

## 西班牙報業龍頭專訪 JR

JR Ridinger 近日接受西班牙第一大報 [《先鋒報》](#) 記者 Lluís Amiguet 專訪。透過專訪，我們能更加了解 JR 的哲學與信念，以及他成為創業家的心路歷程。

與你的夥伴分享本篇專訪，讓全世界都有機會得知美安集團卓越的全球創業商機！

2013 年 3 月 16 日周六  
先鋒報

### LA CONTRA

#### JR Ridinger，億萬富豪；網絡銷售先驅

年齡？你可能見到很多 20 歲的年輕人生活如同死灰，而我卻每天變得更有活力。我是個信奉基督教的猶太人，並相信輪迴轉世。我娶了另一位比我更相信的創業家，我們亦培育我們的孩子成為創業家。假如你對這件事充滿熱誠，你已經贏了，重點並不在於你做的是甚麼。

「我們都喜歡購物，但討厭被推銷。」

#### JR 你有多少財富？

我的公司去年營業額超過 10 億美元，而我實收其中 14%... 這樣說你應該有點概念吧...

#### 對於如何可以變得富有，你可以給我們一點建議嗎？

有些人認為要變得有錢，就必須令其他人變窮，事實上完全相反。當你讓別人變得富有，你就會變得更有錢。

#### 什麼驅使你想賺更多錢？

賺取第一個一百萬美元的時候，那會是因為你很想賺而得到；但接著來的，就如大家為了在遊戲中取得快樂而繼續一樣。想想巴塞隆拿足球隊在贏得一切之後，還是持續奮戰奪標，你就明白了。

#### 你認為錢能買到最好的東西是甚麼？更多錢嗎？

自由。當你更富有之後，你就可以獲得自由，做自己想做的事情。

#### 有甚麼比起你用很多錢買來的東西讓你更開心？

就是與比我聰明及有趣的人在一起。

#### 幾乎沒有富翁會承認這能夠用金錢買到。

我很講求實際。無論在我們的遊艇、抑或在佛羅里達州比斯坎灣 (Biscayne Bay) 的大屋，以至在曼哈頓的公寓裡，常常都有一些比我更有趣的朋友陪伴在側。他們非常率性有趣，與我們度過難忘的時刻。我非常感激他們。

#### 你為何會涉足互聯網事業？

我修讀海洋生物學。政府派我去漁場研究魚瘟，同時我會在公海上花數天測量魚鰓上的真菌。

#### 難道也不夠自由嗎？

我以前認為我會變成 Jacques Cousteau (註：法國海洋生物學家)；但有一天，我和朋友從邁阿密去到巴哈馬群島，當我看到美麗的屋子和遊艇，我問這些東西屬於誰人，他們告訴我：「這些都屬於創業家。」

#### 我估計就是從這時候開始了

我當時從未聽過「創業家」這個名詞，但我想：「我要成為創業家。」而我現在就是了。

#### 你是如何開始的？

這就是當時的問題所在。在互聯網出現前，經濟發展模式其實在懲罰那些想創新的人。任何創新的計劃，不論是用在製造或銷售任何東西，都需要大量的投資，而我當時沒有這份資金。

#### 談談你當初本來能夠得到的資金。

那些當初能夠提供資金的人也認為我無法成功，因為所有的市場幾乎都被佔據了，而你想賺錢就表示你要將他人從他們當時所在的位置趕走。

## 不靠互聯網嗎？

互聯網所做的仍是一樣。以前你需要很多錢去做與其他人所做相同的事情。所以那時候仍要用到很多資金，但是想法卻很少。

## 那麼現在的想法很多，但是資金很少嗎？

現在只要有好的計劃，你就可以將你的計劃模式推至全球，然後大量獲利。

## 你的想法是甚麼呢？

你還記得鎮上的街頭商店嗎？鞋子銷售員會知道你的鞋子尺碼；他也認識你所有家人，因為他知道你妻子會喜歡那款式的鞋，所以他賣給你。

## 其他時候。

他不會向你推介他認為你不要的產品。這就是關鍵。我們都喜歡購物，除了跟老婆一起逛街的時候。嗯，我已經受夠了...因為我們討厭被推銷，不喜歡別人賣給我們根本不想要的產品。大型商場與購物中心都已經取代了街頭商店，但購物中心的人都對我們毫不了解。

## 好價格的代價

哪管它！他們不了解你都不緊要，問題是他們根本不熟悉產品，而且他們甚麼事情也搞不清楚。他們不認真工作。在這些商場內，不管你要找甚麼，你一踏進去就已經搞不清楚方向。商場裡只有一群毫無進取心的銷售員。

## 只出得起花生，那你就只請得到猴子。（註：意指「低工資吸引不到好員工。」）

這就是互聯網銷售可以那麼好的原因，因為最起碼網絡提供了資訊，而且透過網絡可以認識你－運用運算法來整合關於你的資料－而且功能越來越強，甚至能夠知道你要的是甚麼。

## 沒有甚麼比得上專業的真人服務。

沒錯，大家還會希望擁用門市店員的服務，這就是我的事業模式結合了互聯網數據整合加上個人顧問的原因，而且我們還擁有超大的採購力與吸引的價格。

## 你確定你不是一直都在向我推銷多層次傳銷或金字塔式銷售？

請看看我過去二十年來的成績與進步－騙術是無法持久的。美安集團持續增長，是因為結合了互聯網與人際網絡關係的優勢。

## 你在世界各地銷售不會感到疲憊嗎？

我最近帶妻子到一個墓園，我跟地下的死者說：「Mary、Anthony 跟我們一起到邁阿密派對吧。」我妻子尖叫著說：「JR，你瘋了！」我回答說：「妳說得對。對他們來說已經太遲，但我們不是。」我發誓，我很高興自己還活著和她一起度過。她吻了我。

你認為你是甚麼，你就會是甚麼。我是一個銷售員－我喜愛銷售。假如我不喜歡的話，我會去做其他事情，但我仍會全心全意去做我喜歡的事。我也這樣教導我的女兒：「做妳所想做的，但要全心全意。不要怕犯錯，但要全力以赴。」只是不要當事情發生時，你卻局外一無所知。

LLUÍS AMIGUET 採訪整理

### 成功的意義

我以前聽說過 JR 只是個虛有其表的人。所以當我見到他身邊的追隨者，加上那帶點脂粉氣的髮型與及打扮如貓王般的外表，我就作了最壞的打算。但是採訪後，我卻非常開心地離開他的房間。我不一定要跟他買東西，但跟他訪問卻絕對非常值得，因為他是看著你的眼睛，說他心中所想的話。他一再重申：

『Rollefeller（註：美孚石油公司創辦人）說過「成功」就是能夠直接說出你心中的話。』你無法想像，每天有多少成功人士在被採訪過程中不能暢所欲言，因為他們無法說出心中真話。JR 不是典型的知識份子，但他很聰明，因為他不會裝作自己是知識份子，而我們在 *La Contra* 卻常看到傻瓜假裝自己很聰明，反之亦然。

**JR Ridinger**, emprendedor multimillonario; pionero de la venta en internet

¿Edad? Hay vivientes ya muertos a los 20; yo cada día estoy más vivo. Soy judío cristiano y creo en la reencarnación. Me casé con otra emprendedora –gana más que yo– y educamos a nuestras hijas para que lo sean. Da igual qué hagas: si te apasionas haciéndolo, ya has ganado

## “A todos nos gusta comprar y nos fastidia que nos vendan”



LUBERTERIDO

### Qué es triunfar

Había leído de JR que compra los libros por metros. Por eso, al ver su comitiva de media docena de *si jefe* y su tupé, que corona un vestuario que a Elvis Presley le hubiera parecido excesivo, me temo lo peor. Pero salgo contento de su suite. No me iría a elegir corbatas con él, pero vale la pena entrevistarle, porque mira a los ojos y dice lo que piensa. Y lo reafirma: “Haber triunfado –me dijo Rockefeller– es poder decir lo que piensas”. No se imaginan cuántos triunfadores fracasan cada día al mordearse la lengua en las entrevistas. JR no es un intelectual, es un tipo listo porque no pretende serlo, y aquí en *La Contra* los tontos suelen dárseles de listos y al revés.

**C**uánto dinero tiene usted, JR? Mi empresa facturó algo más de mil millones el año pasado y a mí me queda limpio un 14 por ciento... Ya tiene una idea.

¿Algún consejo para hacerme rico?

Algunos creen que para ser rico hay que hacer pobres a los demás, pero es justo al revés: cuanto más ricos haces a los demás, más rico te haces tú.

¿Para qué quiere ganar más?

El primer millón lo ganas por el millón. Pero los que vienen después son un juego al que juegas por el placer de ganarlos. También el Barcelona sigue luchando por ganar después de haber ganado todo.

¿Qué es lo mejor que se puede comprar con dinero?

¿Qué cree que es lo mejor?

¿Más dinero?

Libertad. Con más dinero puedes comprar más libertad para hacer lo que quieras.

¿Y qué le hace disfrutar más de todo lo que puede comprar con mucho dinero? La compañía de gente interesante que tiene más talento que yo.

Pocos millonarios admiten comprarla. Soy realista. Tenemos siempre amigos en el

barco, en la casa de Biscayne Bay en Florida o el condominio de Manhattan que son mucho más interesantes que yo. Son una tribu estupenda y bohemia con la que pasamos ratos inolvidables. Les debo mucho.

¿Por qué se metió usted en internet?

Yo estudié Biología Marina. El Gobierno me empleó para detectar plagas en los bancos de peces y pasaba días en alta mar midiendo hongos en las agallas.

¿No era eso libertad también?

Yo creía que iba a ser Jacques Cousteau, pero un día fuimos desde Miami hasta las Bahamas con los amigos y, al ver las mejores casas y yates, pregunté de quién eran y me dijeron: “De *entrepreneurs*” (emprendedores).

Supongo que también habría de todo. Yo nunca había oído la palabrita, pero pensé: “Yo quiero ser *entrepreneur*”. Y lo soy.

¿Cómo empezó?

Ese era el problema. Antes de internet, el sistema económico penalizaba la innovación. Cualquier idea que tuvieras para innovar fabricando o en la venta de algo requería grandes inversiones, y yo no tenía dinero.

Podía buscarlo.

Quienes podían dejármelo también sabían que no tendría éxito, porque todos los espa-