

全球销量超过**8**亿册！

一种由主动性通往卓越的成功模式

A MESSAGE To GARCIA

[美] 阿尔伯特·哈伯德 著
路军 译

把信送给加西亚

A
CLASSIC!
黄金版

 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

把信送给加西亚

一种由主动性通往卓越的成功模式

[美] 阿尔伯特·哈伯德 著
路军 译

A MESSAGE To GARCIA



企业管理出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

把信送给加西亚 / (美) 阿尔伯特·哈伯德著; 路军译.
—北京: 企业管理出版社, 2002.9
ISBN 7-80147-730-8

I. 把... II. ①哈... ②路... III. 企业管理—通俗读物
IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 058266 号

书 名: 把信送给加西亚——一种由主动性通往卓越的成功模式
作 者: [美] 阿尔伯特·哈伯德 著 路军 译
责任编辑: 群翊 技术编辑: 杜敏 晓光
书 号: ISBN 7-80147-730-8/F·728
出版发行: 企业管理出版社
地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044
网 址: <http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>
电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387
电子信箱: 80147@sina.com emph1979@yahoo.com
印 刷: 中国青年出版社印刷厂
经 销: 新华书店
规 格: 787 毫米×1092 毫米 32 开本 3.5 印张 30 千字
版 次: 2002 年 9 月第 1 版 2002 年 9 月第 1 次印刷
定 价: 16.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

- 一种流传百年的管理理念和工作方法。
- 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成功的一种模式，故事中的英雄就是那个把信送给加西亚的人。
- 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。
- 本书堪称一部成功学圣经。

世界最畅销图书排行榜

- | | |
|------------|------------|
| 1. 圣经 | 4. 吉尼斯世界纪录 |
| 2. 毛主席语录 | 5. 麦高菲读本 |
| 3. 韦伯斯特拼字书 | 6. 把信送给加西亚 |

——《出版者周刊》

100多年前的一个傍晚，出版家阿尔伯特·哈伯德在家人喝茶时受到启发，创作了这样一篇不朽的文章，从此，这本书就开始了它的传奇历程。

纽约中心铁路局的乔治·丹尼尔一次性订购10万册在车站发放，轰动纽约城，波及全国，以致几乎所有政府部门、企业和军队上上下下都在讨论此书。

俄罗斯铁道部长西拉克夫如获至宝，令人将此书译成了俄文，发给俄罗斯铁路工人和士兵人手一册。

日俄战争期间，日本人获得此书，由日本天皇下令：每一位日本政府官员、士兵乃至平民都要人手一册。

美国西点军校和海军学院开始长期设立以此书讲授自立和主动性的课程。

美国总统布什在任州长时，曾在这本小硬皮书里签名，并把它赠送给所有的部属。

至今，该书已经被翻译成几乎所有的文字；在全世界广泛流传着这个把信送给加西亚的故事，都称颂着这个把信送给加西亚的人。

“送信”已经具有一种象征意义：一种由主动性通往卓越的成功模式；一种主动进取，忠诚敬业的荣誉象征。

经过政府、军队、学院、企业界重新发掘此书提倡的管理理念和工作方法，众多机构都在以本书的理念指导员工生活和工作，要求员工人手一册的公司更是不胜枚举。以下是采用本书的机构的部分名单，更有许多机构在此无法一一列举，敬请谅解。

- | | |
|-----------------------|---------------------------|
| • 美国西点军校 | • 佐治太平洋 |
| • 美国海军学院 | • 美国陆海空军和潜艇部队 |
| • 美国第一国家银行 | • Macy's Department Store |
| • 乔治布什政府 | • The John Deere company |
| • 美国 Hightechbiz 咨询公司 | • The Russian railroad |
| • 纽约中心铁路局 | • The US Marine Corps |
| • 沃顿商学院 | • The armies of Russia |
| • 纽约州立大学 | • The armies of Japan |
| • 摩根斯塔利 | |

责任编辑：群翊

技术编辑：杜敏 晓光

装帧设计：亿点工作室·海凝

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？”



阿尔伯特·哈伯德



罗文中尉



麦金莱总统



加西亚将军

主动性

世界会给你以厚报，既有金钱也有荣誉，只要你具备这样一种品质，那就是主动。什么是主动？

让我告诉你：主动就是不用别人告诉你，你就能出色地完成工作。

次之，就是别人告诉了你一次，你就能去做。也就是说，把信送给加西亚。那些能够送信的人会得到很高的荣誉，但不一定总能得到相应的报偿。

再次之，就是这样一些人，别人告诉了他们两次，他们才会去做。这些人不会得到荣誉，报偿也很微薄。

更次之，就是有些人只有在形势所迫时才能把事情做好，他们得到的只是冷漠而不是荣誉，报偿更是微不足道了。这种人是在磨洋工。

最等而下之的就是这种人，即使有人追着他，告诉他怎么去做，并且盯着他做，他也不会把事情做好。这种人总是失业，遭到别人蔑视也是咎由自取。

——阿尔伯特·哈伯德

献给我的朋友

所有能把信送给加西亚的人

我们可以选择卓越

这是一个张扬个性和私人权利的时代，不要服从、谋求自我实现天经地义。然而，遗憾的是很多人没有意识到——个性解放、自我实现与忠诚、敬业、主动性决不是对立的，而是相辅相成、缺一不可的。他们以玩世不恭的姿态对待职责，对公司报以嘲讽、频繁跳槽，久之，可能就会堕落为老板稍加疏忽就偷懒懈怠的人。他们推诿塞责、固步自封、吊儿郎当，有这样员工的企业简直是灾难！而他们自己则空耗了年华，我想，无论是跳槽到哪家公

司，结果不会两样——一事无成！

他们觉得在别人的企业中自己是在出卖劳动力，他们蔑视敬业精神，嘲讽忠诚，视之为老板盘剥、愚弄下属的伎俩，对能偷懒沾沾自喜，消极懒惰，自毁前程。他们最大的愚蠢就是不懂人类社会的最基本行为法则——互惠的交换：投入才有回报，忠诚才有信任，主动才有创新。

我们绝大多数人都必须在社会组织中奠基事业生涯，只要你还是公司的一员，就应当抛开任何借口，投入自己的忠诚和责任，一荣俱荣一损俱损！

当你把身心彻底融入公司，尽职尽责，处处为

公司着想，对投资人承担风险的勇气报以

钦佩，理解企业主的压力，那么，任

何一个老板都会视你为公司的支

柱。忠诚带来信任，你将被
委以重任，获得梦寐以求的广
阔舞台。

本书讲述了一个“把信送给加西
亚”的传奇故事，这位名叫罗文的英雄接到
麦金莱总统的任务——给加西亚将军送一封决
定战争命运的信，他没有任何推诿，而是以其绝
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”。他的事迹100多年来在全世
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。“送信”早已成为一种象
征，成为人们忠于职守、履行承诺、敬业、忠诚、

叁

■

主动和荣誉的象征。这个故事传达的理念影响力之大是不可想像的，足以超越任何理论说教，它不局限于个人、企业、机关和一个国家，甚至于贯穿了人类文明，正如本书令人敬仰的作者阿尔伯特·哈伯德所说：“文明，就是充满渴望地寻找这种人才的一个漫长的过程。”

我相信，所有的组织，无论是企业、机关的管理者还是老板，看到这本书都会深有体会地发出这样的感慨——“到哪里能找到‘把信送给加西亚’的人”？因为，公司要想获得成功，其员工的主动性、责任感和忠诚都是至关重要的，那“送信的人”是他们梦寐以求的公司栋梁之才。

一本可怕的书

《把信送给加西亚》能够带给管理者以及他们的团队一些极为重要的启发。从内容上看起来，这是本激励员工敬业和努力工作的小册子，但是经过一个世纪的流传，这本书已经被人们应用于更为广泛的领域。

长期以来，美国西点军校和海军学院都用这本书来上一门关于自立和主动性的课。可以说这本名为《把信送给加西亚》的小册子，其中蕴涵的精神影响了一代又一代的学员。

在政府部门，本书也是每一个公务员有关敬业的必读书。美国布什家族的每一个成员都深受其影响，布什就曾经将本书的签名本赠送给了自己的助手。

这本薄薄的小书——《把信送给加西亚》现在还放在布什办公室的一张桌子上。布什在本书写下了这样一句话：“你是一个送信者！”他解释说：“我把它送给那些所有在本届政府成立之时共同奋斗的人们……我一直在寻找那些能把信送给加西亚的人，让他们成为我们当中的一员。”能够改变世界的人正是那些具有坚强毅力和正直品格的人，正是那些无人监督而能自主完成任务的人！

许多政府部门将这本书的复印件贴在墙上，要求所有员

工阅读《把信送给加西亚》并在上面签名，纸上密密麻麻地签满了名字。

布什是如何发现这本书的呢？这就要说到赖特先生了。赖特是奥兰多的一名律师，他一直效力于布什以及前任总统。在1998年布什竞选总统时，他向布什推荐了这本书。

后来，赖特描述了这个故事：“我从来不允许抱怨工作，我的信条是：你得到一个任务，就应该全力以赴地去完成它。当时，我向布什推荐这本书，这位候选人说：‘我没兴趣。’我说：‘请读一读，仅需要一杯咖啡的时间，这虽然不是新时代的东西，但它永远不过时。’再一次，我遇见他的时候，他已经读过了这本书。正如我所预料的，他说：‘这本书太可怕了，它把一切都说了。’”

这本书的故事发生在1898年，而《把信送给加西亚》写于1899年。但是故事和本书所表达的精神却已经成为了一代又一代领导者的信念。

这本书不是一首英雄的赞歌，更是一本关于成功的励志佳品。本书值得每个人去阅读，本书的理念应该成为每个人为人处事的准则：不被困难吓倒，满怀信心坚持完成所托付的任务。

阿尔伯特·哈伯德，纽约
Roycrofters 公司的创始人。作为一个
坚强的个人主义者，他毕生不懈地努力工
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。

1856 年，哈伯德出生在伊利诺州的布鲁
明顿——后来因 Roycrofters 公司出版、印刷、发
行优质出版物而闻名。创办 Roycrofters 公司的
时候，阿尔伯特·哈伯德出版了两本杂志：《菲
士利人》和《兄弟》。实际上，他自己写了很多
文章在这两份杂志上发表。在写作、出版的
同时，哈伯德还致力于公众演讲，他在演讲台
上所取得的成就可以与他在写作和出版上的
成绩媲美。

《把信送给加西亚》一经问世就赢得了极
高的赞誉，这出乎作者意料。

作者在《把信送给加西亚》中描述了一个令人难忘的英雄故事。

故事中的英雄，就是安德鲁·罗文，一个送信人，美国陆军的一位年轻的中尉。当时美西战争爆发，美国总统麦金莱急需一名称职的特使去完成一项极其重要的任务，军事情报局向总统推荐了安德鲁·罗文。

罗文中尉立即出发了——没有任何人随同前往。直到他潜入古巴岛，古巴的起义军才给他派了几名当地的向导。几经冒险，或者用他自己谦虚而幽默的话来说，仅仅受到了几名敌人的包围，然后设法逃了出来，他终于把信送给了加西亚将军——一个在战争中发挥着关键性作用的人。

整个过程中避免不了有许多无法意料的偶然因素。但是毫无疑问的是：个人的努力以及这位迫切希望完成任务的年轻中尉的勇气和不屈不挠的精神。美国陆军司令为了表彰他的努力，为他颁发了奖章，并且给予了他极高的赞誉：“罗文出色的成绩是军事战争史上最具冒险性和最勇敢的事迹。”

毫无疑问，人们注意到成功的最重要的因素并不是罗文杰出的军事才能，而在于他崇高的道德原则。因此，罗文中尉将永远为人们所铭记。