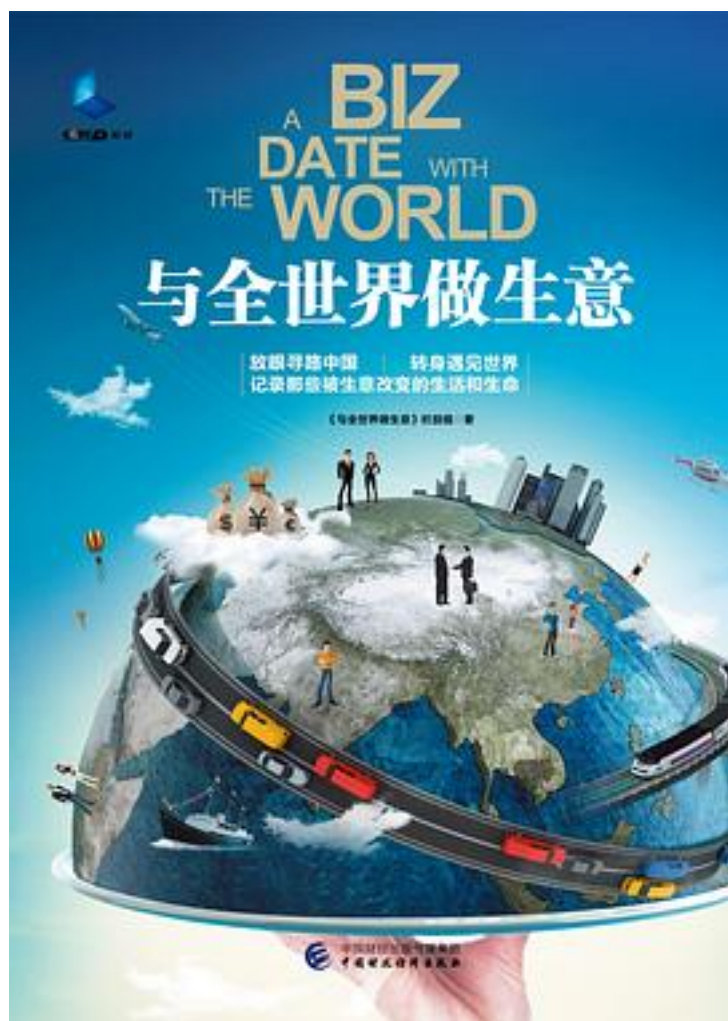


与全世界做生意



[与全世界做生意 下载链接1](#)

著者:柯纳·伍德曼

出版者:机械工业出版社

出版时间:2010-10

装帧:平装

isbn:9787111318989

混迹金融界多年，看够虚拟数字和裁员后，柯纳希望能亲身体验活生生的世界贸易。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、到中亚当马贩子、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勃勃的市场，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。

作者介绍:

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。

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
- • • • • (收起)

[与全世界做生意_下载链接1](#)

标签

旅行

经济

商业

创业

经济学

另类生活

营销

柯纳·伍德曼

评论

作者之所以能够与这么多地方的人做生意，重要的是1) 信息2) 人脉。

经济学家的环球实验，虽然不能百分之百借鉴，倒是为想偶尔尝试一把生意的人提供了好的思路：1) 真正优质的产品，亲身采购押运，最好加上好的故事。2) 精准的信息，掌握最新的市场动态，当然自己也要对市场有一定的了解。3) 一定把握自己的成本底线，注意定价，鸡蛋不能放在一个篮子里，生意轮番做，只要总价有利润就可以。4) 设定时间，不要无限期沉淀。

很多人说要找寻个什么旅行的意义,倒不如象这本书作者一样,自己定一个旅行主题,做一个二道贩子,在现在和下一个旅行的国家中倒卖货物.不要想那么多,让所有的路上遇见给你带来旅行结束后最后一麻袋的"宝藏".吃货可以设计一个关于吃的旅行,情圣可以设计一个关于男女朋友的旅行 :)

很好的故事，作者讲得也很有趣。抽空要看一遍原版。

3.8

我也希望有一天自己可以进行一趟这样丰富的旅程。

Bought in Airport, Finished In Seoul. This is really wonderful!!!

有趣的经历，旅行+行商+冒险，心生向往了。

喜欢英式幽默和乐观，那种好玩的心情透过字里行间传递出来。只是如果他没有那么广的人脉，到每个地方都有相识帮助的话，5个月内与全世界做生意，且每次涉及不同领域，成功的可能性不大吧。我好喜欢这种国际二道贩子的故事，茶马古道、西游记的感觉

好牛逼的高富帅

经济学教我们理解关系和相互作用，贸易一直在为我们提供与他人、其他文化进行交往的动力。

采访2011.Nov

能让人梦见黄色的骆驼和白色的沙滩的故事

竟然看了本所谓的经管书。

good idea

上路做生意

当故事看还可以 但是不够深入吧 自己的思考也没有很多

精彩！！

故事挺好玩的。

扯

[与全世界做生意 下载链接1](#)

书评

不知道是出于邦交还是出于对宗教的回避，到苏丹买卖骆驼的部分，删除了不少内容。我觉得删除的内容和整章的情节发展有着较大的联系，故此稍作说明。这一段：
“我有个朋友，就叫她萨拉好了。她是我认识的人里最糊里糊涂的一个
我这么说她，她倒并不介意，全当是默认了。有...

讲经济的书，在非专业不想发大财人士的眼中，往往是很枯燥无聊。所以《80趟买卖环游地球》这样的书，最好是当作游记来看。
作者本来在伦敦金融街上过着跟其它金融人士一样跟钱过不去的平凡日子，30岁时忽然

开始怀疑人生，继而开始报复社会：把家当卖了，怀揣5万美金出门去，想...

一开始以为里面会有大量的经济学的东西，以为作者会在每笔交易前后使用大量的经济学原理去分析贸易成功或失败的原因，看完之后才发现：其实这是一本冒险的游记。柯纳做的事情其实也是我在大学时代做想做的事情之一，无奈没有人家有魄力，也是由于中国人传统的观念中牵挂太多， ...

突然发现，书里的世界和我们很近。且不说占有重要篇幅的中国之行（^ ^，果然玉和茶只有我们自己懂，也毫无标准成本可言），作者找代工用的是阿里巴巴耶！黑帽龙舌兰也有，而且好像更便宜！书里提到的那个环保木材品牌中国也有了，可供参考！书里提到的茶人，就是一个叫池宗宪...

环游世界，一边流浪一边挣钱，跟大多数人一样，我也有着同样的梦想！当我看到一个叫Conor Woodman的人已经做到了，并且把他的经验写成了书出版时，我跟自己说，必须买来看看他是怎么做到的！了解到作者是科班出身的发展经济学硕士，从事金融行业，虽说对原始的贸易市场没有 ...

在国外留学的时候每次上市场营销的课程，老师们都会提到发展中国家的市场，并对所谓的讨价还价啧啧称奇，还有一个老师因在北京的秀水花50元买了块手表而兴奋不已。可能是因为那些所谓的发达国家号称信息过剩和制度化，让整个市场像从蛋糕模具中出来的一样大同小异，同时，让人...

总结作者环游生意的几个成功之处： 1
传统旅游是旅行社，大巴车，导游，走马观花，拍照，吃小吃。不同的景点好似不同的主题公园。对于没心没肺的游客来说，感觉很淡。也许几年之后，我会忘了那次旅游。而做生意的地点，是老百姓待的地方，和当地人买卖的是有价值的商品，需要...

全世界、做买卖、冒险……这是一个相当浪漫的书名，很佩服能够将这些浪漫元素聚集在一起的起名者，这是一个足以吸引对经济毫无兴趣的人去主动翻阅的名字。事实上，这也是一个总结性很强的名字，它概括了整本书不到二十万字的全部内容。

这是一本我以前从未见过的写作方式，它将...

刚刚入手的书，用生意的眼光看主人公，你就会发现：一个生意人坚韧的品质：自信，乐观，能够拥有一切的"这一切都将过去的，和明天会更好的信念”。追求金钱，买入之前爱不释手，买入后急于脱手，再之后，寻找更刺激的产品。另外一个重要的收获就是：有些人认为能够在世界各...

这样的经商方式在过去我们叫行商，但是现在电子商务和信息的高度发展和透明。这样的形式才少见。曾经也有过这样的想法，把海南的特产贩卖到湖南去，然后一路走一路摆摊，但想法还是幼稚，也很缺乏勇气。看了这本书，很佩服这个人，当然也很佩服老外安排事务的逻辑...

首先，他是不是走之前就跟出版社谈好了？其次，它的利润一直赶不上路费啊呵呵，就是个很有诚意的show罢了，不过考虑到那些删节的部分，还是很值得看的，一个对于当地市场不是很了解的人敢于做生意，赚不了多少，大概也就是原价进原价出……有没有英文未删节版可以买呢？后悔...

江山/文
作为一名开辟者，他定有敢于去冒险的精神。不管带着什么样的压力，信念是一种最好的解药。也许我们有赚不尽的钱，但把赚钱当作一种生活的方式，真相已离我们不远。所以说，《与全世界做生意》是一本探险的小说，充满着野心与激情。不论是狰狞的面孔还是潇洒的举动，最...

主人公环游世界顺便赚钱，用最原始的方法——中国叫投机倒把！倒买倒卖赚取差价，被骗过，也赚了钱。其实书的内容并不重要，重要的是本书告诉我们的道理——换一种思维方式看问题。前一阵的《北京青年》说的就是这个意思。北京青年并不是真的让我们重走青春，而是让我们换...

好久没看完一本书。罪过、罪过。多亏此书行间距大、删节多我才有了这份信心。旅行和生意还是别挂上勾比较好，否则就失了这份心情。不过作者生性乐观、善于总结、人脉广～最终还是成功了。祝贺他～
换作是我，难得旅行，谁还会去这些麻烦事去做啊？！

读这本书完全是出于好奇，书的题目本身就很吸引人，环球、冒险、做生意，诸多元素组合在一起很容易就吸引到我这种对经济学的复杂理论没有兴趣但有想要了解经济学的人。书中讲述了作者的传奇经历：到摩洛哥（非洲西北部）做地毯生意，到苏丹卖骆驼（失败而归），去南非进辣...

把有趣的事情故事化，把无趣的部分隐形化，就造就了这本新天方夜谭。窃以为带着旅行的心情和体验文化的目的做事情就会取得比较戏剧化的效果。实际上真实的旅途是艰苦的，一些挫事发生的时候真的会让人肝火旺，只是这一切过了以后回顾起来都是美好，在笔下变成趣味的故事。实...

[与全世界做生意_下载链接1](#)