

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:天津教育出版社

出版时间:2010-10

装帧:

isbn:9787530961872

《致加西亚的信(经典盒装版)》内容简介：美西战争爆发以后，美国必须立即与古巴起义军首领加西亚取得联系，并获得他的合作。但当时，加西亚身在古巴的深山里——没有人知道他的确切地点，所以没法与他取得联系。这时，有人向总统推荐一个名叫罗文的人，说他有办法找到加西亚，而且也只有他才能找得到。他们找来罗文，交给他一封写给加西亚的信。三周后，罗文徒步走过一个危机四伏的国家，最终把那封信交给了加西亚。

此后，罗文的事迹被传为佳话，“送信”成为了敬业、忠诚、勤奋的象征，罗文便成了每个领导都想要找到的人和每个员工都应该学习和效仿的榜样。

100多年前的一个傍晚，出版家阿尔伯特 · 哈伯德在与家人喝茶时受儿子的启发，创作了一篇名为《致加西亚的信》的文章，刊登在《菲士利人》的杂志上，从此，这本小册子就开始了它的传奇历程。

纽约中心铁路局的乔治 · 丹尼尔一次性订购10万册，轰动了当时的整个美国，以至于几乎一夜之间所有美国人都在讨论此书。

俄罗斯铁道部长在美国访问时看到此书后如获至宝，立即令人将此书翻译成俄文，发给

俄罗斯铁路工人和士兵人手一册。

日俄战争期间，日本人在每个俄罗斯士兵的尸体上都发现了这本小册子，他们断定这肯定是一件十分有价值的东西，于是，就有了日文版。日本天皇下令，每一位日本政府官员、士兵乃至平民都要人手一册。

美国西点军校和海军学院开始长期设立以此书讲授自立和主动性的课程。

布什任州长时，曾在这本小册子上签名，并把它赠送给所有的部属。至今，该书已几乎被世界200多个国家翻译成各种版本，许多政府、军队和企业都将此书赠送给士兵和职员，作为培养士兵和职员主动、敬业、忠诚的必读书。

《致加西亚的信》全球销量已超8亿册，2000年被美国《哈奇森年鉴》和《出版商周刊》评为有史以来世界最畅销图书第6名，中文各类版本热销500万册，持续八年雄踞励志类图书畅销榜。

点击链接进入英文版：

[A Message to Garcia: And Other Classic Success Writings](#)

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》《兄弟》杂志的总编辑，罗依科罗斯特出版社创始人，被誉为“东奥罗拉的圣人”。

1899年，他根据美西战争中罗文中尉的英勇事迹，创作了鼓舞人心的《致加西亚的信》，它被译成多种文字在全世界广为流传。到1915年作者逝世为止，《致加西亚的信》印数高达四千万册，创造了一个作家的有生之年单本图书销量的历史记录。

哈伯德终生致力于出版与写作，除了为自创的两份杂志撰稿外，其主要著作还有《短暂的旅行》《现在的力量》《自己是最大的敌人》《一天》等。

目录：

[致加西亚的信 下载链接1](#)

标签

管理

文学

工作

励志与成功

外国文学

小说

阿尔伯特 · 哈伯德

杂文

评论

洗脑效果卓著

高中时读的。不大喜欢。尤其是看到后面的总统推荐blah blah,更加不喜欢。

没啥可看的

如果没有的职责和理想，生命就会变得毫无意义……

是本好书

[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 succeed...

《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](#)