

人生金书

拆掉思维里的墙

—插图·精读本—

A MESSAGE TO GARCIA

把信送给加西亚

【美】阿尔伯特·哈伯德（Elbert Hubbard）/ 著 东舟 / 编译

一部关于敬业、忠诚、勤奋、责任的
百年成功励志经典

华夏出版社



A MESSAGE TO GARCIA

把信送给加西亚



【美】阿尔伯特·哈伯德 / 著
东 舟 / 编译

华夏出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

把信送给加西亚：插图精读本 / (美) 哈伯德著；
东舟编译. —北京：华夏出版社，2014.6

(人生金书)

ISBN 978-7-5080-8069-7

I. ①把… II. ①哈… ②东… III. ①职业道德—通俗读物 IV. ①B822.9-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第071036号

出品策划： 华夏文轩

网 址：<http://www.huaxiabooks.com>

把信送给加西亚 (插图精读本)

- 著 者 [美] 阿尔伯特·哈伯德
编 译 东 舟
责任编辑 郭 森 张秋红
封面设计 思想工社
排版制作 思想工社
图片来源 华盖创意 (北京) 图像技术有限公司
出版发行 华夏出版社
(北京东直门外香河园北里4号 邮编：100028)
总 经 销 新华文轩出版传媒股份有限公司
印 刷 北京市松源印刷有限公司
开 本 880mm×1230mm 1/32
印 张 7
彩 插 8页
字 数 118千字
版 次 2014年6月第1版 2014年8月第1次印刷
定 价 25.00元
书 号 ISBN 978-7-5080-8069-7

·荣誉呈现·

1899年

阿尔伯特·哈伯德创作了《把信送给加西亚》，在美国引起了巨大的轰动。

1915年

《把信送给加西亚》印数高达4000万册。

2000年

美国《哈得森年鉴》和《出版商周刊》将该书评为有史以来世界最畅销图书第6名。

2012年

被世界200多个国家翻译成各种版本，全球累计销售8亿多册。

今天

《把信送给加西亚》已成为上至美国前总统乔治·布什，下至沃尔玛、大众、宝洁等众多世界500强企业员工人手一册并深受鼓舞的经典励志读物。



阿尔伯特·哈伯德
(Elbert Hubbard) (1856~1915)
伟大励志经典《把信送给加西亚》的缔造者

·名人推荐·

《把信送给加西亚》，一种由主动性通往卓越的成功模式；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。

——李开复——

创新工场董事长兼首席执行官

阿尔伯特的笔端似乎有一种神奇的魔力，它能把你的注意力牢牢拴住。这本名为《把信送给加西亚》的作品实在是太令人震撼了，它简直把一切都毫无保留地说了出来！

——乔治·布什——

美国前总统

因为有了这位英雄，阿尔伯特·哈伯德才创作了不朽的名作——《把信送给加西亚》。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——

美国著名的人力资源管理专家

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。

——瑞蒙·艾伦——

《心灵鸡汤》的共同作者、加拿大第一成功学培训师

作为一个在员工培训领域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，其中的观念历久弥新。

——霍华德·杰斯——

美国著名管理咨询师、议题管理概念的创始人

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。

——**连姆·莱希**——

美国Hightechbiz咨询公司总裁

《谁动了我的奶酪》是管理者炒掉员工的最后通牒，《把信送给加西亚》则是老板寄予厚望的象征。

——**威廉·亚德利**——

美国著名管理专家

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——

美国斯坦银行总裁

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——

美国卡里斯公司总裁

·媒体推荐·

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

这是一本十分富有灵感的读物，我把这本书推荐给每个人。

——《华盛顿邮报》

一个关于一个人独立做一件事的奇妙故事，它被翻译成世界上各种语言，并且成为了成功的典范。

——《纽约时报》



这个世界为那些具有真正的使命感和自信心的人大开绿灯。无论出现什么困难，无论前途看起来是多么的暗淡，他们总是相信能够把心目中的理想图景变成现实。





编者序

《把信送给加西亚》这本书曾经风靡全美，至今仍畅销不衰，书中主人公安德鲁·罗文已成为忠诚敬业、尽职尽责、主动服从的象征人物。

有人说，在这个彰显个性、崇尚自由的年代，重提敬业、服从的话题未免显得过于陈旧，与这个时代格格不入。然而，时代在发展，罗文身上所体现的精神却永不过时，因为它代表了维系人类社会和推动文明进步的古老而美好的价值观。

看看我们的周围，你不难发现，员工忠诚和敬业的精神正在消失，职业道德风险无时无刻不在困扰着企业的管理者。在一些企业里总是存在这么一类人，他们以玩世不恭的态度对待自己的工作和人生。他们要么不以为然、消

极懈怠，要么频繁跳槽。他们总是认为自己在为别人打工，在出卖自己的劳动力。他们把忠诚和敬业视为老板愚弄和剥削下属的手段。

这类人忽视了人类社会运行的一个基本法则：忠诚才会获得信任，付出才会获得回报。本书的主人公安德鲁·罗文中尉在接到任务后，不计个人得失，毅然决定履行艰巨任务，在历尽艰辛与危险后，终于成功地把信送给了加西亚。罗文中尉因此获得杰出军人勋章，并在生前身后赢得无数人的崇敬。企业中也有很多“把信送给加西亚”的任务。企业发展与个人利益息息相关，如果你能像罗文一样忠诚敬业、尽职尽责、主动自发，那么任何一个老板都会视你为企业的栋梁，你也会获得更为广阔的发展空间。

“能够把信送给加西亚的人在哪呢？”老板们常常发出这样的感慨。这样的人其实就在我们身边，至少《把信送给加西亚》会告诉你如何把自己塑造成像罗文中尉一样的人。本书字数不多，道理也很浅显，却超过了许多大学和职业培训专家所教导的那些理论。愿更多的人能够看到这本书，愿像罗文中尉那样的人越来越多。



作 | 者 | 序

阿尔伯特·哈伯德

《把信送给加西亚》这本小册子是在一天晚饭后完成的，而且仅仅用了一个小时。那天正好是1899年2月22日——华盛顿的诞辰日——我们正忙着准备出版三月份的《菲士利人》。

怀着激动的心情，我在劳神费力的一天结束后写完了这本小册子。当时我正努力地教育那些行为不良的市民提高觉悟，重新振作起来，别再浑浑噩噩、无所事事。

创作的灵感来自于一次喝茶时小小的辩论。当时我的儿子认为罗文是古巴战争中真正的英雄，他只身一人出发，完成了一件了不起的事情——把信送给了加西亚。

他的话像火花一样在我的脑海里一闪：儿子是对的，英雄是给加西亚送信的那个人。于是，我离开饭桌，写下了《把信送给加西亚》

这篇文章。当时我没把它当一回事，它在当月的《菲士利人》上出现时，甚至连标题都没有。这一期杂志迅速销售告罄，要求加印的订单很快来了。12份，50份，100份……当美国新闻公司订了1000份时，我禁不住询问我的一个助手是哪篇文章引起了如此的轰动，他说“是关于加西亚的那篇东西”。

第二天，纽约中心铁路局的乔治·丹尼尔发来这样一份电报：“将关于罗文的文章，印刷成小册子，封底刊登帝国快递的广告，现订购10万份，请予以报价，并告知最快船期。”

我给了他报价，并且确定我们能够在两年时间内提供那些小册子。当时的印刷设备十分简陋，10万册书听起来是一项十分可怕的任务。

我答应丹尼尔先生按照他的方式来重印那篇文章。最后的结果是，他居然销售和发行近50万本这样的小册子，其中的两三成都是由丹尼尔先生直接发行的。除此之外，这篇文章在两百多家杂志和报纸上转载刊登，现在已被翻译成各种各样的文字在全世界流传。

在丹尼尔先生印发《把信送给加西亚》时，时任俄国铁路总局长的西拉克夫亲王正好在美国。他是美国中央铁路局的客人，由丹尼尔先生亲自陪同游览了美国。这本小

书引起了亲王的兴趣，可能是因为它发行的数量很大。不管怎么说，他返回俄国后，就让人把这本小书翻译出来，发给俄国铁路职工，让他们人手一册。

接着，其他国家也纷纷翻译引进了这篇文章，从俄罗斯到德国、法国、西班牙、土耳其、印度和中国。日俄战争期间，每一位上前线的俄罗斯士兵手中都有一份《把信送给加西亚》。日本人在俄罗斯俘虏的物品中发现了这些小册子，他们认定这是一件非常有价值的东西，于是便将它翻译成了日文。日本天皇下了一道命令：每一位日本政府官员、士兵乃至平民都要人手一册《把信送给加西亚》。

迄今为止，《把信送给加西亚》的印数高达四千万册。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！

整个过程就是由一系列偶然与幸运的事情构成的。