

人格的魅力

Rediscovering American Values

The Foundations of Our Freedom for the 21st Century

■ 狄克·狄维士 著

■ 张 炜 译

上海人民出版社

人格的魅力

Rediscovering American Values

B848
D1

The Foundations of Our Freedom for the 21st Century

■ 狄克·狄维士 著
■ 张 炜 译

B848
D1

上海人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人格的魅力/(美)狄维士(DeVos, D.)著;张炜译.

—上海:上海人民出版社,2004

书名原文:Rediscovering American Values

ISBN 7-208-05177-1

I. 人... II. ①狄...②张... III. 人格—通俗读物

IV. B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 044263 号

责任编辑 曹利群

朱金元

美术编辑 甘晓培

封面设计 安利(中国)日用品有限公司创意服务部

人格的魅力

[美]狄克·狄维士 著

张 炜 译

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行

上海商务联西印刷有限公司印刷

开本 787×1092 1/16 印张 17 插页 2 字数 163,000

2004 年 8 月第 1 版 2004 年 10 月第 2 次印刷

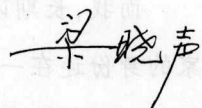
印数 35,001-46,000

ISBN 7-208-05177-1/B·430

定价 24.00 元

谨以此书献给我深爱的妻子和我们的 4 个孩子,因为他们以及所有的下一代,掌握着通向未来的钥匙。

再版序言：这是一面镜子



现在，我读完了这一本书。

这是一本来自美国的书。它的写作者是美国人狄克·狄维士先生。而他，是安利公司的共同拥有者之一、曾经的公司经营首脑、当今世界直销协会联盟的主席。

如果不是上海人民出版社将这本书寄给了我，我也许永远不会将这本书和美国日用品有限公司连在一起。

事实是——狄克·狄维士这个名字，我几年前就从某些报刊中见到过，不仅一次。众所周知，某些报刊辟有“锦言”之类的专栏。狄克·狄维士先生的书还未被翻译到我们中国之前，他的某些关于健全人格的言论，肯定就已经通过报刊这一种载体，或多或少对我们起着良好的影响了。

在商言商，古今中外，大抵如此。故依我想来，商人们写的书，往往都是传授商业成功之道的。我不在商，也从不羡慕成功的商界人士，所以是从不看诸如此类的书的。

据我所知，安利公司是中国批准的最早的一批可以在中国直销

其系列产品的公司,而且到目前为止仍是为数不多的几家之一。这说明什么呢?说明中国对狄克·狄维士先生及其领导的安利公司是何等的另眼相看。

而我,长期以来,将狄克·狄维士这个名字与哲学家和社会思想家的身份连在一起。是啊,一位商人,尤其是一位成功的商人,他并不著书立传宣扬自己的成功,却虔诚而又睿智地告诉我们种种关于培养健全人格的要义——不是太有点儿风马牛不相及了么?

是的,此前我就是这么想的,因而才对狄克·狄维士先生的身份一直自以为是地误会着。但他的名字我是早就有印象了。在北京语言大学的课堂上,我还引用过他的一句话,这句话是——“不吹嘘,不骄傲,不牺牲他人成就自己。”

近年,牺牲(有时简直直接就是侵犯)他人而成就自己之事,在我们的生活中发生得太多太多了。我有感于此,并深恶痛绝之,于是记住了他以上那一句话,并同时记住了他的名字。

狄克·狄维士——《人格的魅力》的作者,当时我对他只知道这么多。一位写出这样一本书的人,如果不是哲学家,不是社会思想家,还会是别种人吗?此前,我是多么的自以为是啊!

我是在今天的上午,关了电话,安安静静地读这一本书的,为的是以认真的态度完成为此书的再版写序这件事。

现在是下午三点,我读完了这一本仅仅 16 万余字的书。

亲爱的读者,知道我的第一感受是什么吗?

让我老老实实在地说出来——那是羞耻啊!这一本书中的那些词,诸如诚实、公正、同情、谦虚、理性、自律、负责、宽恕、捐献、友

爱……等等，在我们的日常用语中，真是已经久违了。我们听到太多太多的，是与之相反的词。我们看到太多太多的，是教人可以理直气壮地去相反行事的另一种“睿智”。某些“睿智”的人士用他们的“睿智”暗示我们，去相反行事不但是必要的，而且是必须的。更有时，某些很痞很邪性、极痞极邪性的言论、文章充斥于我们的报刊，被青年甚或成年人们当成很“西方”，于是似乎也很“现代”的人生主张。

我一向对此是大存疑心的。但我知识浅薄，一直找不到太多的根据指出那不是关于西方价值观的真相。所以，我只有常在课堂上劝我的学生们也读一点儿罗素、培根、王尔德们的书，并且要求读一点儿他们关于“做人”的那些文章。

我这么主张时，其实是很心虚的。因为直至目前，诸如诚实（除了体现在买卖关系方面）、公正、同情、谦虚、理性、自律、责任、友爱等等这些话题，仿佛仍被认为是可笑的、愚蠢的、骗人的，企图使人弱智而不是“睿智”起来的，因而很令人讨厌的话题。

在我们中国，关于健全人格的言论、文章、书籍，自古也是极为丰富的。我们一向将它们归为“道德”，还含有贬意地视它们的主张者为“道德”家。又似乎，人每道德一点儿，别人必大沾其光，对自己是半点儿好处也没有的。

但是，像狄克·狄维士先生这样，将它们归为健全人格的要素，谁还能认为对自己没有什么好处呢？

“我想请所有阅读此书的人来和我一起重新发现美国的价值。”狄克·狄维士先生在此书结束语中的这一句话，着实令我感动，也令我掩卷沉思。

那么,最后我想说——请所有阅读此书的中国读者,将它当一面镜子吧,看看我们能从中发现什么。

最后,我感谢上海人民出版社给予我读到这一本好书的愉快……

2004年3月19日于北京

美国知名人士推荐意见

在这本有价值的书中,狄克·狄维士不仅带着我们追根溯源,还把我们带入 21 世纪。无论是在家庭生活中,还是在领导一家美国大公司的时候,或是因作出杰出贡献而进入公众的视野时,狄克都表现了他所教导的价值观。他是一个言行一致的人。

——布佛电视公司董事长兼首席执行官

鲍勃·布佛

在我们的社会里,传统的价值观正在迅速消失。因此,能读到这本书,实在令人振奋。通过引用许多激动人心的故事,狄克·狄维士向我们传递了他的想法,并鼓励我们去做正确的事。显然,他是从他父亲——安利公司的创始人理查·狄维士手中接过了这笔宝贵的财富。祝愿所有阅读此书的人,都能感受到狄克·狄维士的鼓励。

——前棒球明星、“走向光明”基金会主席

戴夫·德雷维基

很久以来,我一直因狄克·狄维士及他的家庭所代表的价值观而深深地敬重他们。狄克在高中时代为牛仔队打橄榄球时,我就认识他了。在橄榄球赛上,选手们只有了解了“做正确的事”所需要的勇气和信念,才能在地上发挥出最高水平,赢得成功。这个道理也同样适用于生活。狄克在书中向我们阐明了除非我们满怀勇

气,按照他所推崇的价值观去生活,否则我们就无法享有真正的自由。这本书给人启迪,对于关心国家未来的人来说,都应该读一读。

——达拉斯牛仔队前任教练

汤姆·兰德利

我太喜欢这本书了!它正是我们所需要的,而狄克·狄维士是撰写这本书的最佳人选!买一本,好好读一读吧!

——《高人一等的秘诀》作者

罗伯特·舒勒尔

狄克·狄维士没有严厉地批评美国传统价值观正在逐渐消失这一现象。相反,他为我们绘制了一张生动的“道路图”,告诉我们怎样做才能恢复这些价值观。狄克·狄维士撰写的这本书既切合实际又非常具有说服力,因为他清楚地知道怎样的价值观才能发挥积极的作用,并举出实例加以证明。我相信,这本书能指导你的工作和生活,消除你的绝望,给你增添希望和活力。

——《论传统》作者

拉比·丹尼尔·拉宾

狄克·狄维士写了一本有关基本原则的书。书中举了大量的例子,告诉了我们许多道理,所涉及到的概念通俗易懂,应用范围广泛,是一本典型的日常生活指南。

——《跨越巅峰》作者

齐格·齐格勒

这本书称颂了那些永恒的做人原则和价值观,它们曾经令美国强盛,并且还将使美国在新世纪继续强盛。这本书引人深思,令人反省。

——《高效人士的7种习惯》作者

斯蒂芬·科维

这本书中所传递的信息发源于作者的内心,只有一个依照这些价值观行为处事的人才能写出这样的书。狄维士以自己的热情和幽默向我们讲述了一个个美妙的故事。这是一个关于美国的故事,一个关于让我们团结一致享受自由的故事。这的确是一本给人以启迪的好书。

——密执安州州长

约翰·恩格勒

虽然我们过去跌倒过,但是现在重新站了起来。不仅如此,我们还发现了自己具有攀登新高峰的内在力量。狄维士洞察到了这一点,在他精心撰写的这本书中表露了自己的想法,因此这本书相当值得一读。

——《福布斯》杂志总编辑

斯蒂夫·福布斯

自序

12岁那年,父母安排我去密执安州亚达城自家的一所小型肥皂厂工作,负责给草地浇水、为花坛锄草,工资是每小时35美分。那时,父亲理查·狄维士和他的合伙人杰·温安洛正忙于成立他们的公司。然而,父亲无论多么繁忙,他总会面带微笑看着我。我是他四个孩子中的一个。他对我的这种关注,让我备感亲切,他对我出色工作的表扬,更使我充满自豪,不过,当时我并没有意识到这一点。正是通过这些简单的工作,我学到了支撑着我们国家根基的所有价值观——正是它们,维护着我们今天所珍视的自由。本书讲述的就是这些价值观和这种自由。

也许有人会问,一个工作繁忙的管理者为什么要抽出时间来撰写这样一本书。事实上,我觉得自己非写不可。在周游世界的时候,我一次又一次地看到人们对道德和价值观问题的日益关注,以及围绕对与错的判断所表现出来的困惑。处在这种环境之中,我不禁感到,身为一个基督教徒,一个丈夫和父亲,一个商人和美国人,自己对生活所持有的看法或许会对别人有用。我希望本书中谈到的某些经历和想法能引起你的共鸣,同时希望书中的观点能引起你的兴趣,对你有所启迪,或许它们还能证实你已经了解的事物。

从本质上来说,本书讲述的是健全人格的种种要素或价值。我深感自己非常幸运,因为我出生的环境为我提供了许多不同寻常的

机会,令我学到了自由背后的价值观,以及合理运用这些价值观所能产生的巨大效应。我曾遇到过不少优秀的教师,也是学习的楷模,其中最重要的就是我的父母理查·狄维士和海伦·狄维士。此外,我还有幸拥有两位“后备”父母,他们是杰·温安洛和贝蒂·温安洛,我父母的挚友和生意上的合伙人。

1959年,父亲和“杰叔叔”在各自的地下室里开始了他们的商业生涯。5年后,他们把工厂搬到了位于密执安州大急流市东南部的富尔顿大街上一处由加油站改建而成的房子里。父亲和杰叔叔为他们的工厂感到无比自豪,而我和弟弟丹恩则因为终于有了自己的卧室而高兴。

当安利公司还仅限于家庭运作的时候,母亲除了要照顾家中尚未成年的孩子之外,还得主持业务会议,填写产品订单,为销售商们做饭。一个高中生负责印刷我们的产品宣传册。每天下午,我家的洗衣房都要兼做货运部。无论生活的节奏多么紧凑,父母都总会抽出时间在饭前祈祷,和我们谈学校的事情。到周末,全家人一起乘着家中那艘有35年历史的帆船,去畅游密执安湖。

虽然创立一家企业会遭遇挑战和挫折,但我们从未对上帝所教导的价值观丧失过信心。我这里所指的价值观,是指我们的心中所持有的为人处世和待人接物的准则。对于我的家庭而言,这些价值观正是被我们国家的缔造者所推崇的。它们支撑维护着我们国家的自由和自由企业制度。父亲和杰叔叔非常尊崇这些价值观,并对国家的这些传统备感骄傲。因此,他们把建立的第一个直销机构取名为“American Way Association”,这就是安利(Amway)公司名字的由来。

安利公司创建之初,父亲曾做过一篇名为“推销美国”的演讲,现在已经是闻名遐迩了。他在讲话中拥护我们国家一切正确和美好的东西,赞扬为美国经济带来繁荣的自由企业制度。这篇演讲给当时还是议员的杰拉尔德·福特(尼克松辞职后继任总统——译者)留下了深刻的印象,他把整篇讲稿记入国会议事录中。自那以后,讲稿被反复刊登,并被录成磁带多次播放。

父亲和他的合伙人不遗余力地帮助人们实现他们的美国梦想。事实上,安利公司的销售商并不为安利工作,而是为他们自己工作,经营自己的安利事业。父亲对安利的经营方式讲得越多,听的人越多,父亲和杰叔叔就越能意识到自己和家庭在创立并拥有一家安利公司过程中具有的潜力。在以后的岁月里,父亲、杰叔叔和许许多多的安利销售商都获取了远远超越他们当时梦想和期望的成功。

16岁时,我不再从事草坪护理,成为安利公司的三个导游之一。为了避免麻烦,我在作自我介绍时,没有暴露自己是狄克·狄维士,改用了中间名“马文”。我以狄克·马文的身份,欣然地带领销售商们参观我们的工厂。他们中有人会问我,是否见过理查和杰,如果见过,他们的人品如何。每当遇到此类问题时,我觉得很有意思,总是如实回答说,我见过他们俩。他们乐于助人,给人鼓励,就连对我这样一个兼职导游也不例外。

我高中毕业那年,公司的产品已经从洗衣粉扩展到家具荧光剂、烤箱清洁剂、家庭用品和化妆品。当时安利公司有20万个销售商,将近1500个雇员,年收入超过1.5亿美元,公司的业务扩大到了北美以外的两个国家:澳大利亚和英国。

在大学呆了几个月后,我觉得比起生物学和化学,自己对家族生意的兴趣要浓厚得多。于是,我辍了学,回到安利公司担任全职工作,在不断扩大的公司和销售商之间充任联系人。我开始致力于和销售商们建立长期的合作关系。

身为老板的儿子,虽然有一定的优势,但同时也意味着我必须格外努力地工作才能赢得别人的尊敬。对于当时瘦骨嶙峋、年纪尚轻的我而言,想要跟上成年人的工作节奏,的确需要拼命工作才行。对这,我并不在乎。父母不断鼓励我要坚信自己的才能,要发觉并充分利用上帝赐予的才干,要成为一个与众不同的人。

我很快就发现自己擅长与别人合作——这是我的能力之一。也许就是这个原因,我获得了初次提升,成为安利公司“旅行中队”的一员。我的工作出差到全国各地,向销售商们及在大会上作演讲。为此,我必须搜集、综合和传达各种有关公司的销售计划和产品的信息。回顾以往,我认识到,这需要具有更多的自我约束、辛勤工作和坚忍不拔的进取精神。这些品质对于一个才 19 岁的人来说,既不是与生俱有的,更不是信手拈来的。

我钟爱自己当时所做的工作。不久,我就担任了“旅行中队”的经理职位。这时,父亲和杰叔叔开始更认真地看待各自家庭中所有孩子对生意业务的参与。他们决定,我们中的任何人在能够胜任管理职责之前,每个人都要亲身经历公司各方面的业务。假如我事先知道这将花去我随后的 6 年时间,当时也许我就不会答应得那么爽快了。然而必须承认,我在这 6 年时间里所学到的东西是无价的。

父亲和杰叔叔教导我要以人为本,即使会有短期的利益牺牲。

后来我意识到,这么做正是为了确保长远的利益。安利首先是一家重视人员的企业。它鼓励员工协同自己的配偶一起参加公司的运作。员工的家属会被优先录用。此外,我们也鼓励销售商们以夫妻联合的方式发展他们自己的业务。

这种“友好家庭”的做法在当时颇具新意。我深信,它在安利公司的雇员之间、销售商之间和创立公司的两个家庭之间培养了高度的忠诚和信任。由于重视家庭,所以父亲和杰叔叔经常会应邀出席洗礼、婚礼和成年礼。他们把这视作一种荣誉,而不是烦人的琐事。

在此期间,父亲也参加了我的婚礼。那时我23岁,爱上了美丽的贝特西·普林斯。她来自密执安州的霍兰德市,和我一样有着荷兰血统和基督教信仰。

与此同时,我所参加的管理培训使我对安利公司的每一个部门有了全面的接触。培训并不仅仅是观察,也包括许多亲身实践。我什么事都做:为研究开发部跑腿,驾驶叉架起货机,为卡车装货,在流水线上工作,在会计部做账,为印刷部买纸,以及驾驶18轮的大卡车。对我而言,没有任何可以享受的特权。我必须遵守所有的规定,达到所有的标准。例如,为了能驾驶叉架起货机,我得和其他的安利员工一样去参加安全培训,获取特种驾照。

那个时候,虽然工作量很大,可我还是决定完成大学学业。于是我和诺斯伍德大学商量,以自学和周末听课结合的方式来完成工商管理专业学士学位的课程。

在安利公司参加培训的时候,我在工作过的每一个部门都学到了不少宝贵的经验。例如,在研究开发部,我逐渐体会到坚持自己正

确的想法、决不人云亦云的意义。其中我还发现了一件有趣的事：虽然研究开发部有许多出色的科学家，但是许多好的思路却往往来自销售商、家庭主妇和公司产品用户寄来的一封封信件。在这些信件中，有各种各样的建议设想。从化妆品的“粉扑”到电子发电机，什么都有。至今，销售商和顾客们仍在不断地给我们来信。他们之所以这么做，是因为他们知道我们公司尊重他们所关心的事，愿意听取他们的意见，并在所做的一切事情中力争卓越。

在力争卓越的过程中，我开始意识到技术在公司未来的发展中将起日益重要的作用。我发现，自动化并不能完全取代人，其作用只是解放人的劳动力，使他们能把精力集中于那些特殊的高智能性的且更具发展潜能的事情上。事实上，通过自动化，安利公司不但保持了竞争力，而且业务也大幅度增加，这就必然要雇佣更多的员工来满足需要。

6 在管理培训中，有一个非常重要的经历：我和贝特西充任了安利公司的销售商，以亲身体验公司的价值是如何从工厂转移到销售商和顾客的家庭及其生活中去的。我看见公司产品的质量对用户的生活和环境产生了直接的影响。安利公司自创建之日起，就是世界上最早生产和销售生物分解的清洁产品的公司之一。事实上，我们所有的清洁剂都能被生物分解，且高度浓缩，不添加任何掺入物，产品的包装也符合环保的要求。所有这一切的组合，大大减小了用户在使用产品时对环境带来的污染。因为产品生产时不添加任何掺入物，我们不但节省了运输费，还为国家节约了宝贵的自然资源。

早在“环保”一词家喻户晓好多年以前，安利就已经在环保方面