

大格趋势
MegaTrends

安利公司创办人、前总裁力作
畅销全世界的创富圣经

相信

Believe!

[美] 理查·狄维士 (Rich DeVos)

查尔斯·保罗·康恩(Charles Paul Conn) 著

董正晴、李英丹等 译



中国社会科学出版社

相信

Believe!

[美] 理查·狄维士 (Rich Devos)
查尔斯·保罗·康恩(Charles Paul Conn) 著
董正晴、李英丹等 译

中国社会科学出版社

图字：01-2014-0815

图书在版编目（CIP）数据

相信！ / （美）狄维士，（美）康恩著；董正晴等译. —北京：
中国社会科学出版社，2014. 3
ISBN 978-7-5161-3745-1

I. ①相… II. ①狄…②康…③董… III. ①人生哲学—
通俗读物 IV. ①B821. 49

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第294008号

出 版 人 赵剑英
责任编辑 王 斌
责任校对 姚 颖
责任印制 王 超

出 版 **中国社会科学出版社**
社 址 北京鼓楼西大街甲158号（邮编 100720）
网 址 <http://www.csspw.cn>
中文域名：中国社科网 010-64070619
发 行 部 010-84083685
门 市 部 010-84029450
经 销 新华书店及其他书店

印刷装订 北京君升印刷有限公司
版 次 2014年3月第1版
印 次 2014年3月第1次印刷

开 本 710×1000 1 / 16
印 张 9
插 页 2
字 数 101千字
定 价 25.00元

凡购买中国社会科学出版社图书，如有质量问题请与本社联系调换
电话：010-64009791
版权所有 侵权必究

序 言

理查·狄维士是爱国者和创业家的典范。他是密执安州人，安利公司的创办人兼总裁。他一生都在积极倡导并努力推行美国精神。缘于他的爱国情怀，他参与党派政治（Party Politics），为国效力，而这些为他赢得了更好的声誉。20年间，他为美国擂鼓助威，在市民集会、商业团体、大学、高中以及各种形式的大会上做了几百场演讲。他演讲的主题总是一样的：“美国是一个适于人生活的伟大的国家。她不是一块完美的土地，但她却是世界上最好的；而且她是属于我们的，因此让我们为她感到骄傲，并努力工作让她变得更加美好。”虽然这些信息本身没有任何不寻常的地方，但从狄维士嘴中表达出来总是有一种异常的说服力。无论是面对着公司的主管人员，还是面对着童子军，他总能直觉地把握住他的听众；他能够识别他们的想法、他们的情绪。他甜言蜜语，他吼叫，他冷静地推论，他给予忠告——简而言之，他能够感染、吸引他的听众。因此，经常在引用了《绿湾报》中的

言语后，他“收到一阵又一阵经久不息的掌声”。

密执安州国会议员盖伊·范德·贾格特（Guy Vander Jagt），作为大急流市驻众议院的代表，是狄维士风格的敬慕者。最近他把狄维士演讲的一篇原稿——一个题为“发扬美国精神”的获奖演讲——存入国会议事录中。他评价说：“**理查·狄维士是美国最伟大的‘推销员’**。相较他商业上所取得的成功，他对于那些让我们国家成为伟大国家的价值观念的信守和贡献，以及不遗余力地宣扬美国精神的行动，更加让人敬佩。狄维士并没有过分乐观地看待这片土地，他没有忽视我们的错误和眼前的困难。更合适的说法是，**他是从德行的角度来分析并强调那些使美国成为世界上最伟大国家的品质。**”

范德·贾格特所提及的“他商业上取得的成功”指的是安利公司，一家制造和销售日用品的公司，其总部位于密执安州亚达城。狄维士和杰·温安洛（Jay Van Andel）从高中时起就是朋友兼合作伙伴。1959年，他们在地下室里创建了安利公司，并把其建设成了一个拥有超过几百万经销商、世界范围内年均销售产品价值达 70 亿美元的跨国公司。

安利公司由一家不大的小公司成长到如今的规模，使狄维士和温安洛的故事在企业家圈子里变成了活生生的传说，而两个合作伙伴的社会影响力和公众关注度也随即大增。在过去的几年里，安利公司已经成功地收购了相互广播公司（The Mutual Broadcasting System），这是一家面向纽约、芝加哥以及全美国乃至加勒比海地区各大饭店的主要广播电台。狄维士和杰·温安洛

已然在一系列不同的杂志期刊中成为副刊专题文章的题材，从《读者文摘》（*Reader's Digest*）——称他们为“安利公司令人惊讶的荷兰双胞胎”，到激进的《琼斯妈妈》杂志（*Mother Jones*）——授予他们“识时务的教父”的称号。他们本身就是最好的证据，他们的事迹证明，美国的社会制度仍然给予了她的子民们在一代中摆脱困顿卑微、走向杰出富有的机会。

生于 1926 年、父亲是推销员的狄维士在大急流市一个荷兰裔美国社区里长大。他曾是一个腼腆的孩子，成长于一个典型的工人家庭，家中每个人都努力工作。“我沿街叫卖过报纸，曾在一个加油站工作，还做过一些其他事情。没什么大不了的。每个人都去做。我们也许是贫困的，但我们根本没有被羞辱的感觉。因为在那些日子里，我们过得并不比任何人差。”

整体上说，老狄维士总是让他的独子**保持积极乐观的人生态度**，特别是对投身商界，他的观点更为乐观。“他总是积极乐观的，”狄维士回忆说，“而且他总想要自己创业。他一直对我讲，‘你应该开创属于你自己的事业。’因此，从我服完兵役回家后的那一刻起，我就从来没有真正地想过要去找一份工作。我甚至记不起曾考虑过找工作，或该为谁工作。我在高中时就已经非常幸运地拥有了一位比我更棒的好朋友兼合作伙伴。唯一的问题只是我们是否该自主创业以及我们应该在什么领域进行创业。因此，我们抱着凭自身能力一定能成就伟业的坚定信念，朝着那个方向努力。我父亲说过，‘你一定要比我做得更好，你一定要有更高的成就。你一定要成为一个更棒的男人，这样你就可以做出远远超

越我的伟大事情来。’”

狄维士直接从高中进入到陆军航空兵兵团（Army Air Corps）服役。从那时开始，他就与杰·温安洛保持着商业合作伙伴关系，并最终于1959年创立了安利公司。然而，无论他的财富在过去那些年里发生了怎样的变化，狄维士对国家的热爱却始终如一。即使是在他的生意还很小、几乎不为人知的年代，狄维士也利用许多时间进行演讲，对国家献上一份自己作为一个美国人的祝福。时光流逝，现在的他非常重视自由企业制度的生存，并认为这个制度与自己的公司紧密相连，浑然不可分。像任何一位拥有数十亿美元资产的公司当家人一样，时间是狄维士最宝贵的财富，但他却慷慨地将其花在他对创业精神的拥护和支持上。

“我想，我的内心深处总是把自己当做创业者，”最近他对着一个大会上摩肩接踵的人群说，“创业者，当然是企业家，是建设者，是想要抓住机会做一些不同的、更好的、更廉价的、更便捷的事情的人。这个国家之所以取得如此伟大的成功，就是因为创业者的贡献，因此，我非常关注对公平自由竞争氛围的维护，这种氛围使我有机会、同样也使数百万其他人有可能开创自己事业、并对其进行建设……能成为这个制度、这块土地的一部分，我感到十分骄傲……我已准备在任何时间、任何论坛对其全部内容进行辩护！”

狄维士的“论坛”并不总是讲坛。现在，他把他的见解写成了一本书，书名叫做《相信！》（*Believe!*）。这本书卖出了几百万本，在诸如《芝加哥论坛报》、《纽约时报》上，都荣登十大

畅销书排行榜。有评论家称这本书是“充满灵感的杰作”。

之后，一部基于该书、以狄维士为题材的电影问世，该电影仍旧采用了与书名相同的名称，由福音电影制作有限公司拍摄完成。该记录片把狄维士描述成了国家精神、自由创业和同胞观念的代言人。由于影片严格按照书中的情节进行演绎，因此，狄维士谢绝了他为拍摄影片所付出的工作而应得的报酬。“这不是一部讲述我人生历程的电影，”他在屏幕上说，“我的人生并不比你们的更重要。本片更像是一部讲述我对一些事物的看法的影片。我希望你们能够从中找到有价值的东西。”通过福音电影制作有限公司，该片在整个北美地区为初、高中学生免费放映，在校园和其他公共服务放映场所，反响强烈。

那些最了解狄维士的人强调，狄维士的爱国并不仅仅停留在口头上，而是存在于这个男人的血肉中。他在公共场合的宣言与他私下里的表达并无二致。一位朋友回忆起了几年前的7月4日晚上——在丹麦的一个小村庄里——和他一起参加小型晚餐聚会的情形。那时只有少数的朋友在场，狄维士却自发地在那晚的餐桌上谈起了他热爱的祖国，他动人的神情、激昂的语调，就好像他面对的不是8个听众，而是8000个听众。一位客人回忆道，每个桌子边的人最后都唱起了“上帝保佑美国”，而那次晚餐就在这一阵衷心的祝福声中接近了尾声。这就是狄维士的做法。对他而言，7月4日并不仅仅是会放鞭炮的一天。他的爱国精神是发自内心的。

诺埃尔·布莱克，一位1970年进入安利公司的员工，讲述

他对退居二线的狄维士的第一个回忆时，说道：“我记得很清楚，那是来公司的第一年，一天晚上，我们站在机翼附近准备登机，这时，狄维士对我说，‘诺埃尔，做生意不可以短视，不能为了做生意而做生意，要关注站在生意背后、决定生意成败的更深层次原因，否则，任何生意都不会做大做强，你不能仅仅制造一些「小产品」，就期望它可以自动盈利。这背后一定是有原因的；而决定我们生意成败的这个深层次因素就是自由企业制度的存在以及个性自由的充分保障。而这两者又是密不可分的。没有了个性自由的充分保障，自由企业制度也无从谈起。因此我们一定要努力去维护好他们！’”

查尔斯·保罗·康恩

C 目录 Contents

1 /	序言（查尔斯·保罗·康恩）
1 /	导言（理查·狄维士）
3 /	第一章 你身上拥有的无穷潜力
17 /	第二章 勇担责任
29 /	第三章 积极乐观的态度
43 /	第四章 永怀创业热情
59 /	第五章 尊重每一个人的价值
75 /	第六章 热爱我们的生活方式
85 /	第七章 坚持不懈的力量
97 /	第八章 家庭第一
107 /	理查·狄维士创业箴言99条

导 言

这本书并不是一本讲述我人生历程的书，确切地说，它更像是一本记录着我对一些事物的看法和观点的书。如果它是讲述我人生故事的书，我也就不会避而不谈我的缺点和弱项了。为此，我要感谢我亲密的朋友们，即使他们非常地了解我的坏处，仍旧一如既往地关爱我；我还要感谢上帝，万能的主包容了我的缺点，眷顾着我，无论我们自己如何，他都善待我们。我感谢上帝赐予我的一切，我感谢上帝让我意识到，他也会接受像我这样的人，让这一切发生。

理查·狄维士

1

第一章

你身上拥有的无穷潜力

Believe!

那些总是把目标定得很低的人一般只会去做眼前的事情：他们没有远大的目标，他们在烦琐无意义的事物中打转转。

世界上除去极少数精神病患者，一个人认为他可以取得的成就与其实际可能性之间的距离是非常非常小的。但首先是他必须相信他可以做到。

在大多数与理查·狄维士的谈话中，几乎总能听到由 3 个单词组成的独立短语“杰和我”。

那个经常在狄维士讲话中出现的名字，是狄维士的商业伙伴杰·温安洛，在狄维士的一生中，这个男人与他结下了不解之缘。他们一同创立了安利公司，他们共同负责公司庞大的运作，而他们的关系也绝不仅仅是在工作层面上的合作。

两个人都是荷兰血统，从相遇时算起，两人后来分开的时间不超过两年。两人都出生在大急流市，并在这个城市里长大成人。两人在进入教会高中后结识。那时的杰·温安洛拥有一辆小汽车，而年纪较小的狄维士则没有，于是狄维士每个星期向杰·温安洛支付 25 美分搭便车上下学。渐渐的，两个人发现他们拥有许多共同的兴趣爱好，特别是他们都有着想要自主创业的共同愿望。因此，在各自服完几年的兵役后，两人走到了一起，作为合作伙伴，开始为实现他们的雄心壮志而努力。

这对组合工作起来效率极高，就像是施了魔咒似的。两个人共同担任着公司的首席执行官，责任共享，狄维士挂着总裁的头衔，而杰·温安洛则担任董事长。他们共同决定公司的大政方针，你可以普遍地听到安利员工对两人能力完美互补的惊叹。

狄维士总是会在他的演讲或不经意的谈话中流露出对他这位合作伙伴的钦佩之情。“我认为杰是我认识的人中最聪明的一个，”他说，“记得高中时，他是少数几个不用看书就可以在考试中得到 A 的学生。他的大脑可以像计算机一样飞快地储存和处理信息。他看待一个问题，首先会划出范围，接着会摆出所有正面和反面

的信息，然后用大量的事实来引出并论证他自己的观点，他实在是非常了不起。”

在安利公司国际总部的大厅里，竖立着狄维士和杰·温安洛的青铜雕像，这是安利公司经销商协会送给他们的礼物。这个雕像的外形恰如其分地展现出两人的关系：两个人物，虽然各自独立，但他们组合在一起，却构成了一块完整的雕像，他们都是一块材料雕刻而成，共享一个底座，却又可以很显然地分辨出是两个不同的人来。这就如同现实中他们亲密无间的关系。若非如此，他们无论如何也无法取得如此巨大的成功。

那些总是把目标定得很低的人一般只会去做眼前的事情：他们没有远大的目标，他们在烦琐无意义的事物中打转转。

生活并不一定是这样的。我相信世界上最强大的力量之一就是人的决心。这就是指：一个人相信自己，敢于制定远大的目标，并坚定自信地追求自己想得到的东西。

“我能。”这是一个非常有力的句子：我能。在现实生活中却没有多少人使用这个句子。我要说的是，对于大多数人而言，这句话绝对是可以实现的。只要人们相信他们可以做到，他们就可以做到。世界上除去极少数精神病患者，一个人认为他可以取得的成就与其实际可能性之间的距离是非常非常小的。但首先是他必须相信他可以做到。

让我们先搞清楚一件事：我并不是要把自己装扮成一个激发人类潜能的专家。我也并不比其他人具备更多的关于如何激发人

类潜能方面的知识。然而，安利公司的快速增长，依靠 20 万自主经营的批发商所取得的成功，使我经常被问及这一问题：“是什么导致一些人取得了成功，而其他人都失败了？”他们想要知道原因。又或他们询问我激发员工潜能的秘诀，好像我有什么了不起的智慧，可以解释为何有人得以不断刷新他的销售记录而同时有人卷铺盖走人一样。我非常不愿意让这些人失望，但简单的事实是，我没有任何的技巧、花招或诀窍可以使人们取得成功。

虽然我没有任何特别的激发人类潜能方面的知识，我却有一个非常坚定的信念，那就是：**几乎所有人都可以做到任何他想要做到的事情，只要他真正相信自己的能力。**

目标在本质上没有太大区别。当我还是个年轻人时，我的雄心壮志就是创立自己的公司，并取得成功。用现在的表达方式来说，那就是“我的特点”。我对于进入大学学习没有特别的兴趣，我也不想周游世界或在美国职业高尔夫球巡回赛中成为头号球手，同样我也不曾想成为密执安州议会的高层官员。这些目标并没有任何的错误——它们都是很好的目标——只是它们对那时的我缺少吸引力。我的目标就是要自主创业并取得成功，而且我坚信我能够办到。

虽然没有办法很明确地知道，但我坚信：无论我当初的选择是什么，我都可以取得现在这样的成功。我的意思是说，**任何目标的达成，都是强大的意念和刻苦的努力共同作用的结果，只要你两者兼具，就会无往而不利。**“我能”这一哲学并不仅仅适用于商界，它同样适用于政界、教育界，也适用于体育界和艺术界，