

世界商业领袖狄维士顶级巨作！

Rediscovering American Values

人格力

美国最受推崇的24条做人准则

[美] 狄克·狄维士 / 著 钱 峰 / 译



天津出版传媒集团

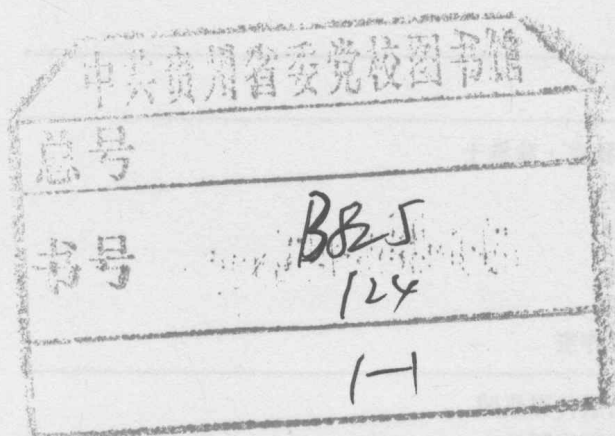
天津教育出版社
TIANJIN EDUCATING PUBLISHER

Rediscovering American Values

人格力

美国最受推崇的24条做人准则

[美] 狄克·狄维士 / 著 钱 峰 / 译



中共贵州省委党校



图书馆 0296089

天津出版传媒集团

天津教育出版社
TIANJIN EDUCATION PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

人格力 / (美) 狄维士著; 钱峰译. —天津: 天津教育出版社, 2013.3

书名原文: FOUNDATIONS OF FREEDOM: Rediscovering values for the 21st century

ISBN 978-7-5309-7327-1

I. ①人… II. ①狄… ②钱… III. ①人格—修养—通俗读物 IV. ①B825-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第058213号

Dick DeVos by FOUNDATIONS OF FREEDOM: REDISCOVERING VALUES FOR THE 21st CENTURY

Copyright:©1997RAV Publishing, LLC

This edition arranged with A PLUME BOOK

through Big Apple Agency, INC., LABUAN, MALAYSIA.

Simplified Chinese edition copyright:©2013 by Tianjin Chinese-world Books Inc.

著作权合同登记号: 图字 02-2013-35

人格力

出 版 人 胡振泰

作 者 (美) 狄克·狄维士

出版监制 刘 峰

责任编辑 常 浩

特约编辑 黄泊鸣

封面设计 马顾本

版式设计 新兴工作室

出版发行 天津出版传媒集团

天津教育出版社

天津市和平区西康路35号 邮政编码 300051

<http://www.tjeph.com.cn>

经 销 全国新华书店

印 刷 三河市中晟雅豪印务有限公司

版 次 2013年6月第1版

印 次 2013年6月第1次印刷

规 格 16开 (720×1000毫米)

字 数 200千字

印 张 13.5

书 号 ISBN 978-7-5309-7327-1

定 价 32.00元

将此书献给我深爱的妻子贝丝琪和我们的四个孩子，
因为他们掌握着通向未来的钥匙

权威人士对本书的赞誉

“一曲对永恒原则和价值观的美丽赞歌，这些原则和价值观铸就了美国的伟大，也将继续引领美国昂首迈进下一个新世纪。这是一篇启发灵感的内省作品，是向我们这床美国百纳被上道德纤维致敬的力作。”

——史蒂芬·R.柯维

《高效能人士的七个习惯》作者

“美国面临着一次新的觉醒。当我们在过去的日子里蹒跚而行或跌倒在地的时候，我们不仅振作精神爬起来，还找到了攀登新高峰所需的内心力量。狄克·狄维士认识到了这一点，而这就是他这本富有洞察力的上乘之作如此及时并值得一读的原因所在。”

——史提夫·福布斯

《福布斯》总编

“狄维士把美国人成功运用这些价值观的真实励志故事写进书中，从而消除了一个愤世嫉俗的观念，那就是曾备受推崇的价值标准业已从我们现今的社会消失了。”

——《图书馆杂志》

“这本令人信服的实用书籍出自一位深知有效之法，并已证实此法的商业领袖之手，它驱散了绝望的阴霾，使人充满了快乐和希望，能够在你的工作和家庭生活中起到指导作用。”

——丹尼尔·拉宾拉比

《走近传统》作者

“这本励志作品所蕴含的智慧跟乔治·华盛顿总统（首任）和罗纳德·里根总统（第四十任）的演讲一样多。”

——埃德温·J.丁格尔

美国传统基金会主席

“《人格力》解读了历史悠久的处事原则，譬如勇气、诚实、坚毅、谦逊、自律和怜悯。狄克·狄维士提出了使美国成为自由优秀国家的实用建议并举出现实生活中的事例。”

——威廉·J.班奈特

“狄维士就美国价值观和那些我们每个人必须具备的价值观写了一本力作。那些价值观是我们国家历史中浓墨重彩的一笔……我们从这些价值观的经验中重新了解美国的未来是什么样子。”

——加里·鲍尔

家庭研究委员会主席

“狄克·狄维士在这本极具价值的书中带领我们寻根逐源并翘首展望21世纪。他作为美国最大一家公司的领导人，在个人家庭生活和涉足公共论坛的非凡贡献方面亲身体现了他所倡导的价值观。他言行一致。”

——鲍伯·班福德

美国班福德电视公司董事长兼首席执行官

“我太爱这本书了！它一直在等待有人来写——而狄克·狄维士正是写这本美国书的绝佳人选。快来买！快来读！”

——罗伯特·安东尼·舒乐

美国著名水晶大教堂创始人

“《人格力》一书展示了我们的自由是如何取决于我们奉美德而行的能力和意愿。对于那些想要重建有序道德生活的美国人而言，这本书是一盏他们迫切需要的指路明灯，而这种生活又是实现繁荣和幸福的必要条件。”

——斯潘塞·亚伯拉罕

美国参议员

“正如狄克·狄维士极富说服力的观点所言，除非我们有勇气践行他所说的价值观，否则我们就无法享有真正的自由。这本书不仅富有启发性，而且还是每个关心我们国家未来的人的必读之书。”

——汤姆·兰德里

美国橄榄球达拉斯牛仔队前教练

“读过《人格力》这本书之后，我甚至可以更加自豪地说，我是一个美国人。”

——凯文·莱蒙博士

心理学家

“美国最杰出的一位基督教商人阐明了一系列价值观，而每位关注社会的公民都可以阅读和再运用这些价值观并从中受益良多。”

——詹姆斯·肯尼迪博士

珊瑚脊长老会资深牧师

“一本基础性书籍，富含常识以及概念简单但应用意义深刻的事例和例证。是日常生活的极佳导航。”

——齐格·齐格勒

《超越巅峰》作者

“在一个价值观似乎急剧销蚀的世界，阅读这样一本激发我们坚持古老价值观的书令人耳目一新，因为我们的先人正是在这些价值观的基础上创建美国这个伟大之邦。《人格力》一书通过启发性的故事鼓励我们坚持去做正确的事情。希望每一位阅读本书的人都受到狄克·狄维士话语的启发。”

——戴夫·崔复奇

“走向光明”基金会主席

自序

当父母叫我去他们在密歇根州压达市所开的小型肥皂厂工作的时候，我才12岁。当时我一小时的报酬是35美分，工作是负责给草坪浇水并给花坛除草。那时候，我父亲理查·狄维士和他的生意伙伴杰·温安洛正忙着创建他们的公司。然而无论父亲看起来多忙，他脸上却总带着鼓励的微笑陪伴在我身边，那种关注让我觉得自己很特别，虽然我只是四个孩子中一个。活儿干得很好时，他的表扬使我充满骄傲。当时的我并没有意识到这一点，但通过那些简单的任务，我学到了我们伟大的国家在创建时所依托的价值观——这些价值观所维护的正是我们非常珍惜的自由。本书所谈的就是这些价值观和自由。

你也许会问，一位事务繁忙的企业家为什么会愿意花时间写这样一本书。事实就是，我觉得有必要这么做。在周游世界的过程中，我一次又一次地见到人们对道德和价值观问题日益增长的担忧，以及围绕着对与错问题的困惑之情。在这个过程中，作为一名基督徒，作为一位丈夫和父亲，作为一个商人和美国人，我觉得自己对生活有所感触，而这或许对其他人也有用。我希望你能在书中某处找到可以产生共鸣的经历和看法。我也希望你能觉得书中的观点具有挑战性和启发性。这些观点甚至可能证实你已经知道的知识。

从根本上说，这是一本有关自由以及奠定自由基础的价值观的书。我有幸出生在一个为我提供了绝佳机会的环境，让我可以了解自由背后的价值观，还有这些价值观得到合理利用时所产生的巨大成就。我有可以追随的优秀导师和良好榜样，其中最重要的就数我的父亲理查·狄维士和母亲海伦·狄维士。我还有幸拥有一对

“后备”家长贝蒂和杰·温安洛，他们夫妇是我父母的朋友兼生意伙伴。

父亲和“杰叔叔”1959年在狄维士和温安洛两家的地下室里开始了他们的职业生涯。5年之后，他们将合开的工厂搬到位于大急流城东南部福尔顿街上一个经过改装的加油站里。父亲和杰叔叔引以为傲的是他们的工厂，而我和弟弟丹高兴的原因却是，这意味着我们俩终于有了属于自己的卧室！

在安利公司发展壮大到搬离我们家之前，都是由我母亲主持业务会议，填写产品订单，做饭款待经销商，以及照顾小孩和成员越来越多的大家庭。一个高中学生负责印刷我们工厂的产品资料。我家的洗衣间在下午也兼作成品库。尽管生活节奏忙碌，但我父母总会在每餐饭前抽时间做祷告，和孩子们讨论学校活动，并在周末带着全家人驾着我们那艘有35年历史的旧帆船去密歇根湖泛舟。

虽然创业过程充满挑战和挫折，但我们一家人从未对上帝和他教给我们的价值观失去信仰。我所说的价值观是指那些我们在内心和思想上所坚守的原则，这些原则塑造了我们的身份、我们的生活方式以及我们对待彼此的态度。就我家而言，这些价值观与美国开国元勋们当初所推崇的价值观并无二致，而且从传统上讲，它们支持和维护着我们国家的自由和自由企业。父亲和杰叔叔对这些价值观极其尊重并为我们国家的遗产感到十分自豪，于是他们直接给第一家经销商机构取名为美国方式协会。这最终导致了安利这一名字的诞生。

父亲在安利公司成立之初第一次发表了一篇名为《销售美国》的演讲，在这次演讲的知名度很高，他倡导与我们国家和自由企业体系有关的一切正确和美好的事物，自由企业体系是我们国家经济繁荣的基础。这个观点给时任国会议员的杰拉尔德·福特留下了极为深刻的印象，他在美国《国会记录》中引用了整篇演讲。打那时起，这篇演讲稿被人转载，而且演讲磁带也被多次播放。

父亲和合伙人杰叔叔竭尽所能帮助人们实现自己的美国梦。安利公司的经销商并不是为安利工作。他们经营着自己的安利事业，是为自己而工作。父亲对安利的商业运作方式谈论得越多，听众也越多，而人们就越能发现他们和自己的家庭建立

并掌管一档安利生意的潜力。在接下来的几年里，父亲、杰叔叔和成千上万的安利经销商所取得的成功远远超出了他们的梦想和期待。

16岁时，我已经离开了草坪养护的工作岗位，成为安利公司三名导游中的一个。为了防止节外生枝，我并没有在人前介绍自己是狄克·狄维士，而是用了自己的中间名马文，称作狄克·马文。我尽情享受带着团参观工厂的乐趣。人们会问我这样的问题，诸如我有没有见过老板理查德和杰，如果见过的话，那他们两人到底长什么样子呢，这时就非常有趣。我可以老实地回答说自己见过他们两个，而且他们都非常友好并且喜欢鼓励他人，哪怕对一个像我这样的兼职导游。

到我从我们当地公立高中毕业的时候，我们公司的产品线已经从洗衣粉发展到家具擦光油、烤炉洗洁剂、家居用品和化妆品。安利公司当时拥有20万个经销商，员工数量将近1500人，年收入已经超过15亿美元，公司规模也扩大到北美之外的两个国家：澳大利亚和英国。

在当地一所大学念了两个月之后，我意识到家族生意远比生物和化学更吸引我，于是辍学回家，并在安利担任全职，负责不断壮大的公司和经销商之间的联络工作。我开始努力和经销商打交道，后来和他们发展成为长久的合作关系。

我是老板的儿子，这个身份显然有某些优势，但这也意味着我必须格外努力才能赢得别人的尊重。至少对于一个努力向大人们看齐的瘦弱少年而言，当时的情况看似是这样的。不过我并不在意。我父母继续鼓励我相信自己的直觉，鼓励我发现并充分利用上帝赋予我的才能，成为跟随上帝心意的独特个人。

我很快就发现自己有与人打交道的特长。也许这就是我得到第一次晋升的原因。作为安利“旅行团队”的一员，我开始了这份环游全国的工作，主要向经销商团体和会议作报告。我必须搜集、综合和传递有关公司、公司营销计划及产品的各种信息。回过头看，我认识到这项工作需要大量的主动性、自律、努力工作和勇气——对于一名19岁的少年而言，这些品质既不是与生俱来的，也并非易如反掌。

不过我喜欢当时的工作，并很快当上了旅行团队负责人。大约在这个时候，父

亲和杰叔叔开始以更认真的态度审视四个狄维士家的孩子和四个温安洛家的孩子对公司业务的参与。他们决定，在我们之中有人能够承担管理责任之前，我们每个人必须亲身体验公司的方方面面。如果我早知道这个过程要消耗接下来6年时间的话，我不确定当初的自己还会不会欣然应允。不过我必须承认，我在这段时间内学到了非常宝贵的东西。

父亲和杰叔叔教导我要以人为本，哪怕这意味着做短期的牺牲，我后来明白这样做大多是为长远的利益考虑。安利首先是一家人力企业，经常鼓励员工带领配偶参与到企业运作中来。员工的家人在招聘方面享有优先权。公司鼓励经销商将生意发展成夫妻档。

这种“家庭友好”的方法在当时非常新颖，我认为这样做的最终结果就是在安利员工、安利经销商和创始人家庭之间培养了很高的忠诚度。这也难怪，由于对家庭的重视，父亲和杰叔叔经常受邀参加洗礼、婚礼和成年礼。他们将这视作一种荣耀，而不是日常琐事。

父亲在这段时间内参加的一场婚礼就是我的婚礼。我那时23岁，爱上了来自密歇根州霍兰德市的美丽姑娘贝丝琪·普林斯，她和我一样拥有荷兰血统，我们都笃信基督教。

与此同时，我做管理的锻炼经历使我深入接触到安利公司的每一个部门。这种锻炼不仅需要观察力，还需要相当的动手能力。我什么工作都做过，为产品研发部跑腿，开叉车，往卡车上装货，在生产线上干活，算账单，为印刷工作购买纸张，还有开18轮大货车。我并没有得到任何特殊优待。我必须遵守所有规则并达到所有标准。例如，为了开叉车，我不得不接受安全培训并考取特别许可证，就跟其他任何安利员工一样。

在某个时候，虽然工作日程安排很紧，但我仍然决定，该是时候攻读大学学位了，于是我与诺斯伍德大学取得联系，并通过自主学习和周末班的结合方式，取得了工商管理学士学位。

我在安利实践锻炼早期，从工作过的每个部门都学到了一点心得。例如，在研发部，我见识了发掘想象力、积极主动和坚持不懈的价值。我发现了一个很有趣的现象，虽然研究和开发部门的在职员工中不乏优秀的科学家，却有很多好点子是来自塞满信件的邮袋，来信的有经销商、家庭主妇，还有其他安利产品的用户。这些信件所涉及的内容五花八门，既有化妆工具，也有发电机。经销商和顾客现在仍然给我们公司寄信。他们写信给我们，是因为他们知道我们公司会尊重他们的意见，倾听他们的想法，而且在所有事务上力求做到尽善尽美。

由于这种对卓越的追求，我注意到科技在公司未来发展中将会起到的日益重要的作用。我认识到，自动化并不能取代人的作用，而是将人解放出来，进而集中精力完成重复性较少但更能激发智力、更富成效的工作。事实上，由于利用自动化保持了竞争力，生意得到了大幅增长，公司必须雇用更多的员工才能满足需求。

在我进行管理锻炼期间，一段很重要的经历就是我和妻子贝丝琪一起成为安利的经销商，亲身体会制造企业所秉承的价值观是如何从生产车间进入公司经销商和顾客的家庭和生活中去的。我发现，我们公司产品的质量直接影响着使用人群的生活和环境。自创办伊始，安利就卓尔不群，因为它是首批生产并在全球销售可降解清洁产品的企业之一。实际上，我们公司的所有产品都是可降解和高密度的，生产过程中不加添加剂，外包装也极具环境兼容性。所有这些特点结合在一起，降低了顾客使用产品时所产生的污染。因为产品不含添加剂，所有我们不仅可以削减运输成本，还能节约我们国家珍贵的自然资源。安利所发挥的作用——早在“生态学”变得家喻户晓之前，对我们的顾客产生了巨大的影响，更不必说环境了。

我从成长过程和在安利的工作经历中领悟到另一个重要的道理：我父亲所说的话就是他的保证。我知道这也许听起来像是老旧的观念，但我父亲、他的生意伙伴和他们的公司恪守已经达成的协议，哪怕这么做会付出高昂的代价。他们的生意建立在信任的基础上，而这种信任就是他们诚实和可靠的结果。握手或口头承诺具有和落笔签字一样的功效。事实上，当初负责兴建安利集团多数建筑的工程承包商并

没有订立书面合同，因为他压根不觉得有必要那么做。经销商也明白这一点，他们反过来又将这种观念传达给队伍日益壮大的新经销商和顾客。这样的信任在今天仍是安利最为珍贵的一笔资产。

在我完成锻炼计划和另一项同北美经销商的合作任务之后，我被提升为安利国际的全球副总裁。成功的高级管理层必须在持续的基础上选拔出来，我这次初步领悟了这个道理，同时我也领略到了高层所必须担负的责任。作为副总裁，我负责公司在11个不同国家的运营，还负责制定能使公司向更大范围扩张的策略。国际销售当时在安利销售总额中只占大约15%的份额，因此这是一次激动人心的成长机会。

在我努力在海外扩张安利的时候，我还有另一个重要的发现：在国内要倡导的价值观在海外也一样有效和有意义。在爱荷华州基奥卡克市和缅因州友谊市有效的观念在澳大利亚弗里曼特市和日本川崎市也同样奏效。其他国家的人们信奉了美国人所珍视的价值观，并在他们的生活和生意中运用这些价值观，因而最终兴旺起来，看到他们很多人第一次体验经济自由，真是一件令人兴奋的事。在我担任安利国际副总裁将近6年的任期结束之前，北美以外的销售额增长到原来的3倍，占安利全球总销售额一半以上，安利的国际市场也从先前的11个增加到18个。

我家人的进取精神最终开始发挥作用。我在任期结束之后离开了安利，创建了属于自己的独立管理公司，妻子贝丝琪斯是我的合伙人。我放弃了一家大型国际公司的高层管理职位，变成了负责多种小单业务事必躬亲的经理，苦苦想站稳脚跟或者保持竞争力。俗话说，小船的水手可以跨上大船，反过来就困难了。大船在狂风中会倾斜，同样的风就可以掀翻小船。我必须学会快速应付外来冲击，即使冲击的力度对大公司而言几乎没有感觉，但也会使一家小公司很快倾覆。我亲身体会了风险到底是什么样子。再没有大公司专家团为我提供建议，因此我必须掌握许多新技能。

这对我而言是一段成长的非凡时期。我面临着与妻子携手创立公司、养家糊口、参加教会活动和承担个人民事责任的巨大挑战，其中就包括入选密歇根州教育

委员会。我还有机会担任一支隶属全美篮球协会的篮球队，即奥兰多魔术队总裁和首席执行官，我的家族在1991年买下了这支球队。

在迎接这些挑战的过程中，我开始研究和分析那些在充满巨大挑战和增长的岁月曾帮助过狄维士家族和温安洛家族的价值观——如今我的也历练了这些价值观。我并没有把对这方面的研究当作什么学术问题，而是将其当作解答个人生存和最后成功的一把钥匙。这些价值观给了我走出父亲庞大事业的阴影，继而追求我自己的志趣，随后转身并对家族生意作出独特贡献的信心。

如果1992年夏天父亲没有轻度中风的话，现在的我仍过着夫妻一起工作、养育子女和打理自家商业管理公司的悠哉日子。然而在父亲和兄弟姐妹的要求下，我内心带着些许忧虑回到了安利，准备接替父亲就任公司总裁，追随这位传奇人物的脚步。

在父亲宣布退休之前，他突发心脏病，病情严重，这使我返回安利这件事变得更加困难。幸好他在医院治疗一段之后恢复了健康，就是落下了行动不便的后遗症。

尽管如此，我还是重掌大局，按照一条重要的信念行事，那就是生产力和未来增长的关键在于发挥创造性和才能，并释放安利人的能量——不论员工和经销商都是如此，不能一味追求高效率。在我看来，利润不是我们的直接目标，如果其他一切进行顺利的话，利润就是自然而合适的结果。为了加强我们公司的参与意识，我们鼓励员工和经销商协同工作并对他们在公司运营中所起的具体作用真正负责。

我以带领公司真正走向国际为己任，这样我们就可以和世界其他国家的人们分享我们的产品、价值观和愿景。我们一起寻找更好的新方法扩大公司的全球业务，不断在新的环境中检验我们的产品、愿景和价值观。公司总部依然设在密歇根州亚达市，不过我知道在安利的经销商中，有的曾参与过推倒柏林墙的壮举，有的曾在废黜巴拿马腐败独裁者运动中出过力，也有的曾在“雨果飓风”（Hurricane Hugo）发生后积极营救佛罗里达州的灾民。正如电讯革命创造了人人可享的信息高速公路

一样，安利创造的是一条全球性的人力高速公路，这条公路倡导开拓精神、自由企业和我所父亲所说的“慈悲资本主义”。

美国的很多主要制造商都宣称日本市场与美国公司关系紧密，日本也认可我们的经营方式。事实上，现在安利产品在日本的年销量接近20亿美元，是在日本业绩最佳的外国公司之一。中国对安利产品在大陆的生产和销售持欢迎态度，像我所希望的那样，我们朝在中国市场的未来自由和机遇迈进了重要的一步。安利在创办后不到40年的时间里，在70多个国家和地区发展了超过250万名独立经销商，每年的总销售额高达60多亿美元。

1995年中期，史蒂夫·温安洛接替了他父亲的公司主席职位。我和史蒂夫从小一块儿长大，现在又有幸可以和他一起工作。他不仅是一位非常能干的商人，而且我们还具有同样的价值观——就是本书中所体现的那些价值观。

有些人以为当初公司的共同创始人或者我和史蒂夫现在的领导是安利取得不凡成绩的原因所在，然而事实却是，公司的成功并不是一两个人的关系，而是许多人共同努力的结果，我们具有共同的价值观且对未来的有着相同的期许。正如我父亲曾多次所说的那样，我们公司是让人们在帮助他人的同时达到帮助自己的目的。这是我获得成功的很大一部分原因，也是我们所有经销商和员工引以为傲的事情。我知道他们的确是自豪的。

放眼未来，我发现那些曾经成就美国，成就过安利事业，并且我从小耳濡目染的价值观现在变得越发重要，不仅仅是对我们公司，还有我们国家和人民也是一样。这些价值观可以改变我们的政府，改革我们的事业单位，还可以巩固我们的家庭关系。这些价值观超越了单纯的法律和道德制约，不仅我们要铭记，而且所有公民和领导人都要谨记。我们一定要教育子女记住这些价值观，譬如诚实、谦逊、可靠、合作、坚毅和责任，因为它们是我们个人自由、公民自由和政治自由所依赖的基础。你在本书中将会发现，这些价值观并不是独立存在的，而是必须协同发挥作用，要彼此调和，彼此支撑。

我跟父亲一样，是一个乐观主义者。我热爱我的国家。我听过批评家们说，美国企业无力在全球市场竞争，我们国家的领导人道德败坏，我们国家的鼎盛时光已经过去，这些说法让我心痛不已。虽然国际竞争日趋激烈，但美国企业在全球市场上可以竞争并取得胜利。美国学校和大学可以成为世界上最棒的。我之所以这么肯定，是因为我和高素质的教师、行政人员合作过，而且我也聘用过他们所培养的毕业生。政府对于民众的需求也积极回应。密歇根州大急流城是这样，美国数以百计的其他城市和小城镇也是如此。

然而，在我们国家完成使命——即真正成为自由之邦之前，所有的美国人都必须理解自由的意义。为了做到这一点，我们必须了解为自由提供坚强基础的种种价值观。我们会在接下来的章节中讨论这些价值观，在这个过程中你将见到各行各业在生活中践行这些价值观的当代美国英雄。

由于我的个人背景和我就任安利总裁一职的现状，我在安利公司的情况必然会是一个重要的参考系。不过这本书并不是有关安利公司、安利员工或安利经销商的。的确，安利有许多精彩和有启迪性的故事可以讲述，但我所挑选事例的范围比这更广。某些故事也许是大家熟悉的，有些是不熟悉的。但这些故事中的所有主人公都为美国实现更大的自由贡献了一份力量。

总之，这本书是一声召唤，鼓励我们挑战自以为是的想法，并且重新发现作为我们国家自由的灵魂和良知的价值观。