上篇　认识热情

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第一章　成功的首要因素

1. 感恩节的来历

成功是大多数人梦寐以求的事情，但成功绝不是无源之水、无根之木，它也有既定的路线和不可违背的规律。所以，我们必须遵循它而不是天马行空地随意为之。否则，我们将庸庸碌碌,一事无成。在我们每个人的心灵深处,都深藏着一种不悖的、逻辑的行动模式和特殊途径,只要我们善加激发和引导,定然能够发挥出它的神奇力量来。因此,我们绝对不可以轻易地自我否定、自暴自弃,而应当努力学习最有力、最有效的启动心灵潜力的方法。

是什么因素导致了一个人的成功呢？原因很多，比如信念、策略、勇气、活力、明确的价值观、凝聚力等。但我以为,在一个人成功的因素中，热情应是占据首要地位的因素。

热情是心灵的激荡，是信心的标帜，是志在必得的勇敢。要想成就一番伟业,就必须在心中寻找一个行动的理由,一个驱策自己积极进取、奋勇向前的美好目标。并且,这个目标是你所体认的、能使你的兴趣持久不衰且永难磨灭、不可更改的。正是热情使你对自己的梦想痴心不改,坚贞不渝,并使你

内心沉睡的巨人仰天长啸，威不可挡。使雅柯卡一鸣惊人的是热情，使人类多次登月、进行科学考察研究的是热情，使军人镇守边关、无怨无悔的是热情，使运动员夙兴夜寐、日思夜想的也是热情。如果人缺少了热情，他的心灵就会变得空虚，头脑就会变得迟钝，那就注定了他白发丛生而一事无成。因此，你必须得具备成功的首要特质，那就是——热情。

西方世界里一年一度的隆重节日——感恩节之所以成为国定的节日，它并不是出于宗教之力的呼唤，也不出于政治家之功，事实上它是由一位强烈盼望全国每个家庭都有团聚机会的女士完成的。她是一个平凡的妇女，但她却是一个不平凡的鼓动家和说服者。她的名字叫莎拉·海尔。

从 1827 年起，莎拉·海尔开始了她漫长的说服之路，她以无比的决心和毅力希望感恩节能成为法定假日。为此，她以职业作家的身份，在她所编辑发行的一家全国性的期刊上数十年如一日地传递她这一伟大的计划和顽强的信念。

为了使全国能有一个永久的感恩节，她把杂志当做一个带动趋势的强大工具，不断地呼吁。差不多有 26 年之久，她不断地写信，把她的那个梦告诉历任总统和各州的州长。

终于南北战争的爆发给予莎拉一个绝佳的机会，她把她的梦告诉了全国人民。在 1863 年 10 月份的一本杂志上，她呼吁道："如果我们能永久确定某一天为感恩节，岂不是对社会、国家、信仰都将大有裨益吗？让我们在那一天忘记国家分裂的痛苦，让我们停止战斗，一同向上帝献上由衷的感恩，谢谢他在过去一年中对他的子民的保护与赐福，这样岂不更显示出我们的富贵，更显示出我们之为真正的美国人吗？"她同时还写了一封信给林肯总统。她的梦想得到了林肯总统的热

烈赞扬。很快林肯总统便复信给她,说:“莎拉夫人,您做了一件相当有意义的事,我代表全美国人民感谢您的热忱和功劳。让全国每个家庭都能有团聚的一天,这是一个极为正确的观念,我相信,这一正确的观念将深入到每一个美国人的心,而您的首创之功也将被民主自由的共和国永远铭记。”

4天之后,林肯总统颁布第 139 号总统令,明令于 1863 年 11 月最后一个星期四作为国定感恩节。

在这里,莎拉夫人锲而不舍的精神和她顽强的说服力第一次向世界宣告 如果你拥有热情和顽强,世界上就没有办不成的事。

2. 人生结果 = 想法 × 热情 × 能力

热情并不是一个空洞的名词,它是一种重要的力量,你可以予以利用,使自己获得好处。没有了它,你就像一节已经没有电的电池。

热情是股伟大的力量,你可以利用它来补充你身体的精力,并发展出一种坚强的个性。有些人很幸运地天生即拥有热情,其他人却必须努力才能获得。

成功学专家拿破仑·希尔评估一个人的时候,总是考虑到他的才干和能力。但是,拿破仑·希尔相信考量一个人所深藏的热情也是很重要的。

因为如果你有热情,几乎就所向无敌了。

要是你没有能力,却有热情,你还是可以使有才能的人聚集到你身边来。假如你没有资金或是设备,但你有热情说服

别人，还是会有人会回应你的梦想的。

热情就是成功和成就的泉源。你的意志力、追求成功的热情愈强，成功的机率就愈大。

正因为兴趣、热情影响积极性和工作效率，所以企业用人者大都重视员工的兴趣和热情。

美国有一家汽车商招聘推销员，前来的应试者中，许多人仪表不凡，学历又高。但其中有一个身着粗布工作服，脚穿一双帆布运动鞋的大个子，他叫杰姆，他的外貌和经历都难以证明他能做好推销员的工作，但杰姆却被录取了。其原因是：杰姆一进门，见到陈列室的汽车，就大声嚷嚷说："说真的，看到这些漂亮的汽车，我打心里想把它们卖出去！"他的热情被注意到了。而他也不负众望，成为美国赫赫有名的汽车推销大王。经验可以积累，技巧也可以边做边学，但是一个人的"强烈热情"和"坚定信念"，是推销人员最宝贵的素质。领导者选人用人时，有时偏偏忘了兴趣、热情这一重要因素。

日本京瓷集团董事长稻盛和夫从经营管理中构思出如下一个"人生公式"：

人生结果＝想法×热情×能力

要素中的能力，指的是商才，也包括身体的健康。热情来源于愿望，来源于无论如何都要去成就一番事业的决心。想法指一个人的理想、思路、精神境界、思想方式。人生结果既然是三个因素相乘的积，那么任何一个因素都不可忽略。如果是三个因素的相加，少了一个因素，人生还可能有一个中等的结果；但这是相乘，少了一个因素就不得了，人生的结果就可能是一片空白。比起那些一味炫耀自己的能力却不愿多做努力的人来说，自认为自己没有多大的能力，但比谁都燃烧着

需要全本请访问 www.ertongbook.com

更高的热情去努力的人，往往可以留下远远要辉煌得多的成果。

要想办成一项事业,仅仅在心里有个“ 这事能成 ”的漠然想法是不行的，必须让它成为一个强烈的愿望，黑天白日 24 小时随时随地去想着它。抱着这样的强烈愿望去做事情，就会在不知不觉中一步步地走向成功。

人各有所长，但人与人之间的能力并没太大的差异。不管是做现场工作,还是从事科室工作,不管是事务性工作还是管理性工作,工作得好与坏,不能完全取决于能力的大小,更不能简单地认为优秀者都是能力强的人。对于这一点，日本企业家土光敏夫有独到的见解。他从自己长年从事的经营工作中深刻体会到：“ 人们能力的高低强弱之差固然不能否定，但这不是人们工作好坏的关键，而工作好坏之关键在于他有没有干好工作的强烈欲望。”土光敏夫总结说“: 人们能具有对工作的强烈欲望,并且能永恒地生存下去,这是最重要的。具有了这种强烈欲望的人，才可以说是具有了通向成功的宝座的人。”他还认为,尽管有的人很有才能,但由于缺乏工作热情和欲望,以致在事业上不能成功。如果两个人的才能略同,但由于对工作的热情和欲望不同,一段时间以后,差异就会明显地产生。

土光敏夫个人成功的历史就是强烈的工作热情充分表现的历史。土光敏夫年轻时，在石川岛造船和石川岛芝浦透平会社的工作就是凭着一股子热情和强烈的欲望才使他赢得了成功。直至现在他还是每天早晨 4 点起床,晚上 11 点才睡觉。上午 7 点就到达东芝总社上班，他的这种生活习惯已有 60 多年了。土光敏夫总是说“: 我没有什么超人的才能,但我

有着永不熄灭的工作热情和强烈的工作欲望。”

3. 远大的‘蓝天梦”

考察现实中的成功者,我们不难看到,这些人大都拥有饱满的热情。长沙远大空调集团的掌门人张剑、张跃兄弟便正是如此。兄弟二人雄心很大,对事业拥有极端的热忱,也十分看重热情对事业的推进作用。

张跃认为,公司很重要的一点,是要让每一个员工保持一种持续的热情,如果持续地保持对工作的热情,那么其中或者是公司某些环节里面的部门负责人，或者是某一个系统的负责人，他的表率应该是起决定作用的。也许他的表率里面并看不出他有多少的能力，但是看得出他是最积极的，他的姿态、他的状态总是最好的,这给员工一个表率的作用。他特别注重领导的带头作用,要求他们多接触公司的中层负责人,总要在这些人面前表现出自己是一个非常勤奋、非常积极的,始终是脑瓜子里面想着工作的人。即便是在考虑私人事情的时候，也希望给他们留下这种印象。大家都知道他们的领导是在工作,也就是保持一种始终工作的热情,下面的员工也会受到影响。如果说大家每一天都有一种很好的心情，觉得没有必要来浪费哪怕 10分钟时间去生气，如果这 10分钟用来工作的话，可以产生多少价值呢？每一天这个状态就是起决定作用的。

几年前张跃曾说“:我有一个梦想,坐着自己的飞机在蓝天上飞翔。’那时,他自己的公司销售额只有不到 7 个亿。两

年后，他真的买来了属于自己的、同时也是中国民营企业中的第一架公务飞机。1997 年 12 月 25 日,张跃的弟弟、公司总裁张剑和这架只能乘坐 8 人的小型商务飞机从长沙起飞首航北京时，中国为他们轰动。人们谈论的话题只有一个，那就是“远大”的飞机。人们从此知道了远大公司，远大公司也在这时到达了它近年最辉煌的时刻，销售额突破 20 亿元。

凭借热情与行动，张跃实现了他自己的梦想，同时也教会了他的员工去大胆地梦想和实现。到 1999 年 8 月,远大从美国赛斯纳公司又购买了新款公务飞机。

这是远大公司的第 6 架飞机，此前的 5 架飞机分别是 CESSNA525 桨状喷气 CITATION－JET)公务机,两架贝尔－206 型直升机(其中一架已经坠毁)和 3 架小型教练机。远大公司的飞机已经成为公司实力的象征。张跃兄弟不但实现了自己的飞行梦，也让中国的企业做上了它们各自的飞行梦。

4. 不奔波就好像没有活在世上

《朝日新闻》刊载过一则消息。主人公叫埃利克·戈德曼，他的脸上还保持着孩子般的稚气，他是一个年仅 23 岁很普通的美国青年。

就是这个既无学历也没有出众才华的人，却左右着世界金融市场。他在纽约的华尔街上,汗流浃背地到处奔波,出色地自设公司，成了一个富翁。他的资产有股份、不动产和现金,合起来共有 600 万美元,年收入为 40 万美元。

他未婚,兴趣是‘工作”。

3 年前，他建立了一个石油、天然气联合投资企业——“埃克索伊尔”公司。目前，他作为真正的财主，为扩大投资和发展新事业，奔波于美国。他竭力开发能源的计划目前可以说兑现了。他投资 3400 万美元，而可开采的天然气，其埋藏量的价值据说相当于 8000 万美元……

然而，这个戈德曼的成功，自然不是完全外行而碰上了运气。他 5 岁时，父母离婚，母亲带着他改了嫁。10 岁的戈德曼，在暑假期间，每逢星期日凌晨 4 点就起床，把烤面包片和晨报分送到各家，这样，每个星期天都能挣上 25 美元。

当他 16 岁念高中时，他注意到了当时正在盛行的跑步运动，于是干起贩卖运动衣这个副业来。有一个顾客是华尔街的投资银行家，名叫莫顿·德维斯。这个没有儿子的银行家看中了他，想让休假中的戈德曼到他的公司做端茶的佣人。因此，这个少年窥视到了动用别人的巨款谋取难以置信的利润的投资世界。

高中将毕业时，德维斯劝他考大学，但戈德曼毫不犹豫地放弃了那种普遍的人生道路，他要求在德维斯的公司里当秘书。

之所以如此，是因为他从小学开始就通过劳动建立了一种信念：“绞尽脑汁，热心工作，路定能打通”。

但是进公司以后，哈佛大学毕业的老职员不理睬他，女职员连电话都不给转。据说，戈德曼咬紧牙关，“白天就紧紧地跟着德维斯”。他倾听德维斯与顾客之间的谈话，并事无巨细地全部记住，掌握新事业的内容，学会投资的手法和诀窍。

晚间，他埋头阅读从大学研究生院经济系函寄来的经济学教科书和有关杂志，又从石油、天然气采掘专家和业务精通

行业的人那里，勤勉地买进了情报。

这样积累下来的知识和经验，使戈德曼在巡访顾客中取得了巨大的成就。他把那些企图以投资来决一雌雄的纽约艺术家、搞电影事业的人组织成了一个牢固的势力范围。它的信誉在建立“埃克索伊尔”公司的过程中发挥了作用。

据说，对戈德曼的事业进行了全面资助的德维斯，他的眼神像是眺望着远方，并说：“那个哈佛大学毕业的老职员现在听戈德曼摆布了……”当时，德维斯和戈德曼相识才不过 8 年时间。

戈德曼说“：不奔波就好像没有活在世界上。”他上午 9 点钟上班，一天连续工作 14 个小时。他这样做可“不是为了钱”。例如，当古根海姆·康萨特·班德若于资金发生困难时，戈德曼一下子资助了他 5 万美元，于是在纽约具有 60 年以上传统的夏令特产才得以获救。

据传，在华尔街年轻的富翁多在 30 岁以前就破产了。可是戈德曼笑着说：“要想做的事多得堆积如山，无暇浪费时间使自己破产。”

以上说的是个大概，大家听了有何感受呢？归结起来是：

兴趣：工作。

信念 绞尽脑汁，热心工作，路定能打通。

干劲和行动力：一天 14 小时连续工作，否则就感到自己没有活在世界上。

自信：要做的事多得堆积如山，无暇浪费时间使自己破产。

自古以来，23 岁就当上亿万富翁的事，似乎还是非常少见的。这种罕见的例子之所以产生，就是在于确定了具体的

目标，拿出干劲来，坚信会取得成功，竭尽全力行动的结果。看起来,成功的道路,不论古今中外只有一条,那便是热情与干劲。

5. 热情创造奇迹

现在要出场的人物是目前正在工作的一位汽车推销员，名字叫椎名保文,今年 37 岁。他在丰田汽车公司东奇玉分公司(总公司在奇玉县川口市)工作。

1968 年 4 月，他大学没毕业，中途退学后就来到了该公司。他在 9 年零 4 个月的时间内推销的新车，累计共达 3000 辆。到 1981 年达到了 4000 辆。目前,他正为达到 5000 辆这个前所未有的目标而努力进行推销活动。

还不到 13 年时间就推销了 4000辆汽车,如果把 13 年按月数计算,等于 156 个月。他每个月平均推销汽车 25.6 辆。除去星期天和节日，每个月的实际工作日算 25 天,那么,椎名是按“一天一辆的速度”推销的。而顾客却都是个人消费者，没有一个是大批购买的客户，速度惊人。

一般汽车推销员平均每月销 4 到 5 辆,椎名一个人推销数为别人的五六倍。进一步说，一个汽车出售公司经营的一个营业所平均有 7 到 8 个推销员，一个月平均大约推销 30 辆汽车，椎名一个人的推销量相当于一个营业所的出售量。

椎名为什么能够推销那么多的汽车呢？用什么办法推销的呢？

这里只有一个问题。他对近 2000 名顾客，即对每家的户

需要全本请访问 www.ertongbook.com

主、主妇的生日、小孩的入学、姑娘的结婚典礼,等等,一切机会全不放过，都是拍电报去祝贺。对这 2000 名顾客,就算是一天访问 10 家也需要 200 天时间,7 个月只能轮到一次。另外,有 20% 到 30% 的顾客,在替换期里,要改乘别的型号的车子,所以,有必要寻找新主顾。无论如何不可能把每一个顾客都拴住。但是,如果没有更换新车的主顾,那么,在汽车如此普及的今天，是不可能每月平均推销 26 辆汽车的。为了拴住顾客，椎名来到公司后，就想出了有效利用电报这个念头。

但这个念头是需要花钱的。每天平均要拍发 20 份到 30 份电报。一份电报费不算贵，但一个月要拍 700 到 800 份电报的话,可就要费相当多的钱。起初,他自己付了这笔钱,后来,因为数目愈来愈多了,招架不了了,便要公司负担,但为公司方面所拒绝。

然而,由于他来到公司四五年以来,在汽车的推销活动中连续获得了第一名的成绩,这样,他再次申请电报费用时,公司答应全部报销。

不仅如此,公司还单独给了椎名一间办公室,并给他配了两名女助手。一个小小的汽车推销员，竟能得到这样优厚的待遇,这除了椎名外,听到的不多。可以说,公司方面这样做,一切是因为椎名 13 年来一个人就推销了 5 倍于别人推销的汽车这一实际功绩。

我们从椎名这一个例子中也可以看到：只要这样确定目标,有热情,有信念,彻底行动起来,那么就会产生奇迹。

6. 提不起精神，你将永远不会有出路

著名的人寿保险推销员法兰克·派特曾讲述过以下一段经历：

“当时是 1907 年，我刚转入职业棒球界不久，遭到有生以来最大的打击，因为我被开除了。我的动作无力，因此球队的经理有意要我走人。他对我说：‘你这样慢吞吞的，哪像是在球场混了 20 年。法兰克，离开这里之后，无论你到哪里做任何事，若不提起精神来，你将永远不会有出路。’

“本来我的月薪是 175 美元，离开之后，我参加了亚特兰斯克球队，月薪为 25美元。薪水这么少，我做事当然没有热情，但我决心努力试一试。待了大约 10 天之后，一位名叫丁尼·密亨的老队员把我介绍到新凡去。在新凡的第一天，我的一生有了一个重要的转变。

“因为在那个地方没有人知道我过去的情形，我就决心变成新英格兰最具热忱的球员。为了实现这一点，当然必须采取行动才行。

“我一上场，就好像全身带电。我强力地投出高速球，使接球的人双手都麻木了。记得有一次，我以强烈的气势冲入三垒，那位三垒手吓呆了，球漏接，我盗垒成功了。当时气温高达华氏 100 度，我在球场奔来跑去，极可能中暑而倒下去。

“这种热忱所带来的结果，真令人吃惊，产生了下面的 3 个作用：1. 我心中所有的恐惧都消失了，发挥出意想不到的技能。2. 由于我的热忱，其他的队员也跟着热忱起来。3. 我没

有中暑,我在比赛中和比赛后,感到从没有如此健康过。

第二天早晨，我读报的时候，兴奋得无以复加。报上说：‘那位新加进来的派特,无异是一个霹雳球,全队的人受到他的影响,都充满了活力。他们不但赢了,而且是本季最精彩的一场比赛。’

由于热忱的态度,我的月薪由 25 美元提高为 185 美元，多了 7 倍 。

在往后的 2 年里,我一直担任三垒手,薪水加到 30 倍之多。为什么呢 就是因为一股热忱,没有别的原因。”

后来,派特的手臂受了伤,不得不放弃打棒球。接着,他到菲特列人寿保险公司当保险员，整整一年多都没有什么成绩,因此很苦闷。但后来他又变得热忱起来,就像当年打棒球那样。

再后来，他是人寿保险界的大红人。不但有人请他撰稿，还有人请他演讲自己的经验。他说：“我从事推销已经 30 年了。我见到许多人,由于对工作抱着热忱的态度,使他们的收入成倍数地增加起来。我也见到另一些人，由于缺乏热忱而走投无路。我深信惟有热忱的态度，才是成功推销的最重要因素。”

如果热忱对任何人都能产生这么惊人的效果，对你我也应该有同样的功效。

所以,可以得出如下的结论 热忱的态度,是做任何事必需的条件。我们都应该深信此点。任何人，只要具备这个条件,都能获得成功,他的事业,必会飞黄腾达。

一个人成功的因素很多，而居于这些因素之首的就是热情。

爱默生曾说：“人类历史上每一个伟大而不同凡响的时刻,都可以说是热情造就的奇迹。穆罕默德就是一个例子,他带领阿拉伯人,在短短的几年内,从无到有,建立起了一个比罗马帝国的疆域还要辽阔的帝国。虽然他们的战士没有什么盔甲,却有一种崇高的理念在背后支撑着,所以其战斗力丝毫不亚于正规的骑兵部队；他们的妇女也和男子一样在战场上纵横驰骋,杀得罗马人溃不成军。他们武器虽然落后,粮草严重不足,但军纪严明,从来不去抢夺什么酒肉,而是靠着小米大麦最后征服了亚洲、非洲和欧洲的西班牙。他们的首领用手杖敲一敲地，人们简直比看到一个人拿着刀枪还要害怕。”

拿破仑发动一场战役只需要两周的准备时间，换成别人那会需要一年。这中间所以会有这样的差别，正是因为他那无与伦比的热情。战败的奥地利人目瞪口呆之余，也不得不称赞这些跨越了阿尔卑斯山的对手“:他们不是人,是会飞行的动物。’拿破仑在第一次远征意大利的行动中,只用了 15 天时间就打了 6 场胜仗，缴获了 21 面军旗、55 门大炮，俘虏 15000 人，并占领了皮德蒙特。

在拿破仑这场辉煌的胜利之后，敌军中的一位奥地利将领愤愤地说：“这个年轻的指挥官对战争艺术简直一窍不通,用兵完全不合兵法,他什么都做得出来。’但拿破仑的士兵也正是以这么一种根本不知道失败为何物的热忱跟随着他们的长官，从一个胜利走向另一个胜利。

著名将军博伊德有一句名言“:我们发现,在很多重要的战役中,成败的关键在于:一方是全身心地投入而另一方却不够专心致志。”

一个人如果知道自己身上蕴藏着怎样的力量，那会创造

何等的奇迹啊！然而，正如野马只有脱了缰奔跑时才能发挥出全部的潜力一样，人也只有在这种情形下才能发挥出自己的最大能量。

伦敦有一位著名的建筑师,在伦敦的许多地方,我们都可以看到刻有他名字的纪念碑,上面写着“:本教堂和本城的建造者,克利斯托夫·雷恩长眠于此。去世时他已年过九十，这么漫长的一生,他并非为了自己,而是为了公众利益而活着。”

这些纪念碑所纪念的这位建筑天才，他一生从来没有接受过任何正规的教育，却总共为这个城市建造了 55 座教堂、35 座大厅。一次，他为了修复伦敦的圣彼得大教堂，特意去法国观摩巴黎的建筑。在卢浮宫前,他感慨道“:要是能够设计出这样宏伟的建筑,即使粉身碎骨也心甘情愿。’他所设计的汉普顿宫、步星顿宫、德鲁里兰剧院、皇家交易所和大纪念碑等等建筑物，都展现了他举世无双的才华。他把格林威治宫改造成了海员的休憩之地，并在牛津设计建造了许多教堂和学院。在伦敦大火之后，他又为城市重新提出了新的规划方案。而他最重要的一件作品就是圣彼得大教堂，他为这件工作倾注了 35 年的心血。

克利斯托夫·雷恩活到了九十多岁，晚年身体仍然非常健康,但其实他年幼之时却体弱多病,一直让父母很不放心。这样的身体条件,却能拥有那样不可思议的力量,正是由于他那无与伦比的热情。

热情能创造奇迹，热情能改变命运，热情能让你实现梦想,热情是使个人成功的最重要的品质。那么,热情为什么会有如此神奇的力量呢？在以下的章节中，你会得到答案。

第二章　热情是一种积极心态

1. 音乐让垂死的老人再现生机

《一个病理的解剖》是诺尔曼·库勒斯的一本专著,书中最吸引人的部分,便是对 20 世纪最伟大的钢琴家巴布罗·科索斯其人其事的精彩描述。作者一边将故事用浅显生动的语言娓娓道来,一边用极易心领神会的方式启示我们 如何建立热情和更新自我。

库勒斯回忆说，他是在科索斯 90 岁大寿前夕与他会面的。库勒斯不无伤感和痛惜地说，老人所过的日子实在是让人不忍目睹。他头发稀疏斑白，脸庞瘦削且布满皱纹和老年斑，佝偻的身子瘦得只剩皮包骨头。他少年时代就患上的关节炎到此时已十分严重，迫使他连穿衣服都得叫人帮忙。他又患有肺气肿,呼吸十分艰难费劲,经常憋得脸红筋涨。走起路来颤颤巍巍,摇摇欲坠,肿胀的双手毫无血色,10 根手指扭曲得厉害,像无法打开的鸡爪。他的外表确实是苍老之极,让人心惊肉跳。

在吃早饭以前,科索斯十分艰难地靠近钢琴,艰辛而吃力地坐在了钢琴旁的凳子上,面对着擦拭得干净明亮的钢琴,科

需要全本请访问 www.ertongbook.com