

致加西亚的信 超级执行力 培训手册

企业界最完美的员工职业精神培训读本



〔美〕阿尔伯特·哈伯德
著名人力资源管理专家 程华达◎编译

A MESSAGE TO GARCIA SUPER
EXECUTIVE TRAINING HANDBOOK

致加西亚的信 超级执行力 培训手册

企业界最完美的员工职业精神培训读本

〔美〕阿尔伯特·哈伯德
著名人力资源管理专家 程华达◎编译

图书在版编目 (CIP) 数据

致加西亚的信超级执行力培训手册/程华达编译.

北京: 群言出版社, 2004.10

ISBN 7-80080-435-6

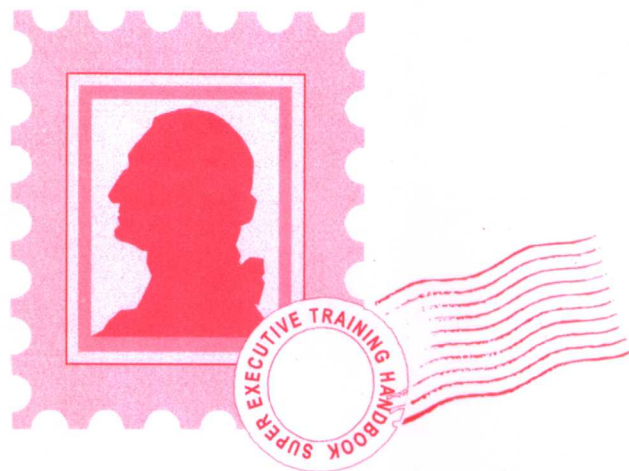
I. 致… II. 程… III. 职业道德-通俗读物
IV. B822.9-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 100176 号

责任编辑 木 村
封面设计 云龙工作室
出版发行 群言出版社
地 址 北京东城区东厂胡同北巷 1 号
邮政编码 100006
联系电话 65263345 65265404
电子信箱 qunyancbs:dem@xinhuanet.com
印 刷 中国电影出版社印刷厂
经 销 全国新华书店
版 次 2004 年 12 月第 1 版 2004 年 12 月第 1 次印刷
开 本 787×1092 印张 20
字 数 300 千字
印 数 1-10000 册
书 号 ISBN 7-80080-435-6
定 价 39.80 元

〔版权所有, 侵权必究〕

如有缺页、倒页、脱页等印装质量问题, 请寄回本社发行部更换, 服务热线: 010-65220236。



**A MESSAGE TO GARCIA SUPER
EXECUTIVE TRAINING HANDBOOK**

序 言

100多年前，当时的“美国总统把一封写给加西亚的信交给罗文；而罗文接过信之后，并没有问：‘他在什么地？’”至于当时那个叫罗文的人，如何拿了信，用油纸袋包装好、打封，放在胸口藏好；如何经过4天的船路到达古巴，再经过3个星期，徒步穿过这个危险的岛国，终于把信送给加西亚，一点都不重要了。

读过《致加西亚的信》的人都认为，这本书颂扬了一种忠诚、敬业的美德，但事实上它更倡导的是一种执行力和执行文化。当罗文接过美国总统的信时，他并不知道加西亚在哪里，他只知道自已惟一要做的就是进入一个危机四伏的国家并找到这个人。于是，他二话没说，未提任何要求便毅然接过信，立即全身心地付诸于行动。他下定决心，奋不顾身，排除一切干扰，想尽一切办法，终于用最快的速度达到了目标。这就是最伟大的执行力！这种精神，就是我们倡导的执行文化。

我们许多企业之所以不成功，并不是因为缺少正确的经营理念和目标，而是缺少持之以恆的信仰、承诺和追求。企业就像一支球队，决策者就是教练，员工就是队员。教练有自己的思路，队员有自己的特点，当思路与队员合拍时，这支球队才会有极强的战斗力。正如伟大的罗文上尉，只要认定自己的方向是正确的，便立即付诸于实际行动，就没有达不到的目标。

其实，所有企业间的竞争，事实上都是执行力的竞争。因为任何新的战略和模式都会引来众多的模仿者；所有企业的问题，事实上都是人的问题，而只有文化才能改变人的意识，从而改变人的行为。因此，多数企业的失败是由于没有建立起一种执行文化，而无法充分发挥自己的

任何一家企业，都需要没有任何推诿，而是以其绝对的忠诚、责任感和创造奇迹的主动性完成一件“不可能的任务”的员工。而现实中，有的人“以玩世不恭的姿态对待职责，对公司报以嘲讽，频频跳槽，久之，可能会堕落为老板稍加疏忽就偷懒懈怠的人。他们推诿塞责、固步自封、吊儿郎当，有这样员工的企业简直是灾难！而他们自己则空耗了年华，我想，无论跳槽到哪家公司，都会一事无成！”

在读这本书的时候，我们每个人都该想这样的问题：“我是能把信送给加西亚的人吗？如果我仅仅知道他在古巴的丛林中，我能够找到他吗？如果我不认识他，也不知道他在哪里，我能把信送给他吗？”因为在职业生涯中，许多人都善于找借口，因为各式各样的借口实在多得数不胜数。

所有企业的老板，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。因为，公司要想获得成功，其员工的主动性、责任感和忠诚都是至关重要的，那“送信的人”是他们梦寐以求的公司的栋梁之才。

“执行”实质上并不只是企业战术或者战役层面的行为，它的效果和积累往往影响企业长远战略目标的实现，只不过它更多的是通过潜移默化的演变而产生效果。我们应该知道，如果我们无法执行到位，势必影响我们企业今天的生存和发展，那么还会认为“执行”问题还是企业的小问题吗？

具有“执行力”的人，说到底是接了任务就主动去完成的人。正如布什总统在任州长时候说的：“我正在寻找那些能够‘把信送给加西亚’的人，并邀请他成为我们团队中的一员。正是这些无需他人监督就能主动完成任务的人改变了整个世界。”

如果企业主管和“执行”者（罗文）们能够达成共识，必将加快企业内部各个流程的运作，并且部门的合作和沟通也会变得畅通无阻，这样的执行才是我们期待的局面，为“罗文”们指出一条改善生活和获得职业成长的路。

目 录

致加西亚的信

序一	(3)
序二	(5)
一本可怕的书	(7)
致加西亚的信	(9)
我是如何把信送给加西亚的	(12)
加西亚的信	(31)
美国总统的公开信	(33)

我的目标是公司最高层

自我激励增加信心	(37)
----------------	--------

[致加西亚的信 超级执行力培训手册]

A MESSAGE TO GARCIA
SUPER EXECUTIVE TRAINING HANDBOOK

明确目标到达彼岸	(41)
改进自我促进发展	(44)
珍惜时间提高效率	(46)
宽容大度深谋远虑	(49)
勤奋刻苦努力工作	(52)
追求卓越出类拔萃	(54)
勇于行动战胜困难	(57)
坚忍不拔抵抗挫折	(59)
心存感激讲究文明	(62)
把我们所能做的做到最好	(65)
从零做起, 做一个职场勤务员	(67)
冲锋在前, 做一个职场战斗员	(68)
巧用时间, 做一个职场计划员	(70)
自我激励, 做一个职场管理员	(71)
完成工作, 做一个职场责任人	(72)
公私分明, 做一个职场清白人	(73)

个人与企业的双赢

忠诚敬业的崇高精神	(77)
职业是人的生命所在	(79)
尽职尽责的工作方略	(81)
工作中的黄金定律	(84)
以行动显示本质工作的高贵	(86)
每天多做一点	(89)
主动进取的积极心态	(93)

追求完美获得成功	(97)
乐在工作创造业绩	(100)
双赢思维荣获财富	(103)
别把工作当成苦役	(105)
珍惜自己的第一份工作	(107)
提交工作报告一定要完整	(109)

对待老板的忠诚

恭敬不如从命	(113)
服从即忠诚	(114)
对老板的忠诚	(116)
替上司背一背黑锅	(123)
老板和员工并不是对立的	(124)
给老板以同情和理解	(125)
满怀感恩之情	(127)
欣赏和赞美自己的老板	(130)
向老板学习	(132)
以老板的心态对待公司	(135)
轻视公司就是轻视自己	(137)
换工作前先换一下心情	(139)
忠诚使你迈向成功	(142)
诚实的脑力劳动增加财富	(145)
做一个诚实可靠的人	(148)
莫泄漏公司的机密	(150)
忠诚可加薪	(151)

真诚赢得信任与财富	(152)
使自己成为公司不可缺少的人	(154)

自动自发地工作

自动自发的心态	(159)
你属于哪一种员工	(161)
不为薪水而工作	(164)
比薪水更重要的是工作	(166)
现在的放弃是为了未来的获得	(167)
不要看不起自己的工作	(170)
将工作当成人生的乐趣	(172)
热情是工作的灵魂	(175)
激发工作的热情	(178)
提高工作和办事效率的秘诀	(180)
保持高效工作的要领	(182)
建立高效的工作秩序	(183)
热爱每一项工作	(191)
努力担当起工作	(194)
积极主动地发挥自己的专长	(195)
拖拉和逃避是一种恶习	(196)
现在就动手做吧	(199)

行事的方略

明确世上最重要的事	(203)
-----------------	-------

谋求人和事的最佳结合	(208)
提高公司凝聚力的 8 大手法	(211)
管理能力提高速成法	(213)
顺应潮流要大胆超越规则	(219)
积极创新摆脱守旧思想	(222)
搜集商业情报的 7 大秘法	(226)
如何雇佣到最棒的员工	(230)
招聘新员工方略	(231)
商业企业公关操作要点	(235)
信任是买卖双方受益	(237)
不要挖走别人的员工	(242)
对待工作中的怒火	(246)
激发掘金的潜能	(248)
当一个明智的雇主	(250)
防御行业新手的挑战	(254)
把企业做大	(257)

经商的学问

塑造成功商人的形象	(261)
美国人的商业哲学	(263)
掌握点经济学知识	(268)
千锤百炼的经商之道	(273)
慎重地选择生意伙伴	(274)
商人要正确看待别人	(276)
诚实经营	(279)

[致加西亚的信
超级执行力培训手册]

A MESSAGE TO GARCIA
SUPER EXECUTIVE TRAINING HANDBOOK

信用是一笔财富	(283)
商业活动的实质	(284)
万金不易的经营秘诀	(286)
要为商品建立良好的品牌	(290)
供你选择的 5 种营销工具	(292)
给客户以最大的利益	(296)
激起顾客的购买欲	(298)
不可赊账	(300)
以小公司之长而克大公司之短	(303)
精明商人的炼金术	(307)
做一个成功的商人	(308)

致加西亚的信

序一

阿尔伯特·哈伯德是纽约东奥罗拉的罗依科罗斯特出版社的创始人。他是一位坚强的个人主义者，终生坚持不懈地努力工作。可是，所有的一切于1915年与被德国水雷击沉的路西塔尼亚号轮船一同沉入海底，而过早地结束了。

他于1856年出生在伊利诺州的布鲁明顿——后来因罗依科罗斯特出版社所出版、印刷、发行的优质出版巷而闻名。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于他之手。在写作、出版的同时，哈伯德还致力于公众演讲，他在演讲台上所取得的成绩不亚于写作和出版上的成绩。

从最初出版的那一刻起，《致加西亚的信》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》中作者描述了这种成功。

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（译者注：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）爆发。美国总统麦金莱（美国第25任总统，1879-1901）急需一名合适的特使去完成一项重要的任务，军事情报局推荐了安德鲁·罗文。

在孤身一人没有任何护卫的情况下，罗文中尉立刻出发了，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的向导。那次

[致加西亚的信 超级执行力培训手册]

A MESSAGE TO GARCIA
SUPER EXECUTIVE TRAINING HANDBOOK

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，然后设法从中逃出来并把信送给了加西亚将军——一个掌握决定性力量的人。

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。为了表彰他所做的贡献，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。

原出版者

序二

《致加西亚的信》这本小册子是在我一天晚饭后写成的，仅仅用了一个小时。时值 1899 年 2 月 22 日——华盛顿的诞辰日——我们准备出版 3 月份《菲士利人》的日子。

我心潮澎湃，在劳神费力的一天结束后写下了这本小册子。当时我正努力地教育那些行为不检的市民提高觉悟，重新振作起来，不再浑浑噩噩，无所事事。

尽管来自于一个喝茶时小小的辩论，但却给我一个直接的暗示。当时我的儿子认为罗文是古巴战争中真正的英雄。他只身一人出发，完成了一件了不起的事情——把信送给了加西亚。

他就像火花一样在我脑中一闪！是的，孩子是对的，英雄就是做了自己应该做的工作之人——把信送给加西亚的人。我从桌子旁跳了起来，奋笔疾书写下了这篇《致加西亚的信》。我毫不犹豫就把这篇没有标题的文章登在了当月的杂志上面。

第一版很快售罄。不久，请求加印 3 月份《菲士利人》的定单像雪片般飞来。一打、50 份、100 份……当美国新闻公司订购 1000 份时，我问一个助手究竟是哪一篇文章引起了如此般的轰动，他说：“是有关加西亚的那些材料。”

第二天，纽约中心铁路局的乔治·丹尼尔竟然也发来了一份电报：“订购 10 万份以小册子形式印刷的关于罗文的文章……请报价……封底