

别输在不敢提要求上（敢提要求胜过十倍默默努力）



[别输在不敢提要求上（敢提要求胜过十倍默默努力）_下载链接1](#)

著者:[美] 琳达.拜厄斯.斯温德林 著，翁婉仪 译

[别输在不敢提要求上（敢提要求胜过十倍默默努力）_下载链接1](#)

标签

评论

还没看，不知道好不好啊。

这本书不是用来装逼的，因为它真的太实用了。看完之后，发现自己之前真的是太傻了。不敢提要求，都是自己给自己设置的障碍

一本好书啊！我们在一次次失望中一次次降低期望，让本该属于自己的生活因找不到方法离自己越来越远。这本书看完，大概就会知道怎么去改变这种现状了吧！

谈判的时候，如果对方特别牛逼、权威、有实力，就不敢公平地提要求，面对位高权重的人，总是更加恐慌，不敢合理地争取自己公司的利益。这本书很好啊！

同事这么多，优秀的也不少，老板怎么看到我，我要怎么晋升。除了默默努力，我觉得我应该加强自己的提要求能力，提升自己的职场能见度。嗯，就是这样。

总没有绝对的公平，而我们能做的就是相对的公平条件下，去追求最大化的公平。而这需要方法。这本书说的就是如何让本可以过得更好的你实现更好的生活。

我们深信要在该奋斗的时候努力奋斗，我们深信要在该努力的时候努力。但这本书该告诉我，一定不要忘记奋斗是有方法的！努力也是有方法的！好书！

一直都很相信付出就会有回报这句话，但在现实中，付出的方法不同，回报就会很不一样。而这本书讲的就是如何付出、以什么样的方式付出。干货！

每次想跟别人争取点什么东西和机会时，就万分焦虑、紧张、有压力，这本书里正好谈到怎么克服这种心里障碍，必须仔细研究一下！

我们不是贪得无厌，不是利欲熏心，我们是为了自己的正当权益提出合理的请求。没什么好腼腆、害羞、不好意思的，不是嘛！

社会变了，时代变了，丢掉那些假客套，我们短平快地交流。想要什么，说出来，能给什么，说出来。市场经济，等价交换。

了解你的请求对象，用他喜欢的方式交流。明天开始，研究研究我们老板的喜好，打算跟他谈谈。

多看了点书才能进步，就要乘着京东618领券买书才能比较划算，否则就要等半年以后了

看完这本书，发现里面说的和我很像，机会总是自己给自己的，不是靠等就能等来的！好书！给了我勇气和方法。

现实中的我们，总会为一些没必要犹豫的事情犹豫，最犹豫的就是提要求了，所以，别犹豫了，大胆提要求吧！

一本给人力量、给人以启发的好书！它让你懂得了金子如何能更快地发光，而不是一直等待着。

书到了以后，我老公说，你怎么买了一本小黄书，哈哈哈，小黄书。封面黄黄的，内容超级赞。

现在励志书很便宜，就是要给你们猛灌鸡汤，越败越战，越战越勇！

你本该更好！可惜没找到实现更好的方法。希望大家都读一读这本书，让自己的生活更好。

我和闺蜜人手一本，都是内向的人，平时也会一起互相吐槽，感觉这本书能对我们有帮助。

书的内容很好，送货速度快，包装完整，京东购物体验非常好。

如果你希望自己的请求被同意，那么请不要只关注自己。还要学会帮助思考别人的利益。

经常买书，但是从来不看，很遗憾，对不起白花花的银子。

好书！一开始还以为是心灵鸡汤，冲着书名买的，谁知道论述有理有据啊，都心理学。

还没来得及看内文，只看了目录。感觉很有内容啊！封面也有特色！美观大方！满意！

为前路奋斗的时候，不要失去方法。学会提要求吧，你会发现生活有了改变的。好评！

每个章节的设置都很合理，一个环节、一个环节，是什么、为什么还有怎么做！好书！

我是白羊座，是最害怕跟别人提要求的星座。建议白羊座的人，人手一本，哈哈

这书很好，阅读品质很高，书的质量也不错，赞一个！

是一本好书，给了我很大的勇气，让我明白有些时候只是输在了不敢提要求上。

网购只信赖京东，送货速度快品质无忧、退换货及时。

需要学习的东西太多了，买了很多书，决定从这本开始，好好地看看。

这本书里有一份测试，关于所求能力的，得分好低。必须认真研读了。

发货很快 还没看 相信内容也很不错。

收到，希望能给读书的人有很大的帮助。

要敢于对别人提要求。不要自卑，不要害怕，不要退而求其次。

全新正版书，内容丰富精彩，印刷清晰，需要再来，好评。

我们想要的东西很多，靠自己的大胆请求争取回来的，有多少

这本书真的很不错！内容很充实，不是很肤浅的那种。好评！

这本书读起来总有废话连篇之感

非常不错的内容，写的也非常好！

刚收到，还没来得及看，但随手翻了翻，版式设计很好啊！

做一个对自己有要求的人，然后理直气壮地对别人提要求。

还没有来得及看，先给好评好评了

这本书挺好的，推荐给大家！

从封面到目录到内文，看完后，更加觉得这是一本好书！

人生很长，说不定谁辉煌，鼓起勇气，让前路少些勇气。

很有用，趁着六幺八，屯起来

没有什么煽情故事，实际案例很多，很有用的一本书！

好。。。。。。。。。

提请求时配上原因，成功的概率更高。新技能Get~

看完了一半，确实是本好书！内容充实，版式美观。

好书好书！给的不是虚无的勇气，更有可行的办法！

此用户未填写评价内容

想要什么，直接说。买了这本书送媳妇。哈哈哈。

想要什么之前，先把对方想要的给他。等价交换。

敢提要求胜过十倍默默努力。这本书很棒棒!!!

包装很完整，书很励志

还没开始读，包装不错

书是正版图书，包装很完整，推荐大家购买

等读完了再来追评。

封面上那个小人的头像，好可爱。哈哈哈

一次买了4本，这本是最喜欢的。好评。

不错的书！还给朋友也送了一本。共勉！

非常好，应该是正版，速度快！

一本小书，内容蛮有意思的

给儿子买的礼物，不错？

机会面前，厚着“脸皮去争取”，这是我从这本书里学到的。受益匪浅。

会提要求的孩子最好命。

质量很好，五折买的

书的质量还可以！

东西很不错。

先是简单翻了下，印刷素质凑合，内容这种书要求不能太高

空了再看

看后，收获很大! 如果，能看原版的话，收获会更大!
这是我买外国作者的著作的一个重要的顾虑点: 翻译往往会减分。。。
这本书的翻译水平，个人觉得，基本和目前最高水准的人工智能翻译在一个档次。

下京东买了很多东西了。奶嘛滴，也不给个白条用用

不错

好

好书！发现是该改变自己的观点了，看了这书，感觉自己好傻……

不知道姑娘们有没有发现这样一个问题，你所有的暗示，你男朋友根本get不到。你不明说，他就不懂。感觉自己和直男不是跨性别，是跨物种。打算把这本书好好看看，到底要怎么跟男朋友提要求。

一口气买了8本书！感觉这一本和其他的都不同！诚意满满的有内容的书！

不错哦！先赞一个！当当搞活动，闲来无事买的，没想到内容出乎意料得好！

周末没事儿的时候翻了翻，没想到就一口气看完了！确实是一本好书！

好书啊好书！和之前买的都不一样，有内容有干活！还有，物流超级快！

自卑，自卑，自卑。每次自己想要什么的时候，就觉得，算了，还是别说了，反正说了别人也未必会给。真是服了自己这懦弱的性格。我要改变，我要大胆争取。

做了3年职场小透明，真的够了。既然默默付出过，努力过，那就应该理直气壮地去争取自己的利益。我要开始提要求，我要强势起来，要站在自己的原则上用尽全力争取自己本该得到的。

提要求，看着一本就够了。

一直想跟老板谈加薪，一直不敢开口。买这本书看看，给自己提提士气，顺便学学方法。

我不敢提要求，我家孩子随我，也不敢。我自己看，学会了教育孩子。哈哈哈

孩子最近上小学了，班里有什么活动，他总是喜欢躲在后面，明明很想参与，就是不敢主动跟老师提。想看看这本书，学学怎么教育孩子主动一点。

一针见血地指出了现代大多数上班族的问题，分析透彻，是一本实用的好书！

秒杀杀到的这本书，物超所值，开心。

别输在不敢提要求上了！你和别人的距离，可能仅仅就是一个要求的距离。

职场需要默默付出，也要做足“表面功夫”。

初入职场，每次见到老板时，都感觉自己灵魂出窍了，根本不知道该说啥。更别提提要求了。一定要好好看看这本书。

不敢提要求，很多事情根本推进不下去。想学学这本书里的内容，提高一下自己的请求能力。

有实力的人提要求，没实力的人服从要求。

原本以为就是一本心灵鸡汤的，没想到并不是。这本书是很务实的一本书，书里说的会让你先明白道理，然后带你一起去找寻解决问题的方法，还会有可行的建议。

说实话这段时间觉得特别迷茫，但是看了这本书之后，我知道了为什么会迷茫，感觉会按照书里说的，先从提升自己做起。喜欢。

多想想自己为什么总是安于现状吧，是真的喜欢么？还是没有真正行动起来去追求自己想要的？《别输在不敢提要求上》告诉了我原因，也同时告诉了我方法。

“想要什么之前，先考虑自己能给什么。”这句话一出来我就知道这本书不是一本无聊的鸡汤书了。书里的内容很务实，超出了自己的想象。

可以好好的学学，提高自己的认知水平，不断的认识新的自己

这个世界没有什么天上掉馅饼的事，你想要什么就要对等付出什么。一味地想得到而不付出是不现实的，一味地提要求而不提升自己的能力也是无用的。喜欢书里面文字的直接与干脆——为自己索求前，先把对方想要的给他。

这本书不仅仅是内容好了，内容的充实已经超出我的预期了，包装也还不错，纸摸起来还很有感觉，不过最主要是看中内容，你值得拥有。

从序言开始就干货满满，一章一章吸引我往下读的一本书。感觉物超所值！

收到书后认真仔细阅读了！非常有道理的一本书。全篇基于科学研究来论述讲理，不是单纯的鸡汤文，有切实可行的办法。

和书店的质量一样。在书店看好了然后在当当买的。挺有价值的一本书。当时就为了书名《别输在不敢提要求》看的这本书，感觉和自己的情况很像啊，买回来细读，发现他的内容也是很不错的，觉得作者说得很对啊！

喜欢这本书的名字“别输在不敢提要求上”，这本书时刻在提醒着我们要在人生的关键时刻抓住机会、提出要求。不同于一般的励志书只讲道理，他还详细介绍了方法和原因。喜欢！

在阅读这本书之前，也提出问题了，但碰壁了。我觉得自己花了大量的时间却收获很少，很挫败。直到读到了这本书，书里的剖析和方法很有用，真的纠正了我一直以来错误的工作想法，很庆幸读到这本实用的书。

买这本书我犹豫了好久，不知道会不会喜欢。但看了一章，还好内容很好！而且拿到这本书的那一刻，我就已经不后悔了，因为纸质和设计排版都很好~更欣慰的是内容也很好，很有用的一本书！

这本书为我打开了一扇门，只是通读了书的一半，我就已经发现了自己的问题和一些改进的办法了。更多的是思维和认知上的不足，思路有问题，做事情自然事倍功半了。好在及时看到这本书，现在开始改也不晚。

分析的很到位，很实用，值得一看！

一开始是书名吸引的我，觉得根本就是在将自己啊！工作三年了，有事听同事闲聊才知道可能自己工资的涨幅是部门里最小的……意识到的那刻真是……明明自己干得都很好啊。直到看到了这本书，看了之后发现了自己的问题，也发现这是又解决方法的，很开心。

物超所值！很喜欢的一本书！一开始还担心书的内容是不是老生常谈，但看了之后，发现作者的理论都是用大量的调查研究得来的，有理有据！

真的是要再积极主动一点了，多少机会都被自己拱手相让！现在想想都心痛。但当时真的是觉得没把握啊，于是就想看看别人提了会怎么样，结果大部分都通过了，而自己一直没有勇气。机会不仅要发现，更重要的是要抓住啊！不然，真的会输在不敢提要求上的！

一生真的是很短暂的，总是在犹豫中、徘徊中，一直都没有下定决心的勇气，更不要说向上级明确地提出了要求了。看了这本书，真的是感触很多，其实有时候阻碍我们就是自己啊。积极争取一下吧，真的会不同的。

很喜欢这本书！我本人比较内向，所以平时说的话也不多，总有一些机会看到了，却抓不住。不知道怎么开口，也不知道该不该开口。看了这本书，发现总算有可以帮助我的方法了！会积极去实践的，努力争取！

一直以来我都觉得自己的生活没什么问题，直到看到了这本书。一直以来我都觉得，现在这样挺好的，完全忽略了自己本可以达到的地方。这本书点醒了我，让我发现自己本该可以达到的另外一个高度，在自己一次次的放弃后退中消失了。要努力争取啊。

《别输在不敢提要求上》，这本书从名字到内容再到版式设计我都很喜欢。买的时候没想那么多，就买了。拿到后真的是欣喜啊，绝对物超所值！

冲着名字买的书，想着了解一下，买回来一看，物超所值啊。包装精美，内容实用，厉害了。

王健林曾说过：“胆子大，脸皮厚，走遍天下都有万达。”机会面前，厚着脸皮去争取，这没什么可丢人的

内容很好的一本书。一开始以为是情感读物，准备当睡前读物的，没想到一针见血指出了当下大多数人都有的问题，直白、深刻！

其实我是好奇书名为什么这么说才买的，没想到周末就用了一天时间一口气读完了。这是值得再回顾的一本好书。

书的篇章设计、排版都挺喜欢的，里面的文字也喜欢。发现了自己没有意识到的问题，还有解决的办法，是一本好书。

"作者通过心理学知识、丰富的案例，让读者再次认识自己的不足。打破长期盘踞在心中的思维定势和错误观念。上级不会突然聚能觉察到你的努力的，也不会突然毫无因由地感受到你的价值……"

"如果有人问：“最近过得怎么样？”此时，若是你没能从心底感到幸福的话，这说明了什么？说明我们偏离了自己的生命轨道。若是还需要时间再仔细考虑一下，最终自欺欺人地回答说：“嗯，很好，我想……我……很好。”这就尤其能够说明你需要逼自己去改变现状了。如何改变？这本书教给我们的就是方法。"

都说现代社会，人们的幸福值在逐年下降，为什么呢？压力大、现实总不如想象、生活

仅剩下苟且？其实最本质的是没有得到自己想要的。为什么得不到呢？是因为能力不足，还是别的原因？这本书给了我们很好的回答。着眼于自己需要提升的地方吧，总会收获想要的东西。

很有意思的一本书，平日里隐隐觉察到的但说不出来的道理，这本书都系统地讲出来了，看了以后，总算是整体感知到了那些平时隐藏于生活之中的道理。时间总是不等人的，我们必须为自己一直想要但又总说不出口的东西努力争取一次，勇敢提出来，说不定生活就因此而改变。

很喜欢这本书所传达的价值观。我们的文化传统推崇的是谦让、隐忍、含蓄、内敛的品格，所以从小我们就被教导，要遇事不争，委曲求全。随着时代的发展，目前社会越来越遵循丛林法则，适者生存，弱肉强食之下，不敢提要求就输了。

提供科学可行方法的一本书，很实用，同时也给了我很大的勇气。

真的很喜欢这本书，我就是属于那种不好意思开口的人，总觉得老板会看到我的贡献的。看了这本书才深刻体会到，老板很忙的，不是每个老板都有时间关注员工到底做了什么、做得怎么样的。

我们每个普通人，想要改变命运，想要有所作为，不仅要兢兢业业、努力奋斗，关键时刻还要学会提出要求，如此，在不断提高自身的能力和素养的同时，才能更好地实现目标。

我们说“勤能补拙”，我们说“学海无涯苦作舟”，我们说“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，但在这基础上，更重要的其实是方法。方法就像是方向，方向对了，才能更快地接近目的地。这本书为我们提供了一个更快接近目标的方法。

特别、特别、特别喜欢这本书的书名。在经历了一些事情之后，我也觉得人生要敢于争取，大胆请求，不要总是被动地等着别人给予。看到这本书的感觉很奇妙，像是一个自己发现的真理被证实了一样，有一种名正言顺了的感觉。

这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代，无限可能孕育的环境，关乎命运、关乎奋斗，更关乎如何奋斗。从本书中找到方法，奋斗有道，让时代的无限可能性为自己奠

从小我们就被教育，不要輕易地向别人索取，那样做是很没有教养、很没礼貌的。于是，我们腼腆、害羞、含蓄、不好意思，明明内心很想要某件东西，或者很想达成某种欲望，但是总是在开口之前，就自己否定了自己。我们害怕说出自己的请求，害怕自己的索取行为显得很愚蠢，害怕对方拒绝自己后很没面子，害怕对方会因为我们的请求而鄙视我们。这种思维方式和处事方法，导致我们与自己想要的东西失之交臂。

这么多年来，吃过太多次不敢提要求的亏。年轻的时候觉得，只要默默努力就好了，别人早晚能看到我的付出，我也早晚能得到自己应得的。然而，事实并非如此。逐渐成熟之后才发现，原来成年人的世界里，都是机会面前厚着脸皮去争取的。不敢提要求，就输了。

看见这个书名，一下子就被征服了。当时还在预售，没办法下单。有货之后第一时间入手，果然物超所值。自己属于含蓄、内敛的性格特质，想要什么不好意思开口，总是希望别人猜到自己的小心思。希望看过这本书之后，自己能够大胆一点，学会主动争取。

作者指出：“为自己索求前，先把对方想要的给他。”超级赞的一本书。

人生没有草稿，有些机会错过了就不再有了。人只活一次，除了拼之外，还要学会如何提要求。机会不是人人都能抓住的，抓住的方法，希望大家都能掌握，过更好的生活。

生活不易，我们应该懂得一些能有效帮助自己的方法。比如这本书提到的提要求。有多少人是因为不好意思向上级开口而白白浪费了升职加薪的机会？

工作中、感情上，如果你不知道如何提出要求，不知道接下来该怎么办，就看看这本书吧。

看了这本书，突然有种想放手一搏、大胆提出要求的冲动，很喜欢这种能量满满的感觉。

有时候，成功这件事和我之间的距离，只差提出一个要求。在成绩已有的情况下，学会提出要求真的很重要。

如果你有自己想要的生活，并且希望得到它，那么你首先需要做的就是提升自我实力。然后学会如何提出要求。幸福的人生都是奋斗出来的，不要在本该奋力一搏的时刻，选择退缩。

其实，普通的我们能做的，就是不断地提升自己。当提升的过程遇到瓶颈时，不妨看看这本书，或许会明白些什么。

这本书的结构很好，分成了三个部分来讲述内容。第一部分告诉我们为什么不敢提要求就输了，第二部分告诉我们提要求前需要怎么做、达到什么标准，第三部分告诉我们如何提出要求或请求。很实用、好懂的一本书。值得购买。

职场营销，不仅要学会营销自己的产品，还要学会营销自己。如何科学地营销自己，让自己的在职场中更加精进？这本书给了我很好的解答。

一直以来，我们无声无息，默默做好自己的事情，不好意思开口向别人提出什么请求，更别提什么要求，恨不得所有的事情都能够靠自己来完成。但似乎总不会有无缘无故被发现的金子，有价值，但也要有一个契机，向别人展示价值。

刚刚读完前言，感触特别深，相信每个看过这本书的人都会有很深的感触。这本书不是为了读而买，而是可以对照自己，剖析自己，修正自己，相信这本书能让我重新认识到自己的问题到底在哪，重塑生活！

这本书非常值得推荐，他具体地说出了我们在想要提要求时内心的恐惧、压力与裹足不前的原因，激发潜能，指引我们一步步地走向成功。

作者的大量研究都为了揭示了人们在索求的内容和方法上的不足。读完这本书，才知道啊原来自己在对自己被拒绝的原因上一直都有着错误的认识。一本很有道理的书，不是心灵鸡汤。

本书中心突出，论述浅显易懂，深入浅出地层层解释了为什么要学会提要求、如何提要求等问题，在科学论证的同时，举例详实，可读性高。

书到的第一天，翻开就感觉纸质不错，包装也不错，活动的时候买的，性价比高，满意！而且还是一本很值得一看的书。

高能预警！！！这本书可不是情感励志那么简单，读完除了满脑子的热情，其他什么都没有。这本书为我们提供了行之有效的方法，和实施这些方法的前提条件，是一本引路书啊！

其实自己一直都知道自己的问题在哪里，性格上的腼腆、“就这样吧”“算了吧”……所以一直到现在过得都这么平庸！别轻易放过每一个机会，关键时刻推自己一把，人生会有不同的境遇的。

预购的时候就下手了，终于买回来了。还没有看完，但感觉说得很有道理，希望自己能积极主动运用这些方法。

观点很震撼人心了，说的都是我们一直都存在的问题，自知却没办法改变，读完有一种被点醒的感觉……

一直想看这本书，趁搞活动的时候买的，一下子还买了好多书，感觉这本最好，希望以后多多搞活动。

印象最深的是这一段话：“我知道你错过了很多本可以得到的更多机会。而当真的提出请求时，你却把时间浪费在了过度准备和注定没有结果或一定会被拒绝的目标上。虽然做了准备工作，有一定的经验和能力，但你还是没有发现对自己最重要的事。”所以，如何提出请求、该在什么时候提什么样的请求，这是一个学问。

看名字就觉得这是一本很务实、很接地气的书。现代社会，不管是什么环境，埋头苦干的人总是最不容易被发现的。生活一如往昔，想要改变却不知从何开始、如何下手。这本书其实给了我们一个很好的开始，先从学会提要求开始吧，保持自身价值、学会提要求，愿我们都有美好的生活。

有些时候我们焦虑不安，并不是因为我们当下过得有多么的不好，而是我们知道或许可以做一些事情，但又犹犹豫豫止步不前。而这种焦虑完全是没有必要的，白白地耗费精力，和犹豫说再见，大胆提出要求吧！

早就想跟老板提涨薪的事儿了，看了这本书之后，决定一定要和老板提一提加薪了。工作上我兼顾着自己不熟悉的领域和职位，不断挑战自己，但楼下的肉夹馍都涨价了，我的薪水却只是微澜。

最近闹书荒，把同事推荐看的都买回来了。这本书是我加入购物车的第一本，完全是因为书名，买回来之后翻了翻目录，喜欢得不得了。决定接下来认真读下去。

特别正能量的一本书。不是那种软绵绵地灌鸡汤，而是扎扎实实地告诉你不仅要奋斗，还要懂得提要求，让自己的发展有无限可能。

你聪明、能干、颜值高还勤奋，但总止步于提要求，让自己过得更好一点。别指望老板会自己主动看到你的业绩！看到这句话，扎心了。

看到这本书的名字才买的，平时我就很腼腆，就算和同事们认识久了打成一片，但对于请求类的话，还是无法开口。

封面很显眼，内文也不错，大爱。第一次买这种类型的书，期待。五颗小星星。

书的内容和质量都挺好的，喜欢看书，特别是纸质的。

提要求是有方法和技巧的，如果我们的恰当地表达自己的欲求，可以抓住更多的机会。之前一直想找一本相关的书看看，不过一直也没碰到合适的。现在有了，第一时间入手，很喜欢这本书所传达的价值观，中国人就是太羞涩、内敛了。值得人手一本。

除了要跟对人，学会提要求是和奋斗同等重要的，不要在本该先努力的时刻提要求，也千万不要在本该提要求的时候，选择闭口沉默。

看了这本书，感受颇多。人在职场，不敢提要求就输了。我们默默付出了那么多，可是自己的业绩却一直不被别人看到。这真的不是我们不够优秀，而是我们不会营销自己。在这里，想分享几个关于升职、加薪的小技巧。要有正确的自我价值评价标准。通常来说，老板和员工之间，存在普遍的“价值评价偏差”。普通员工更看重的是自己已有的工作贡献；而老板则更关注员工的未来价值。要提升自己的职场能见度。一般来说，老板会从三个角度评估一个员工是否有晋升潜力：出色的业绩、职场领导力（带领周围人提升业绩）和职场能见度（能力得到“公认”）。所以，若你想要晋升，不仅要做好本职工作，更要带动身边的人，让自己被大家认可。要学会“营销”自己业绩的正确方法：分享经验，而不是炫耀成绩；教会同事，而不是卖弄技巧。相比单个成绩，公司更看重这种成绩是否具有可持续、可复制性。个人的一点经验，希望对大家有帮助。

很喜欢这本书，花了3个晚上的业余时间读完的。一直想教育自己的孩子，让他从小就学会提要求，学会表达，学会争取。终于从这本书里找到了方式、方法。感谢。

[别输在不敢提要求上（敢提要求胜过十倍默默努力）_下载链接1](#)

书评

[别输在不敢提要求上（敢提要求胜过十倍默默努力）_下载链接1](#)