎的订单一下子多了起来，一天5000多只的生产能力能够接到5万~6万只的订单。

而原先的3000家打火机厂家，如同秋风扫落叶，倒闭了九成以上。

不管做什么事，只要我们有毅力和耐力，坚持到底就一定会取得胜利。

心不狠事难成，执著的人才有信心。

他们有卧薪尝胆的雄心，闻鸡起舞的勤奋，面壁十年的毅力，破釜沉舟的勇气。

兰德学习勤奋，喜欢钻研，从小就想当一名发明家。

17岁，兰德还正在哈佛大学上一年级。

有一天晚上，他一个人走在繁华的百老汇大街上，不时被迎面驶来的汽车车灯刺得睁不开眼。

他马上就联想到，能不能发明一种既能照亮前面的路，又不刺眼的车灯呢？

P13-15

<<莎士比亚名言佳句选>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>