

全球最畅销图书第6名!

个人成功与企业发展的双赢模式

Who
Can Take
A Message To Garcia



[美] 阿尔伯特·哈伯德 著
梁峰 译

把信送给加西亚续篇

自动自发

九州出版社
JIUZHOUCHUBANSHE

B822.9

7

97951

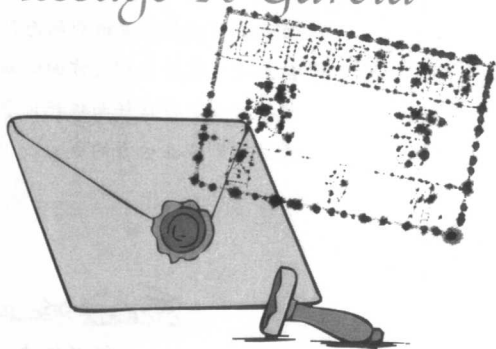
把信送给加西亚续篇

——怎样把信送给加西亚

[美] 阿尔伯特·哈伯德 著

梁峰 译

Who Can Take A Message To Garcia



九州出版社

R1110/03

图书在版编目(CIP)数据

把信送给加西亚续篇:怎样把信送给加西亚/(美)
阿尔伯特·哈伯德著;梁峰译. —北京:九州出版社,2003.4
ISBN 7-80114-875-4

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 022296 号

把信送给加西亚续篇

阿尔伯特·哈伯德 著 梁峰 译

出版:九州出版社(北京市海淀区万寿寺甲4号)

邮编:100081 电话:68706019

经销:全国新华书店

印刷:北京百花彩印有限公司

开本:787×1092毫米 1/32

印张:3.5

版次:2003年4月第1版 2003年6月第2次印刷

书号:ISBN 7-80114-875-4/B·41

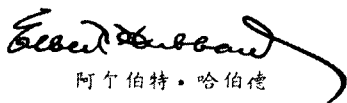
定价:16.80元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

态度决定一切

一个人的能力来自于三个方面,知识 技能和态度
其中态度最为关键

首先要有这种忠诚敬业的态度;
然后他才能提升相关方面的知识和能力;
从而就会获得信任而被托付重任;
最终达到职业生涯的成功



阿尔伯特·哈伯特

To

From



世界会给你以厚报，既有金钱也有荣誉，只要你具备这样一种品质，那就是自动自发。

什么是自动自发？

让我告诉你：自动自发就是不用别人告诉你，你就能出色地完成工作；

次之，就是别人告诉你一次，你就能去做。也就是说，把信送给加西亚。那些能够送信的人会得到很高的荣誉，但不一定总能得到相应的报偿；

再次之，就是这样一些人，别人告诉了他们两次，他们才会去做。这些人不会得到荣誉，报偿也很微薄；

更次之，就是有些人只有在形势所迫时才能把事情做好，他们得到只是冷漠而不是荣誉，报偿更是微不足道了。这种人是在磨洋工；

最等而下之的就是这种人，即使有人追着他，告诉他怎么去做，并且盯着他做，他也不会把事情做好。这种人总是失业，遭到别人蔑视也是咎由自取。

怎样做到自动自发？或者说，怎样把信送给加西亚？

让我来告诉你：首先你要做到自动报告你的工作进度。我们知道，做老板的一直有个痛苦就是不知道员工在做些什么。因此，我们要对老板的询问，必须有问必答，并且清楚明白。在管理学上有句名言——部属对我们的报告永远少于我们的期望。因此这需要我们和老板经常沟通。越早养成这个习惯就越好，这样你就容易得到晋升，获得老板的重视和重用。

再次，毫无怨言地接受任务。公司的人事规章，不可能写得十分完美，这样常常有一些事情总是规章上没有写清楚的，再者公司也总有一些意外的事情。当有这些事情的时候，你能否主动请战，能否毫无怨言地接受任务，这几乎成了优秀与平庸的分界线。这里可以让员工放心的是，上司为员工的额外付出总是很感激，会铭记在心，日后回报。

再次，要对自己的业务，主动提出改善计划。因为在自己的业务方面，你就是专家，即使再优秀的老板也不可能做到样样精通，因此你要钻研自己的业务，经常要想，我的工作有什么地方可以改善。我们知道，业务

流程上往往做一点点的改进可以增进公司的一大笔利润。你要注意,如果每次都是老板提出改进意见,那就意味着你的不称职。

再次,主动解决问题,不要把问题推给老板。你的上司注意的是你的价值,而不是你为公司服务的年头。日本企业和美国企业的员工都不喜欢常常麻烦老板,在日本,解决问题被认为是自己的职责,麻烦老板就意味着工作的不力;在美国,问题被看成是自己的机会和空间,自己要努力地体现自己的价值,发掘出自己的潜能。

最后,跟随老板成功。这个世界上很少有人是得干掉老板而成功的,永远不要指望干掉总经理就当总经理,干掉副总就当副总,干掉老板就当老板。所以你的工作就是支持你的上司,向上司学习,成为你上司的左右手,甚至使他“残废”。这样,当你的上司成为总经理时,你就是副总了;当你的上司成为副总,你就是经理了。

Robert K. Rouse

世界上到处都有“把信送给加西亚”的人

《把信送给加西亚》出版第1个月就上榜,连续数月荣登全国最畅销图书排行榜前十名,全国超过数千家企业正以本书的理念与方法指导员工的工作与生活。感激之余,我们又上路了:把信送给加西亚!

在《把信送给加西亚》中,作者以一种慈母或恩师般的深情但同时又不失严厉地教诲读者:世界会给你以厚报,既有金钱也有荣誉,只要你具备这样一种品质,那就是主动性。经过作者演绎的“把信送给加西亚”的故事已经具有一种象征意义:一种从主动性通向卓越的成功模式;一种主动进取、忠诚敬业的荣誉象征。进而言之,这个简短的故事树立了卓越的标准:优秀的人都是那些能够不顾一切“把信送给加西亚”的人。

我们坚信世界上到处都有“把信送给加西亚”的人。

“把信送给加西亚”的人或许不是那些声名显赫之人,也不是那些权高位重之人,而往往是那些在平凡工作

岗位上拼搏奋斗的员工。他们接受一个任务，默默无闻地迅速执行；遇见困难，从不退缩躲避；完成任务之时，也不会居功自傲，他们就是这样平凡的人物。他们包括罗文，如果没有作者倾力讴歌，也许就不会载入史册。然而就是这些平凡的人们在今天的中国却收获了如此众多的理解和赞誉。

毕竟，“把信送给加西亚”不只是罗文一个人的事情，而且也是瓦格纳上校的事情，更是麦金莱总统的事情，归根结底更是全体美国人民的事情。

在隆重推出《把信送给加西亚》之后，我们又引进了《把信送给加西亚续篇——怎样把信送给加西亚》，在此希望以同样的追求卓越的精神将这本书送到您的手中，再一次完成我们“把信送给加西亚”的使命。

.....

将员工的追求融入企业的长远发展之中

我在《把信送给加西亚》一文中发出呼吁“谁将把信送给加西亚”，这一份呼吁很快传遍了整个美国。到1913年，我为《把信送给加西亚》的新版作序的时候，“谁将把信送给加西亚”的呼吁已经遍布全球。在这几年间，我收到了成千上万名读者的来信，这使我感到光荣。我也非常乐意去分享他们的心得。他们坦言，把信送给加西亚的理念触动了他们的心弦。随着来信的增多，我看出了问题，许多读者向我询问：怎样才能把信送给加西亚？也有些读者询问：为什么我的员工不愿意把信送给加西亚？

一位读者这样写道：“自从收到老板送给我的《把信送给加西亚》这本书，我就常常工作在老板期待的眼光之中，面对他那‘谁能把信送给加西亚’的困惑眼神，我感到十分焦虑不安；老板常常交付一些重任给我，可我却总是留下一些遗憾给老板，不是我不愿意主动工作，而是我不知道怎样才能把信送给加西亚。”

另一位读者写道：“自从我将《把信送给加西亚》这本书送给员工，我就常常作期待的目光询问‘谁将把信送给加西亚？’我交付一些重任给员工，却常常收到一些遗憾。我为什么找不到能够把信送给加西亚的人呢？我怎样才能找到把信送给加西亚的人？”

令人惊讶的是：两位读者，站在不同的立场上，却几乎用同样的语言，给我留下了相同的问题。我很抱歉，就这件事来说，我只为读者做了一半：将“把信送给加西亚”的理念传播给了大家，却忽视了“把信送给加西亚”的实践，就是说，没有告诉大家，怎样才能把信送给加西亚。我没有把事情做得尽善尽美，读者给了我这个机会让我回答这个问题，这份责任不亚于一座山。

怎样才能把信送给加西亚？这是读者交给我的一封信，我是否能够把信送给加西亚呢？面对我的“老板们”，我也必须有一份自信：作为 Roy crofters 公司的创始人，我的公司经历了由小到大的过程，我最初的员工们也从当初的小职员成长为中层管理人员。在和他们共同奋斗打拼的十几年内，我们共同探讨企业文化和制度的建构，十

几年的磨合,我们闯出了一条员工成功与企业成长双赢的道路:员工将个人的追求融入企业的长远发展之中,老板将企业的成长建筑在员工的个人成功之上。

除了责任与自信,我很高兴回答这个问题,因为提出这个问题的读者就已经具备了“把信送给加西亚”的先决条件:认同了公司的企业文化,开始了与公司同呼吸共命运。这些读者给他一封信,我相信,他迟早能够把信送给加西亚,只要给他足够的时间。可是商业追求效率的天性,常常是要在很短的时间内把信送给加西亚,试想一下,罗文要是在一年之后才把信送给加西亚,可能美国就此输了这场战争。所以就这个问题,我能够向员工们解释的就是,怎样才能高效地把信送给加西亚;而向老板们提供的建议就是,要营造一个什么样的环境可以让员工成为罗文。

我曾经说过,《把信送给加西亚》源起于我和家人晚饭后的一场辩论,当时我的灵感一闪:孩子说的对,英雄不一定要是伟人,而更多是那些在平凡岗位上做了自己应该做的工作的普通人。

为他们唱一首颂歌吧！人人都是可以成为把信送给加西亚的人。

而这本书《把信送给加西亚续篇——怎样把信送给加西亚》却是我深思熟虑的产物，这本书颂扬的英雄不是某个英雄，而是一些造就英雄的伟大观念以及一种个人成功与企业发展的双赢模式。

正是那些拥有伟大观念的员工们——他们是文明的进程的伟大奠基者；正是那些打造一种个人成功与企业发展的双赢模式的领导者——他们推动着文明进程的加速。

本书就是为他们而做。

阿尔伯特·哈伯德

1915年2月7日

目 录

中文版序 I

世界上到处都有“把信送给加西亚”的人

英文版序 III

将员工的追求融入企业的长远发展之中

上篇 自动自发:个人与企业的双赢

世界会给你以厚报,既有金钱也有荣誉,
只要你具备这样一种品质,那就是自动自发。

忠诚敬业 3

主动进取 9

追求完美 17

乐在工作 25

双赢思维 31

心灵富足 37

Contents

下篇 执行:怎样把信送给加西亚

没有行动,一切都是空谈!

没有行动的技巧,一切都是空谈!

| | |
|---------------|----|
| 自我激励 | 47 |
| 明确目标 | 56 |
| 循序渐进 | 62 |
| 珍惜时间 | 68 |
| 勇于行动 | 74 |
| 坚持不懈 | 79 |
| 心存感激 | 85 |
| | |
| 哈伯德工作信条 | 91 |
| | |
| 作者简介 | 93 |

上 篇

个人与企业的双赢

- 忠诚敬业
- 主动进取
- 追求完美
- 乐在工作
- 双赢思维
- 心灵富足

