

賺1,000美元的1,000種方法
啟蒙股神巴菲特致富心態的第一本書，
讓人生持續複利的雪球式思考

複利的本質

ONE THOUSAND WAYS TO MAKE

\$ 1000

F.C. · 米納克 F.C. MINAKER——著 溫澤元——譯

巴菲特幾乎背下了這本書的內容。

開始賺錢的方法，就是實際展開行動。
這世界上，每個人一定都有屬於自己的第一桶金，
然後第二桶金、第三桶金……
只要洞悉複利的本質，累積財富就是這麼簡單。

僅僅800多字的金錢寓言，開啟了巴菲特一生對「複利遊戲」的追逐。

→〈獲利滾滾的體重計〉必讀！←

作者簡介

F.C. 米納克 (F.C. Minaker)

生於美國的睿智作家。為人低調，相關的公開資料甚少。

以收集整理大量商業致富故事而為人津津樂道，《複利的本質》涵蓋豐富的商業智慧，影響世人深遠，股神巴菲特是最知名的忠實讀者之一。

譯者簡介

溫澤元

師大翻譯所筆譯組畢，德國曼海姆大學語言學碩士，現專職譯者。譯有：《廣告教父的自白》、《大偽裝者》、《人脈複利》與《南瓜計畫》等書。

複利的本質

ONE THOUSAND WAYS TO MAKE

\$ 1000

F.C. 米納克 F.C. MINAKER——著 溫澤元——譯

賺1,000美元的1,000種方法

啟蒙股神巴菲特致富心態的第一本書，

讓人生持續複利的雪球式思考

Contents

01 | 開創事業的第一步 005

開始賺錢的方法就是實際展開行動。

02 | 銷售的藝術 025

在每個案例中，冒險一試的結果都是甜美的。

03 | 讓商品大賣的黃金法則 081

能賺大錢的想法，通常只是那些等著有人去實踐的普通點子。

04 | 種植作物和養殖動物的商機 127

想養殖或種植東西來販賣，而且資本有限的人，距離銷售產品的市場越近越好。

05 | 創造獨家優勢：發明與申請專利 167

如果你有發明以及推論演繹的能力，也有靠專利賺錢的野心，首先要確定你的市場確實存在，才能花時間跟金錢來發明。

06 | 經營路邊攤的獲利思維 187

充分了解你的社區，然後想辦法盡量增加利潤。

07 | 開店致富的經營智慧——199

不管你過去有過什麼樣的經歷，運用你擁有的一切優勢。最重要的是，你賣的每個東西都必須帶來利潤。

08 | 廣告行銷的魔法——233

如果沒有一致的系統規畫，也沒有持之以恆的決心，卻期望廣告能帶動更多銷售量，根本是天方夜譚。

09 | 郵購銷售的致富心法——255

你銷售的東西或方式必須有些與眾不同之處。

10 | 銷售你的服務——283

想要獲得眾人的掌聲，就必須知道大家需要些什麼，然後提供比別人更好的服務，這就是成功的定律。

11 | 賺取大學學費的各種機會——363

許多成功人士的成就，都歸功於他們大學的打工經歷。

12 | 舉辦受歡迎的慈善募款——389

只要找到社區居民有興趣、在地商人有利可圖的主題，慈善活動必能一呼百應。

13 | 第一桶金之後——405

「現在我有了賺錢的祕訣，什麼事都辦得到。」如果你是這麼想，現在的你非常危險！

01

開創事業的第一步

HOW TO START YOUR OWN BUSINESS



10

複利的本質

開始賺錢的方法就是實際展開行動。



古斯塔夫斯·史威夫特（Gustavus Swift）一開始只是一位穿著過膝馬褲的年輕人，但當他將第一頭小牛完整屠宰、賣給鱈魚角（Cape Cod）的漁民時，就替世上最大的肉品包裝業務奠定基礎了。賺錢以及自己做生意的欲望，是年輕史威夫特的動力。在巴恩斯特布爾（Barnstable），大家都知道史威夫特是個積極進取的青年。所以當他有了賺錢的渴望，自然沒有把時間浪費在等待與盼望上，而是鼓起勇氣在父親的後院開始做起屠宰牛肉生意。

當然，巴恩斯特布爾也有其他想賺錢的年輕人。不過當他們還在思考怎麼樣才能賺到錢的時候，史威夫特早就解開這個死結。他覺得要賺錢就得工作。不過這種賺錢方式並不輕鬆，他很有可能在將小牛屠宰處理後卻賣不出去。由於鱈魚角當時還是一個「分散」的地區，他得走上幾公里的路來推銷肉品。但史威夫特不以為意。他想賺錢。屠宰、走路跟冒險對他來說都很有趣。就是因為他把賺錢當成樂趣而非工作，後來才能到芝加哥展開偉大的史威夫特肉品分裝業務。他跟當今的一般年輕人非常不同。現在年輕人關心的，通常是如何過上舒適愜意的生活，而不是替自己的事業打下穩健基礎。做生意有太多限制了！所以他們把重心放在休閒享樂上，泰然自若地相信明天又是新的一天。有這種想法的不盡然都是年輕人，倘若這些人將放在享受美好人生這方面的心思，挪出一半來努力賺錢，他們就會變得很富有。

有些人願意工作，也確實很努力工作，但始終未能成功。這是因為他們缺乏目標。他們像是用霰彈槍獵捕大型獵物，射了很多發子彈，捕到的獵物卻很少。除了願意為了成功付出辛苦的代價，最重要的是擁有明確、清晰的目標。人都是先學會爬之後才能走，所以我們建議將目標定為 1,000 美元，並視為你的第一桶金。

讀到這裡，你可能會問為什麼要止步於 1,000 美元。為什麼不將目標定為 10 萬美元。雖然將目標定得很高不是壞事，但我們也不要好高騖遠。先設立一個你知道自己真的能達到的目標。實現第一個目標後，你可以接著思

考下一個目標是什麼。請謹記，開始經商之後會遇到各式各樣的挫折。儘管現在看起來很容易，兩個月後可能就不是如此。如果能設定一個觸手可及的目標，你將更有勇氣熬過這個令人氣餒的階段。

錢的故事

由於這本書的主旨是賺錢，而且會經常提到錢，所以我們必須對金錢有清楚明確的概念。錢本身沒有實際用途，不能拿來吃也不能拿來穿。除了用來換取你需要的物品，錢其實沒有其他功能。這就是為什麼大家都將錢稱為「交易媒介」。錢可以是任何東西。早期在西部，民眾將威士忌當成錢，大家都會說一座農場值好多桶的威士忌。印地安人用珠子來進行交換與買賣，曼哈頓島就是用幾顆珠子從印地安人那裡買來的。早在西元前，人類就首次將硬幣當成貨幣來使用。為了省去替每一枚硬幣秤重、確定價值的麻煩，政府在硬幣上壓印專屬戳章。這樣一來，民眾就能在買賣的過程中交換硬幣而無需使用磅秤。不過就連現在，英國的銀行也會將收到的金幣拿去秤重，來判斷金幣的磨損程度有多嚴重。

最早使用信用貨幣作為交易媒介的其中一個國家是英國。民眾將自己的白銀送到英國國庫，並且得到一根名叫符木（tally stick）的小木棍。根據他們借給政府的銀子「磅」數，政府會在棍子上刻出凹口。這種小木棍寬 0.75 英寸，長約 10 英寸（編按：1 英寸 = 2.54 公分）。刻出凹口後，棍子會被分成兩半，一半掛在英國國庫，另一半則交給借出銀子的人。起先，這些小木棍只被當成收據，但經過一段時間，民眾開始拿這根棍棒換取自己需要的東西。後來，英國國庫發行了刻有凹口的小木棍，以此代表不同的白銀磅數，例如 1 磅、5 磅以及 20 磅等（編按：1 磅 = 453.59237 克）。比起隨身攜帶

真正的白銀，這種方法輕鬆多了。最後，符木被紙本票據取代，而這就是我們目前使用的紙鈔前身。這種小木棍的最大優點在於每根棍棒的凹口都不一樣。所以，符木的持有者到國庫領白銀時，棍棒上的缺口就能證明他是這些銀子的擁有者。將貨幣發展推行到下一個階段的人，是著名蘇格蘭銀行家約翰·羅（John Law）。在他的構想中，貨幣是以各種資產為擔保（但通常沒有任何擔保物）的紙張。

我們必須了解當前貨幣制度的發展歷程，才能明白金錢在我們商業計畫中扮演的真正角色。決定要賺 1,000 美元時，你心裡想的並不是十張 100 美元的鈔票，而是能用這筆錢買到什麼東西。而那些拿錢跟你換取商品或服務的民眾也是這樣想的。大家口中都在談論錢，好像錢比一切都重要，但實際上你們是在交換服務。所以，能否成功賺到第一筆 1,000 美元的關鍵，在於你是否有能力製造或提供一些對社會有明確價值的東西。而且民眾對這些東西的需求，還要高過於他們用同等價值的錢換取其他東西的渴望。

在過去那段歲月，製造和銷售馬車是能賺錢的生意。單從數字上看來，開始做馬車生意似乎不是件壞事。但就連最不嚴謹的問卷調查也顯示出這是個愚蠢的主意。今日的社會大眾需要的是價格低廉的飛機、靠燃油運作的汽車，以及類似的發明。所以說，在其他條件相同的情況下，如果今天有兩個人要創業，一個生產馬車、另一個製造柴油汽車，做馬車的人或許可以靠這份生意勉強維生，但永遠不會賺大錢。他也不笨啊，甚至還有可能是個更好的生意人，但社會不願意用錢來換取更好的馬車。對民眾來說，他們更願意把錢拿去交換每加侖原油能跑 100 英里的汽車！（編按：1 英里 = 1.609344 公里）

賺錢的第一步

某些地區比其他地區擁有更多賺錢機會。比方說，在加州淘金熱期間，奧格登（Ogden）這位五金商人靠販賣鏟子而致富。由於許多人湧入西部到處挖金子，他立刻看出鏟子的需求會大增。於是，他寫信回東部，收購所有自己能買到的鏟子。要把鏟子賣掉很簡單，他需要做的就是告訴大家他有很多鏟子，探礦者就會以過高的價格從他那邊把鏟子買走。這種銷售方式不需要任何技巧，也不需要任何與商業原則相關的知識。如今淘金熱結束，民眾已在西部地區安頓下來。如果想在今天取得商業成功，你需要的不僅是商品庫存，還必須知道如何以賺取利潤的方式銷售商品。今天，每十個剛創業的人當中有九個會失敗，正是因為他們無法達到這些要求，尤其是公式中的最後一個要素，也就是利潤。

所以，自行創業的第一步，是對你要做的生意有所了解。你不需要了解其中的所有事情，但也不能一無所知。幸運的是，你需要的許多知識都能在書籍和商業期刊中找到。剛開始做生意時，你會需要一些設備，而這些設備的廠商通常也能提供你基本資訊。聯邦政府與州政府亦有一些能讓你獲益良多的出版品。這些都是不必付出龐大成本就能得到的經驗，但這些經驗卻花了他人許多時間與金錢。所以說，請盡可能閱讀所有與你的創業主題相關的書面資料，多多吸收其他人的綜合經驗，並在詳讀之後制定自己的計畫。

你會發現很多人對於靠讀書來學習賺錢之道很嗤之以鼻。他們會說一個人是否能成功經商，全取決於天生的交易能力以及行動。他們會說有些人一輩子沒讀過半本書，但還是靠做生意賺了很多錢。不要被這種觀念影響。所有人在剛創業的時候，都必須靠參考其他人的經驗來縮短自己站穩腳步的時間。閱讀與經商創業相關的書，就像受邀到作者家做客、跟他或她討論你的問題那樣。只有那些認為自己什麼都懂，而且知道的比別人更多的人，才會

覺得這種經驗交流的點子很蠢。如果已經有人試圖在書中或雜誌裡清楚告訴你某個想法行不通，為何還要浪費幾百美元去證明某個商業想法或計畫注定失敗呢？好好查閱參考資料，或許就能避免很多悲傷與損失。

不過別誤會，光靠閱讀可無法讓你成功經商。所有跟賺錢相關的絕妙點子在真的被付諸行動之前，其實一點價值都沒有。你肯定認識一些腦中裝滿絕妙賺錢點子的人，他們的想法簡直多如牛毛，但他們身上的錢卻永遠不夠買一輛二手車。問題出在哪？他們大概就像那些一直都在發想靈感，但始終沒有真的把靈感付諸實踐、拿去賣錢的發明家。在最聰明的人們腦中嗡嗡作響的數千個靈感，也不敵一個能真正賺錢的好點子。

如何開始賺錢？

開始賺錢的方法就是實際展開行動。這聽起來可能很蠢，但美國有成千上萬名想賺大錢的人根本沒賺到錢，因為他們總是東等西等、被動等待好事發生。有些人在等生意好轉，有些人在等對的時機，而在多數情況下他們的等待毫無根據，只是把那些今天該做的事拖到明天而已。經商是一門「收與放」的學問，在你還沒「放」之前是不能「收」的。

有些人常會拖著遲遲不開始做生意，因為他們沒有清楚的未來藍圖。於是他們向朋友尋求建議，而人通常有一個特點，就是在給朋友建議時超級保守。別忘了，班傑明·富蘭克林（Benjamin Franklin）問朋友該不該在費城成立報社、成功機率有多高時，大家都異口同聲建議他不要這樣做，因為當地已經有太多報紙。他們沒有考慮到富蘭克林的能力以及他成功的才能。如果他們有停下來分析情況，就會建議他用盡一切方法投入行動。費城有這麼多報紙，這代表他其實有更大的機會能推出一份更好的報紙！一般來說，面