

人类有史以来最畅销图书第6名！
全球累计销量已超过8亿册！

把信送给加西亚 中国式解读版

阿尔伯特·哈伯德(美) 吕国荣 著

企业、政府机关员工提升执行力培训读本

深刻解读《把信送给加西亚》这部百年经典名著
帮助企业 and 组织锻造现代版的、中国式的“罗文”

今天，每一家企业和组织都在呼唤能够“把信送给加西亚”的人。
成为把信送给加西亚的人，寻找把信送给加西亚的人，
重用把信送给加西亚的人，成为了当今职场的主旋律。

求真出版社

人类有史以来最畅销图书第6名！
全球累计销量已超过8亿册！



把信送给加西亚 中国式解读版

阿尔伯特·哈伯德(美) 吕国荣 著

求真出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

把信送给加西亚·中国式解读版/哈伯德(美), 吕国荣著.
—北京: 求真出版社, 2011. 7
ISBN 978-7-80258-121-0

I. ①把… II. ①哈…②吕… 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 (2011) 第 098176 号

把信送给加西亚·中国式解读版

著 者: 阿尔伯特·哈伯德(美) 吕国荣
责任编辑: 侯 娜
出版发行: 求真出版社
社 址: 北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号
邮政编码: 100165
印 刷: 北京中科印刷有限公司
经 销: 新华书店
开 本: 700×1000 1/16
字 数: 154 千字
印 张: 12.5
版 次: 2011 年 7 月第 1 版 2011 年 7 月第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-80258-121-0/B·14
定 价: 26.00 元
编辑热线: (010) 83891765
团购热线: (010) 83892478 83895215 83895438
销售服务热线: (010) 83895215 83895438

前 言

阿尔伯特·哈伯德于1899出版了一本小册子，书名叫做《把信送给加西亚》（也译为《致加西亚的信》）。它叙述的是美西战争中一个震撼人心的小故事：

1898年，古巴人民反抗西班牙的殖民统治，美国为支援古巴的独立运动，计划向西班牙宣战。时任美国总统的威廉·麦金莱急切地希望了解西班牙军队的部署情况，特别是盟军古巴起义军的情况，以争取双方协同作战。而古巴起义军首领加西亚将军在古巴丛林里与西班牙军队作战，没有人知道他在什么地方。

“到哪里可以找到一个能把信送给加西亚的人？”麦金莱急切地问美国情报局局长阿瑟·瓦格纳。

阿瑟·瓦格纳毫不犹豫地推荐了安德鲁·罗文中尉。一小时后，麦金莱把一封写给加西亚的信交给罗文，而罗文接过这一封决定战争命运的信之后，没提任何问题，马上无条件地立即执行，奔赴前线，开始了寻找加西亚的旅途。后来，罗文中尉凭着崇高的责任感、绝对的忠诚和不屈不挠的精神，将个人的生死置之度外，穿越危机四伏的国家，历尽千辛万苦终于把信送给了加西亚将军，并且带回了回复，以超乎想象的主动性完成了这件“几乎不可能完成的任务”，保证了战争的胜利。因其出色的表现和突出

的贡献，罗文被授予杰出军人勋章。

阿尔伯特·哈伯德把罗文的故事写成这本小册子，它短到令人惊讶的程度，却风靡世界，影响了一代又一代人，一个又一个国家。

此书一问世，就轰动了纽约，随即轰动了美国，不久便震撼了世界。日俄战争时期，俄国军队中从长官到士兵，每人身上都揣着一本俄文版《把信送给加西亚》。日俄战争期间，日本人获得此书，随即转译为日文版，由日本天皇下令：每一位日本政府官员、士兵乃至平民都要人手一册。

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、职员敬业守则的必读书。美国西点军校长期以来将此书作为讲授执行和主动性课程的教材，许多跨国大公司要求所有员工人手一册的情况更是不胜枚举。

一百多年来，《把信送给加西亚》畅销不衰，被翻译成不同语言在全世界广泛流传，累计销售量达8亿册。2000年，本书被美国有影响力的《哈得森年鉴》和《出版商周刊》杂志评为“有史以来世界最畅销图书”第6名。

《把信送给加西亚》不是情节跌宕的小说，也不是精彩的悬疑故事，但它却俘获了无数人的心。那么，到底是什么让这本书充满魅力、让众多读者为之痴迷呢？很简单，是书中倡导和推崇的“罗文精神”。罗文的名字已化为一种符号，“送信”早已成为一种象征，成为人们忠于职守、坚守承诺、主动、负责、忠诚、敬业、服从、奉献、自信、勇敢、执著、坚韧、乐观、不折不扣执行和荣誉的象征。

《把信送给加西亚》所传达的理念影响力之大是不可想

象的，足以超越任何理论说教，它不局限于个人、企业、机关和一个国家，甚至于贯穿了人类文明。正如本书作者阿尔伯特·哈伯德所说：“文明，就是充满渴望地寻找这种人才的一个漫长的过程。”

《把信送给加西亚》是一本发人深省的经典之作，它表达了一种积极、健康、向上的人生观和人才价值观，它包含了许多优秀企业和组织对员工的厚望。像罗文这种能“把信送给加西亚”的人，已成为无数政府、军队、企业及其他各种社会组织机构梦寐以求的标准化人才。

今天，社会需要罗文，时代呼唤罗文，每一家企业和组织都在呼唤能够“把信送给加西亚”的人。成为把信送给加西亚的人，寻找把信送给加西亚的人，重用把信送给加西亚的人，成为了当今职场的主旋律。在今天，“罗文式”的员工是所有企业和组织都欢迎的人。

这些年来，市面上大部分名为《把信送给加西亚》的图书，都是将哈伯德的《把信送给加西亚》英文版原著简单地译成中文，或者是将哈伯德的一些著作作简单的汇编。读者读过之后，很难领悟其中的精髓，也很难将原著中所蕴含的“罗文精神”践行到实际工作中去。

本书打破常规，另辟蹊径，不只是将《把信送给加西亚》英文版原著简单地译成中文或将哈伯德的一些著作作简单的汇编，而是以一个职场成功专家、职业培训师特有的理解力与感受力，从员工成长的角度出发，对《把信送给加西亚》这部百年经典名著进行深刻独到的阐释和解读，让读者在轻松愉快的阅读中，既能真切地感悟到字里行间

蕴含的丰富哲理和“罗文精神”，又能从内心深处去理解它，深刻反思自己，从而找到工作上的差距，并能将书中所揭示的“罗文精神”付诸于我们的行动上、工作中、业绩里……

本书是帮助企业 and 组织锻造现代版的、中国式的“罗文”的最佳培训读本，是企业老板、政府机关领导送给每个职员最珍贵的礼物，将给每个阅读它的人带来全新的启示与收获。

本书具有深厚的人文关怀精神，是建立企业和组织文化、提升企业和组织凝聚力、成就员工职业辉煌的指导手册和员工培训读本。适合所有企业员工、政府公务员培训和阅读。

目 录

前言

原著篇 把信送给加西亚

原出版者手记 / 3

1913 年版作者序言/阿尔伯特·哈伯德 / 5

阿尔伯特·哈伯德的商业信条 / 7

把信送给加西亚/阿尔伯特·哈伯德 / 8

我是如何把信送给加西亚的/安德鲁·罗文 / 13

加西亚将军的回信/卡利斯托·加西亚 / 36

美国总统的公开信/威廉·麦金莱 / 38

一本可怕的书/威廉·亚德利 / 40

解读篇 做一个能“把信送给加西亚”的人

第一章 发扬“罗文精神”，做最优秀的执行者

1. 服从是执行的第一要素，是执行的有力保障 / 47

- 2. 坚决执行，没有任何借口地去完成任务 / 52
- 3. 绝不拖延，把执行力落实到快速行动上 / 57
- 4. 主动执行，更要创造性执行 / 63
- 5. 完美执行，从注重细节开始 / 66
- 6. 战胜一切困难，百分之百完成任务 / 71
- 7. 提高执行力要做到坚持不懈，不轻言放弃 / 75
- 8. 执行要的是结果，执行就是为结果而战 / 79

第二章 像罗文那样思考和行动

- 1. 像罗文那样自动自发，最大限度地发挥主动性 / 87
- 2. 像罗文那样充满信心地对自己说：
我相信我能做到 / 91
- 3. 像罗文那样点燃自己的工作激情 / 96
- 4. 像罗文那样勇于担当责任 / 101
- 5. 像罗文那样信守承诺 / 106
- 6. 像罗文那样敢于冒险 / 111

第三章 铸就一支优秀的罗文团队

- 1. 树立对工作和公司的荣誉感 / 119
 - 2. 增强互助协作的团队精神 / 123
 - 3. 团队成员之间要相互信任 / 128
 - 4. 企业和组织的利益高于一切 / 132
-

第四章 做“罗文式”的好员工

1. 从事任何工作都需要树立奉献精神 / 139
 2. 爱岗敬业，才能把工作做到最好 / 143
 3. 对自己所在的企业和组织要忠诚 / 149
 4. 不论领导在与不在都能坚持做好自己的工作 / 154
 5. 开发幽默感，笑着去工作 / 158
-

第五章 做一个能“把信送给加西亚”的人

1. 视工作为使命必达的任务 / 165
2. 用明确的目标激励自己成功 / 170
3. 胜任本职工作，能够独当一面 / 175
4. 勇于挑战“不可能完成的任务” / 179
5. 做充满激情的勇者，更要做讲究方法的智者 / 185

原著篇

把信送给加西亚

原出版者手记

阿尔伯特·哈伯德，纽约东奥罗拉的罗依科罗斯特出版社的创始人。他终生坚持不懈、勤奋努力地工作。令人遗憾的是，他的生命消逝得太快了。1915年，哈伯德和妻子乘坐“露西塔尼亚号”轮船不幸罹难。

哈伯德于1859年出生在伊利诺伊州的布鲁明顿——后来因罗依科罗斯特出版社所出版、印刷、发行的优质出版物而闻名。在罗依科罗斯特出版社工作的日子里，阿尔伯特·哈伯德出版了两本杂志：《菲士利人》和《兄弟》。实际上杂志中许多文章都是出自他手。在写作、出版的同时，哈伯德还致力于公开演讲，他在演讲台上所取得的成就不亚于写作和出版方面的成绩。

从问世那天起，《把信送给加西亚》就赢得了非同寻常的称赞，这是作者始料不及的。在以下《作者序言》中描述了这种成功。

故事中的英雄，那个送信的人，也就是安德鲁·罗文，美国陆军一位年轻的中尉。当时正值美西战争^①爆发。美国总统麦金莱^②急需一名合适的特使去完成一项重要的任务，军事情报局推

① 美西战争，1898年4月至12月美国与西班牙之间发生的争夺殖民地的战争。

② 威廉·麦金莱（1897~1901），美国第25任总统。

荐了安德鲁·罗文。

在没有任何护卫的情况下，罗文中尉孤身一人上路了，一直到他秘密登陆古巴岛，古巴的爱国者们才给他派了几名当地向导。那次冒险经历，用他自己谦虚的话来说，仅仅受到了几名敌人的包围，然后设法从中逃脱并把信送给了加西亚将军——一个掌握着决定性力量的人。

整个过程中自然有许多意想不到的偶然因素与个人的努力相关联，但是，在这位年轻中尉迫切希望完成任务的心中，却有着绝对的勇气和不屈不挠的精神。为了表彰他所作的贡献，美国陆军司令为他颁发了奖章，并且高度称赞他说：“我要把这个成绩看做是军事战争史上最具冒险性和最勇敢的事迹。”

这一点当然毫无疑问，但人们更应该意识到，取得成功最重要的因素并不是因为他杰出的军事才能，而是在于他优良的道德品质。因此，罗文中尉将永远为人们所铭记。



1913 年版作者序言

吕品 译

《把信送给加西亚》这篇文章是我在一天晚饭后，仅用一个小时写成的。那天是 1899 年 2 月 22 日，华盛顿的诞辰纪念日，我们正准备出版 3 月号的《菲士利人》杂志。

写这篇文章时，我心潮澎湃，思如泉涌，虽然经过疲惫的一天，但落笔即成。那段时间我正试图努力教育一些觉悟不高、行为不良的国民振作精神，不再浑浑噩噩，敷衍度日。

我的灵感是来自于喝茶时和儿子的一场小争论。当时，我的儿子伯特认为罗文才是古巴战争中真正的英雄，因为他只身一人出发，完成了重要的使命——把信送给了加西亚。

这个观点一下子就触动了我，像闪电般撞击着我的心灵！是的，真正的英雄应该是那个做好自己的工作，把信送给加西亚的人。我立即起身离开餐桌，一气呵成写完《把信送给加西亚》，并毫不犹豫地将这篇当时还没有标题的文章刊登到了《菲士利人》杂志上。这一期杂志很快售罄。不久，请求我们加印 3 月份《菲士利人》杂志的订单像雪片般飞来。一打，50 份，100 份……当美国新闻公司要订购 1000 册的时候，我问我的一个员工是哪篇文章让这期杂志销售如此火爆，他回答道：“是关于加西亚的那篇。”

第二天，纽约中心铁路局的乔治·丹尼尔也发来了一份电报：“将关于罗文的文章印刷成册，封底刊登帝国快递的广告，

把信送给加西亚·中国式解读版

现订购 10 万册，请告知报价和发货时间。”

我给他报了价，同时告诉他我们得在两年内才能完成订单，因为当时我们的设备规模不大，10 万册对我们来说是个异常艰巨的任务。

我答应丹尼尔先生按照他的方式来重印那篇文章，最后的结果是，他以小册子的形式，发行了多个版本，共销售和发行了 50 万册。这 50 万册中有二三成是丹尼尔先生亲自销售出去的。此外，有两百多家杂志和报纸转载了这篇文章。如今，这篇文章已经被翻译成各种文字在全世界流传。

在丹尼尔先生四处销售《把信送给加西亚》时，时任俄国铁路局总长的希拉科夫王子正好也在美国。他受纽约铁路局之邀，由丹尼尔先生陪同在美国参观。王子看见这本小册子，对它很感兴趣，或许多半是因为当时丹尼尔先生在大量发行这本小册子吧。不管怎么样，王子回俄国后，让人把小册子翻译成俄文，发给俄国铁路局员工，人手一册。

接着，其他国家也纷纷开始引进这篇文章，就这样，从俄国传到了德国、法国、西班牙、土耳其、印度和中国。日俄战争期间，每位上前线的俄国士兵都携带一册《把信送给加西亚》。日本人在俄军战俘随身物品中发现了这本小册子，他们认定这是一件非常有价值的东西，便将其翻译成了日文。

日本天皇下了一道命令：每一位日本政府官员、士兵乃至平民都要人手一册《把信送给加西亚》。

迄今为止，《把信送给加西亚》总共印刷了 4000 万册。可以说，在此之前，还没有哪位作家获得过如此成就，也没有哪本书的销量能达到这个数字！

整个过程就是由一系列偶然与幸运的事情所构成的。

阿尔伯特·哈伯德

1913 年 12 月 1 日 黎明

阿尔伯特·哈伯德的商业信条

我相信我自己。

我相信自己所售的商品。

我相信我所在的公司。

我相信我的同事和助手。

我相信美国的商业方式。

我相信生产者、创造者、制造者、销售者以及世界上所有正在努力工作的人们。

我相信真理就是价值。

我相信愉快的心情，也相信健康。我相信成功的关键并不是赚钱，而是创造价值。

我相信阳光、空气、菠菜、苹果酱、酸乳、婴儿、羽绸和雪纺绸。

请始终记住，英语里最伟大的单词就是“自信”。

我相信自己每销售一件产品，就交上了一个新朋友。

我相信当自己与一个人分别时，一定要做到当我们再见面时，他看到我很高兴，我见到他也愉快。

我相信工作的双手、思考的大脑和爱的心灵。

阿门，阿门！