

致加西亚的信



[致加西亚的信_下载链接1](#)

著者:[美] 阿尔伯特·哈伯德

出版者:中信出版社

出版时间:2012-1

装帧:平装

isbn:9787508631592

100多年前的一个傍晚，出版家阿尔伯特·哈伯德在喝茶时受到了儿子的启发，即兴创作了一篇名为《把信送给加西亚》的文章，并随后刊登在《菲士利人》的杂志上。让人始料不及的是，这本小册子从此开始了它的传奇历程。本书讲述的是一个“把信送给加西亚”的传奇故事，这位名叫罗文的英雄接到麦金莱总统的任务——给加西亚将军送一封决定战争命运的信，他没有任何推诿，而是以其绝对的忠诚、责任感和创造奇迹的主动性完成了这件“不可能的任务”。他的事迹100多年来在全世界广为流传，激励着千千万万的人以主动性完成职责。

作者介绍:

阿尔伯特·哈伯德

美国著名出版家和作家。1899年创作的《致加西亚的信》的文章，刊登在《菲士利人》杂志上，引起了巨大的轰动，以此为主要内容的书籍更是畅销全世界，到1915年作者逝世为止，该书印数高达4000万册。一个世纪以来，该书被翻译成各种文字，许多政府、军队和企业都将此书赠送给士兵和职员，作为培养士兵、职员敬业守则的必读书。

目录: 目录

第一部分 1913年作者前言

所谓英雄，便是不辱使命者

第二部分 致加西亚的信

罗文不像一味啃书本的年轻人那样较真，也不需要从别人那里得到指点与指示，而他所拥有的是一种坚贞不屈的执着，这一点使得他忠于信仰，敏于行动，全身心投入到自己的使命，那便是“把信送给加西亚”。

第三部分 我是如何把信送给加西亚的

给加西亚将军送信的过程充满了危险，它远比我返回美国的意义要重大的多。我从未想到过与大海为敌，因为我知道，征服大海并不意味着最终的成功。要成功，我便必须要完成使命，并最终促进战争取得胜利。

第四部分 上帝能为你做什么

别人对你的要求永远不会超过你对自己的要求。如果任何人发现你工作中的不足，那么请不要给自己找任何理由。你要承认是你没有做到最好，而不能反过来为自己辩解。如果能够做到最好，为什么要满足于一般呢？

第五部分 这本书说尽一切

在麦金莱总统将写给加西亚的信交给罗文时，罗文并没有问：“加西亚在哪里？”这件事足可以流传千古，每一所大学校园都应当树立起一尊罗文的铜像。”

附录一：人物简介

附录二：埃尔伯特·哈伯德的商业信条

· · · · · (收起)

[致加西亚的信_下载链接1](#)

标签

执行力

管理

励志

阿尔伯特·哈伯德

美国

主动

经济-销售-管理

评论

半小时看完，“这一作品成为了几代雇主们的励志材料”，“布什和共和党人甚至将其视为自己的信条”。。自行想想吧哈哈哈哈哈！我以为只有民主党那边的迈克摩尔才会搞这么弱智的东西对共和党好幻灭哈哈哈哈哈！故事介绍什么单枪匹马奔赴深山老林找人讲的跟真的似的，结果一看那人是个情报人员从头到底都有人接应只是跟着走了一遍还一路诗意地观赏风景清新地表达对胯下战马的愧疚哈哈哈哈哈！！！！

看的电子版。之前看过太多励志的这种啦，感觉跟邮差弗雷德真的很像啊。

不喜欢作者宣扬的那种思想。但企业家会喜欢，用于给员工洗脑很适合。况且，加西亚接受命令时虽然什么都没问，但其实很多事情组织都为他安排好了。书中作者喜欢举的例子，跟这种情况完全不一样好吗！作者还一副痛心疾首样…不过这本书的好处也有，看完这本书能让人从Boss的角度去看问题，接受任务和汇报任务的时候换一种方式，能在意思一样的情况下让Boss觉得你更有能力而且态度端正。两星给这点经过灵活变通的好处。感觉还是为了适应社会而要可耻成熟，唉。

盛名之下，其实难副？

久仰大名，没有想象中的给力，不过在执行力上有一点启示。

主动承载希望

对自己有启发的部分是，作为一个有担当的人，上级派给的任务不问为什么和怎么做就能顺利圆满完成，这种雇员才是抢手和值得信赖的。即使是现在我已经找到了工作，这根弦还是不能松，毕竟懒散的人在哪里都不受欢迎，自己要是这种性格也是受不了自己。

This is called chedan

但就故事本身是简短有力的。。。忽略那些前前后后的无用书评吧

没觉得有什么好的。无甚新意。

多看阅读，电子版。

二十分钟就看完了 凡是有个度吧 愚忠也不好

颇有感触

想起了不抱怨的世界。。。不明白。。。

附会穿凿下，还是有点意义；看来每个文明发展，都会经历励志横行的年头

3分。那么多的书评说着洗脑，但是不得不说要是身处高位难道不想要这样的人么？罗文将军是一种认真、有责任心同时还是有能力的人，当自己不再是别人的手下，作为一个领导更应该是要这样的人。

-
- 1、要有坚定的执行力，完成工作任务，不要抱怨
 - 2、大事是由小事组成。把小事先做好
 - 3、从老板的角度思考问题。你才能成为老板。

有一种侮辱智商的感觉

2012-02-06 于街道口新华书店 重读《致加西亚的信》 能像那为将军一样学习吗？

观点很好，故事平淡。

[致加西亚的信_下载链接1](#)

书评

有一年,公司老板买了这本书,是人手一本,做为年终福利发给大家,说是本很好的书，并且要求明年来上班的时候，交一篇读后感上来。
其实老板也很前卫，对于这类还算流行的管理类书籍，能人手一本，还真是不容易。做为公司的中层，我还得到了另外两本书《没有任何借口》和《一生的...

《致加西亚的一封信》算不上经典，但创造了一个销量神话，堪称图书营销策划的成功案例。它讲述美西战争期间，美国总统麦金莱要求中尉罗文把一封信交给加西亚将军，罗文历经艰辛，终于完成了任务。后来一个名叫埃尔伯特·哈伯德的作家（书商）将这个故事写了出来，意外成就了这...

在所有似是而非的管理歪经中，有一段最让我受不了。
美西战争爆发后，美国需要尽快联系到西班牙反抗军首领加西亚将军，而后者藏身在古巴山区的密林。总统听说有个名叫罗文的人，只有他能找到加西亚。于是他们把罗文找来，交给他一封写给加西亚的信。关于罗文如何拿了信，把它...

当我们看的书籍越来越多，知识也越来越丰富，在很多时候这被看成是上进、好学的一件好事，但这时矛盾也会凸现出来，任何一件事我们可以用不同层面的知识，不同角度与位置去进行解释，这个时候我们就会困惑，归根结底其实这是一个价值观的问题，只有具有共同”价值观“的人， ...

这本书只需半小时就可看完，据说它比《圣经》的发行量还大。其实你读完该书，就不难想象，为什么如此。
该书最初不过是本小册子，它借用了一个战时的小故事来宣示一个资本家要的是什么样的职员。不要信什么敬业、忠诚、勤奋、主动这些鬼话。我告诉你我看到了什么...

或许有人会在读完这本书后破口大骂：“这不是资本家用来奴役雇员精神的一种工具吗？！”诚然，《致加西亚的信》成为能够为全球畅销书的很大一部分原因确实与其流行的时代背景有莫大的关联：战争时期的主题无外乎实服从、敬业和奉献。说这本书因为其洗脑作用而流行并不过分。但...

我觉得书核心理念就是为自己负责，不管是什么时候什么工作~至于有人说精神奴役，其实恰恰相反，书主张的是让人做自己的主人，让自己更快乐更理想，生活更丰富。如果你想在公司有所作为，不管老板是否信任你，你都必须做出些什么证明自己。从经济学的角度讲，老板有N个手下...

其实我是为了刷输入法的统计数据才来打这个评论的...
我是想看看这么完全没有内容的狗屁东西能在多短的时间内凑出来...
要是让我自己花钱买这本书，一块钱我都嫌贵... 现在这种励志书是不是都有毛病，觉得好玩就出一本，上来就写全球销量怎么怎样，怎么样也无法改变这就是一本...

《把信带给加西亚》，据说是有史以来世界销量第六的图书，可以和《圣经》及《毛主席语录》等量齐观。但我对此书的某些细节存疑，例如作者在序言里自夸，此书已被翻译到俄国、日本、印度和中国，我扫了一下序言写作的时间——1913年，在中国是民国二年。那时候中国听说过爱迪生...

因为这个是老板要求的读后感。。所以写的比较保守。。关于送信的那个人：我想，聪明的人都不会问站在作者立场上所提出的那些问题：那个地方在哪儿？送信的任务是否紧急？之类，如果我的上司需要我做一件这样的事情，那么我必然会采取自己的方式来完成它，如果换做现代，有...

很多高层管理者把此类书奉为信条，其实是为了更好的驾驭下属，说得更透一些，就是让员工更加卖命工作，不要有自我意识。这恰恰说明这类管理者没有看到企业和员工问题存在的根本，眼睛只看上边，上级说什么都照做，而对下级工作的细节却看不到。用纯理论和教条的东西进行管理必...

世界之大，就是让你找到发展的机会、空间和项目。而能否利用世界为我们提供的这些条件，正是每个人都应培养和历练的本领。惟其有此本领，方可一展身手，使自身价值得到充分体现。

在一个团队中，不同的人对不同的事物有不同的理解，再加上复杂的关系，就使沟通愈发复杂。团队成员越多，差异就越大，也就越需要队员进行有效的沟通。如何更好地进行沟通，以完成团队的任务和目标？在这一过程中，我们必须使用各种沟通技术，如语言的、非语言的、倾听的以及各...

世上没有永远的险地，也没有冲不出的绝境，就看我们的勇气和智慧有多少了。险地和困境最能检验一个人的真正气魄。有的人豪言壮语，自称英雄，一到险地困境，就露出真相，不堪一击，是值得我们深思的。轻易不放过“聚”财宝地聚财之地，就是商战中有益的地利优势。看准一块...

左右做人难是个常见的问题。左右做人的技巧，要点其实只是要你在左右之间不做明确的选择。做人当然有立场，但倾向某一方，和气就不存在了。左右做人就是要保持这种和气，日久就会使对立双方烟消云散，握手言和。家和万事兴一个团结和睦的家庭，必须是一个具有良好家风的家庭...

敢于换一块不熟悉的地方打天下，一需要勇气，二需要实力，第三就是需要放弃“小地方”的观念。金窝银窝不如自己的狗窝固然有淡然的一面，但视野、信息、思维、机会等等一概狭窄，想成大气候太难了，也许换个地方，人生就会有另外的局面。

《把信送给加西亚》，初翻阅这本书，感觉突然得到很大的启发。因为就主动性而言，我一直是缺少的。虽然主动性不是一定会带来成功，但是会使你有更多的机会走向成功。查阅了网上对这本书的评价，褒贬不一。当然，不可否认的一点，这本书是站在一个管理者的角度来说，所以，有...

全书共分6个部分，A Message to Garcia只是六分之一，共9页。故事本身并没有什么精彩的部分，英文部分甚至有些错误，而其它部分都是一些介绍。总而言之，不值得花13块买书。有两段话觉得很好，摘录如下：You are going to succeed because you decide to

SUCCEE...

《致加西来的信》这本书其实非常的简单，说的是古巴和西班牙战争之时，美国想要帮助古巴打西班牙，但又不太了解古巴的情况，当时的美国总统就派了一个叫罗文的人把一封信送给古巴的军事领袖加西亚，结果罗文克服重重险阻，完成任务。
作者在讲述这个故事的时候一直在强调罗文...

首先说，我不是老板，所以我不是必须有。但因为困扰在职场，所以我买了。昨晚翻开书（当当网的黄金版），依然是制作排版精美，字很少，行间距很大。看了头两页，我有点惭愧，书上字字句句像是在批判我。因为我刚刚辞掉一份不喜欢的工作。我在上班时常常漫不经心，因为我不喜欢...

[致加西亚的信 下载链接1](#)