

现代人成功系列丛书

★★★ XIANDAI REN ★★★  
CHENG GONG XILIE CONG SHU



# 用电话赚大钱

- 提问的技巧
- 电话销售成功的六要素
- 电话订货员的时间管理
- 看脑白金的营销策划

竹 林◎编



黑龙江美术出版社

现代人成功系列丛书

XIANDAI REN

CHENG GONG XILIE CONG SHU

# 用电话赚大钱

竹 林◎编



黑龙江美术出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

现代人经营管理丛书/竹林编著. —哈尔滨: 黑龙江美术出版社, 2005. 8

ISBN 7-5318-1343-2

I. 现... II. 竹... III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 092385 号

## 现 代 人 经 营 管 理 丛 书

责任编辑: 李正刚

编 著: 竹 林

出 版: 黑龙江美术出版社

社 址: 哈尔滨市道里区安定街 225 号

邮 编: 150016

电 话: 0451—84270511 84270525

经 销: 全国新华书店

网 址: [www. hljms. com](http://www.hljms.com)

印 刷: 三河市科达彩色印装有限公司印刷

开 本: 880 毫米 × 1230 毫米 1/32

版 次: 2005 年 9 月第 1 版

印 次: 2005 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5318-1343-2/J · 1344

总 定 价: 450.00 元 (全十册)

## **第一章 赚大钱的秘诀/1**

### **第一节 赚大钱要积极心态/4**

积极的心态/5

### **第二节 赚大钱要发挥潜能/10**

人人都有巨大的潜能/10

别压抑你的潜能/17

### **第三节 赚大钱渴望财富/30**

赚大钱的秘诀/33

拖延是理财之敌/34

培养积极的赚钱态度/35

### **第四节 关于市场营销/36**

进入市场的战略/36

大市场营销的基本方式/38

大市场营销的步骤/40

## **第二章 电话营销技巧/43**

### **第一节 电话销售的沟通/43**

提问的技巧/43

提问的技巧/46

倾听的技巧/47

### **第二节 电话艺术/48**

技术楼梯上的商业营销/48

接听电话的艺术/52

### **第三节 销售技术集锦/54**

打电话的技巧/54

专业销售技巧集锦/57

专业销售技巧集锦(2)/61

专业销售技巧集锦(3)/66

专业销售技巧集锦(4)/70

### **第四节 应对客户拒绝/75**

电话销售/76

破技术瓶颈营销的人性化/80

### **第五节 营销--诚心是关键/92**

### **第六节 电话销售技巧/93**

技巧步骤/93

销售技巧(上)/94

销售技巧——建立联系/98

销售技巧(下)/105

### **第七节 怎么才不被拒绝/112**

电话行销法则/112

### **第八节 电话营销需注意/115**

### **第九节 电话营销技术/118**

巧用电话销售/118

电话销售成功的六要素/124

## **第三章 电话营销术/127**

### **第一节 寻找客源的用语/127**

经别人介绍而拨打的电话/128

打电话给以前的客户/128

打电话交谈要领/129

由对方秘书接电话的用语/129

### **第二节 电话订货的管理/130**

电话订货员的声音管理/137

电话订货员的时间管理/140

电话营销员分析/147

### **第三节 营销典范/150**

共同迈向成功/150

自己的形象/155



## 用电话赚大钱

调控情绪创造新境界。/155  
成功法则/155  
寻找准客户的秘诀/156  
接近准客户的黄金法则/161  
电话卡联动肯德基/165  
选择 IP 主叫业务代理商/169  
**第四节 电话营销心得/172**  
把握时机疏梗阻/172  
**第五节 电话销售前准备/174**  
**第四章 电话营销 ABC**  
**第一节 关于电话营销/176**  
**第二节 电话营销的要求/178**  
陌生市场的开拓/178  
**第三节 电话营销的发展/186**  
电话营销走到尽头/186  
对中国企业的警示/187  
实现精准化营销/188  
网络营销成救命稻草/189  
拯救电话营销业/194  
电话销售的特性/216  
改进：电话呼出成绩惊人/228  
分析：六项指标显著提升/229  
电话营销救活“烟杂店”/231  
千里生意一线牵/235  
**第四节 关于电话营销/236**  
什么是电话营销/236  
电话营销的市场背景/237  
电话营销带来的益处/238

国内外电话营销现状分析/239  
多媒体时代的秘密武器/242  
看脑白金的营销策划(1)/246  
看脑白金的营销策划(2)/248  
看脑白金的营销策划(3)/250  
看脑白金的营销策划(4)/252  
看脑白金的营销策划(5)/255  
看脑白金的营销策划(6)/257  
看脑白金的营销策划(7)/259  
看脑白金的营销策划(8)/261  
百年营销实战回放(上)/264  
百年营销实战回放(下)/276  
**第五章 电话营销基础/286**  
**第一节 营销职能(1)/286**  
**第二节 建立信任关系/290**  
电话的基本礼仪/295  
**第三节 营销职能(2)/298**  
电话直销早有雏形/303  
**第四节 获得更多的利润/304**  
销售的 8 个步骤/310  
**第五节 营销成功秘籍/315**  
促使客户采购的因素/315  
大客户分析/322  
销售的基本概念/329  
销售的基本认知/333  
销售的 80 / 20 法则/336  
中国电话呼出服务元年/358  
**第六章 电话营销流程/371**

**第一节 销售流程（上）/371****第二节 销售流程（下）/378**

解决客户的顾虑促成销售/378

电话销售小流程/380

增强声音感染力/384

建立融洽的关系/388

表达同理心/390

电话营销和销售/391

低头拉车抬头看道儿/412

**第七章 专业人员必备/422****第一节 与客户保持长期关系的方法/422**

销售致胜的关键/434

业绩倍增的方法/436

电话后的跟进/443

获得新的客户/445

**第二节 充分的准备/450**

准备阶段的要点/451

**第八章 电话营销秘籍/464**

成功的阶梯/464

获取成功的 10 个步骤/464

为营销人服务/465

电话销售沙龙/476

## 第一章 赚大钱的秘诀



在美国，拿破仑·希尔（Napoleon Hill）这个名字家喻户晓，由于他创造性地建立全新的成功学，他在人际学、创造学、成功学等领域比卡耐基有着更高的地位。

1883年10月26日，希尔出生于美国弗吉尼亚的一个贫寒之家，这是一个深谙教育孩子去争取成功、激励孩子获得成就的家

庭。18岁时，他正上大学，并为一家杂志社工作，他有幸被派去采访钢铁大王、人际关系学家卡耐基。卡耐基很快发现了在希尔身上的创造性，他征询希尔是否愿意从事对美国成功人士的研究工作。“非常愿意”希尔当即回答。

卡耐基不愧为一位可敬导师，他拿出了大量的时间与希尔讨论“成功学”问题，并利用私谊写信给美国政界、工商界、科学界、金融界取得卓越成绩的高层人士，介绍希尔与他们相识。

在以后的20年中，已经获得博士学位的拿破仑·希尔访问了包括福特、罗斯福、洛克菲勒、爱迪生、贝尔等著名人士在内的500多位成功者，并进行深入的研究。

在整整20年后，他完成了划时代意义的八卷本《成功规律》。这部书成为激励千百万人获得财富和权势的教科书。同时希尔也成为美国社会享有盛誉的学者。



## 用电话赚大钱

此后希尔成为美国两位总统——伍德罗·威尔逊和富兰克林·罗斯福的顾问，他影响了两位总统所作的决定，而这些决定又影响着美国历史的进程。

数年后，他辞谢官职，集中全部精力从事著述，1937年希尔完成了《思考致富》一书，这个名著至今已拥有1000多万读者。

1960年，希尔与他事业的接班人克里曼特·斯通合著出版了《人人都能成功》。此书，激励着人们通过纠正意识、性格和生活习惯上的缺点，获得人生的财富。它又为希尔赢得了极大的荣誉和尊敬。

希尔经过数十年的研究在他的书中归纳出最有价值的、带有规律性的十七条定律：

- 1、积极的心态（PMA 黄金定律）
- 2、明确的目标
- 3、多走些路
- 4、正确的思考方法
- 5、高度的自制力
- 6、培养领导才能
- 7、建立自信心
- 8、迷人的个性
- 9、创新致胜
- 10、充满热忱
- 11、专心致志
- 12、富有合作精神
- 13、正确看待失败
- 14、永葆进取心
- 15、合理安排时间和金钱
- 16、保持身心健康
- 17、养成良好的习惯



这十七个定律涵盖了人类取得成功的所有主观因素，使“成功学”这种看似玄秘的学问变成具体的、可操作的法则。这无疑为寻求成功之路的千百万人建造了到达彼岸的十七个坚实阶梯。

在希尔成功学问世后，充斥美国市场的“成功学”、“致富学”图书，无不是以希尔博士的十七条定律为发轫，进行演绎创新的。它们补充和完善了希尔的“成功学”。

希尔创立了“拿破仑·希尔基金会”，这个学会成为美国成功人士的“进修学院”，希尔本人也被誉为“百万富翁的创造者”，十七条定律则被誉为“铸造富豪”的法则。

在美国政商二界中，金钱和权势的角逐成功者，没有谁没有受到过十七条定律的恩泽和影响。

美国的第26任总统西奥多·罗斯福、27任总统霍华德·塔夫脱、28任总统富兰克林·罗斯福、32任总统伍德罗·威尔逊、汽车大亨亨利·福特、石油大王洛克菲勒、出版大王海福纳、柯达公司总裁伊士曼等人也都是“成功十七定律”的印证者、受益者和支持者。

印度圣雄甘地与希尔博士会面并读了他的著作后，下令全国学习拿破仑·希尔的成功学，希望借此帮助印度脱离贫穷。虽然甘地这个愿望未能实现，但不知多少印度富豪，皆因此而诞生。

1910年，希尔成为一位菲律宾社会活动家桂桑尔的政治顾问。在提供桂氏政治方案之余，希尔更将他的“成功学”倾囊相授，令桂氏的“成功意识”大大增加。24年后，桂桑尔成为菲律宾的第一任总统。

风靡西方商界的《世界上最伟大的推销员》的作者奥格·曼狄诺曾经为希尔再版的著作作序，序中这样说：我想从我的经验谈起。多年前，由于我自己的愚昧无知和累累错误，我失去了一切宝贵的东西——我的家庭、我的房子和我的工作，几乎赤贫如洗，盲人瞎马。我开始到处流浪，寻找自己，寻找能使我赖



## 用电话赚大钱

以度日的种种答案，我终于在希尔的著作找到了我所需的答案。

曼狄诺是这样看对希尔对他人生的决定意义，而细心的读者，不难看出，在《世界上最伟大的推销员》一书中，曼狄诺几乎再现了拿破仑·希尔十七条定律的精神原形。

拿破仑·希尔曾以十七条定律作实验，第一次实验的成果，训练3千名毫无经验的推销员。不到6个月，他们都各自赚进100万美元，并付给希尔3万美元作为酬谢。

轮船大亨罗伯特·达拉则认为：“如果我在50年前就学到这十七条定律，可能只需要一半的时间就能取得目前的成就。”对于希尔的成就，人际学大师卡耐基非常赞赏，他说：“我一生的最大成就之一，是帮助了希尔完成了他的‘成功学’，这比我的财富更重要，他的成功学，是一个‘经济的哲学’，是异于苏格拉底·柏拉图与传统西方思想史的哲学体系——它不仅是一个帮助人脱离贫困，实现经济富裕的方法，更是一门帮助人建立完善人格、享受丰盛人生的大学问”。

大发明家爱迪生曾经写信给希尔：“我感谢您花了这么长的时间完成‘成功学’。这是一个很健全的哲学，追随您学习的人，将会获得很大的效益。”

当读者明了以上经历后，应该相信这部全面阐发17条定律的希尔成功学著作会给你的人生带来什么。

### 第一节 赚大钱要积极心态

人与人之间只有很小的差异，但这种很小的差异却往往造成了巨大的差异！很小的差异就是所具备的心态是积极的还是消极的，巨大的差异就是成功与失败。

## 积极的心态

成功人士的首要标志，在于他的心态。一个人如果心态积极，乐观地面对人生，乐观地接受挑战 and 应付麻烦事，那他就成功了一半。我们必须面对这样一个奇怪的事实：在这个世界上，成功卓越者少，失败平庸者多。成功卓越者活得充实、自在、潇洒，失败平庸者过得空虚、艰难、猥琐。

为什么会这样？

仔细观察、比较一下成功者与失败者的心态，尤其是关键时刻的心态，我们将发现“心态”会导致人生惊人的不同。

在推销员中，广泛流传着一个这样的故事：两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。由于炎热，非洲人向来都是打赤脚。第一个推销员看到非洲人都打赤脚，立刻失望起来：“这些人都打赤脚，怎么会要我的鞋呢？”于是放弃努力，失败沮丧而回；另一个推销员看到非洲人都打赤脚，惊喜万分：“这些人没有皮鞋穿，这皮鞋市场大得很呢。”于是想方设法，引导非洲人购买皮鞋，最后发大财而回。

这就是一念之差导致的天壤之别。同样是非洲市场，同样面对打赤脚的非洲人，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人满怀信心，大获全胜。

拿破仑·希尔曾讲过这样一个故事，对我们每个人都极有启发。塞尔玛陪伴丈夫驻扎在一个沙漠的陆军基地里。丈夫奉命到沙漠里去演习，她一个人留在陆军的小铁皮房子里，天气热得受不了——在仙人掌的阴影下也有华氏125度。她没有人可谈天——身边只有墨西哥人和印第安人，而他们不会说英语。她非常难过，于是就写信给父母，说要丢开一切回家去。

她父亲的回信只有两行，这两行信却永远留在她心中，完全



## 用电话赚大钱

改变了她的生活：两个人从牢中的铁窗望出去，一个看到泥土，一个却看到了星星。塞尔玛一再读这封信，觉得非常惭愧。她决定要在沙漠中找到星星。

塞尔玛开始和当地人交朋友，他们的反应使她非常惊奇，他们对他们的纺织、陶器表示兴趣，他们就把最喜欢但舍不得卖给观光客人的纺织品和陶器送给了她。塞尔玛研究那些引人入胜的仙人掌和各种沙漠植物、物态，又学习有关土拨鼠的知识。她观看沙漠日落，还寻找海螺壳，这些海螺壳是几万年前，这沙漠还是海洋时留下来的。原来难以忍受的环境变成了令人兴奋、流连忘返的奇景。

是什么使这位女士内心发生了这么大的转变呢？

沙漠没有改变，印第安人也没有改变，但是这位女士的念头改变了，心态改变了。一念之差，使她把原先认为恶劣的情况变为一生中最有意义的冒险。她为发现新世界而兴奋不已，并为此写了一本书，以《快乐的城堡》为书名出版了。她从自己造的牢房里看出去，终于看到了星星。

生活中，失败平庸者多，主要是心态有问题。遇到困难，他们总是挑选容易的倒退之路。“我不行了，我还是退缩吧。”结果陷入失败的深渊。成功者遇到困难，仍然保持积极的心态，用“我要！我能！”“一定有办法”等积极的意念鼓励自己，于是便能想尽办法，不断前进，直至成功。爱迪生在几千次失败的试验面前，也决不退缩，最终成功地发明了照亮世界的电灯。

因此，成功学的始祖拿破仑·希尔说，一个人能否成功，关键在于他的心态。成功人士与失败人士的差别在于成功人士有积极的心态，即 PMA (Positive Mental Attitude)。而失败人士则习惯于用消极的心态去面对人生。消极的心态，即 NMA

(Negative Mental Attitude) (在美国成功学领域 PMA 与 NMA 已成为替代积极心态与消极心态的专有名词)。

成功人士运用PMA 黄金定律支配自己的人生，他们始终用积极的思考、乐观的精神和辉煌的经验支配和控制自己的人生；失败人士是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的，他们空虚、猥琐、悲观失望、消极颓废，最终走向了失败。

运用PMA 支配自己人生的人，拥有积极奋发、进取、乐观的心态，他们能乐观向上地正确处理人生遇到的各种困难、矛盾和问题。运用NMA 支配自己人生的人，心态悲观、消极、颓废，不敢也不去积极解决人生所面对的各种问题、矛盾和困难。

有些人总喜欢说，他们现在的境况是别人造成的，环境决定了他们的人生位置。这些人常说他们的想法无法改变。但是，我们的境况不是周围环境造成的。说到底，如何看待人生，由我们自己决定。纳粹德国某集中营的一位幸存者维克托·弗兰克尔说过：“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。”

马尔比·D·马布科克说：“最常见同时也是代价最高昂的一个错误，是认为成功有赖于某种天才、某种魔力、某些我们不具备的东西。”可是成功的要素其实掌握在我们自己的手中。成功是运用PMA 的结果。一个人能飞多高，并非由人的其它因素，而是由他自己的心态所制约。

拿破仑·希尔告诉我们，我们的心态在很大程度上决定了我们人生的成败：

1. 我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们；
2. 我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们；
3. 我们在一项任务刚开始时的心态就决定了最后将有多大的成功，这比任何其他因素都重要；
4. 人们在任何重要组织中地位越高，越能找到最佳的心态。

难怪有人说，我们的环境——心理的、感情的、精神的——完全由我们自己的态度来创造。



## 用电话赚大钱

当然，有了PMA 并不能保证事事成功，但PMA 肯定会改善一个人的日常生活。任何一种单一的方法都不能保证他凡事心想事成，只有当PMA 和十七个成功定律的其他定律紧密结合后，才会达到成功的彼岸；反之，实行NMA的人则一定不能成功。拿破尔·希尔说，从来没有见过持消极心态的人能够取得持续的成功。即使碰运气能取得暂时的成功，那成功也是昙花一现，转瞬即逝。

前不久，在一次座谈会上有位大学老师痛心他说起这样一件事，她们学校的一名新生刚入学一个星期就跳楼自杀了。这是一个来自内地某县城的学生，是当时当地的高考“状元”，受到来自父母、老师甚至地方领导们的关心和照顾，一路都如众星捧月。然而，一考入大学，来到人才济济的全国一流学府，当其他同学都在兴高采烈地准备投入新的大学生活时，这位“状元”却采取了极端的逃避方式——跳楼自尽了，原因非常简单，因为他已经习惯于被人捧着，成为被注意的焦点，而在都是来自各地的尖子的人群中间，他实在算不了什么。就像一颗水珠单独出现在阳光下时可能会发出引人注目的光亮，但一旦掉入大海就会消失得无影无踪，不再会受人注意一样。他承受不了不被人关注的寂寞，终于悄然离去了。他的离去给家人留下了永久的痛苦回忆，给我们留下了重重的问号。这样的孩子，智力得到了很好的发展，但最后没有给社会带来任何有益的贡献，为什只要我们稍加调查，就会发现许多发人深省的现象。例如，一个8岁的孩子体重已100多斤；一个4岁的孩子同时要参加电子琴、绘画、舞蹈、外语和早期识字5个班的学习；一个二年级的小学生拥有5个家庭教师；一个孩子在过10岁生日的时候，富有的家长已为他选好了墓地；一个小学生可能有上万元的存款。如此种种，不胜枚举。

也许是家庭中孩子越来越少的缘故，父母把全部的心思都倾注到了仅有的孩子身上；也许是历史的原因，艰苦的生活，贫乏的童年是我们这一代人的不幸，出于一种补偿的心态，不少人希

望自己的孩子能实现父辈们昔日的梦想；也许是时代的潮流，社会的竞争体现在人才的竞争上，迫使现在的父母在孩子身上作巨大的投资，期待自己的孩子早日成才。也许正因为这些原因，现在的父母望子成龙或望女成凤的心情比以往任何时候都要急切，人们对孩子的教育培养比过去任何时候都要重视，同时，人们发现在儿童教育上存在的问题也越来越多。

希望孩子的智慧出类拔萃，或希望孩子将来能过更幸福美好的生活，当然是人之常情。但是，我们在期待孩子成长的时候，究竟希望他们将来成为怎样的人？我们可以给孩子留下许多东西，但究竟什么东西是最值得传给自己的后代的？我们可以在许多方面帮助孩子，但在他们的成长过程中，什么地方是最需要我们帮助的？

孩子穿衣太慢，担心他会着凉，我们可以伸手帮一把。孩子吃饭太慢，饭凉了可能对孩子不利，我们可以喂他。孩子画画时，涂色要手酸，而且总要涂出边界，帮他涂两下也未尝不可。孩子上学了，作业太多总写不完，为了让他早点休息，替他写几笔也没关系。孩子要去郊游，家长为他准备些行李似乎也是应该的。

然而，孩子总是要长大的，父母最终能帮他到什么时候呢？我们可以帮他找对象，但他就能满意吗？我们也可以替他找工作，但即使找到了，他就一定能胜任吗？况且，随着时间的推移，孩子的要求可能越来越多，我们永远有能力帮她做一切吗？

孩子属于未来的世界，他们生活在未来，他们可能面临我们从未遇到的挑战，他们要适应竞争更加激烈的社会，他们要去创造文明程度更高的世界。



### 第二节 赚大钱要发挥潜能

#### 人人都有巨大的潜能

##### 一、大自然赐给每个人以巨大的潜能

对于人类所拥有的无限潜能，世界顶尖潜能大师安东尼·罗宾曾讲过这样几段小故事：

一位已被医生确定为残疾的美国人，名叫梅尔龙，靠轮椅代步已十二年。他的身体原本很健康，十九岁那年，他赴越南打仗，被流弹打伤了背部的下半截，被送回美国医治，经过治疗，他虽然逐渐康复，却没法行走了。

他整天坐轮椅，觉得此生已经完结，有时就借酒消愁。有一天，他从酒

馆出来，照常坐轮椅回家，却碰上三个劫匪，动手抢他的钱包。他拼命呐喊拼命抵抗，却触怒了劫匪，他们竟然放火烧他的轮椅。轮椅突然着火，梅尔龙忘记了自己是残疾，他拼命逃走，竟然一口气跑完了一条街。事后，梅尔龙说：“如果当时我不逃走，就必然被烧伤，甚至被烧死。我忘了一切，一跃而起，拼命逃跑，及至停下脚步，才发觉自己能够走动。”

现在，梅尔龙已在奥马哈城找到一份职业，他已身体健康，与常人一样走动。

另一则故事是这样，有两位年届70岁的老太太，一位认为到了这个年纪可算是人生的尽头，于是便开始料理后事；另一位却认为一个人能做什么事不在于年龄的大小，而在于怎么个想法。于是，她在70岁高龄之际开始学习登山。随后的25年里一直冒险攀登高山，其中几座还是世界上有名的。就在后来她还以95岁



高龄登上了日本的富士山，打破了攀登此山的最高年龄纪录。她就是著名的胡达·克鲁斯老太太。

第三个故事是：一位农夫在谷仓前面注视着一辆轻型卡车快速地开过他的土地。他14岁的儿子正开着这辆车，由于年纪还小，他还不够资格考驾驶执照，但是他对汽车很着迷——似乎已经能够操纵一辆车子，因此农夫就准许他在农场里开这客货两用车，但是不准上外面的路。

但是突然间，农夫眼看着汽车翻到水沟里去，他大为惊慌，急忙跑到出事地点。他看到沟里有水，而他的儿子被压在车子下面，躺在那里，只有头的一部分露出水面。

这位农夫并不很高大，根据报纸上所说，他有170公分高，70公斤重。但是他毫不犹豫地跳进水沟，把双手伸到车下，把车子抬了起来，足以让另一位跑来援助的工人把那失去知觉的孩子从下面拽出来。

当地的医生很快赶来了，给男孩检查一遍，只有一点皮肉伤，需要治疗，其他毫无损伤。

这个时候，农夫却开始觉得奇怪了起来，刚才他去抬车子的时候根本没有停下来想一想自己是不是抬得动，由于好奇，他就再试一次，结果根本就动不了那辆车子。医生说这是奇迹，他解释说身体机能对紧急状况产生反应时，肾上腺就大量分泌出激素，传到整个身体，产生出额外的能量。这就是他可提出来的唯一解释。

要分泌出那么多肾上腺激素，首先当然体内得产生那么多腺体。如果自身没有，任何危急都不足以使其分泌出来。由此可见，一个人通常都存有极大的潜在体力。这一类的事还告诉我们另一项更重要的事实，农夫在危急情况下产生一种超常的力量，并不仅是肉体反应，它还涉及到心智的精神的力量。当他看到自己的儿子可能要淹死的时候，他的心智反应是要去救儿子，一心只要把压着儿子的卡车抬起来，而再也没有其它的想法。可以说是精