

## Zweite Lektion: Wer gibt, gewinnt – immer

---

Sehen Sie es nicht als Ihre *Pflicht* an, zu geben,  
sondern als ein *Privileg*.

John D. Rockefeller jr.

## Das Geheimnis der Geldvermehrung

*Niemand ist jemals durch Geben arm geworden.*

Anne Frank

Ich verrate Ihnen jetzt etwas, was ich vor Jahrzehnten entdeckt habe: Wenn Sie zu Geld kommen wollen, brauchen Sie nur eine einzige Sache zu tun, das Einzige, was auch einige der wohlhabendsten Menschen auf dieser Erde getan haben und noch tun.

Es ist die eine Sache, von der bereits die unterschiedlichsten alten Kulturen berichteten und die noch heute empfohlen wird. Es ist das Einzige, womit jeder wirklich zu Geld kommen kann – trotzdem schrecken viele davor zurück. Worum handelt es sich dabei?

John D. Rockefeller tat es seit seiner Kindheit. Er wurde Milliardär.

Andrew Carnegie tat es auch, er wurde zu einer Leitfigur des Großkapitals.

Was ist das Geheimnis? Was ist diese eine Sache, die bei jedem funktioniert? – Verschenken Sie Geld!

Verschenken Sie es an Menschen, die Ihnen helfen, mit Ihrer inneren Welt in Verbindung zu bleiben. Verschenken Sie es an Menschen, die Sie inspirieren, die Ihnen dienen, Sie heilen und Sie lieben. Verschenken Sie es, ohne Gegenleistungen zu erwarten, aber in der Überzeugung, dass es aus anderen Quellen tausendfach zu Ihnen zurückkommen wird.

P. T. Barnum verschenkte ebenfalls Geld. Er glaubte an das, was er „einträgliche Nächstenliebe“ nannte. Er wusste, dass dem gegeben wird, der gibt. Auch er wurde einer der reichsten Männer der Welt.

Andrew Carnegie verschenkte oder spendete enorme Summen. Natürlich wurde auch er einer der reichsten Männer in der amerikanischen Geschichte.

Natürlich könnte man argumentieren, dass diese reichen Männer genügend Geld hatten, um zu geben, und dass es ihnen deshalb nicht schwerfiel. Ich hingegen bevorzuge die Argumentation, dass sie auch deshalb so viel Geld hatten, weil sie immer willens waren, freizügig zu geben. Das Geben führte zu mehr Reichtum. Wiederholen wir noch einmal:

- Wer gibt, dem wird gegeben.
- Geben führt zu mehr Reichtum.

Heute ist es in Mode gekommen, dass Unternehmen Geld für wohltätige Zwecke spenden. Das lässt sie gut aussehen und natürlich hilft es denjenigen, die das Geld erhalten. Es gibt viele Beispiele dafür, dass Geben gut fürs Geschäft ist.

Ich spreche hier jedoch von dem ganz individuellen Geben. Ich spreche davon, dass *Sie* Geld hergeben, damit Sie mehr Geld bekommen. Ich glaube, dass die meisten Menschen nur *einen* Fehler machen, wenn Sie geben: Sie geben zu wenig. Sie halten ihr Geld fest und geben nur tröpfchenweise. Und deshalb kommt auch nichts zurück.

Ich kann mich noch gut daran erinnern, wann ich zum ersten Mal von der Idee des Gebens hörte. Ich dachte, es handele sich um einen Trick, der mich zum Spenden bewegen sollte. Wenn ich überhaupt etwas gab, dann wie ein Geizhals. Was ich zurückbekam, entsprach natürlich dem, was ich gegeben hatte. Ich *gab* wenig und ich bekam wenig zurück. Doch dann beschloss ich eines Tages, die Theorie auf die Probe zu stellen.

Ich liebe inspirierende Geschichten. Ich lese sie, höre sie, erzähle sie weiter, teile sie mit anderen. Ich entschloss mich, Mike Dooley für die inspirierenden Nachrichten zu danken, die er täglich per E-Mail mit mir und anderen Menschen teilt.

Ich beschloss, ihm Geld dafür zu geben. In der Vergangenheit hätte ich ihm vielleicht fünf Dollar gegeben. Das war in der Zeit, als ich an Knappheit glaubte und fürchtete, dass das Prinzip des Gebens nicht funktionieren würde. Dieses Mal sollte es anders laufen. Ich zog mein Scheckbuch und schrieb ihm einen Scheck über tausend Dollar aus. Eintausend Dollar!

Zu diesem Zeitpunkt war das die größte einzelne Spende, die ich in meinem Leben gemacht hatte. Ja, und es machte mich nervös. Hauptsächlich aber versetzte es mich in einen Zustand der Begeisterung. Ich wollte ein Zeichen setzen. Ich wollte Mike Anerkennung für seine Arbeit zollen. Und ich wollte sehen, was geschehen würde.

Mike war fassungslos. Er erhielt meinen Scheck mit der Post und kam auf dem Heimweg fast von der Straße ab. Er konnte es nicht fassen. Er rief mich sogar an und bedankte sich. Ich hatte meine Freude an seiner jugendhaften Begeisterung. Es fühlte sich wie eine Million an. (Bitte beachten Sie das!)

Es gefiel mir, ihn so glücklich zu sehen. Ich freute mich daran, ihm das Geld gegeben zu haben. Egal, was er damit tun würde, es war in Ordnung. Es war ein unglaubliches Gefühl, jemandem geholfen zu haben, das fortzuführen, woran ich glaubte. Es war wie ein innerer Drang, ihm zu helfen. Ich hatte lange meine Freude daran, ihm das Geld geschickt zu haben.

Und dann geschah etwas ganz Wunderbares! Ich erhielt den Anruf einer Autorin, die mir anbot, als Koautor an ihrem nächsten Buch mitzuarbeiten – eine Aufgabe, die mir am Ende ein Vielfaches dessen einbrachte, was ich hergegeben hatte.

Dann nahm ein japanischer Verlag Kontakt zu mir auf und wollte die Rechte an einem meiner Bestseller kaufen. Auch dieses Geschäft brachte mir viel mehr ein als das, was ich Mike geschenkt hatte.

Ein echter Skeptiker wird einwenden, dass diese Ereignisse keinen Zusammenhang haben. Vielleicht ist das im Verständnis des Skeptikers so. Nach meinem Verständnis besteht natürlich ein Zusammenhang. Als ich Mike das Geld gab, sandte ich an mich selbst und an die Welt die Nachricht, dass ich wohlhabend und „im Fluss“ war. Ich manifestiere außerdem das Prinzip des Magnetismus, das Geld zu mir heranzog: So, wie du gibst, wirst du empfangen. Schenke Zeit und dir wird Zeit geschenkt werden. Gib Produkte her und du wirst Produkte erhalten. Gib Liebe und du wirst geliebt. Gib Geld und du wirst Geld erhalten.

Schon allein dieser Tipp kann Ihre finanzielle Situation verändern. Denken Sie an Menschen, die Sie während der letzten Wochen inspiriert haben. Wer sorgte dafür, dass Sie sich wohl fühlten, dass Sie mit sich selbst, mit Ihrem Leben, Ihren Träumen oder Ihren Zielen zufrieden waren?

Geben Sie diesen Menschen Geld. Geben Sie etwas, was von Herzen kommt. Seien Sie nicht kleinlich. Geben Sie aus der Fülle, nicht aus der Knappheit heraus. Geben Sie, ohne eine Gegenleistung zu erwarten – erwarten Sie Gegenleistungen aus anderen Quellen. Tun Sie es und Sie werden zusehen können, wie Ihr Wohlstand sich vermehrt. Das ist das ganze Geheimnis der Geldvermehrung.

Joe Vitale



## Anregungen und Tipps zur zweiten Lektion

Kennen Sie den kürzesten Weg zu finanziellem Überfluss und persönlichem Reichtum? Wir sprechen hier nicht von Sparen, Investieren oder von einem zweiten Job. Auch nicht

von etwas Unehrenhaftem oder Unmoralischem. Wir sprechen von Geben und Teilen. Tatsache ist, dass man seinen Wohlstand am schnellsten vermehren kann, indem man Geld für Organisationen oder für bestimmte Zwecke spendet, die man persönlich schätzt.

Vielleicht fragen Sie sich, wie das möglich ist. „Wenn ich Geld *hergebe*, dann habe ich doch *weniger!*“ Darauf kann man mit Ja und mit Nein antworten: Ja, weil Sie zunächst *die* Mittel verwenden müssen, über die Sie auch tatsächlich verfügen. Nein, weil Sie *mehr* gewinnen werden, als Sie hergegeben haben.

Wie funktioniert das also? Wohlstand stellt sich ein, weil das Universum sich Ihrer annimmt – als Antwort auf Ihre selbstlose Großzügigkeit. Einige der wohlhabendsten Menschen auf dieser Welt haben mehr Wohlstand für *sich* geschaffen, indem Sie *anderen* etwas gegeben haben.

Wie kann man sich eine solche auf Geben ausgerichtete Lebenseinstellung aneignen? Das ist eigentlich ganz leicht. Verpflichten Sie sich einfach selbst, etwas zu geben, und zwar mit ganzem Herzen – sei es Geld, Zeit, Information oder Liebe. Damit können Sie die Dinge, die Ihnen am meisten am Herzen liegen, mitgestalten. Sie können unmittelbar beobachten, welche Wirkung Ihre Gabe entfaltet, und Sie werden mehr zurückbekommen, als Sie gegeben haben. Was für ein Gewinn!

Können Sie sich vorstellen, was geschähe, wenn jeder Einzelne in unserem Land dieses Konzept für sich entdecken und anwenden würde? Können Sie sich vorstellen, welcher Segen sich entfalten würde? Die Wohltaten kämen der Masse der Menschen zugute – den Kinderhilfswerken, der Altenbetreuung und -pflege, der medizinischen Forschung, der Nachbarschaftshilfe und vielen anderen sinnvollen Organisationen. Stellen Sie sich auch den Nutzen vor, den Sie ganz persönlich hätten: Sie hätten Geld, um Ihre Schulden

zurückzubezahlen, Geld, um ein neues Geschäft zu eröffnen, um früher in den Ruhestand zu gehen und um das Leben ohne Geldsorgen genießen zu können.

Selbstlosigkeit kann wirklich reich machen – in Form von Sonne im Herzen und Geld in den Taschen. Geben Sie und Sie können ernten, was Sie gesät haben.

### Vorschläge

Überlegen Sie, welcher Mensch, welcher gute Zweck oder welche Organisation Ihnen am Herzen liegt, und verpflichten Sie sich selbst zu einer guten Tat.

Dann halten Sie regelmäßig in Ihrem Wohlstands- und Erfolgstagebuch fest, welche neuen finanziellen Möglichkeiten sich daraufhin zu zeigen beginnen. Manche begegnen uns zum Beispiel in Form eines neuen Stellenangebots, das mit einem höheren Gehalt verbunden ist. In anderen Fällen können neue Kunden gewonnen oder neue Geschäftsideen entwickelt werden oder es ergeben sich Partnerschaften oder Kontakte, die zu mehr finanziellen Mitteln, unerwarteten Zahlungseingängen oder anderen Dingen führen.

Es ist *Ihr* Geschenk und Sie entscheiden, wo es den größten Nutzen entfalten würde. Schon allein diese Tatsache müsste eigentlich dafür sorgen, dass Sie sich richtig gut fühlen. Menschen helfen zu können, die weniger glücklich sind als man selbst, das allein sorgt schon für eine starke Verbindung zum Universum. Es zeigt, dass Sie dankbar für das sind, was Sie haben, und dass Sie gewillt sind, denen zu helfen, die Ihnen und anderen wichtig sind. Denken Sie daran, wie wohltuend Ihr Geschenk sein wird. Die, die am anderen Ende sitzen, also die, die das Geschenk erhalten, werden dankbar dafür sein und ihre Dankbarkeit auch ins Universum senden. Je mehr Sie geben, umso größer ist die Anzahl der Menschen, die davon profitieren. Dies verschafft Ihnen weitere Gelegenheiten zu geben, weil dafür gesorgt wird, dass Ihnen mehr zur Verfügung steht.

## Dritte Lektion: Ihre Intuition weiß alles

**Glaube lässt uns auf eine Sache vertrauen,  
auch wenn der gesunde Menschenverstand davon abrät.**

**George Seaton**