



助你成功智慧丛书

ZHUNI CHENGGONGDE ZHIHUI CONGSHU

李元秀◎主编

心灵鸡汤 决胜方略

在这个社会中你处于劣势或优势地位并不重要
重要的是你是否具有成功的方略与心态



致胜成功首先取决于你的心理因素是否强悍，成功的机会，永远都是留给那些决心为自己找出路的人；即便找不到机会，他们也会创造出机会。成功的第一要素，就是相信自己有获得成功的能力。

内蒙古人民出版社

中国医药报
CHINA JOURNAL OF CHINESE MEDICINE

第1245期

心灵鸡汤 决胜方略

中国医药报编辑部编
中国医药报编辑部编



中国医药报编辑部编
中国医药报编辑部编
中国医药报编辑部编

中国医药报编辑部



助你成功智慧丛书

ZHUNI CHENGGONGDE ZHIHUI CONGSHU

李元秀◎主编

心灵鸡汤 决胜方略

在这个社会中你处于劣势或优势地位并不重要
重要的是你是否具有成功的方略与心态



致胜成功首先取决于你的心理因素是否强悍，成功的机会，永远都是留给那些决心为自己找出路的人；即便找不到机会，他们也会创造出机会。成功的第一要素，就是相信自己有获得成功的能力。

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

心灵鸡汤——决胜方略/李元秀编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2008. 12

(助你成功的智慧丛书/李元秀主编)

ISBN 978 - 7 - 204 - 09797 - 5

I. 心… II. 李… III. 成功心理学—通俗读物 IV.
B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 204057 号

助你成功的智慧丛书

主 编 李元秀
责任编辑 徐 建
封面设计 点滴空间
出版发行 内蒙古人民出版社
地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦
印 刷 北京中印联印务有限公司
开 本 710 × 1000 1/16
印 张 360
字 数 3900 千
版 次 2009 年 1 月第 1 版
印 次 2009 年 1 月第 1 次印刷
印 数 1 - 10000 套
书 号 ISBN 978 - 7 - 204 - 09797 - 5/Z · 563
定 价 600.00 元(全 20 册)

如出现印装质量问题,请与我社联系。联系电话:(0471)4971562 4971659

前言

以前,我们是那么的贫穷,那么的一无所有。我们没有舞台,更没有成功胜利的而获得的掌声……

但今天,我们这一代又是如此幸运,尽管我们还在发展的道路上行走或奔跑,我们必竟有了人生创业和为之奋斗的事业舞台。人们常说,心有多大,天地就多大;做为一个创业者来讲,更重要的是有一个天地大舞台。

如今,一个充满机遇和挑战的时代就在我们身边,社会为我们提供了一条光明坦荡的大道,那就在人生的天地大舞台上创业:

创业成功,你可以实现你梦寐以求的生存价值;

创业成功,可以让你按照自己的自由意志生活;

创业是人一生中在天地大舞台上最亮丽的时刻。在创业面前,身世卑微或高贵已没什么不平等,学问高低也无多大差别,只要你有这颗改变自己命的心,只要你有眼光,有谋略,敢于冒险,精明能干,总之,只要你有积极的心态,立刻去行动就行!

当然,要创业赚钱并非一件很容易的事情,创一家公司或一个实体也有许多东西需要我们去学习,即使你只是开一家规模很小的企业,也必须熟悉精通其中的许许多多技巧和门道,这也是我们编撰本套《助你成功的智慧丛书》的真实意图所在。

天地舞台的大幕已经徐徐地拉开,每个人对于成功都存着一种渴望,没有人会愿意一辈子甘于平庸、碌碌无为。快速变革的社会给每个人提供了无数的机遇去改变自己的人生角色,而内心对成功的渴望也会随时提醒那些关注自我





发展的人士:要努力让自己更优秀!

无庸讳言,这就要求每一个创业者或老板,即使对于看似渺小的工作也要尽最大的努力,每一次的征服都会使你变得强大。如果你用心将渺小的工作做好,伟大的工作往往会水到渠成。如果不能成就伟大的事业,那么就以伟大的方式去做渺小的事情。抓住身边每一个机会去提升自己,让自己每天都能够有所进步。

对于一个人来说,成功就是从平凡到优秀,从优秀到卓越的蜕变过程,并不仅仅是一个从被管理者蜕变成管理者那么简单,即使是那些已经成功的管理者也要随着社会环境、时代使命的变化而及时转变。

每个人都有属于自己的舞台,然而,一个人要想获得似锦的前程,全部有赖于自身不断地学习与自我提升。古训也好,实战经验也罢,只要你有计划地进行总结工作和学习,相信每个有志之人都可以在这个天地大舞台上实现自己的人生目标和人生价值!

目 录

心有霸气 综合素质决胜大事业

有雄心,干事业才有希望	1
有野心,干事业才有动力	4
要争气,雄心壮志不可灭	7
莫平庸,大丈夫不应如此	9
定好位,凭借雄心成大事	11
有活力,没激情一事无成	14
要敢想,心不安分不是错	15
欲望强,雄霸男人易成功	17
目标远,温州人的老板梦	20
高素质,会领导是干事业的关键	21
成功诀,责任心就是魅力	24
会应酬,有人缘是成大事的支点	28
有魅力,品行和个性愉悦感染人	29
大视野,为成大事铺平路	33
心态好,处变不惊是本色	35
炼内功,能力是竞争资本	38
走在前,身先士卒能服众	41
放眼量,超前一步能主动	44

成功者应具备的超常心理素质

应保持强烈的创业欲望	47
------------------	----



乐观自信的积极心态不能少	54
要有坚忍不拔的意志力	59
你是否热爱自己的事业	65
拥有高度的自制力	69
有奉献与付出精神	76
培养大胆的冒险精神	83
善于与他人诚信合作	91
要有与他人分享的愿望	97
善于不断学习,勇于自我反省	102
正确地面对挫折和失败	106
做到心胸开阔,心态平和	112

成者王败者寇 决策彰显大智慧

伸展出你的每一根触角	119
什么是鼯鼠战术	121
耳竖目张 捕捉信息	121
没有硝烟的太平洋战争	122
瞄准市场空缺是经商的窍门	123
商业信息源于市场调查	124
信息情报是重要组成部分	125
及时了解市场变化	126
信息收集要准确、及时、有用	126
虚张声势迷惑对手	127
深藏不漏,严防泄密	128
商业机密创造财富	128
防止泄漏机密	129
永远不让对方知道你的底牌	130
从无人光顾到争相抢购	130
不要太早显示全部实力	130
看准目标再准确投资	131

把握信息,慎重投资	132
商业投资应客观冷静	132
遵循市场规律,勿逆大势而动	133
审时度势,禁忌犹豫不决	133
了解市场灵活经营	134
适时调整经营方向	134
确定竞争策略	136
避开业务扩展中的误区	138
把握时机,规避风险	140
投资理财应抉择,随波逐流失良机	141
敢断善断,王者气概	141
抓住时机,放手一搏	142
机不可失,看准了就干	142
三菱公司的果断决策	143
先机制敌巧索欠款	144
优柔寡断,经商大忌	146
登高望远,谋求长远利益	147
售后服务应重视	148
经商之道在于满足顾客需要	149
谋而后动,科学决策	149
善于学习,提高决策能力	150
科学决策降低经商风险	151
急功近利是经商大忌	152
深思熟虑是决策的基础	153
经商要有长远打算	154
增强预测能力应对风险	156
别出心裁,奇招致胜	158
奇谋促销,各利双收	159
赔本赚吆喝,打开市场之门	160
狐假虎威的稻盛和夫	162
以买求卖的抛售妙招	163





攻其不备出其不意	163
奇招是赚钱的捷径	164
创新是永恒的主题	165
富士在中国的成功之路	166
先入为主, 占得先机	167
希尔顿“第一印象”的三个准则	169
“奔驰”巧打广告牌	170
商业标识胜在一鸣惊人	171
好的商品名称是销售的最好催化剂	172
茅台酒一摔成名	173
先声夺人, “野马”车购者如潮	173

行动力与创新力 决胜于灵活运用游戏规则

拥有健康的身体和旺盛的精力	175
要有耐心从小事做起	179
具备前瞻眼光和敏锐的洞察力	183
有果断的决策能力	190
专注于所拟定的目标	199
善于达成交易	202
乐于接受竞争与挑战	211
灵活地运用游戏规则	217
你是否善于随机应变, 掌控机遇	223
要有较强的创新能力	231
愿意迅速调整战略	237
拥有创业管理能力	245
利用融资杠杆撬开创业的大门	251
要有创业理财的能力	267

心有霸气 综合素质决胜大事业

世界上只有平庸的人,没有平庸的命运。男人不同于女人,因为现实的需要,男人需要承担更多的东西。所以,男人最怕平庸。平庸的男人难以坦然面对自己的内心,难以坦然面对家人的期望眼神,更难以坦然面对社会赋予一个男人应该承担的责任。男人作为雄性,自然要有足够的进攻性,雄心和霸气无疑最能诠释这种秉性。曹操雄霸一生,胸怀吞天吐地之志,最终打下江山,就是对此的最佳注脚。



有雄心,干事业才有希望

心有霸气
综合素质决胜大事业

一个男人往往在心中设想将来的种种美好愿景,这也许就是柏拉图所说的心目中的那张“床”,然后按照这种愿景去实现自己的愿望。很难想象一个没有雄心的男人会成大事。

每个男人都有过各种各样的欲望,尤其是成大事的欲望;每个男人都有过这样或那样的梦想,尤其是成大事的梦想。

如果说,一般人的梦想和欲望如同夜空中发出微弱光芒的星星或偶尔划过长空的稍纵即逝的流星的话,那么,非凡男人的雄心就像是一团熊熊燃烧着的烈火,热力灼人,更不会轻易地被熄灭。

(1) 雄心是男人的推动力

瓦特在发明蒸汽机后,当上了波士顿——瓦特公司的老板,由于沉醉于金钱和地位,而不思在科学上的进取,自此,他的科学之路走到了尽头。

杭州钱塘江大桥设计者和建桥的指挥者茅以升,一提起山东泇口的黄河大



桥是德国人造的,河南郑州桥是比利时人造的,安徽蚌埠的淮河大桥是英国人造的……他就非常生气。所以他从青年时代就发愤读书,立志一定要在桥梁建筑上为中国人争口气。他在这种强烈愿望和情感的支配下,孜孜不倦地攻读桥梁专业书籍,精通了祖国的桥梁建筑史,掌握了有关桥梁建筑的渊博知识,最终冲破近代被帝国主义把持的中国建桥大权。在他设计和亲自指挥下,克服了重重困难,建成了当时最现代化的大桥,他自己也成了世界上第一流的桥梁专家。

杨乐是当代数学家,在中学读书时发现数学书中的定理,尽是以外国人的名字写进教学教科书中,他很不服气,立志要为中国人争口气。由于他的潜心钻研,终于实现了自己的宏愿。

山一般的壮志,火一般的雄心,一往直前和永不退却的精神,这些都是成大事的男人之所以能走向成功的最基本的保证。

大发明家爱迪生有一个合伙人潘兹,在进入爱迪生研究所之前,他还是一个雄心勃勃却生活拮据的青年人,但他相信自己的才华,他有一种渴望成功的强烈的欲望。他的最大的愿望就是和大发明家爱迪生一起干一番事业。

潘兹刚刚搭乘货运列车来到爱迪生所在的城市时,衣衫褴褛,“就像一个流浪者”,但他心里却怀着一种非常强烈的“像梦又像希望的异乎寻常的东西”,这东西在他的心里熊熊燃烧着,占据了他的全部生命,促使他去行动,去叩响爱迪生研究所的大门。

在为爱迪生研究所工作的最初5年里,在任何人的眼里,他只不过是一个毫不起眼的“小小的齿轮”,而他自己却从来没有忘记过他要成为爱迪生的合伙人的愿望。为了达到这个目标,他制定了细致的计划,“切断了一切退路”;为了达到这个目标,他忘我地投入到工作中去,献出了自己的全部能量。

潘兹终于成功了。他的雄心壮志都得到了最好的回报。

从朦朦胧胧的梦想,到知道自己究竟想要做什么的那种清晰而又强烈的梦想,是一个心理上的飞跃;从梦想到产生欲望,并且真正确立起自己的目标,这又是一个飞跃。

一个男人要实现自己的雄心,把雄心变为自己的有的放矢的行动,确实要走过一段相当漫长的道路。关键在于,他能不能使这种越来越强烈的雄心,在内心深处转化成一种自我激励的驱动力。

(2) 雄心越大,成就越大,男人的差别也越大

人期望什么,如果加以努力就一定会得到什么。期望享受工作乐趣的人事



业有成,而总担心会遭遇挫败的人则难成大器。

只要有足够的耐心和勤奋,你会惊讶地发现,你所取得的成功与你定下的目标惊人地一致。

人不可能表现出超越自己期许的水准,这是不争的事实。如果我们自认不能表现得比现在更好,或做得更多,那么我们的成就仅止于此。

但是许多男人喜欢贬低自己,怨天尤人,把自己的失败归咎于天生条件不足、运气欠佳、父母贫贱等。

抱怨自己没有机会、遭人排挤或霉运当头,都于事无补。失败的原因与命运和风水无关,而是在于男人对自己不存厚望。

真正成功的男人热切盼望并期待成功,纵使命运坎坷也不稍改其志。近代画家马蒂斯晚年缠绵病榻,目不能视,却完成了几幅生平最佳的作品。名列全世界十大长跑名将之一的卡塔拉诺曾有暴饮暴食的恶习,又有严重的烟瘾,后来也都一一戒除。不论出身高低、有无残疾,他们都尽力而为。他们想要有所成就,他们期望高人一等。

美国钢铁大王卡内基在很小的时候就想着:“我将来一定要成为有钱的人,让母亲能穿着绢丝制成的衣服,让她坐一坐自家用的豪华马车……”

卡内基是于1835年出生在苏格兰的一个小镇上,他的父亲是一位能干的织布工人。但是当卡耐基12岁的时候,他父亲所织出来的布却无法畅销,始终卖不出去,那是因为产业革命开始的缘故,最直接的打击是蒸汽机的发展和扩展。由于机器织布的成本比较便宜,所以自然而然也就比较畅销;卡内基的父亲却无法赶上时代的步伐。

但是,卡内基的母亲个性很倔强,好胜而又勇敢。她首先提议说:“我们不要再发牢骚了,干脆到美国去找出路吧!我们就移民到美国的匹兹堡吧,或许还能闯出一番天地来也说不定。”

当然,到达匹兹堡的初期,一家人仍是过着很穷困的生活,因此13岁的卡耐基便一直要找工作;也就是说,他从13岁开始,就开始闯荡社会了。

然而从这时开始,他的活跃力也开始了,虽然说是活跃,并不是指有很辉煌或是天才型的表现,只不过是一个贫穷人家的少年,为了帮助家计,认真地去工作而已。这种情形大概和我们在小孩子时代,跟着别人一家一家地去认识路、做送报童是一样的。



然而,一般送报纸的勇敢少年和卡内基到底有什么地方不同呢?答案便在于“后者仍然继续求上进”这一点上吧!或许是由于各国良族性的不同,每人的想法也不尽相同。一般的少年报童一旦找到工作的机会后,就会想到要在那里继续求生存而做各种努力;不断转行的人,不能说是勇敢的少年,多为意志不坚定的少年。但是,当一旦决心要在组织中求发展的人,有时就不被允许有太大的愿望;在这些人的眼中,只有股长、主任、科长……这种一路延展下去的顺序,才是公认的成功之路。

但是,卡内基是不同的。首先他到一家纺织厂做一名卷丝的工作人员,同时又掌握机会,再去当那个工厂的火夫,然后再找机会成为办事员。两年后,他就离开了那家工厂,去担任薪水更高的电报传达员。

后来,他又不断地往前冲刺,在20岁的时候,已经成为向阿达木斯运输公司投资5000美元的股东了。之后,他也一直像这样,掌握了最有利的时机,终于成为一个钢铁大王。

所以那些成大事的男人,他们的目标必定高远。

比如说你想爬山,你给自己定的目标是1000米,那么最后你最多也就爬到1000米。但是假如你给自己定的目标是征服喜马拉雅山,即使你这辈子达不到这个目标,但是你给自己定了高标准,爬不到顶峰,也能爬5000米。

有这样一个故事,一天,三个工人在工地干活,他们的工作是一样的,砌墙。有个过路人问其中一个工人:“师傅,您在干嘛?”“砌墙。”他又问另一个工人:“您呢,你在干什么?”“挣钱呗,吃饭养家。”他又问第三个工人:“您干的是什活?”“我嘛,我在建造世界上最美丽的房子。”那个工人认真地回答道。后来,前两个工人仍然在工地上砌墙,第三个工人成为著名的建筑大师。

不一定非要实现目标,但它必须足够大,那样你会做得更多,收获也多。

有野心,干事业才有动力

“与其做一株绿洲的小草,还不如做一座秃丘中的橡树,因为小草千篇一律,毫无个性,而橡树高大挺拔,昂首天穹。”无疑,比尔·盖茨的这句话是对野心的最好诠释,而他的成就更是最好的证明。



比尔·盖茨出生时所属的星相是：天蝎座。根据通行的对这种星相的人的性格所作的描述，至少对他来说是吻合的——在冲突中具有进取性，喜欢刺激，容易突然改变主意，具有突出的领导才能和组织能力等等。按照《世界图书百科全书》的说法，属于天蝎座的人更倾向于理智，而不是情感和其他。

依照一般的说法，天蝎座的人会令人敬重多于喜爱。天蝎座是拥有最多权力的星座，是具有支配权的人物。他们是具明显领导倾向的完美主义者，能在生活的每一层面贯彻其理念，却也因而很少顾虑到后果。天蝎座的人往往一开始会被对方低估，然后他才表现出非凡的特性。

天蝎座的人拥有惊人的体力，一些人会讶异，到底是吃了什么东西才使得天蝎座的人拥有这么多的力气和精力？这真是一大奇迹，就好像他体内的电池永远是新装的。天蝎座的人，潜伏在体内的蓄电器是永备的，永远自动更新：只要咬住他想要的东西，天蝎座的人绝不会轻易放掉。他们坚持既定的目标，绝不动摇，绝不让步。

盖茨是这样的吗？看来是的。盖茨从小酷爱读书，尽管他是个儿童，但他从不喜欢连环画、卡通画之类的儿童读物，也不读当时的儿童都喜欢看的童话故事和小人书。他喜爱成人作品，除了在学校的时间，他都把自己关在家中的书房里，随意阅读父亲的藏书。这些书开启了他通向理智世界的大门，为今后他那种以观念制胜的事业打下了坚实的基础。年仅7岁时，他就最喜欢读那本《世界图书百科全书》。他经常几个小时地连续阅读这本大全，一字一词地从头读到尾。据盖茨的父母后来说，就他们所认识的孩子而言，还没有见过哪位对《百科全书》有盖茨那么大的热情和偏爱。

比尔的母亲还补充了一些事例，更可以证实他的性格特性。作为对教书工作的一种替换，玛丽受到她母亲的影响，成了一名社区工作的自愿服务人员。她承担的第一个自愿服务工作是为西雅图历史和发展博物馆作讲解员，工作的内容包括到各所地方学校为学生们讲解本地区的文化和历史。当时盖茨只有三四岁。由于家中没有请保姆，所以母亲外出总是把盖茨带在身边。当她在学校里向学生们讲解西雅图的历史和博物馆的情况时，盖茨总是坐在全班最前面的桌子旁边，尽管盖茨是一个好动的孩子，但在教室里他表现得比其他学生还要专注。当他母亲讲解时，小盖茨死死盯住他母亲，真可谓聚精会神，目不转睛，俨然一个天才的小学童。对此，玛丽喜在心头，对小盖茨的表现倍加赞赏。



天蝎座的比尔·盖茨从8岁以后就非常爱整洁了。和以前不一样,他对他喜欢的事情都做得有条有理。盖茨童年时代最要好的朋友是卡尔·爱德蒙德,盖茨是在读4年级时与他认识的。他们两人一块儿上中学,同时从高中毕业,在以后的许多年里一直都是很好的朋友,他们两家的关系一直都很不错。爱德蒙德的父亲是西雅图有名的心脏病医生,他曾经发明过一种用电流停止心脏纤维性颤动的方法,这种方法在手术过程中可以校正病人不规则的心律。爱德蒙德这样谈起过他:“即使在当时,他也是个非常怪异、与众不同的人。”

盖茨从小就不是一个平庸之辈,他有他的野心和抱负。他曾经对爱德蒙德说:“与其做一株绿洲中的小草,还不如做一座秃丘中的橡树。因为小草千篇一律,毫无个性,而橡树高大挺拔,昂首天穹。”他很早就意识到,人的生命来之不易,要珍惜这一来自上帝的伟大馈赠。他在一篇日记中写道:“人生是一次盛大的赴约,对于一个人来说,一生中最重要的事情莫过于信守由人类的理智所提出的那种至高的诺言……”

他还写道:“也许,人的生命是一场正在焚烧的‘火灾’,一个人所能去做、也必须去做的,就是竭尽全力要在这场‘火灾’中去抢救点什么东西出来。”由此可见,盖茨当时所达到的境界和觉悟已远远高出了他的同龄人。

即使还是一个孩子的时候,盖茨就具有一种执著的性格和想成为人中豪杰的强烈欲望。爱德蒙德说:“学校的任何功课和老师布置的作业,不管是演奏乐器,还是写作文,他都会倾其全力花上所有的时间来完成。”

盖茨有着强烈的进取精神,这一点在整个年级是鼎鼎有名的,几乎没有一个同学能比得过他。有一次,老师给他所在的4年级学生布置了一道作业,要学生写一篇四五页长的关于人体特殊作用的作文,结果,盖茨洋洋洒洒一口气写出了三十多页。又有一次,老师叫全班同学写一篇不超20页的短故事,使大家感到吃惊的是:他写出的故事竟有100页之长。

爱德蒙德回忆说:“不管比尔做什么事,他都要弄他个登峰造极,不到极致,他绝不心甘。不管做什么,他都要比别人做得更好,要达到最好。”

盖茨做事之精细程度是无可挑剔的。他不愿意在工作或娱乐上浪费任何时间,他后来最爱对别人说起的一句话是:“观念+时间才是真正的财富。”

盖茨最欣赏美国亿万富翁洛克菲勒所说的一句名言:即使你们把我身上的衣服剥得精光,一个子儿也不剩,然后把我扔在撒哈拉沙漠的中心地带,但只要

有两个条件——给我一点时间,并且让一支商队从我身边路过,那要不了多久,我就会成为一个新的亿万富翁。

要争气,雄心壮志不可无

雄心,是将愿望转化为坚定信念和明确目标的熔炉,它将集中你所有的力量和资源,带领你到达成功的彼岸。雄心是永恒的特效药,是所有奇迹的萌发点。雄心有多大,男人的舞台就有多大。雄心有多大,男人就能走多远。

在人生旅途上,没有承诺就好像走在黑漆漆的路上,不知往何处去。而所谓的承诺,就是自己对未来成就的期望,确信自己能达到的一种高度的雄心。

这种承诺也就是通常所说的目标。目标为我们带来期盼,刺激我们奋勇向上。一个人想成为什么样的人,他就会成为什么样的人,一个人要有雄心,必要时还要敢于向人讲出来,以不断地让这个志向在心中生根发芽,然后让其结果。

面对挑战,男人要用坚强的意志去迎接它的到来。迎接挑战,是一次理性的探索,是对生活的崇拜,对自己的考验。迎接挑战,就要置身于一种境界,一种勇于攀登不认输、矢志不渝不动摇的境界。迎接挑战,要有战胜它的信念,正所谓“欲穷千里目,更上一层楼”,我们定能“长风破浪会有时”。对未来没有目标、做一天和尚撞一天钟、稀里糊涂过日子的人,是懦夫和懒汉。

一次偶然的机会得知北京王府井饭店公开招人,有一位叫段云松的年轻人幸运地得到了面试机会,当上了大厅服务员。由于缺乏英语基础,段云松在工作的第一天就出现了错误,被降职做行李员。

一天,香港首富李嘉诚下榻王府井饭店,由段云松给李嘉诚提包。王府井饭店特意举行了欢迎仪式,在簇拥人群的包围下,李嘉诚越走越快,段云松艰难地拎着沉重的两个大箱子,气喘吁吁地把箱子送到了房间,李嘉诚的随从给了段云松几块钱的小费。身为最底层的行李员,为最上流的人拎包,段云松感到既自卑又自豪,但更多的是激励。“我进王府井饭店就想看看,是什么样的人住这么好的饭店,为什么他们会住这么好的饭店,我们为什么不能?那些成功人士的气质和风度,深深地吸引着我,我告诉自己,一定要成功。”

有一天,段云松与一个同事为旅行团搬行李,两人都累坏了。段云松与那



心有霸气

综合素质决胜大事