

AROUND THE WORLD IN 80 TRADES

悦读经济学



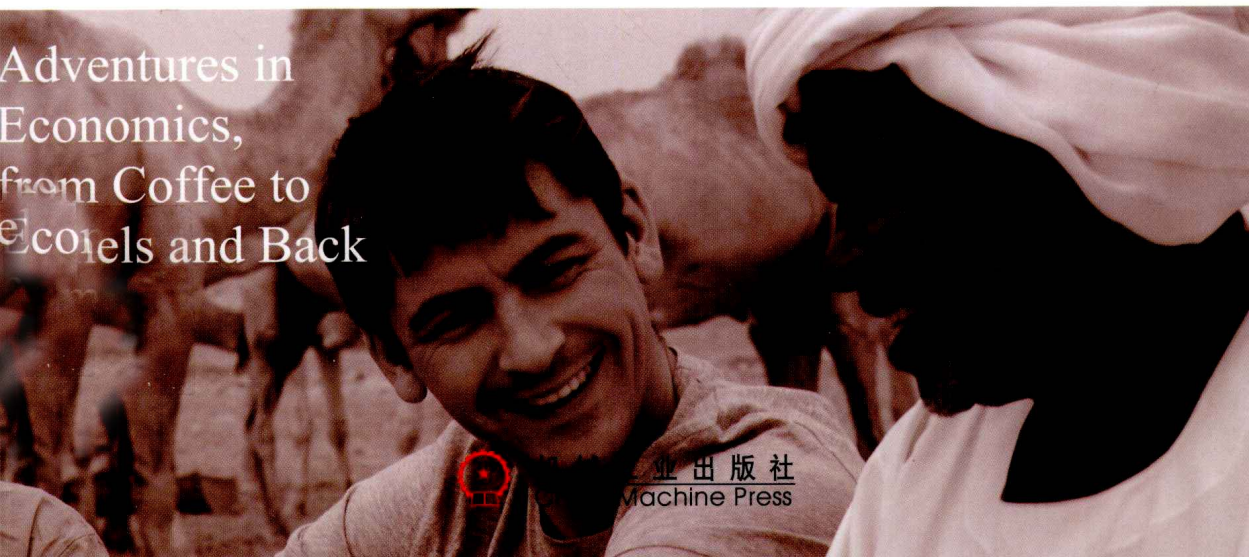
[爱] 柯纳·伍德曼 (Conor Woodman) ◎著
闫佳◎译

与全世界做生意 一个经济学家的环球冒险

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，也收获了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！

Adventures in
Economics,
from Coffee to
Ice Creams and Back



机械工业出版社
China Machine Press

AROUND THE WORLD IN 80 TRADES

Adventures in Economics, from Coffee to Camels and Ba

与全世界做生意 一个经济学家的环球冒险

[爱] 柯纳·伍德曼 (Conor Woodman) ◎著
闫佳◎译



机械工业出版社
China Machine Press

Conor Woodman Around the World in 80 Trades : Adventures in Economics, from Coffee to Camels and Back

Copyright © 2009 by Tigress Productions Ltd

Chinese (Simplified Characters only) Trade Paperback Copyright © 2009 by China Machine Press

This edition arranged with Tigress Productions Ltd through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and retrieval system, without permission, in writing, from the publisher

All rights reserved

本书中文简体字版由 Tigress Productions Ltd 通过 Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc 授权机械工业出版社在中华人民共和国境内独家出版发行。未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

封底无防伪标均为盗版

版权所有, 侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书版权登记号: 图字: 01-2010-5395

图书在版编目 (CIP) 数据

与全世界做生意: 一个经济学家的环球冒险 / (爱尔兰) 伍德曼 (Woodman, C) 著; 阎佳译 — 北京: 机械工业出版社, 2010 9
(悦读经济学)

书名原文: Around the World in 80 Trades : Adventures in Economics, from Coffee to Camels and Back

ISBN 978-7-111-31898-9

I 与… II ①伍… ②阎… III 商业经营 IV F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 179795 号

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑: 刘 斌 版式设计: 刘永青

三河市明辉印装有限公司印刷

2011 年 1 月第 1 版第 2 次印刷

170mm×242mm·15 75 印张

标准书号: ISBN 978-7-111-31898-9

定价: 32.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 88379210; 88361066

购书热线: (010) 68326294; 88379649; 68995259

投稿热线: (010) 88379007

读者信箱: hzjg@hzbook.com

我必须亲自去看一看

二 开场白

倘若高特兰谷地坐落在英格兰乡间，一定会当选为“绝美的自然风景区”，某个成功的维多利亚实业家会跑到它的最高处竖上一座石碑，之后成千上万的人每年趁着假期来瞻仰它的风采。可惜它却坐落在尼泊尔北边的喜马拉雅山麓，成了“平平无奇”的一处山谷，放眼看不到人烟。我在这儿只碰上了一位满脸皱纹的老人。他向我介绍自己说，他名叫纳加，受雇于本地的僧侣，给寺庙当看门人。我们在寺门外静静地坐到

了一起。纳加的工作挺是“繁重”，他一边吸着本地植物做成的草药烟卷儿，一边把找到的牦牛肉晒干。我婉谢了他递给我的生肉，可对草药烟卷儿很好奇，便凑过去用鼻子闻了闻。我听着远处传来的牛铃声，望着前面山巅上牵着牦牛的一支商队，感觉有点儿兴奋。

“牦牛要去哪儿呀？”我向翻译兼向导兰姆打听。他跟纳加讨论了足足五分钟，之后转过来对我简短地回答道：“中国西藏。”我原以为跟中国西藏相邻



的国境线是牢牢关闭的，要想跨过国境线，可能需递交一堆又一堆的各色资料，如此折腾到最后，还没有人敢拍着胸脯保证你过得去。我把这一点对兰姆说了，他们两人又拉开了一番冗长的讨论。“他们不知道那儿有国境线，”兰姆解释说，这一回总算详细些了，“他们翻山做买卖几百年了。”

我顿时来了兴趣。这些古代商人翻山越岭地用牦牛从北方运输宝贵的食盐到中国西藏，再从西藏人手里换回地毯、

皮毛和香料。一旦达成交易，商队就回到尼泊尔这边的市场上把存货卖掉赚取利润。他们是怎么给货品定价的呢？是讨价还价，还是采用固定的价格呢？这个市场能持续上百年，风险和利润率是个什么样子呢？每当经济学家碰到自己不熟悉的人类行为，就会提出这些问题。而找出答案的最好办法，就是自己去看一看。

“我很遗憾地告诉大家，从即日起，

各位就不用来上班了。视各位为本公司
的效劳年限，每人每年可领取 200 英镑
的法定津贴，但最高限额为 800 英镑。
各位还可以立刻申请求职津贴和失业救
济。”我从笔记本上抬起头，对着屋子
里 20 张困惑、愤怒和沮丧的面孔。他
们正向我投来难以置信的目光。但就跟
我刚刚说的话一样，这事儿我不得不干。
组装工匠们把大好的职业生涯献给了这
家公司，可它现在不赚钱了，我只好尽
量把它卖个好价钱。这就是我的工作。

那是 2004 年的夏天。我，30 岁，
单身，住在伦敦市中心的时髦街区，有
份挺好的工作，拿着大多数年轻人梦寐
以求的高薪，不过每个星期工作时间都
挺长，有些月份根本腾不出空来花钱。
我是一家美国大商号的企业财务分析
师，目前正着手重组英格兰北部的一家
玻璃制造公司。这家公司最近开始拖欠
贷款。我在办公室里计算了一番，严酷

的经济现实就是这样：这家公司没有未
来了。我的老板认为我需要一些“实地
经验”，所以把我派进了工作小组，来
让四百号工人下岗失业。据说，这是实
现该公司一切潜力的必要步骤。

毫无疑问，经济现实的确严酷：这
些为公司忠心耿耿干了一辈子的人，只
能领到 800 英镑的赔偿金，而且没有任
何商榷余地。突然之间，我意识到自己
来错了地方，我不应该是传达这种坏消
息的人。我学经济不是为了这个。我必
须辞了这份工作，我必须今天就这么干。
可今天还没有结束：还剩下三百八十号
人没听到噩耗呢。



我试图到尼泊尔去逃避这一切。偶
然出现的牦牛商队却成了解决我内心危
机的最佳答案：我很想搞懂古代市场，
我对这个念头着了迷。跟严酷的公司财
务世界比起来，人们如何在古老的商品

市场上经营运作呢？难道是同样的无情吗？我们忘记了什么？还是从来没学会过？我能靠自己学的经济和分析知识去这个市场里竞争赚钱吗？又或者，因为我是个白人、是个新手、是个外行，所以我不适合这古老的世界？

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其他人、其他文化进行交往的动力。3000年前，早期的商人为了寻找新的市场而踏上征途，在此过程中，他们接触到了令人兴奋的全新文化。人们常说，追求金钱是万恶之源。对此，我绝对不同意，因为要是没有利润动机的存在，就不会有贸易。而如果没有贸易，我们就会对外面的世界一无所知，只看得见自家门前那一点点空间。

要真正理解商业和人，我看不出还有什么比这更好的办法：亲自加入遥远山巅上那支跨越国境线的商队，成为他们的一员，看看自己如何跟他们交流，如何建立起关系网。

回家后，我开始进一步琢磨这个想法，我意识到，全世界我能去参与的市场数都数不清。我想看看自己能不能靠着少量的现金，跟这世界上最精明的商人做生意，走完整个地球，最后带着丰厚的利润回来。未来会碰到什么样的遭遇，我压根儿不知道。

那个时候，我只想着要检验理论——什么通过贸易更好地理解人啦，什么靠着经济学家的眼睛，洞悉世界的运作方式啦。所以，我给自己定下了一个小小的挑战。

	□ 开场白
Carpet	1 每一张地毯都有故事 /1
Camel	2 骆驼危机 /14
Camel	3 明天的事儿说不准 /25
Coffee	4 这儿谁负责 /41
Chilli	5 把冰卖给爱斯基摩人 /53
Africa	6 旅途 /60
Coffee	7 杏仁糖 /66
Wine	8 走出非洲 /78
Horse	9 去中国之前 /91
Horse	10 杀出重围 /100
Horse	11 牵着马儿去 /110
Jade	12 少许疲惫, 少许珠宝 /123
Jade	13 是, 师傅 /138
Surfboard	14 您的愿望, 我的使命 /144
Jade	15 一鸟在手 /159
Tea	16 每况愈下 /165
Tea	17 有人要喝茶吗 /176
Fish	18 打渔去 /184
Fish	19 下注吧, 红还是黑 /194
Surfboard	20 留下商标 /201
Tequila	21 喜事连连 /211
Wood	22 木头会说话 /222
Wood	23 尘埃落定 /230

1

每一张地毯 ● Carpet
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。

你兴许以为，既然买家这么多，在马拉喀什倒买倒卖地毯的活计应该会很简单。还好，我至少还有足够的理性不上这种幻想的当。向阿德南解释了我的用意之后，我俩一致认为，最开始还是到集市去兜一圈比较靠谱。我想尽可能多看看不同的摊点，跟商人们聊聊，搞懂供应链的运作，利润打哪儿来。

马拉喀什是一座堡垒城。它的布局遵循着一种独特的经济秩序结构。城镇围着大清真寺修建，清真寺在中央，一切便围着它向外辐射。先是一圈卖法器（香、宗教书籍）的摊子，之后是裁缝店，之后是卖地毯的，如此一层一层地直抵城墙。城墙外面，还有更多的商户，卖游客一贯喜欢的东西，比方说动物饲料什么的。虽然马拉喀什如今已经是现代化的城市，可露天市场的结构仍然建立在经济史的基础之上。故此，要找到卖地毯的摊点，你就得在人群里钻过来，挤过去，一直走到正中央。每当我们钻进了黑乎乎的小巷，我就很庆幸有阿南德带着我。没有他，我真得靠洒面包屑才找得到回去的路了。

所有的地毯卖家都聚在一起。听罢阿德南的简短介绍之后，矮矮胖胖毛发浓密的商人法拉兹，高兴地向我解释起市场的运作来。马拉喀什出售的地毯分为两种。第一种是该国北部工厂生产的地毯，大多颜色鲜艳，上面带有几何图案。这种地毯受摩洛哥本地人欢迎，游客很少买。第二种是阿特拉斯山脉的土著柏柏尔族妇女手工制作的毯子，羊毛织造，用本地植物染色。透过编织地毯的纹样，你能知道它出自哪位妇女之手。游客们喜欢买的是这种地毯，商人们赚钱也靠它。接下来，这个市场第二重要的

特点是价格的概念。露天市场上不会有谁往东西上贴价签。你问“多少钱”，他们会告诉你一个比本钱高十倍左右的价格，所以你必须花时间把它们给砍下来。这儿做生意就是这样了，这家摊点的生意比那家好，靠的就是店主的口才。我总算搞清楚了，倘若我打算进入这个市场，我需要合适的产品和恰当的销售技巧。

我跟阿德南坐在集市里，跟法拉兹聊了一个来小时。在此期间，有些游客走过，可没人当真打算从法拉兹或其他五十多个相邻的地摊买东西。我挺担心，于是问法拉兹，他通常一天能卖多少张地毯。法拉兹解释说，有些日子他一张也卖不出去，有些日子却能一卖就是三张。由于他从每张地毯里赚取的利润完全看价格的高低，所以他也说不清每个星期能挣多少钱。随便哪个星期都是这样，说不清。好吧，也许你能等一个月，可我只有限三天时间。

我们离开集市往回走，来到停在旧城区外的汽车旁，我注意到周围停着好些大巴车。阿德南解释说，马拉喀什的不少酒店和旅行社都组织购物游，大巴车一次能拉上五十来号游客逛商店。店主让游客们体验传说中的购物经历，而要是真有人买了东西，导游就能得到回扣。一些创业小商号便是打旧城区之外发展起来的，那儿的体验跟集市里完全不同。我很想去看看。

布沙伊卜相当于马拉喀什里的精品商店：布置得漂漂亮亮、整整齐齐的五星级购物体验，立刻能给人留下深刻的印象。在这里，一套高明又微妙的制度取代了当众付给导游佣金的不雅做法：妇女们佩戴着对讲机，把每一名到访者的细节传递到楼上的办公室。游客们根本不知道导游拿的提成比薪水高得多。在我等着见老板萨米尔的时候，三十多名游客给带了过来，店家将他们引到

一排座位边坐下，并以摩洛哥式的热情好客端上了薄荷茶，趁着大戏上演之前软化他们的心肠。我发现，隔壁静悄悄的小黑屋里，一队售货员正等着轮流“出场”。这些售货员精通多种外语，从日语到瑞典语都会说，他们非凡的销售技巧得到了很好的回报。在当地人眼里，到布沙伊卜卖地毯，是马拉喀什最好的一桩工作了。

布沙伊卜是摩洛哥适应全球化市场和贸易趋势的好例子。按照传统，露天市场的摊主们从不为地毯标价，方便赚取更多的利润。有些日子，他们过得很舒服，卖出地毯的价格比成本高得多。但这也是有代价的，许多游客都心存疑虑。尽管有些游客会从集市上买东西，以讨价还价、获取公平价格为乐，布沙伊卜却意识到还有另一种类型的游客。在这里，地毯都附有家签。萨米尔计算出，真正想买地毯的主顾并不想砍价，他们觉得那太累人，所以愿意为不砍价多出些钱。这样一来，他复制了我们在西方的那一套做法，为自己的商店找到了一席之地。

但我观察到，这一过程尚未完全西化。游客们仍然得靠店里掌握了多种语言的导购伺候。此刻，游客们选中了拉希德的摊点。他是个精明的年轻人，穿着笔挺的衬衣。他滔滔不绝地开始了展示。他把地毯一张又一张地摊开在听众们的脚下，先是介绍地毯的起源地区，然后是历史，以及每一张地毯背后的故事。他说，织就第一张地毯的妇女，家里的田边立着一圈围栏，这一点，写在纹样的边缘上。旁边的一张，则是一位已经有三个孩子，此刻又怀上了身孕的妇女织的，地毯上的三颗星星就是明证。拉希德一张一张地讲了下去。他展示了五十多张地毯，知道该怎样讲述每一张地毯背后的故事。他希望游客们不单买下一张地毯，还买下整个故事。

我很好奇，拉希德、萨米尔或者其他任何一个店主，怎么那么肯定那些故事是真的呢？我盘问萨米尔的时候很小心，不希望引起他的反感，因为我还得靠他帮忙呢。然而，他笑起来：我居然以为所有故事都是真的！当然不是喽，说故事的人也并不指望游客们全都相信。故事是为了解释地毯上的花纹，在历史上，这些花纹讲述了妇女一辈子的故事，可现在，生产地毯已经成了当地的一门大买卖，谁也没法保证绣有花边的地毯一定是田里有围栏的妇女织成的。

我看到了一个从这个市场里赚钱的机会。我想借用他的店一个下午。我对萨米尔解释说，我打算去阿特拉斯山脉，带回一张地毯来卖。如果我能用他的摊点在几个小时之内把它卖掉，我会分给他 20% 的利润。没必要，他说我是不可能成功的。他进而提议我们打个赌。是的，我可以占用他的摊位。如果我能在离开之前卖掉地毯，所有的利润都归我。可要是我没卖出去，地毯就归他了。

战书都下到我脚跟前了，该去找张地毯了。

拉希德展示的地毯中，我最喜欢的全都来自摩洛哥南部的泰兹纳赫特地区，那儿属于阿特拉斯山高地，是柏柏尔人的故乡。我打算去那儿采购。阿德南安排了能说柏柏尔语的司机，第二天一早就出发。我们在沙漠里开了一整天，天黑以后才到山区。

当晚我们住在一家酒店，房间通风不良，热得人浑身是汗。第二天醒来之后，我发现自己置身一座尘土飞扬的老城，它高高地伫立在干燥荒芜的阿特拉斯山脉。这地方所有的建筑物都是用本地的砾岩所修，叫人不禁产生一种怪异的感觉：村庄和镇子都是从地面长出来的。所有的房子都围着围墙，传统的家庭生活全

发生在围墙的背后，外人看不见。柏柏尔妇女一辈子只离开家两次：第一次，是她们在结婚的日子离开父亲的家；第二次，是她们去世的那天离开丈夫的家。她们甚至不到市场上买食物——这事儿男人们负责。我的打算是，亲自去见一位织地毯的妇女，从她手里直接买一张，并听她讲述自己真正的故事。

我们的司机巴拉克在城里打听哪儿可以购买当地生产的地毯，路人指点我们去几里外的一座村庄，事情的开端还算可喜。接下来我却发现，村民已经抢先一步了。他们建立了一套复杂的合作体系，村里的每一名妇女都结成了小组，由当地的中间人来做代表，以期在讨价还价时占到优势。村中央有一间“展示厅”，买家可以到那儿去看地毯，卖地毯的利润由织地毯的妇女和其他所有妇女共享，不让一个人挨饿。对村里来说，这很棒，但对我来说，我谈不出什么优惠的价格，也完不成我来这儿的目 的：找到一个并非胡编乱造的故事。我要阿德南和巴拉克带我去找一户真正的柏柏尔人家。

要怎样才能走进一户柏柏尔人家呢？简单的问题，简单的回答：敲门。不管上门的是传教士还是电力公司的抄表员，我们在英国早就见惯不怪了。可碰到陌生人来敲门，问他们有没有地毯要卖，柏柏尔人并不习惯。所以，我刚开始这么做的时候，局面并不乐观，连吃了几趟闭门羹。虽说巴拉克提出抗议，说这么做绝对行不通，可我们没试多少次，就碰到一个允许我们进他家的柏柏尔男人——当然，他脸上多多少少有几分怀疑之色。不过听说有钱可赚，人总是适应得很快，我从不怀疑这一点。这位男人并不例外。他实际上是准备卖自己屋里一张地毯的，叫人难以置信的是，他还准我们进屋。我很高兴，巴拉克则完全惊呆了。目

前看来，一切顺利。

主人照例款待我们在院子里喝薄荷茶，经过一番夹杂着英语、柏柏尔语和阿拉伯语的混合解释，男人让他的两个儿子到房里捧出了他们家的所有地毯。就好像他们正打算来一场真正的迎春大扫除一般。来不及细想，十多张地毯已经整整齐齐地摆在了院子外面。每一张地毯都是这家的女主人用家里的织布机织出来的，但它们有几种不同的风格。我靠自己的西方口味品鉴该挑哪一张回马拉喀什卖。之后，我又靠阿德南来辨识手工够不够好。屋里拿出的最后一张地毯摊在庭院中央，它缀着精美而低调的黑白几何纹样，镶了一圈藏红色的边。这样一张地毯，我会很乐意把它铺在伦敦的公寓里。要是这张毯子里还附带着一个好故事，我想我们就可以成交了。

柏柏尔人一出娘胎就开始谈判了。我完全可以想象，他们还在襁褓之年就跟母亲讨价还价：继续给我喂奶，我就不哭不闹不烦你。我刚刚一说自己对这张地毯有些兴趣，想问问价格，我就知道自己成了挨宰的牺牲品。千万别跟柏柏尔人砍价，除非你下定决心要血战到底。萨米尔曾告诉我，一张 6 英尺 × 4 英尺^①的地毯，绝不要给到 300 欧元以上（摩洛哥人说法语，所以也用欧元做生意），可对方的开场价是 600 欧元。这是他母亲亲手织就的最后一张地毯，她留下的唯一纪念品，是她最精致的手艺……天哪，我想，这一切什么时候才有个头啊？够了！他在玩狠的。但我猜他只不过是想软化我，不让我压价。在西方世界，我们总是太客气、太胆小，不敢什么都砍价。由于我们已经弄丢了谈判的艺术，游客们来到像摩洛哥这样的地方，

① 1 英尺 = 0.3048 米。

只要买东西，必定会大出血。摩洛哥人可是乐开了花。但我没

有钱，要我讲客气，办不到。

商业文献经常引用一种经典的三步谈判法。许多理论家和讲师会把它改个漂亮的名字，再掺上自己的见解加以阐释，但基本上仍然是同一套东西。第一，进入谈判之前，确定自己的底线是什么——也就是说，不达到这一目标绝不松口。如果谈判看起来跟你的目标值相去甚远，那就走开！第二，在心里预计谈判的可能结果，它将成为你判断谈判进展的基准。最后，设想你的“最佳场景”。这里面应当包括价格，以及其他额外的交易要素，比如免费送货或精美包装，它们都应当反映在你的开场阵容当中。别害怕，一开始就要把它们清清楚楚地提出来。

我决定，400 欧元是我的上限。要是我出的钱多过了这个数，回马拉喀什就根本赚不到什么像样的利润了。我认为 300 ~ 350 欧元更合理，最佳的情况是我能砍到 200 欧元上下。于是我打算从 200 欧元开始，但我先得把对方的气势稍微打压下去些。在谈判里，以沉默对待对手，是个了不起的里程碑。他一抛出 600 欧元的价格来，我就意识到，要想把他拉到我以为谈判该结束的地方会很困难，所以我什么也没说。我只是叫他给我一个更优惠的价格。这不是柏柏尔人惯常的做法，他有点烦，希望我还个价，但我却拒绝照这一套来。然而，我们的游戏无疑是拉开了序幕——没有回头路了。

柏柏尔先生、阿德南和巴拉克用阿拉伯语夹着柏柏尔语继续讨论我的立场。阿德南一次又一次地问我，我的价格是多少。但我还是很强硬：只要能得到一个公平的开场价，我就说出自己的价格。最终，柏柏尔先生松了口：450 欧元——我什么也没说，他自己降了 25%。这下，我准备好交手了。我报出了跟最佳设想

第一，进入谈判之前，确定自己的底线是什么——也就是说，不达到这一目标绝不松口。如果谈判看起来跟你的目标值相去甚远，那就走开！第二，在心里预计谈判的可能结果，它将成为你判断谈判进展的基准。最后，设想你的“最佳场景”。这里面应当包括价格，以及其他额外的交易要素，比如免费送货或精美包装，它们都应当反映在你的开场阵容当中。别害怕，一开始就要把它们清清楚楚地提出来。