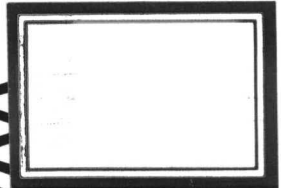


流行阅读

World Bestsellers

融会三十部不可不读的全球超级畅销经典
洞析全球魅力经典的非凡畅销实质
管霞◎著

华夏出版社

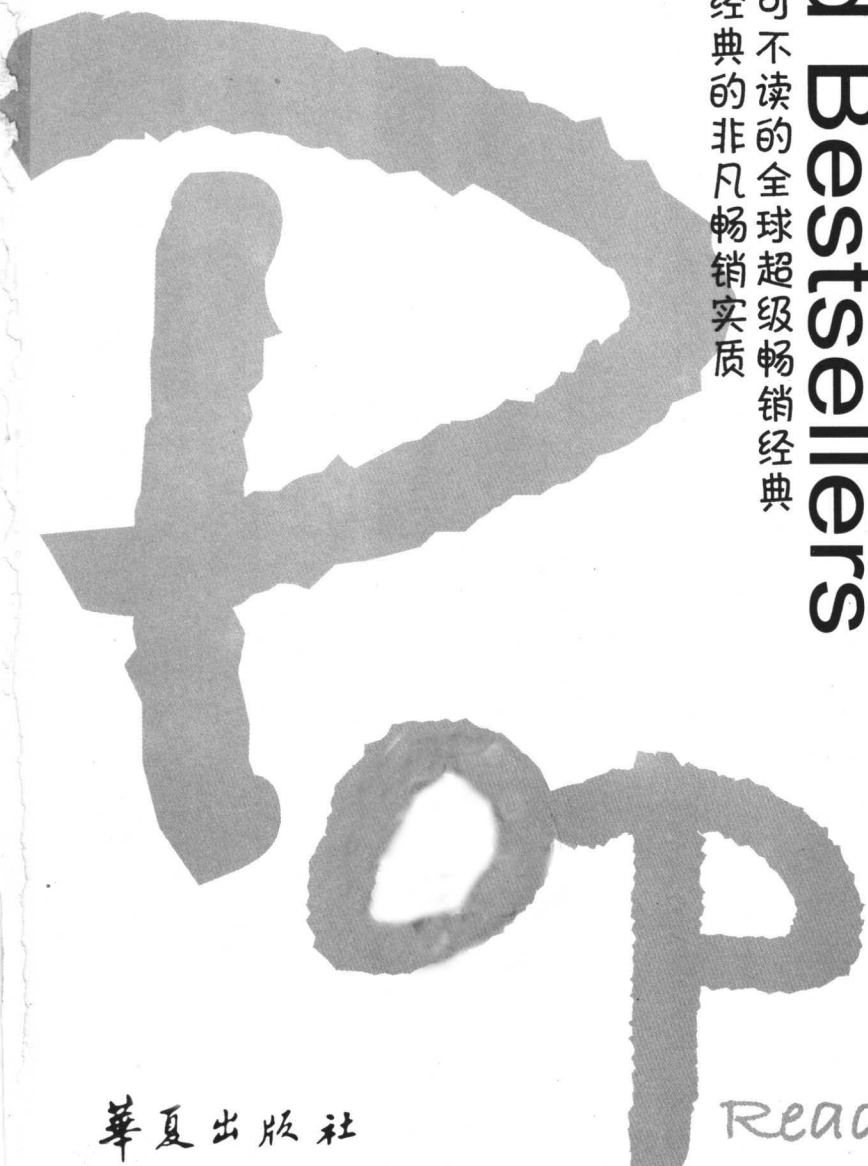


流行阅读

World Bestsellers

融会三十部不可不读的全球超级畅销经典
洞析全球魅力经典的非凡畅销实质

管霞◎著



华夏出版社

Reading

图书在版编目(CIP)数据

流行阅读/管霞编著. —北京:华夏出版社,2004.7

ISBN 7-5080-3527-5

I. 流… II. 管… III. 著作-简介-世界 IV. Z835

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 062095 号

华夏出版社出版发行

(北京东直门外香河园北里4号 邮编:100028)

新华书店经销

北京圣瑞伦印刷厂印刷

690×930 1/16 开本 17 印张 272 千字 2 插页

2005 年 1 月北京第 1 版 2005 年 1 月北京第 1 次印刷

定价:23.00 元

本版图书凡印刷、装订错误,可及时向我社发行部调换

作 ■ 者



管霞，原籍山东，现居北京。获经济学双学士学位，并研修英语语言文学。担任的职务有：翻译、中国人民大学出版社编辑、国内城市研究方面英文杂志副总编、国外某权威贸易机构驻国内办事处英文刊物主编。爱好文学，喜欢阅读中外名著和畅销书籍，长时间从事中外图书的编译工作，已出版翻译作品和编著作品多部。

目 录

励志篇

《致加西亚的信》

全球累计销量近 8 亿册 3

《人性的弱点》

全球销量突破 1 000 万册 13

《思考致富》

全球销量超过 3 000 万册 25

《生命的重建》

全球销量达 2 000 万册 33

《盔甲骑士》

全球销量超过 2 500 万册 41

《高效能人士的七个习惯》

全球销量超亿册 49

《别为小事抓狂》

全球畅销 2 000 万册 57

《发现人生定律》

全球畅销 500 万册 65

《谁动了我的奶酪？》

全球销量超过 2 000 万册 71

《随心所欲才能快乐富有》

世界上最伟大的第一成功律 81

《关键时刻的提醒》

十星级的榜首畅销书 87

《邮差弗雷德》

改变 2 亿美国人观念的最佳畅销书 95

经管篇

《开会的革命》

全球销量达 800 万册 105

《六顶思考帽》

全球销量超过 3 000 万册 113

《富爸爸,穷爸爸》

全球销量超过 1 300 万册 121

《谁是下一个百万富翁?》

美国销售 300 多万册,世界畅销 131

文学篇

《麦加菲读本》

全球销量达 1.8 亿册 145

《追随他的脚步》

全球销量达 3 000 多万册 153

《捣蛋鬼日记》

西方世界家喻户晓的经典著作 161

《人类的故事》

仅美国销量达 1 000 多万册,畅销全世界 169

《荆棘鸟》

风靡全球的国际畅销小说,现代十大经典作品之一 177

《窗边的小豆豆》

日本销量最大的书,20世纪最有影响力的作品之一 185

《不能承受的生命之轻》

当代经典,全世界公认最受欢迎的畅销书 193

《苏菲的世界》

全球畅销1400万册 201

《哈利·波特系列》

全球销量达2.5亿册 209

《耻》

诺贝尔文学奖得主的代表性力作 225

文化篇

《五轮书》

日本、欧美的销量数以亿记 233

《BOBOS 布波族:一个社会新阶层的崛起》

销售业绩斐然,引起全世界对此话题的讨论 243

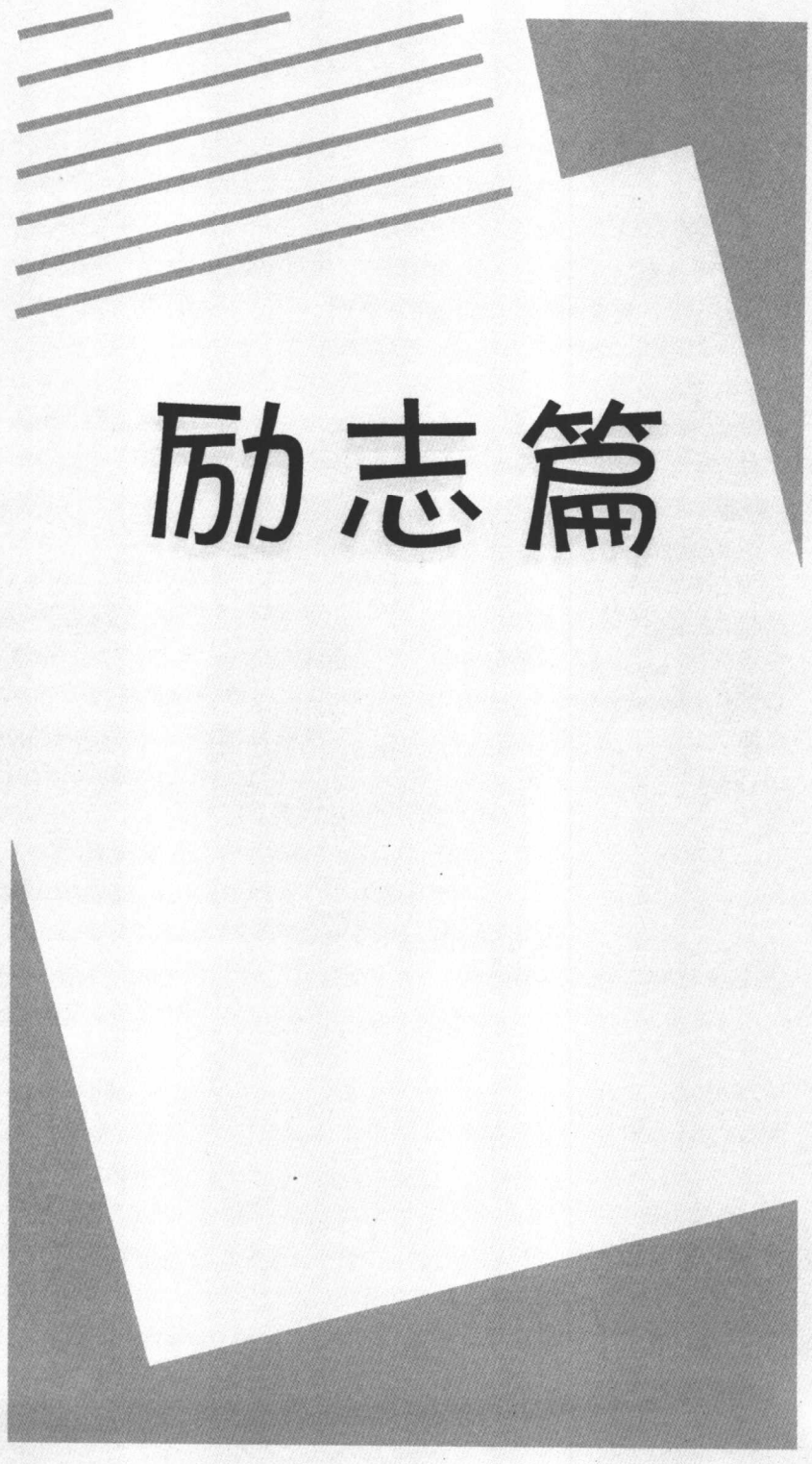
科学篇

《裸猿》

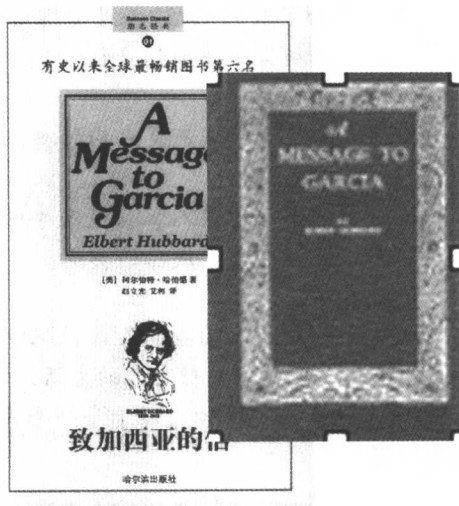
全球发行1000万册 253

《时间简史》

全球累计发行2500万册 261

The background features a series of parallel diagonal lines in the upper left corner. Large, dark, angular shapes are positioned in the top right and bottom left corners, creating a sense of depth and structure. The central text is prominently displayed in a bold, sans-serif font.

励志篇



《致加西亚的信》

A Message to Garcia

[美] 阿尔伯特·哈伯德 (Elbert Hubbard) 著

原文版：最初发表于美国 *The Philistine* 杂志，1899 年 3 月；美国 The Roycrofters 出版，1910 年

中文版：赵立光、艾柯译，哈尔滨出版社，2003 年 1 月

畅销度：有史以来全球最畅销图书第六名；几乎被翻译成所有的语言；各种版本累计销售量近 8 亿册。

各界赞誉

★我寻找那些能把信带给加西亚的人，让他们成为我们的一员。那些不需要人监督而且具有坚毅和正直品格的人正是能改变世界的人。

——乔治·布什，美国总统

★《谁动了我的奶酪?》是管理者炒掉员工的最后通牒,《致加西亚的信》则是老板寄予厚望的象征。

——威廉·亚德利,美国著名管理专家

★这是一本十分富有灵感的读物,我把这本书推荐给每一个人。

——《华盛顿邮报》

★这是一个关于某人独立做某事的奇妙的故事。它被翻译成世界上每一种语言,并且成为了成功的典范。

——《纽约时报》

★能把信带给加西亚的人是很稀少的。很多人满足于平庸的现状,在推诿、偷懒、取巧中应付自己的生活,却并不知道:想要成功就必须选择生活,而不是让生活选择你。对于每一个人来说,生活需要的不是问题,而是解决问题。

——《光明日报》

★罗文通过他不畏艰险的敬业精神,影响并推动了一项事业的发展,正如许多公司中那些孜孜不倦、埋头苦干的领导者和员工一样,他们的敬业精神有力地推动了公司事业的发展。

——《南方都市报》

★一位银行总裁推荐给我这本细长的书,他曾要求自己所有的雇员阅读它。我发现书中有许多概念正是我所需要的,于是也要求公司每一个新聘用的员工都要读这本书,并且加以讨论。

——拉尔夫·库米,斯坦银行总裁

★在遵照我的意见读完这本书后,一位下属打电话问我,是否试图告诉他一些东西。我的回答是:是的,我正在告诉你一些东西,那就是敬业和忠诚。

——约翰·莫里森,卡里斯公司总裁

★因为有了这位英雄,阿尔伯特·哈伯德才创作了不朽的名作《致加西亚的信》。让我们通过这部作品获取一种进取心,在这种追求中获得一种动力。我们自己即使付出再多的代价,为了国家也在所不惜。

——哈里斯,著名的人力资源管理专家

作品目录

中文版序 / 艾柯

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，在全世界已广为流传。“送信”变成了一种具有象征意义的东西，变成了一种忠于职守，一种承诺，一种敬业、服从和荣誉的象征。

原出版者手记

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。

1913 年版作者序言 / 阿尔伯特·哈伯德

《致加西亚的信》一书的影响是空前的。可以说在一个作家的有生之年，在所有的文学生涯中，没有人可以获得如此成就，也没有一本书的销量可以达到这个数字！

致加西亚的信 / 阿尔伯特·哈伯德

年轻人所需要的不仅仅是学习书本上的知识，也不仅仅是聆听他人的种种指导，而是更需要一种敬业精神，对上级的托付，立即采取行动，全心全意去完成任务——“把信送给加西亚”。

你属于哪类人？ / 阿尔伯特·哈伯德

在职业生涯中，我们常常能听到“主动性”这个词。什么是主动性呢？主动就是没有人要求你、强迫你，自觉而且出色地做好自己的事情。

坚持或者放弃 / 阿尔伯特·哈伯德

如果你为一个人工作，以上帝的名义：为他干！

如果他付给你薪水，解决你的温饱，那就努力地为他工作——称赞他，支持他，站在他和他所代表的机构一边。

一本可怕的书 / 威廉·亚德利

布什说：“我把它献给所有那些在政府建立之初与我们同行的人们

……我寻找那些能把信带给加西亚的人，让他们成为我们的一员。那些不需要人监督而且具有坚毅和正直品格的人正是能改变世界的人！”

停止抱怨 / 马克·戈尔曼

即使你的处境再不如人意，也不应该厌恶你自己的工作，因为世上再找不出比这更坏的事情。如果环境迫使你不得不做一些令人乏味的工作，你就想方设法使这乏味的工作充满乐趣。用这种积极的态度，投入工作，那么无论你从事什么工作，都很容易取得良好的效果。

如何把信送给加西亚 / 安德鲁·罗文

因为有了这位英雄，阿尔伯特·哈伯德才创作了不朽的名作：《致加西亚的信》。让我们通过这部作品获取一种进取心，在这种追求中获得一种动力。我们自己即使付出再多的代价，为了国家也在所不惜。

附录 1：/ 安德鲁·罗文介绍

附录 2：/ 英文版原文

/ 媒体和名人评论

/ 网上读者评论

内容简介

本书是一本关于敬业、忠诚、勤奋的管理书，讲述了一个信使的故事。

美西战争爆发后，美国必须立即跟西班牙的反抗军首领加西亚取得联系。加西亚在古巴丛林的山里，没有人知道确切的地点，所以无法带信给他，但是美国总统必须尽快获得他的合作。有人对总统说：“有一个名叫罗文的人有办法找到加西亚，也只有他才能找得到。”于是，他们把罗文找来，交给他一封写给加西亚的信。罗文拿了信，把它装进一个油纸袋里，封好，吊在胸口，划着一艘小船，于四天之后的一个夜里在古巴上岸，消逝于丛林中，接着在三个星期后，从古巴岛的那一边出来，徒步走过一个危机四伏的国家，把那封信交给了加西亚。

本书重点强调的是：麦金利总统把一封写给加西亚的信交给了罗文，罗文接过信后，没有任何推诿，而是以绝对的忠诚、责任感和创造奇迹的主动性完成了这件“不可能的任务”。也许他会因为这个任务付出生命，

但他什么也没有说，他想到的只是如何把信送给加西亚。

在美国陆军史上，罗文创造了一个可歌可泣的奇迹，他与陆军情报局一起完成了一项重要的军事任务——把信送给加西亚。罗文的事迹通过《致加西亚的信》这本小册子传遍了全世界，并成为敬业、服从、勤奋的象征。全书的故事很简单，却蕴涵着学习和创业中深刻的道理。

精彩片段

◆在职业生涯中，我们常常能听到主动性这个词。什么是主动性呢？主动就是没有人要求你、强迫你，自觉而且出色地做好自己的事情。

其次，当他人告诉你一次，不需要监督，你就能圆满完成任务。也就是说，能毫无帮助地把信送给加西亚，送信的人能得到很高的荣誉。

再次，有这样一种人，他们需要人反复强调后才采取行动。这类人既得不到荣誉也得不到金钱。

另外有一类人，只有当他们穷困潦倒时才会去做事。这类人永远处于贫困的边缘，他们一生中大部分时间在盼望幸运之神降临到自己身上。

然而，还有一种人比上述几类人更恶劣，即使有人走到他们面前，告诉他们如何做，并且停下来督促他们，也仍然无法将事情做好。这种人总是不停地失业，到处遭遇蔑视的眼光。

你属于哪一类呢？

◆如果你为一个人工作，以上帝的名义：为他干！

如果他付给你薪水，解决你的温饱，那就努力地为他工作——称赞他，支持他，站在他和他所代表的机构一边。

我想，如果我为一个人工作，那么我就会心甘情愿地为他而努力。我不会时而支持他，时而反对他。如果不能全心全意、持之以恒，就干脆什么都不做。

如果能捏起来，一盎司忠诚等于一磅智慧。

如果你无法控制自己不去中伤、非难和轻视他人，为什么不辞职，然后以旁观者的角度审视自己的心灵？但我还是请求你，身在其中时，就不要诽谤它，贬损它。事实上，当你贬损它时，就等于在贬损自己。更重要的是，当你慢慢松开自己和这些机构的纽带时，一股强风就会随之而来，

你会被连根拔起落入暴风雪中——你自己可能都不知道原因。

◆其实贫穷的生活或者忙碌的工作，并不是你所想像的坏事，假如是这些因素阻碍了你的进步，是因为你将个人弱点和它们结合起来，你在它们之中所见到的坏的一面，早就存在于你自身之中。

通过你自身的努力，可以深刻地认识到，在调整自己的心态时，就能掌握自己的命运；而通过自律能力，你会更加深入地认识到，这些所谓的坏事也可能成为好事。

明白了这些，你就会善于利用贫困来培养你的耐心、希望和勇气。缺少时间的时候，可以利用这个机会学习怎样利用一点一滴珍贵的时间，培养自己行动迅速、思维灵敏的能力。

就像野草丛生的地上能长出美丽的花朵，在满是贫困的土地上，也能绽开出美丽的人性之花。

贫困的逆境更能培养出美好的品德，让它放射出奇异的光彩。

你也许正为一个专横的老板服务，并因此觉得很不公平，那么不妨把这看作是对自己的磨炼吧，用亲切和宽容的态度来回应老板的无情。

经典语录

*我相信成功的关键并不是赚钱，而是创造价值。

*我相信工作的双手、思考的大脑和爱的心灵。

*在现实世界里，到处看到的都是有才华的穷人。

*如果你为一个人工作，以上帝的名义：为他干！

*如果能捏得起来，一盎司忠诚相当于一磅智慧。

*忠诚和敬业并不仅仅有益于公司和老板，最大的受益者是我们自己，是整个社会。

*如果说生命使人奋勇向前，合作精神能使人变得宽容，那么忠诚和敬业能使人感到踏实和值得依赖。

*世界赋予了它巨大的褒奖，不仅是钱，还有荣誉。仅仅是因为一件事，那就是主动性。什么是主动性呢？我会告诉你：没被人告诉却在做着恰当的事情。

*年轻人所需要的不仅仅是学习书本上的知识，也不仅仅是聆听他人

的种种指导，而是更需要一种敬业精神，对上级的托付，立即采取行动，全心全意去完成任务——“把信送给加西亚”。

*文明，就是孜孜不倦地寻找这种人才的一段长久过程。这种人无论有什么样的愿望都能够实现。

作者介绍

阿尔伯特·哈伯德（Elbert Hubbard），1856年6月19日出生于美国伊利诺斯州的布鲁明顿，父亲是一个乡村医师，同时经营着一家农场。哈伯德在塔夫茨大学取得文学硕士学位之后，又攻读法学博士。他年轻时曾供职于巴夫洛公司，是一个很成功的肥皂销售商，但他并不满足于此。他于1892年放弃事业，进入哈佛大学，在那里从事教学、编辑和演讲工作。随后，他辍学徒步旅行英国，不久在伦敦遇到了威廉·莫瑞斯，并喜欢上了莫瑞斯的艺术与手工业出版社，即凯姆斯科特出版社。

哈伯德回到美国后，试图找一家出版商来出版自己的名为《短暂的旅行》的自传体丛书。当一切努力化为泡影后，他决定自己出版这套书，于是罗依科罗斯特出版社（Roycrofters）诞生了。哈伯德不久就被证明是一个既高产又畅销的作家，名誉与金钱相继而来。

随着出版社规模的扩大，人们纷纷慕名到东奥罗拉访问这位非凡的人物。最初观光客都在他住处的四周住宿。但人越来越多，已有的住宿设施无法容纳，为此，他特地盖了一座旅馆，在旅馆装修时，哈伯德让当地的手工艺人做了一种简单的直线型家具，没想到游客们非常喜欢这种家具，一个新的家具制



造产业由此诞生。

由于哈伯德具有罕见的经营天赋和写作才华，因此，他不久就闻名于世，被称为“东奥罗拉的圣人”。到1910年，他的公司拥有500多名员工，同时出版了《菲士利人》和《兄弟》两份月刊。此外，他自己也写了许多著作：《致加西亚的信》、《一天》、《现在的力量》、《自己是最大的敌人》、《一生的目标》、《短暂的旅行》系列、《时间和机遇》、《约翰·布朗的一生》等等，还在杂志上发表了大量文章。

哈伯德是一位坚强的个人主义者，终生不懈地努力工作。不幸的是，1915年，他乘坐的露西塔尼亚号轮船被德国水雷击中沉入海底，过早地结束了他辉煌的事业，但他的荣誉却得以持久流传。为了纪念这位名人，人们疯狂地收藏罗依科罗斯特公司的出版物以及生产的其他工艺品。

《致加西亚的信》是哈伯德的不朽名著，今天人们阅读着这本承载了百年智慧的小书时，久已音调枯燥的心弦仍会受到强烈震撼。阿尔伯特·哈伯德因《致加西亚的信》一书而声名远扬。

作品评论

《致加西亚的信》堪称一部成功学圣经。它倡导了一种流传百年的管理理念和工作方法。它所推荐的关于敬业、忠诚、勤奋的思想观念影响了一代人又一代人、一个国家又一个国家。今天，每一个企业都在呼唤能够“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成为了今天职场的主旋律。

本书讲述了一个关于送信的传奇故事，蕴涵着企业成功和个人发展双赢的真谛。一位英雄的故事揭示了一种成功的模式，故事中的英雄就是那个把信送给加西亚的人。罗文的事迹通过这本小册子在全世界广为流传，激励着千千万万的人以主动性完成职责。无数的公司、机关、系统都曾人手一册，以期塑造自己团队的灵魂。罗文的故事传达的理念影响力之大是无法想像的，足以超越任何理论说教，它不仅局限于个人、企业、机关和国家，而且贯穿了整个人类文明。

100多年前的一个傍晚，出版家阿尔伯特·哈伯德与家人喝茶时，讨论起了美西战争。大家都为古巴起义军首领加西亚喝彩，而哈伯德的儿子伯特却提出了不同的观点：“战役中真正的英雄不是加西亚将军，而是罗文中