

最新致加西亚的一封信读后感(通用5篇)

认真品味一部作品后，大家一定收获不少吧，不妨坐下来好好写写读后感吧。如何才能写出一篇让人动容的读后感文章呢？下面是我给大家整理的读后感范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

致加西亚的一封信读后感篇一

《给加西亚一封信》讲述了罗文中尉不畏险阻，冒着生命危险出色地完成了总统交办的一项十分关键的使命——给加西亚一封信——的故事。罗文中尉创造了战争史上最勇敢、最具冒险性的事迹。罗文中尉成功的最主要原因并不在于他杰出的军事才能，而在于他高尚的道德品质，一种忠诚、敬业、主动进取的精神。

罗文凭什么出色地完成了成功率几乎为零的任务呢？是靠他作一名中尉的本事，还是仗着他能打能杀的水平？都不是！他是靠着自己的信仰，靠着对总统对祖国的忠诚，靠着自己对作为一名职业军人的使命的尊重，才会把不可能变成可能，出色地创造了战争史上最具有冒险性和最勇敢的事迹。

我们也许会说时势造英雄，我们成为英雄或者成为庸人取决于所在的时代。我们似乎什么都不缺，缺的就是环境和机会。可仔细一想，其实我们错了。任何时代都会出现英雄，现在是将来也是。成为英雄的条件并不苛刻，只需有罗文那样的信仰、忠诚、自信、执着、胆识和勇气，以及对自己职业的尊重和热忱。就像加西亚的回信所言：“无论在战争时期，还是未来和平年代，我们都需要像罗文中尉这样的人。因为这样的人会义无反顾地投身到一项神圣的事业中，对事业做出贡献，成为国家的栋梁之才。”

当今时代，更是需要像罗文那样的人，无论哪个行业，不论

是什么原因使我们选择了这个行业，我们都要百分之百地爱这个行业，把自己百分之百的精力、能力和热情投入到这个行业。之所以这样做，是因为这是对自己人格的尊重，对自己前途和命运的负责。

无论我们所处的环境如何，自己目前付出与收获的比例怎样；无论我们面对的困难与挑战有多艰巨，自己的能力与现实要求的距离有多大，我们都不要抱怨，因为抱怨就是为自己放弃寻找理由。无论我们抱怨的理由多么完美，只要我们放弃了，就证明我们彻底地失败了。我们为此失去的是证明自己的机会；输掉的是别人的信任与尊重；输掉的是自己的自信与尊严。

当代人都渴望成功，但成功的人往往并不是很多，我想最主要的原因是未能为之持之以恒，奋斗不息。你努力成功是因为你在选择生活而不是让生活来选择你。

我们每个人都从事着不同的职业，通过自己的勤奋努力，都可以在平凡的岗位上获得成功。电视、报纸和广播等传媒报道的一些先进人物及事迹就是最好的例子。只要树立了为之奋斗的信念，热情地工作，运用智慧去战胜艰难险阻，完成好既定的目标，就会向成功靠近，直至成功。

不进行付出就想获得成功是不可能的。有人把成功归于个人的运气好坏，其实不管是运气好还是运气坏，机会都会公平地摆在每个人面前。人生从不会特别地关照某一个人，关键看你如何抓住摆在你面前的机会。那些整天慨叹自己如何运气不好的人，摆在他面前的除了失败，绝不会有奇迹出现；而勤奋的人在困难面前从不畏惧，把困难当作考验自己的好机会，定会取得成功。

罗文的忠诚正直、主动进取的道德品质是坚定的、积极向上的。而我们大多数人恰恰就是缺乏这种看似传统的理念、品质，从而碌碌无为，难于成功。

身为工程技术人员，更应该有类似罗文这样的精神，更应该有勇往直前的毅力，踏踏实实做事，堂堂正正做人，努力学习，终身学习，做一个勇于为油田创业奉献青春的人，做一个敢于为油田建设奉献生命的人，做一个给加西亚送信的人。

致加西亚的一封信读后感篇二

《致加西亚的一封信》之前已经草草听过这个故事，现在拿到这本书，我又仔仔细细地读了一遍，发现又有很多新的收获。书中主要讲述了主人公罗文中尉在环境恶劣的情况下，冒着生命危险，完成送信任务的故事，体现了作为一名军人忠诚、敬业、服从命令的高尚品质，而我们作为企业的一员也应该对企业表现出敬业与服从命令。

其实细细想来每一份工作都来之不易，所以我们就应该本着“努力、努力、再努力，实践、实践、再实践”的精神，树立强烈的事业心。因为干一项事业，没有强烈的事业心和责任感，就难入佳境，难出成绩。而且，往往事业心比知识更重要，因为没有使命之感，没有敬业之心，就没有锐意进取的勇气，知识就只是摆设，终不能转化为能力和成绩，要干就要干好，我想以后我一定会经常有这句话勉励自己。正如《致加西亚的一封信》中所讲：“年轻人所需要的不只是学习书本上的知识，也不只是聆听他人种种指导，而是更需要一种敬业精神，对上级的托付，立即采取行动，全心全意去完成任务——把信送给加西亚”。

其次，作为一个企业的员工，对待自己的老板，也应该向罗文学习。那我们该向罗文学习什么呢？摆在第一位的是忠诚，为什么这样说呢？试想：如果罗文不是对自己的国家忠诚的话，他应该可以把信交给西班牙而获取很高的报酬吧？当然，如果他不够忠诚的话，他的上级也不会这么信任他，把这封重要的信件交给他了。

在前进的路上，我们或许会迷失方向，在困难的面前，我们

或许会动摇自己的决心，这就需要不断调整、挑战、战胜自己，要有罗文送信勇往直前的精神。

寥寥几笔，是我读完《致加西亚的一封信》之后的感想，在今后的工作当中，不论是对客人还是自己的老板，我一定会以罗文为榜样，成为一个优秀企业的优秀员工！

致加西亚的一封信读后感篇三

在生活节奏越来越快的今天，人们似乎更加偏向对物质的亲密接触，很少有闲暇滞留于书本的阅读。当我偶然领读了100多年前出版的《致加西亚的一封信》这本小书，倦怠的心灵有了一种莫名震动。

这本书的作者叫阿尔伯特·哈伯德，1899年，他和他的家人讨论起了美西战争。每一个人都为古巴起义军首领加西亚而喝彩，因为他在古巴本战役中起到了关键作用。然而，哈伯德的儿子伯特，却提出了不同的观点。“战役中真正的英雄不是加西亚将军，而是安德鲁·罗文中尉——那个把信送给加西亚的人。”儿子的话，令哈伯德的心久久不能平静。于是，哈伯德写下了《致加西亚的信》这篇文章，发表在一本杂志上。一百多年以来，这篇看上去无关紧要的文章，竟然成了印刷史上销量最高的出版物之一。

什么东西使这本书充满了魅力呢？一看之下，情节简单到了极点：19世纪美西战争中，美方有一封具有战略意义的书信，急需送到古巴盟军将领加西亚的手中，可是加西亚正在丛林作战，没人知道他在什么地方。此时，挺身而出的一名军人——罗文，不讲任何条件，渡过海洋，跨过荒原，穿过丛林，历尽艰险，把那封信交给了加西亚。至于书中的细节，并不是我着重谈起的，值得强调说明的是当罗文接过信之后，并没有问“加西亚在什么地方”。不知道加西亚在什么地方，而又必须把信送给加西亚，中间还要忍受饥饿、疲劳，甚至冒着死亡的危险。是什么激励罗文一步一步向前？是什么让

他甘愿舍身冒险？我从罗文的身上读出了忠诚、敬业和责任，或许你要说这个故事实在太过平淡，或许你要说这里的道理实在太过浅显，或许你要说这并不值得让你心情澎湃，思绪万千。但也正是这看似平淡无奇的故事，正是这人人都明白的浅显易懂的道理映射出了“罗文”精神的可贵。

当下一个普遍的社会现象是很多人对于自己目前的工作都不满意，这山望着那山高，总觉得别人的工作比自己好，而等自己真的失去目前的工作时，才发觉自己原先的工作有多好。我想每一个职业都有它自身的优缺点，没有绝对的好坏之别，而且一份付出一份收获，收获总是和付出成正比的。既“收获”而非“收入”，是因为二者的根本不同，因为“收入”仅仅是“收获”当中的一部分，正如书中所说：“不要为薪水而工作，因为薪水只是工作的一种报偿方式，虽然是最直接的一种，但也是最短视的。面对微薄的薪水，你应当懂得，单位支付给你的工作报酬固然是金钱，但你在工作中给予自己的报酬，乃是珍贵的经验，良好的训练，才能的表现和品格的建立。这些东西与金钱相比，其价值要高出千万倍。”

作为一名从事组织、宣传工作的工作者，教育、培养干部是我的职责，书中带有哲理性的话带给我的触动更加强烈。面对薪水与责任两个不同的目标，一个追求最大化，一个追求完美化，共同之处就是尽善尽美。然而现实中，体现最多的无尽的无奈，身处在当今这个快餐时代，人们越来越急功近利，忽视了一份工作对于人内在品质和素养的深远影响而感到悲哀，忘却了我们义不容辞地应该秉承书中所倡导的“忠于职守，爱岗敬业”的理念，却成了利欲熏心的个人主义者。面对这样的局面，作为负有一定责任的我这样的工作者，应有所感悟，有所突破，努力成为变革“快餐时代”的先行者。

忠于职守，爱岗敬业，对工作有责任心，这是我们每每在干部职工大会上领导谈得最多的，当我捧着书本赞叹罗文的责任心时，反思自己，不免觉得脊背上冷汗阵阵，书中提到的“每天多做一点”的观点仿佛警示的钟声在我耳边嗡嗡作

响，忠于职守，爱岗敬业对我对很多人来说是容易做到的，热爱工作，热爱单位，热爱同事是比较容易一以贯之的事情，但当岁月在脸上留下痕迹，重复的工作日渐熟悉，是否还能一如既往地保持当初的工作热情和动力，工作中充斥着更多的是应付的态度和刻板地执行。没有人要求罗文一定能找到加西亚，人们对于他的行程报以钦佩和祝福，如果我是罗文，我可能会告诉自己“尽力吧，但求无愧于心”，我甚至已经超出了工作的范畴，抱着这样的心态，当面临困难的时候难免会放弃。罗文能不可思议地完成任务，更重要的支撑他走完全程的信念是那份让人敬仰的对工作、对承诺、对上级、对同伴、对自己的责任心。很多人满足于平庸的现状，也有人自强不息。我们正在走向成功是因为我们下定决心要成功。我们可以选择“做一天和尚撞一天钟”的生活，也可以选择一个完美的生活。做出决定，然后采取行动，成功是百分之一的灵感加百分之九十九的汗水。如果我们已经对成功充满信心，那么我相信，我们能行！

当美国前总统布什看了这本书有，说过这样一番话：“我把它献给所有那些在政府建立之初与我们同行的人……我寻找那些能把信带给加西亚的人，让他们成为我们的一员。那些不需要监督而且有坚毅和正直品格的人正是能改变世界的人！”这里我想说，感谢《致加西亚的一封信》带给我心灵上的洗礼，我讲出心底的感受，和朋友们分享，让我们记住“罗文”这个平凡的名字，和他一样凭借饱满的热情、年轻的心态、创新的意思，携手共进，成就自己不平凡的事业！

致加西亚的一封信读后感篇四

《致加西亚的信》一书，在大学时就已拜读，读书笔记：
《给加西亚的一封信》读后感。事隔五年，参加工作已快四年，会议上刘校长提起这本书，跑到书店将它重新捧起。

本书本书文字不多，被人称为“薄如支票薄”，讲述的故事也简单。在xx年美西战争爆发前，美国为了取得战争的胜利，

想联合古巴起义军一起对抗西班牙。美国总统写了一封信，想了解古巴以及敌军的一些情况，但当时古巴将领加西亚正在丛林中与敌人进行斗争，很难掌握到他的具体位置，谁来完成这个任务？在美国上校的推荐下，中尉罗文接受了这个任务。然后就是罗文怎么经历艰难困苦，怎么冒着敌军攻击的危险，怎么一步步化险为夷，最终把信送到了加西亚将军手上，并且给美国带回了重要的敌军情报，美国也因此赢得了美西战争的胜利。

现在以一个公司职员的身份来读这本书，给我留下深刻印象的并不是罗文经历的那些困难，而是在他接受这个任务的时候，竟然都没问：加西亚是谁，加西亚在哪，怎么样与他取得联系…等等这些，读后感《读书笔记：《给加西亚的一封信》读后感》。在我们看来是开展工作前必须要弄清楚的，但在罗文那里却显得那么不重要。他的意念就是服从命令，做自己的事——把信送给加西亚。

接受上级的任务，是我们作为员工再寻常不过的事了，但我们通常会做的就是向上司发出一些不明白或不了解的问题，即使在任务过程中碰到困难时通常也是向上司“求救”，甚至是在没能完成任务时，用众多的借口来搪塞。这显然与罗文精神背道而驰，这样永远也无法“把信送给加西亚”。

做出了决定，就马上行动；接受了任务，就给出结果。这是我读这本书最大的感触。当然我们可能会被一些事情拖累，在前进的道路上，也可能会陷入困境。但我们的目标是：完成任务。我们必须坚持，直到“把信送给加西亚”，直到对上司给出满意的结果。对自己的工作尽职尽责、尽善尽美，虽然不知道自己能不能超越其他人，但无论如何都不要停下脚步，一定要完成任务，并且坚信自己一定能“把信送到”。

做罗文那样的人，像他那样一心想着成功，那就一定会找到通往成功的道路。如果排除万难，追求成功，那成功一定会到来。不讲求任何的借口，马上付诸行动，认真对待自己的

每一次工作，那是对公司的负责，更是对自己人生的负责。

致加西亚的一封信读后感篇五

此书其实就一句话而已。“总统大人将一封信交给罗文先生，让他带着使命在没有任何信息的情况下将信交给加西亚将军，圆满完成任务。”看似简单，却引起了全球的风波，众说云云。

书很快就浏览完了，看过不少人留下的读后感，才发现人的想象力是无限丰富的，无限扩张的。或许里面还有另外一层内容。容我分析一下，此书内容确实没什么，但是众人的读后感却看得人心惊肉跳。有人说这是一本可怕书，其实说这句话的人，肯定是令人可怕的人。

本人不才也佩服作者，此书写于1913年，没想到那个时候就有了炒作这一套路，人才啊，高手啊。无形之中形成了有形。真的，我觉得现在的公司真正要从里面学的是如何炒作。一本小册子，竟然被无数次的翻印，里面内容也不过是从美国军史来。现在据说已达到了世界畅销书第六名。也许有人说，怎么可能是炒作呢，这么多年了，都没有人说过。你又有什么根据呢？当然有。

据作者本人说：“《致加西亚的信》这本小册子是在一天晚饭后写成时，仅仅用了一个小时。”一个小时啊，仅仅一个小时啊，竟然成了畅销书。说是奇迹吗，不成立。但事实又确实离奇。所以原因只有一个，此书运用了很好的炒作手法。

手法一：名人效应。虽然《致加西亚的信》我觉得没什么。但是不可否认的是作者以前有名气，是个名人。而且拥有自己的出版社，要把《致加西亚的信》发行出去简直是轻而易举。

手法二：读后效应。我们伟大的阿尔伯特·哈伯德先生，在

读完了罗文上尉的英雄实际，马上就有了感想，写下了《致加西亚的信》。名人的读后感啊，可看下，你会觉得确实不错。

手法三：永远顺应时代潮流。一篇感想，百年流传，百年里，众说云云，但无论何时都躲不开的一个关系——老板与员工。本书对员工来说是教他们好好为老板干的教本，对老板来说，是管理员工的圣经。

综上所述，此书不红才怪。

我的感想基本就如此。也许，有人说我难道就看到了这些负面的东西，其实不然，因为我指出的不是负面的，而是，如今社会可以借鉴的，用得上的。特别是如今社会的一个品牌推广。也许很多公司第一点都能够做到，但是第二，第三点要做到恐怕是难上加难。解析一下：

名人效应：许多公司请明星做广告。很久年前就有很多了。

读后效应：现在讲是口碑效应。就是让客户用了公司的产品一个劲的夸好，不错。这个在逐步运用中。

永远顺应潮流：估计这点是所有公司难以做到的一点。如果做到的，那就可以说买了几台印钞机。也许能顺应一个时间段的潮流，赚一笔钱，再去发掘其他潮流，就不错了。

以上是我真实的`读后感，为什么会写出这样的，因为我是偏执狂。