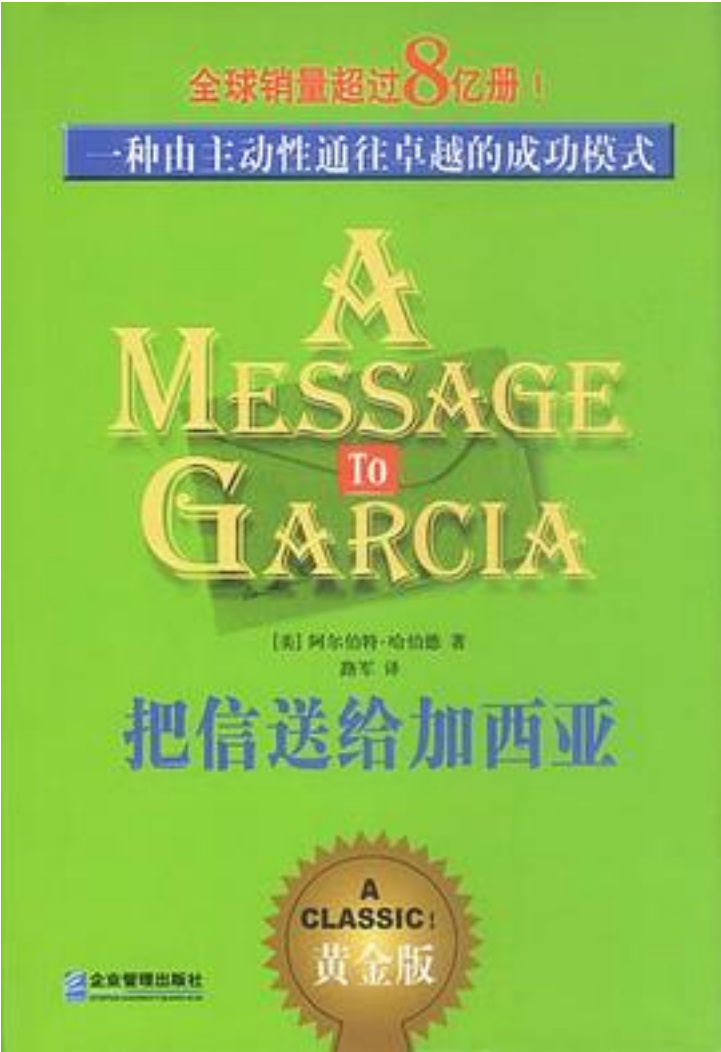


# 把信送给加西亚



[把信送给加西亚\\_下载链接1](#)

著者:[美] 阿尔伯特·哈伯德

出版者:企业管理出版社

出版时间:2002-9

装帧:精装

isbn:9787801477309

当美西战争爆发后，美国必须立即跟西班牙的反抗军首领加西亚取得联系。加西亚在古巴丛林的山里，没有人知道确切的地点，无法带信给他。美国总统必须尽快地获得他的合作。这是有人对总统说“有一个名叫罗文的人，有办法找到加西亚，也只有他才能找到。他们把罗文找来，交给他一封写给加西亚的信。关于那个“名叫罗文的人”，如何拿了信，把它装进一个油布制的袋里，封好，吊在胸口，划着一艘小船，四天之后的一个夜里在古巴上岸，消逝于丛林中，接着在三个星期后，从古巴岛的那一边出来，已徒步走过一个危机四伏的国家，把那封信交给了加西亚——这些细节都不是重点，重点是：麦金利总统把一封写给加西亚的信交给了罗文，而罗文接过信之后，并没有问“他在什么地方？”。

罗文的事迹通过《致加西亚的信》一本小册子传遍了全世界，并成为敬业、服从、勤奋的象征。故事很简单，但其中却蕴藏着学习与创业的道理。

作者介绍:

阿尔伯特·哈伯德（Elbert Hubbard），1859年6月19日出生于美国伊利诺州的布鲁明顿，父亲既是农场主又是乡村医生。哈伯德年轻时曾供职于巴夫洛公司，是一个很成功的肥皂销售商，但他却不满于此。1892年，他放弃了自己的事业进入了哈佛大学。他后又辍学开始徒步旅行英国。不久他在伦敦遇到了威廉·莫里斯，并且喜欢上了莫里斯的艺术与手工业出版社，即凯姆斯科特出版社。哈伯德到美国后，试图找到一家出版商来出版自己那套名为《短暂的旅行》的自传体丛书。当一切努力化为泡影后，他决定自己来出版这套书，于是罗依科罗斯特出版社诞生了。哈伯德不久就被证明是一个既高产又畅销的作家，名誉与金钱相继而来。随着出版社规模的不断扩大，人们纷纷慕名来到东奥罗拉来访问这位非凡的人物。最初观光客都在他住处的四周住宿，但人越来越多，已有的住宿设施无法容纳了，为此，还特地盖了一座旅馆，在旅馆装修时，哈伯德让当地的手工艺人做了一种简单的直线型家具，没想到游客们非常喜欢这种家具，于是，一个家具制造产业由此诞生了。公司的业务蒸蒸日上，到1910年已经拥有了500多名员工，同时出版《菲士利人》和《兄弟》两份月刊，其影响力在《致加西亚的信》一书出版后也达到顶峰。然而一切都随着阿尔伯特和他的妻子爱丽斯在路西塔尼亚不幸遇难而结束。公司的重担落在了儿子伯特身上。尽管伯特十分努力地工作，但依然抵挡不了公司的衰落。

今天，罗依科罗斯特人生产的东西正在被人们疯狂地收藏；罗依科罗斯特公司的装订术、冶炼术和家具制造工艺也以其固有的魅力和独特的制造工艺为人们所喜爱。阿伯特·哈伯德这个名字也因《致加西亚的信》一书而声名远扬。

在美国陆军史上，安德鲁·罗文上校创造了一个可歌可泣的奇迹——把信送给加西亚。罗文是弗吉尼亚人，1881年毕业于西点军校。作为一个军人，他与陆军情报局一道完成了一项重要的军事任务——将信送给加西亚，他因此被授予杰出军人勋章。立功之后，罗文曾在菲律宾服役，因作战勇敢而受到嘉奖；退役后，他在旧金山度过了他的余生，于1943年1月10日逝世，终年85岁。

罗文的事迹通过《致加西亚的信》一本小册子传遍了全世界，并成为敬业、服从、勤奋的象征。

目录: 壹 中文版序：我们可以选择卓越

叁 英文版序：一本可怕的书

柒 原出版者手记

1 把信送给加西亚

11 要做就要做到最好

21 不要被动服从，而要主动开拓

27 拒绝平庸，选择卓越

41成功是一种心态  
53让勤俭成为你的习惯  
63信中的故事  
87哈伯德商业信条  
89附录： A M e s s a g e T o G a r c i a  
97作者简介  
· · · · · (收起)

[把信送给加西亚\\_下载链接1](#)

## 标签

励志

管理

把信送给加西亚

老板发的洗脑书

美国

职业规划

阿尔伯特·哈伯德

外国文学

## 评论

一本足够傻逼的书。

-----  
你知道吗?这是老板用来给员工做思想教育的工具书。

-----  
这是当老板的最爱的一种类型的人,但不现实,现实当中必须有不断的反馈其工作进度,才能让自己的老板放心。

-----  
洗脑什么的最讨厌了

-----  
实在不喜欢这样的书。

-----  
送你妹送

-----  
你一定不知道我是多么多么的喜欢这本书，读了这本书之后，我才开始关注老板和员工的差别。。。这些年来，感触越来越深，老板和员工的想法，有时真的天差地别

-----  
中尉罗文同志冒着失去生命的危险，在枪林弹雨下，发挥了强大的主观能动性，不负领导所托，把信送给了加西亚，成功地扭转了战争局势，令美军大胜。结果战争英雄到退役也只是混了个上尉（百度了一下，上尉即是连长，科长大约是正营到副团之间，可怜的罗文转业后只能当个科员）。于是一气之下跑去了唱歌，成功演唱了小李飞刀等经典歌曲，受到广大人民群众的喜悦，获得了事业的第二春。

-----  
如果让我3年前来读这本书，那么我的感受肯定是和今天不同的。我不得不承认我的价值观在逐步的发生改变。  
三年前，我愿意并渴望做那个把信送给加西亚的人。而现在我却会犹豫。  
是我不爱这份工作，不喜欢这个公司了吗？都不是。我想是我的价值观让我对这份工作有了新的认识并重新审度。

-----  
一页纸可以说完的事情愣是写成一本书。

-----

成功学，公司的洗脑用书！

-----  
上层推荐、中层无视、下层反感的洗脑书籍，营销远大于内容，把服从政治、为国效力延伸到服从领导、为老板尽忠上，实在太牵强。

-----  
卧槽，领导交给你的事情，你什么都不问，做错了给领导推卸责任吗？严重洗脑

-----  
本书加马列就是洗脑书

-----  
单位人手一本，26号前交不少于800字的读后感，我想我是回到了高中。。

-----  
我对这种青年文摘类型的东西一点兴趣都没有

-----  
坑爹

-----  
越看越觉得是在挨骂

-----  
哎

-----  
BOSS发的洗脑书之二。在我看来老板最喜欢罗文这样的蠢驴

-----  
[把信送给加西亚\\_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,在很多的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...

-----  
我觉得书的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...



-----  
[把信送给加西亚\\_下载链接1](#)