

致加西亚的信

*A Message
to Garcia*

[美] 艾尔伯特·哈伯德◎著

李英杰◎译



- 世界上最畅销的励志经典
- **世界500强企业员工的首选读物**
- 高居历年全球最畅销图书前列
- 畅销百年，行销全球，销量超过8亿册



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



致加西亚的信

(双语彩绘典藏版)

[美] 艾尔伯特·哈伯德◎著
李英杰◎译



人民邮电出版社
北京

致加西亚的信：双语彩绘典藏版 / (美) 哈伯德著；
李英杰译. -- 北京：人民邮电出版社，2014.8
ISBN 978-7-115-36280-3

I. ①致… II. ①哈… ②李… III. ①职业道德—通俗读物 IV. ①B822.9-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第140722号

内 容 提 要

作为企业领导来说，你是否希望你的员工勤奋、忠诚和敬业？作为企业员工来说，你是否希望能够得到领导的青睐与信任？本书是老板们激励员工的最佳读物，书中的英雄——安德鲁·萨默斯·罗文是每位员工应该学习和效仿的楷模。这本畅销百年的小册子写于1899年，故事以安德鲁·萨默斯·罗文上校送信给加西亚将军为蓝本。当时美西战争爆发，美国需要与古巴起义军首领加西亚取得联系，但是却没有一个人知道他的确切地点。罗文在接到麦金利总统给加西亚的信时，没有表示任何疑问，以其强烈的责任感完成了这项几乎不可能完成的任务，创造了历史的奇迹。时至今日，罗文的精神仍然受到大家的追捧。本书所倡导的敬业、忠诚和勤奋的精神，无论对企业或个人来说，都有重要的指导意义。

-
- ◆ 著 [美] 艾尔伯特·哈伯德
译 李英杰
责任编辑 李士振
责任印制 周昇亮
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京天宇星印刷厂印刷
- ◆ 开本：880×1230 1/32
印张：5 2014年8月第1版
字数：198千字 2014年8月北京第1次印刷
-

定价：29.80元

读者服务热线：(010)81055296 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京崇工商广字第0021号

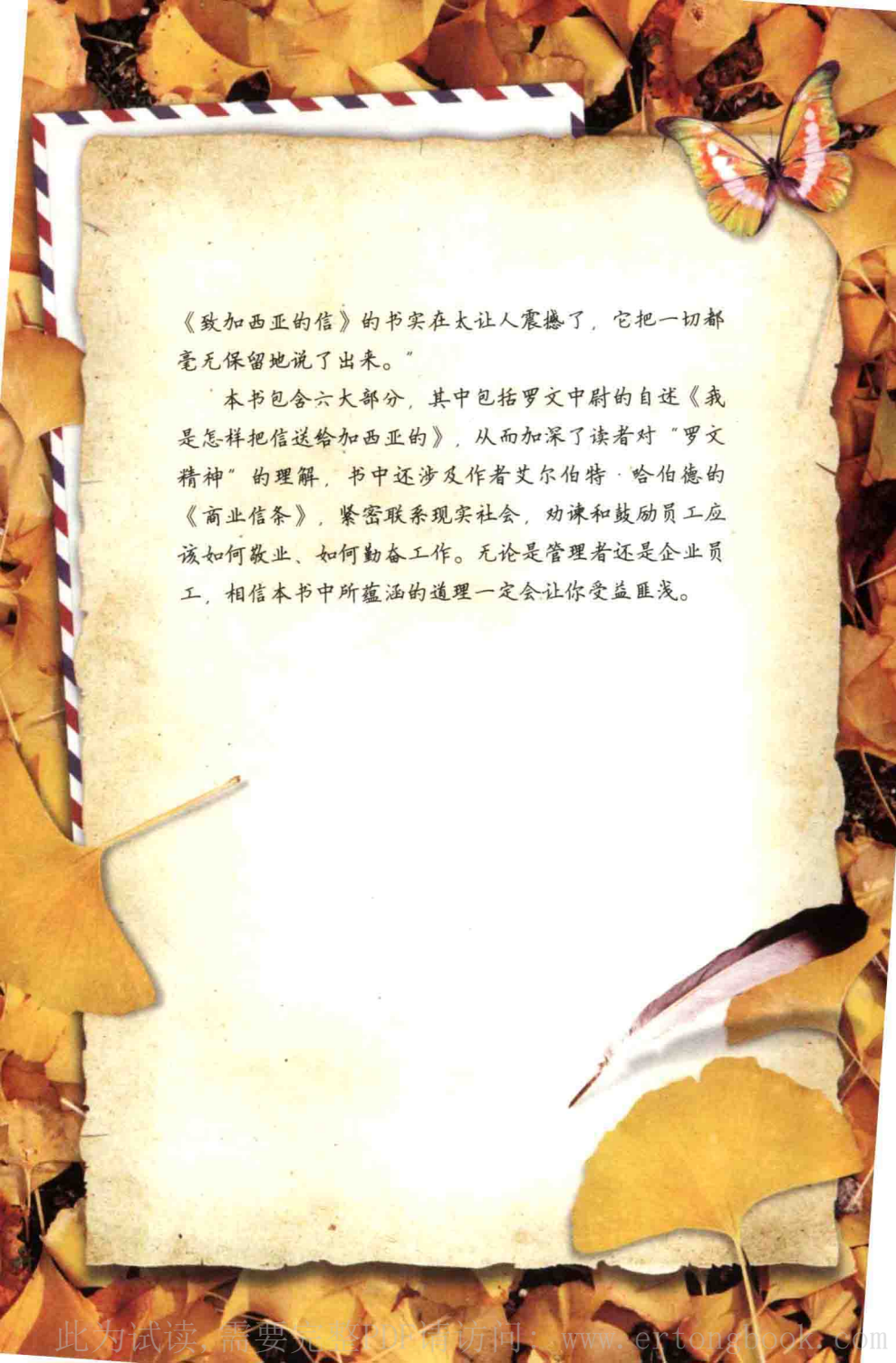
前言 Preface



到了今天，或许“罗文精神”已经与我们渐行渐远；或许“忠诚”、“服从”、“敬业”等字眼已经不再被人们过分强调，但是有这样一种社会现象是我们无法忽视的：员工们频繁跳槽；没有老板的监督，员工就开始懈怠、懒散，甚至是抱怨……因此，编者认为，到了今天，“罗文精神”更应该被所有人学习和效仿，《致加西亚的信》一书更加有研读的必要性。

《致加西亚的信》讲述的是一个叫罗文的中尉送信的故事，故事发生在1898年，当时正是美西战争爆发前夕。罗文中尉在接到麦金利总统给加西亚将军的信时，对于“他在哪儿？”“他长什么样子？”“谁是他的联系人？”等问题，他一句也没有问，仅仅是默默接过信就出发了。经过三周的努力，他顺利完成了这件几乎不可能完成的任务，成为美西战争中的英雄。

《致加西亚的信》本是为了填补一本杂志上的空白而写的，然而，正是这篇用于补白的文章却造就了出版史上的奇迹。迄今为止，这本小册子已经被翻译成多种文字，销量超过8亿册。美国总统乔治·布什曾对这本书做出这样的评价：“这本名为



《致加西亚的信》的书实在太让人震撼了，它把一切都毫无保留地说了出来。”

本书包含六大部分，其中包括罗文中尉的自述《我是怎样把信送给加西亚的》，从而加深了读者对“罗文精神”的理解，书中还涉及作者艾尔伯特·哈伯德的《商业信条》，紧密联系现实社会，劝谏和鼓励员工应该如何敬业、如何勤奋工作。无论是管理者还是企业员工，相信本书中所蕴涵的道理一定会让你受益匪浅。



- 第一部分 1913年版序言 /1
- 第二部分 致加西亚的信 /7
- 第三部分 我是怎样把信送给加西亚的 /17
- 第四部分 上帝为你做了什么 /61
- 第五部分 它说明了一切 /81
- 第六部分 艾尔伯特·哈伯德的商业信条 /89

A Message to Garcia

- Part 1** Foreword for the Version in 1913 /94
- Part 2** A Message to Garcia /97
- Part 3** How I Carried the Message to Garcia /104
- Part 4** What's God Doing for You /136
- Part 5** It Said Everything /148
- Part 6** Elbert Hubbard's Business "Credo" /153



第一部分
1913年版序言



这本小册子——《致加西亚的信》是我在一天晚饭后写作完成的，只用了一个小时。那天刚好是 1899 年 2 月 22 日——华盛顿的诞辰日，也是三月份的《菲士利人》准备出版的日子。

在度过纷纷扰扰的一天后，我心血来潮地写下了这本小册子，因为当时我正在努力劝导那些一直无所事事的市民们重新振作起来，不要再浑浑噩噩地过活。



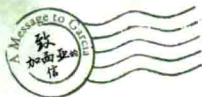
写这本小册子的直接灵感来自于喝茶时的一个小辩论，在我儿子伯特看来，罗文才是古巴战争中真正的英雄。当时的罗文，孤身一人把信送给了加西亚，成功地完成了任务。

它就像火花一样闪现在我的脑海中！是的，儿子说得对！真正的英雄就是做好自己本分工作的人——就是把信送给加西亚的人。我离开桌子，随即写下了这篇《致加西亚的信》，接着就把这篇文章刊登在了我们的杂志上。当时这篇文章还没有标题，我也没有想太多，结果初版迅速售罄。不久以后，请求加印三月份《菲士利人》的定单铺天盖地而来，12份、50份、100份……当美国新闻公司要求订阅1000份册子时，我问了问其中一个助手，到底是哪一篇文章引起了如此巨大的反响，“是那篇关于加西亚的文章。”他说道。

第二天，我们收到一份电报——来自于纽约中心铁路局的乔治·丹尼尔·斯，内容是这样的：“将那篇关于罗文的文章印刷成小册子，册子后面登上帝国快递的广告，订购10万份，告知报价以及最快运期。”

我给他报了价，并声明我们用两年的时间才能印刷出那些册子，因为当时的印刷条件十分差，对于我们来讲，要一下





子印刷 10 万册是一项十分艰难的任务。

最终，我答应丹尼尔斯先生可以按照他自己的方式来重新印刷小册子。这篇文章以小册子的形式前后总共发行了 50 万册，而这其中的百分之二三十都是由丹尼尔斯先生亲自发送出去的。除此以外，还有两百多家杂志和报纸上转载了这篇文章。到目前为止，它已经被翻译成了多种文字，开始在世界各国流传开来。

就在丹尼尔斯先生销售《致加西亚的信》时，俄国铁路局局长希拉科夫亲王恰巧也在美国。纽约中心铁路局邀请他在美国参观，正好是让丹尼尔斯先生亲自陪同。这时，亲王看到了这本小册子，很感兴趣，其中，最重要的原因或许就是：丹尼尔斯先生让这本书的发行量比其他书籍的发行量增加了许多。

不管怎样，亲王一回国，就让人把这本书译成了俄文，还发给俄国铁路工人们阅读。

接着，其他国家也开始纷纷翻译成自己的语言，从俄国传到德国、法国、西班牙、土耳其、印度和中国。甚至在日俄战争期间，每一位上战场的俄国战士手中都会有一本《致加西亚的信》。之后，日本人在俄国战俘的物品中找到了这本小册子，他们也认为这本小册子很有价值，于是，这本册子又有了日语版本。



并且，日本天皇下令：每个日本政府官员、士兵，甚至平民百姓，都要有一本《致加西亚的信》。到目前为止，《致加西亚的信》的印刷数量已经超过了 4000 万本。甚至可以这么说，在一个作家的有生之年，在他的整个文学生涯中，没有任何一部文学作品拥有如此巨大的发行量——这真的是多亏了那一系列的偶然事件啊！

艾尔伯特·哈伯德

1913 年 12 月 1 日



第二部分
致加西亚的信



经过和家人共进晚餐时的一番讨论后，
艾尔伯特在短短一个小时内就写出了《致
加西亚的信》这篇堪称经典的文章。在吃
晚餐时，哈伯德的儿子伯特说，罗文——
那个奋不顾身把信送给古巴起义军首领加
西亚的人，才是美西战争中真正的英雄。

这篇文章首次被刊登在 1899 年 2 月哈
伯特自己的杂志——《菲士利人》上。纽
约中心铁路局的乔丹·丹尼尔斯在这篇文
章的鼓舞下，把这篇文章重印和发行了 50
万册。希拉科夫亲王——俄国铁道大臣在



阅读完丹尼尔斯加印的这篇文章之后，又命人把《致加西亚的信》译成了俄文，还发给他的铁路员工，使员工们人手一册。

随后，这篇文章还被俄国军队所引用：给所有被派遣到日本前线的俄国战士分发了一本《致加西亚的信》。日本人在俄国战俘的物品中找到了这本小册子，之后，《致加西亚的信》又被翻译成了日文。日本天皇下令，所有日本政府人员都要有一本《致加西亚的信》。

最后，《致加西亚的信》已经发行了 4000 多万册。

致加西亚的信

艾尔伯特·哈伯德

在所有与古巴有关的事件中，我总会想起一个人，
在他就像矗立在近日点附近的火星一样
闪耀在我的记忆里。

在美西战争爆发的时候，
古巴起义军正与西班牙军队
对峙，因此美军急需同他
们的领导者加西亚取得联
系。然而那个时候，加西
亚身在古巴密集而广阔的





山岭中，无人知晓他的准确位置，所以没办法将信或者电报发给他。但是，美国总统不得不在最短的时间内与加西亚达成合作，怎么办？

有人对总统说：“有个人叫罗文，他是唯一一个能为您找到加西亚的人。”

于是，在总统的要求下，罗文被找来了，并接过一封信，那是写给加西亚的信。罗文把信装入一个油纸袋中，然后用绳子将它牢牢地系在胸前。四天之后，他在夜深人静的时候乘坐一艘敞篷船前往古巴，登上海岸后就消失在苍茫的林海中了。过了三周，罗文成功地从敌人的国度徒步穿行而过，最终将信送到了加西亚手中。对于这一系列活动的细节，我不想做多余的描述。我所要重申的重点是：当那封写给加西亚的信被麦金利总统交到罗文手上的时候，罗文仅仅是默默

地接过信，他并没有提出疑问：“加西亚身在何处？”

这样伟大的一个人，我们甚至应该为他建造一座永恒的青铜雕像，并且这座青铜雕像应该被树立在全国所有的大学中。年轻人不只需要学习课本上的知识，也不只需要听从各种各样的教导，他们最需要具备的是一种精神层面的东西——能积极



向上、坚持不懈的敬业精神；能全神贯注、恪尽职守，有果断的行动力；能够专心致志做好一件事——“把信送给加西亚”。

虽然加西亚将军早已与世长辞，但是现实生活中还有许多“加西亚们”。在当今的一些大企业中，许多员工庸庸碌碌，他们有的能力欠缺，有的意志薄弱。这种现象令人讶异，同时也是诸多企业走向衰亡的主要原因。

许多人终日散漫行事、心不在焉、碌碌无为，工作态度懒惰、冷漠、粗心大意。只有好言好语地劝说或者威逼利诱，抑或是上帝施恩，让天使前来相助，他们才有可能做出一些成绩。

读者们，我们可以来做这样的一个尝试——此时，你正坐在办公室里，有6位员工在你的身旁。你叫来他们其中的任意一个，告诉他：“请在百科全书中查阅一下关于柯勒乔生平的内容，然后帮我做一个简明扼要的备忘录。”“好的，先生。”不知道这名员工会不会在沉着回答完之后就开始履行职责呢？



不管怎样，他都不会如此。他会带着迷茫的神情看着你，接着会问你以下这些问题中的一个甚至多个：