

第1位的

LOOKING
FOR

40部饮誉全球的畅销书

NOW,
DISCOVER

超级

管霞 编著

阅读



新世界出版社

Thomas J. Peters
co-author of *A Passion for Excellence*

FIRST,
BREAK ALL
THE RULES
THE WORLD'S GREATEST
LEADERS DIFFERENTLY
DO IT. IN EVERYTHING THEY DO. THE
MANAGEMENT 10 THINGS EVERY MANAGER OF
ANY SIZE ORGANIZATION MUST LEARN TODAY
OF 10 THINGS EVERY MANAGER MUST
MARCUS BUCKINGHAM

超级阅读

——40 部饮誉全球的畅销书

管 霞/编著

新世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

超级阅读:40 部饮誉全球的畅销书/管霞编著. —北京:新世界出版社,2003.7
ISBN 7-80187-059-X

I.超… II.管… III.社会科学-著作-简介-世界 IV.Z835
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 055634 号

超级阅读——40 部饮誉全球的畅销书

策划:管霞 宝 罗

作者:管霞

责任编辑:李铁

封面设计:席恒青

出版发行:新世界出版社

社址:北京市西城区百万庄路 24 号(100037)

总编室电话:(010)68995424 (010)68326679(传真)

发行部电话:(010)68995968 (010)68328733(传真)

本社中文网址:www.nwp.com.cn

本社英文网址:www.newworld-press.com

本社电子信箱:nwpcn@public.bta.cn

版权部电子信箱:rights@nwp.com.cn

版权部电话 +86(10)6899 6306

印刷:三河市文化局红旗印刷厂

经销:新华书店

开本:880×1230 1/32

字数:170 千字 印张 11 75

印数:1-5000 册

版次:2003 年 7 月第 1 版,2003 年 7 月第 1 次印刷

书号:ISBN 7-80187-059-X/T·018

定价:20.00 元

新世界版图书 版权所有 侵权必究
新世界版图书 印装错误可随时退换

前 言

所谓畅销书,顾名思义,是那些销路广、销量大、读者众多且极具阅读价值的书。古今中外关于书的论断有很多,如“书犹药也、善读之可以医愚”、“书籍是巨大的力量”、“书是人类进步的阶梯”等等,可想而知,一本书如果上升到“畅销”的程度,对人类而言该具有何等伟大的价值。

曾经有朋友问我:“什么样的书才能称得上是畅销书?”对此我无法做出确切的解释,直到有一天,我在无意间看到几本标注为“全球销量超亿册”、“风靡全美”、“感动一亿亚洲人”的书,才对畅销书有了一个较为清晰的认识,也由此产生了兴趣,开始广泛搜集并阅读畅销书,进而有了把一些优秀的全球畅销书整理出来介绍给更多读者朋友的强烈意愿。

从《富爸爸,穷爸爸》的问世到《谁动了我的奶酪?》多语种版本的推出,图书界掀起了一波又一波的狂澜,及至今年六月份《哈利·波特》第五部的全球发行,更是创造了图书出版业的奇迹。这就是畅销书的文化效应,它的影响波及全球,于小故事中蕴含大道理,带给人心灵上的震撼,为人们开启智慧之门,打开心灵之窗,给人们留下一生受用不尽的宝贵财富。

随着流行趋势的发展,当今世界的畅销书名目繁多、不胜枚举。本书选取了四十部近年来风行全球的畅销书,内容涉及励志、

管理、财富、营销、文学、图文等方面。这些书基本代表了当今世界图书的流行趋势,读者可以从中解读畅销书的实质,得到心灵上的感悟,受到思想上的启迪,获得至美至纯的精神享受。

本书在编著过程中得到了许多朋友和出版界同仁的支持与帮助,作者在此向他们表示衷心的感谢。同时,作者借用文学大师列夫·托尔斯泰的一句名言——“理想的书籍是智慧的钥匙”,送给各位读者,希望你们能用自己的方式,通过本书读出自己的人生哲学与智慧。

管 霞

2003年6月

目录

前言	(1)
----------	-----

励志篇

致加西亚的信	(2)
一堂一亿七千万的课	(13)
思考致富	(20)
人性的优点	(27)
你是第1位的	(35)
成功如此简单! ——十位最伟大百万富翁的成功奥秘	(41)
高效能人士的七个习惯	(50)
心灵鸡汤	(58)
谁动了我的奶酪?	(65)
给你自己一分钟	(76)
杰出青少年的七个习惯	(83)
青春恋爱讲义	(90)
羊皮卷	(107)
非猫非鼠——一种缩小理想与现实差距的绝妙方法	(118)

管 理 篇

追求卓越——美国优秀企业的管理圣经	(130)
基业长青	(137)
呆伯特法则	(148)
首先，打破一切常规	(156)
鱼——一种提高士气和改善业绩的奇妙方法	(168)
现在，发现你的优势	(175)
六西格玛的力量	(186)
杰克·韦尔奇自传	(196)
从优秀到卓越	(205)
执行——如何完成任务的学问	(213)
谁说大象不能跳舞？——IBM 董事长郭士纳自传	(221)

财 富 篇

世界上最富有的人	(232)
快乐富有过一生	(239)
富爸爸，穷爸爸	(246)

营 销 篇

世界上最伟大的推销员	(256)
------------------	-------

超级销售 90 招	(264)
-----------------	-------

文学篇

假如给我三天光明	(276)
小王子	(285)
哈利·波特	(292)
挪威的森林	(309)
菊花香	(317)

图文篇

吉尼斯世界纪录大全	(328)
向左走·向右走	(340)
你今天心情不好吗?	(346)
我的野生动物朋友	(350)
再见了，可鲁	(357)

勵 志 篇

《致加西亚的信》

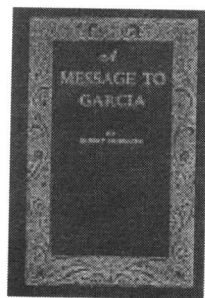
书 名：致加西亚的信 (*A Message to Garcia*)

作 者：[美] 阿尔伯特·哈伯德 (Elbert Hubbard)

原文版：刊登于美国 *The Philistine* 杂志，1899 年 3 月；美国
The Roycrofters, 1910 年

中文版：赵立光、艾柯译，哈尔滨出版社，2002 年 5 月

畅销度：有史以来全球最畅销图书第六名；累计销售量近 8
亿册



各界赞誉

▲这本书太可怕了，它把一切都说了。

——乔治·布什，美国总统

▲这个简短的故事告诉我们怎样才能追求卓越。优秀的人都是那些能够不顾一切“把信送给加西亚的人”。我用这本已经卖出去了上亿册的书来激励员工，并且将它作为礼物送给我的最优秀的 150 名客户。

——Raymond Aaron，《心灵鸡汤》的共同作者、加拿大第一百万富翁教练和成功学培训师

▲作为一个在员工培训方面从事多年工作的管理顾问，我认为这本书是我多年来读到的有关商业、管理和绩效方面最优秀的文章，其中的观念历久而弥新。

——Howard Chase，著名管理咨询师、议题管理概念的创始人

▲哈伯德写就的这本关于工作方法的书无意中挖掘出了纯正的黄金。很久以来，无数的公司都要求复印这本书，分发给员工人手一册，哈伯德不得不向其他公司外包印制业务，一时间，《致加西亚的信》享誉全球。

——英国 BBC 广播公司

▲这是一篇商业文学的经典之作，一直占据全球顶级畅销书前十名之列。如果你想要提高你的组织的效率和培训出优秀精干的雇员，我向你推荐这本书。

——Liam Leahy，美国 Hightechbiz 咨询公司总裁

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

年轻人所需要的不只是学习书本上的知识，也不只是聆听他人种种的指导，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”。

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具有坚毅和正直品格的人正是能改变世界的人！”

上天为你做了些什么？/马克·戈尔曼

我可以找到一个罗文吗？有能把信带给加西亚的人吗？他们就在外面，只不过少之又少而已。现在可能有一些罗文正在读这篇文章，他们将会成为非常优秀的人物。非常意味着超越平常。那些人不仅仅会做别人要求他们做的，而且会超越其他人的想像，追求完美。

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。

内 容 简 介

本书讲述了一个“把信送给加西亚”的传奇故事。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。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。”

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，

4天之后的一个夜里在古巴上岸，消失于丛林中，接着在3个星期后，从古巴岛的那一边出来，已徒步走过一个危机四伏的国家，把那封信交给了加西亚。

本书作者重点强调的是：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，并没有任何推诿，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。罗文的事迹通过《致加西亚的信》一本小册子传遍了全世界，并成为敬业、服从、勤奋的象征。故事很简单，却蕴涵着学习与创业的道理。

精彩片断

●在一切有关古巴的事件中，有一个人最让我忘不了。

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。然而，美国总统必须尽快地获得他的合作。

怎么办呢？

有人对总统说：“有一个名叫罗文的人，有办法找到加西亚，也只有他才找得到。”

他们把罗文找来，交给他一封写给加西亚的信。关于那个名叫罗文的人，如何拿了信，把它装进一个油纸袋里，封好，吊在胸口，3个星期之后，徒步走过一个危机四伏的国家，把那封信交给加西亚——这些细节都

不是我想说明的。我要强调的重点是：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：“他在什么地方？”

像他这种人，我们应该为他塑造不朽的雕像，放在每一所大学里。年轻人所需要的不只是学习书本上的知识，也不只是聆听他人种种的指导，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”。

●我们涉水来到小船旁。上船后我才发现里面堆放了许多石块用来压舱，长方形的一捆一捆的是货物，但不足以使船保持平稳。我们让格瓦西奥当船长，我和助手当船员。船里的巨石和货物占了很大的空间，坐在里面感到很不舒服。

我向格瓦西奥表达了这样的愿望，希望能够尽快走完剩下的3英里路程。他们提供的热情周到的帮助，使我深感过意不去。他告诉我船必须绕过海峡，因为狭小的海湾风力不够，无法航行。我们很快就离开了海峡，正赶上微风，险象环生的第二段行程就这样开始了。

毫不隐瞒地讲，我在与他们分别后，的确有过十分焦虑的时刻。在离牙买加海岸3英里以内的地方，如果我被敌人捉住，不仅无法完成任务，而且生命会危在旦夕。我惟一的朋友只有这些船员和加勒比海。

向北100英里便是古巴海岸，荷枪实弹的西班牙轻型驱逐舰经常在此巡逻。舰上装有小口径的枢轴炮和机枪，船员们都有毛瑟枪。他们的武器比我们先进，这一点是我后来了解到的。如果我们与敌人遭遇，他们随便

拿起一件武器，就会让我们丧命。

但我必须成功，必须找到加西亚将军，亲手把信交给他。

● 返程的路上，同伴们也和我一样担惊受怕。我们小心翼翼地越过了古巴，朝北行进，来到西班牙军队控制下的考托。这是一个河口，停泊着几艘小炮艇，对面有一个巨大的碉堡，里面装着大炮，瞄准河口。

如果被西班牙士兵发现，我们就全完了。但是艺高人胆大，勇敢成了我们的救星。最危险的地方往往是最安全的。敌人哪里会想到我们会在这种危险的地方上岸，去执行一项艰巨的任务。

我们所搭乘的是一只小船，体积只有 104 立方英尺。我们用这只船航行了 150 英里来到了北部的拿骚岛，西班牙的快速驱逐舰经常在此巡逻。

完成任务的使命感让我们无所畏惧。由于船无法承载 6 个人，威塔医生返回巴亚莫。我们 5 个人将冒着枪林弹雨，凭机智取胜。

就在我们准备出发的时候，风暴突然降临。在如此波涛汹涌的海上我们不能轻举妄动，但是即使原地等候也同样危险。现在是满月，假如飓风把云彩吹散，敌人就会发现我们的行踪。

但是，命运掌握在我们自己手中。

作者介绍

阿尔伯特·哈伯德 (Elbert Hubbard)，出生于美国伊利诺伊州的布鲁明顿，父亲是一个乡村医师，同时也经营着一家农场。哈伯德在塔夫茨大学取得文学硕士之后，又攻读了法学博士。哈伯德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，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，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，一个家具制造产业由此诞生。

由于哈伯德罕见的经营天赋和写作才华，不久就闻名于世，被称为“东奥罗拉的圣人”。他的公司到 1910 年拥有 500 多名员工，同时出版《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