



致加西亚的信

[美] 阿尔伯特·哈伯德 著 文轩 译

A MESSAGE
TO
GARCIA

写尽“主动、忠诚、敬业与责任”的百年励志经典
卓越人生的成功法则

人类有史以来最畅销图书之一，全球累积销量超过8亿册



中国书籍出版社
China Book Press

致加西亚的信

[美] 阿尔伯特·哈伯德 著 文轩 译

A MESSAGE
TO
GARCIA



中国书廊出版社
China Book Press

图书在版编目 (CIP) 数据

致加西亚的信 / (美) 阿尔伯特·哈伯德著; 文轩译. —北京: 中国书籍出版社, 2016.9

ISBN 978-7-5068-5901-1

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 247056 号

致加西亚的信

(美) 阿尔伯特·哈伯德 著, 文轩 译

图书策划 牛 超 崔付建

责任编辑 戎 蹇

责任印制 孙马飞 马 芝

出版发行 中国书籍出版社

地 址 北京市丰台区三路居路 97 号 (邮编: 100073)

电 话 (010) 52257143 (总编室) (010) 52257140 (发行部)

电子邮箱 eo@chinabp.com.cn

经 销 全国新华书店

印 刷 北京富达印务有限公司

开 本 880 毫米 × 1230 毫米 1/32

字 数 185 千字

印 张 5.75

版 次 2017 年 1 月第 1 版 2017 年 1 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5068-5901-1

定 价 28.00 元

前 言

《致加西亚的信》和《自动自发》是历史上最伟大的出版物之一。它们是企业培训员工的最佳教程，改变了无数企业和员工的命运。同样，它们也创造了无数机会与财富。

1899年，美国人阿尔伯特·哈伯德完成《致加西亚的信》一书。该书用平实的语言、质朴的文笔，讲述了决定个人一生命运的最重要、最关键的品质——敬业、忠诚。该书告诉人们，一个人真正所要做的，不是麻木机械地遵守上级或他人的命令，而是需要一种内在的敬业精神，对上级的托付，立即采取行动，全心全意去完成任务——就像罗文把信送给加西亚一样。

100多年来《致加西亚的信》在全世界广泛流传，被翻译成不同语言的版本，累计销售量近8亿册，被美国《出版商周刊》评选为有史以来世界最畅销图书第六名。书中所推崇的忠于职守、坚守承诺、敬业、服从和荣誉的观念，影响了一代又一代人，一个又一个国家。

1900年，在继《致加西亚的信》之后，阿尔伯特·哈伯德完



成了其一生中的另一本杰作——《自动自发》。《自动自发》是阿尔伯特·哈伯德个人思想的精华总结，书中对强调敬业、忠诚、主动、勤奋的“罗文精神”作了进一步阐释，强调坚持这些观念才能改变人生。

从问世之日起，《自动自发》就和《致加西亚的信》一道，成为世界众多企业、组织提升员工素质的必读书目。

希望本书能唤起人们对工作的热情，把敬业和忠诚的观念深深植入自己的内心。

感谢阿尔伯特·哈伯德，感谢所有敬业、忠诚、主动、勤奋的人们！

目 录

致加西亚的信

献 词

003

遍地都是有才华的穷人

005

原出版者手记

007

1913年作者序言

009

致加西亚的信

012

一本令人惊讶的书

017

上帝为你做了些什么

019

怎样送信给加西亚

028

001

目
录



自动自发

序言：你属于哪类人

055

第一章

对待工作：勤奋

059

第二章

对待公司：敬业

091

第三章

对待老板：忠诚

113

第四章

对待自己：自信

157

致加西亚的信

献词

100多年来《致加西亚的信》在全世界广泛流传，成为有史以来最畅销的书籍之一。你便是这个递信者！在这里，谨以此书献给所有能把信带给加西亚的人，这个世界哪里都有有才华的穷人。而文明，便是为了积极地寻找这种人才的一段长远过程。本书所推崇的关于敬业、忠诚的观念影响着一代又一代人！

阿尔伯特·哈伯德的商业信条

相信自己。

相信自己所售的商品。

相信自己所在的公司。

相信公司同事和助手。

相信美国的商业方式。

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。

相信真理就是价值。

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。

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，“自信”就是英语里最伟大的单词。

献
词



相信自己每销售一件产品，就交上了一个新朋友。

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。

相信工作的双手、思考的大脑和爱的心灵。

遍地都是有才华的穷人

管理者们常常发出这样的感叹——到哪里能找到将信送给加亚西的人？

如今的许多年轻人频繁跳槽，并认为善于投机取巧是件光彩的事。一旦失去监督他们就懈怠下来，甚至就不再工作。他们在工作时推诿塞责，画地为牢，不思自省，为遮掩自己缺乏责任心搬出种种借口。懒散、消极、怀疑、抱怨……种种职业病如同瘟疫一样在企业、政府机构、校园中蔓延，无论付出多大的努力都无法彻底消除。

如果你缺乏责任心、没有敬业精神的话，即使你很有才华，也无法顺利前行。

有才华的穷人遍地都是，充斥着这个世界。

有一个年轻人受过良好教育、才华横溢，在公司里却长期得不到提升。原因很简单：他缺乏独立承担责任的勇气，也不愿意自我反省，养成了种种恶习，如嘲弄、吹毛求疵、抱怨和批评等；很快，他根本无法独立自发地做任何事，除非是在被迫和监督的情况下才能工作。他认为，敬业是老板剥削员工的手段，忠诚是管理者愚弄下属的工具。由于他在精神上与公司格格不入，他就无法真正从公司受益。

后来我劝告他：有付出才有收获。如果决定继续工作的话，



你应该衷心地给予公司老板同情和忠诚，并引以为豪。如果你无法不中伤、非难和轻视你的老板和公司的话，放弃这个职业，从旁观者的角度审视自己的心灵。只要你依然是某一机构的一部分，就请不要诽谤它，不要伤害它，因为轻视自己所就职的机构就等于轻视你自己。

到哪里能找到将信送给加西亚的人？管理者们常常发出这样的感叹。

有关如何把信送给加西亚的故事，有关送信人罗文，有关《致加西亚的信》这本书……全世界已广为流传。“送信”在不知不觉间也变成了一种具有象征意义的东西，变成了忠于职守，忠于承诺，敬业、服从和荣誉的象征。

有些评论家以为《致加西亚的信》是一本站在管理者角度写出的书，有失偏颇，对员工来说不公平。我认为，忠诚和敬业的最大的受益者是我们自己，是整个社会，而并不仅仅是有益于公司和老板。一旦养成某种职业的责任感和对事业高度的忠诚，你便成为了一个值得信赖的人，一个可以被委以重任的人。这样的人老板会非常重视，因此他们永远不会失业。而那些懒惰、终日抱怨和四处诽谤的人，即使独立创业，也因为这些恶习很难获得成功。

这一浅显的故事和简单的概念超越了许多大学里所教导的那些理论。它的影响已不再局限于一个人，一个企业、一个国家，甚至是整个人类文明的发展都有赖于此。

正如《致加西亚的信》所说：“文明，就是为了积极地寻找这种人才的一段长远过程。”

原出版者手记

阿尔伯特·哈伯德创办了纽约东欧罗拉的罗伊科罗斯特出版社。同时，他是一位坚强的个人主义者，终生坚持不懈、勤奋努力地工作。然而，1915年德国水雷把路西塔尼亚号轮船击沉，这一切也随之消失，过早地消失了。

1859年，哈伯德出生在伊利诺伊州的布鲁明顿，此地后来因罗伊科罗斯特出版社所出版、印刷、发行的优质出版物而闻名。阿尔伯特·哈伯德在罗伊科罗斯特出版社工作的日子里，出版了两本杂志：《菲士利人》和《兄弟》。杂志中的许多文章均由他本人创作。哈伯德还致力于公众演讲，在写作、出版的同时，在演讲台上也取得了惊人的成就。

《致加西亚的信》甫一出版，便赢得了非同寻常的赞扬，这是作者始料不及的。

安德鲁·罗文便是这个故事中的英雄——那个送信的人，他同时是美国陆军一位年轻的中尉。美国总统威廉·麦金莱急需一名合适的特使去完成一项重要的任务，军事情报局将安德鲁·罗文推荐给总统。当时正是美西战争爆发的时候。

在没有一个护卫的情况下，罗文中尉独自出发了。后来，当他秘密地登陆古巴岛，古巴的爱国者们给他派了几名当地的向导。再后来，他自己非常谦逊地描述那次冒险经历：“我仅仅遭遇了几名敌人的包围，然后设法从中逃出来并把信送给了加西亚

将军。”——这是一个掌握着决定性力量的人。

正是经过无数次意想不到的偶然因素与个人的努力，这件事才能成功。一开始这位年轻中尉便迫切希望完成任务，他有着无畏的勇气，不屈不挠的精神。

后来，为了表彰他的贡献，美国陆军司令为他颁发了奖章，并高度地称赞了他：“这个成绩是军事战争史上最具冒险性和最勇敢的事迹之一。”这一点是毋庸置疑的，但是，除此之外还要注意到，取得成功最重要的因素并不仅仅是他杰出的军事才能，还因为他优良的道德品质。因此，罗文中尉的事迹将永垂不朽。

1913年作者序言

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》。这天我饭后仅仅花了一个小时的时间，便完成了《致加西亚的信》这本小册子。

当时我正试图鼓励那些行为不良的市民提高觉悟，帮助他们重新振作起来，不再浑浑噩噩，无所事事。于是，我心潮澎湃，在劳神费力的一天结束后写下了这本小册子。

这部作品的创作灵感来自于一个喝茶时的小小辩论——当时我的儿子认为罗文应该是古巴战争中真正的英雄。因为罗文只身一人把信送给了加西亚，这是一件多么了不起的事情。

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。他的这段话就像火花一样点亮了我的灵感！于是我立即从桌子旁跳了起来，伏案写下了这本《致加西亚的信》。写成之后，我毫不犹豫地将这篇还没有标题的文章登在了当月的杂志上面。很快，第一版被抢购一空，不久，请求加印3月份《菲士利人》的订单像雪片般飞来。接着，50份、100份……我特意问一个助手究竟是哪一篇文章引起了如此般的轰动，因为美国新闻公司向我订购了1000份。我的助手说：“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……封底有帝国快递广告……用船装运……需要多长时间。”

我马上为他提供了报价。由于当时的印刷设备十分简陋，10万册书听起来是一个十分可怕的数字，于是我们答应在两年时间内提供那些小册子。

我向丹尼尔先生承诺，将会按照他的方式来重印那篇文章，后来竟然是他销售和发送了近50万本这样的小册子，其中的两三成都是由丹尼尔先生直接发送的。这篇文章同时在两百多家杂志和报纸中转载刊登，如今已被翻译成各种各样的文字，在全世界流传。

当时俄罗斯铁道大臣西拉克夫亲王也在纽约，恰巧在丹尼尔先生发送《致加西亚的信》之时。他受纽约政府之邀来访，丹尼尔先生亲自陪同其参观纽约。亲王也因此看到了这册小书，并对它产生了极大的兴趣。引起亲王注意的最重要的原因，很可能是丹尼尔先生是以大写字母的形式出版的。亲王让人将那书译成了俄文，在回国后，把它发给每一位俄罗斯铁路工人。

这时，其他国家也纷纷跟着效仿，于是这本小册子从俄罗斯流向德国、法国、西班牙、土耳其、印度和中国。

在日俄战争期间，俄罗斯上前线的每一位士兵必须人手一册《致加西亚的信》。后来，日本士兵在俄罗斯士兵的遗物中发现了这些小册子，他们认为这些十分有价值，于是，日文版也由此诞生了。

每一位日本政府官员、士兵乃至平民都被日本天皇要求人手一册《致加西亚的信》。

迄今为止，《致加西亚的信》的印数高达4000万册，这在一