

致加西亚的信



[致加西亚的信_下载链接1](#)

著者:艾尔伯特·哈伯德

出版者:中央编译出版社

出版时间:2012-8

装帧:平装

isbn:9787511704900

《致加西亚的信:汉英对照》讲述了一个“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任务。无数的公司、机关、单位都曾人手一册，以期塑造自己团队的灵魂。

作者介绍:

阿尔伯特·哈伯德（1856-1915），美国著名出版家、作家，《菲士利人》和《兄弟》杂志的总编辑、Rocycrofte公司创始人和总裁。哈伯德，1856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。哈伯德在塔夫茨大学取得文学硕士之后，又在芝加哥大礼堂获得法学博士学位，最后进入了哈佛大学，在那里从事教学、编辑和演讲工作。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，但他却不满足于此。随后，他辍学开始徒步旅行到了英国。回到美国后，他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。然而，当一切努力化为泡影后，他决定自己来出版这套书。不久，哈伯德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，闻名于世，他甚至被称为“东奥罗拉的圣人”。

1890年，他在伦敦遇到了威廉·莫瑞斯，于是回到家乡东奥罗拉创办了Roycroft出版社以及Kelmscott出版社。不久Roycroft公司的业务蒸蒸日上，这种半社区性质的机构吸引了无数人群，公司的正式员工增加到800人。伴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，但是慢慢地人越来越多，使得已有的住宿设施无法容纳了，为此，哈伯德还特地盖了一座旅馆，在旅馆装修时，他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。

1899年，哈伯德根据安德鲁·萨默斯·罗文的英勇事迹，创作了鼓舞人心的《把信送给加西亚》，该文被译成多种文字，广为流传。

目录: 致加西亚的信
我是怎样把信送给加西亚的
做一个像罗文那样的人
它说出了惊人的真相
人物简介
哈伯德的商业信条：我相信
哈伯德的人生秘诀：主动
哈伯德的工作秘诀：乐趣
麦金莱总统对罗文的嘉奖
林肯总统的不满意
读者异议：你误读了什么
《致加西亚的信》英文版原文
..... [\(收起\)](#)

[致加西亚的信_下载链接1](#)

标签

励志与成功

评论

书商都喜欢误读

说的不全对吧，需要辩证的去理解

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上来说，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_](#)