

精华版

全球销量超过8亿册
问世以来，始终雄踞畅销排行榜
的超级经典



把信送给加西亚

A message to Garcia



一个坚毅忠贞的军人，一段流传百年的送信传奇。
敬业、热忱、主动、忠诚，动力源于此，成功源于此。
在通往卓越的道路，它们就是支撑信念的法宝。

[美]阿尔伯特·哈伯德 著 范晟晟 编译 重庆出版集团 重庆出版社

• 书立方系列 •

把信送给 加西亚



书立方

[美] 阿尔伯特·哈伯德著 范晔 编译

重庆出版集团  重庆出版社

图书在版编目(CIP)数据

把信送给加西亚/(美) 哈伯德著; 范晟晟编译. 一重庆: 重庆出版社, 2011.4

(书立方.第4辑)

ISBN 978-7-229-03879-3

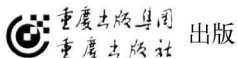
I. ①把… II. ①哈… ②范… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第047785号

书立方系列



把信送给加西亚



出版

(重庆长江二路205号)

北京汇林印务有限公司 印刷

重庆出版集团图书发行公司 发行

制 作:  (www.rzbook.com)

邮购电话: 010-85869375/76/77转810

E-MAIL: tougao@alpha-books.com

全国新华书店经销

开本: 890mm × 1300mm 1/64

印张: 120 字数: 2800千字

版印次: 2011年4月第1版 2011年4月第1次印刷

定价: 400.00元 (全40册)

如有印装质量问题, 请致电023-68706683

版权所有, 侵权必究

把信送给加西亚

出 版 人 罗小卫
责任编辑 陈建军
特邀审校 佳文编校 慧眼文化
文图编辑 王 波
美术编辑 辰 征
封面设计 夏 鹏
版式设计 阮剑锋
插图绘制 孙至付



书立方 | 系列

前言

一个勇于承担责任的军人，成就了一段“把信送给加西亚”的传奇，一百多年来这个故事在全世界广为流传，激励了成千上万的人以主动性完成职责，迈向卓越。

在整个社会都在讨论变化、创新，讨论跳槽、加薪，讨论如何在最短时间获得最大报酬时，罗文中尉为渴望事业成功的人们提供了一条通往卓越的成功模式：敬业、热忱、主动、忠诚，他用自己的亲身体验告诉大家，一个拥有良好的口碑、可以被委以重任、值得依赖的人，才是企业和社会的中流砥柱。

没有谁注定就是天生平庸，也没有谁注定就是奇才异禀，在通往成功和不平凡的道路，坚定的信念和忠贞的职业操守会为你带来更多。《把信送给加西亚》从远离借口、拥抱责任、学会主动、追求卓越、坚持不懈、热爱生活六个方面，剖析了罗文中尉成功的原因，为后世追求卓越人生的人们提供了可借鉴的经验。

正如美国总统布什所说“太可怕了，它把一切都说了！”翻开它，会有了然的微笑在等着你。

第一章 远离借口，迈出“行动”的步伐

罗文的信条：没有借口，立即行动

当罗文接到麦金莱总统的任务时，他知道，考验自己的时候到了。虽然这项任务异常艰难，但他却没有问任何问题，也没有找任何借口，而是迅速地行动起来。他知道自己责任重大，军人的使命感使他无暇顾及太多，满脑子只有一个念头：如何才能把信送给加西亚？

- 常有“理”没人“理” 8
- “不可能”其实都“可能” 12
- 现在不做就会“坐失良机” 15
- “推托”是一种“恶”习 19
- “行动”不是“冲动” 23
- 不以“功利之心”来面对行动 26
- 行动，就会有“收获” 29

第二章 拥抱责任，享受“负担”的美好

罗文的理念：天赋责任，不容推卸

在罗文看来，责任是一项使命，国家既然选择了自己，就意味着认可了自己。只有拥抱责任，全心全意地承担起来，才能不辜负祖国对自己的信任。所以，罗文用一系列行动完美地诠释了“负责”的理念。

- 清醒充分地“认识”责任 33
- “逃避”责任“有害无益” 36
- 负责要靠“能力”说话 40

●责任感要“有始有终”	44
●尽职尽责，实现个人“价值”	48
●利用责任“鞭策”自己	51
●责任的背后是“忠诚”	55

第三章·学会主动，创造积极的价值

罗文的原则：主动出击，积极开拓

罗文接到任务后，便立即出发了。他相信只有主动出击，才能尽快地把信送给加西亚，所以他积极地调整自己的状态，不断克服各种困难，终于平安地到达了目的地。

●主动是一种“美德”	59
●每天主动多做“一点点”	62
●主动做事也要追求“质量”	65
●在主动中完善自我	70
●自动自发地创造性执行	71
●以充分的准备来迎接机遇	75
●积极主动，达到超我境界	78
●不断思考，“风马牛”也相及	81

第四章·追求卓越，搭起完美的心桥

罗文的方向：拒绝平庸，选择卓越

罗文出色地把信送给了加西亚，并从加西亚那里给麦金莱总统带回了宝贵的情报。我们可以肯定地说，

罗文是一个异常优秀的人。他不仅做到了国家要求他做的一切，还不断追求卓越，把任务完成的尽善尽美。

- 人生在于选择 85
- 要做，就要做到“最”好 89
- 让大脑时刻保持运转 92
- 将创新“发扬光大” 95
- 让自己达到最佳状态 98
- 眼光放远才能无懈可击 102

第五章·坚持不懈，高举“信念”的火炬

罗文的口号：相信自我，永不言弃

其实，我们每个人都有很多机会，只是看我们不能看到它，并用长远的眼光来分析。要知道，在这个竞争日益激烈的社会里，只有把目光放远，才能知道自己该做什么，该怎样做，从而让自己越来越强，立于不败之地！

- 关注细节，精益求精 105
- 相信坚持的力量 108
- 在困难面前不低头 112
- 调整心态，时刻充满激情 115
- 忍耐是为了更好地坚持 119
- 自信终能创造奇迹 123
- 拼搏，让自己更强大 126

●让信念一路相随	130
----------------	-----

第六章 热爱生活，体验“精彩”的旅程

罗文的态度：燃烧生命，创造辉煌

罗文终于把信送给了加西亚，他没有丝毫耽搁，马上又在预订的时间返回了祖国，及时地为政府带回了最宝贵的情报。罗文收到了麦金莱总统的贺信，贺信中的最后一句话是：“你完成了一项了不起的任务！”罗文完成了超出他职责范围内的更多任务，发扬了英雄主义精神，他的事迹成为战争史上光辉的一页。

●认清自己，确定人生的角色	134
●抓住目标，不断向前奔	138
●活到老，学到老	142
●身体棒，干劲足	145
●有“付出”才有“回报”	149
●常怀一颗感恩之心	152
●怀揣梦想远航	155
●微笑面对生活的一切	159
●融入集体，感受团队的荣耀	163
●养成“勤俭”的好习惯	167
●博爱，让世界更美好	170
●把信送给加西亚——安德鲁·罗文	174



第一章

▶ 远离借口，迈出“行动”的步伐



罗文的信条：没有借口，立即行动

当罗文接到麦金莱总统的任务时，他知道，考验自己的时刻到了。虽然这项任务异常艰难，但他却没有问任何问题，也没有找任何借口，而是迅速地行动起来。他知道自己责任重大，军人的使命感使他无暇顾及太多，满脑子只有一个念头：如何才能把信送给加西亚？

❖ 常有“理”没人“理” ❖

美西战争爆发时，美国总统必须立即与古巴的起义军首领加西亚取得联系。加西亚在古巴广阔的山脉里——没有人确切知道他在哪



里，没有任何邮件或电报能够联系到他。而美国总统麦金莱又必须尽快地得到他的合作。

怎么办呢？

有人对总统说：“如果有人能够找到加西亚的话，那么这个人就是罗文。”

于是总统把罗文找来，交给他一封写给加西亚的信。在这种情况下，罗文是有推辞或者询问的理由的，但是他没有这样做，而是迅速地接下了信件，并决心顺利地完成任务。

现实生活中需要太多的“罗文”，每一个舞台都需要“罗文”来与“加西亚”联络。但是令人不解的是，许多人都习惯用“理由”来“对付”事情。他们习惯于推辞，习惯于找借口，办事拖拖拉拉，懒散被动，让整个社会的“效率”大大降低。

让我们来看一些话语吧，我想大家一定都很熟悉：

“我最近太忙了”、“对不起我帮不了你”、“那不是我负责的事情，你应该去找×××”、“我们马上就要关门了，请你明天再来”、“为什么让我做这件事，不让×××做呢”、“这件事情急吗？我今天想休息休息”……

因为我们的生活被这样的“理由”包围着，所以本来有些简单的事情也会变得很“麻烦”。

有一次，我去一家“印刷店”输出一些东西，因为急用，所以希望店员能够抓紧时间。但是这个店员看起来不知道是没有经验还是懒散惯了，超过了正常的输出时间，他还没有完成。他明明知道我很着急，却依然保持着他的“拖拖拉拉”，到了最后，他才跟我说是机器出了故障。他觉得他很“有理”，所以他没有任何一点儿感到抱歉的意思。我没有跟他理辩，因为我知道没有意义。他以为有“理”就可以摆脱一切了，其实不然，他迟早会受到“惩罚”的。因为至少从我看，以后就绝对不会去这家“印刷店”了，即使去，我也会找别人服务。

推辞、不情不愿的态度在职场上也是常有发生的。每当上司安排一项任务时，大多数人都是面无表情，如果是一项额外工作，更是满脸不情愿，有的甚至唠唠叨叨地抱怨个没完没了。

在柯金斯担任福特汽车公司经理时，有一天晚上，公司有十分紧急的事，要发通告信给所有的营业处，所以需要抽调一些员工协助，



当柯金斯安排一个书记员的下属去帮忙套信封时，那个职员傲慢地说：“这不是我的本职工作，再说我到公司来不是来套信封的。”

听了这话，柯金斯十分愤怒，但他仍平静地说：“既然不是你分内的事就不做，那就请你另谋高就吧！”

这种看似有“理”的行为早晚会激怒相应的“统治者”，毫无疑问，这个职员最后不得不提包走人。他还可以有更多的理由，但是这家公司不会再“理”他了。

找“理”既是一种“行为”病，又是一种严重的意识病，一旦一个人找出一种“好”的理由，他就会抓住不放，然后总是拿这个理由对他自己和他人解释：为什么他不去做，为什么他总是失败。他意识不到的是，他已经被“理由”所蒙蔽，真正地相信了这些理由就是他无法成功的真正原因，从而导致他永远不能发挥自己的潜能了。在高速发展的今天，这样的人，有谁会“重用”他，谁又愿意“理”他呢？

在这个世界上，要想长久地立足，就一定要对自己负责，不要时刻寻找理由。只要全心全意地做好该做的每一件事，脚踏实地，不埋

怨，不浪费时间，那么成功就离我们不远了。懒惰和消极总在找机会潜入我们的意识中，如果一遇到问题就寻找理由以求开脱，那样就永远不会获得成功。

“不要为自己寻找理由”，当我们想要成为“罗文”的时候，自然会有无数个“加西亚”等待着我们联络，我们的舞台也永远都会宽广下去。

“不可能”其实都“可能”

罗文接到总统的命令后，他意识到自己责任重大。在危难之际，他决定接受考验。他信任任务的“可能”性，把“不可能”丢到了意识之外。

老板们常常感到头疼，因为他们的计划总是受到员工们的“拖延”。每当安排一项任务时，都要额外考虑员工的能力。很多员工一旦被安排到有难度的任务时，总是犹犹豫豫、愁眉不展、百般推辞，有的直接脱口而出：“这个工作太难了，我做不了！”“这是不可能完成的！”这样的员工从一开始就把“不可能”印在了心底，他们用“否定”来给自己设定限

度，所以，他们永远都会是一个失败者。

设想一下，如果罗文稍有一丝的犹豫或者带着“不太可能”的心理，那么以后的情况或许将会改变很多。一个人的心态首先影响了他的行动，带着“必胜”决心的人，他的能力也会相应得到激发。

让我们一起来到公元 208 年吧，去看看“可能”是怎么战胜“不可能”的。赤壁之战中，曹操的兵力达到 20 万左右，刘备只有 2 万多，孙权也只有 5 万多。然而曹操在有利的形势下，轻敌自负，指挥失误，终致战败。孙权、刘备在强敌紧逼关头，结盟抗战，扬水战之长，巧用火攻，终以弱胜强。在这之前，曹操统一北方，南征荆州，大有统一南北之势，他做梦也没想到会在那场战争中败得如此狼狈！刘备和孙权处在危难之际，只有战胜曹操才能保住安稳，所以他们拼尽全力一搏。赤壁之战，以少胜多，完美地展现了“可能”的力量。

在现实生活中，我们并不会遇到“送信”这么紧急危险的任务，也很少会有孙权和刘备这样的处境，“不可能”只是我们的想法而已，当我们被困难或者危险吓倒时，我们都习惯于

退缩，而从不想着去尝试。

我有一个开泳装公司的朋友，他平时既要负责公司的事情，还要抽出时间来经营一些水上娱乐设备。我时常感叹：“你怎么能忙得过来呢？”他通常笑着说：“想要忙就能忙起来，想要闲就能闲得住。刚开始的确面临很多困难，我们的泳装质量很好，但是要打出品牌就要下很大工夫。而这个时候我还接手了一批水上娱乐项目。为了同时做好，我常常思考到半夜，当一切都明朗时，我才发现其实不是像我想象中那么难。现在我们的泳装大部分都是出口，所以有的时候订单很急，为了保证及时发货，我们常常需要以成倍的速度完成任务。我的员工们都很努力，他们相信这是‘可能’的，所以我们就能够做到。现在我们的运营都很完善，接下来，我还要多做一些项目呢！”

世界上没有什么是不可能的，就看你去不去做了。人的本能意识都是习惯“逃避”，一旦养成“懒惰”的意识，“可能”都会变成“不可能”。石缝中都能“钻”出小草，人的生命也能创造奇迹。只要去做，勇于迎接生活的挑战，一切都会成为“可能”。



当一个人成功地完成了“不可能”完成的事情时，他的身心也会进行一次“华丽”的蜕变。他会站得更高，更有信心去挑战一系列的“不可能”，从而让自己不断地靠近成功。

所以，让我们远离“不可能”吧，当我们把恐惧和逃避通通从我们的脑海中清除的时候，我们会突然发现自己其实很“强大”。当我们坚信我们“能够”做到时，我们就一定能够想出办法来完成。放手去做自己不敢做的事情，放手去做别人不敢做的事情，我们就会激发出自己的潜能。当我们领到“信件”的时候，即使不走“罗文”走过的路，我们也会想出别的路径，从而顺利地把信交给“加西亚”。

💡现在不做就会“坐失良机”💡

罗文成功地完成了任务，完成了祖国对自己的考验。考验就是机会，罗文及时行动，有力地抓住了机会，在报效祖国的同时，也实现了自己的价值！

做与不做就在一瞬间，没有人会告诉你会有什么结果，但是现实却可以告诉你一个真理——现在不做就会“坐失良机”。