

<<一生做好一件事>>

图书基本信息

书名：<<一生做好一件事>>

13位ISBN编号：9787506358453

10位ISBN编号：750635845X

出版时间：2011-4

出版时间：李勇 作家出版社 (2011-05出版)

作者：李勇

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>

<<一生做好一件事>>

前言

序余秋雨认识李勇，是因为书。

很多年前，作家出版社的责任编辑王淑丽告诉我，云南省有一家民营的新知书城，邀请我去为当地的读者作一次演讲。

由于这种邀请太多，我没有立即答应。

王淑丽就说，新知书城充满活力，对出版社、作者、读者都很诚恳和热情，因此在业内已享有不小的声誉。

当时我对民营的图书销售企业还比较陌生，但它们毕竟与我们这样写书的人密切相关，很想了解一点，就答应去了。

李勇，就是新知书城的创办人，我们很快就在昆明见了面。

一见面，就知道这是一个视书如命、又视友如命的忠厚人。

与他交往，有一种安全感。

但是，过了几天又有了新的发现。

为了组织演讲，李勇和他的团队表现出了一种很高的工作效率。

在我印象中，听演讲的读者来自云南各地，连不少西双版纳的读者也远道赶来了，这就需要大量的联络和安排，但李勇他们做起来却游刃有余。

在演讲会场里，坐了不少职位很高的官员，李勇他们也不特别安排，只让他们与西双版纳来的读者挤在一起。

这种开阔而又平等的文化气氛，让我感到舒服。

于是，后来李勇打电话来邀我再次去演讲，我也就毫不犹豫地答应了。

这次他为我安排的演讲对象，是他新组建的读者俱乐部成员，演讲的地点是云南大学的一个礼堂，演讲的时间是晚上。

一切都很顺利，谁知演讲刚开始，礼堂外便乱成一片，原来云南大学的学生出于对我的好意，都想挤进来听。

大学里的事情，总是一呼百应，很快学生们像潮水般聚集起来，几乎变成了一个事件。

李勇立即决定，把演讲移到大操场，但那时已经是晚上，学校各部门的工作人员都已经下班，大操场上台下的电源开关在哪里？

扩音器怎么打开？

都成了问题。

结果，李勇不知从哪里找来一个手提的干电池扩音器，交给我，在一片黑暗中面对着黑压压的人群开始演讲。

手提扩音器的声音很尖厉，不容易听清楚，又是单向的，只有正前面的那一溜听众才能勉强听清。

整个演讲过程，学生们对我的话只能连猜带蒙，而我则在寻找着那些便于大声叫喊的句子，实在累极了。

李勇和他的团队，一直站在我的身边，使我直到今天还一直记得那一排在黑暗中肩并肩的身影。

从此李勇再也不敢组织我的演讲了。

他想把读书的事情再回到静态，因此开始建造公共藏书楼。

他在自己的家乡，昆明东郊一个也叫韶山的地方购买了一片不小的土地，那里有山有水，树木葱茏，正好把他从童年开始就产生的读书梦想用一种特殊的规模变成一个乐园。

他先造了藏书楼，又建了很多牌坊，上面全刻着文人墨客对于文化和阅读的美言。

我多次到那里参观，不能不一次次回过头来重新打量李勇。

一个人能把自己的毕生追求变成一个童话天地，还准备让社会各界一起共享，这实在堪称可爱。

我在山道间向他建议：“既然这里是一个有关读书的开放空间，何不把中国读书人都应该知道的那些古今文化圣哲精选一遍，由雕塑家一一雕刻，再配以介绍他们生平、格言的石碑，构成一条壮观而绵延的长廊呢？”

有了这条长廊，以后中小學生就可以由老师领着来参观了。

<<一生做好一件事>>

”李勇听了眼睛一亮，不久就寄来了所选的古今文化圣哲名单要我决定。

又过了不久，他来电告诉我，一切都建成了。

藏书楼和读书长廊都建成之后，他还要花费不少时间打理那个山间园林。

就在这个时候，让我大吃一惊的是，他准备种植丽江雪桃了。

这事与读书关系不大，我说不上支持还是不支持。

一次去云南，出于好奇，就跟着他走很远的路，来到一座山上察看他的桃林。

路上时间很长，他反复向我说明，我终于明白了他的动机。

原来，这种丽江雪桃由于地域和气候的特殊，长得又大又红，很可以作为当代人的一种“仪式礼品”

。特别是家家户户老人家的生日仪式，吃寿面太实在，吃蛋糕太西化，如果以这种又大又红的寿桃唱主角，就更加贴近中国世俗文化的本味，又更符合当代的健康原则了。

如果出现在其他宴请仪式上，也会显得独特而有趣。

看来，这件事情他也是经过深思熟虑。

现在听说，做得很好。

这本自传的朴实叙述，把我以前知道的李勇连贯起来了，因此读得津津有味。

他在书中几次强调一个观念，一生只做一件事。

我想，他的这件事就是读书、找书、卖书、藏书，然后以一个安静的空间展示读书之道。

自古以来很多读书人都想做这件事，但李勇遇到了他的时代，成功了。

他在自传中说，一个人做自己喜欢的事，成功的机率就会大大提高，这肯定是对的；但他的叙述又表明，光是兴趣还是不够的，还必须投入思考、规划、合作。

取得成果后，又要进一步制定战略规划。

只要这样，兴趣才能变成让万人共享的事业。

有了这样的程序，做其他事业也能成功，例如他种雪桃。

看起来已经变成了多件事，但这一切都是由一件事出发的。

只有认认真真做好了一件事，心中有了基本行事图谱，其他事情也就成了自然的派生，一上手也就无往而不利了。

这就是李勇的人生哲学，值得很多人参考。

写这篇序言的时候，我笑着遥望南方，眼前出现李勇胖墩墩的面影，而书香而桃香则一起扑面而来。

2011年3月31日

<<一生做好一件事>>

内容概要

《一生做好一件事》是目前国内最大民营书店云南新知集团总经理李勇，以自己的亲身经历讲述新知企业的创业过程。

是一部自传体财经励志作品，对当代年轻人的创业和就业具有特别意义。

<<一生做好一件事>>

作者简介

李勇，1964年出生于云南省昆明市呈贡县，中国最大的民营书店——昆明新知集团有限公司创始人。2009年荣获新闻出版总署“新中国60年百名优秀出版企业家”称号。现为云南省文化产业界联合会副会长，云南省青年联合会第八、第九届常委，昆明市政协第十二届委员会委员常委，昆明十大杰出青年。

<<一生做好一件事>>

书籍目录

序

自序

第一卷 童年的记忆

第一章 我的爷爷

第二章 我的父亲

第三章 父亲对子女的教育方式

第四章 童年的我

第二卷 我的书缘

第一章 书痴父亲

第二章 读书兴趣

第三章 初入社会

第四章 北门书屋

第三卷 涉足图书行业

第一章 创业之初

第二章 设定目标

第四卷 企业战略规划

第一章 制定企业发展计划

第二章 企业发展战略定位

第三章 企业发展战略目标

第五卷 人间仙果 李勇雪桃

第一章 发现雪桃

第二章 雪桃向国庆周年献礼

第三章 从思想上正确认识 and 定位雪桃产业项目

第四章 丽江李勇雪桃独特的生长环境、独有的品质和太多的惟一性

第五章 丽江李勇雪桃品牌的建立

第六章 李勇雪桃品牌营销观念

第七章 新知企业投资丽江雪桃产业的综合情况

第六卷 韶山藏书楼

企业需要有归宿

第七卷 创新理念与管理心得

第一章 创新理念

第二章 管理心得

第八卷 人生设计

第一章 给自己的一生算个时间账

第二章 做有意义的事, 让生命更有价值

第三章 人生需要持续学习

第四章 健康人生

第五章 社会荣誉与社会职务

第九卷 精神追求

第一章 企业精神和企业文化

第二章 人活三个层次

第三章 强国论

第四章 文化是经济发展和社会和谐进步的基础

第五章 人生追求

第六章 人与社会

<<一生做好一件事>>

- 第七章 大喜大悲
- 第八章 做为社会担责任的人
- 第九章 人生与财富
- 第十章 人生价值的衡量标准
- 第十一章 度论
- 第十二章 和谐社会
- 第十三章 一生做好一件事

<<一生做好一件事>>

章节摘录

第一卷 童年的记忆第四章 童年的我我才七、八岁的时候，用父母的话说，叫做三天两头病，这话虽说有点夸张，却说明我小时候病实在太多。

因父母白天要下地干活，到了下午三、四点钟的时候就要到大队医疗室去打针，我就自己拿着针水去找医生，医生和其他看病的大人看我那么小就敢自己去打针，就对着我说：“这个娃娃真乖。”

其实是我病多了，对打针吃药已经习以为常了，屁股两边都是密密麻麻的针眼，晚上睡觉前要用热毛巾做热敷。

小学毕业后转入马金铺乡中学，学校离我家约有4公里路程，父亲断然决定让我早上跑步上学，中午放学走路回家吃完午饭才允许我骑自行车去上下午的课，当时我感觉父亲对我有些苛刻，甚至不近情理。

因为身体弱，手上还提着一个约三公斤重的书包，一开始只能跑八、九十米、百把米就气喘得不行，其余路段还得走着去。

途中也有同学让我坐在他们的自行车后面带我走，可我不愿违背父亲的意愿。

我每天早上坚持加跑一小段，或走一段再跑一段，一个多月后，我居然能够一口气跑到学校了，每顿也能多吃一点饭了，身体一天天地好了起来。

一开始我穿的是长衣长裤运动鞋，后来就改为穿一件背心和一条短裤，再后来就只穿一条短裤了，不分春夏秋冬都是这么穿着。

我再也停不下来了，就连星期天都要跑到秧田冲或黄牛凹子山上去锻炼。

早上六点半起床，七点半左右回到家。

回家后就是一大一小两只水桶里剩下的水倒进瓦盆和脸盆里，提着两只空桶到离家约六十米的大井上，用小桶先打两桶水把大桶装满，再打一桶起来，左手提着大桶，右手提着两桶水提回家，然后擦把冷水澡。

这种方式我坚持了好几年。

第四章 北门书屋在老师的记忆里，最容易记住的是最好和最差的几个学生。

我的班主任王苏昆老师，始终没有忘记我这个很不成器的学生，认为我还有点才气，他不甘心我从此放弃学习的机会，一直在关注我的去向。

当他知道我到建筑队当了一名临时工时，感到很可惜，他想给我找一份可以边工作边学习的事情做。

通过他的多方奔走和努力，终于为我在刚刚恢复不久的北门书屋谋到了一份工作，这份工作成为了我人生的转折点。

北门书屋是史称“七君子”之一的著名爱国民主人士李公朴先生于1942年创办的，当时还有北门出版社，因位于昆明市北门街而得名。

据后来曾任过公朴先生秘书的方仲伯老先生讲，北门书屋、北门出版社的创办和发展过程，曾得到过陈松茂等一些红色资本家的支持和帮助，特别是给予资金上的直接支持。

因为北门出版社印刷了大量的《共产党宣言》，放在书店柜台下面免费发给学生、进步青年和社会读者，后来被国民党发现后，就把北门出版社和北门书屋查封了。

其遗址被列为昆明市重点文物保护单位，后改作粮店，商店和餐馆。

1985年7月2日，为了缅怀先烈，弘扬北门精神，在高治国、陈立英等相关省市领导的关心支持下，北门书屋恢复重建。

并在成都军区第二招待所（南疆宾馆）举行了隆重的恢复重建庆祝活动。

梅肖青、袁晓岑、关山月等一批全国著名的书画名家纷纷寄来数十幅作品表示祝贺。

1985年9月3日，我正式进入北门书屋当了一名小伙计。

北门书屋新址位于昆明市文林街（青云路）133号，距北门书屋旧址两公里左右，为两层旧式土墙木板楼房，一层书店面积约四十平方米，二层用于办公约二十平方米。

除经理外，还有一名兼职会计。

书店中有李翠英、张金福和我三名员工，他们是7月2日开业时就到岗上班的，比我先到2个月，我尊他们为师哥师姐。

<<一生做好一件事>>

那时，除国有新华书店外，就没有别的书店了。

我们卖的图书，基本上靠云南人民、教育、科技、美术、少儿、民族等几家出版社发行部和省市新华书店、古籍书店、关上新华书店供货，每周一和周三，由我和张金福两人骑上店里购买的三轮车和自行车到以上几个地方去选购图书，选好后即拉回书店来卖，与供货商的结算方式为赊销和现款现货两种。

当时供货商给我们的利差只有15%，碰上畅销一点的好书只有12-13%，直到1988年前后，我们才开始与省外的少数几家出版社建立了直接购销关系，利差才逐步提高到20-25%。

刚到北门时，一天的平均销售额仅三、四百元，少时两百多元，多时五、六百元。

一个月下来也就八、九千至一万多元的销售。

刚到的半年里，我的工资为四十至五十元之间。

为了节省开支，我从家里带大米和咸菜到书店来自己做饭吃，平时只买点白菜、洋芋等便宜的蔬菜做成菜后与咸菜一起下饭吃，以填饱肚子为原则。

洗漱用的牙膏、牙刷、肥皂等也是选择价格最低的购买。

这样我每月就可以节约出十五元至二十元钱来交给我的父母，因为家里还有两个弟弟和一个妹妹在上大学……第三卷 涉足图书行业第一章 创业之初回到家里，我跟父亲商量：“我想自己开个小书店，能不能贷点款？”

”父亲说：“你有多大把握？”

”我说：“卖了6年的书，对这个行业有些了解，我有把握做得好。”

”父亲说：“行嘛！”

我找村里信用社的主任问问。

”过了10多天，父亲把一万元钱交到了我的手里，说：“这是用家里的房子作抵押才贷到的一万元钱，你要用心好好做。”

”我说：“放心吧！”

我会的。

”拿着这一万元几乎用全家的所有财产作抵押贷到的钱，我心里深知其份量，时间是1991年4月。

回到昆明后，我又找到了曾在北门书屋和我一起工作过一段时间的张树华。

他原来是昆明纺织厂的职工，由于工厂面临倒闭而待岗在家，后来经人介绍到北门的，干了不到一年时间就又离开了北门书屋，平日里我和他相处甚好。

我对他说：“我已经离开北门书屋了，想自己开个小书店，现在资金还不够，能不能找你父母商量一下，借点钱给我。”

”他停了一会：“好吧！”

我回去找他们商量商量。

”过了两、三天，张树华带着三千元钱找到我说：“这是三千元钱，只有这么多了。”

”我说：“太感谢你们一家人了。”

这样吧！

我写个借条给你，借款期一年行吗？”

”他说：“可以。”

”我说：“你现在不也没事做吗？”

你也到书店来一起干吧！”

”他很爽快地答应了。

这么一点本钱，铺面既不能太大，位置也不能选择在市中心，否则连房租都不够交。

结合这一实际，我首先想到了位于塘双路的昆明铁路第三中学。

该校办学很有特色，教学质量在昆明数十所中学中排名靠前，新建了一个1000多平方米的图书馆，急需购买大量图书充实新馆。

因此，我有幸与该校负责图书馆的吴华明馆长认识，就去找他说：“吴馆长，我看你们出校门口左边建盖了一排商铺，我想租一间开个小书店，想请你帮帮忙，可以吗？”

”吴馆长说：“好呀！”

<<一生做好一件事>>

盖的房子就是要出租的，一会我带你去找一下多种经营办公室的吕敏主任，这事归他们管。

”吴馆长带着我找到了多经办的吕敏主任，并把我的情况和需求向吕主任作了介绍。

吕主任说：“好事情，我现在就带你去看房子，看中哪一间就谈哪一间。

”新建的一排门面一共有10多间，每间宽约4米，进深约8米，大约有30平方米左右。

我选中了居中的一间房，经过讨价还价的磋商，谈定价格为每年6000元的租金，要求一年的租金一次付清，我反复盘算，13000元钱始终计划不开，就提出来能否半年一付，每次支付半年租金3000元，先付房租后使用房屋。

吕主任说：“不行啊！

所有租房的合同都是这么签的，我可以拿别人签的合同给你看，这是校领导的要求，你也不能例这个外呀！

”我说：“现在我只这么点钱，帮帮忙吧！

”吕主任说：“要是半年后你交不出租金来怎么办？

”我说：“不会的，我一定提前半个月交纳下半年的房租。

如果交不出来，你可以把房子收回另外出租。

”吕主任看我态度诚恳，旁边吴馆长也说：“刚开始，资金不足，跟校长说说，帮帮他吧！

他在北门书屋时，我们合作很好，小伙子蛮不错的。

”吕主任终于答应了。

我赶快找来木工，买来木材、玻璃等材料抓紧制作书架和柜台。

同时，为了方便业务联系，我又抓紧时间找关系与电信局联系安装一部直拨电话。

通过多方努力和协调，市电信局五分局终于批给了我们一个号码，初装费为4300元，是书店筹办过程中最大的一笔费用开支，付费时我总觉得太贵，有些舍不得，数钱的手一直在颤抖。

但我更清楚，没有电话开展业务工作的效率是没法提高的。

安装完用塑料泡沫制作的“昆明儿童文学研究会读者服务部”招牌后，买了两套用木料制作，黑漆漆过桌面的桌椅做办公桌，支付完书架柜台的制作费和水电表、灯管安装费后，只剩下1700多元的流动资金。

还好，以前在北门工作时就认识了云南几家出版社发行部和省市新华书店的发行人员，我尽量与他们商量先给我们铺点货作赊销，我每个月给他们结一次帐，实在卖不了的图书我再拿回去换回同等价值的其它品种的图书，得到了多数发行人员的理解和支持，实在紧俏的需要现款现货的图书品种，我才付款拿一些，并遵循少进勤添的原则。

由此我解决了书店开业时的货源问题。

经过20多天紧张的筹建后，我们终于在门前左右两边的梧桐树上挂上了两条两米多长的鞭炮，一阵激烈的鞭炮声过后，就算是书店正式开业了，一看时间：1991年5月4日，碰巧赶上个青年节。

91年开业之初，我们一共四个人，分别为张树华、李凤莲、李华双和我。

同年5月23日罗启加入，6月李金焕加入、7月李刚加入、9月徐智全加入、11月李焕丽加入，92年5月罗莉加入。

除张树华和李华双中途离职外，其余8人现在仍在企业工作，是新知元老级的创业者。

正在创业初期最困难的时候，我突然收到一个出版社朋友寄来的一个声明，声明是北门书屋寄给出版社的，内容如下：“李勇是呈贡县农村的一个初中生，现已离开北门书屋，他今后的一切行为与北门书屋无关。

”这让我很意外，我也知道其用意，感到了巨大的压力和阻力。

正当我为此事难过时，我收到了中华书局发行部主任张振相老先生寄来的一封信，内容为：“小李：我了解你这个人，你不会欺骗别人，我们欢迎所有与中华书局真诚合作的人，要什么书来信或来电话，我会支持你的。

”过了没几天，我又接到时任岳麓书社发行科科长方岳衡的电话：“李勇，合作多年，我知道你的人，北门不该这样对你，要什么书你说就是了，我这里一定支持你。

”两位前辈的来信来电，让我感动不已，压在心头沉重的压力突然减轻了，不知说什么好。

我哽咽着断断续续地借着打来的电话向方科长报订数，《红楼梦》2000册、《西游记》1500册、《史

<<一生做好一件事>>

记》500册……刚开业时，每天销售仅七、八百元，好时一千多元，差时两、三百元。

为了尽快提升销售，一方面进货时我们尽量筛选适合昆明读者需要的图书品种，另一方面抓紧联系各图书馆，积极争取团体客户，使销售短期内有了较大提升。

没过多久，我收到一封信，打开一看，是铁路凉亭货运站寄来的提货通知单，上面清楚地写着10吨集装箱1个。

我马上意识到，是岳麓书社的古典文学名著到了。

赶快叫上2个人和我一同赶往凉亭货场提货，办完手续找到集装箱打开一看，里面整整齐齐地塞满了一箱子包装完好的一件件图书，掏完箱子后一共有500多件，用了两辆130货车才把全部货装完。

这类名著在市场上已经卖了一年左右，算是当时（1991年）全国图书市场上的重点书、畅销书，却一直都处于供不应求的状态，出版社经常断货。

这是岳麓书社特别照顾给我们的。

我们一边在书架上做重点陈列和摆放，一边抓紧时间向市区的大小书店传递信息，还用电话通知云南各地州的小书店来昆明拿货。

约摸个把月的时间，销出了不少名著，有几个品种还出现了断货情况。

我打通了岳麓书社方科长的电话，告诉他书卖得不错，准备再添订一批，同时把前一批的货款给他结算一部分。

方科长说：“你刚起步，结算的事缓一下，等需要你付款时，我再通知你，刚刚创业不容易，我们要支持你。

”简短的话语，让我如沐春风，真切地感受作为上游供应商的岳麓书社给予的真诚支持。

账上已经存了不少钱了，我决定先把银行的钱还了，贷款期限为一年的贷款，还款时还不足半年。

连同向张树华借的3000元，我也按照银行的贷款利息，连本带利一起还给了他，并向张树华及其家人表示了感谢。

为了增加销售，我们还把店面又在旁边扩大了一间，使书店规模达到60平方米。

令我没有想到的是，作为创业者来说最难的资金问题，在我创业之初会如此轻松地得到解决。

我想大概是因为我之前在北门工作的6年中，给出版社留下了憨厚、老实的印象。

有人对我做过这样的评价：“李勇这个人，最大的优点就是实在，最大的缺点是太实在。

”后来我把这种评价引用于对我们云南人的评价，因为云南人总体上都很厚道，省外的人都觉得云南人很好相处。

当然，不少人认为太老实、太实在的人容易吃亏。

我认为，人一生中所有的付出都是在为自己做积累，不必计较一时的得与失。

人品一旦让人放心，其在社会上的诚信就建立起来了。

创业初期，为了书店的顺利发展，我几乎把全部的时间和精力都投在了书店的大小事务上，惟恐有一个细小的环节做不好而影响书店的发展。

每天工作达十五、六个小时，有时太晚了，就干脆睡在书店里。

夏天天气炎热，我就把凉滑席铺在地上，睡在办公桌旁。

第二天醒来，总会在背上、腿上、手臂上留下一道一道清晰的滑席印痕。

小时候爷爷常对我说的“一分耕种，两分收成”的箴言我始终没有忘记。

1998年11月初，刚满34岁的我从进入北门书屋算起，已经在图书出版发行行业中走过了14年，那时年轻，也不知道国家有什么五年规划，只是觉得企业需要有一个指导性的发展计划，以摆脱企业发展的随意性、盲目性、无计划性，于是新知的第一个两年计划诞生了。

小到一个人、一个企业，大到一个社会、一个国家都需要有梦想，新知的每个发展计划都是一个梦想，国家的每个五年规划也是一个梦想，党的十七大报告也是党中央、国务院为全中国人民种下的一个梦想。

只要梦想逻辑严密，切合实际又具有可操作性，绝大部分是可以实现的。

按新知的实践经验80%以上是可以实现的，20%左右无法实现，后者的原因往往是社会变化、市场变化、定位偏差、不切合自身实际、不具有可操作性造成的。

如果梦想破灭了，那就重新再种下一个，因为有梦想才有目标和方向，有梦想才有原动力和内动力，

<<一生做好一件事>>

有梦想才会有信仰，才会有追求。
人生一定要有梦想，否则没有方向感。

<<一生做好一件事>>

媒体关注与评论

“一生做好一件事”谈人生的用舍行藏,企业的规划管理,不但是李勇令人感动的传记,也是企管实用的教战手册.最重要的是它证明了:天下无难事,只怕有心人!

——刘 墉李勇《一生做好一件事》卖点：自强创业随着我国经济社会的发展，我国高等教育已经实现了由精英教育向大众教育的转变。

这种转变一方面使更多的家庭能够享受高等教育资源；另一方面又使得大学生就业成为经济社会发展中的“新瓶颈”。

1947年，哈佛大学商学院率先开设了创业教育课程，以斯坦福大学为中心的硅谷地区，就是大学的师生利用他们自己的科研成果在学校里或学校周围创办企业，这些企业导致了美国新兴产业的萌生，自主创业正成为学生主动性就业的重要渠道。

与美国大学的创业教育现状相比，我国的创业教育还处于起步阶段，青年学生在创业的勇气、创业的方法等方面都显不足，李勇贷款1万元，借款3千元，创建了自己中国最大民营书店，用8年时间把李勇雪桃打造成千元一个还供不应求的高端水果品牌。

他要建一个目前世界最大的民间藏书楼，对当代大学生的创业和就业具有特别意义。

《一生做好一件事》出版后，新知营销网络覆盖的西南三省书城可联系当地高等院校团委、学生会等社团组织，由李勇董事长到学校进行创业讲座和签售。

发行工作会有充足的保障。

<<一生做好一件事>>

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>