

如何赚钱的23种方法

1、做你真正感兴趣的事——你会花很多时间在上面，因此你一定要感兴趣才行，如果不是这样的话，你不愿意把时间花在上面，就得不到成功。

2、自己当老板。为别人打工，你绝不会变成巨富，老板一心一意地缩减开支，他的目标不是使他的职员变成有钱人。

3、提供一种有实效的服务，或一种实际的产品。你要以写作、绘画或作曲变成百万富翁的机会可以说是无限小，而你要在营造业、房地产、制造业发大财的机会比较大。记住，出版商赚的钱比作家多得多。

4、如果你坚持要用自己的灵感来创业？最好选择娱乐业，在这方面，发财的速度相当快，流行歌曲和电视最理想。

5、不论你是演员或商人，尽量增加你的观众。在小咖啡馆唱歌的人，所赚的钱一定比不上替大唱片公司灌唱片的人，地方性的商人，不会比全国性的商人赚的钱多。

6、找出一种需要，然后满足它。社会越变越复杂，人们所需要的产品和服务越来越多，最先发现这些需求而且满足他们的人，是改进现有产品和服务的人，也是最先成为富翁的人。

7、不要不敢采用不同的方式——新的方法和新产品，会造成新的财富。但必须确定你的新方法比旧方法更理想，你

的新方法必须增进产品外观、效率、品质、方便或者降低成本。

8、如果你受过专业教育，或者有特殊才能，充分利用它。如果你烧得一手好菜，而却要去当泥水匠，那就太笨了。

9、在你着手任何事情之前，仔细地对周围的情形研究一番。政府机关和公共图书馆，可以提供不少资料，先做研究，可以节省你不少时间和金钱。

10、可能的话，进行一种家庭事业，这种方法可以减少费用，增进气，利润的分配很简单，利润能够得到充分的利用，整个事业控制也较容易。

11、尽可能减少你的费用，但不能牺牲你的品质，否则的话，你等于是慢性自杀，赚钱的机会不会大。

12、跟同行的朋友维持友谊——他们可能对你很有帮助。

13、把尽量多的时间花在事业上。一天12小时、一星期6天是最低要求，一天14小时到18小时很平常，一星期工作7天最好了。你必须先牺牲家庭和社会上的娱乐，直到你事业站稳为止。也只有到那时候，你才能把责任分给别人。

14、不要不敢自己下决心。听听别人的赞美和批评，但你自己要下决心。

15、不要不敢说实话。拐弯抹角，只会浪费时间，心里想什么就说什么，而且要尽可能地直截了当地、明确地说出来。

16、不要不敢承认自己的错误。犯了错误并不是一种罪行，犯错不改才是罪过。

17、不要因为失败就裹足不前。失败是难免的，也是有价值的，从失败中，你会学到正确的方法。

18、诚信第一，你值得很多人信赖和有很多人值得你信赖是两笔巨大的财富。

19、选择不对，干了白费。

20、不要在不可行的观念上打转。一发现某种方法行不通，立即把它放弃。世界上有无数的方法，把时间浪费在那些不可行的方法上是无可弥补的损失。

21、不要冒你承担不起的风险。如果你损失10万元，若损失得起的话，就可以继续下去，但如果你赔不起5万元，而一旦失败的话，你就完蛋了。

22、不要拼命地为了赚钱去工作，要学会让金钱拼命地为你去赚钱。

23、一再投资，不要让你的利润空闲着，你的利润要继续投资下去，最好投资别的事业或你控制的事业上，那样，才能钱滚钱，替你增加好几倍的财富。

犹太人对于赚钱，自有主见，他们认为，赚钱有三种方式，一是靠身体，二是靠体力，三是靠脑袋。出卖自己是最可悲也是最下等的赚钱方式，而靠出卖自己体力赚钱则是其次，最上层的赚钱方式就是靠脑袋。犹太人向来就是靠脑袋致富，世界上有很多犹太人在各国过得逍遥自在，但是他们能在休闲中赚取自己想要的东西。这就是说犹太

人赚钱是靠脑袋而不是靠身体或体力。

多年以前，一个24岁的青年巴鲁克，以普普通通的出身，凭着自己准确的判断和锲而不舍的努力，用借来的5万美元，10年间滚出了亿元身价，铸造了以色列第一财务软件的宏伟事业。当时电脑行业正在时兴，随着大量国外品牌电脑的进入，国外大公司开发的和种软件也开始长驱直入，计算机行业再次大面临着机会的诱惑，不少人认为国外的计算机无论硬件还是软件均远远超过本国与其苦苦开发民族软件，不如直接销售推广国外的硬件和软件这样风险小，来钱快。

巴鲁克仍然潜心致力于民族财务软件的开发、销售，他似乎并不在乎与国外同行的竞争。在他看来，软件应用离不开技术和服务的本地化支持。国外许多公司可以将软件加以调整推向市场，但其母版是国外的，不可能完全符合本国企业的要求。致力于民族软件业的企业其优势就在这里，不仅完全做到了应用、服务的本地化支持网络，而且从软件设计上一开始就充分考虑到了以色列企业的现状。

也正是凭借这一优势，2000年，巴鲁克击败国外著名公司，以不菲的价格拿下了仅软件服务就达1000万美元的大洋公司财务软件合作项目，巴鲁克的判断力再一次得了高分。

正因为如此，才有这样的犹太格言：“只要能够正确使用，你的头脑就是你最有用的资产。”

亿万富翁亨利·福特说：“思考是世上最艰苦的工作，所以很少有人愿意从事它。”

被犹太人视为致富导师的拿破仑·希尔在演讲中曾经反复强调“思考致富”。为什么是“思考”致富，而不是“努力工作”致富？最成功的人士强调，最努力工作的人最终绝不会富有。如果你想变富，你需要“思考”，独立思考而不是盲从他人。富人最大的一项资产就是他们的思考方式与别人不同。如果你做别人做的事，你最终只会

这些都来源于《塔木德》，也是富人的思维方式。

还有很多犹太人的智慧都被列入了《塔木德》中。这本书借了一个非常有趣的犹太人的故事，反映了致富和生活的哲理，是当代职场人、创业者还有学生的福音。

犹太人这么聪明，与《塔木德》有离不开的干系。《塔木德》里汇聚了2000名犹太智者的结晶，通过一个个有趣的故事将他们的成功经验娓娓道来，里面的一个经商思维或许就可以让你脱贫致富。

比如其中让我印象最深的一节内容，是犹太商人给年轻人的一个忠告：靠体力赚钱只能解决温饱，绝不能赚到大钱，更不可能发家致富。

贫穷落魄时，《塔木德》里不经意的一个赚钱理念，也许就是你逆袭的利器，使你成功绝地反击。

学学犹太人，掏出一碗面钱，武装一下赚钱的大脑，有了富人思维，数不尽的金钱会鼓胀你的钱包，下一个富翁就是你。

雷军有句话，说得很深刻：

有机会一定要试一试，其实试错的成本并不高，而错过的成本非常高

我们是在寻找

一帮志同道合的伙伴

一起做一件有意义的事情

没有人会直接给你荣华富贵

只有送你机会和平台

每一个成功者都有一个开始

勇于开始，才能找到成功的路

知乎 @狂飙