

# 致加西亚的一封信



[致加西亚的一封信\\_下载链接1](#)

著者:阿尔伯特.哈伯德

出版者:浙江文艺

出版时间:2007-10

装帧:

isbn:9787533924195

致加西亚的一封信》作者阿尔伯特·哈伯德，这个简短的故事告诉我们怎样追求卓越，

我用这本已经卖出上亿册的小书来激励员工，并把它作为礼物送给我最优秀的150名客户。——莱蒙特·阿隆《心灵鸡汤》的共同作者、世界著名的成功学培训师

作者介绍:

艾尔伯特·哈伯德(1856-1915)，1856年6月19日出生于美国伊利诺伊州的布鲁明顿，父亲是个农场主兼乡村医生。

年青的艾尔伯特曾在一家名叫巴夫洛公司从事营销，后来就读于塔夫茨大学并取得了文学硕士学位，不久又开始攻读法律。1892年进哈佛大学。在赴英国伦敦旅游时遇到了艺术家兼从事出版工作的莫利斯(凯姆斯科特工艺出版社的负责人)，发现自己对此很感兴趣。回国后，为了出版自己那套《短途纪游》丛书，四出联系未果，决定自己动手张罗出版，罗伊克罗夫特出版公司就在这样的形势下诞生了。这是一家半社区性质的出版机构，得到多方面的帮助。除了出书还办杂志，《菲利斯人》就是其中之一。从十多名员工开始，发展到几十甚至上百名员工，而其业务从出版丛书、期刊，发展到设计、生产工艺品、家具和开展旅游服务。而这家出版公司的影响力，从它在自己的期刊上发表《致加西亚的一封信》开始，到成千上万的读者要求加印这封信的单印本，从而达到了顶峰。

这本只有支票簿那么大的小册子后来进入了全球最畅销图书的前十名，仅次于《圣经》、《毛主席语录》、《麦加菲读本》、《英语语法原理》、《吉尼斯纪录大全》等作品。它一下被译成了德、法、西、土、日、俄、汉等许多不同语种，摆到了世界上各行各业领导者、管理者的案头。从驰名世界的哈佛大学管理学院到美国西点军校，从各国总统、政府首脑到各大公司总裁对此书的关注说明了一切。

目录:

上篇引子：安德鲁·罗文的故事致加西亚的一封信1913年版序言哈伯德案例下篇我敬佩那些无论老板在与不在都会坚持工作的人。主动性就是不用别人告诉你，你就能出色地把事情办成。当我们帮助别人的何时，也就帮助了我们自己。真诚地设法帮助别人必然也就帮助了自己，这是人生最美好的补偿之一。天才无非是愿意作出不断努力的人。一旦你停止了尝试，你就完全失败了。对我来说工作是一种感恩，我为什么不热爱它呢？投入整个身心去工作，成功一定属于你。小机会往往成就大事业。有了勤奋，再加上技巧，便没有办不到的事。困境中才能显示人的本质。有的人成功是依靠他掌握的知识，有的人成功是依靠他从事的事业，还有一些人的成功是依靠他自己的为人。好运，就是当机遇来到时你已作好了准备。自信、自尊和自律是一个人在社会上取得成功的三大要素。消除摩擦，缔造和谐。在你适合做发出指令的人之前，必须乐意做好接受指令的人。一个人之所以伟大就因为人有同情心；没有同情心的人是渺小的。满足人们的需要，为他们提供各种服务是赚钱的唯一途径。“情”字在当今有关商业的事务中发挥着很大的作用……诚实的人，是指那些已经进入到更高精神境界的人。我们的生命只有一次，但若善于利用，一次也就足够了。千万别丧失了对人的信念。朋友是生活的阳光。妥善使用世上一切有用资源，拯救纯净的水、阳光和空气。附录：《A Message to Garcia》

• • • • • [\(收起\)](#)

[致加西亚的一封信\\_下载链接1](#)

标签

至加西亚的一封信

励志

成长

致加西亚的一封信

管理

敬业

主动

勤奋

评论

小薄书…… (\*^\_\_^\*) 嘻嘻……

-----  
没大感觉。

-----  
销售要看

-----  
下午的读书报告会，公司各位同仁终于成功地把这本书轮奸了。思维之缜密，辨析之明确，让小女子好凌乱~

-----  
正能量

-----  
读完了一遍计划再看一遍，因为有些道理我根本记不住。

-----  
目前的形势,看到这书有点感悟，我要是当老板，让员工天天看

-----  
呵呵~但是我是想的太多的人额~

-----  
新单位领导教导我的第一本书，赶紧找来看看，不过如此。世界的方法有无数种，但如果  
不往下思索，是会迷失在方法里的。

-----  
关于执行力的故事。晚读了二十年。

-----  
1分。粗糙的故事，粗糙的说教，粗糙的案例。这样的“畅销书”简直可怕。

-----  
非常鸡汤，但是这句话的确是真理，自己不主动还想把事干成简直是搞笑，顿悟。16.1  
0.7

-----  
工作的双手，思考的大脑和充满爱的心灵~

-----  
初二那年在爸爸辦公室裏找到的唯一一本稱得上是小說的讀物...

-----  
豆瓣上很多人都说这是鸡汤文，是资本主义用来压榨广大员工的，但我个人感觉读后还  
是收获良多，其中一段尤其感受颇深摘录如下：现代的许多年轻人在选择工作时，首先  
关心的是”月薪多少“，”工作时间长么“，”有哪些福利“，”有多少假期“，以及

” 什么时候调薪 “。我经常为大多数人选择工作如此盲目而感到惊异。我们看到大概90%以上的人都忽略了一项重要的因素，那就是” 我要选哪些人成为我工作的导师？

-----  
我们的任务就是做好当下

-----  
适合给刚入社会的职场小白看，培养职业道德。

-----  
这书洗脑用着实不错

-----  
根据亚马逊的排名，买了这本书，内容宽泛而鸡汤。以后对亚马逊的排名也不能相信了

-----  
谁动了我的奶酪 的既视感

-----  
[致加西亚的一封信\\_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...

-----  
[致加西亚的一封信\\_下载链接1](#)