

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，总是犹犹豫豫、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

他是一种内在的冲动，我一直为自己当时的行为而欣喜。

随后，意料不到的好运来临啦。

我意外的接到一个电话，有人邀请我和他一道写一本书，结果是，我由此获得的报酬远远高于我给麦克的1000美金。

接着，有日本出版商联系上我，他打算购买我的畅销书《精神营销》的版权，自然我收益丰厚，超过了我给麦克的好几倍。

你可能会说，这些事情不一定有关联。或许，对怀疑者而言，它们毫不相关，纯属偶然，可我相信这是“给予”法则的作用。

当我捐钱给麦克的时候，我就树立了一条神秘的财富法则“有给予必有收获”，这一法则使我收益日丰。

给予时间，你将收获时间；

给予物质，你将收获物质；

给予爱，你将收获爱；

给予金钱，你将收获金钱。

这一法则足以给你带来财富。想想在过去一周内哪些

人鼓励过你，想想又是哪些人使你对你自己、你的生活和梦想目标依然抱有美好的期望的？

那就为他们付出一些吧，发自内心地为他们付出，慷慨地为他们付出，不要吝啬。

不要期望能从他们那里直接获得什么回报，但请相信，你的付出一定会有回报。

当你奉行“给予”法则时，你的生活必将越来越甜美，你的事业必将越来越兴旺。

那就是历史上最伟大的赚钱秘密。

“如果你看见它，请触摸它；
如果你触摸它，请感觉它，
如果你感觉它，请热爱它，
如果你热爱它，请给予它。”

对照自己的内心世界，热情地大声地朗诵吧。

信奉“给予”法则，付出一定会有更多回报。这不算奖赏，仅仅是因为你对它的尊奉，一种虔诚的，发自心灵深处的尊奉……

摘自 <http://www.tut.com>

2

实践“给予”法则的大秘密

一位女士给我电话，向我咨询一个问题。

她说：“几年来，我一直在奉行给予法则，可是我并未因此而增长财富啊！难道我做错了什么吗？”

“你给予的对象是谁呢？”我问道。

“给我们当地的教堂啦。”

“你为什么要给予他们呢？”

“他们需要。”

“那么，当你给予时，你的感觉是怎么样的呢？”

“就好像我在雪中送炭一样。”

“但是，那是你真实的感受吗？你的真实感受是什么？”我问。

她沉默了片刻。

“是的，是一种痛苦。”她说，“当给她们支票的时候，我有一种阿谀奉承的感觉。”

这不太好。

“如果给予时，你感觉到痛苦的话，那么你就把所付出的钱和沮丧的感觉联系在一起了，”我对她解释说“或许，你心底并不想有太多这样不好的糟糕的感受，所以你不大可能因此而获得更多的回报！”

“哦，我从来没有这样想过。”

“如果你是因为有人要求甚或是恳求而给予的，那么你的行为只能是满足这种需要，”我说，“为了达到增加财富的目的，你在付出的时候需要有美好的感觉。换句话说，给予需要帮助的人是一种高尚的行为，大胆的照我说的去做吧，可我刚才所说的也并非原则的全部。”

“我知道啦，”她说。

或许是其它的什么因素使她顿然领悟了我无法解释清楚的部分！

“你知道什么啦？”我问她。

“我以前是怀着一种乞求回报的心态在教堂里给予

的，而‘给予’法则需要自愿而快乐地付出。给予可以是在教堂里面，也可能是在教堂以外的什么地方。”

“看来你真的明白了”我赞许她。

那么你明白了吗？你应该为任何你喜爱的事业给予。我曾帮助过红十字会、希望基金、癌症资助基金等机构，但我从没有期望能从为它们所做的给予中获得经济上的好处。自然，那样一种慷慨是非常有帮助的，但并不是“给予”这一财富法则的精神所在。

“给予”法则的灵验条件似乎只是在你因为无私给予并且获得精神上的愉悦时才会在“给予”后导致财富的增加。

无私地帮助那些有价值的事业和人们，并且你能因此感受到自由和精神上的愉悦，这条法则就有可能起作用。如果你在“给予”时感受不到快乐，你就可能仅仅是帮助了需要帮助的人而已了，当然，这也同样高尚。我想说，去做吧。

再强调一次，本书的主题是关于历史上最伟大的赚钱秘密的，当你自愿而且快乐的给予，并能因此获得心灵上

真正的愉悦时，你就能发现这个秘密。

“ 金钱是精神实质的一种外在形式 ”

乔治·纳特里韦斯特《创造财富的十大箴言》

3

财富的秘密通道

今天，我收到一位许久没有联络的朋友给我寄来的一张支票。

这张支票仅仅是他偿还欠我的钱的一部分。他整整延误了十年时间，时至今日才开始还我钱，尽管如此，能收到这张支票，我还是很开心。

十年前，我的这位朋友请我为他写一份详细的市场营销规划书，在那时，提供这项服务，我要收几千美元的费用。他同意并说早些时候会付钱给我。我按照要求完成了工作，可是他却没有履行诺言。

因为是朋友，我也就没有追问。几个月，然后几年过去了，最后他移居另外一个州，而我也移居在另外一个城市。他过着自己的生活，几乎和我断绝了所有的联络；而

我走我的路，基本上忘记了这件事情。

因为我创作的书和录像带的缘故，很快我在网络界变得略有些名气。几个月前的一天，我收到一封电子邮件，有人想和我合作出版一本书，在邮件里，他说他认识我的几位朋友，并提到了欠我钱的那位。

一看到这位朋友的名字，我当时有些怒火中烧，我感觉到一种被欺骗，被出卖，被伤害的感觉。

我深呼吸以平定我内心的愤怒。我告诫自己，世界如此之大，获取财富的方式有很多，并不只有收回以前的旧帐这一条路了。我决定原谅我的朋友，并且打内心里照这样去做了，我忘掉了他和他欠我的钱，我现在不需要那笔钱，也不再想要追帐的权利了。

大概在欠帐九年以后，他发给我一封邮件，邮件中说，他知道欠了我钱，他解释说 he 那时候手头拮据，但保证还会履行自己的诺言，并希望恢复我们曾经的友谊。

我回复说，我们仍然是朋友，还主动提出只需偿还债务中的一小部分就可以了（大概是总额的 20%）。他回信表示同意。

可是，他并没有马上兑现承诺。几个月过去了，我又

收到他的另外一封邮件，这一次他还是再次向我解释了他的境况。

我平静地看完他的信。的确，我现在也需要钱，可是我已经不觉得钱一定要从他那里获得。

财富世界的“给予”法则具有你我无论怎样追求都强大得多的力量，只要我们顺从它，财富就能滚滚而来。保持平和心态正是顺从这种力量的最好方式。

正如我在这一章开始时所讲述得那样，我今天收到了他的汇来支票。

我不知道我的那位老朋友在开出这张支票时的心情，我真心地希望他当时是内心充满了快乐。如果那样的话，他不自觉中就奉行了“给予”法则。

我也曾经经历过一件类似的往事：那是20年前，我的弟弟特德借给我500元钱以帮助我解燃眉之急，后来我还清了那笔钱。在我开出支票的时候，我感到异常的兴奋，这种发自内心的感觉就仿佛自己成为国王一样。

我把这种平和、宽容的感觉称作“财富的秘密通道”。

在你的生活中，有没有因为别人欠你钱而令你感到怨恨呢，或者是因为你欠了别人钱而感到吝惜？如果有的话，忘掉怨恨、不再吝惜吧！遵循世界上这种神奇的力量，并牢记，金钱并不是从你朋友那里获得的，而是经由他们而获得的。

一旦抛却了那种吝惜和怨恨，你就会有源源而来的收获。

4

谨防这个大陷阱

我曾经写过和本书同名的一篇文章，它的题目也叫做“历史上最伟大的赚钱秘密”。只不过，它只是本书第一章的一个缩节版本。

这篇短文通过网络被数以万计的读者阅读，因而非常的知名，出版商伊奇又收录出版了我的这篇文章。一些内容网站也收录了这篇文章，许多人读过后就写信给我，大部分人称赞我的文章并表示感谢。

但是，其中的一部分信件令我非常吃惊，写信的人在信件里直截了当地向我要钱。

显然，他们读了我的文章并由此推断我是一个乐善好施的人，会答应任何一个人提出的要求，所以他们写信来向我要钱。

问题是，这并非是文章的主旨：获取财富的伟大秘密，他们歪曲了我的本意。我从来没有讲过，“向别人乞讨然后你就会变得富有”。恰恰相反，我要传达的意思是，“你付出时收获快乐，你就能收获更多的财富”。

我给每一个提出金钱要求的人回信，我向他们解释了上述的概念，然而，没有一个人回信。

我讲这些基于以下两个原因：

1. 不要指望乞讨能带来财富。看看街上的乞丐，他们的生活可不富有，他们的乞讨并没有带来富有；或者看看那些靠资助而生活的人，他们中的绝大多数还在乞讨，尽管他们自己从来不会承认这一点，可是，他们似乎也不可能变得富有。这不是暗示着乞讨并不会给人带来富裕。

2. 不要指望给乞讨的人钱并因此而富有。我并不是说不要帮助穷人，尽管给他们的钱能给他们带来多大的帮助依然是一个值得讨论的话题。相反，我是说不要仅仅因为有人向你要，你就慷慨解囊，这样是不会因为“给予”而变得富有的。

在我看来，把“给予”视为一种责任或者义务是一种束缚。