

<<跟奥巴马学领导>>

图书基本信息

<<跟奥巴马学领导>>

内容概要

起初，对许多人而言，巴拉克·奥巴马似乎是个名不见经传的平凡人，但是他却以前所未有的态势崛起，成为新一届美国总统。

“运气”一词不足以解释他为什么能取得如此的成就。

这位魅力十足的领导者是如何披荆斩棘，赢得最终的总统大选呢？

本书以奥巴马最著名的演讲片段为例，从这位魅力无限的领导者本人以及他带领的高效团队所取得的成功出发，向您提供通俗易懂的领导课程和现实可行的领导方法，它们包括：明确你特有的人生规划。

传达自信的态度，打造积极的人生。

打造并领导推崇你的哲学与目标的致胜团队，赋予他们自主权。

寻找和动员目标团体认同、拥抱你的理念，并帮助你传递它们。

用高贵的姿态、自信的态度面对并克服各种挑战。

无论你的志向大小，无论你的经验多少，你都会在本书中找到自己走向成功的方程式！

<<跟奥巴马学领导>>

作者简介

谢尔·利恩(Shel Leanne)，毕业于哈佛大学，现任威谢尔(Wishel)公司总裁。

该公司是专门从事领导力开发的管理咨询与培训公司。

其客户包括世界各地的“财富500强”企业。

在创立该公司之前。

谢尔曾在麦肯锡公司和摩根斯坦利公司的纽约与伦敦分部任职。

1997～2001年，她曾作为哈佛大学的全职教师教授社会企业家精神、组织设计等课程。

她还是《跟顶尖MBA学面试技巧》、《面试中的陷阱》等书的作者。

<<跟奥巴马学领导>>

书籍目录

前言第一部分 为卓越的领导力务实基础 第一章 先赢得他人的信赖与信任 “这才是所谓的领袖！” 最初印象的力量 塑造外在形象，利用肢体语言给人留下深刻印象 收集身边的道具 借助声音和语调勾勒出出众的第二印象 收获第三印象：强有力的开场，高尚的情操，周全的准备 课程实践 第二章 有效地传达你的愿景 聚焦共同点 人们秉承“眼见”为实：运用引发共鸣的语言 帮助人们“看到”：运用语言勾勒画面 承认当前的情势 逻辑清晰 获得认同：有技巧的劝说 课程实践第二部分 组建制胜团队 第三章 累积声望 了解声望的重要性 彰显崇高的道德境界 做一个坦白正直的人 乐于倾听，秉公行事 言行一致：保持优良的记录 忠诚 谦逊 置身争议之外 展现你的力量 有备而来 沉着冷静 课程实践 第四章 结交“圈外”的朋友 善于分析朋友的实用性 去有朋友的地方 不要把自己局限在固定的圈子中 运用共赢、双赢的思维 求同存异 运用利于理解的语言 着眼未来 尊重潜在的盟友 一幅图画胜过千言万语 通过朋友拓展人际网络 不计前嫌 课程实践 第五章 创建并领导制胜团队 关注团队风格与团队文化 分清主次 设置理想的技能组合 选择最好的人才，看重经验 用文化和价值护航 选择标志性人物，传达信息 发动头脑风暴(革新与“竞争团队”) 赋权放能，明确职责 课程实践 第六章 超越高绩效，走向总动员 总动员文化的主要特点 无论大小，利用习惯等各种方式促进文化形成 肯定与表扬 匹配才能与兴趣，化差异为优势 奖励表现优异的人 培训 让人们具备归属感 确保融洽的工作环境 妥善管理期望值 整合团队 课程实践 第七章 发挥多样化的力量 什么是多样化 多样化的益处：网络拓展与革新 三点合一：价值观、才华、多样化 招揽人才的渠道 投资未来：培养中下层官员 寻找共同基础，搭建沟通桥梁 课程实践第三部分 充实团队，巩固文化 第八章 让科技成为你的朋友 “黑莓”背后的秘密是什么——认清科技在竞赛重整中的潜力 新的王者 精心挑选合作伙伴 明确目标团体的习性 利用习性：渠道和工具 运用双向交流技术 建立关系：科技与“客户关系管理” 牢记最终目标：从线上到线下 充分运用细节信息 强化内部职能：士气、文化和管理 面向未来，积累经验 课程实践 第九章 动员目标团体，规划成功之路 认识到新生代和其他目标团体的潜力 避免犯下相生相伴的两个错误 赋权魅力领袖 关注切入点 找出人们的特殊兴趣所在 突出优先任务 扩大影响：利用有效的渠道和关键网络 用“你”的力量鼓舞他人 鼓励人们采摘“低垂的果实” 投资培训 创建可行架构——采取“因地制宜”的方式进行合作 课程实践 第十章 面对并化解争议 掐断争议出现的苗头或者对症下药 明确你的目标 流露出谦逊的态度 选择适当的道具 重设对话基调 知道什么时候该说“我搞砸了” 化“敌”为友 把握时机，发出邀请 坚定有力，表明信仰 对谴责者示出善意 课程实践 总结参考文献

<<跟奥巴马学领导>>

章节摘录

第一章 先赢得他人的信赖与信任 “这才是所谓的领袖！

” 当奥巴马踏上2004年民主党全国代表大会演讲台，发表激动人心的主旨演讲时，数百万名观众都抱有相同的感叹。

对大多数观察人士而言，它是初次的惊鸿一瞥，令人难忘。

而对奥巴马而言，它是决定性的一刻，给人留下了深刻的、积极正面的第一印象，迅速推动了自己的职业生涯迈向新的高度。

在短短的几年时间里，它协助奥巴马第一次当选美国参议员，进而成为“自由世界的领袖”——美利坚合众国总统。

在2004年那个转折性的夜晚，在还没有讲出任何词语以前，奥巴马的形象和肢体语言就已经通过千家万户的电视机，开启了与观众之间积极的对话。

看到那稳健的步伐，昂首挺胸的姿态，自信的挥手示意，统率全局的气魄，每个人都不约而同地坐直身子，竖起耳朵。

他身上散发着的自信的、魅力十足的领袖特质，让人无法抗拒。

肢体语言与形象帮助奥巴马迅速地捕获了人们的注意力，塑造了强有力的第一印象，而巧妙地运用声音和语调则帮助他保留众人的注意力，树立了优秀的第二印象。

他与生俱来的低沉音质进一步肯定了人们对他的最初判断。

通过巧妙地运用自己的声音，奥巴马向人们传达着喜悦、否定、紧迫与热情。

需要肯定时，奥巴马提高声音，并在必要时再提升半个八度；每逢关键时刻，他又降低声音或是让声音趋于平缓。

奥巴马的演讲充满情感，并适时地变换语调，时而伤感，时而深情，时而愤慨，增添了语言的深度与影响。

在声音和语调技巧性的变换下，听众不自觉地与奥巴马的语言形成联结，专注起他的演讲主旨，产生了强烈的情感共鸣。

同样，奥巴马的手势也有效地帮助他完成精彩的演讲：敲打想象中的大门；在关键时刻轻捏手指；用想象中的笔在空中写字；像举起栏杆一样举起手臂向上扫去；伸出手掌示意停止。

结合各种各样的手势，奥巴马清晰形象地表达着自己的观点，确保听众能够理解。

例如，在某个时刻将手放在胸口，传达自己诚挚的感情。

接下来，奥巴马用第三印象再次强化了人们对自己的认识。

他运用可以引起听众共鸣的词语，表明自己信奉美国价值，推崇高尚的道德。

正因为如此，在观众眼里，他化身为真诚的、热情的、能干的领袖，赢得了人们信赖。

公众和舆论迅速对奥巴马的主旨发言做出了反应。

许多观众因感动而落泪，其他人也在谈论这次演讲是多么的震撼人心。

媒体评论奥巴马本人和他的演讲富有魔力、激动人心、振奋精神、激励民众。

种种评论都证实了一点——奥巴马成功了！

在短短的20分钟的发言中，他塑造了绝佳的第一印象、第二印象和第三印象，赢得了他人的信赖与信任。

在接下来的日子里，媒体继续赞美奥巴马的此次演讲，它甚至被很多人认为是奥巴马最为精彩的一次演讲。

“这是多年来我听过的最精彩的演讲之一。

”来自CNN的沃尔夫布利策宣称。

政治分析家杰夫格林菲尔德也给出了相似的评论：“真的太精彩了……这个男人跨越了民主党的界限，面向全国人民谈话……真的是太棒了。

”舆论认定奥巴马是一颗崛起的新星。

奥巴马在2004年那个关键的时刻产生的影响以及他长期以来的形象都论证了最初印象的重要性。奥巴马究竟是如何在2004年民主党全国代表大会上和其他场合塑造出深刻的最初印象的？

<<跟奥巴马学领导>>

让我们来一探究竟吧！

最初印象的力量 如果你想要成为出色的领袖，就必须赢得别人的信赖和信任，尤其是那些你希望领导的人。

奥巴马深刻地理解这一点：人们必须信服你的能力和判断，认可你的权威性。

失掉了他人的信赖与信任相当于失去了一切。

因此，对所有立志成为杰出领袖的人而言，赢得自己想要带领的人群的信赖和信任是你的第一要务。

奥巴马懂得最初印象的重要性，他也向人们证实了这一点。

当一个人第一次出现在另外一个人面前时，印象就已经形成了。

这种印象犹如刻在石板上的印记，一旦形成就会长期存在，难以磨灭。

人们总会迅速形成自己对某个人的看法，并倾向于长期依赖于这个看法。

如果某人留下的印象是消极负面的，最终的结果可能千差万别；如果是积极正面的，这个人便打下了良好的基础，有助于在将来施展自己的领导力。

总之，无论初始印象是好是坏，想要清理石板上的印记，想要颠覆自己给人留下的最初印象都异常困难，需要极大的努力。

因此，第一印象也是一个宝贵的机会，一旦它给人的感觉是正面的、积极的，你就会有在领导过程中赢得他人的支持。

所以，你最好准备一个令人叫好的开场，否则你可能会在未来花费大量精力去改善最初留下的不良印象。

优秀的领导会从初始印象中为自己创造最大的收益。

的确，巴拉克奥巴马精通建立优秀的最初印象的艺术。

他从容不迫的脚步，他精心挑选的着装，他翩翩儒雅的风度，他掷地有声的话语……与特定的场合是如此的相称，共同为他表达积极的思想而服务。

如同约翰肯尼迪、马丁路德金、比尔克林顿、罗纳德里根等著名的领袖一样，人们在奥巴马身上看到了热情、自信与统率者的气魄，于是，他们做出了积极的回应。

奥巴马的支持阵容是庞大的，既有政治家，也有大学生；既有大额捐助者，也有小额捐助者；既有政策决议人，也有家庭主妇；既有白领阶层，也有蓝领工人，他们是来自不同种族、不同社会经济状况的各种各样的人群。

他们的鼎力支持证实了奥巴马最初印象的强大力量和影响。

奥巴马甚至还赢得了来自竞争阵营的褒奖，如路易斯安那州州长鲍比金达尔和基督教福音教会保守派领袖帕特罗伯特森。

在建立优秀的初始印象方面，奥巴马的成功并非一蹴而就。

同自己其他出色的领导才能一样，多年来，奥巴马不断地发展、磨练、完善自己给人留下绝佳印象的技巧。

回顾奥巴马的职业生涯，我们不难发现，奥巴马在大学时代就善于给人留下深刻的印象。

20世纪80年代，迈克尔沃尔夫曾在哥伦比亚大学组织关于国际政策和美国政策的高级研讨会。

当时他共带有八名学生，奥巴马就是其中之一。

他回忆说奥巴马“非常引人注目”，积极参加各种激烈的辩论活动。

[1]大学毕业后，奥巴马申请了一份社区组织管理工作。

当时的面试官是杰拉尔德凯尔曼，他当场录用了奥巴马。

回忆起这位自信、精力充沛的年轻人，凯尔曼记忆犹新。

奥巴马清晰地表达了自己想要“做出根本改变”的憧憬，想要“从大众出发”；牵动变革的愿望以及想要学习的渴望，给凯尔曼留下了极为深刻的印象。

秉奉熟能生巧的哲理，奥巴马在大学时期就反复学习马丁路德金的演讲技巧。

到了法学院后，同学们发现他的演讲有时带有明显的执政风范，仿佛一位来自美国南部的非洲裔部长。

通过不断地钻研和练习，奥巴马的演讲越来越具有感染力，激励了越来越多的人。

于是，他的声望不断提升，最后帮助他执掌《哈佛法律评论》。

<<跟奥巴马学领导>>

1991年，奥巴马就读哈佛法学院三年级时，见到了贾德森麦纳——芝加哥麦纳、巴恩希尔和加兰德法律事务所所长。

同其他很多人一样，麦纳当即被奥巴马的魅力征服，他不仅雇用了奥巴马，还亲自担任奥巴马的导师，并把奥巴马引荐给芝加哥的当权人士。

在竞选美国参议员时，奥巴马塑造的优秀形象再次赢得了众人的信赖与信任，帮助他冲破传统的藩篱，成为美国参议员的民主党提名人。

当然，奥巴马本人与他所建立并维持的初始印象是相一致的。

他曾回忆说：“我们过去被局限在传统观念中，认为白人不会给黑人投票，城郊的居民不会给城市人投票，或者南部人不会给北方人投票……而我们把人们团结起来了，正如你所看见的，人们乐于给任何人机会，只要他的话对自己有意义可言。”

继伊利诺伊州参议员选举胜利后，随之而来的是更多历史性的第一次。

2008年1月，奥巴马赢得艾奥瓦州民主党总统初选胜利，举国上下为之震惊，原来看似不可能的事情竟然成了真！

赢得艾奥瓦州初选的当晚，奥巴马的演讲激励了更多的美国人。

他们中很多人都是第一次关注奥巴马，开始认真考虑他作为总统候选人的资格。

那一天，奥巴马塑造优秀第一印象的能力再次起到了关键性作用。

即使遭遇失败，在审视自己的观众面前，奥巴马依旧迈着自信、坚定的步伐前进，最终取得2008年民主党总统提名的成功。

他的话语依旧充满信心，坚定不移，由此赢得了他人的信赖与信任。

2008年4月22日，在输掉宾夕法尼亚州民主党初选后，奥巴马做出了自己总统竞选旅途中最有力的演讲之一，再三强调如今我们已耳熟能详的短句——“是的，我们能！”

即使被失败的阴影笼罩，奥巴马仍可以胜者的姿态出现，俘获众人的心。

就这样，奥巴马在挫折中前行，他的支持者们依旧气势高昂。

在那段日子里——无论是投身社区组织管理工作，还是担任法学教授；无论是担任律师，还是投身政治，奥巴马给人们留下的优秀的最初印象，不断地协助他积累起作为领袖的信誉。

他是如何成功地建立起长期的、持续的、积极的最初印象的？

奥巴马在做些什么？

他是如何在自己的职业生涯中赢得众人的高度信赖的？

让我们一起探讨他所采取的方法吧！

它们包括巧妙应用形象和肢体语言、声音和语调以及道具，利用强有力的开场、坚定的道德信仰和万全的准备塑造第三印象等。

塑造外在形象，利用肢体语言给人留下深刻印象 第一印象非常重要，这种看法是否正确呢？

当我在各种研讨会、会议和公司内教授领导力时，这个问题是被那些意气风发的领导者们提问最多的一个。

是否第一印象真的有这么重要？

多年来，通过与财富50强企业的执行官们以及非营利性组织领袖们共同合作的经验，我总结出什么才是领袖激励他人跟随自己的秘诀。

可以肯定地说，对于这个问题的答案是百分之百肯定的。

第一印象关乎重大。

第一印象长印于人们心中。

领导者们应视第一印象为一次绝无仅有的、至关重要的机会，一个决定性的时刻。

在你还未开口前，你塑造的形象与肢体语言已经打开了对话的通道。

奥巴马非常了解这点，并为我们做出了杰出的榜样。

他亲身向人们展示，如何最大限度地发挥初始印象的积极力量。

奥巴马精通如何建立优秀的最初印象——从与他人刚接触的那一刻起。

请看他沉稳的步履，他说话前与观众的眼神交流，他伸出手臂向观众友好地挥舞，他姿态中流露的自

<<跟奥巴马学领导>>

信。

从奥巴马出现在观众面前的那一刻起，他的各种非语言动作和姿势就已经彰显了强大的个人魅力，比如他阳光的微笑，他眼神中流露出的自信等。

他在塑造第一印象方面取得的成功提醒我们，肢体动作与外表同任何有声的语言一样，可以向人们传达不同的信息。

良好的眼神交流对奥巴马而言非常宝贵。

像比尔克林顿一样，奥巴马从不迟疑与他人进行眼神交流，这帮助他获得了新的活力和鼓舞。

当奥巴马谈话时，他看向房间的一侧，这侧观众的注意力便被吸引过来，有时还会跟奥巴马微微点头表示认可；接着，他再看向房间另一侧的观众。

通过在谈话或讨论时自然地、平稳地注视不同的人，奥巴马更加有效地、全面地吸引了观众。

他们认为这是奥巴马对自己的尊敬与欢迎，认为奥巴马值得信赖，是一位重视自己的领袖。

于是，良好的最初印象产生了，它将难以磨灭。

当某人向众人引见奥巴马后，奥巴马轻拍他的后背表示致意，举手投足间显露的自信，让人觉得惬意而又值得信赖。

他的姿态中没有丝毫的拘谨。

在演讲台上站定，昂首挺胸，奥巴马以无声的语言传递了自信和权威。

只要面前有一个讲台，奥巴马总会把双手控制似的搭在台面的两侧。

对他而言，讲台永远不是一个支撑的拐杖，或是将自己与观众区分开来的壁垒。

从默默无闻到民主党总统提名人，奥巴马迅速攀升，向人们充分地展示了第一印象的强大影响力。

从他走上讲台镇定自若的步伐开始，直到他的挥手道别，奥巴马的肢体语言迷倒了万千观众。

试想一下，如果当时奥巴马没有显露出这般的自信，而是拉着长脸，耸着双肩——那将会是多么不同的一番景象啊！

如果他的挥手有气无力，如果他的双手不知该放在讲台的何处，那么恐怕无论怎样我们都感受不到他的自信。

我们都见到过这样的领导，他们的肢体语言不仅没有任何帮助，反而阻碍了自己对他人进行有效的领导。

如果一个领导者缓慢地、无精打采地走进房间，耷拉着双肩，对着自己的团队发表了一通毫无激情的讲话，团队成员都会认为他缺乏自信，即使他的讲话内容是想起到相反的效果。

无论是有意识的还是无意识的，当让观众在有声的语言和无声的肢体语言间做出选择时，大多数人认为肢体语言才透露着真实的信息。

通过自己的肢体语言，如果领导者流露出自己对所传达信息的不自信，那么别人又怎么会相信他所说的话呢？

与此相对，奥巴马的肢体语言告诉人们他是个有能力的领导者。

权威性、值得信赖等领袖特质一直是人们希望他人自己身上看到的，而奥巴马做到了这点。

俗语有言“做什么，像什么”。

如果你想拥有不容置疑的权威性，那么优秀的开始可以为你打下重要的基础。

奥巴马的例证还告诉领导者们要“着装合体”。

犹如肢体语言一样，在形象塑造方面，奥巴马同样给自己赢得了额外的加分。

有句老话说“你穿什么，你就能成为什么样的人”，它包含着很多真理。

奥巴马的着装风格和他清清爽爽的外形塑造了他坦白正直的形象，仿佛告诉人们他是个道德高尚的人，是一个努力工作的人。

当然，成功领袖的着装风格各有差别。

一个成功的男性商人可能留着齐肩的长发，在脑后扎了个马尾，一个成功的女性商人也可能打破了保守着装的建议，佩戴华丽的珠宝，化上漂亮的妆容。

但是，无论他们如何打扮自己，都在向别人传递着无声的信息。

并且，那些打破常规的人，不时地发现自己必须花费更多的努力去赢得他人的信任，因为他们自身的

<<跟奥巴马学领导>>

形象与别人对他们的期望并非完全相符。

关于这点并没有是非对错。

然而，奥巴马展示给世人的形象与他所奉行的价值观极为一致——一个坚守着淳朴价值观的普通男人。

不仅如此，奥巴马还在不同的场合巧妙地变换着装。

在庄严肃穆的时刻，他会穿上深色西服，佩戴深色领带，表达自己的尊敬之情；在与年青一代接触时，他会选择一些非正式的服装；在非正式场合与人们谈话时，他可能穿上一件休闲衬衫，挽起袖子。他成功地塑造出积极正面的形象，让人们不禁评论道“他看上去是个努力的人”；或者“他看上去值得信赖”。

成功地塑造自己的外在形象是奥巴马给人留下深刻的、美好的最初印象的另一个原因。

收集身边的道具 奥巴马细心收集着自己身边可以利用的道具。

使用道具同样可以为塑造优秀形象、强调关键信息服务。

此处的“道具”一词囊括了很多事物，如配饰、装饰、布景、选址等，甚至包括某些场合里站在你身边的人。

经过精心挑选的道具可以成为非语言交流的重要工具。

例如，精心挑选的布景可以为演说或领导带来积极正面的影响。

如果一名政治家想表明自己具有强烈的宗教信仰，他可能会选择在一个人们做礼拜的地点进行演说。

如果一位领袖想要展示自己与年轻人的联结，他可能在大学校园内发表演讲。

类似的，配饰也可以传达微小却重要的信息。

一位佩戴着红色领带的民主党人表明了自己对共和党持开放、友好的态度；一位别有美国国旗形状胸针的领袖传递着爱国主义思想。

其他类型的装饰品和不同的人的组合也可以起到相似的作用。

思考一下，如果一位领袖角逐总统竞选，他会使用什么样的道具？

他或许会在讲台两侧各插上一面国旗，加强自己言论的权威性。

如果一名发言人想表明自己强硬的外交立场，他又会选择什么道具？

他很可能在发表公开谈话时邀请两位军界首脑站在身后。

巴拉克奥巴马擅长利用道具强化自己所传递的信息。

当他首次宣布参加美国总统竞选时，奥巴马将演讲地点选择在伊利诺伊州的春田市，一个勾起人们关于亚伯拉罕林肯许多回忆的地方。

这个选址便是一种道具。

通过选择春田，奥巴马强调了自己参选的历史性意义，他对美国核心价值的承诺和对美国历史的敬仰，以及他对林肯总统价值观中诸如勇气和正直等品质的认可。

2008年美国大选期间，在就杰里迈亚怀特牧师的争议性言论发表演讲时，奥巴马慎重考虑了如何有效地利用身边的道具传递出非语言信息。

由于他与这位颇具争议的牧师之间的关系，许多美国人开始怀疑奥巴马关于捍卫团结的言论，奥巴马必须为此就怀特牧师煽动性的言论做出解释。

有关他与怀特牧师的争议，成为奥巴马在总统竞选之路上最大的威胁之一。

消除公众的疑虑事关重大，于是奥巴马精心挑选着演讲地点。

演讲地点的布景和其他道具同样强化了奥巴马所要传达的信息。

身穿正装的奥巴马在衣领上别了一枚美国国旗形状的胸针，并以严肃的口吻、庄重的态度进行了演讲。

他的肢体语言和声音传递着最重要的非语言信息：谦逊、尊敬、真诚。

当他在演讲台上否定怀特牧师分裂性的言论时，身旁两侧巨大的美国国旗无声地诉说着奥巴马的爱国精神和对美国核心价值的忠诚。

此次的布景成功地完善了奥巴马的演讲，传达了积极的信息。

当你想要在众人面前展现自己的领导风范时，铭记着道具可能起到的作用，并问问自己：什么样的道具最理想？

<<跟奥巴马学领导>>

有哪些配饰、装饰、布景或人可以帮助我传达非语言信息，强化正面的初始印象？
根据情况的不同，如你的目标听众、当前的氛围、你演讲的目的、演讲的主题等，答案也不尽相同。
请仔细思考，好好利用各种道具吧！

⋮

<<跟奥巴马学领导>>

编辑推荐

《跟奥巴马学领导》是《跟奥巴马学演讲》作者的又一力作，你将从中学到美国第44届总统的致胜领导原则与实践课程。

《跟奥巴马学领导》是畅销书作家谢尔·利恩的最新力作，在继《跟奥巴马学演讲》荣登《商业周刊》《出版家周刊》畅销书榜后，作者已被公认为研究奥巴马领导力方面最权威的专家。

如同《跟奥巴马学演讲》给我们传递了简单实用的法则一样，《跟奥巴马学领导》再次向我们揭示了奥巴马从一个籍籍无名的非裔美国人成长为美国总统的领导秘诀。

这些领导方法既通俗易懂又现实可行。

无论你的志向大小，无论你的经验多少，你都会在本书中找到自己走向成功的方程式。

<<跟奥巴马学领导>>

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>