# 成功人士的故事初中[5篇材料]

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-07-14

*第一篇：成功人士的故事初中你在羡慕着成功人士所是得到的成就的时候，也来关注下成功人士的励志故事。你要知道他们的成功也是来之不易的，没有人能随随便便就能成功吗，还要在创业中保持最初的激情，不断去寻找新的成功契机。下面为大家进整理了一些关于成...*

**第一篇：成功人士的故事初中**

你在羡慕着成功人士所是得到的成就的时候，也来关注下成功人士的励志故事。你要知道他们的成功也是来之不易的，没有人能随随便便就能成功吗，还要在创业中保持最初的激情，不断去寻找新的成功契机。下面为大家进整理了一些关于成功人士的故事初中，欢迎查阅。

成功人士的故事初中1

法国画家亨利?卢梭，小时候生活在法国西北部的拉瓦尔市，他的父亲是一名铁匠。父亲希望他将来能成为一个合格的接班人，便经常传授他一些打铁的知识。

卢梭进入学校读书以后，接触到了更多的知识，他发现自己真正喜欢的事情是作画，而不是打铁。

每每放学回家，他几乎满脑子都想着绘画，即便是在给父亲做帮手的时候，他想着的是怎样把飞溅的火星画出来，或想着的是应该怎样把客户的笑容画出来……

为此，卢梭耽搁过许多父亲安排给他的工作。有一次，卢梭因为绘画忘了给火炉加煤，等父亲回来以后炉火已经灭了，父亲大发雷霆，不仅把卢梭重打了一顿，还把卢梭的画笔和画纸都扔进了门口的玉米地里!卢梭没有哭，没有喊，他只是在完成了父亲安排的任务之后，悄悄地跑到外面，弯腰捡起了画笔和画纸。

毕业后，为了糊口，卢梭成了一名乐团小提琴手。虽然，他的小提琴拉得不错，但他更喜欢绘画，只要一有时间就会拿出画笔和画纸。时间一长，乐团老板终于发火了，把他的画作和画笔统统扔进了垃圾箱，还警告他如果再画画就解雇他。卢梭没有争辩什么，只是在老板离开之后，弯腰从垃圾箱里把画笔捡了起来。

几年后一个偶然的机会，卢梭进入了巴黎海关工作，还拥有了自己的办公室。卢梭简直如鱼得水，把办公室当成画室。最终，他的上司忍无可忍，把卢梭的画笔画纸全都扔进了垃圾箱，并解雇了他。卢梭似乎已经习惯这种遭遇了，他没有解释，没有央求，而是再一次弯腰从垃圾箱里捡起了自己的画笔，安静地离开了办公室……

卢梭失去了工作，却拥有了更加自由的创作空间。两年后，卢梭举办了平生的第一次画展，所有的参观者都被他的画作打动了，亨利?卢梭这个名字也一夜之间街知巷闻。

经过多年的努力，亨利?卢梭最终成为了法国甚至是世界绘画一颗璀璨的明星!

“我有过三次弯腰的经历，都是为了捡起被人扔掉的画笔，但我的弯腰不是妥协，不是逆来顺受，而是一种与命运的抗争，一种对梦想的坚守!”1890年，亨利?卢梭在完成《我本人?肖像?风景》的时候，曾在日记本上写下过这样的句子。

成功人士的故事初中2

这是一个励志故事。

不到24岁的穆罕默德?阿萨夫是加沙罕尤尼斯难民营的难民。为了能参加泛阿拉伯国家的选秀大赛“阿拉伯偶像”，离开就业市场不景气的加沙为自己找出路，他偷偷溜出加沙到了开罗，又辗转黎巴嫩去参加海选。然而，由于加沙被封锁而延误，当他抵达贝鲁特时，报名已经结束。

绝望的阿萨夫打电话和母亲商量，最后决定进入选秀所在的宾馆，但组委会依旧维持原来的决定。另一位参赛的巴勒斯坦人听到了他的声音，把名额让给他，并告诉他：“我知道我到不了最后，但你能。”

最后的结局很美好，阿萨夫战胜了来自埃及和叙利亚的两名决赛对手，成为有史以来第一位获得“阿拉伯偶像”冠军的巴勒斯坦人。

这是整个阿拉伯世界热议的话题。由于时差原因，“阿拉伯偶像”的直播时间是北京的凌晨，但我八十多岁的父亲每次都会不经提醒就守在电视前。他是一个老难民，经历过1948年那段屈辱的岁月，从故乡巴勒斯坦逃难到叙利亚。

他对阿萨夫的喜爱，与其说是一种支持，不如说是找回了一种久违的归属感，一种对于失去故乡的情愫。

老人的这种执着也感动了从未涉足巴勒斯坦的4个孩子。对于他们来说，祖国通常只是一个名词，在填写各式各样的申请表时常被用到。

孩子们拼命拨打国际长途给阿萨夫投票，相信在这个时间，在欧洲和美国、智利、阿根廷、圭亚那等等国家和地区，有着无数和我状况相同的巴勒斯坦家庭。

阿萨夫的成功让别人知道了巴勒斯坦人不只会搞政治、搞游击队，他们也有能力在不同的领域大显身手。他们有自己的文化、艺术，甚至由于特殊的历史背景，他们还有着其他民族没有的东西，比如监狱文化。

以色列监狱里的巴勒斯坦政治犯以绝食要求狱管为他们提供“阿拉伯偶像”的直播信号。在写给阿萨夫的信中，他们给出了最壮烈的支持——“你一定要加油，我们都在为你掉肉。”

在社交网站上，阿尔及利亚人给阿萨夫留言：“我们全家昨天都没有做菜，大家全部在看你。在这个周末，你就是我们的大餐。”

巴勒斯坦人的艺术作品反映现实，压抑的生活和以色列持续的占领给他们带来了灵感，但同时他们也通过音乐表达对和平的追求。

1988年出现在一张标志性照片上的投石男孩，长大后成了为和平奔走的游吟诗人;3个以色列阿拉伯青年组成的饶舌组合DAM，唱出了我需要自由》等代表巴勒斯坦人心声的歌曲，传遍了整个阿拉伯世界和许多欧美国家。

更多的巴勒斯坦人发现，音乐是比石头更有效的武器。2024年初，在遭受以色列近一个月轰炸的加沙，人们唱出了《我们不会倒下》，告慰一千四百多个亡灵。

对于三代难民的巴勒斯坦人，上一代是痛苦的一代，他们亲身经历了失去家园的浩劫;我们是失败的一代，身在海外，对民族和国家的支持有心无力;而接下来将是模糊的一代，他们对未来不确定，对过去又不甚了解。阿萨夫成功地成为了一个符号，让三代巴勒斯坦人统一起来，把持不同政治理念的巴勒斯坦人、组织以及派别统一起来，同时也在阿拉伯革命这个大环境下，把所有支持民主自由、渴望公平正义的阿拉伯人统一了起来。

成功人士的故事初中3

他是一个平凡的维吾尔族汉子，外出务工，以卖烤羊肉串为生。然而，近十年的时间里，他却用辛苦积攒下的10多万元，资助了上百名贫困学生。这个汉子，就是来自新疆的“草根慈善家”——阿里木。

阿里木在“中国网事?感动2024”的颁奖现场

“把钱花在最需要的地方，才是物有所值。”

阿里木是一个身材壮实的新疆汉子，生活十分简朴，20元的土布褂子，8元的布鞋，他一穿就是好几年。他喜欢吃水果，为了省钱，却总是挑快烂了的买，削掉坏的再吃。阿里木的饭食也是简单到不能再简单，经常是一个馕(或两个馒头)外加一杯水就能打发。

这样的生活，阿里木却过得很满足。有人对他的行为表示很不理解，阿里木反问：“有很多钱快乐吗?我不觉得!我现在就是一个很快乐的人。把钱花在最需要的地方，才是物有所值。”

卖烤羊肉串的阿里木

“我读书不多，只会烤羊肉串，绝不能让那些贫困的孩子们和我一样。”

阿里木出生在新疆和静县的一个贫困家庭里，父亲是供销社职工，一家9口，全靠父亲一个人的工资维持生活。读到高二时，家里实在供不下去了，懂事的阿里木选择了辍学参军。

长大后，历经生活艰辛的阿里木十分尊重文化教育，他的心里存有一个朴素的信念：只有教育才能改变人的命运。他起早贪黑、省吃俭用，省下的钱全部用作慈善。

据当地报纸不完全统计，10年来，阿里木卖烤羊肉30多万串，利润10多万元，其中近八成捐给了贫困家庭的孩子。受他捐助的200多名孩子中，有10个孩子考上了大学。

阿里木和他资助的学生

“我喜欢卖羊肉串，我会继续卖我的羊肉串，去帮助更多的孩子上学。”

如今，阿里木已经当上了“阿里木餐饮印象有限责任公司”的总经理。他开始谋划，要帮助家乡的年轻人创业、安家，让正宗的新疆羊肉串香飘内地。他琢磨着，用10年时间，在他生活的贵州毕节市建一所学校，让那里的留守儿童接受好的教育。

成功人士的故事初中4

克里斯托弗·哥伦布是一位梦想家，是意大利的航海家，是地理大发现的先驱者。1451年8月或10月生于意大利热那亚，1506年5月20日卒于西班牙巴利亚多利德。

哥伦布出生在热那亚的工人家庭，是信奉的犹太人后裔。他读过《马可·波罗游记》，十分向往印度和中国。长大后当上了舰长，是一名技术娴熟的航海家。哥伦布年轻时就是地圆说的信奉者，是曾经在热那亚坐过监狱的马可·波罗的崇拜者，立志要做一个航海家。他确信西起大西洋是可以找到一条通往东亚的切实可行的航海路线的。

他坚决要把这种梦想变成现实。他先后向葡萄牙、西班牙、英国、法国等国国王请求资助，以实现他向西航行到达东方国家的计划，都遭拒绝。他终于说服了伊莎贝拉一世皇后，并为他的探险航行提供了经费。他在1492年到1502年间在西班牙国王的资助下四次横渡大西洋，到达美洲大陆，他也因此成为了名垂青史的航海家。

当时，地圆说已经很盛行，哥伦布也深信不疑。他先后向葡萄牙、西班牙、英国、法国等国国王请求资助，以实现他向西航行到达东方国家的计划，都遭拒绝。一方面，地圆说的理论尚不十分完备，许多人不相信，把哥伦布看成江湖骗子。一次，在西班牙关于哥伦布计划的专门的审查委员会上，一位委员问哥伦布：即使地球是圆的，向西航行可以到达东方，回到出发港，那么有一段航行必然是从地球下面向上爬坡，帆船怎么能爬上来呢?对此问题，滔滔不绝、口若悬河的哥伦布也只有语塞。另一方面，当时，西方国家对东方物质财富需求除传统的丝绸、瓷器、茶叶外，最重要的是香料和黄金。其中香料是欧洲人起居生活和饮食烹调必不可少的材料，需求量很大，而本地又不生产。当时，这些商品主要经传统的海、陆联运商路运输。经营这些商品的既得利益集团也极力反对哥伦布开辟新航路的计划。

哥伦布为实现自己的梦想和计划，到处游说了十几年。直到1492年，西班牙王后慧眼识英雄，她说服了国王，甚至要拿出自己的私房钱资助哥伦布，使哥伦布的计划才得以实施。

1492年8月3日，哥伦布受西班牙国王派遣，带着给印度君主和中国皇帝的国书，率领三艘百十来吨的帆船，从西班牙巴罗斯港杨帆出大西洋，直向正西航去。经七十昼夜的艰苦航行，1492年10月12日凌晨终于发现了陆地。哥伦布以为到达了印度。后来知道，哥伦布登上的这块土地，属于现在中美洲巴勒比海中的巴哈马群岛，他当时为它命名为圣萨尔瓦多。1493年3月15日，哥伦布回到西班牙。此后他又三次重复他的向西航行，又登上了美洲的许多海岸。直到1506年逝世，他一直认为他到达的是印度。后来，一个叫做亚美利哥的意大利学者，经过更多的考察，才知道哥伦布到达的这些地方不是印度，而是一个原来不为人知的新的大陆。哥伦布发现了新大陆。但是，这块大陆却用证实它是新大陆的人的名字命了名：娅美丽雅哥洲。后来，对于谁最早发现美洲不断出现各种微词。哥伦布发现新大陆的结论是不容置疑的。这是因为当时，欧洲乃至亚洲、非洲整个旧大陆的人们确实不知大西洋彼岸有此大陆。至于谁最先到达美洲，则是另外的问题，因为美洲土著居民本身就是远古时期从亚洲迁徙过去的。中国、大洋洲的先民航海到达美洲也是极为可能的，但这些都不能改变哥伦布发现新大陆的事实。

哥伦布的远航是大航海时代的开端。新航路的开辟，改变了世界历史的进程。哥伦布这一创时代的举动所带给人类社会和文明的影响无疑在人类历占有举足轻重的地位，在往后的每一历史时代对他的评价都会有所不同，但他开创新时代的影响是不容置疑的。它开创了在新大陆开发和殖民的新纪元。当时欧洲人口正在膨胀，有了这一发现，欧洲人就有了可以定居的两个新大陆，就有了能使欧洲经济发生改观的矿藏资源和原材料。

这一发现，导致了美国印地安人文明的毁灭。从长远的观点来看，还致使西半球上出现了一些新的国家。这些国家与曾在该地区定居的各个印地安部落截然不同，它们极大地影响着旧大陆的各个国家。它使海外贸易的路线由地中海转移到大西洋沿岸。从那以后，西方终于走出了中世纪的黑暗，开始以不可阻挡之势崛起于世界，并在之后的几个世纪中，成就海上霸业。一种全新的工业文明成为世界经济发展的主流。

伊莎贝拉曾向哥伦布许诺，他可以做他所发现的任何陆地的总督。但是作为一个行政官他是不称职的，最后被撤职，带着镣铐被遣送回西班牙。在西班牙他很快就得到了释放，但是没有再让他担当任何官职。但直到去世时，他都相当富裕。

哥伦布说过：即使是简单的也需要有人去发现，去证实。站在后面指手画脚是无用的，关键在于创新。

成功人士的故事初中5

古希腊的大哲学者苏格拉底还是单身的时候，和几个朋友一起住在一间只有七八平方米的小屋里。尽管生活非常不便，但是他一天到晚总是乐呵呵的。

有人问他：“那么多人挤在一起，连转个身都困难，有什么可乐的?”

苏格拉底说“朋友们在一块儿，随时都可以交换思想，交流感情，这难道不是很值得高兴的事儿吗?”

过了一段时间，朋友们一个个相继成家了，先后搬了出去。屋里只剩下了苏格拉底一个人，但是他每天仍然很快活。

“我有很多书啊!一本书就是一个老师。和这么多老师在一起，时时刻刻都可以向它们请教，这怎能不令人高兴呢?”

几年后，苏格拉底也成了家，搬进一栋大楼里。这栋大楼有七层，他的家在最底层。底层在这座楼里环境是最差的，上面老是往下面泼污水、丢死老鼠、破鞋子、和杂七杂八的脏东西，那人见他还是一副自得其乐的样子，好奇地问：“你住这样的房子，也感到高兴吗?”

“是啊!你不知道住一楼有多少妙处啊!比如，进门就是家，不用爬很高的楼梯;搬东西方便，不必花很大的力气;朋友来访容易，用不着一层楼一层楼地去叩门询问。。。特别让我满意的是，可以在空地上养一丛一丛的花儿，种一畦一畦的菜，这些乐趣啊，数之不尽啊!”苏格拉底情不自禁地说。

过了一年，苏格拉底把的一层的房间给了一们朋友，这位朋友家有一个偏瘫的老人，上下楼很不方便。他搬到了楼房的层..第七层，可是他每天仍是快快乐乐的。

那人又故意问他：“先生，住七楼是不是也有许多好处啊?”

苏格拉底说：“是啊，好处可真不少呢!仅举几例吧：每天上下几次，就是很好的锻炼机会，有利于身体健康;光线好，看书写文章不伤眼睛;没有人在顶干扰，白天黑夜都非常安静。”

后来，那人遇到苏格拉底的学生柏拉图，问道：“你的老师总是那么快快乐乐，可我却感到，他每次所处的环境并不那么好啊!”

柏拉图说：“决定一个人心情的，不在乎环境，而在于心境。”

成功人士的故事初中

**第二篇：成功人士创业励志故事**

成功人士的成功也不是那么轻易就能够获得，也是付出了辛辛苦苦的汗水才换来的，下面是小编为大家搜集整理出来的有关于成功人士创业励志故事，希望可以帮助到大家！

一：学数学不如学英语

正所谓“无心插柳柳成荫”，目标北大，只考上杭州师院；三年高考，一年数学成绩1分，一年成绩19分。大学毕业后，马云当了6年半的英语老师。期间，他成立了杭州首家外文翻译社，用业余时间接了一些外贸单位的翻译活。马云说，“我当年学英语，我没有想到后来英文帮了我的大忙。所以，做任何事情只要你喜欢，只要你认为对的，就可以去做。如果你思考问题功利性很强的话，肯定会遇到麻烦的。”

后来这位“杭州最棒的英语老师”因为英语好的原因，受浙江省交通厅委托到美国催讨一笔债务，结果是债没讨成，却促成了他与互联网的十年姻缘。

互联网本来就是“舶来品”，马云流利的英语赋予他一张“国际通行证”，使得他有机会征服《福布斯》记者，早早登上了《福布斯》的封面；使得他可以结交杨致远、孙正义甚至比尔克林顿这样的人物；使得他可以穿梭在达沃斯论坛，让大家记住阿里巴巴。

这些都促成了马云的国际化视野，使他能弄来资金，做自己想做的事情。

二、目标远大高举高打

虽说马云绝非天生丽质，但后天的“难自弃”让他笑到现在。

1999年春天，阿里巴巴创办之初，马云向仅有的18名员工信誓旦旦：“我们要建成世界上最大的电子商务公司，要进入全球网站排名的前十位。”

他为阿里巴巴确定的目标是：要做80年持续发展的企业、成为世界十大网站、只要是商人都要用阿里巴巴。

他还表示，“我们现在好像在建一个大楼，今天是装一根水管，明天是安一个马桶，所有的事情都是乱七八糟的，而且经常改来改去。现在只有一个大概的轮廓，可以这样说，阿里巴巴造几栋楼，现在的基坑都已经打好了。也许到2024年，我们可以看出一个面目基本清晰的阿里巴巴。”

在很多人对阿里巴巴将信将疑的时候，马云的高举高打策略也没有动摇过。如西湖论剑、请克林顿当嘉宾等。

三、选对偶像不怕当粉丝

在今年的第二届阿里巴巴网商大会上，马云当着杨致远的面，称其为“偶像”。的确，没有杨致远，马云的人生轨迹八成是要改写。

1995年，马云在美国第一次接触互联网，第一次看的网站就是雅虎，并“偶遇”杨致远。随后，杨致远成了偶像，马云则成了“粉丝”。结果是，马云有幸在当年全程陪同了杨致远的首次中国之行，带他去了长城故宫，并由此建立了长期伙伴关系。

此后如引来孙正义的投资、拿下雅虎中国，以及最终香港上市，背后都隐现着杨致远的身影。

四、口才与“精神控制法”

接触过马云的人都有体会，马云的口才“实在是太好了”，好得让人对他的话总有些将信将疑。据说第一次到央视录节目，某编导就认为他夸夸其谈，“不像好人”。

如果将马云的精彩言论出版一本“马云语录”，相信并不是什么难事。

阿里巴巴能像磁石一样吸引大批人才加盟，除了其本身的吸引力外，马云不断地“洗

脑”也是一个重要因素，有媒体称之为“精神控制法”。

1999年，马云决定回杭州从零开始创办“阿里巴巴”网站。他对北京的伙伴们说：“愿意同去的，只有500元工资；愿留在北京的，可以介绍去收入不菲的雅虎和新浪。”他说用3天时间给他们考虑，但不到5分钟，伙伴们一致决定一起回杭州去“芝麻开门”。

据说马云颇为以此为豪。

马云的精神控制法让公司员工拧成了一股绳，成为了所谓的“蚂蚁雄兵”。直到上市前夕，马云才高薪聘请了一些“虎豹豺狼级”的高级职业经理人加盟。

五：让“天下没有难做的生意”

“让天下没有难做的生意”是阿里巴巴所有业务的核心指导原则。

“我们要求销售人员出去时不要盯着客户口袋里的5元钱，你们是负责帮客户把口袋里的5元钱先变成50元钱，然后再从中拿走5元钱。”马云说。

“如果客户只有5元钱，你把钱拿来，他可能就完了，然后你再去找新的客户，那是骗钱。”“客户都完了，穷了，阿里巴巴也就完了。”

这其实也是马云生意经的鲜明写照。有人说马云朋友多，其中固然有马云的人格魅力在，但在生意场上，马云的这种价值观也让他得到了不少生意上的伙伴。

六：倒立

马云说，如果你倒过来看世界，他会变得不一样。

这不仅仅是理论，而是阿里巴巴员工的“必修课”。2024年，《福布斯》杂志刊登了阿里员工贴墙倒立的照片，还说那是淘宝网员工的“招牌动作”。的确，“倒立”思维让马云在与竞争对手打拼时，可以充分认识自己与对方的优劣，做到“以己之长，攻其之短”。

倒立思维的结果，就是马云在与竞争对手过招时，从不按规则出牌。

七：回避办公室政治办事靠团队

“有的公司文化是尔虞我诈，搞办公室政治，阿里巴巴不是。”马云曾表示。“我告诉新来的同事，谁违背了这个，没别的话好说立即走人。”

为了打击办公室政治，阿里内部人员换岗频繁，马云还曾在公司内部展开“延安整风运动”。

马云相信，只要目标一致，一个平凡团队也能创造出奇迹。其实，阿里巴巴就是一个马云一手打造的“蚂蚁雄兵”兵团。

为了证明，马云甚至将西游记的唐僧师徒也看作是一个平凡的团队。马云认为，唐僧目标明确，孙悟空能力出众，猪八戒好吃懒做，沙和尚任劳任怨八小时工作制，“这是一只平凡的团队，却是严格创造的团队，就是这只平凡的团队最终经过九九八十一难，取到真经。”

马云多次说过，在阿里巴巴，客户是上帝、其次是员工，最后才是投资者。

八：武术

马云是一个狂热的武侠迷，据说年少时就喜欢舞抢弄棒，对武侠小说更是入迷。

马云与金庸最早是上个世纪90年代在香港见第一面。两人聊得投机，金庸便给马云题字“多年神交、一见如故”。

因此，后来携金庸先生数次西湖论剑自不必说。阿里巴巴的核心价值观也被马云称为“六脉神剑”——客户第一、团队精神、拥抱变化、诚信、激情、敬业。

“中国企业都有一个从少林小子到太极宗师的过程。少林小子都会打几下，太极宗师有章有法，有阴有阳，中国企业要从第一天就有练太极的想法才行。”

喜欢武术，让马云结识金庸；有了金庸，西湖论剑才有了号召力；而作为东道主，马云俨然成了武林盟主。其实，那时新浪才是老大，盟主应该由王志东来当。

九：变

马云曾说，“我觉得变化是必然的，互联网最大的特征是变化，阿里巴巴就处在不断的变化之中。”

马云无疑是善变的，浙商的精明在他身上一览无余。孙悟空有72变，马云深知，在千变万化的市场面前，不变的结果只有死路一条。

“拥抱变化”是阿里巴巴的所谓“六脉神剑”之一。马云对此的解释是，突破自我，迎接变化，把变化当作日常生活。的确，这些年，阿里巴巴都在经历剧烈变化。成立中国供应商、推出诚信通、成立淘宝、成立支付宝、收购雅虎中国、分拆业务、筹备上市，几乎没有停歇，阿里巴巴员工从几十人发展到几千人。

在阿里巴巴内部，变是不需要理由的，马云要摧毁的，是员工头脑中的一切惯性和惰性，他要榨干的是，员工的全部创造性。

**第三篇：成功人士的故事经历**

每个成功者的背后都有很多不同的人生经历，通过成功的路上虽然颇有曲折。下面小编收集整理成功人士的一些故事经历，一起来看看他们的故事吧。

1.阿里巴巴CEO马云的故事

不平凡的少年

12岁时，我对学习英语产生了兴趣。每天早上，不管刮风下雨，我都要骑车40分钟，到杭州西湖旁的一个小旅馆去学英语，这一学就是8年。那时，中国已经逐渐对外开放，许多外国游人到杭州旅游观光。我经常为他们充当免费导游，带他们四处浏览的同时练习英语，这8年的学习深深改变了我。外国游客带给我的知识和从老师、书本学到的很不一样，我开始比大多数人更具全球化的视野。

另一件使我发生根本改变的事发生在1979年。我遇到了一个来自澳大利亚的家庭，这家有两个小孩，我们一起玩了三天，后来变成了笔友。1985年，他们邀请我暑假到澳大利亚去，我于是7月份去了那里，住了31天。在我出国之前，我以为中国是世界上最富裕、最幸福的国家。当我到了澳大利亚，我才发现，我以前的想法并不正确。

屡遭挫折

我高考考了三次，才被当时杭州最差的大学杭州师范大学录取。在大学里，我有幸当上了学生会主席，后来还成为杭州大学生联合会主席。但那时，我的未来基本上被圈定在了中学英语老师。毕业时，我成为500多名毕业生中唯一一位在大学教书的教师。我的工资是每月人民币100至120元，相当于 12至15美元。

在5年的教书生涯中，我一直梦想着到公司工作，比如饭店或者其它什么地方。我就是想做点儿什么。1992年，商业环境开始改善，我应聘了许多工作，但没有人要我。我曾经应聘过肯德基总经理秘书职位，但被拒绝了。

接着在1995年，我作为一个贸易代表团的翻译前往西雅图。一个朋友在那儿首次向我展示了互联网。我们在雅虎上搜索啤酒这个单词，但却没有搜索到任何关于中国的资料，我们决定创建一个网站，并注册了中国黄页这个名称。

我借了2024美元，创建了这个公司，当时我对个人电脑和电子邮件一窍不通，我甚至没接触过键盘。这也是我为什么说自己是盲人骑瞎马。我们与中国电信竞争了大约一年，中国电信的总经理表示愿意出资18.5万美元，和我们组建合资公司。我还从来没见过那么多钱。遗憾的是，中国电信在公司董事会中占据了五个席位，而我的公司只有两个席位，我们建议的每件事件他们都拒绝，这就象蚂蚁和大象搏弈一样，根本没有任何机会。我决定辞职单干。那时，我得到了来自北京的一个offer，负责运营一个旨在推动电子商务的。

创业梦想

我的梦想是建立自己的电子商务公司。1999年，我召集了18个人，在我的公寓里开会。我对他们讲述了我的构想，两个小时后，每个人都开始掏腰包，我们一共凑了6万美元，这就是创建阿里巴巴的第一桶金。

我想建立一家全球性的企业，因此选择了一个全球性的名字。阿里巴巴很容易拼写，而且《一千零一夜》里芝麻开门的故事家喻户晓，很容易被人记住。

当时，阿里巴巴基本上是一个三无企业，无资金、无技术、无计划，但我们最终存活了下来。我们每一分钱都用得非常仔细，公司的办公地点就选在了我的公寓里。我们1999年从高盛获得了资金注入，2024年又从软银获得了投资，公司的规模开始扩张。

我们能取得的地位因为我相信一件事：全球视野，本土能赢。我们自己设计业务模式，我们主要关注如何帮助中小企业赚钱。我们从不从美国拷贝经营模式，象许多中国的互联网企业家那样。我们关注产品质量，我们一定要实现点击，得到。如果不能得到，那就是垃圾。

我说阿里巴巴曾犯下一千零一个错误。我们扩张得太快，在互联网泡沫破裂后，我们不得不裁员。到2024年，我们拥有的现金只够维持18个月。阿里巴巴网站的许多用户都在免费使用服务，我们不知道如何获利。于是我们开发了一款产品，为中国的出口商和美国的买家牵线，这个业务模式拯救了我们。到 2024年底，我们实现了1美元净利润，终于跨过了盈亏平衡点。自那以后，公司的经营业绩每年都在提高，现在阿里巴巴的盈利能力已经相当强。

2.中国首富李嘉诚的故事

李嘉诚三岁时，家道中落，后来父亲得了重病，不久离开人世，刚上了几个月中学的李嘉诚就此失学。在兵荒马乱的年月，李家孤儿寡母生活艰难。李嘉诚是家中长子，不能不帮母亲承担家庭生活的重担。一位茶楼老板看他们可怜，收留16岁的小嘉诚在茶馆里当烫茶的跑堂。茶楼天不亮就要开门，到午夜还不能休息，小嘉诚也抱怨过自己命不好，甚至希望哪天日本鬼子的枪走火，把他打死算了。直到一次偶发事件，才使他不再自怨自艾。

那天，因为太疲倦，他当班时一不小心把开水洒在地上，溅湿了客人的衣裤。李嘉诚很紧张，他等待着客人的巴掌、老板的训斥。但让他没想到的是，那位客人并没有责怪他的意思，反而为他开脱，一再为他说情，让老板不要开除他。

没关系的，我看这孩子挺有出息的。只是以后要记住，做什么事都必须谨慎，不集中精力怎么行呢？

李嘉诚把这些话记在了心间，之后，他把谨慎当成了自己的人生信条。久而久之，竟使他练出了一种眼光，一个人是什么职业，性格特征、生活习惯、为人处事，一见面就能猜个八九不离十。这一切对他后来的事业起到了很大作用。

随后，李嘉诚辞掉跑堂的工作，从塑胶厂推销员开始，一直干到了业务经理。三年后，20岁的他做好了准备，要大干一番。白手起家的他，在维多利亚港附近的一条小溪旁，租了一间灰暗的小厂房，买了一台老掉牙的压塑机，办起了长江塑胶厂。随后，经过反复考察，他认为塑胶花市场需求很大，于是大量生产，这为他带来了可观收入。30岁的李嘉诚，已成了千万富翁。正在塑胶花畅销全球时，李嘉诚却敏锐意识到，越来越多的人拥入这个行业，好日子很快会过去，如果再不调整，引起的后果不只是溅湿衣裤了。有人认为他太保守了，但他认为这是经商中必须具备的素质，那就是谨慎和预见性。

随后他找到的是房地产。60年中期，内地的局势令香港社会人心惶惶，富翁们纷纷逃离，争着廉价抛售产业。李嘉诚正在建筑中的楼房也被迫停工，如果按当时的地产价格来算，他简直可说是全军覆没了。但他沉着应变，仔细分析局势。认为内地肯定会恢复安定，香港将进一步繁荣发展。在别人大量抛售房地产时，李嘉诚却反其道行之，将所有资金都来收购房地产。朋友们纷纷劝他不要做傻事，他说：我看准了不会亏本才敢买，男子汉大丈夫还怕风险？

李嘉诚又一次成功了。70年代初，香港房地产价格开始回升，他从中获得了双倍的利润。到1976年，李嘉诚公司的净产值达到5个多亿，成为香港最大的华资房地产实业。此后，李嘉诚节节高升，成为全球华人中的首富。

3.联想CEO柳传志的故事

创业时间：1984年创立联想

第一桶金：汉卡

在企业的初期状态，目标是一个暗藏的、朦胧的意识。因为你还很弱小，对瞬息万变的市场和企业还缺乏把握，无论你具有怎样的信心，目标对于初创企业至多是一个远大抱负，因而无法量化与明确。

柳传志：做“倒爷”被骗

1980年代初，计算机革命已经在全球兴起，硅谷也成为中国的技术研究者们的热门话题。中科院内部的科技人员早已经禁不住诱惑，不断走出高墙深院创立公司。

老帅柳传志在2月初复出担任联想集团董事局主席。“联想是我的命，需要我的时候我出来，是我义不容辞的事情。”柳传志自剖心迹，虽已年逾65，但激情不减当年。

1980年代初，计算机革命已经在全球兴起，硅谷也成为中国的技术研究者们的热门话题。中科院内部的科技人员早已经禁不住诱惑，不断走出高墙深院创立公司。时任计算所所长的曾茂朝（现任联想控股董事长）也一直在私下里鼓励手下创立公司。已年逾40岁的柳传志主动提出了要创业，“我40岁的时候是因为前面没有路可走，所以选择了创业。”

当年10月，中科院计算所新技术发展公司（即联想前身）“授命成立”，王树和、柳传志、张祖祥组成三人核心成员，柳担任副总经理。曾茂朝将计算所的传达室交给柳传志使用，又给了20万元开办经费，还给予了很多不成文的支持：不受限制的招纳本所人员，可以使用所里的技术成果，员工可以使用自己原先在计算所里的办公室、电话以及所有资源等。

虽然支持很多，但是从1984年冬天到1985年春天的几个月里，公司里最令人头疼的是不知道去干什么。柳传志后来回忆，“当时实在是不知道要干什么好了，所以能干什么就先干着，哪怕挣点儿钱发工资也好。”于是，包括柳在内的所有员工都当过“倒爷”、“板爷”，在中关村拉平板车去卖运动服装、电子表、旱冰鞋、电冰箱。

后来因为听说倒买一台彩电能赚1，000块，联想也跟着去做。当时有说法“骗子比彩电还多”，尽管柳传志小心谨慎的叮嘱要看到电视才付款，他们也的确看到了电视，不过等钱汇过去，对方却消失了，联想一下被骗去14万元。公司一下子更加艰难。

到了1985年，所有可能为公司带来收入的各种业务几乎试了一个遍。其中最重要的事情是将计算所倪光南主导开发的“汉字系统”带到了公司，成果产品化后就是后来知名的“汉卡”。当时电脑大部分靠进口，全是英文系统，必须装上汉卡，每台电脑经过改装后利润高达

一、两万元。联想在6个月内至少销售出了100套，为公司带来了约40万元毛利润。

曾茂朝的妻子，计算所研究员胡锡兰就在1985年的夏天从自家楼上看到了一个难忘的场景：烈日炎炎下，柳传志和李勤（现任联想控股常务副总裁）等人正在人拉肩扛，将一堆微机从大院门口搬进来，柳传志满头大汗，衣服湿透，而李勤把裤子卷到了大腿上，气喘吁吁。回想当日情景，柳传志后来表示，“我们第一桶金就是靠出卖技术劳力赚的。”

4.成功就是将简单的事情重复做

全国著名的推销大师，即将告别他的推销生涯，应行业协会和社会各界的邀请，他将在该城中最大的体育馆，做告别职业生涯的演说。

那天，会场座无虚席，人们在热切地、焦急地等待着，那位当代最伟大的推销员，作精彩的演讲。当大幕徐徐拉开，舞台的正中央吊着一个巨大的铁球。为了这个铁球，台上搭起了高大的铁架。

一位老者在人们热烈的掌声中，走了出来，站在铁架的一边。他穿着一件红色的运动服，脚下是一双白色胶鞋。人们惊奇地望着他，不知道他要做出什么举动。

这时两位工作人员，抬着一个大铁锤，放在老者的面前。主持人这时对观众讲：请两位身体强壮的人，到台上来。好多年轻人站起来，转眼间已有两名动作快的跑到台上。

老人这时开口和他们讲规则，请他们用这个大铁锤，去敲打那个吊着的铁球，直到把它荡起来。

一个年轻人抢着拿起铁锤，拉开架势，抡起大锤，全力向那吊着的铁球砸去，一声震耳的响声，那吊球动也没动。他就用大铁锤接二连三地砸向吊球，很快他就气喘吁吁。

另一个人也不示弱，接过大铁锤把吊球打得叮当响，可是铁球仍旧一动不动。台下逐渐没了呐喊声，观众好象认定那是没用的，就等着老人做出什么解释。

会场恢复了平静，老人从上衣口袋里掏出一个小锤，然后认真地，面对着那个巨大的铁球。他用小锤对着铁球“咚”敲了一下，然后停顿一下，再一次用小锤“咚”敲了一下。人们奇怪地看着，老人就那样“咚”敲一下，然后停顿一下，就这样持续地做。

十分钟过去了，二十分钟过去了，会场早已开始骚动，有的人干脆叫骂起来，人们用各种声音和动作发泄着他们的不满。老人仍然一小锤一停地工作着，他好象根本没有听见人们在喊叫什么。人们开始忿然离去，会场上出现了大块大块的空缺。留下来的人们好象也喊累了，会场渐渐地安静下来。

大概在老人进行到四十分钟的时候，坐在前面的一个妇女突然尖叫一声：“球动了！”刹时间会场立即鸦雀无声，人们聚精会神地看着那个铁球。那球以很小的摆度动了起来，不仔细看很难察觉。老人仍旧一小锤一小锤地敲着，人们好象都听到了那小锤敲打吊球的声响。吊球在老人一锤一锤的敲打中越荡越高，它拉动着那个铁架子“哐、哐“作响，它的巨大威力强烈地震撼着在场的每一个人。终于场上爆发出一阵阵热烈的掌声，在掌声中，老人转过身来，慢慢地把那把小锤揣进兜里。

老人开口讲话了，他只说了一句话：在成功的道路上，你没有耐心去等待成功的到来，那么，你只好用一生的耐心去面对失败。

5.王永庆卖米的故事

王永庆15岁小学毕业后，到一家小米店做学徒。第二年，他用父亲借来的200元钱做本金自己开了一家小米店。为了和隔壁那家日本米店竞争，王永庆颇费了一番心思。

当时大米加工技术比较落后，出售的大米里混杂着米糠、沙粒、小石头等，买卖双方都是见怪不怪。王永庆则多了一个心眼，每次卖米前都把米中的杂物拣干净，这一额外的服务深受顾客欢迎。

王永庆卖米多是送米上门，他在一个本子上详细记录了顾客家有多少人、一个月吃多少米、何时发薪等。算算顾客的米该吃完了，就送米上门；等到顾客发薪的日子，再上门收取米款。

他给顾客送米时，并非送到就算。他先帮人家将米倒进米缸里。如果米缸里还有米，他就将旧米倒出来，将米缸刷干净，然后将新米倒进去，将旧米放在上层。这样，米就不至于因陈放过久而变质。他这个小小的举动令不少顾客深受感动，铁了心专买他的米。

就这样，他的生意越来越好。从这家小米店起步，王永庆最终成为今日台湾工业界的“龙头老大”。后来，他谈到开米店的经历时，不无感慨地说：“虽然当时谈不上什么管理知识，但是为了服务顾客做好生意，就认为有必要掌握顾客需要，没有想到，由此追求实际需要的一点小小构想，竟能作为起步的基础，逐渐扩充演变成为事业管理的逻辑。”

这个故事给了我很深的启发甚至是感动。同样是卖米，为什么王永庆能将生意做到这种境界呢？关键在于他用了心！用心去研究顾客，研究顾客的心理，研究顾客的需要，研究如何去满足顾客的需要。不单纯卖给顾客简单的产品，而是将顾客的需求变成自己的服务项目，与产品一同给予顾客。

由此我们更可以看出服务的价值。顾客从其他米店也可以买到米，但从王永庆的米店里买米，会感觉自己的所得是超于产品价值的，这超出的价值便是服务。令人感动的服务决不仅仅是微笑能涵盖的，它融合在每一个工作的细节里。如果去衡量的话，衡量的标准便是：你是否在与顾客交往的每一个环节上都细心地为顾客的方便与顾客的利益着想了？我们应该明白的是：在如今技术高度发展、产品趋同的形势中，一个企业如果想存活并发展，就一定要有超越产品的让顾客愿意为之捧场的理由。只有乐于把方便给予他人，把利益给予他人，把温暖给予他人，把服务给予他人，才能塑造出企业独特的魅力，赢得顾客心。

**第四篇：成功人士的小故事8篇**

人一生下来就有一种意识就是渴望成功，可是，成功又是什么呢？以下是“成功人士的小故事”希望能够帮助的到您！

成功人士的小故事篇

11921年6月2日，美国《纽约时报》发表了一篇文章，其中提供了这样一条信息：现在人们每年接受的信息量是25年前的50倍。

对这一消息，当时在美国至少有16人做出了反应。那就是，创办一份文摘性刊物，让人们能在浩如烟海的信息中，尽快获得自己需要的东西。他们都认为这类刊物必定有广阔的市场。在不到三个月的时间里，他们都到银行存了500美元的法定资本金，并领取了执照。然而，当他们到了邮电部门办理有关发行手续时，却被告知，该类刊物的征订和发行暂时不能代理，如须代理至少要等到明年中期选举过后。

得到这一答复，其中的15人为了免缴执业税，向管理部门递交了暂缓执业的申请。只有一位叫德威特·华莱的年轻人没有理睬这一套，他回到他的暂住地纽约格林威治村的一个储藏室，和他的未婚妻一起糊了2024个信封，装上征订单运到邮局寄了出去。

从此世界出版史上的一个奇迹就诞生了。到2024年6月，他们创办的这份文摘类刊物《读者文摘》，已拥有19种文字、48个版本、发行范围达127个国家和地区，订户1亿人，年收入5亿美元。

为什么世界上聪明人很多，而成功者很少？是不是因为很多聪明人在已经具备了不少可以成功的条件时，仍在苛求更多的捷径，从而失去了机会？而成功者不会等待万事俱备。

成功人士的小故事篇

2华罗庚是我国著名的数学家。不过，在他读小学的时候，他的学习成绩并不好，所以，小学并没有拿到毕业证书，只是拿到一张修业证书。读初中一年级的时候，数学课还是经过补考才及格的，所以，同学们都讥笑他，叫他废物。同学们的嘲讽并没有让华罗庚灰心，他暗暗下定决心：一定要学好数学。而且，他也一直相信自己能够学好数学。信心树立起来了，就会产生无穷无尽的力量。他知道自己并不比别人聪明，就用勤能补拙的办法：别人学习一个小时，他就学习两个小时。最后，他终于成为我国著名的数学家。

现代社会，是一个既公平而又极具竞争性的社会。一方面，它给每个人都提供了同等的成功机会，同时，它又毫不客气地要求每个人必须为其成功而付出代价。

一个缺乏自信、无法肯定自己的人，又何谈成功呢？相反，自信的人，由于他肯定自己的存在，相信自己一定能成功，敢于向失败挑战，自然也就比缺乏自信的人多了一份成功的希望和可能。

成功人士的小故事篇

3取得普林斯顿大学硕士学位之后，艾柯卡进入福特汽车公司，1960年，任福特汽车公司事务部门总经理；1964年他推出风靡一时的野马车，创造了空前的销售记录；1970年，他登上了福特汽车公司总裁宝座。就在业务日新月异取得成功时，他受到公司董事长福特二世的猜忌，惨遭革除，一夜间跌入深渊。然而，艾柯卡并不一蹶不振，他接受了另一场挑战。1978年，受濒临倒闭、负债累累的克莱斯勒汽车公司之邀出任总裁，不久又兼任董事长。

在公司生死存亡关头，艾柯卡大力整顿，革故鼎新，并自愿将他在福特公司近百万美元的年薪，降为象征性的一美元。这一惊人之举，使克莱斯勒士气大振。艾柯卡又一次向汽车市场进攻，推出敞篷车与迷你货车，克莱斯勒终于起死回生，反败为胜。到1984年，该公司的盈余记录，超过了从成立到1983年底的盈余总额，成为全美第三大汽车公司，艾柯卡也成了美国企业的英雄。

成功人士的小故事篇

4巴斯德对微生物的研究，促进了法国的酿酒业的发展，他发明的蚕种检验法，解决了养蚕业的一大难题；他发明的强毒菌液，挽救了大量的羊、马、牛、猪和鸡。这被人们称为惊人的成功。法国政府决定授予巴斯德最高荣誉勋章。巴斯德并未满足，他又开始了攻克狂犬病的工作，最后同样获得了惊人的成功。不要在已成功的事业上逗留着正是巴斯德的生动写照。

成功人士的小故事篇

5卡罗·道恩斯原来在一家银行工作，但他认为待在银行并不能充分发挥自己的才干，便来到了杜兰特公司也就是后来名扬天下的通用汽车公司。

在新的工作环境干了6个月后，道恩斯想了解一下杜兰特对自己工作的评价，他便给杜兰特写了一封信，在信中他问了一个重要的问题：我能否在更重要的职位从事更重要的工作？杜兰特作了批示：现在任命你负责新厂机器的安装，但不保证升迁或加薪。道恩斯接受了。但他手里只有杜兰特给的一张施工图纸，而他从没有受过这方面的任何训练。面对那么多完全陌生的困难，又要在短时间内完成任务，道恩斯心里清楚，一个千载难逢的机会就在眼前，如果就此退缩，可能就再也没有机遇会垂青他了。他调整好自己的心态，认真地投入钻研图纸，找相关人员分析协商，终于提前一星期完成了公司交给他的任务。

当道恩斯去向杜兰特汇报时，吃惊地发现紧邻杜兰特办公室的门上竟赫然写着：卡罗·道恩斯总经理。杜兰特对他说，他现在就是公司的总经理了，而且年薪在原来的年薪后面加了个0。杜兰特说：给你那些图纸时，我知道你是看不懂的，但是我要看你如何处理。结果我发现，你是个领导人才。你敢于直接向我要求更高的薪水和职位，这是很不容易的，我尤其欣赏你这一点，因为机会总是眷顾那些能拿出勇气主动出击的人。

有些事情，很多人之所以不愿去做，只是因为他们想当然地认为很困难。其实，更多的困难只是盘踞在人们的想像之中，只要你能拿出勇气主动去试一试，也许你很快就能排除想像中的障碍，铺平走向成功的道路。

成功人士的小故事篇6

曾巩年轻时多次参加科举考试，但都没有考上。有一天，曾巩和兄弟们正在读书，忽然外面有人递进一张纸条。说是从外墙上边揭下来的。曾巩一看轻轻一笑，交给了大弟弟曾晔。

纸条上原来是一首诗：一年一度举场开，落杀曾家两秀才。有似檐间双燕子，一双飞去一双来。原来是嘲笑曾巩和曾晔多次应考不中的事情。曾巩在地上来回地踱着，思绪万千。他冷静地告诉弟弟：这张纸条是鞭策我们的鞭子。从此，弟兄两个每天雄鸡一叫便起床读书，两年里不出家门，孜孜不倦地攻读。功夫不负有心人，三年后，兄弟二人全部考中。不久参加省城考试又全部考中，成了科举史上少有的佳话。

成功人士的小故事篇7

安徒生是享誉世界的丹麦童话作家，他出生于一个鞋匠家庭，童年丧父，生活贫困，当过学徒，干过剧院杂务。然而他酷爱文学，他在平凡的劳动中体验、观察生活，写出了一篇篇脍炙人口的童话。

不过，安徒生事业、爱情的旅途并不是一帆风顺的。他的处女作刚问世，有人知道他是一个鞋匠的儿子，就攻击他的作品别字连篇、不懂文法、不懂修辞。在爱情上，安徒生也颇受波折，他一生谈过好几次恋爱，但是最终都因为种种原因而没有结果，他一直孑然一身。安徒生在事业、爱情的道路上屡遭挫折，生活对他是残酷的，然而，他却没有气馁，他从挫折中奋起，为童话而奋斗，潜心写作，从不停笔。他一生写的一百六十多篇童话中，其中《皇帝的新装》、《卖火柴的小女孩》、《丑小鸭》等经久不衰。

成功人士的小故事篇8

达尔文的父亲是一位著名的医生，他希望自己的儿子能继承自己的事业，也当一名医生，可是达尔文无心学医，进入医科大学后，他成天去收集动植物标本，父亲对他无可奈何，又把他送进神学院，希望他将来当一名牧师。然而，达尔文的兴趣也不在牧师上，达尔文有他自己的理想，他9岁的时候就对父亲说：我想世界上肯定还有许多未被人们发现的奥秘，我将来要周游世界，进行实地考察。为此，达尔文一直在积极准备。

为了有利于自己观察和收集动植物标本，达尔文放弃了事务清闲、报酬丰厚的牧师职务，告别了阔绰的家庭生活，毅然踏上了贝格尔号军舰，自费环球旅行。达尔文在动植物和地质等方面进行了大量的观察和采集，回国后又做了近二十年的试验，终于在1859年出版了震惊当时学术界的《物种起源》一书，书中提出了以自然选择为基础的进化学说，不仅说明了物种是可变的，对生物的适应性也做了正确的解说，从而摧毁了神造论、目的论和物种不变论。这一理论，是19世纪自然科学三大发现之一。

达尔文曾经说过：就我可能回忆的我在学校时期的性格来说，其间对我后来发生好影响的，就是我有多样的强烈的兴趣，非常热爱使我感兴趣的东西。从达尔文的事例中，我们可以发现，对某项事情有了强烈的兴趣，就更容易取得成功。

**第五篇：成功人士励志故事之邓亚萍**

成功人士励志故事之邓亚萍

众所周知，邓亚萍从小就酷爱打乒乓球，她梦想着有朝一日能够在世界赛场上大显身手。却因为身材矮小，手腿粗短而被拒于国家队的大门之外。但她并没有气馁，而是把失败转化为动力，苦练球技，持之以恒的努力终于催开了梦想的花蕾——她如愿以偿站上了世界冠军的领奖台。在她的运动生涯中，她总共夺得了18枚世界冠军奖牌。邓亚萍的出色成就，不仅为她自己带来了巨大的荣耀，也改变了世界乒乒坛只在高个子中选拔运动员的传统观念。

成功人士励志故事之牛顿

牛顿研究学问非常专心。有一次，朋友请客，席间，他想起家中有瓶好酒，于是叮嘱朋友稍等，自己回家取酒。这位朋友左等右等，就是不见牛顿回来，只好去看个究竟。原来牛顿在回家的路上，想起一项实验的做法，到家后，就一头栽进实验室，做起实验，把取酒招待朋友的事忘的一乾二净。又有一次，他饿了，煮鸡蛋吃，却一边想问题，一边把鸡蛋放进锅子中，等问题解决了，想吃鸡蛋时，揭开锅盖，捞起的竟是自己的怀表。

成功人士励志故事之司马光

宋朝司马光出生于官宦世家。从小机智过人，勤奋好学。刚满二十岁即考上进士。他为官清廉，公务之余常利用时间读书，立志写一部通志，作为人们的借鉴。为了把握时间读书，他特意制作一个圆木枕头，枕头的妙用是睡觉时身子只要一翻动，它就会滚动，人也就惊醒了，可以继续研究学问，因此称“警枕”。每当司马光需休息时，便枕着“警枕”，如此学习的结果，终于成为一位学问渊博的人。

成功人士励志故事之卓别林

卓别林能编，能导，能演，是不可多得的全能影人.有一次，他召开影片摄制会议，一只苍蝇在他四周绕着圈子飞.起初他用手打几下，没有打到，就要了一个苍蝇拍.会议进行中，他就握着苍蝇拍，摆出打苍蝇的姿态，眼睛狠狠地望着那苍蝇.可是打了三次，都没有打到.后来苍蝇就在他面前的桌上，他慢慢地拿起苍蝇拍，正要作死命一击时，忽然放下手中武器，让苍蝇飞走.旁边在座的人看了，就说：为什么你不把它打死?这位谐星耸了耸肩，说：这只不是方才那只!

成功人士励志故事之约翰逊

约翰逊博士，他的父亲经营一个大旧书摊.有一次，距离不远处有个节目，大家都去赶集，这天正下着雨，他的父亲想要约翰博士分一部份书籍，运到赶集的地方去贩卖.他的父亲接连呼唤他三次，要他去，可是约翰逊博士这时正专心阅读一本又厚又大的书，竟假装听不见，也不理睬，父亲叹了一口气，只得自己亲自去了.这时候，约翰逊博士年十八岁.五十年后，有一天中午十一时，当地人看见这个体态臃肿的老年人，跪在街心，他把帽子夹在腋下，拐杖放在一边，低头跪在太阳下，热泪直流.这时约翰逊

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