

<<52位名人坚持不懈的故事>>

图书基本信息

书名：<<52位名人坚持不懈的故事>>

13位ISBN编号：9787510414527

10位ISBN编号：7510414520

出版时间：2011-5

出版时间：新世界出版社

作者：曼珠沙华

页数：242

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>

## <<52位名人坚持不懈的故事>>

### 内容概要

《52位名人坚持不懈的故事》(作者曼珠沙华)介绍了古今中外52位名人坚持不懈的故事,这些人中有百万富翁、演艺名流、体坛明星、科学巨子、艺术天才,他们的共同特征就是于困境中坚忍不拔,于逆境中顽强拼搏,终于这些成功者克服了事业生涯早期的那些难以克服的困难,为他们后来非凡的成就铺就了荣耀之路。

《52位名人坚持不懈的故事》通过这些名人成功的例子告诉青少年读者:名人与普通人的区别不是他们有多幸运,而在于他们面对逆境时有多坚韧。

## <<52位名人坚持不懈的故事>>

### 书籍目录

#### 第一篇 财富巨子的创业之路

1. 史玉柱——从一片废墟到创造500亿财富
2. 米志明——将“甜蜜事业”进行到底
3. 李光前——橡胶王国的诞生
4. 松下幸之助——从“学徒”到“老板”
5. 保罗·高尔文——摩托罗拉之路
6. 杨长林——绝望关头挖出天赐温泉
7. 胡爱娣——柔弱女带领4000名员工创业之路
8. 鲍尔默——稳坐微软CEO六年
9. 包玉刚——世界船王之路
10. 臧健和——从“臧姑娘”到香港“水饺皇后”
11. 陈晏君——创业时像一条无水的鱼
12. 李莹——从才女到财女
13. 林爱莲——从弃婴到东南亚第一富婆
14. 裘丽蓉——亿万女富豪辛酸路
15. 冯军——从“冯五块”到“数一数二”
16. 哈兰·山德士——1009次失败后的成功
17. 朱新礼——汇源集团发家史
18. 俞巧仙——从卖蛋女到保健品大王
19. 杨敏德——“棉花公主”的传奇故事

#### 第二篇 演艺明星的成名之路

20. 陈坤——酸涩少年的收获季节
21. 周星驰——从星仔到星爷
22. 周杰伦——从餐厅服务员到当红小天王
23. 史泰龙——坚持就会成功
24. 冼星海——革命音乐的奠基人
25. 杨澜——人生需要规划
26. 凯瑟琳·赫本——为电影而生
27. 巩俐——书写自己的传奇
28. 杨丽萍——从孔雀公主到梅超风
29. 小沈阳——成名非偶然
30. 潘长江——小个子的大成就

#### 第三篇 体育明星的夺金之路

31. 李宁——从“体操王子”到“财富明星”
32. 杨威——他不再屈居亚军
33. 郭晶晶——用“坚持”创造“蝉联”的奇迹
34. 庄泳——从奥运冠军到商界女强人
35. 埃迪·乔丹——F1历史上的摇滚大师
36. R·热佛尔——从囚徒到明星
37. 马琳——乒坛巅峰之子

#### 第四篇 科学家的成才之路

38. 爱因斯坦——求职路上的坎坷
39. 玛丽·居里——执著追求科学
40. 道尔顿——顽强进行研究工作
41. 诺贝尔——“我成功了！”

<<52位名人坚持不懈的故事>>

42. 茅以升——聪明刻苦的工程师

43. 童第周——水滴石穿求学路

44. 裴文中——七十五当五十七过

45. 斯蒂芬逊——火车之父

46. 袁隆平——杂交水稻之父

第五篇 文学家的成才之路

47. 巴尔扎克——废寝忘食地写作

48. 莫泊桑——才气就是坚持不懈

49. 莎士比亚——艺术天地里自由飞翔

50. 高尔基——爱读书的小伙计

51. 张海迪——挑战残酷的命运

52. 鲁迅——中国文学巨匠

## &lt;&lt;52位名人坚持不懈的故事&gt;&gt;

## 章节摘录

1994年初，巨人大厦开始动土建设。

这座最初计划建18层的大厦，在众人热捧和领导鼓励中被不断加高，从18层到38层、54层、64层，最后升为70层，号称当时中国第一高楼，投资也从2亿增加到12亿。

之后，史玉柱就发现计算机发展特别的快，汉卡早已失去了存在的必要，如果继续从事软件，盗版得太过厉害，抵御不住盗版的势力，于是把一部分注意力转向了保健品，脑黄金项目开始起步。

1995年，巨人发动“三大战役”，同时就把12种保健品、10种药品、十几款软件一起推向市场，广告投放达1亿人民币。

史玉柱被《福布斯》列为大陆富豪第8位。

1996年，巨人大厦资金紧缺，史玉柱决定将保健品方面的全部资金调往巨人大厦，保健品业务因资金“抽血”过量，再加上管理不善，迅速盛极而衰。

巨人集团危机四伏。

脑黄金的销售额达到过5.6亿元，但烂账有3亿多。

1997年初，巨人大厦未按期完工，各方债主纷纷上门，巨人现金流彻底断裂，媒体“地毯式”报道巨人财务出现严重的危机。

不久，只完成了相当于三层楼高的首层大堂的巨人大厦停工，直到现在。

随着“巨人倒下”，负债2.5亿的史玉柱黯然离开广东，“北上”隐姓埋名了。

“那时候就是穷，债主逼债，官司缠身，账号也被查封了。

” “穷到什么地步？

刚给高管配的手机全都收回变卖，整个公司里只有我一人有手机用，大家很长时间都没有领过一分钱工资。

” 10年后的2007年8月，史玉柱在上海桂林公馆面对记者的提问，回忆起在事业最为低谷时的感受。

现状使史玉柱陷入了苦苦的思索：我究竟错在哪里？

他怕自己想的不彻底，于是，便把报纸上骂他的文章一篇篇接着读，越骂得狠越要读，看看别人对他失败的“诊断”，还专门组织“内部批斗会”，让身边的人一起和他分析失败的原因。

最后，史玉柱终于明白自己输在了什么地方。

这个背着2.5亿元巨债的“中国首负”，在1997年完成了一生中最重大的转变。

这个转变进而成了他再度崛起，成就更大事业的“老本”。

“这10年来，我一直都在吃老本。

如果老本吃光了，我肯定又危险了。

1995年2月10日，我下达‘三大战役’的‘总动员令’，广告攻势是我亲自主持的，第一个星期就在全中国砸了5000万广告费，轰动了整个中国，我们在各大城市报纸上的广告不是整版，是跨版(即两个整版连在一起)，风光无限。

可最后经过评估，知名度和关注度都有，但广告效果是零，因为我们根本不知道消费者需要什么。

” 在史玉柱看来，这就是他走下坡路的起点。

“自从‘三大战役’失败后，我就养成一个习惯，谁消费我的产品，我就把要他研究透。

一天不研究透，我就痛苦一天。

” 正是这种坚持不懈的精神，让史玉柱奇迹般地起死回生。

史玉柱虽然受到严重的重创，但是还是非常的幸运，除了缺钱外，其他都不缺，公司二十多人的管理团队，在最困难的时候依然不离不弃，没有一个人离开。

而且史玉柱手上已经有两个项目可供选择，一个是保健品脑白金，另外一个是他赖以起家的软件。

1998年，已经没有任何资金的史玉柱，不得不找朋友借了50万元，开始运作脑白金。

手中只有这50万元，史玉柱也不再像以往那样高举高打，大鸣大放，最终，他把江阴作为东山再起的根据地。

江阴是江苏省的一个县级市，地处苏南，购买能力比较强，离上海、南京都很近。

在江阴启动，投入的广告成本不会超过10万元，而在上海10万元都不够做一个版的广告费用。

## <<52位名人坚持不懈的故事>>

这几乎是最后的机会，他没有其他的选择，必须要克服，而且还要胜利。

史玉柱在启动江阴市场之前，首先做了一次“江阴调查”。

他戴着墨镜走村串镇，挨家挨户寻访。

由于白天的时候，年轻人都出去工作了，在家的都是老头老太太，半天见不到一个人。

史玉柱一去，他们显得特别的高兴，于是，史玉柱就搬个板凳坐在院子里跟他们聊天，在聊天中进行第一手的调查。

“你吃过保健品吗？”

“如果可以改善睡眠，你需要吗？”

“可以调理肠道、通便，对你有用吗？”

“可以增强精力呢？”

“价格如何如何，你愿不愿使用它？”

对于这些问题，老人们基本都会告诉史玉柱：“你说的这种产品我想吃，但我舍不得买。

我等着我儿子买呐！”

“那你吃完保健品后一般怎么让你儿子买呢？”

史玉柱接着问。

老人们的回答是他们往往不好意思直接告诉儿子，而是把空空如也的盒子‘放在显眼的地方进行暗示。

史玉柱敏感地意识到其中有很大的市场，于是，后来推出了家喻户晓的广告“今年过节不收礼，收礼只收脑白金”。

这则广告无疑已经成了中国广告史上的一个传奇，尽管无数次被人诟病为功利和俗气，但它至今已被整整播放了10年，累积带来了100多亿元的销售额，这两点的任何一个都很难找到对手。

史玉柱在脑白金上市前与300位潜在消费者进行了深入的交流，对市场营销中可能遇到的各种问题摸了个通透透。

最后史玉柱信心十足地对公司对大家说：“行了，我们有救了。

脑白金这个产品年销售额很快就能做到10个亿。

脑白金在江阴市场的正式启动以大赠送形式进行的，首先向社区老人赠送脑白金，一批批地送，前后送了10多万元的产品，慢慢地形成了回头客，不少老人拿着脑白金的空盒跑到药店去买，越买不到，老人们就越问得越起劲。

正当药店为只见空盒而看不到经销商上门的脑白金而犯愁时，脑白金的广告“闪亮登场”了，于是，“款到提货”一开始就成了脑白金销售的市场规则。

江阴市场就这样打开了。

1998年5月，史玉柱把赚到的钱开始投入无锡市场。

他先打脑白金的销售广告，然后再见开始经销商，同样要求一手交钱一手交货，开始时很多的经销商不能接受。

但是史玉柱一边谈，一边不停地打广告。

慢慢地也就有经销商开始付款提货了。

第二个月，史玉柱在无锡又赚了十几万元，史玉柱拿着它去启动下一个城市。

几个月里，南京、常熟、常州以及东北的吉林，全都成为了脑白金的早期根据地。

星星之火，开始燎原。

直到1998年底，史玉柱已经拿下了全国1/3的市场，月销售额近千万元。

## <<52位名人坚持不懈的故事>>

### 编辑推荐

“面壁十年图破壁，难酬蹈海亦英雄。  
”古往今来凡是有大成就的人除了要与外在困难作斗争，更要和时间作斗争，和自己作斗争。  
品味名人的人生经历，体会持之以恒的惊人力量。

<<52位名人坚持不懈的故事>>

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>