

最新版

企业员工学习首选读本系列

把信送给 加西亚

现代企业的励志经典
有史以来，世界最畅销书排行榜第6名



它将为您的企业创造更为和谐的氛围和丰厚的效益；
将为每一个优秀的员工提供一条通往成功的道路！

Ba Xin SongGei
JiaXiYa



武汉出版社
WUHAN PUBLISHING HOUSE



企业员工学习首选读本系列

把信送给 加西亚

曹兴泽◎编著



武汉出版社
WUHAN PUBLISHING HOUSE



前言

在美国陆军史上，安德鲁·罗文上校创造了一个军事奇迹——作为一个军人，他与陆军情报局一道完成了一项重要的军事任务，将信送给加西亚，因而被授予杰出军人勋章。罗文的事迹通过《致加西亚的信》一本小册子传遍了全世界，并成为主动、勤奋、责任、忠诚、自信的象征。

世界上急需这种人才，这种能把信带给加西亚的人。

把信送给加西亚的故事最早发表于1899年。后来，这篇文章被印成亿万份，被翻译成各种文字，在全世界范围广为流传。

布什读了本书的第一反应是：这本书太惊人了，它说明了一切。本书的思想也成了布什和他年轻的共和党职员信条。这的确是一部风靡全球企业、机关的职场励志奇书，是宝洁、丰田、中石油等众多世界500强企业员工的必备读物。

一百多年来的事实表明，无论是对企业的发展，还是对个人事业的成功，这本书都包涵着极为重要的启示意义：它为渴望事业成功的人们提供了一条通往卓越的成功道路，它所大力倡导的主动、勤奋、忠诚等职业信念，深深影响着一代又一代人的职业观、价值观、人生观；同时，也影响着现代企业核心的管理理念，推动了领导与员工间的互动、合作与信任，共同营造一个和谐、稳定、积极、上进的企业文化氛围。

本书为我们提示了关于企业发展和个人成功双赢的真谛，告诉我们企业这个璀璨夺目的舞台是如何构建的，这个舞台最需要什



么样的员工，而这样的员工又是如何在舞台上精彩出演、独领风骚的。当你理解了这本书，懂得了主动、勤奋、忠诚的含义，你会发现，你更需要将这本书再读十遍百遍。无论过去、现在和将来，本书都能给企业、员工和管理者带来重大而深刻的影响！

这本现代励志书籍，将为企业创造更为和谐的氛围和丰厚的效益，也为每一个优秀的员工提供一条通往成功的道路！



目录

Contents

上篇 致加西亚的信

- 002 一、原出版者手记
- 004 二、1913年版作者序言
- 006 三、致加西亚的信
- 010 四、一本可怕的书
- 012 五、上帝对你做了什么
- 020 六、我是如何把信送给加西亚的

下篇 给年轻人的职业忠告

第一章 主动：自动自发的工作习惯

要想在职场中登上成功的巅峰，我们需要永远保持主动，保持自动自发的精神状态和工作习惯。自动自发的员工最受欢迎，自动自发的员工收益最大，只有自动自发去工作的员工，才能获得工作所给予的更多的奖赏。那些成功人士、优秀的员工很早就明白，凡事都应该保持主动，自动自发地去工作。没有人能保证你成功，只有你自己；也没有人能阻挠你成功，只有你自己。成功永远属于主动去工作的人。

- 044 做一个积极主动的人
- 047 不要只做别人告诉你的事
- 051 自觉自愿是职业美德



- 054 比老板更积极主动
- 057 始终比他人领先一步
- 060 主动多做一些
- 063 自发学习的员工才能成长
- 067 机会来自动和争取
- 071 让主动成为一种工作习惯

第二章 勤奋：最卓越的工作态度

有这样一段话：“人生就是一场竞技赛，生命就是赛程，能在这场竞技赛上获取金牌的人，都是永远勤奋的斗士，因为他们知道任何的成功都源于自身的勤奋和努力。”的确，勤奋是最卓越的工作态度，它带给你经验的积累、卓越的成绩、事业的成功……如果你能永远保持勤奋的工作态度，那么，当有一天你终于成功，你可以自豪地说：“这都是我勤奋的结果。”

- 076 勤奋工作，首先是为了你自己
- 079 勤奋是检验成功的试金石
- 082 卓越源于平凡的努力
- 085 没有上司容忍懒惰的员工
- 087 做些分外的工作不吃亏
- 090 机遇钟情勤奋工作的人
- 093 懒散是事业的大敌
- 096 工作中不要投机取巧
- 099 你的工作极限取决于自己
- 102 点燃热情，享受工作

第三章 责任：优秀员工的第一行为准则

李开复说：“对待工作，你需要以一个母亲对孩子般的责任心和爱心全力投入，不断努力。果真如此，便没有什么

目标是不能达到的。”那些优秀的员工，那些成功者都把责任作为自己的第一行为准则，因为他们明白：责任重于泰山，责任有多大，成功就有多大。

108 责任重于泰山

111 责任需要用心打造

114 工作职责是人的使命所在

117 全心全意，尽职尽责

121 责任比能力更重要

124 以老板的心态对工作负责

128 责任面前，请抛弃借口

132 职责之外，多加一盎司

136 责任有多大，成功就有多大

139 工作中容不得半点不负责任



第四章 忠诚：比黄金更重要

黄金有价，忠诚无价。忠诚，是职场中最基本的职业道德准则，是员工的立身之本和自强之根，放弃忠诚等于放弃成功。企业大都不缺少有能力的人，但缺少的是对企业绝对忠诚的人。员工的忠诚是构成企业大厦的基石，是企业形成向心力的前提，是企业做大做强的保证。忠诚，比黄金更重要，忠诚的员工永远是企业的最爱。

144 忠诚是一种美德

147 忠诚是职场的立身之本

150 职场不欢迎泄密者

153 敬业——对职业忠诚到底

156 把敬业变成习惯

159 做上司最忠实的助手

162 与企业同舟共济





第五章 自信：职业成功的核心竞争力

别人的一切态度都无所谓，你必须相信你自己。自信是成功的核心竞争力。一个员工所能取得的成功，将与他自信的程度成正比！当你发现自己正停滞不前，没有或缺乏足够的热忱和信心去面对工作；如果你厌倦平庸，不想浑浑噩噩地工作、生活，那么，只要你架起自信、重拾信心，最终，你会发掘出一个崭新的自己，你将创造出属于自己的成功！

- 170 自信是一种力量
- 172 自信力——成功的源泉
- 175 自信源于不断地学习
- 178 相信自己最优秀
- 180 积极应对遇到的一切困境
- 183 自我激励，化平庸为神奇
- 187 做自己思想的主宰
- 190 敢于冒险，尝试去做
- 194 立即行动，绝不拖延





上篇

致加西亚的信



一、原出版者手记

阿尔伯特·哈伯德，纽约东奥罗拉的罗依柯罗斯特出版社创始人。他是一位极其坚定的个人主义者，终其一生都在坚持不懈地勤奋工作。然而，令人遗憾的是：1915年，德国水雷击沉了在海上航行的路西塔尼亚号轮船，哈伯德夫妇在这一事故中不幸罹难。一切也随着他的罹难而过早地结束了。

阿尔伯特·哈伯德于1859年出生于伊利诺伊州的布鲁明顿，这个地方后来因罗依柯罗斯特出版社所印刷、出版、发行的优秀出版物而闻名于世。在罗依柯罗斯特出版社工作的那段时期，阿尔伯特·哈伯德曾主办了两本杂志：《菲士利人》和《兄弟》，杂志中的许多文章都是由他撰写的。在写作、出版之余，哈伯德还致力于公众演讲，所取得的成就一点也不亚于他在写作和出版上所取得的成就。

从最初出版《致加西亚的信》开始，就受到了异常热烈的欢迎和称赞。这是连作者自己都始料不及的，作者在《作者序言》中如此描述那次成功：

故事中那个名叫安德鲁·罗文的送信人，就是故事中的主人翁和英雄，是一名年轻的美国陆军中尉。当时正是美西战争(1898年4月至12月美国与西班牙之间争夺殖民地的战争)即将爆发之际，美国总统麦金莱(美国第25任总统，1897-1901年在任)急需派一名合适的人员去完成一项极其重要的任务。很快，军事情报局就给总统推荐了安德鲁·罗文中尉。

接到命令后，在没有任何护卫的情况下，罗文中尉孤身一人

立刻出发了。一直到他悄悄登上古巴岛的时候，他才遇到一群古巴的爱国者，并选用了几个向导。然而对于那次冒险的经历，罗文总是很谦虚地说，他仅仅是遭遇了几名敌人的包围，然后设法逃了出来，将信送给了掌握着决定性力量的加西亚将军。

毋庸置疑，整个送信过程中自然有许多难以预料的偶然因素，但是在这位年轻中尉的心中，不仅有着完成任务的迫切愿望，而且还有着绝对的勇气和坚忍不拔的意志。在他成功地完成任务返回美国之后，美国陆军司令亲自为他颁发了奖章，以表彰他的勇敢和所作出的贡献，并高度称赞他：“在我看来，这一成绩绝对是军事史和战争史上最具挑战性也最为英勇的事迹。”

对于赞美，罗文中尉当然是受之无愧。而罗文中尉之所以成功，最重要的因素并不是他有着杰出的军事才能，而是在于他有着优秀的品质：忠诚、勇敢、坚毅。他的这种优秀的品质，使他创造出了战争史上的奇迹，并永远为世人所铭记。





二、1913年版作者序言

这篇《致加西亚的信》是我在一天晚饭后完成的，用了不到一个小时的时间。那天是1899年2月22日，华盛顿的诞辰纪念日，我们准备出版三月份《菲士利人》杂志的日子。

那天也许精神太好了，在忙碌劳累了一天之后我写下了它。当时我正努力地教育那些不务正业的城市年轻人提高自我反省意识，重新振作起来，摆脱从前那种浑浑噩噩、无所事事的生活。

创作的灵感源于喝茶时的一次小小的辩论。在辩论中，我的儿子提出了一个与众不同的观点，他认为安德鲁·罗文中尉才是美西战争中真正的英雄。罗文中尉孤身一人出发，顺利完成了一项艰巨的任务——找到加西亚将军，把信交给他。

就在那一瞬间，灵光一闪：对的，孩子说的是对的！所谓英雄，就是做了自己应该做的事情、成功地把信送给加西亚的人！我在桌旁兴奋得几乎跳了起来，迅速写下了这篇文章。尽管这篇文章的标题还没有拟好，但是这有什么关系呢？我立即把它登进了当月即将出版的《菲士利人》。第一版很快就被抢购一空。不久，请求加印三月份《菲士利人》的定单如同雪片一般扑来。10份、50份、100份……当一家美国新闻公司发来订购1000份杂志的请求时，我问助手究竟是哪一篇文章引起了如此轰动。他回答说：“是有关加西亚的那篇文章。”这让我惊喜不已！

更让人喜出望外的是，第二天，纽约中心铁路局的乔治·丹尼尔也发来了一份电报，电报中明确无疑地写着：“订购10万份，小册子的形式，请报价，封底上印有帝国快递广告，船运需要多久时间？”

我立即作了答复，把报价给了他，并向他保证我们能够在两年内提供足够数量的小册子。你要知道，当时的印刷设备十分简陋的，10万册书的任务听起来很是惊人。

我应诺了丹尼尔先生，按照他所希望的方式将那篇文章印成小册子。最后发现，他竟然销售了将近50万本，其中的30%都是由他自己直接派发的。除此之外，这篇文章还在两百多家杂志和报纸上刊登和转载。到目前为止，它已经被翻译成各种语言，遍布于世界的每一个地区。

有趣的是，当丹尼尔先生派发《致加西亚的信》这本小册子时，俄罗斯铁道大臣西拉克夫亲王恰好也在纽约。他是受纽约政府之邀前来访问的，刚好由丹尼尔先生接见他并亲自陪同其参观纽约。谈话中，丹尼尔先生无意中提起了这本小册子，没想到亲王对此产生了浓厚兴趣，还希望他说得越详细越好。亲王回国之后，立即安排人将这本小册子译成了俄文，发给俄罗斯铁路工人人手一册。

其他国家也纷纷引进翻译，并面向全国发行。从俄罗斯到德国、法国、西班牙、土耳其、印度，乃至中国。从此，越来越多的国家知道了这本书。

在日俄战争期间，日本人在整理战场上牺牲的俄罗斯士兵的遗物时，意外地发现了几乎每个人身上都有一本同样的小册子，他们断定这是一件极有价值的东西。于是，这本《致加西亚的信》便有了日文版。不仅如此，日本天皇后来还下了一道命令，要求每一位日本政府官员、士兵乃至平民百姓都要人手一册《致加西亚的信》。

到目前为止，《致加西亚的信》印数已高达4000万册。在一个作家的一生当中，在所有的写作生涯中，从来没有人获得过如此卓越的成绩，也没有一本书能够达到如此惊人的销量！

而这些事实也让我越来越相信，历史本是形成于一系列偶然性的事件！

阿尔伯特·哈伯德

1913年12月1日





三、致加西亚的信

阿尔伯特·哈伯德

在关于古巴的所有故事中，有一个人最让我难以忘怀。

美西战争爆发以后，美国必须立即跟古巴的起义军首领加西亚将军取得联系。当时，加西亚在古巴丛林的山里，没有人知道他确切的位置，所以几乎不太可能带信给他。然而，美国总统必须尽快地获得他的合作。

怎么办呢？

麦金莱总统焦急万分，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。”

于是，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，是如何拿了信，把它装进一个油纸袋里封好，藏在胸口，3个星期之后，徒步走过一个危机四伏的国家，终于把那封信交给加西亚——这些细节都不是我想要说明的。我要强调的重点就是：当美国总统把那封信交给罗文，而罗文接过信之后，并没有问：“他在什么地方？”

我认为，像罗文这种人，我们应该为他塑造不朽的雕像，放在每一所大学里。我想告诉那些年轻人，他们所需要的不只是学习书本上的知识，也不只是聆听他人的种种指导，而是需要一种敬业精神，对上级的托付，立即采取行动，全心全意去完成任务——“把信带给加西亚”。

加西亚将军已不在人间，但现在还有其他的加西亚。曾经



有一件事情让我非常震惊：某企业拥有众多的人手，规模很是庞大，但是绝大部分人碌碌无为，无所用心，这些人不是没有能力，而是对工作漫不经心。他们的企业经营者为此也大伤脑筋。懒懒散散、漠不关心、马马虎虎的做事态度，似乎已经变成常态；除非苦口婆心、威逼利诱地叫属下帮忙，或者，除非奇迹出现，上帝能够派给你一名助手，否则，没有人能把事情办成。

不信的话，我们就来做一个小试验：设想你此刻坐在办公室里，周围有6名职员，他们正在等待你给他们安排任务。把其中一人叫来，对他说：“请帮我查一查百科全书，把某某的生平做成一篇摘录。”

那个职员会静静地说：“好的，先生，我马上去办。”然后，他就会去立即执行吗？

我敢说他绝对不会，反而会满脸狐疑地提出一个或数个问题：

这个人是谁呀？

他过世了吗？

我应该去查哪一套百科全书？

百科全书放在哪儿？

这是我本来的工作吗？

为什么不叫查理去做呢？

急不急？

为什么要查他？用来做什么啊？

我敢以十比一的赌注跟你打赌，在你耐着性子回答了他所提出的所有问题，解释了怎么样去查那个资料，以及为什么要查的理由之后，那个职员会走开，去找另外一个职员帮助他查某某的资料。然后，他会再回来对你说，根本查不到这个人。这似乎就表明他已经把任务完成了。如果你是个聪明人，你就大可不必对你的“助理”解释，某某编在什么类，而不是什么类，也大可不必发脾气。你会满面笑容地说：“算啦。”然后自己去查。我想我不得不奉劝你一句：对这种被动的行为，败坏的道德，脆弱的意



志力和执行力有所姑息甚至纵容的话，那么，它们迟早有一天会把你带到一无所有的危险境地！的确，如果一个人甚至都不能为了自己而自动自发地工作，那么你又怎能期待他们为别人采取行动呢？

你要登广告征求一名速记员，应征者中，十之八九不会拼也不会写，他们甚至不认为这些是必要条件。这种人能把信带给加西亚吗？你敢把任务托付给他们吗？

在一家大公司里，总经理对我说：“你看那职员。”

“我看到了，他怎样？”

“他是个不错的会计，不过如果我派他到城里去办个小差事，他可能把任务完成，但也可能就在途中走进一间酒吧，而当他到了闹市区，可能根本忘了他的差事。”

像这种人，你能派他送信给加西亚吗？

近来，我们经常听到许多人对“那些为了廉价工资工作而又无出头之日的工人”以及“那些为求温饱而工作的无家可归的人士”深表同情，同时把那些雇主骂得体无完肤。

但是从没有人提到，有些老板一直到年老，都无法使那些不求上进的懒虫做点正经的工作；也没有人提到，有些老板长久而耐心地想要感动那些当他一转身就投机取巧的员工。

每个商店和工厂都有一个持续的整顿过程：公司管理者经常不得不送走那些显然无法对公司有所贡献的员工，同时也吸引新的员工进来。无论业务如何忙碌，这种整顿始终都在进行着。只有当公司不景气，就业机会不多时，整顿才会出现较佳的成绩——那些不能胜任、没有才能的人，都被摒弃在就业的大门之外，只有最能干的人，才会被留下来。为了自己的利益，使得每个老板只留下那些最佳的职员——那些能把信送给加西亚的人。

我认识一个极为聪明的人，看上去也很有才华，但他没有自己创业的能力，而对别人来说也没有一丝一毫的价值，因为他总是疯狂地怀疑他的雇主在压榨他，或存心压迫他。他无法下命

令，也不敢接受命令。如果你要他送信给加西亚，他极可能回答：“还是你自己去吧。”

显然，与那些四肢不健全的人相比，像这种道德不健全的人根本就不值得同情。相反，我们应该去同情那些努力去经营一个企业的人。他们不会因为下班的铃声而放下工作，他们全身心地捍卫企业的生存，甚至会因为努力去使那些漠不关心、偷懒被动、没有良心的员工不丢掉工作而日增白发。如果没有企业经营者的这份努力和心血，那些员工将挨饿和无家可归。

我是否说得有些危言耸听？不过，就算整个世界变成一座贫民窟，我也要为那些真正意义上的成功者说几句同情的话：在成功机会极小之时，他们鼓舞导引别人的力量，终于获得了成功；但他从成功中又得到什么呢？除了食物以外，就是一片空无。

我曾为了生活而替别人工作，也曾经当过老板，深知这两方面的种种甘苦和不易。贫穷固然是不好的，贫苦是不值得推介的，但是另一方面，也并非所有的老板都是贪婪者、专横者，就像并非所有的人都是善良者一样。

因此，我钦佩那些不论老板是否在办公室都会努力工作的人，那些能把信送给加西亚的人。当你把信交给他，他会迅速地接受任务，静静地把信拿去，不会提出任何质疑，也不会随手把信丢进水沟里，而是不顾一切、竭尽全力地把信送到。这样的人，永远不会被解雇，也永远不必为了加薪而罢工。所谓文明，就是为了不断地寻找这种人才的一个长远过程。我想，像这种人，不论要求任何事物都会获得。他在每个城市、村庄、乡镇以及办公室、商店、工厂，都会受到欢迎。

世界上急需这种人才，这种能够把信送给加西亚的人。

