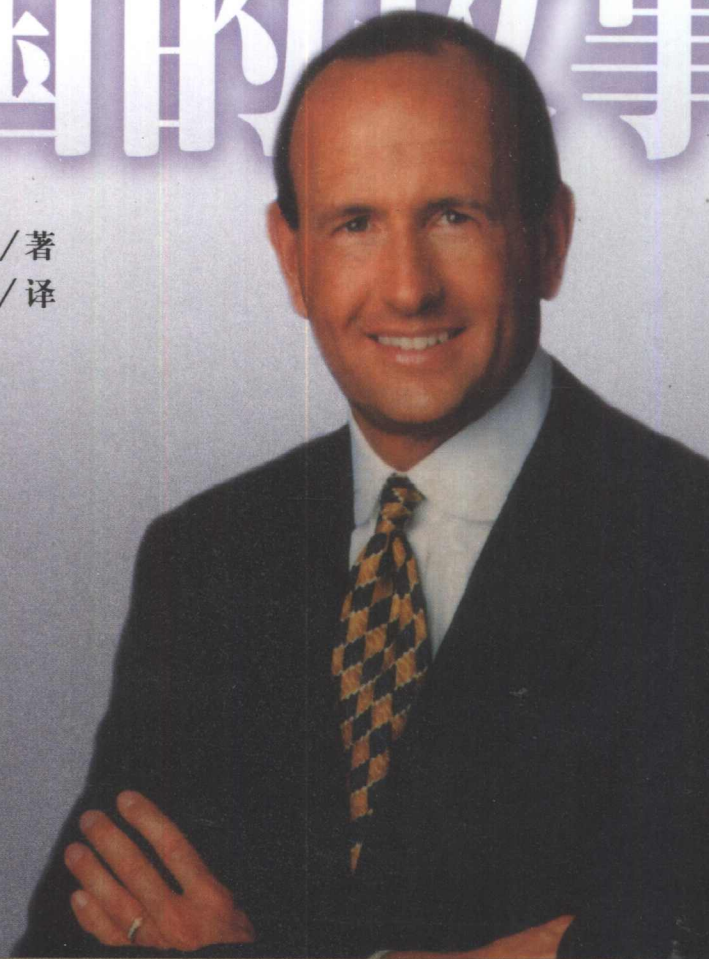


美国的故事

【美】狄克·狄维士 / 著
吴 刚 / 译



美国的故事

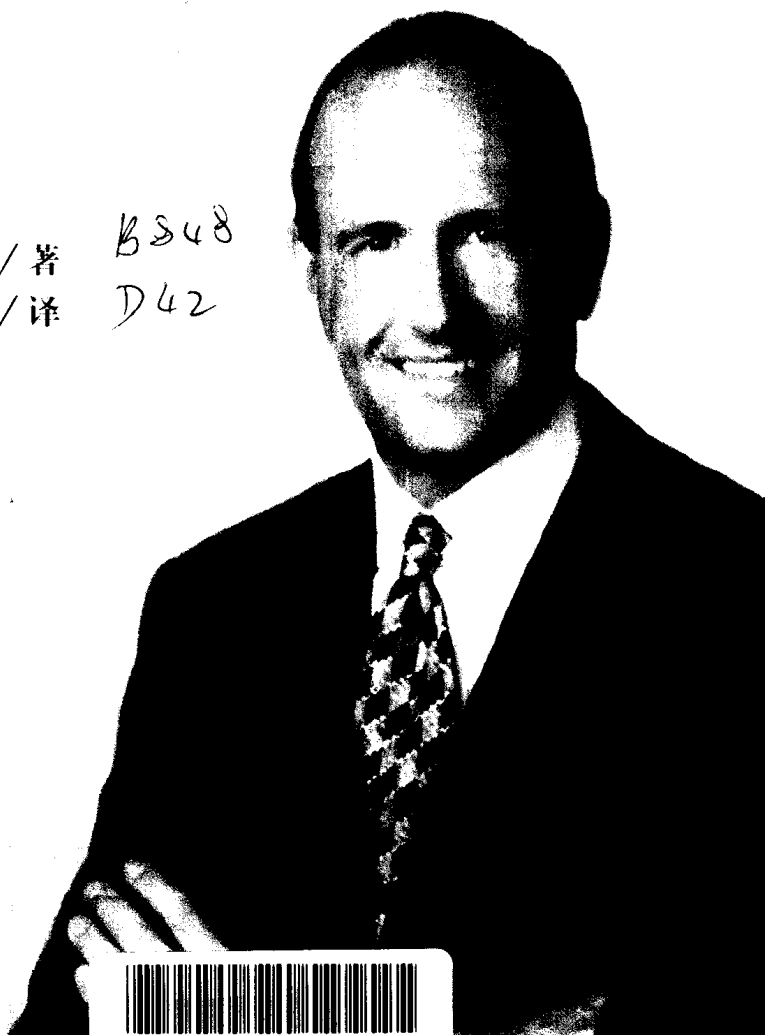
——健全人格的 24 种要素

上海人民出版社

美] 狄克·狄维士 / 著
吴 刚 / 译

B848

D42



A0976414

美国的故事

——健全人格的 24 种要素

上海人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

美国的故事:健全人格的 24 种要素/(美)狄维士(Dick, D.)著;
吴刚译.—上海:上海人民出版社,2002
书名原文:Rediscovering American Values: the Foundations of Our
Freedom for the 21st Century
ISBN 7-208-04015-X

I. 美... II. ①狄...②吴... III. 个人-修养 IV. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 000083 号

Copyright (c) 1997 by Compassionate Capitalism, Inc.
Published by Agreement with AMG - Renaissance, Beverly Hills, CA.

责任编辑 曹利群

封面装帧 柯国富

美国的故事

——健全人格的 24 种要素

[美]狄克·狄维士 著

吴 刚 译

世纪出版集团

上海人民出版社出版、发行

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

新华书店上海发行所经销 上海颀辉印刷厂印刷

开本 890×1240 1/32 印张 7.25 插页 2 字数 166,000

2002 年 4 月第 1 版 2002 年 4 月第 1 次印刷

印数 1-5,100

ISBN 7-208-04015-X/B·320

定价 14.00 元

美国知名人士推荐意见

在这本有价值的书中，狄克·狄维士既带我们追溯根源，又把我们引入 21 世纪。无论是在家庭生活中，还是作为美国大公司之一的领导，或是在他对公众舆论所承担的不同寻常的责任中，狄克都亲身体现了他所教导的价值。他是个言行一致的人。

——布佛电视公司董事长兼首席执行官鲍勃·布佛

我一直为狄克·狄维士及其家庭所代表的价值而敬慕他们。狄克作为高中橄榄球选手在牛仔队打球时我就认识他了。在足球赛中，选手只有了解了“做正确的事”所需的勇气和信念，才能在场地上发挥出最佳水平，取得成功。这一原则也同样适用于生活。狄克在书里把道理说得很透了，除非我们有勇气按照他所说的价值去生活，不然我们便享受不到真正的自由。这本书不仅仅是给人启发而已，只要是关心国家未来的人都应该读一读。

——达拉斯牛仔队前任教练汤姆·兰德利

我太喜欢这本书了！它似乎浑然天成——而狄克·狄维士是美国最适合把这本书写出来的人！买一本吧！读一读吧！

——《高人一等的秘诀》作者罗伯特·H. 舒勒尔

狄克·狄维士写了一本关于根本原则的书，充满了常识和丰富的

例子,言简而意赅,是一本出色的日常生活指南。

——《跨越峰巅》作者齐格·齐格勒

这本书成功地歌颂了那些不朽的准则与价值,它们曾经造就了美国的伟大,并且还将使美国在下个世纪继续强大下去。这本书发人深思,具有自省意识,对构造美国精神的道德价值致以了崇高的敬意。

——《高效人士的七种习惯》作者斯蒂芬·R. 科维

狄维士以热情、幽默和常识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,关于理想将我们团结在一起并使我们获得自由的故事。这的确是一本给人启迪的好书。

——密歇根州州长约翰·英格勒

这本书的作者是一位企业领导人,他知道什么是行之有效的,并已经通过自己的经验加以了证实。这就使得本书既实用又具说服力,能对你的工作和家庭生活作出指导,驱散你的失望,令你充满活力和希望。

——《论传统》作者丹尼尔·拉宾,法学博士

我们读到了予人启示的故事和狄克·狄维士的思想,它鼓励我们坚持做正确的事。显然,狄克从他父亲——安利公司的创建人之一理查·狄维士——手中接过的是一笔宝贵的资产。希望所有读了这本书的人,都能为狄克·狄维士的言辞所鼓舞。

——“走向光明”基金会主席戴夫·德瑞维基

自序

我的父母让我到他们在密歇根州艾达市的肥皂厂里打工时，我还只有 12 岁。我干的活是给草地浇水和给花圃拔草，工钱是每小时三毛五。那时，我的父亲理查·狄维士和他的合伙人杰伊·范·安德尔正忙于建立他们自己的公司。然而不管父亲看上去有多忙，他总是会面带微笑地看着我。他对我的关注让我觉得自己很特别，虽然我只是他四个孩子中的一个。要是他表扬我哪件活儿干得好，我心中就会充满自豪。我当时并没有意识到，我通过这些简单的活儿正在学到我们伟大的祖国赖以建立的价值——为这些价值所支撑的自由正是我们今天觉得如此可贵的东西。本书要讲述的正是这些价值和这种自由。

你或许会问，一个忙碌的管理人员为什么要抽出时间来写一本书呢？事实上，我是觉得非写不可了。在周游世界的时候，我一次又一次地看到人们对道德与价值问题日益关注，也对身边发生的事件在对错判断上出现迷茫。我作为一个基督徒、一个丈夫与父亲、一个商人和美国人也面对着同样的问题。我觉得我对生活有了一些感悟，这些感悟或许会对别人有所帮助。我希望你能在本书的某些地方找到能引起共鸣的经历与看法。我还希望你能觉得书中的思想是具有挑战性的和启发性的。它们或许还能进一步肯定你已经知道的东西。

从本质上来说，这本书讲述的是健全人格的种种要素或价值。我所诞生的环境为我提供了许多不同寻常的机会，使我能够学到自由背

后的价值，以及正确运用这些价值所能产生的巨大成效，对此我深感幸运。我有睿智的老师和伟大的榜样可学习，其中最重要的就是我的父母——海伦·狄维士和理查·狄维士。我还很幸运地拥有一对“后备”父母——贝蒂·范·安德尔和杰伊·范·安德尔，他们是我父母的朋友和生意上的伙伴。

父亲和“杰伊叔叔”的商业生涯是从 1959 年的狄维士与范·安德尔地下室家庭工厂开始的。5 年以后他们把工厂搬到了密歇根州大湍市东南部的富尔顿大街上一处由加油站改建而来的房子里。父亲和杰伊叔叔在为自己的工厂而骄傲着，而我和弟弟丹恩却为终于拥有了自己的卧室而高兴！

在安利还没有突破我家的范围时，母亲除了要照顾她那年轻而又不断扩大着的家庭外，还得主持业务会议，填写产品定单，为直销商们做饭。一个高中生为我们印制产品宣传册，我家的洗衣间到了下午还得兼作装货的地方。虽然生活的节奏总是那么匆忙，父母却总不忘抽出时间来在饭前祈祷，和我们谈论学校的事情，以及全家人挤到我家那艘有 35 年历史的帆船上泛舟密歇根湖度周末。

虽然在创业的过程中也遭遇到挑战和挫折，但我们这个小小的船员组从来也没有对上帝和他教导我们的价值丧失过信心。我所谓的价值是指我们在心中所抱持的、决定着我们的为人处世和待人接物的准则。我的家庭所崇奉的价值正是我们的开国元勋们所尊重的。多年以来，也正是这些价值支撑着我们国家的自由和自由的企业制度。父亲和杰伊叔叔非常尊崇这些价值，并对我国的传统深感自豪。因此，他们把建立的第一个直销商组织命名为美国方式的协会（American Way Association）。这便是安利（Amway）这个名称的由来。

在安利公司初创时期，父亲曾作过一个现在已经非常有名的名为“推销美国”的演讲。在这篇演讲中，他拥护一切对我们的国家来说是

对的和好的东西,以及为美国带来经济繁荣的自由企业制度。这番话给当时还是议员的杰拉尔德·福特留下了很深刻的印象,他在国会中全文诵读了这篇讲稿,使得它被载入了国会的档案文件。自那以后,这篇演讲被一印再印,而且还被灌成磁带反复播放。

父亲和他的伙伴尽其所能地帮助人们实现他们的美国梦。安利的直销商们并不是在为安利工作,他们是在为他们自己工作,每个人都是在经营自己的安利公司。父亲对安利的经营方式讲得越多,听的人就越多;他们越听就越意识到他们自己和他们的家庭在建立和拥有安利事业的过程中所具有的潜力。在后来的岁月里,父亲、杰伊叔叔和数以千计的安利直销商们都获得了远远超出他们的梦想与期待的成功。

16岁时我离开了维护草坪的小组,成为安利的三个向导之一。为了避免麻烦,我在自我介绍的时候没有说自己是狄克·狄维士,而是用了我的中间名“马文”。我以狄克·马文的身份,喜滋滋地带领一批又一批的直销商参观我们的工厂。时常会有人问我有没有见过理查和杰伊,如果见过的话他们是长什么样的,每当这时我就大感兴奋。我诚实地对他们说:我两个都见过,他们非常乐于助人,给人鼓励,即使对我这样一个兼职的导游也不例外。

我从本地高中毕业以后,我们的产品已经从洗衣粉扩大到了家具亮光剂、炉具清洁剂、家庭用品和化妆品。安利公司那时有20万个直销商,雇员将近1500名,年营业额超过1.5亿美元,公司业务还扩大到了北美之外的两个国家:澳大利亚和英国。

在本地的一所大学度过了最初的几个月后,我意识到自己对家庭生意比对生物和化学要有兴趣得多。因此,我离开了大学,在安利公司找了一份全职的工作,做不断扩大中的公司与直销商之间的联系人。我开始致力于建立与直销商之间的长久联系。

做老板的儿子虽有其明显的好处,但这同样意味着我必须格外努力地工作才能赢得别人的尊敬。我当时是个瘦骨伶仃的小青年,想要赶上成年人的工作节奏,的确得格外拼命才行。但我一点也不介意,我的父母不断鼓励我要相信自己的本能,要发掘并充分运用上帝赐予我的天分,要按上帝创造我的本意成为一个独一无二的人。

不久,我就发现自己的能力之一,是擅长与人合作。或许正是出于这个原因,我获得了人生中的第一次提升。作为安利的“旅行组”的一员,我的工作是在全国各地跑,向直销商小组和大会作演讲。我必须搜集、综合并传达各种有关公司、公司的营销计划和其产品的信息。回顾以往,我了解到这需要很多主动、自律、苦干和勇气,这些品质对于一个 19 岁的人来说既非与生俱来,也不是很容易获得的。

但我喜欢自己当时所做的事情,不久就担任了旅行组的经理。大约就在这个时候,父亲和杰伊开始更认真地看待狄维士和范·安德尔家的各四个孩子对生意的介入了。他们决定,在我们之中的任何人能够承担起管理的责任前,我们必须对整个生意的每一方面都亲身经历一下,有第一手的认识。如果我知道这一过程将花去我随后的 6 年时间,当时恐怕不一定那么爽快就答应了。不过我得承认,我在这 6 年中学到的东西是无价的。

父亲和杰伊叔叔教导我要把人放在第一位,哪怕这意味着暂时的牺牲。后来我意识到,暂时的牺牲是为了长远的利益。安利首先而且根本上是人的事业。公司鼓励员工带他们的配偶一起加入公司的运作。员工的家属在公司雇人时享有优先权。我们鼓励直销商们夫妻双双来开展安利的事业。

这种“家庭亲善”的做法在当时是很有新意的,我相信其后果就是在安利的雇员之间、直销商之间和创建安利的两个家庭之间营造起高度的忠诚与信任。由于对家庭观念非常注重,所以父亲和杰伊叔叔经

常被邀请出席洗礼、婚礼和成年礼就不足为奇了。他们把这看成是一种荣耀，而非烦人的琐事。

父亲在这段时间里出席过的婚礼之一，是我的婚礼。我在 23 岁那年爱上了美丽的贝特茜·普林斯，她来自密歇根州的霍兰德市，和我一样有着荷兰的血统和基督教的信仰。

这时，我的管理训练已经使我对安利公司的每一个部门都有了透彻的了解。这种训练并不仅仅是作壁上观，而且包含了很多动手实践。我什么事都干，从为研发部跑腿、开叉车和运货卡车、在生产线上干活、在会计部做账，到为印刷部买纸和驾驶十八轮的大卡车。我没有任何特权，必须遵守所有的规定，达到所有的标准。例如，为了开叉车，我得接受安全训练，考到特殊的执照，这和安利的其他员工没有任何区别。

在某一个阶段，虽然工作很忙，我还是决定把我的大学学位读到手。于是我跟诺斯伍德大学商量，以自学与周末班相结合的形式来读完我的工商管理学位。

早期我在各部门实践受训时，学到了许多宝贵的经验。例如：在研发部，我看到了坚持想象、采取主动和坚忍不拔的价值。我还发现一件有趣的事情：虽然研发部有许多出色的科学家，但很多好点子其实来自于直销商、家庭主妇和其他我们产品的用户所寄来的一袋袋的信。这些信里有着各式各样的点子，从化妆品的涂抹器到发电机都有。至今，直销商和顾客仍在不断给我们来信。他们这样做，是因为他们知道公司会尊重他们所关心的事，会听取他们的意见，会在我们所做的一切事情上追求尽善尽美。

由于坚持追求卓越，我开始意识到技术对不断扩展中的公司的未来所起到的日益重要的作用。我学习到，自动化并不能取代人，其作用只是将人们解放出来，专注于更少重复而更需要智力和更具生产性

的事情。事实上,自动化使安利保持了竞争力,从而得以大大发展,并需要雇用更多的工人才能满足市场的需求。

在我的管理训练中,有一个部分是非常重要的,即贝特茜和我也成为安利的直销商,亲身体验到生产公司的价值是怎样从工厂转移到直销商及消费者的家庭和生活中的。我看到我们产品的质量,对使用者的生活和环境具有直接的影响。自创业之始起,安利就是全世界范围内最早生产和销售生物所能分解的清洁产品的公司之一。事实上,我们所有的清洁剂都是生物所能分解的、高浓缩的、没有任何填充物的,其包装也不会对任何种类的环境造成破坏。所有这一切结合在一起,就大大减少了消费者在使用产品时会造成的环境污染。由于产品中沒有填充物,我们不仅降低了运输的费用,还能少用我国宝贵的自然资源。早在“生态”一词家喻户晓之前好几年,安利就已经在环保方面起着领导者的作用了,这对于我们的顾客来说是与众不同的,对环境的影响就更不在话下了。

从家庭教育和在安利的工作经历中,我还学到了另一样重要的东西,那就是父亲的言出必行。我知道,这或许听上去像是老早的事情了,但我的父亲、他的合伙人以及他们的公司是一定会实践他们承诺的协定的,哪怕这会令他们破费不少也在所不惜。他们的生意建立在信任之上,那是他们诚实与值得信赖的结果。握握手或是口头的承诺,与白纸黑字的签名具有同等的价值。事实上,一位承包了安利综合大楼大部分建造工程的承包商手里就从来没有过书面的合同,因为他从来没觉得有这个必要。直销商也深谙这一点,他们又把这一品质传递给他们发展的新的直销商和顾客。直到今天,这种信任还依然存在,并成为安利最可宝贵的财富。

在完成了我的训练计划和另一项任务,即与北美的直销商们一起工作后,我被提升为安利国际部的副总裁。这使我第一次体验到成功

的高层管理就必须不断有新招。我也体会到了高层管理者所必须承担的责任。身为副总裁,我负责安利在 11 个不同国家里的业务和使公司业务扩大到更多国家的发展策略。由于当时国际部的销售额只占到安利总销售额的大约 15%,因此这是一个令人兴奋的发展机会。

在拓展安利的海外业务时,我得到了另一个重要的发现:我在国内学会要推崇的那些东西在国外也一样行之有效、一样意义深远。在爱荷华州的基奥库克市和缅因州的友谊城行得通的,在澳大利亚的弗里曼陀和日本的川崎同样能行得通。看到其他国家的人民,许多人的国家还是第一次实施市场经济,他们热情地接受美国人珍视的传统,并把它们运用到自己的生活 and 事业中,因此而变得兴旺发达,这可真是叫人兴奋不已。在我将近 6 年的安利国际部副总裁任期结束时,安利在北美之外的销售收入已经增加了 3 倍,其在安利全球收入中所占的份额也超过了一半,安利的国际市场也从 11 个国家增加到了 18 个国家。

一定是我家传的创业精神在起作用,我在任期结束后离开安利,创办了我自己独立经营的公司,贝特茜成了我的合伙人。我从一个大型国际性公司的主管摇身一变,成了一个小公司的老板。每天事必躬亲,忙着处理许多大大小小的生意,有的业务要拼命去开拓,有的则要与人激烈竞争。有句谚语说:“先小舟,后大船;倒过来,难上难。”一阵风吹来,大船只是倾斜而已,可同样的风却会令小船倾覆。那些对大公司来说几乎难以感觉到的压力会令小公司遭受灭顶之灾,因此我必须学会对此作出快速的反应。我确实身临其境地体会到了冒险的滋味。没有了大公司里的专家组给我出谋划策,我必须得自己发明许多新的技巧。

这是我取得显著成长的一段时期。我所面临的挑战是:以工作关系与妻子合作建立自己的公司,帮助赡养家庭,参加教堂举办的各种

活动，以及承担我作为一个公民的责任，包括竞选密歇根州教育委员会委员。我还获得机会担任了一支 NBA 球队——奥兰多魔术队的总裁和首席执行官，我的家族在 1991 年把这支球队买了下来。

在迎接这些挑战的过程中，我开始学习并分析那些价值，现在我的生活经历检验了这些价值，使它们在我眼里变得更具体了。正是这些价值帮助狄维士家族和范·安德尔家族度过了这些年来的挑战，获得了大发展。我研究这个问题并不是要搞学术，而是要找出我得以生存并最终取得成功的关键。这些价值给了我信心，使我能走出父亲的影子，追求自己的兴趣，也帮助我稍后返回家族企业，对其作出我特殊的贡献。

若不是父亲在 1992 年经历了一次不大不小的中风，我会心满意足地和贝特茜一起工作，养育我们的孩子，经营我们自己的企业管理公司。但在我父亲和兄弟们的请求下，我带着几分不安回到了安利，准备接替我父亲担任总裁一职，追随这位曾经是而且现在也是安利的活生生的传奇人物。

就在父亲即将宣布退休之际，他经受了一次严重的心脏病发作，这使得我回到安利后面临的困难骤然增加。所幸的是，经过精心护理，他得以痊愈，只是行动受到了一定的限制。

虽然困难，可我还是接过了重担，按照一贯的准则继续前进。我相信，使公司的生产和在未来的发展取得成功的关键，是要激发出安利人——包括员工和直销商——的创造力、天赋和能量，而不能一门心思只盯着怎样提高效率。我的观点是，利润不是我们直接的追求目标，只要我们把其他的事情都做好了，利润自然而然就会来。为了增强整个公司的凝聚力，我们鼓励员工和直销商彼此合作，对公司的运作切实地担负起各自应负的责任。

我认为，自己的作用应当是使安利真正成为一个全球性的公司，

将我们的产品、价值和识见与世界上的其他人分享。我们将一起找到新的、更好的方式来扩大我们在世界上的存在，不断地在新的环境中检验我们的产品、识见与价值。虽然公司的总部依然在密歇根州的艾达市，但我知道在推倒柏林墙的人中有安利的直销商，在驱逐巴拿马腐败的独裁者的人中有安利的直销商，在暴雨飓风过后拯救佛罗里达州居民的人中也有安利的直销商。正如电信革命创造出了人人都能接触到的信息高速公路，安利也正在创造一条全球的、人性的高速公路，它提倡企业精神、企业自由和我父亲所谓的“有同情心的资本主义”。

许多美国的一流生产厂家称日本市场对美国关闭，其实日本是很认可我们的企业精神的。事实上，现在安利在日本的销售额正接近每年 20 亿美元，这使得我们成为在日本业绩最好的外国公司之一。在创建至今不到 40 年的时间里，安利已经在超过 70 个国家与地区内拥有了超过 250 万个独立的直销商，每年的营业额已经超过了 60 亿美元。

1995 年年中，斯蒂夫·范·安德尔接替他父亲担任了董事会主席。我从小和斯蒂夫一起长大，现在又有幸和他一起工作了。他不仅是一个能干的商人，而且和我分享着同样的价值，也就是我在这本书中所描写的价值。

有的人或许认为是过去的两个创建人，或是现在的斯蒂夫和我的领导为安利带来了令人瞩目的成就，但事实上公司的成功绝非一两个人的功劳，而是许多人齐心协力、分享共同的价值和对未来展望的结果。我的父亲曾说过很多次，我们公司的事业其实是人们在自助的同时又互相帮助。我们的成功很大部分归因于此。这是我们所有的直销商和员工都为之感到骄傲的东西。我知道他们肯定是这样想的。

展望未来，我意识到那曾经造就了美国、造就了安利的事业并陪

伴我一起长大的价值观比以往任何时候都更显重要。不仅对我们公司来说如此,对我们的国家和人民来说也一样。这些价值观可以改变政府、改革机构并强化我们的家庭。这些价值观超越了单纯法律和伦理的约束,必须印在我们所有人的心中,印在所有国民和领导者的心中。诚实、谦逊、可靠、合作、坚毅、负责,我们必须把这些价值观教给我们的孩子,因为这些价值观是我们的个人自由、公民自由和政治自由的基础。你会在本书中看到,这些价值观并不是各不相干的,它们必须结合在一起运作,相互调和,相互支持。

和父亲一样,我也是一个乐观的人。我热爱我的祖国。我听到评论家说美国的企业在全球范围内无法与人竞争,我们的领导人道德败坏,我们国家的黄金岁月已经一去不复返了。每当这时,我便心痛不已。虽然全球范围内的竞争愈演愈烈,但美国的公司还是能够与人一竞短长并在全球市场中争得一席之地的。我之所以敢这样说,是因为我自己就在为实现这个目标而努力着。美国的中小学和大学能够成为世界上最好的。我敢这样说,因为我和高素质的教师和学校的管理者们合作过,我雇用过他们培养出来的毕业生。我们的政府是会对国民的需要作出回应的。这样的事情已经在密歇根州的大湍市,在全国数以百计的城市和小镇里开始发生了。

因为我的背景和我现在安利公司总裁的身份,我与公司的经历将不可避免地成为我取材的重要来源。然而,这不是一本关于安利、安利的员工和安利的直销商的书。诚然,有许多有关安利的美好而又给人启迪的故事值得讲述,但我所举的例证取自更广阔的范围。有些故事你可能觉得似曾相识,有些则不然。但这些故事中所有的人都为美国的发展作出了贡献。

目 录

(Contents)

美国知名人士推荐意见

自序

第一部 做正确的事

1. 诚实——诚实的人拥有真自由；不诚实的人，牺牲明日的信用，滥用于今日。 /3
2. 可靠——说到做到，不论他是汽车工人或公车司机。 /9
3. 公正——抛开私利，远离偏见，对每一个人一视同仁。 /14
4. 慈悲——慈悲是指照顾别人；但教人依赖别人，一点也不能算是慈悲。 /23
5. 勇气——勇气不靠力气，更不分年龄与性别。 /32
6. 谦逊——不吹嘘，不骄傲，不牺牲他人成就自己。 /41
7. 理性——理性使勇气免于鲁莽。 /49
8. 自律——掌握小事，处理大事。 /55

第二部 做我们想做的事， 只要它是正确的

- 9. 乐观——是的，我们能做！/65
- 10. 投入——设定方向，全心投入，达成目标。/75
- 11. 主动——去除借口，愿意尝试，不怕别人嘲笑。/81
- 12. 工作——每一个工作都是一种喜乐和尊严。/87
- 13. 坚毅——成功属于坚持到底的人。/97
- 14. 负责——勇于承担责任，并对自己的选择和行为负责。
/105
- 15. 合作——懂得和谐有效的互助合作，就能成就大事。/112
- 16. 管理——“善用”时间、资源和天赋才能，也意味着
“好好管理自己”。/120

第三部 帮助他人也这么做

- 17. 鼓励——鼓励必须实际。在他人努力的地方
帮助他们，支持他们，就是鼓励。/135
- 18. 宽恕——接受自己与他人的不完美。“宽恕就是遗忘”。
/142
- 19. 服务——爱的果实是服务。每一天每一刻，都有许多机会为
他人服务。/149
- 20. 捐献——捐献不在于数目的大小，而在于施予者心量的大
小。/157