

# 《与全世界做生意》

## 图书基本信息

书名：《与全世界做生意》

13位ISBN编号：9787111318989

10位ISBN编号：7111318986

出版时间：2010-10

出版社：机械工业出版社

作者：柯纳·伍德曼,Conor Woodman

页数：252

译者：阎佳

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《与全世界做生意》

## 内容概要

混迹金融界多年，看够虚拟数字和裁员后，柯纳希望能亲身体会活生生的世界贸易。于是，他卖掉房子，放弃高薪工作与城市生活。

怀揣2.5万英镑，他从摩洛哥的马拉喀什出发，在苏丹参与骆驼交易、用赞比亚咖啡换南非红酒、把辣椒卖给印度人、到中亚马贩子、丝绸之路押宝和田玉、巴西伐木头……他用最古老的方式做生意，与最厉害的商贩杀价，时而亏得一塌糊涂，时而赚得盆满钵满。5个月后，他奇迹般地穿越金融风暴，收获5万英镑，同时也收获了不少宝贵的生意经与满坑满谷的好玩故事。

而这场本为逐利开启的旅程，越接近尾声，越让人领悟到生活的真相……

这是一场史无前例、新鲜有趣的“环球买卖之旅”，它带领我们见识世界上一个个生机盎然的市场，分享做生意的各种秘诀，体验经济背后纷繁复杂的人类故事。

# 《与全世界做生意》

## 作者简介

发展经济学硕士，从事过多年公司财务和金融培训方面的工作。目前热衷于上路做生意。

## 书籍目录

- 开场白 我必须亲自去看一看
- 1 每一张地毯都有故事
- 2 骆驼危机
- 3 明天的事儿说不准
- 4 这儿谁负责
- 5 把冰卖给爱斯基摩人
- 6 旅途
- 7 杏仁糖
- 8 走出非洲
- 9 去中国之前
- 10 杀出重围
- 11 牵着马儿去
- 12 少许疲惫，少许珠宝
- 13 是，师傅
- 14 您的愿望，我的使命
- 15 一鸟在手
- 16 每况愈下
- 17 有人要喝茶吗
- 18 打渔去
- 19 下注吧，红还是黑
- 20 留下商标
- 21 喜事连连
- 22 木头会说话
- 23 尘埃落定

# 《与全世界做生意》

## 章节摘录

1 每一张地毯都有故事 摩洛哥的马拉喀什露天集市，是全世界最古老、竞争最激烈的市场之一。我打定了主意，要是我想靠着贸易绕完地球，必须先在这儿通过考核。一到马拉喀什，我就马不停蹄地开始实地考察市场，盘算该怎么才能赚些钱。我决定打这么一个赌——我的计划有没有将来，就看这次挑战能不能成功了。我得在一个古老的市场里撑下来。要是我能在摩洛哥这里小范围地维持周转，我便能认真想想要如何增加筹码，带着它去更远一点的地方。麻烦的是，我给自己定了个限制：只投资500英镑，三天就得赚钱。我在机场见到了我的翻译兼向导，阿德南。他戴着一副雷朋墨镜。过去十年里，摩洛哥靠着给《星球大战》、《木乃伊》一类热门电影充当沙漠外景地，发展出了一个兴旺蓬勃的电影产业。阿德南罗列了他过去接手的各类电影项目。像他这样的家伙日子过得挺滋润；他一个星期的赚头，就抵得上大多数摩洛哥人一年的收入了。我马上喜欢上了他：他懂英语、法语和阿拉伯语，对地毯也略知一二……地毯之于摩洛哥，就相当于煤炭之于过去的纽卡斯尔，是命脉哪。摩洛哥的所有人都懂地毯；他们的兄弟、叔叔、父亲和邻居，全都是专家；每个人的家庭，似乎都操持着地毯生意，专卖高档货。你用不着仔细看，他们就会为你找到想要的地毯，趁你坐下来喝一杯薄荷茶的功夫，他们已经帮你把它包得结结实实，替你寄回国了（而且全免税）。这一切的原因很简单：游客。马拉喀什早就形成了一套玩得烂熟的把戏。就好像所有前往罗马的游客都想去看看斗兽场，所有来到马拉喀什的游客也都想去露天集市，侃价买些便宜货。对每一个来马拉喀什完成到此一游任务的旅客而言，得买点东西带回去是必须的；本地的地毯卖家们则让他们梦想成真了。……

# 《与全世界做生意》

## 编辑推荐

最令人称奇的环球之旅，最新鲜有趣的生意之道，一边旅行，一边赚钱！我收获了5万英镑，也收获满肚子的生意经和好玩的故事，当经济学家开始旅行的时候，你就等着颠覆生活与工作的理念吧！  
以小博大的经济学之旅    小人物 VS. 大世界    小商人 VS. 大企业    小野心 VS. 大奋斗

# 《与全世界做生意》

精彩短评

# 《与全世界做生意》

精彩书评



## 章节试读

### 1、《与全世界做生意》的笔记-第13页

商人不能对他卖的东西投入感情。是的，他必须垂涎优质的商品，因为只有这样的东西他才有信心去卖；可他又得小心翼翼地避免滋生出经济学家所谓的“禀赋效应”——仅仅因为你拥有某样东西，就觉得它比相应的货币价值更值钱。要是我有了这个习惯，未来要汲取的教训可就多了。

### 2、《与全世界做生意》的笔记-第241页

最后，算是作者发出的一个号召，惊涛骇浪只现身于不平静的海面，萧条与衰退中必定孕育着机遇：未来会是这样吗？此时此刻，全英国各地有成千上万的人遭到裁员。大企业没有足够的工作岗位来吸收他们，所以，他们被迫去寻找其他的赚钱途径。需求是发明创造的动力，如果我料得不错，这些人必须从经济上重新创造自己。人们常说，经济衰退是艺术的好时光，因为人在压力中会更具创造力。20世纪70年代的大萧条给我们带来了朋克音乐，90年代初的经济衰退给我们带来了“英伦风”艺术。未来几年的经济萧条能激发出类似的复兴吗？能让没了工作的专业人士变成新一代的创业家吗？让我们拭目以待吧。

### 3、《与全世界做生意》的笔记-第64页

洒家纵横书海数十载，读过无数游记，但这个家伙匪夷所思的旅程，让洒家很无语~~令人绝倒~~~

### 4、《与全世界做生意》的笔记-第240页

在经历了作为梦想代价的失望与喜悦、自我反省与自我认同后，作者作如下总结：五个月以前，我带着25000英镑的目标出发了，但这趟旅行远不止于此。光从赚钱的角度来说，要是过去六个月里我直接把钱兑换成美元，藏在床底下，我也赚了差不多7000英镑了。可我其实是想知道，现在还有没有可能照老一套的方式做生意——在一个国家买进某样东西，带着它到另一个国家卖掉？我预感能成，于是豁出去自己证明了这一点。我发现，这个世界并不像我愿意为的那样，时有大企业主导的。当然，大型跨国公司赚取大利润，当全世界绝大多数的生意，交易都是诸如约翰、丹尼斯、卢大卫和克雷格他们经营的小企业生产的产品。人当然有可能按老一套来做生意，因为世界一直是这么运作的。坐在大城市的办公室里，你很容易以为外面全是大块头的家伙在混世界，可事实上，所谓的大块头，只不过是所有的小个头凑在一起，推动系统的旋转。大块头是谋求生计的芸芸大众创造出来的。而这也是我做这件事的真正意义所在：生活。

### 5、《与全世界做生意》的笔记-第79页

（作者在指中国人）好多人喜欢吧红酒跟可乐掺着喝。我们往茶里加牛奶，他们笑话咱。这下子，大家算是扯平了。

### 6、《与全世界做生意》的笔记-第90页

曾经被多次问到自己的理想是什么，今天终于想的很明白也很确定了，我想要成为做一个international businessman拥有一段类似本书作者的经历，当然不一定非要像作者完全一样的模式和路径（毕竟这是7年前的经历，现在可行性只会降低），然后喜欢接触新思想新文化和渴望探求新世界的强烈好奇心，再加上渴望从事商业活动的愿景，看起来，非要与这个世界做生意不可了。这本书的题目翻译的很好，不得不说。

## 《与全世界做生意》

书只看了三分之一，但是感触颇深，必须要记载下了，唯恐短暂的灵感和想法稍纵即逝。

作者从北非开始南下到非洲最南的开普敦再北上再印度然后中国然后日本然后南美，穿越了众多发展中国家，完成了在许多普通人看来难以想象的各种生意。这种旅行与生意的完美结合的商业模式为什么能成功呢？作者作为在金融业摸爬滚打十多年的英国人，凭借什么能够在完全不同文化不同语言不同市场甚至不同政治背景下的情况下屡屡成功呢？

我想毫无疑问，最关键的一点正是贸易的魅力！这正是宏观经济学的入门第一章，相对生产优势使同样（或类似）的产品在不同国家和地区有着天壤的差别。

那么，这里出现了gap，这正是利润的来源，然而如何实现呢？

市场上的买着与卖着的信息是不充分流通的，尤其是在这些不发达国家的市场背景下这种信息的闭塞就更被放大了，而作为一位旅行者（或者说商人），尤其是在众多国家都拥有朋友和重要人脉资源（这点显然很重要，仔细看这本书的朋友很容易发现这一点，几乎作者的每一个项目都是提前有很多调查和准备的而且大部分都是有关朋友指点行业信息一二）的英国人。另一个方面，因为这些国家和地区的市场发展不健全和完善，产品行业标准或者监管之类的就更显松也更有有机可寻了，于是外来才产品又很容易在原本就混乱的市面上站的住角（比如我即将要看到的中国行之红酒）

再换一个角度思考，让我们细细剖析这个商业模式：原产地产品生产者 外来商人（作者） 目标国产品购买者（多是零售终端或有实力代理分销的中间人）之间如何博弈和分配利润？

首先，原产地生产者（以下简称原产者）为什么想完成这样的生意？最直接的对自己产品销售渠道的一次拓展，这可能是历史性的，可能对自己的生意发展的重大机遇（想想一下，平时怎么会有外国人来找你买东西，而且是毫无风险的现金当面交易），而这一点，在我看来，是作者谈判对原产者最大的谈判砝码，同样的道理，也是对目标买者谈判的最大砝码（比如在印度的里卖辣椒这段）。一个重要的细节，作者所有的生意，都是一锤子买卖，一旦一条由原产者到目标买者的商业链条完成并证明具有商业价值，作者便弃之而去开始下一段链条的寻觅，如果完全从商业的角度去思考，最佳的方式或许是继续做中间商将两个国家的生意继续做大（除了最后一单的木材生意让作者感觉确实诱惑太大加上销售地又是在英国，于是考虑是否要长期做--看完全书后添加），而他选择把卖着的联系方式交给了买者，让他们以后可以完整毫无中间商的合作关系，而这正是刨除谈判技巧之外为什么卖着与买者都愿意或者说都最终把大部分利润留给了作者而自己在这第一次交易中拿微利的重要原因！而从作者角度思考，赚钱不是他唯一追求的目标，而是一种生活方式，行商亦行路，赚钱的美妙之处在于其实现的过程，而第一次的过程，显然是最充满幸福感和成就感的。

一激动扯了一大堆废话，先写个宏观的想法，下回再写微观的记录，比如作者的谈判技巧，比如一路的经历细节。

小艾

2011.4.25下午

## 7、《与全世界做生意》的笔记-第54页

当然啦，一旦你开始把卖冰给爱斯基摩人当成个挑战，它便用出各种各样的可能性来。让我们先来想想看爱斯基摩人和冰这档事。要是他们真的需要冰怎么办？说到底，人家可是用冰来修房子的。没错，北极圈到处都是冰，可只要你能找出点变化，比如更结实、更寒冷、更坚固的冰，有颜色的冰，诸如此类，空间总是有的。爱斯基摩人又没有垄断冰。找出新市场不需要革命性，稍微有点不同就够了。爱斯基摩人需要并，你只需要让他相信你的冰更合他的心意，你的冰比他现在用的更好。至少，你早就知道他对冰有需求。说服不是爱斯基摩人的顾客从你这儿买冰要难的多，就好像你要买其他的建筑材料给爱斯基摩人一样，也很难。

## 8、《与全世界做生意》的笔记-第9页

三步谈判法

## 9、《与全世界做生意》的笔记-第241页

连续三天，抽时间看完了这本书。继上次笔记之后，今晚对全文做一个微观细致的记载：

跟经济学家做生意

切忌——

- × 过于贪心
- × 碰自己不懂的生意
- × 把宝压在完全不了解的人身上
- × 把自己逼进死胡同
- × 对卖的东西投入感情（避免禀赋效应）
- × 把所有鸡蛋都放在一个篮子里

切记——

- 可靠的信息与责任感
- 除了A计划，也要有B计划
- 明确自己的底线
- 优惠的价格能敲开大门
- 用最简单的方法卖东西
- 好产品能带来最需要的信息
- 好产品需要好故事和独特的卖点
- 现场推销

给生意加分的经济学知识

- + 供求
- + 汇率变动
- + 进入壁垒
- + 谈判三步法
- + 禀赋效应
- + 银行信贷
- + 道德消费主义与环保绿潮

1.carpet

摩洛哥-马拉喀什，已经现代化，但露天市场仍然很普遍。当地地摊商贩从娘胎就开始谈判，这里的销售员精通多种语言，他们不光卖地毯，还卖每一条地毯背后的故事。

# 《与全世界做生意》

作者采取直接从织地毯的农户家里谈判收购（350欧）--600欧卖给一对意大利夫妇  
谈判的第一步是要尽量掌握多的信息，进而明确自己的底线（不达到这一目标绝不松口）；沉默有时候能显示强大的力量；

禀赋效应：指当个人一旦拥有某项物品，那么他对该物品价值的评价要比未拥有之前大大增加--“损失厌恶”--出于对损失的畏惧，人们在出卖商品时往往索要过高的价格。

## 2.camel

苏丹是个禁酒国家；高温强日照下，只有黑色的汽车；两河交汇--首都喀土穆；当地骆驼市场出现信贷紧缩；扣住底牌的重要性；

## 3.camel

非洲南部如津巴布韦、博茨瓦纳，大象多到影响当地农户的收成而被不人道地射杀而政府并不管制；非洲男人通过“阿拉伯茶叶”来提神  
由于苏丹政府与市场的不稳定，当地几乎什么规定和规矩都是暂时性的，“明天的事儿说不准”成为口头禅，作者再获取一堆不可靠信息后尴尬地失败了

## 4.coffee

赞比亚的咖啡正在国际市场上逐渐打出名气，成为邻国坦桑尼亚和肯尼亚的竞争对手，但是因为知道的人少，价格相对低；这里的妇女都把孩子包在围裙里；作者找到的咖啡  
供应商与北欧有很好的联系但是未渗透到南非的市场，作者拿着开发新市场的牌赢得了不错的低价

## 5.chilli

赞比亚--维多利亚瀑布

大象超讨厌辣椒--大象牌辣椒--印度是个进口税超高的国家--新兴的中产阶级有着不错的收入--他们相信外国货比当地的好

## 6.Africa

赞比亚河把赞比亚和博茨瓦纳一分为二--两个国家的物价水平的差距使得渡河购物的人排气了长队以至于河边形成了社区；  
博茨瓦纳被成为“非洲的宝石”，野生动物资源尤其丰富

## 7.coffee

两人合伙制企业的信息交流不畅使得作者无法购得原计划数量的“大象牌辣椒”--南非超爱调味料--作者转而购买了当地的“丛林人”辣椒（计划卖给印度）  
咖啡售卖的谈判砝码：1.亲自押运，保证质量2.当地新品，后续市场大，而且无中介可直接联系赞比亚供应3.作者完成了全程交易的所有风险，理应得到最大收益  
酒香也怕巷子深--亲自上门推销

## 8.wine

联系中国进口商，确定红酒定位：价格低、甜、果香--通过英国红酒商朋友联系上南非红酒商--低价购入（谈判砝码：同咖啡，打开新市场）

印度的里，5月，早晨，44

上门终端零售推销辣椒酱--效果不错但是量少，费时费力，马上要离开印度了--当晚把蛋都压在帮忙办理辣椒通关的古普塔的篮子里--捂住底牌（当晚要飞机离开印度）--防止对方使用“日式把戏”（热情款待外商但不提生意的事儿，使对方乐不思蜀，直到临走前开始谈判使得外商毫无砝码）

## 9.horse

吉尔吉斯斯坦--中亚盛产世界最棒的马匹--母语吉尔吉斯语（这种语言里，Chi为茶，Na为土地，于

## 《与全世界做生意》

是China中国便是茶之故土)，俄语相当通用--有漂亮雪山，被称为东方瑞士

10.horse马贩子--世界上最精明的商人--各种讨价还价的艺术

11.horse传统马市，荷兰拍卖，当地特色--谈判双方握住手不放，一方报价同时紧握对方，另一个对价格不满则将手松弛，继而来回报价，成交前任何一方松手撤回终止交易都是不礼貌的。

作者完败--教训1谈判中一定要有B计划，如果实在没有，也不要对方知道你没有2不要盲目进入你完全不懂的市场

12.jade

从吉尔吉斯斯坦边境通关进入中国--帕米尔高原--塔克拉玛干沙漠

喀什--世界上最古老的市集

各种方式联系朋友--在假货纷繁的和田购入一块3.5公斤和田玉（准备按照指点去杭州求切求雕刻）

13.jade

杭州雕刻玉市场报价杂乱--最终选定

14.surfboard

作为做大的出口国，中国有商品可以运到南美售卖--最终选择具有季节性的充气冲浪板

通过阿里巴巴联系到充气冲浪板卖家（继续把开拓新市场作为谈判砝码，大卫在墨西哥和欧洲都没有客户）

感叹于上海的飞速发展--组织一场品酒会--上海的红酒市场买家都是外国人，他们正把家乡宝贵知识和人脉兑换成现金--经历波折，卖出红酒--玉石完美完工--启程赴台湾

15.jade

台湾人民对作者点头哈腰，犹如英国卖保险的！：“再过几年，等他们到更广阔的世界去探索过，晓得外面的其他人不过是一些排外的混账东西，他们就会放弃这一套，变得跟我们一样了”

邮件联系台湾玉器市场定展位--受到热捧，群众强势围观--贪心不满足于报价而没有出手

16.tea

联系一茶农与一茶叶收藏家--高价购入乌龙这一作者完全不懂的商品（如同玉石）

17.tea

日本东京--邮件联系三家大茶店未果（当地政府管制强，没有进口和税收手续，外国人不能带着自己家的商品到日本售卖）--路边直销，继续费时费力--去唐人街出手--亏损低价出手（日本的官僚制度使得作者几乎完全丧失谈判砝码）--作者信心跌倒低谷

18.fish

日本（最南端）福冈--紧张而高效的鱼市拍卖系统--找到渔农--谈好合作方案--48小时内连续42小时捕鱼然后售卖

19.fish

售出60150--赚了150日元--作者信息大幅提升--启程赴南美

20.surfboard

自建品牌“Hola”（作者朋友设计logo）冲浪板抵达墨西哥（中国生产者没有品牌）--寻求当地冲浪界权威人士实测Hola--效果不错，适合初学者--谈判体育用品大商家--丰厚利润全部出手（让我想到了BBC里一段低价的中国产比基尼严重侵蚀了当地的传统产业）

21.tequila

墨西哥生产龙舌兰酒，当地有一百多个品牌--巴西传统上喝甘蔗酒，但是对新产品很开放

--同南非入手红酒的谈判如出一辙地在墨西哥入手了一批龙舌兰酒（卖方刚刚开始准备进入巴西市场）--从worldsbestbars.com上挑选巴西酒吧强势卖。--作者信心开始膨胀了，想玩儿点更大的

## 《与全世界做生意》

### 22.wood

如何将商品高价卖出--作者想到了品牌（如Hola至于墨西哥）和“绿色差价”（准备从巴西购入FSC认证的木材运回英国）--出手2万美元刚满一个集装箱柚木（期待动用“老关系”在英国售出）

### 23.wood

回国后欧元较美元大幅贬值--相当于木材一购入即获利20%

欧洲经济出现萎靡与紧缩--环保概念木材前景担忧

找欧洲专家鉴定玉器--决定继续收藏等待升值

寻找到合适买家--高价出售环保木材--达到旅行前预期获利目标，感觉好极了！

作者总结：我发现，这个世界并不像我原来以为的那样，是由大企业主导的。

“避开大企业的世界，选择自己当家做主，面对面直接跟供应商和客户打交道。你或许赚不了太多的钱，也可能没有什么安全感，但靠自己的两条腿昂然站在大地上，操持这样那样能实现自我的行当，这里面别有一番意义。”

小艾

2011.4.26晚

### 10、《与全世界做生意》的笔记-第183页

台湾人的乌龙茶让你上当了吧！！茶叶这一行水太深，今后切记：千万别买贵的~~~我那味蕾也品鉴不出来此茶与彼茶的差别，就别装深沉了。

还是大陆人实在，南非的红酒赚了一票，冲浪板又赚了一票，和田玉虽然没有出手，但是作者自己真心喜欢的，也无所谓了。

### 11、《与全世界做生意》的笔记-第1页

不知道看到几点看完的。

打算再看一遍。

喜欢这种实干精神，讲完自己的经历后，作者只用寥寥300~400字总结了自己的行程就结束了全书。

很敬仰这样的人。

有机会看看英文原版也可。

### 12、《与全世界做生意》的笔记-第1页

### 13、《与全世界做生意》的笔记-第1页

读了这书我最大的冲动就是，学习这书的作者柯纳，背着背包带上一定的钱，学着他那样去环游世界，顺便跟全世界做生意。这真是一种莫大的挑战`刺激又富有挑战,充满不确定性~

### 14、《与全世界做生意》的笔记-第15页

作者辞掉了工作，卖掉了公寓，孤注一掷开始了自己的环球之旅。以下是他出发时所做的基本安排规划，从中大致可以大致了解作者此行的初衷、路线、计划以及基本思路。我决定要靠做爱买环游世界来回归自我。我有25000英镑，兑换成了50000美元，我可以把他们投入到人和我自认为能赚钱的产品上。于是我订了一张环游世界的飞机票。我拟订了一张时间表，从北非开始，一直向南，来到北非，经印度、中亚，横穿中国南下，再到日本，之后飞越太平洋，穿过墨西哥和巴西，最后回家。我选择这些国家和地区，是因为除了日本以外，它们都是发展中国家，但如今正欣欣向荣。我认为，在这些新兴工业化国家我能为新业务找到最好的机会。我希望自己去的地方，人们有一定的可支配收入，与此同时，又尽量避免太成熟的经济体，因为在那些地方，机会都给堵上了。

# 《与全世界做生意》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)