

关于作者：

约翰·维特尔是全球最畅销的图书《精神营销》的作者，他的其他作品还有电子书《催眠书》，《愤怒营销的力量》等等。

他也为美国市场营销协会和管理协会写作品。他最近的作品是与周·哈恩·莫克合著的《在网络上赚钱的 47 个秘密》。

约翰是现在最顶尖的五位市场营销专家之一，也是世界上第一为催眠作家，他还是一个教会管理者，有资格证书的玄学家和催眠师，他还是一位玄学博士。

进一步的信息请登陆他的网站 www.mrfire.com

序言：给予的力量

多年以前，一个炎热的夏日，我正开着车去超市的路上，我打算买些生活必需品。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。

我的妻子几个月前因癌症病逝了。我现在没有固定的生活保障，还有一大堆的花费。我有一份临时性的工作，可以赚一点钱来抚养两个年幼的孩子。我的景况糟糕透顶。

就在那天，我揣着仅有的 4 美元，急急忙忙的往超市赶，孩子们挨了一天的饿，他们需要牛奶和面包。在一个十字路口，我遇到了红灯，我停下来，无意的看到有三个人（一男一女和一个孩子）站在路

边的草地旁。烈日无情的炙烤着他们。那个男人举着一块牌子，上面写着“能给我份工作吗，我们需要吃的！”那女人站在一边，渴望的注视一一辆辆路过的汽车。那孩子，大约两岁的光景，坐在地上玩耍着一个破旧不堪的玩具。

我有一种冲动，想帮帮他们，给他们些钱。但如果我那样做的话，就没有足够的钱买食物给孩子们了。这时，绿灯亮了，我又撇了他们一眼，无奈的开过这个街口。我内心充满愧疚和悲伤。

我继续向超市开去，心头挥之不去的还是刚才的那一幕。他们的悲伤，渴求的眼神一直浮现在我心头。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，为他们作些什么。于是，我调转方向，回到刚才那个路口。

我来到他们跟前，拿出两美元，放在那男子手上。我看到他们眼中感动的泪水。我笑了笑，而后继续开车去超市。我在想，钱不够啦，或许我运气好，牛奶和面包在搞促销呢；是在不行，我就只有买其中的一样了。

到了超市，我停下车，心里头仍然想着刚刚的那一幕。我觉得自己的所作所为是一种善举。下车的时候，我突然发现地上有 20 美元。我简直不敢相信，我捡起它，然后走进超市。我不仅买了我需要的牛奶和面包，还采购了很多其他的生活必需品。

多少年来，我从未忘记这件事情，这使我觉得世界是如此神妙，我给予别人两美元，却意外的得到 20 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。这是一条法则，“如果要收获，你首先得给予”。

这是一句名言：

“给予越多，收获也就越多”

很多时候，我们都认为自己没有什么好给予别人的，可是，倘若你只是如此的短视，你自然不会有什么可以与别人分享。不要等到足够富有了才开始给予，即便我们不富有，可一旦我们给予了，并与别人分享时，我们的好运也就能不期而至。

诚恳的给予，你定然会惊诧于结果，或许回报不会同你所给予的一样，或许是你从未想象过的东西。相信我，给予，你定会有所收获。

给自己一个机会，这条给予的法则总是有效的。

有的时候，给予的回报会很快发生，就如同我上面所讲的故事一样，而其他时候，回报会过很久才会出现。但请相信，给予就一定要有收获，而且给予越多收获也就越多。

在你给予的时候，不要带着一种惧怕之心，而要带着一种感激之情。你将惊诧于他的效用。给予你所拥有的一部分给那些需要的人吧。

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。

（第一章）

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影响深远。

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？

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。

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，洛克菲勒先生解释了他的“给予”法则。他说，“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，收入越多给予也就越多。”

明白他的意思了吗？

收入越多，给予也就越多。他一生中，总共捐献了 5 亿 5 千万美元。

一些人认为，洛克菲勒的慷慨纯粹是为了塑造良好的公众形象。那并不正确。洛克菲勒的公关顾委——艾文·李先生——在他的个人传记《大众的信使》中说到，洛克菲勒先生几十年如一日的如此慷慨。李所做的就是告诉公众真实的情况。

Barnum 也同样深信这一法则。在我的一本书《每秒都有一个顾客产生》中，我曾经提到，Barnum 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。

卡耐基同样的乐善好施，结果，他富甲美国。

Bruce Barton 是著名的 BBDO 广告公司的创始人之一，我的作品《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，他就会遇到世界上多有的好事，他的事业也将因此而交上好运。

Barton 成为一名畅销书作家和工商名流，当然，他很富有。

一些人会说，这些早期的工商巨子们有钱去做这些事情，对他们来说者纯粹是举手之劳。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。

请记住，有给予才有收获，给予带来了更多的财富。

现在，慷慨给予，乐善好施，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, Ben Cohen 和 Jerry Greefield 的冰激凌，以及 Yvon Chouinard，这些都是活生生的例子。

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，你的给予之所以还没有什么回报，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”这个词语是，我还以为一种骗我钱财的伎俩呢。

所以，起初，我就像守财奴一样，并不慷慨，给予不多，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 Mike Dooley 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，我给了他一张一千美元的支票。

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，他给我来电话并再三道谢。

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一千美金。

接着，以为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。

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“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法则“因为给予所有收获”，这一法则使我收益日丰。

给予时间，你将收获时间；

给予产品，你将收获产品；

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。想想那些在过去一周内鼓励过你的人，又是谁使你对你自己，你的生活和梦想目标依然抱有美好的期望呢？

那就为他们付出一些吧，发自内心的为他们付出，不要吝啬。

不要期望能直接从你帮助的人那里获得什么回报，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。”

因为，在你的信念里，没有什么比“给予”更加重要更有意义。信奉它，就一定会有收获。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……

第二章：实践这“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？ ”

“ 就好像在帮助他们从洞里爬出来一样 ”

“ 但是，那是你真实的感受吗？你的真是感受是什么？ ” 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，你感觉到令人厌恶的话，那么你就是把钱和一种
糟糕的感觉联系在一起了，” 我对她解释说 “ 或许，你并不想有太多
这样的不好的感受，所以你也不大可能有太多的钱啦！”

“ 哦，我真是这么想的。”

“ 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
能是增强这种需要，” 我说，“ 为了达到增加财富的目的，你要毫不吝
啬的给予，只要有美好的感受。换句话说，给予他人是一种高尚的行
为，大胆的照我说的去做吧，可我说的也并非原则。”

“ 我知道啦，” 她说，或许是其他的什么使她顿然领悟了我无法
解释清楚的吧！

“ 你知道什么啦？ ” 我问她

“ 我以前是怀着一种乞求的心态在教堂里给予的，现在只要是在

令我精神愉快的条件下，我就会给予。这就可能是在里面给予，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

你应该对任何你喜爱的事情给予。我曾帮助过红十字会，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，但并不一定是在贯彻精神法则。

财务收益上的精神法则似乎只是在你因为无私给予而获得精神上的愉悦是才会发生。

给予那些有价值的事业，并且你能因此感受到精神上的愉悦，这条法则就有可能起作用，可是，倘若做不到，你就可能仅仅是帮助了需要帮助的人而已了，当然，这样也同样高尚。

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”

——Georgiana Tree West, 《创造财富的十大箴言》

第三章：不为人知的财富秘密

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。他整整担搁了十年时间，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，那时候，提供这项服务，我要收几千美元的费用，他同意并说晚些时候会付钱给我，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。几年过去了，他移居其他地方，而我也生活在另外一个城市，他过着自己的生活，而我基本上忘记了这件事情。

因为我的书和录像带的缘故，我很快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。

一看到他的名字，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，当然不能仅仅指望收回以前的旧帐了。我决定原谅我的我的朋友，并且打内心里是这样去做了的。我忘掉了他和他欠我的钱，我现在不需要那笔钱了。

大概九年后，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，直到几个月后，我再一次收到他的邮件，这一次他再次向我解释了他的境况。

我平静的看完他的信。的确，我现在也需要钱，可是我已经不指望能从 he 那里获得什么了。

不管你相不相信，这个世界上存在一种比芸芸众生强大得多得力量，只要我们顺从它，财富就能滚滚而来，而且，面对我所经历得糟糕事情时，依然保持平和心态是顺从这种力量得最好方式。

当然，正如我在这一章开始时所讲述得那样，我今天收到了他的支票。

我不知道我的那位朋友在开出支票时的心情，我真心希望他当时是心情愉悦的，因为，如果那样的话，他不自觉中就奉行了“给予”法则。

我记得一件关于我弟弟 Ted 的往事：那是 20 年前，Ted 借给我 500 元钱以帮助我解一时之急，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“不为人知的财富秘密”。

在你的生活中，有没有因别人欠你钱而令你感到怨恨呢，或者是因为你欠别人钱？如果有的话，就对自己说忘了吧！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，而是经由他们那里而获得的。

一旦抛却了那种吝惜和怨恨，并遵循“给予”法则，财富就能源源而来。

第四章：谨防这个大陷阱

我曾经写过一篇文章，它的名字也叫做——“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，从而非常的知名，Ezine 出版商出版发行了我的这篇文章。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劲，写信的人在信件里直截了当的想我要钱。

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。

问题是，他们歪曲了我的本意。我从没讲过，“向别人要钱然后你就会变得富有”。恰恰相反，我要传达的意思是，“在任何一个能使你精神愉悦的地方给予，你就是在奉行着给予法则，并能因此而大有收益”。

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，原因只有两个：

1. 不要乞求并指望因此而富有。看看街上的乞丐，他们的生活可不富有；或者看看那些靠资助而生活的人，他盟中的绝大多数还在乞求，尽管他们自己从不会承认这一点，可是，他们似乎也不可能变得富有。这是一种暗示亦或是其他的什么？

2. 不要给乞求的人钱并期望因此而富有。我并不是说不要帮助穷人，尽管怎么帮助他们以及给予多少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。

牧师号召新众慷慨给予，往往是因为（A）他们需要信众这样做（B）圣主耶稣要求这样做。在我看来，这些都是问题。

以上两者或许都正确，可是，如果你给予时，并没有发生内心愉悦的感觉，日后就很可能“给予”法则就不会发生作用。

决定给予与否的最好方法是问自己一个简单的问题“

“哪里能够获得最大的快乐？”

如果你要想个透彻，就可以试着回答，

哪里能令你回忆起自己的尊严和神圣？

哪里能激励你实现自己的梦想？

谁使你觉得生活的美好与乐趣？

不论答案是什么，就是你要“给予”的地方。

“ 很多人对给予都有一种心理上的误解 ,因为很多神学一再强调给予教会要比给予个人要好的多。”

——Catherine Ponder, 《Open Your Mind to Prosperity》

第五章：我的大坦白

我坦白。

我觉得按照“给予”法则去做是一件非常困难的事。

这听起来好像是一个谎言，就好像是骗我钱的人的一种策略。

当然，我对此是非常机警的。

我决定捐些书而不是钱。

是的，捐书。我有很多的书。由于我曾经是一名记者，而且还写过几本书，所以我收集了很多很多的书，甚至多得超出我个人需要。为什么不捐些书出去呢？

那一幕至今依然历历在目。当时，我躺在床上，胡思乱想着怎样才能变得更富有。

我当时想，通过书，我可以成为全美国最富有的人。

然后，我当即决定捐书。

随后的一段日子里，我陆续打电话通知我的朋友，让他们来挑些书。我当然不会让他们随意的挑选我所有的书。但是我选出相当的一

部分书，然后由他们挑选自己需要的。

在此后的几个月里，只要我去了什么地方讲课，我都会送些书出去。我发现这是一个非常好的吸引别人注意力的方法。一旦有人的注意力分散了，我就宣布会免费送一本书给提问题的人。这样，每一个人都振作起来了。

当我搬到我现在住的地方时，我放了大约 25 箱书到车库里。我组织了一次家庭聚会，邀请亲朋好友前来，我告诉每个人在他们离开前，他们可以去这些箱子里挑选他们需要的书。每个人都照做了，甚至有一个人拿得太多以至不得不用小推车把书运到他的车上去。

我的慷慨导致怎样的回报呢？

自我决定捐书的那天起，我就总是有大量的书。

今天，我恐怕是拥有世界上最多的图书收藏的人之一了。

有人看到我的收场，他们惊讶于我的收藏如此之多。

他们难以理解的是：

我之所以有如此众多的书只是因为我总是在送书。

我奉行“给予”法则，只不过这是书。

今天，我知道要给予才能有收益，作为回报，我得到很多钱。

只是，当时我没有多少钱，只能是捐些书而已。

作为回报，书源源不断而来。

听一听然后学着去做：想获得什么，就给予什么。

第六章：捐出三千万美金的伟大人物

我刚得知，美国一位著名的慈善家病逝了。

我非常喜欢他的作品，“先知道怎样去获得，然后收获你所想要的东西秘密”。

他的名字是 Percy Ross。或许你也曾听说过他。Ross 一生向各种各样的组织和机构捐献了大约三千万美元。他还在一个报纸专栏上发表文章，名为“因为百万”，这篇文章在社会上引起了很大的反响，17 年来总共收到了 800 多封来信。专栏刊载了这些向 Ross 讲述自己的经历并且向他寻求帮助的来信。这是非常吸引读者的。

这之所以吸引人，是因为 Ross 总能都洞悉这些提出要求的人。他能够通过他们的来信来判断他们的要求是诚恳的还是懒惰的或是乞求的。他总是以一种智慧的语言回复来信，有时会随信附去支票。每星期，他要给出 120 张的支票。17 年来，他总共给予了 3 千万美元。

事实是，Ross 开始的时候只有 2 百万美元。

你看出来“给予”法则在哪里发挥着作用了吗？

他以 2 百万作为启动基金。可是 17 年后，他总共捐了 3 千万。

想一想：你是否曾经经历过处境，你被要求为一个特殊的事业捐献，你望着你的银行存折，并为了是捐还是不捐而犯难。很多人向我提起他们当时的心情，但是当他们下决心捐赠之后，他们惊奇的发现有一天他们会意料之外的赚到一笔钱，这笔钱足以补偿他原来的捐赠。