

21世纪风靡美国的致富新概念

★★★★★

历史上最伟大的 赚钱秘密

THE GREATEST MONEY-MAKING SECRET IN HISTORY

[洛克菲勒、卡内基、比尔·盖茨
都奉行的同一条财富黄金法则]

如果你想吸引更多的金钱进入你的生活，读读这本书，它给你力量与智慧，让你大开眼界，作者是美国一流的国际畅销书作家，其作品《精神营销》曾位列《纽约时报》财经类排行榜第一名。

[美] 乔·维特尔 著

Joe Vitale



金城出版社
GOLD WALL PRESS

历史上最伟大的 赚钱秘密

THE GREATEST MONEY-MAKING
SECRET IN HISTORY

【美】乔·维特尔\著
毛江良译



金城出版社
GOLD WALL PRESS

北京市版权局著作权合同登记

图字：01-2005-2836

图书在版编目 (CIP) 数据

历史上最伟大的赚钱秘密/ (美) 乔·维特尔 (Joe Vitale)
著; 毛江良译.—北京: 金城出版社, 2005.5

ISBN 7-80084-708-X

I. 世… II. ①维…②毛… III. 人生哲学—通俗
读物 IV. B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第040655号

© Copyright 2003 Joe Vitale. All rights reserved.

Original edition published in English by 1stBooks under the title of The Greatest Money-Making Secret In History

本书所有文稿的版权属于**Joe Vitale**

中文简体字版本由金城出版社独家出版, 版权所有, 违者必究

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街11区37号楼100013)

电话: (发行部) 8425 4364 (总编室) 6422 8516

北京永生印刷技术有限责任公司

880×1230毫米 1/32 4.25印张 60千字

2005年6月第1版 2005年6月第1次印刷

ISBN 7-80084-708-X/F·54

定价: 15.80元

本书献给约翰·哈里查兰，一位畅销书作家、心理医生、和真正的朋友，他的一生都在无私奉献。

如果你对职业、或者对财富、或者对领导，
甚至对恢复生活中的创伤，缺乏必要的方法，那
么最有效的药物就是“给予”！

——埃里克·巴特沃斯《精神经济学：成功的历程》

序言

给予的力量

约翰·哈里查兰

多年前一个炎热的夏日，我正开着车去超市的路上，打算去买些生活必需品。那个时候，我经常光临超市，因为我生活窘迫，总是没有足够多的钱一次买够一周的食物。

我年轻的妻子在几个月前，经过痛苦的抗争，因癌症病逝了。我现在没有固定的生活保障，却有一大堆的花费和小山似的欠帐单。我做着一份临时性的工作，赚很可怜的一点钱来抚养我两个年幼的孩子。情况真是糟糕透顶。

就在那天，我揣着仅有的4美元和沉重的心情，急急忙忙的往超市赶，孩子们挨了一天的饿，他们需要一加仑牛奶和一小片面包，我得为孩子买一些吃的。在穿过一个十字路口时，车子遇到了红灯，停车后我注意到在我的右边有一对年轻人和一名孩子，他们站在路边的草地上。烈日无情的炙烤着他们。那位年轻男子手中举着一块牌子，上面写着“能给我一份工作吗？我们需要吃的！”那位年轻女子站在一边，渴望地注视每一辆路过的汽车。她们的孩子，大约才两岁的光景，坐在地上玩耍着一个破旧不堪的玩具。我注视了她们足足有30秒，这时候交通灯换了。

我有一种强烈的冲动，想帮帮他们，给他们一些钱。但如果，我那样做的话，就没有足够的钱买食物给孩子们了。我只有可怜的4美元。这时，绿灯亮了，我又瞥了她们三人一眼，无奈的开过这个街口。我内心里充满愧疚（不能帮助他们）和悲伤（自己没有足够的钱和她们分享）。

我继续向超市开去，刚才的那一幕在心中还是挥之不去。他们悲伤、渴求的眼神一直停留在我脑海里。车开出一英里后，我再也忍受不了，我强烈的感受到他们的悲伤并下决心一定要帮助他们，为他们做些什么。于是，我调转方向，回到刚才那个街口。

我来到他们跟前，拿出两美元，放在小伙子手上。他眼中流下感动的泪水。我笑了笑，调转车头继续去超市。路上我一直宽慰自己：钱不够啦，或许我运气好，牛奶和面包在搞促销呢；实在不行，那就只有买其中的一样了，是先买面包还是先买牛奶呢。算了，到了超市再说吧。

到了超市，我停车时心中仍然想着刚才的那一幕。我对自己所做的善举感到欣慰。下车的时候，我突然感觉脚下踩到一样什么东西，竟然是一张20美元的钞票！我简直不敢相信，我小心翼翼地捡起它，然后走进超市。这些钱不仅买了我需要的牛奶和面包，还采购了一些其它的生活必需品。

多少年来，我从未忘记这件事情，它提醒我这世界是如此奇妙和不可思议，我给予别人两美元，却意外的得到20美元。在我从超市回去的路上，我送给了那个饥饿的家庭额外的5美元。

这件事情只是我曾遇到的很多类似事情中的一桩。似乎是，你给予的越多，获得的也就越多。实际上这是一条基本法则，“如果要收获，你首先得给予”。

有一首短韵诗这样写道：

“有一个男人，人们称他为疯子；他给予越多，他拥有的也越多”

很多时候，我们都认为自己没有什么好给予别人的。是的，倘若我们鼠目寸光，自然不会有什么可以与别人分享。让我们不要等到某一天自己觉得足够富有了才开始给予。即便我们不富有，我们一旦给予并与别人分享我们不多的财富时，我们的好运和财富也将不期而至。

不要怀疑！诚恳的给予，你定然会惊诧于它的结果，通常回报同你所付出的东西并不一样，或许是你从未想象过的。总之，给予将让你成为真正的富翁。

去实践这条基本法则，给自己一个机会，它总是有效的。

有的时候，给予的回报会很快发生，就如同我上面所讲的真实故事一样，而其它时候，回报会过很久才会出现。但请记住，给予就一定会有收获，而且你的收获会远远超过你的付出。

在你给予的时候，不要带着一种忧虑之心，而要带着一种感激之情。你将惊诧于它所有的回报。把你所拥有的一部分给那些需要的人吧，你将打开人生的富裕之门。

正如一位智者所说的，“给予他人，最终将给予你自己”。

试着做吧，你会喜欢这样去做的。

约翰·哈里查兰是一位成功学作家，他的作品有《当你能在水上行走时，还是请带上船》，你可以在以下网址免费下载这本书的电子版，网址分别是：

<http://www.waterbook.com>

<http://www.insight2000.com>

Contents 目 录

第一章.....	(1)
历史上最伟大的赚钱秘密	
第二章.....	(8)
实践“给予”法则的大秘密	
第三章.....	(12)
财富的秘密通道	
第四章.....	(16)
谨防这个大陷阱	
第五章.....	(19)
我的大坦白	
第六章.....	(22)
捐出三千万美金的伟大人物	
第七章.....	(25)
什么是真正的给予？或者，你有一种“平衡的心理吗”？	

第八章.....	(29)
亮一下钱吧!	
第九章.....	(32)
最伟大的心理情绪疗法	
第十章.....	(35)
怎样象神一样去思考	
第十一章.....	(40)
路·巴斯卡里阿的大错误	
第十二章.....	(43)
免费的东西有价值吗?	
第十三章.....	(48)
关于金钱的47个错误认识以及如何立即改变它们	
第十四章.....	(55)
如何使你的梦想成真	
第十五章.....	(62)
“给予”是如何带来150万美元的	
第十六章.....	(67)
从不失效的法则	
第十七章.....	(70)
给予确实会带来回报	
第十八章.....	(76)
付出与收获：你所不知的优秀篇章	



第十九章.....	(82)
怎样得你所欲	
第二十章.....	(86)
身无分文以何奉献	
第二十一章.....	(89)
三十年方知此秘密	
第二十二章.....	(92)
如何付出和带来后续的收益	
第二十三章.....	(94)
第一畅销书的成功之路	
第二十四章.....	(97)
给予的法则和催眠般的交换现象	
第二十五章.....	(104)
为何礼物隐藏于销售之中	
第二十六章.....	(111)
一对创造了奇迹的夫妻	
第二十七章.....	(114)
如何判断你是否将会富有	
第二十八章.....	(115)
你今天的“给予”在哪儿呢？	
第二十九章.....	(118)
最伟大的三本成功学图书	

1

历史上最伟大的赚钱秘密

财富从何而来，或许你只需要懂得一条法则。

世界上最富有的一群人已经或是正在实践着这条法则。

这条法则传承于人类的史前文明并仍旧发挥作用。

这条法则将赐予所有的信奉者以财富，然而，多数人对此忧心忡忡，提心吊胆。

这是怎样的一条法则？

约翰·D·洛克菲勒先生从孩提时代就奉行这条法则，结果他成为亿万富翁。

安德鲁·卡耐基先生也同样奉行这一法则，结果他成为工商巨子。历史上最伟大的赚钱秘密是什么？

对每一个人都行之有效的这条法则是什么？

“给予”

是的，是“给予”

给予，给那些帮助过你、一直留在你内心世界的人；

给予，给那些鼓励你、慰藉你、爱你的人；

给予，当然不是因为期望从受益者身上获得什么回报，可是，请相信，因为你的给予之心，你能够获得更多的回报，或许是以另外的什么形式。

1924年，在给儿子的信中，约翰·D·洛克菲勒先生解释了他的“给予”法则。他说，“…很久以前，还在我青年时代，当我开始赚钱的时候，我就开始奉行给予法则，并且，付出越多同时收入也越多。”

明白他的意思了吗？

付出越多同时收入也越多。他一生中，总共捐献了5亿5千万美元。

一些人认为，洛克菲勒的慷慨乐施纯粹是为了塑造他自己良好的公众形象。那并不正确。洛克菲勒的公关顾问，艾文李先生在他的个人传记《大众的信使》中提到，“雷埃尔登·哈伯特先生证明洛克菲勒先生几十年如一日地如此慷慨。”艾文李所做的就是告诉公众真实的情况。

Pt·巴纳姆也同样深信这一法则。在我写的另一本书《每秒都有一个顾客产生》中，我曾经提到，巴纳姆相信他所谓的“有收益的慈善”的说法。他深信，付出将带来回报，果然，他也成为世界上最富有的人之一。

安德鲁·卡耐基同样的乐善好施，结果，他是美国历史上最富有的人之一。

布鲁斯·巴顿是著名的BBDO广告公司的创始人之一，我在我的另一本书《成功的七个鲜为人知的秘密》中曾提到，他也信奉“给予”法则。1927年，他写道：如果一个人试着为别人做一点事情，直至变成一种下意识的习惯不用他刻意地去追逐，他的人生将因此而好运相随。

巴顿成为一名畅销书作家、工商名流、著名慈善家，当然，他很非常非常富有。

一些人会说，这些早期的工商巨子们有钱去做这些事情，对他们来说这纯粹是举手之劳。对此，我的看法是，恰恰是因为他们对“给予”法则的奉行，他们才能创造出如此斐然的财富。可以说，是对“给予”法则的信守和秉承，才成就了他们的事业。

我再重复这条法则：



有给予才有收获。

给予带来了更多的财富。

现在，热心于公益事业已经成为工商界的一种时尚。这当然可以帮助那些真正有需要的人，而那些信守这一法则的工商人士则事业发达，前程似锦。Anita Roddick 的书店，安妮·罗迪克的内衣；本科汉和杰丽·格林费尔德的冰激凌，以及伊冯·乔纳德在巴塔哥尼亚，这些现实的例子都证实了“给予”法则对他们的生意有多大的帮助。

但是，我所说的是个人的给予，我所说的是慷慨给予将带给你更多的财富。

不能吝啬，有些人在实践“给予”法则时，总是犹豫犹豫、小心翼翼地付出，你的给予之所以几乎没有什么回报，原因很可能是你给予的太少啦。给予，多多益善。

我记得，第一次听到“给予”这个词语时，我还以为只是向我推销这主意的人一种骗我钱财的伎俩而已。

所以，起初我就像守财奴一样，并不慷慨，付出不多，自然，我得到的回报也很少。

然而有一天，我突然决定测试以下“给予”法则的效力。



我喜爱励志故事，我看这样的故事，我听这样的故事，与别人分享这些故事。我曾经上过www.tut.com这个网站，在这里麦克多利通过电子邮件的方式与我分享他的励志故事。我决定好好谢谢他。

我决定给他些钱。要是以往，我或许只会付出5美元，那是因为我那时并不富裕，而且我对“给予”法则心存疑虑。可是，这一回有所不同，我拿出支票簿后签一张1000美元的支票给他。

在那时，这是我有史以来最大的一笔捐赠啦！

是的，我承认这令我有些紧张，但更多的还是兴奋。我想与以往有所不同，我想报答麦克，当然，我也希望知道这以后会发生什么。

麦克收到支票后相当吃惊，当他从邮局拿到支票开车回家时，险些驶出路面。他简直无法相信，他给我来电话并再三道谢。我十分惬意分享他的惊喜，这让我感觉自己是一个百万富翁（其实我当然不是）。

能给他带来快乐，我很开心。同时，我也为自己的行为而欣喜。不论他拿这笔钱来作什么，我都很开心。促成别人继续做我所信奉的法则对我是一种美好的感受。帮助