

有史以来全球最畅销图书排行榜第6名，中国最佳商业畅销书之一，阿尔伯特·哈伯德职场励志作品全编。

致加西亚的信

全集

A MESSAGE TO GARCIA
COLLECTION

阿尔伯特·哈伯德 著
龙炳秀 编译

- 把信送给加西亚（又名：致加西亚的信）
- 怎样把信送给加西亚
- 自动自发
- 你是哪种人
- 一生相伴的智慧
- 每个人都是强者

等精彩内容 **六合一**！

B 822.9
2

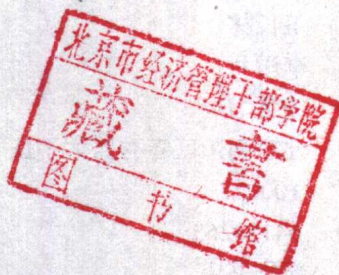
95347

致加西亚的信

全集

A MESSAGE TO GARCIA
COLLECTION

阿尔伯特·哈伯德 著
龙炳秀 编译



线装书局

图书在版编目(CIP)数据

致加西亚的信全集/(美) 哈伯特(Hubbard, E.) 著; 龙炳秀编译. —北京: 线装书局, 2003

ISBN 7 - 80106 - 303 - 1

I. 致... II. ①哈... ②龙... III. 职业道德 - 通俗读物
IV. B822.9 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 089550 号

致加西亚的信全集

作 者	[美]阿尔伯特·哈伯德
编 译	龙炳秀
责任编辑	王长林
监 印	李国利
出版发行	线装书局
社 址	北京朝阳区春秀路太平庄 10 号
邮 编	100027
电 话	64153263
经 销	新华书店
印 刷	北京海事印刷厂
开 本	16 开(787mm × 1092mm)
字 数	27 千字
版 次	2003 年 11 月第 1 版 2003 年 11 月第 1 次印刷
印 数	1 - 5000 册
书 号	ISBN 7 - 80106 - 303 - 1/G · 86
定 价	23.80 元

- 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,每一个人、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。

→ 这本书太可怕了,它把一切都说了。

——布什

→ 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》(加拿大版和父母版)的共同作者,加拿大第一百万富翁教练和成功学培训师

→ 作为一个从事多年员工培训工作的管理顾问,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,其中的观念久而弥新。

——Howard Chase,著名管理咨询师、议题管理概念的创始人,

《议题管理的起源和未来》作者

→ 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,哈伯德不得不去向其他公司外包印制业务。一时间,“把信送给加西亚”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

本书传奇历程

105年前，美国总统麦金莱把一封有关战争的信交给了一位叫安德鲁·罗文的中尉，要求他“必须把信送给加西亚，并且要独立完成任务。”——罗文出色地把信送给了加西亚，并且为麦金莱总统带回了宝贵的情报——他没有提出任何问题，但是，出色地完成了任务。

次年的一个傍晚，出版家阿尔伯特·哈伯德在家人喝茶时受到儿子赞赏罗文中尉的启发，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。

出版伊始，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、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亲王如获至宝，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。

A MESSAGE

TO

GARCIA

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，并把它赠送给他所有的部属。

至今，该书已经被翻译成所有的文字，在全世界范围上都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：一种从主动性通向卓越的成功模式；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，许多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

★美国海军学院

★美国第一国家银行

★乔治布什政府

★美国 Hightechbiz 咨询公司

★纽约中心铁路局

★西门子

★希尔顿

★富士通

★美国电讯

★时代华纳

★三菱重工

★高盛集团

★通用电器

★The armies of Japan

★The John Deere company

★The Russian railroad

★The US Marine Corps

★The armies of

Russia and Japan

责任编辑 / 王长林

封面设计 /

零点工作室·海凝
Tel: 68430792



INITIATIVE 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，那就是主动性。**

阿尔伯特·哈伯德

什么是主动性？

首先，主动性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。

怎样做到主动？或者说，怎样把信送给加西亚？

首先，你要做到自动报告你的工作进度。我们知道，做老板的一直有个痛苦，就是不知道员工在做些什么。因此，我们要对老板的询问，必须有问必答，并且清楚明白。在管理学上有句名言——部属对我们的报告永远少于我们的期望。因此这需要我们和老板经常沟通。越早养成这个习惯就越好，这样你就容易得到晋升，获得老板的重视和重用。

其次，要做到主动学习，了解老板的言语。向老板学习，跟上你的上司，就会得到提拔。老板之所以能够当老板，一定有许多值得你学习的地方，你要向他学习。并且老板也是在不断地学习。你总是要先学习他，再来超越他。这样你就能够成为老板的最得力的助手。

再次，毫无怨言地接受任务。公司的人事规章，不可能写得十分完美，这样常常有一些事情总是规章上没有写清楚的，再者公司也总有一些意外的事情。当有这些事情的时候，你能否主动请战，能否毫无怨言地接受任务，这几乎成了优秀与平庸的分界线。这里可以让员工放心的是，上司对员工的额外付出总是很感激，会铭记在心，日后回报的。这一点也要求，当自己不忙的时候，要主动帮助他人。因为商业是一个团队的竞争，一个团队就要以公司整体利益为上。今天你帮助了别人，有一天，别人也会

ARV 8/7/20

帮助你。这样团队才变成一家。

再次，要对自己的业务，主动提出改善计划。因为在自己的业务方面，你就是专家，即使再优秀的老板也不可能做到样样精通，因此你要钻研自己的业务，经常要想，我的工作有什么地方可以改善。我们知道，业务流程上往往做一点点的改进可以增进公司的一大笔利润。你要注意，如果每次都是老板提出改进意见，那就意味着你的不称职。

再次，主动解决问题，不要把问题推给老板。你的上司看重的是你的价值，而不是你为公司服务的年头。日本企业和美国企业的员工都不喜欢常常麻烦老板。在日本，解决问题被认为是自己的职责，麻烦老板就意味着工作的不力；在美国，问题被看成是自己的机会和空间，自己要努力地体现自己的价值，发掘出自己的潜能。

最后，跟随老板成功。这个世界上很少有人是因干掉老板而成功的，永远不要指望干掉总经理就当总经理，干掉副总就当副总，干掉老板就当老板。所以你的工作就是支持你的上司，向你的上司学习，成为你上司的左右手，甚至使他“残废”。这样，当你的上司成为总经理时，你就是副总了；当你的上司成为副总，你就是经理了。因为，如果上司没有得力的助手，他个人再优秀，也无法得到晋升。因此，上司晋升的机会也在于培养能干的下属。

BUSINESS CREDO

哈伯德商业信条

- ◆ 我相信我自己
- ◆ 我相信我的产品
- ◆ 我相信我的公司
- ◆ 我相信我的同事和伙伴
- ◆ 我相信美国的商业模式
- ◆ 我相信产品的生产者、设计者、制造者、销售者以及世界上所有工作的人们
- ◆ 我相信真理的价值
- ◆ 我相信好的性情和好的身体
- ◆ 我相信成功的必要条件并不是赚钱，而是创造价值，创造了价值，成功就自然而然
- ◆ 我相信阳光、新鲜空气、蔬菜、水果以及世界上一切美好的东西
- ◆ 我相信世界上最美好的词就是“自信”
- ◆ 我相信我每做一笔生意我就多了一个朋友
- ◆ 我相信我和别人分开后，我们都会渴望再次相聚，并且相聚时大家都很开心
- ◆ 我相信工作的手、思考的大脑和友爱的心灵

阿门，阿门！

WORKCredo

哈伯德工作信条

- ◆ 信心成就未来
- ◆ 目标是成功的一半
- ◆ 每天进步百分之一
- ◆ 今日事，今日毕
- ◆ 行动创造机会
- ◆ 坚持直至成功
- ◆ 要么不做，要做就要做到最好
- ◆ 个人价值最大化是每个人的追求目标
- ◆ 公司价值最大化是个人价值实现的基础
- ◆ 齐心协力、至诚团结，促成公司进步与发展
- ◆ 将个人追求融入企业发展，在企业实现的价值中成长

让我们一起，把信送给加西亚！

译者序言

我们可以选择卓越

今天，的确是一个日新月异的时代，永远不变的就是变化本身，自由、个性和私人权利成为了时代的时髦，年轻人中滚动着创业当老板的冲动。不受约束，不要组织，谋求“自我”发展，自我实现，成为天经地义的话语。然而，遗憾的是很多人没有意识到一个至关重要的问题——个性解放、自我实现与忠诚、敬业、责任感以及由此带来的至关重要的主动性并不是敌对的，相反，它们是相辅相成、缺一不可的统一体。

那些没能理解到这一点的人，非常不幸地陷入了危害极大的误区，它们可能对一切制度、一切针对自我提出来的纪律要求都嗤之以鼻，对一切组织和集体报以抵触和怀疑。

君不见，为数不少的年轻人动辄以潇洒为借口，以玩世不恭的姿态对待工作和职责，对自己所在的单位或公司报以嘲讽的态度，稍有不顺就频繁跳槽，倒让猎头公司炙手可热。这样的人很容易就自甘堕落为那种老板稍加疏忽就自我懈怠的人，他在其团队中是如此被动，没有外在的监督，简直就没法工作，他推诿塞责、固步自封，他毫无反省、吊儿郎当。任何工作到了他的手

X

里，都会令老板头疼。有这样的员工组成的企业简直是一种灾难。而他们自己除了空耗年华以外一无所获，无论是跳槽到别的任何家公司，我想，结果不会两样——一事无成！



早在 20 世纪 30 年代，美国心理学家就对一些高智商儿童作了长达 40 多年的跟踪调查，结果发现，这些人的总体平均成就指数并不比普通人高多少，除少部分的确出类拔萃外，多数人到老默默无闻，甚至有些极为失败、穷困潦倒。经深入的调查研究发现，致使这些聪明人事业失败的重要原因是：尽管他们个人才华、学识出色，然而无法弥补其态度中更为致命的缺陷——缺乏敬业的投入、缺乏对他所在的公司或单位的忠诚以及在责任感中激发出来的主动性。他们往往恃才傲物、以自我为中心，惯于嘲讽，动辄推诿抱怨，他们的才智倒是在罗列编制借口方面表现得淋漓尽致，对组织的事情更愿意指手划脚，而不是勇于承担、埋头探索，久而久之，这些人就可能蜕变为没有监工、没有鞭子就别想让他干成一件事的令人头疼的懒虫。

而今天，我们的社会中这样的人仍然比比皆是。他们觉得在别人的企业中自己是在出卖劳动力，仅仅是为企业主卖命，他们蔑视敬业精神，嘲讽作为人类美德的忠诚，视之为老板盘剥、愚弄下属的伎俩，他们对自己的所谓超脱自由沾沾自喜，实则是消极懒惰的自毁前程。他们最大的愚蠢就是不懂人类社会最基本的行为法则——互惠的交换：投入才有回报；忠诚才有信任；勤奋才有硕果；主动才有创新。

XI

即使是生下来就是老板，也必然要在其他方面敬业负责才有前途，更何况绝大多数人都必须在某种社会组织中，无论是企业，是机关，是学校，奠基开始自己的事业和职业生涯。要么离开，要么投入，只要你还是这家公司的一员，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！可以想像，当你把身心彻底融入公司，尽职尽责，时时处处为公司着想，对投资人承担风险的勇气报以钦佩，设身处地地理解企业主那种赔掉家产以至破产的压力，那么，任何一个老板都会视你为相见恨晚的知己、公司的支柱，视你为他企业发展的不可或缺的忠实伙伴，忠诚——信任的双向纽带，继之而来的是全面的信任，委以重任，是许多慨叹英雄无用武之地的人梦寐以求的广阔舞台，你的事业成就便胜券在握、指日可待。



摆在我们眼前的这本书讲述了一个“把信送给加西亚”的传奇故事，这位名叫罗文的英雄在接到麦金莱总统要他给加西亚将军送去那封决定战争命运的信时，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”。他的事迹一百多年来全世界广为流传，激励教育了地球上千千万万的人以主动性完成职责，创造了人生的辉煌。无数的公司、企业、机关、系统、组织都曾经人手一册，以其塑造自己团队的灵魂。至今这本小书各种版本销售量累计达到8亿册。“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、主动和荣誉的象征。恰恰是这个并不复杂的故事传达的理念，却足以超越那些连篇累牍的理论说教，他的影响力之大是不可

XII

想像的，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，所有的团队、组织，无论是企业、机关、学校的领导者、管理者、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，任何一个组织要想获得真正的成功，其员工的忠诚、责任感和主动性都是至关重要的，那“送信的人”是他们梦寐以求的公司的栋梁之才。

关于这本短小而伟大的堪称史诗的书，我不想在此过多报以赞词，而只想满怀热忱地说：无论你是谁，读一读这本上天赐予我们的好书吧！

英文版序

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，这是一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，其中蕴含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》现在还放在他的办公桌上。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！”

XIV

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。赖特是多兰多的一名律师，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，只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。’”