

Elbert Hubbard's Selected Writings

“把信送给加西亚的人”已成为勇敢、坚韧、诚信、敬业的化身。本书收录了作者含《致加西亚的信》在内的数十篇传世精品，阐释了一个人取得成功所须具备的常识。

怎样把



送给加西亚

催人奋进的

哈伯德励志随笔

[美] Elbert Hubbard 艾尔伯特·哈伯德/著

● 牟少平 ● 刘 津/译

中国发展出版社

怎样把



送给加西亚

催人奋进的 **哈伯德励志随笔**

[美] Elbert Hubbard 艾尔伯特·哈伯德/著

○ 牟少平 ○ 刘 津/译

中 国 发 展 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

怎样把信送给加西亚/(美)哈伯德著;牟少平,刘津译.
北京:中国发展出版社,2003.2

ISBN 7-80087-624-1

I.怎… II.①哈… ②牟… ③刘… III.青年修养
IV.D432.63

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 004241 号

中国发展出版社出版发行
(北京市西城区赵登禹路金果胡同 8 号)

邮政编码:100035 电话:66180781

<http://www.developress.com.cn>

E-mail: fazhan@drc.gov.cn

北京冶金大业印刷有限公司 各地新华书店经销

2003 年 2 月第 1 版 2003 年 2 月第 1 次印刷

开本:1/32 880×1230mm 印张:10 字数:200 千字

定价:20.00 元

本社图书如有印装差错,可向发行部调换



作者简介

艾尔伯特·哈伯德

美国作家、编辑及出版家。生于伊利诺伊州的布隆明顿，担任过广告文案。曾进入哈佛大学，后辍学开始徒步旅行。他是罗依克洛夫特出版社创办人，创办过极具争议的杂志《庸人》、《兄弟》，出版过《旅程小记》。其最著名的作品当属《致加西亚的信》、《剪贴簿》和《笔记》。本书收录了作者含《致加西亚的信》在内的数十篇关于勇敢、诚信、习惯、商业哲学等方面的文章。

你只有具备了坚强的意志、坚定的信念、迅捷行动的能力和集中精力做事的精神，才能成为一个把信送给“加西亚”的人。

——艾尔伯特·哈伯德



Elbert Hubbard's Selected Writings

“把信送给加西亚的人”已成为勇敢、坚韧、诚信、敬业的化身。本书收录了作者含《致加西亚的信》在内的数十篇传世精品，阐释了一个人取得成功所需具备的常识。

怎样把 信 送给加西亚

催人奋进的

[美] Elbert Hubbard 艾尔伯特·哈伯德 著
◎ 华少平 ◎ 刘 译 译

中国发展出版社



平面设计/康笑宇工作室

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

Elbert Hubbard's Selected Writings



目 录

CONTENTS

第一篇◇做人的常识

1. 世上最重要的事 /3

- ◆ 一旦你开始赚钱维持生计的话,你就只能选择仅有的一条路——工作,没有其他的方法。适合自己的工作将是一份令人开心的工作,这种工作会让你觉得:你在工作的时候是在做着一种有趣的游戏。
- ◆ 赚钱维持生计是一条使用人类力量的自然的、安全的途径。不能够赚钱维持生计的人对于社会来说是一种危险、一种威胁、一笔开支。

2. 成为公司必不可少的人 /10

- ◆ 一家公司无论大小,所有的业务都应该以公司的名义进行,因为整个公司要比该公司里的任何单个人都要有分量。
- ◆ 一个完全自主和能被授予充分权利的人应该具备这样的品质:面临打击和失败时他不会逃之夭夭,也不会撒手不管,他能够勇于面对公司的财务赤字,勇于承担羞辱与失败。

3. 一份工作,一次机会 /14

- ◆ 一个称职的人从不多说一些无益的话,但他总是能将事情做得很好。如果你给他充足的时间,他一定可以做到任何你所期望他能做到的事!人人都知道,拥有一份工作就是拥有一次机会。
- ◆ 大部分的人是在脚踏实地的寻求一份工作而不是仅仅幻想着能够得到一份理想的工作。

催人奋进的哈伯德励志随笔



4. 养成节俭的习惯 /18

- ◆ 习惯就是你想都不用想,在不知不觉之间自觉自愿做的事。节俭是一个简单的习惯,它只要求你赚的钱比你花的多。当你的所得比花费多时,当你的产出比消费多时,你的生活就意味着成功。
- ◆ 节俭意味着勤奋,节俭也意味着拥有理财观念,理财就是对事情小心谨慎,对自己手中的钱财合理使用。

5. 礼貌是一种资产 /25

- ◆ 自然而礼貌的行为源于美丽的心灵。礼貌是一项事业的财富。礼貌的风尚能够感染每个人。
- ◆ 培养礼貌的品行是成功的必要条件,它是一种难得的宝贵财富。礼貌的品行往往从小事中体现出来。

6. 成功人士的嗜好 /31

- ◆ 一个意志坚定的、能集中于某件事情、并且持之以恒的人,他同样也能够容易地投入到其他事情中去。一个人的成功在很大程度上取决于他专心致志的能力。
- ◆ 你提出的要求越少,你自己独立完成的工作就越多,回报也就越多。如果你不仅能完成自己的工作,还有能力和精力去指导别人,你将得到更多的回报。你所指导的人越多,你积累的经验也就越多,决策的正确性也就越高,你的生命也就越有价值。

7. 牌桌上的恶习 /37

- ◆ 一个职业的赌徒或许是诚实的,但你的秘书或下属只要沉浸在赌博这类游戏中,都会变成无赖、敷衍塞责的人或是骗子。这种人欺骗最多的是他自己,而实际上真正受他欺骗的也只是他自己。
- ◆ 玩牌者的一个不良特征就是一副“扑克脸”——带着冷笑的毫无感情的苍白的脸。没有揭示出任何东西的根本原因是,在这张脸的后面没有任何事情需要它来揭示。它不代表真实、才干、同情心、善良、爱或才智。



8. 艺术家脾性 /42

- ◆ 艺术家的脾性自然属于那些粗陋的人,他们墨守成规,不思进取,甘愿握着锄头受穷,甘愿守着自己挖的那个坑等死。

9. 以行动显出本质工作的高贵 /48

- ◆ 法官们的利益完全在于这个职位的正直和真理性。
- ◆ 诉讼是非生产性的,它对于所有的有用的努力来讲都是带给人麻烦的。
- ◆ 现代生活的总趋势就是避免诉讼的发生。

10. 不要指望完美无缺 /52

- ◆ 志同道合的人们聚集团结起来总是收益颇多。让我们再通过摩擦变得睿智,通过交流来顺利渡过混乱的思潮。
- ◆ 人是要犯错误的,变得完美无缺并不是人的本职工作。没有人是完全完全正确无误的,所以他也无法说别人是完全完全错误的。

11. 为凡人提供快乐 /56

- ◆ 有文化的人们看上去并不是那么有文化,而那些没有文化的人看上去也不一定是愚蠢的。
- ◆ 我不会去蔑视任何一位观众,也不会对观众们漠不关心。成功的规则就是要尊重观众,去感受那种面对观众们的特权,在内心深处要深深地理解和同情观众,要怀着祝福和受益观众们的强烈愿望。

12. 习得受人欢迎的特性 /65

- ◆ 不要过分谴责自己。不用荒谬的东西取悦别人。
- ◆ 同你到过的所有地方的人们合作,与他们融为一体,了解他们,观察他们每个人所具有的美好的东西是一件非常重要的事情。

13. 做一个成功的商人 /71



- ◆ 商业就是把东西从盛产这种东西的地方送到需要它们的地方。商业就是带给人们他们所需要的东西。
- ◆ 成为一个商人就意味着你得是一个有条理的、准确地、称职的、值得信赖的人。

14. 错误的想法滋生疾病 /75

- ◆ 所谓的体弱多病、事业失败、丧失朋友,所有这些令人心力交瘁的感觉都是直接由心理上的长期紊乱造成的。
- ◆ 生命中真正的快乐是从自己的努力中得来的,漫无目的地搜寻快乐意味着失去快乐。做好你自己的工作,快乐自然会向你走来。健康是你应有的权利,只要你不过分忧虑担心,健康自然会流向你的身体。

15. 细嚼慢咽 /80

- ◆ 吃东西不是为了别的,而是为了享受食物;没有享受的感觉时你就不要吃东西。相信你的食欲,如果没有胃口,那就表示你的饮食系统需要休息一下,请相信——你是自然的一部分,你对它来说很亲密——它是不会欺骗你的。
- ◆ 只有一种感觉是真实的、确切的,那就是你心灵的感觉。看、听、闻、尝都是心灵感觉的各种形式。所以,我们要看、听、闻、尝——去充分享受!

16. 口腔健康 /85

- ◆ 口腔卫生与否,和一个人的思想直接相关:说谎的人经常口腔不洁,诚实的人由于拥有一颗善良的心,当然也就拥有清洁的口腔——因为清洁的价值跟正直等值。
- ◆ 我们可以通过培养合理的咀嚼习惯来治愈胃、肠、肝及肾的疾病。

17. 让结婚更慎重些 /91

- ◆ 婚姻给了男人一种安全感,他不再需要讨取妻子的欢心,只满足于行使作为丈夫的权利。任何男人所拥有的唯一权利就是让自己做



的体面一些。而作为妻子,有了丈夫,说到底就是有人去付账了,她还会时常用账单提醒他。

- ◆ 结婚应该难一些,而离婚简单一些。将要开始人生旅程的夫妻们应该在接下来的一个月里好好想想,身边的人是否合适自己。

18. 婚姻和服从 /95

- ◆ 在所有男性的内心深处,即使是最愚笨的男性也绝对受不了他的妻子反驳他的意见。
- ◆ 对于人类来说,没有什么比爱一个能让你放松快乐的人更令你激动的了。对于女性来说,她应尽自己最大的努力去取悦她看上的男性,把他作为她的荣耀,关心他的安危,支持他的一切。
- ◆ 在每一桩快乐的婚姻里都有6项要素:第一是信任,其余五点则是自信。对于一个男人来说,没有什么比一个女人对他的信任更能让他感到有成就的了;而对于一个女人来说,没有比得到一个男人对她信任的回应更让她开心的了。

19. 尊重母亲 /99

- ◆ 如果人世间真有什么神圣的东西,那它就是母爱;如果在宇宙中真有什么高贵不可侵犯,那它就是母亲对她怀中的婴儿的那份情感。
- ◆ 我们只有提高母亲的地位才能振兴一个民族,而要想有个合适的地位,女人就要有自己的经济自由。

20. 让大脑指挥身体 /103

- ◆ 我们因天性而做的事是没有受任何命令驱使的,我们的生命之所以继续和发展,是因为我们尊重事情的现状,遵循自然的法则。
- ◆ 评价是一种智慧,并且体现了智慧。极端缺乏评价能力的人是愚蠢的人——人们依照是否培养了评价能力而把智者和愚人区分开。

21. 学会管理自己的身体 /108

- ◆ 我们需要的就是要在每天都得到充分的休息,这样我们才能够以非常好的健康状态和精神面貌来面对每一天的新的挑战。

催人奋进的哈伯德励志随笔



- ◆ 如果你总是忙忙碌碌地,以至于你的身体需要假期来调整的时候,你就不可能把工作做得很好。
- ◆ 强扭的瓜不甜,强加于人身上的事一般都不会令人开心。

22. 最大的敌人是你自己 /111

- ◆ 我们最好不要去憎恶别人,也不要讨厌别人,也不要恐惧和害怕。沉着镇定和忍耐是力量和和平的秘诀所在。”
- ◆ 所有的人对自己的评价都很高,如果没有人告诉我们,我们只是尘土里的蠕虫,我们永远不会自己得到这个结论。

第二篇◇行事的常理

23. 勇于承担责任 /123

- ◆ “口授而未亲自审阅”这句话的主要用处恐怕在于:当对方对此信件信以为真、并要求写信人恪守信中做出的承诺时,“口授而未亲自审阅”便可以作为挡箭牌。
- ◆ 别动不动就说抱歉,千万不要像阿里巴巴签名一样,把你该说的话刻在一个橡皮章上。

24. 要么退出,要么全力以赴 /126

- ◆ 要警惕草率行事,一定要警惕。在保持警觉的同时,还要保持充沛的精力并不断前进,最终取得胜利。
- ◆ 只注重个人得失,最终使他在和谐的集体中受到忽视,并失去了从中获得好处的权利。

25. 工作中的黄金定律 /132

- ◆ 己所不欲,勿施于人意即,用自己希望被别人对待的方式对待别人,这需要对周围人的信任。同伴之间的这种信任代表了一种信念,相信在每个人心底都埋藏着善念的种子。而你对别人的信任就是



那种子的成长中必不可少的阳光。

- ◆ “顾客至上!”是一种礼仪,同时也是一种策略。策略本身也是一种礼仪,是对于他人的权力和感情的尊重,它代表的同样是友好的感情和对别人的信任。

26. 诚实的脑力劳动增加财富 /135

- ◆ 人性是信誉的基础。即使再笨的人也不会轻易地拿它冒风险。我们只向那些有远见、有能力、有良好习惯的人贷款。
- ◆ 我们会为我们所做的每一件事寻找适当的理由。符合自己利益的就继续去做,哪怕昧着良心对自己说:“即使我不这么做,别人也会去做的。”

27. 不要挖走别人的员工 /139

- ◆ 你得到人才的唯一可行的办法应该是成为他们的第一个合作伙伴,并对他们进行培养、教育,让爱、时间和经验将他们引入行业正轨。
- ◆ 成功的企业是那些拥有大量可供选择的年轻人的企业,而不是到处挖人才并寄希望通过这些人了解商业秘密的企业。以强大开始的事物将以失败告终,而从弱小开始的事物往往可以发展壮大。

28. 不要恶意攻击竞争对手 /146

- ◆ 在商界,有一条非常重要的规则,那就是攻击你的竞争对手并不利于你自己的商品的销售。
- ◆ 没有哪个行业可以通过贬低竞争对手而提高自己声誉的。

29. 把我们所能做的做到最好 /153

- ◆ 没有什么我必须得做的,而是我应该做的。我们都各自在做我们所能做的最好的事。
- ◆ 我不认为一个人可以因为他在某个方面比其他入更有那么一点才能就可以不遵守规则纪律。

催人奋进的
哈伯德
励志随
笔



30. 信任使买卖双方受益 /156

- ◆ 所有的事物都在发生转变,一成不变的东西在我们这个世界上是不存在的。人生的原则就是不要违背时代前进的方向。
- ◆ 交易双方都不挣钱的买卖在我们看来是不道德的。如果在贸易中把贪婪和自私结合在一起的话,那么最终将面对的就是破产法庭的宣判。

31. 忠诚是生存的保证 /163

- ◆ 要把自己分内的事情做得正确,做到最好,以保证这艘船能够平稳地、安全地驶向目的地。
- ◆ 没有人会被一个成功的公司开除,可能的情况只有他们自己开除自己。

32. 培养自己的主观能动性 /165

- ◆ 主观能动性就是对可能发生事情的想象。主观能动性不仅仅是意味着预见正确的事情,具有主观能动性的人应该能够把他的计划构想成功地在现实中实施。
- ◆ 那些把消除人们的差异、使人们处于相同的水平、以及停止鼓励人们发挥他们个性的制度都会使人类变得越来越无能。

第三篇◇经商的学问

33. 美国人的商业哲学 /171

- ◆ 经商是一种职业。所有老练的商人都是科学家。哲学是——或应该是——一种消遣。成功的商业运作必须建立在科学基础之上,因为供需关系是数学层面上的问题,不能异想天开。
- ◆ 如果你想成为一个经济学家,首先你必须是一个科学家。你必须在身体力行的同时,又必须清楚自己为什么这么做;你必须工作,并对工作有所斟酌;你必须采取行动,同时又要善于思考。



34. 掌握点经济学知识 /178

- ◆ 经济学是一门关于人类所需要的商品的生产、流通与分配的科学。竞争是指生产商之间或经销商之间的一种对峙状态,在这种状态下每个卖者都想提高自己的交易量。
- ◆ 降低价格的最初影响可以起到一种刺激效应,但最终结果将会导致灭亡。大多数的兴奋剂,最初的影响就是加快人们的心跳,但是最终的结果就是心脏彻底停止跳动。降低价格也是同样的道理。

35. 新独立宣言 /185

- ◆ 所有人应该尽可能地在智力上、道德上、精神上 and 体质上完善自我,不断发展。无论何时,当一种习惯或者先例给我们这些权利带来危害的时候,我们就有义务去改变甚至废除它们,并在确保安全、幸福、繁荣和进步原则的基础上制定一些新的方法和计划。
- ◆ 我们有勤劳的双手,精明的头脑,敢于冒险的精神和表现自我的愿望。失败和灾难只能让我们鼓起勇气和力量。

36. 十戒 /191

- ◆ 稳定有保障而又系统有序的就业安排是解决我们社会问题最有效的良方。
- ◆ 我们必须从那些琐碎而没有意义的政治纠缠中抽身出来,转而为经济费心。成功的商业运作代表着组织和效率的最优化。

37. 商业活动的实质 /194

- ◆ 如果人类的手足之情可以由商界的同盟关系所表达,这将会是多么有意思的事啊! 商业活动是一种人类服务,相应地,它意味着自我保护。
- ◆ 商业活动从实质上来说则是仁慈的,和平的。商业活动的主要内容是要满足人类需要,增长欢乐,健康,财富,从而增加人类的购买力。

38. 商业精神不朽 /197

- ◆ 第一个发明鞋垢人使地面上铺上了一层羽毛。

催人奋进的哈伯德励志随笔



- ◆ 商人是伟大的人。这个伟大的人,尽管早已逝去,他所创立的机构却仍然伟大地存在着。

39. 人人为我,我为人人 /199

- ◆ 广告是给予社会公众适当的告知,让他们知道在哪儿能找到所需要的东西,因此是必需的。
- ◆ 文明是一个大的传递体系。每个人做他最擅长的事情,为其他的人服务。

40. 让想要的变成需要的 /203

- ◆ 一个企业其实就是一个硕大的罗马帝国,包含了大量繁琐复杂的公共事务,一个人用一辈子的时间都不可能将其完成。
- ◆ 要想成功,你就必须为公众服务,而不能得罪公众。只有帮助别人,你才可以帮助你自己。
- ◆ 人们所需的和人们所想要的有时可能会截然不同。如果提供给人们的东西是他们所需要的,而并非是他们所想要的,那么,你就可以获得一定的成功了。

41. 实话实说是新的美德 /209

- ◆ 为了使公众对你的产品有更深入的了解,你必须做宣传。这样在商业中产生了全新的理念——诚信与回报。
- ◆ 学习比探索容易,接受比质疑容易。做一名跟随者比做一名领导者容易。
- ◆ 一名好的广告创意者从来既不是语言文字学家,也不是一名理论初创者,而是一名地地道道的实用主义者。他追求的是自己的利益,是客户的利益,是广告受众的利益。

42. 法则不是人造的 /214

- ◆ 科学是普通人归纳总结出的一般性知识,商业则是商品的生产和买卖。
- ◆ 如果你比较了解你的狗,并且你的科学来源于经验,来源于和这条



狗相处的经验,那么你就能判断到底有什么后果了。

- ◆ 法则不是人造的,而是为人所发现的。

43. 抓住人心的艺术 /221

- ◆ 艺术是指广告对于美的要求;科学是指广告要有吸引潜在顾客的效果;而产业则是指整个过程一定要经济高效。
- ◆ 不朽的事物是那些广为传播的东西;不朽的思想是那些被反复强调过、被有力地证明过、并且被艺术地表达出来的思想。所有的文艺作品都是广告宣传,而那些能够抓住人心的优秀广告作品也是艺术。

44. 要为商品建立良好的口碑 /229

- ◆ 最好的广告就是能最好地推销商品,使商品卖得最多的广告。这也是大部分广告的意图所在:推销出尽可能多的商品,同时建立起一个良好的口碑。
- ◆ 良好的口碑是一种十分有用的资产,任何一个反对这一点的人最终都会坠入落魄潦倒的那一类人中间去。

45. 怎样写广告文案 /231

- ◆ 明知道后果,还要去激起人的不现实的希望,这实在是大错。
- ◆ 宣传的目的有两种:一个是要卖东西,另一个是要给人一个好印象。
- ◆ 广告的制作过程,就是应对人心的情感、情绪、倾向、希望、理想以及欲望的过程。

46. 如何激起顾客的购买欲 /234

- ◆ 交易是一种交换行为,我们给一个人足够的钱,而他给我们所需要的东西。在销售你的产品时,“期望”将起到很大的作用。
- ◆ 恐惧与憎恨是近亲,而嫉妒与它们仅一墙之隔。世上最丑恶、令人厌恶的七样东西就是:恐惧、怀疑、憎恨、嫉妒、冷漠、鄙视和疾病。决定我们如何消费的不是别人,而正是我们自己的心情。

催人奋进的哈伯德励志随笔