第一图书网, tushu007.com

<<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

第一图书网, tushu007.com

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。

第一图书网, tushu007.com

<<莎士比亚名言佳句选>>

书籍目录

Ⅰ.人生观，名誉，理想，事业Outlook on Life，Reputation，Ideal and Cause Ⅱ.处世，道德与修身Conduct Oneself In Society，Morality and Self-cultivationⅢ.心灵与情操Soul and SentimentⅣ.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 LawⅦ.爱情，婚姻，家庭Love，Marriage and FamilyⅧ.各色人物All kinds of Characte |PeopleⅨ.学习，技能，思考，智慧，愚蠢，无知Studying，Technique，Thinking，Wisdom，Foolishness，Ignorance Ⅹ.音乐，文学Music，Literature参考书目

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f嘲的低迷，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.cOlD.也被孙通吃。
而两次的收购投^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。

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，执著的人才有信念。
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

第一图书网, tushu007.com

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