

How to Be Like **Rich DeVos**



像理查·狄维士 一样成功

[美] 帕特·威廉姆斯 吉姆·戴尼 著
南振兴 高 路 译

内蒙古人民出版社

名人看名人系列丛书

像理查·狄维士 一样成功

How to Be Like
Rich
DeVos

■ [美] 帕特·威廉姆斯 吉姆·戴尼 著

■ 南振兴 高 路 译

内蒙古人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

像理查·狄维士一样成功/ (美) 威廉姆斯,

(美) 吉姆戴尼 著; 南振兴, 高路 译.

呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2005. 10

ISBN 7-204-08112-9

I. 像… II. ①威… ②吉… ③南… ④高…

III. ①狄维士一生平事迹②企业管理: 销售管理—经

验—美国 IV. ①K837.125.38②F279.712

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 118142 号

像理查·狄维士一样成功

作 者 [美] 帕特·威廉姆斯 [美] 吉姆·戴尼 著 南振兴 高路 译

责任编辑 陈 平

出版发行 内蒙古人民出版社

地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦

印 刷 三河市长城印刷有限公司

开 本 787×1092 1/16

印 张 16

字 数 120 千

版 次 2005 年 10 月第 1 版

印 次 2005 年 10 月第 1 版 第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-204-08112-9/Z·453

定 价 28.00 元

前言

查尔斯·W·柯尔生

听说帕特·威廉姆斯在写一部有关理查·狄维士的书，我欣喜万分。理查是我一生中认识的最不同凡响也最令人景仰的人之一。我与理查最初相识，是在1975年密执安州举行的一次福音电影宴会上。当时我在尼克松政府的白宫任职，我的汽车司机是安利公司的直销商，他晚上送我回家时，曾向我推销过安利产品。那时候，我对安利公司还知之甚少。

在以后的许多年里，我和理查一直保持着联系，并在很多场合见过面。有一次，我从报上得知，他在波托马克河用于观光和招待一些政要的游船上放了我写的《重生》一书，我写信给他表示感谢。从那以后，我们的联系就更密切了。

这些年来，我对理查的了解不断加深，他那朴实无华的品格、慷慨大度的精神，以及独特的人格魅力，都给我留下了极深的印象。他的外表和装束与普通人毫无二致，完全不是人们想像中坐拥数十亿美元资产的大老板样子。他那些激动人心的讲演，又使他跨入了美国当代最出色的演讲大师行列。

有一次，我在去密执安州的路上顺便参观了安利公司总部。当我和理查在一起交谈时，安利公司的大厅里聚集着许多直销商

在等待理查的接见。理查马上中断了我们的交谈。我跟着理查走下楼梯，只见他迎上去逐一问候那些直销商，就像问候自己最要好的朋友一样。理查生机勃勃的样子让直销商们备受鼓舞，大厅里洋溢着真诚、热情和友爱的气氛。我被这场面深深感动了，我对理查·狄维士也有了更深入的了解。

理查一直慷慨地资助一个为囚犯提供服务的团体。最近，理查和妻子海伦再次慷慨解囊，为这个团体提供了一笔可观的捐赠。我向他们表示感谢，可他们却立即说：“不要谢我们，该我们谢您才是。您所做的才是最重要的工作。我们只是签了一张支票，根本没什么。”

腰缠万贯、地位显赫的人往往会利用金钱来达到某种目的。海伦和理查却从来不把金钱当作赢得权威的工具，而是用它来帮助别人。每次和他们在一起，我都会强烈地感受到他们的质朴和谦逊。尽管他们富有而且成就非凡，但他们对世界、自然和人类却始终如一地心怀热情、理想和爱。

我们有一个被称为“天使树”的教会，专为囚犯的子女提供帮助。当我告诉理查我们已经决定将“天使树”夏令营的奖学金命名为“理查及海伦·狄维士奖学金”时，他却谦卑而真诚地说：“我们真的不配得到这种荣誉。”时至今日，对于自己所得到的丰厚回报，对于自己能用财富来帮助他人，理查都深感荣幸。他是历尽艰辛一步步地走向成功的，因而他敬重并深爱所有勤劳的人。

1997年元旦，我打电话向理查祝贺新年。他说正准备去英国接受心脏移植手术，他的声音中透出一丝感伤。我知道，他担心

自己过不了这一关，我也非常怕在这个世界上再也见不到他。挂断电话之前，我说：“基督徒从不道别，所以让我们说‘再会’吧。”

7个月后，理查成功地接受了心脏移植手术，我愉快地前往他在伦敦下榻的酒店去看望他。上帝让他再次恢复了生命的活力，这令我们欢欣鼓舞。他不仅恢复了往日的信心和乐观情绪，而且像一个新人一样。他告诉我：“上帝是为了一个目的才让我继续活下来的，我要把余生献给那些真正有意义的事业。”

尽管理查已经取得了很大的成就，但我相信他还将会为世界做出更大的贡献，读者看完本书后获得的启迪就是其中之一。感谢您，帕特·威廉姆斯，感谢您记述理查的一生，列举他丰富的经验和崇高的生活准则；感谢您，理查·狄维士，慷慨大度、谦逊温和、正直无私的朋友和领袖！

前言/1

第一章 我的朋友理查·狄维士/1

从总统到停车场小工,那些敬慕理查·狄维士的人的名字排成了长长的一大串,代表了人们可以想像的各个社会层面。这位传奇式的人物独具人格魅力,他的高尚品格赢得了人们的普遍爱戴和由衷的赞誉。

一项9500万美元的决定 / 3

人人景仰的品格 / 6

第二章 勇于领导/9

“孩子,你要拥有自己的公司,这是把握自己未来的惟一途径。高标准,不放弃,无论遇到什么困难,都要拥有和经营它。”

安利的故事 / 14

大胆领导的典范 / 19

如何像理查那样解决问题 / 21

杰出领袖的特质 / 29

第三章 敢于冒险/43

子夜时分,当“伊丽莎白”号在巴哈马海峡颠簸前行时,船体突然多处漏水,并开始下沉。凌晨两点半,“艾达贝尔·莱克斯”号货船把理查和杰从正在下沉的木船甲板上救了起来。几分钟后,“伊丽莎白”号沉没在汹涌的波涛之中。

以冒险为生 / 44

改变生活的冒险原则 / 46

理查·狄维士的决策良方 / 52

第四章 踊跃发言 / 55

理查曾开玩笑说,自己所有的演讲其实都大同小异,只是换上了不同的题目而已。因为他不管什么时候演讲,总有一个不变的主题:鼓励人们努力奋斗。

如何像理查·狄维士一样讲话 / 57

怎样以言感人 / 61

克服怯场情绪 / 71

第五章 智慧行事 / 75

理查读完我的离婚启事,看了看我说:“你不必说这么一大堆事情,只要三四句就够了,‘发妻今日诉请离婚,深以为憾。子女随父,定当悉心爱护。此告。’就这些。”

智慧:从永恒的角度看待生命 / 76

怎样成为有智慧的人 / 78

第六章 以人为本 / 81

20世纪80年代以前,安利公司从未解雇过任何一位员工。后来,即使有员工被解雇,他们也受到了极大的尊重和善待。

“给我说说你的事儿!” / 82

“我可以怎样帮助你?” / 90

真正的慷慨 / 95

没有“小人物” / 97

爱人、知人、用人 / 98

第七章 助人为乐的“啦啦队队长”/103

迪斯尼认为,当今世界有三种人。第一种人“误人以谬”,第二种人“自扫门前雪”,而第三种人则“助人为乐”,主动帮助别人改善生活。我们需要的是“助人为乐”的人。

擂鼓助阵激励人心 / 104

影响助人为乐的障碍是什么 / 109

如何成为啦啦队的队长 / 111

第八章 诲人不倦/117

美籍非洲裔画家保尔·柯林斯告诉理查,说他想成为画家,准备以绘画为生。理查建议他首先得自立,并帮助他寻找投资人。因为理查的教导,柯林斯终以绘画走遍世界。

乐为人师的动机 / 119

为师之道 / 124

寻找师长的10个步骤 / 127

我的导师——理查·狄维士 /132

第九章 勇敢推销/135

理查·狄维士可算是世界上最棒的推销员了。他一生几乎无所不售,从推销洋葱到营养品,再到推销爱国主义。但不论推销什么,理查都真心相信自己的产品,并且让所有听他推销的人都相信它。

超级推销员的四大要素 / 139

理查的成功秘诀 / 146

第二章 乐善好施/151

“请大家加入公民义务活动这一慈善事业,你将从中体会到特别的意义和捐赠的乐趣。这是一项伟大的事业,我一直乐此不疲,你们要不要也参加呢?”

好公民的典范 / 152

捐赠快乐 / 156

服务社会 启蒙众生 / 159

第三章 齐家以爱/169

理查的父亲曾为一家大电器公司工作多年,但是50岁刚过就被公司拒之门外了。父亲的遭遇对理查·狄维士有着很大的影响,影响了他现在对待自己员工的方式。

牢固家庭关系的原则 / 170

“理查爷爷的沉思” / 178

安利的家庭价值观 / 181

第四章 矢志爱国/185

长久以来,美国人将自由视为理所当然,许多美国人甚至认为爱国主义已经过时,觉得将手放在胸前向国旗宣誓效忠是一件很难为情的事。但是现在,爱国主义又回来了,这是非常了不起的事。

推销美国 / 186

成功的公式 / 188

悲悯的资本主义 / 192

第一章 挑战生命 / 195

1997年理查面临着一生中严峻的挑战：工作了71年的心脏要罢工了。医生对他说只有一种存活的机会：心脏移植。

活着的器官捐献者 / 197

像理查那样面对死亡 / 199

第二章 乐观向上 / 203

面对一杯水，悲观的人会说“杯子是半空的”，乐观的人会说“杯子是半满的”，而理查却说：“干嘛要满足于半杯？水多的是，我们去打它一桶！”

怎样培养优秀品格 / 204

第三章 献给理查 / 223

1.

我的朋友理查·狄维士

我永远不会忘记最初与理查·狄维士相识的那一幕。我坐飞机穿越了大半个美国，目的仅仅是和他见上 45 分钟。我伸出手说：“狄维士先生，很高兴认识您。”

他用力地握着我的手，脸上露出灿然的笑容：“不要称呼我狄维士先生，叫我理查（英文为 Rich，也是“富裕”的意思）好了。”

我暗想，我知道你很富有，这正是我来找你的原因。

事实的确如此。我从佛罗里达州的奥兰多飞到密执安州西部，只是为了与这位世界知名企业家进行交谈。但当时我并未意识到，这次握手和相识会给我的人生带来巨大变化。在此后的许多年，我与狄维士的友谊极大地丰富了我的生活。这是我当初始料未及的。

还是让我从头说说我是如何认识理查·狄维士的吧。

那是 1990 年，当时我是奥兰多魔术队的总经理，我们刚刚组建了一支职业篮球队，而且刚刚在 NBA 全美职业篮球联赛打完第一个赛季。由于魔术队的老板（当时的主要投资者是杜邦公司的老板比尔·杜邦）对进军棒球领域颇有兴趣，于是我们产

生了这样一个想法：为什么不在奥兰多创立一支职业棒球队呢？

然而，组建一支棒球队的费用高得令人咋舌，仅扩充费一项就达 9500 万美元，还不包括启动资金。而我们组建球队的申请必须在 1990 年 9 月 4 日，也就是劳工日之前交上去。7 月里的一天，也就是在截止日期六个星期前，比尔·杜邦走进我的办公室，对我说：“我决定不再涉足棒球领域了。”

就像被迎头浇了一盆冷水，我的心一下子凉到了底。我不解地问：“为什么？”

他解释说，他把一大笔资金投到了房地产上，至今颗粒未收，因此不打算拓展新的项目了，特别是进军棒球联盟这样耗资巨大的项目。

于是，我不得不开始寻觅新的投资者。到了 8 月中旬，最后的期限已经近在眼前了。这时，一个名字突然浮现在我脑海里：理查·狄维士，安利公司的创始人，全球最富有的人之一。可是，我只知道他的名字，却不知道如何才能和他取得联系。

我向相识多年的好友、扬基队的第二后卫鲍比·里查德森谈起此事，述说了我的困境。鲍比说：“噢，这很容易，你可以通过比利·泽奥利同他取得联系。”

比利·泽奥利！我认识他好多年了。他是一位演说家、作家，并担任“福音电影”公司（即现在的“福音传播国际公司”）的总裁。后来我才知道，理查·狄维士是福音电影公司的董事长，而绰号叫 Z 的比利·泽奥利是理查·狄维士的至交。

于是，我给比利打了一个电话，把我的想法告诉了他。
“比利，你认为理查·狄维士会对拥有一支棒球队感兴趣吗？”比利回答得很快，像打机关枪一样。“我不清楚，真的说不好。我回头再和你联系吧。”

一周过去了，我苦恼至极，沮丧不堪。

就在这时，比利来了电话：“理查对这事很感兴趣。我已经安排妥了，8月30日你可以在密执安州的大急流市与理查见面。”

8月30日！离9月4日没几天了！

“你可以住到大急流市的安利格兰华都大酒店。”

“好的，比利。你干脆告诉我怎么做，我照办就是！”

一项 9500 万美元的决定

我急忙放下手头的工作，飞往大急流市。比利·泽奥利到机场来接我，然后把我带到了安利格兰华都大酒店。第二天清晨，我们驱车前往位于密执安州亚达城的安利公司总部，见到了比尔·尼科尔森。尼科尔森是安利公司的首席运营官，非常热衷体育运动。我花了大约一个小时的时间，向他讲述了自己面临的困境，情况似乎还不错。可这时，比利·泽奥利神情沮丧地走了进来。“出了点问题，理查在荷兰的夏季寓所呢，今天不来了。”

我十分惊愕地问：“他在欧洲的荷兰也有寓所？”“是密执安州的荷兰镇。”

没想到，比利拿起电话，竟然开始训斥起理查·狄维士来。“理查，你一定要来！他是从奥兰多赶到这里来的。”我心想：这可不是好办法！说话这样不客气，事情肯定会弄糟的。

这时，比利·泽奥利放下电话，如释重负地长出了一口气。“他会过来的。嘿，帕特，理查来时，最好不要让他在大厅里见到你。”

“为什么？”

“因为理查·狄维士待人热情，也喜欢和人聊天，如果他在大厅里看到你，他就会在那儿和你聊起来，那样的话我们就无法安排你们在楼上见面了。”

下午1点左右，比利把我带到了大厅，让我藏在一盆花的

我的队友和我都喜欢理查·狄维士。魔术队好像一个家庭，理查就像队员们的父亲。他对我们讲话，我们都愿意听，因为那是智慧的话语。

——奥兰多魔术队球员
帕特·加里提

后面。不一会儿，我听到螺旋桨发出的低沉的轰鸣声，一架直升机在大楼前面降落下来。这时，大厅内出现了不小的骚动——人们开始议论来者是谁，并纷纷跑出去

看个究竟。

十几位来总部拜访的日本安利直销商围在直升机旁。舱门打开后，他们心目中的英雄理查·狄维士走了出来。伴着理查灿烂的笑容，照相机的闪光灯频频闪动着。他边走边和众人一一握手，然后进了大厅。

理查信步走过大厅，上楼后径直进了他在二楼的办公室。我按照比利·泽奥利的安排，一直躲在那盆花后没有露面。几分钟后，比利·泽奥利走回来，领我上楼进了理查的办公室。

我们坐在一张会议桌前，开始谈论正题。通常，人们讨论一项涉及数千万美元的商业计划时，往往会采用多媒体来演示，并附带几本装订成册的笔记，其中包括详细的市场营销数据和人口统计研究材料。而我那天只拿了一样东西——一张便笺，上面是我用圆珠笔画的一个圆形图表。这张手绘图表是我惟一的视觉辅助材料，上面列出了球队计划的组成结构。如今，我已请人将那张便笺装裱加框，挂在我办公室的墙上了。

我与理查只交谈了 40 多分钟，然而谁能料到，这就是我和理查之间亲密、持久友谊的开始。他很认真地听完了我的计划，然后对我说：“嗯，你可以到走廊稍等几分钟吗？我想和我的助手交换一下意见，然后给你答复。”

我来到走廊里等候他们的讨论结果。大约 10 分钟后，理查、比利和比尔·尼科尔森走了出来。理查对我说：“告诉全美联盟，我愿意和他们携手共进。周末愉快！”说完就走了。

我站在那里惊愕不已，一时间竟目瞪口呆，几秒钟后才回过神来。我转身问比利：“刚才是怎么回事？”

“他说的你都听到了。他说他愿意。”

“你的意思是说，理查·狄维士就这样做出了一项 9500 万美元的决定？”

“就是这样，他完全支持你。”

我长吁了一口气。

人人景仰的品格

后来，比利开车把我送到了机场。我欣喜若狂，仿佛长上了翅膀一下子就能飞回奥兰多！但是，建立棒球队的计划最终没能实现——全美联盟并不看好奥兰多，而是更加青睐丹佛和迈阿密。

尽管如此，这次努力仍然产生了良好的结果。理查·狄维士和狄维士家族的一些成员深深喜欢上了奥兰多这座魔力四射的城市，也喜欢上了奥兰多魔术队。1991年8月，狄维士家族收购了魔术队，理查成了我的老板和朋友。从那时起到现在已经13年了，我对这位传奇人物也有了更为全面的了解。

来奥兰多之前，我曾在费城、芝加哥及亚特兰大的NBA球队担任总经理，与不少才华横溢、能力过人的老板共过事，也非常敬重他们。但我想说，理查·狄维士是一个魅力更出众的人，他不仅深深地影响了我的人生，对职业体育运动也产生了

理查·狄维士人如其名，毫无虚饰，表里如一。他言不虚掷，说到做到。他的价值观从不动摇，因此他所传递的信息也始终如一。

——大急流市商界领袖
唐纳德·布斯克

极为深远的影响，我为有他这样的朋友而感到骄傲。

2001年秋天，我为健康传播公司写了一部名为《如何成为迈克尔那样的人》的