

中层干部要做出色的“送信人”

刘志业

执行力是把信送给加西亚的关键。这么多年，世界发生了翻天覆地的变化，然而一百多年前的一本书却影响了一代又一代人。这本书揭示了这样一个道理：无论什么年代，无论是国企还是私企，我们永远需要把信送给加西亚的人。这本书又通过一个个的小标题，用浅显易懂的分析告诉人们，如何才能成为把信送给加西亚的人。

下面我从两个方面谈谈我自己的读后感。

第一，作为公司的中层干部，不仅要做好送信人，更重要的是要做出色的送信人。我们作为公司的部门领导，或多或少都具有送信人的能力，不然领导也不会把你安排在这个位置上。而现实的情况，尤其对我自己而言，随着时间的推移，工作时间的增长，我们有时候淡忘了自己的职责，工作热情有所消退，缺少了年轻时的斗志，甚至有了“把信送到了又怎么样”的想法。对自己的要求这几年也停留在“面对荣誉我不争、面对工作我不躲”就可以了的情况。读完《把信送给加西亚》这本书之后，

我常问自己，工作的意义究竟是什么？事实上，工作最大的意义是为了快乐。而从公司层面的意义来讲，当每一个员工都成为送信的人，那么公司就是员工的家，有谁不希望家里幸福呢？因此，作为公司的中层干部，不仅自己要做好送信的人，更重要的还要带好员工，用自己的言行培养出更出色的送信人。做出色的送信人，对于中汽国际的发展，尤其是今天，更凸显其重要性。

第二，“把信送给加西亚”的关键是执行力。作为公司的中层干部，在整个公司的链条中起着承上启下、上传下达的作用。光是领导着急，中层不紧张，也没用。因为领导不可能抛开中层去直接面对每一个员工。想想我们的母公司国机集团，短短的十几年，从小到大，从弱到强，之所以能发展好就是因为它有着一批执行力极强的中层。

那么，作为中层，我们如何提高自己的执行力呢？首先，作为中层干部，一定要知道公司总裁的想法，中层干部如果连总裁对公司的战略布

局、发展思路都不知道，那就不是一个合格的中层，也谈不上执行。其次，作为中层，要多关注公司的中心工作，比如当前公司的重点，可以归纳为四个字：一是“稳定”，二是“开拓”。“稳定”就是稳定队伍，稳定原有业务；而“开拓”我认为公司最关心，也是最重要的问题，因为它事关公司今后的发展，管理提升、开源节流，包括我们今天所说的读书等，都是围绕这个主线的。

以上就是我读这本书的一些感触，另外我想就自己的个人经历讲一些体会。刚才有个同志说还有十年就退休了，我还有五年零一个多月就该退了。回想自己这段生活、工作经历，大体上分为这么几段。

第一段经历是在部队。这段经历我觉得很重要，我们在部队的时候，就真真正正培养了服从命令的品质，没有什么条件可讲。我觉得部队的生活锻炼了我们服从，锻炼了我们忠诚，锻炼了我们守时。

第二段是在民航工作。我在民航干了10年，那个时候在民航干了10年，那个时候

总觉得自己能干。事实上，静不下心来想，当时也很浮躁。

最后就要讲讲中汽国际的经历了。我到中汽国际的时候是2007年，7月份报到的时候，时任综合管理部总经理的彭明京同志带我到总裁办公室。当时，刘总见了我问，你是刘志业？我说是。刘总说，我们公司可不养老啊。我想，那我就好好干。刚开始，我觉得确实不太顺利，那时候工资待遇很低，有些想不开，承受不了。但是我又想只要努力干，总会有机会的。没想到，刘总很快就让我组建一个部门。虽然刚开始业务不太熟，但是大家遇到问题一起去探讨，一起去解决，后来发展得也不错。所以得出一个结论：只要你认真地干，相信大家都能看得见。这也就是《把信送给加西亚》告诉我们的。

所以，自觉地提升自己的执行力是非常重要的。我觉得只有这样，公司才能发展；也只有这样，个人才能发展。最后我想说的是，我愿意在最后的几年做把信送给加西亚的人。

霍烽

这本看似简单的书中蕴涵着极不平凡甚至永恒的意义。它一方面体现了一位成功者必须要具备的素质：“专注于目标、良好的知识、健康的体魄、对事业的无限热情和高度忠诚、具有坚强的意志和信念”。也揭示了人们在社会生活和工作中最基本的行为准则：“付出才有回报，忠诚才有信任，开拓才能进取，主动才能创新”。

无论我们做什么事，不要事先总想到做这件事会给自己带来什么好处。如果罗文总想着完成送信的任务后自己是否会成为英雄的话，也许罗文就完不成任务了。当然，罗文最终得到了回报。他赢得了总统的赞誉，也得到了应有的奖赏——从中尉晋升为上校。他在奉献中赢得了光荣，实现了自己的人生价值。

高润峰

有的同志说自己曾经是“罗文”，现在感觉又不是了，我有时候也在想这个问题。我记得2007年初刚到公司时，上海汽配展刚刚创立，我们每天的主要工作就是打电话招展，经常遭到人家的拒绝。但客户的不信任没有磨灭我们的意志，我们心中只有一个信念就是招满4个馆。当年我们超额完成指标时，我们四个人都感觉自己像“罗文”，而今天看到成熟的上海汽配展，常常会觉得自己就是“罗文”。

这次读《把信送给加西亚》，我受益匪浅，知道了离真正的罗文还很远。因此，就我个人而言，有必要重新给自己定位，应该以更加积极主动的心态对待工作、迎接工作中的各种挑战，做个真正能“把信送给加西亚”的人，为中汽国际的发展做出应有的贡献。

贾亮

《把信送给加西亚》故事虽然简单，但是简短的故事对“执行力”这三个字做出了最佳的诠释。

一是，忠诚的信仰。一种职业的责任感和对事业高度的忠诚一旦养成，会让你成为一个可信赖的人，可以被委以重任的人，才具备完成上级交办任务的前提。二是，明确的目标。作为工程成套事业部的一员，我们的目标也很明确，就是“把电站建到India”。有了这个目标，我们在具体工作中，就会考虑如何从电站设备供货到安装调试，一步一步具体落实目标。三是，敬业的精神。罗文般的敬业精神应该成为我们每个人自身的敬业标准。四是，自信的态度。对于我们的业务来说，一方面我们要积极地去、去摸索，但另一方面我们要充满自信，以一种“无畏”的态度投入各项工作。

程永顺

通过读书活动，收获很大。我觉得有必要经常学习，不断地、持续推进学习，以达成共识，形成企业的文化氛围。

结合实践，我发现我们主动工作的精神正在滑坡或缺失，就是缺乏罗文般的敬业精神和执行力，这是很可怕的。展览是项体验式的服务，主要是持续不断地向参

展商提供一些服务，如展示、交流等，在这个过程中，就体现了服务的水平和个人的素质，对人的主动性要求很强。回顾上海汽配展的发展历程，是什么保证了我们的客户，是什么让这个展会发展到18万平米的规模呢？我认为，主要就是积极主动的精神。所以，加强学习，保持积极主动的热情非常有必要。

宋长颖

看了这本书，我对作者的商业信条感触颇深。有几句话非常吸引我，“我相信我自己，相信我所售的商品，相信我所在的公司，相信我的同事和助手。”首先是要有自信。我们所售的商品是展览，这个事业既有经济效益，也有积极的社会效益，做这项事业很有价值。我相信我所在的公司，背靠国机集团这样一个央企，

而且打造的是具有凝聚力的平台，值得信赖。展览会依靠团队协作才能达到目的，所以我相信我的同事，只有有着共同价值观的人才能在一起达成目标。

另外，作为中层领导，我们既要成为上级领导的罗文，成为送信的使者；还要发现罗文，打造罗文，发挥好承上启下的作用。

