

<<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

出版时间：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，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.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場，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

柯纳·伍德曼（Conor Woodman）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。

“你或许赚不了太多的钱，也可能没什么安全感，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。”

<<与全世界做生意>>

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勘察市场，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>>

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:<http://www.tushu007.com>