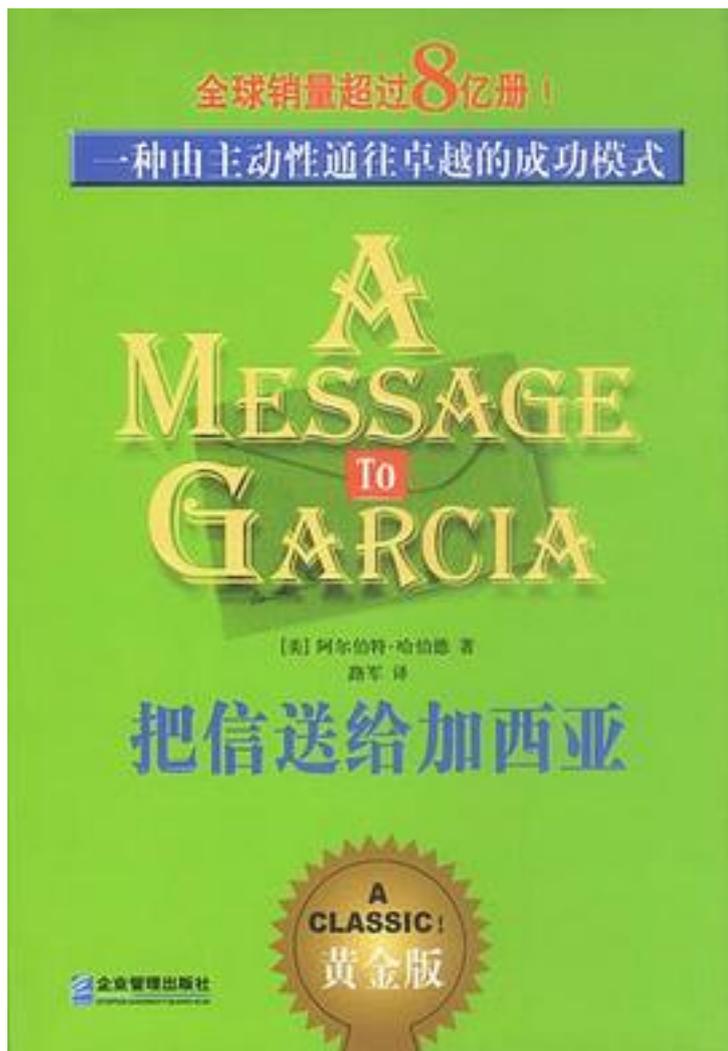


# 把信送给加西亚



[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:浙江文艺出版社

出版时间:2016-8

装帧:精装

isbn:9787533945794

1898年，美西战争爆发前，美国总统麦金利急需古巴战争情报，于是请罗文中尉把信送给古巴起义军将军加西亚。加西亚将军隐藏在古巴山区，谁也不知道他的确切位置。罗文中尉接到任务之后没有多问一句话，果断出发，冒着生命危险，历经千难万阻，以坚定的信念及超强的执行力，最终完成任务，为美国带回关键的情报。

1899年，阿尔伯特·哈伯德先生为一本叫《菲利士人》的小杂志撰写了一篇社论《把信送给加西亚》，灵感就是源于罗文中尉的真实故事。这篇文章一经发表，备受关注，后来印制成小册子出版，时至今日，畅销不衰。

罗文精神永远值得人们铭记与学习，因为社会急需罗文这样的人。本书还独家编译了“把信送给加西亚”十个成功法则，告诉读者罗文成功的独家秘诀。

翻开此书，只需安静阅读两个小时，你就是那个把信送给加西亚的人！

作者介绍:

阿尔伯特·哈伯德(Elbert Hubbard, 1856-1915)

出生于美国布鲁明顿，双子座。

他年轻时喜欢追求新鲜事物，首次商业冒险是卖肥皂，此后他还做过教师、出版人、编辑和演说家等。

39岁时，他与妻子创办了罗伊科诺福特公司，以印刷优质出版物而闻名。他还出版了两种杂志：《菲利士人》和《兄弟》，并在杂志上发表大量文章。

43岁时，为填补一期杂志的空白，他根据美西战争罗文中尉的真实事迹，创作了有助人们提升执行力、强化责任意识的励志经典《把信送给加西亚》，问世后横扫全球，百年来畅销不衰，迄今累计总销量超过8亿册。

59岁时，他与妻子乘坐路西塔尼亚号客轮，客轮行至爱尔兰海时被一艘德国潜水艇发射的鱼雷击中，船上大约1200人，全部随船沉入海底。

目录: 目录

- 001 中文版序 你就是那个“把信送给加西亚”的人
- 第一部分 5分钟读懂《把信送给加西亚》的来龙去脉
- 002 原出版者手记：全世界最伟大的送信者
- 004 1913年版作者序言：《把信送给加西亚》诞生始末
- 第二部分 致加西亚的信 阿尔伯特·哈伯德
- 008 突如其来的任务
- 010 “没有任何借口的人”最受欢迎
- 012 执行力：决定命运的关键力量
- 014 世界上到处都是有才华的穷人
- 第三部分 我是怎样把信送给加西亚的 安德鲁·罗文
- 018 临危受命
- 019 “把信送给加西亚”
- 021 无条件执行任务
- 022 第一次意识到危险
- 024 史上最奇怪的旅程
- 025 办法总比困难多
- 028 一个值得信赖的人来了
- 029 “我必须找到加西亚”

031 海上惊魂  
032 决定命运的关键时刻  
034 登陆之日  
036 寻找加西亚将军  
037 大白天撞见敌人  
039 后半夜差点被杀  
040 马背上的美国特使  
042 一匹被鞭打的马  
043 “海岸将军”的礼物  
045 “有一个好消息要告诉你”  
046 最后一段路程  
047 终于见到了加西亚将军  
050 加西亚将军面授口信  
052 使命必达  
053 枪口下的冒险  
054 海上求生  
056 被抓获释后回到华盛顿复命  
第四部分 把信送给加西亚的十个法则  
060 照亮世界的热情法则  
063 永无止境的勤奋法则  
067 高效能沟通法则  
071 卓越的执行力法则  
075 恪尽职守的责任心法则  
078 精益求精的态度法则  
082 以身作则法则  
085 挑战自我的勇气法则  
089 矢志不渝的恒心法则  
092 坚定的信念法则  
附录 《把信送给加西亚》英文原文  
译者简介  
· · · · · (收起)

[把信送给加西亚\\_下载链接1](#)

## 标签

励志经典

企业管理

好书，值得一读

领导力

必读经典

中国作家榜唯一推荐版本

阿尔伯特·哈伯德

经典好书

## 评论

每个人成长都会受一些人和一些书的影响，把信送给加西亚就是其中最重要的一本

没什么意思。

一天的时间读完，整篇故事的逻辑没有什么问题，细节刻画的太少，同时核心也就是最后的十个原则，理性和洗脑的作用感过于强烈。

耳闻即可，没必要看

突然发现，这本书就是辣鸡中的辣鸡（微笑），无聊的内容一大堆

烂。  
故事本身很短，中文版强行加了这么多毒鸡汤进去，也是很厉害。写的跟传销用书一样，那么大销量，都是老板买来给员工一人一本洗脑用的吧？扔了

评论都是离谱的，竟然还标榜说销量高，浪费了不少钱！

-----  
国电给我们每个员工发的，好大一针鸡血，明天一定要好好上班~

-----  
状态低迷，动力不足的时候激励自己的书，值得一读~

-----  
罗文送信只是最基本的军人职责，他的整个旅程都有古巴游击队的全力支持，没有任何自我创造性，也不曾经历严苛的“选择难关”。或许此书写于美国人精神涣散的年代，所以鸡汤效应格外给力吧。

-----  
看书名以为是鸡汤，其实完全不是，看完之后很多问题都茅塞顿开，很棒的一本书，建议多读几遍！

-----  
我想知道这是谁第一个引进国内的，又想知道，到底是谁给这个小故事附加了那么多意义???

-----  
很励志，很喜欢！

-----  
服从命令，然后，完成任务。不问原因、不管方法、不顾前路艰险，不挑剔不退缩不逃避，勇敢接受使命，成功把信送给加西亚将军。仔细想，确实有很多值得我们学习的地方。生死尚且不为惧，更遑论生活中的不如意呢？很适合情绪低落时读的书~

-----  
平凡人也能做大事  
罗文把信送给加西亚，就是一个平凡人做了一件大多数人看来似乎不可能完成的任务。他崇高的使命感，责任感和坚定的执行力是我们学习的典范。看完觉得心里面有了努力的方向。

-----  
只需安静阅读两个小时，你就是那个把信送给加西亚的人！

-----  
关于坚持，关于职业素养。尾巴的十大原则没看，预感是烂尾。

-----  
很多人都读过，今天我也加入到了这本书读者的一员里。

-----  
[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)将这个故事故写了出来,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...

-----  
[把信送给加西亚\\_下载链接1](#)