

《兄弟我在义乌的发财史》

图书基本信息

书名：《兄弟我在义乌的发财史》

13位ISBN编号：9787545207149

10位ISBN编号：7545207149

出版时间：2010-10

出版社：上海锦绣文章出版社

作者：Boss唐

页数：236

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.tushu111.com

《兄弟我在义乌的发财史》

内容概要

《兄弟我在义乌的发财史》内容简介：至少需要多少本钱，才可以自己做生意、当老板？400块！一个义务小生意人400块起家的发迹史！卖袜子，做点焊，加工手镯，做进出口买卖，BOSS唐在创业初期折腾个不停，在各类小生意中寻找机会，一次又一次地倾囊投入，一次又一次地血本无归，一次又一次地重头来过，每次他都能汲取新的教训和经验，每次他都坚定地东山再起；资金一步步积累到2000元、3万元、十几万、几十万、几百万、上千万，直至挣得亿万身家……

至少需要多少本钱，才可以自己做生意、当老板？

《兄弟我在义乌的发财史》为您讲述一个真实、鲜活的案例。

BOSS唐的生意，从倾其所有，“投资”400元摆地摊卖袜子开始：

卖袜子，做点焊，加工手镯，做进出口买卖，BOSS唐在创业初期折腾个不停，在各类小生意中寻找机会，一次又一次地倾囊投入，一次又一次地血本无归，一次又一次地重头来过，每次他都能汲取新的教训和经验，每次他都坚定地东山再起；资金一步步积累到2000元、3万元、十几万、几十万、几百万、上千万，直至挣得亿万身家。

如何选择最适合自己的小本生意？如何找到买主？如何在身无分文的时候赢得合作对象的信任？如何盘活少得可怜的现金？如何做不花钱的推广？如何抓住一闪即逝的机会扭转局面？如何识别助你发财的贵人？BOSS唐几乎遇到了所有小本生意人都会遇到的难题与麻烦。

看完他在义乌的发财史，聪明的您立刻就会掌握，做小买卖发大财的门道和精髓，然后成功开启您的小本生意发财之路！

《兄弟我在义乌的发财史》

作者简介

Boss唐，靠400元起家的义乌富商。

卖过袜子，做过点焊，加工过手镯，开过作坊，现在已是一座义乌工厂的大老板。

属猪，生于70年代，祖籍安徽。

《兄弟我在义乌的发财史》

书籍目录

《兄弟我在义乌的发财史》

章节摘录

1998年一开始，我并没想成为一个百万富翁，我的要求只是有份工作，有碗饭吃，有个安稳的家，但是社会一步步地把我“逼”成了富人。从流浪汉到富人，我经历了太多，我知道自己不是个强人，而且我偏激地认为这是个大鱼吃小鱼的社会，强者生，弱者亡。所以，我从一个弱者一步步走来，跌得头破血流。我想说的是，我吃的苦、受的罪，与汗水交结在一起，悲喜交加。那些往事，一件件历历在目……一天没吃饭了，两天没抽烟了，三天没洗澡了！记不清是哪一天了，反正是夏天。我只记得自己一天没吃饭了，两天没抽烟了，三天没洗澡了。我在义乌一个叫廿三里的镇上东走西逛。我想找份工作，但没找到。我不相信自己好手好脚的却找不到工作，但是那些老板看我瘦瘦弱弱的，又戴副眼镜，硬是不要我，说我文不文武不武的，没啥用。那时是民工潮，不是现在的民工荒。我两个月前来义乌时，是有工作的——在一家伞厂做学徒。由于不知天高地厚地与人打赌，扬言如果输了，我就亲老板的妹妹一口，结果被刚好路过的老板听见了。结果可想而知，我被赶了出来，两个月干了，一分工钱也没拿到。我十分郁闷，我只不过说着玩，又没有实际行动。但人家是老板，我再着急也没用。唉！在家千日好，出门一日难啊。我饿，是真的饿。我走到一个工地，在那里的自来水龙头前喝了一口水。看守工地的老头老远冲我喊：“喂！不能在那洗手！”我只好灰溜溜地离开。穷困与饥饿，使得我的底气还不及那老头的十分之一。我心想，我哪儿有那么讲究跑这儿来洗手，我是来喝“矿泉水”的。古话说，人无远虑必有近忧。好在我昨晚一夜没睡，在大街上捡了几十个煤球（估计是运煤车上掉下来的），不行时可以应应急换饭吃。其实，这些天来，我也没地方可睡，最多就是在小区绿化带的椅子上躺一躺。我有气无力地晃到镇子上，到一家快餐厅门口时，实在走不动了，那里的饭菜真的是太香了。不怕你们笑话，那天的我特能理解朱元璋为什么将当年喝的“猪下水”称为“珍珠翡翠白玉汤”。如果有猪下水，那天的我也会当山珍海味来品尝。其实，这只是一家很脏、很破的农民工快餐店，供附近工地上的民工解决午饭。换做今天，我是不会去那种地方吃饭的，更不可能流着口水、眼巴巴地瞅着流汗的民工们大口大口地蹲在地上吃。我的脚不听使唤了，就是离不开那家快餐店。我产生了一个念头：进去看看吧，可能有剩菜剩饭。

《兄弟我在义乌的发财史》

编辑推荐

《兄弟我在义乌的发财史》：最小小本生意实战圣经。面对两夜来的尴尬局面，我又想了一个晚上，决定换块广告牌，把“十元三双”改成“十元四双”。第三夜。我在“十元四双”的牌子后蹲了三个小时，抽掉了十根烟，喊了成百上千嗓子，卖出的袜子数量依然是零。创业之初，我与工人们称兄道弟，同吃同住，不像现在多多少少都讲点儿老板派头。在头一年里，工人喊我都是直呼其名，从不喊老板，左一声大勇，右一声大勇，顶多加个“哥”字，我也从不介意，反倒感觉这样距离近，好管理些。严格来说，我基本上不懂管理，是个门外汉，书上学的那套对于一个加工厂来说根本不抵用，算是对牛弹琴。不懂只有慢慢摸索。走一步，看一步。有一天，一个小伙子到我加工厂来找他表弟，这人姓什么我都忘了，他表弟在我那里干活。当天我也没留意什么，后来才听工人说他的表哥在台湾一家外贸公司上班，我顿时有种失之交臂的难受。我对那个工人说。我要请他和他表哥吃饭。这家伙一听说有饭吃就来劲了，赶紧联系上了他的表哥。一个周末，我们仨就聚在了一起喝酒。我的目的很明显，就是要探听到外贸公司是如何经营的。最主要的是打听这些外贸公司是如何找到客户的。我也不知道前前后后傻乎乎地写过多少封E-mail其间又错了多少英文单词，但我就是不知天高地厚一次次地写了。写完又异想天开地发出了。只要有客人求购或经营“工艺礼品”类的，我见着谁就给谁发电子邮件。小梅说：“好的。对了。哥，我们现在有近200万了，你打算怎么利用这些钱来拓展我们的事业？”就算小梅没问这句话，我也在想找个合适的机会告诉她我的想法。我一直都在心里盘算着未来之路该怎么走，怎么走才能更踏实更有发展潜力。随着互联网的高速发展。全球商品价格越来越透明化。我想，在不久之后，单纯的外贸生意会越发难做。

《兄弟我在义乌的发财史》

精彩短评

- 1、很明显的小小说。随便看看。
- 2、整体还是很励志的，作者活脱脱的标题党，每一张的标题真的是。。。不过还是能学到很多东西的，敢想敢做，经验才是不可多得的财富
- 3、睡前一翻，想发财！！
- 4、感觉他在讲自己身边琐碎的事情，没有预期的精彩。
- 5、很不错性价比很高，很好
- 6、男主创业成功了，也就是赶上那个时代了，要是放到现在是难上加难了
- 7、过去的机会现在还有吗
- 8、2016-07-26.
- 9、很纪实的草根创业历程，算得上是作者的人生自传，语言朴实，实例真实。创业者第一步就是上路，在路上就要不断折腾新想法，实践新点子，永不停歇，就是创业的真理
- 10、还好 没有文采的创业 真实
- 11、河洛有精校
- 12、辛苦创业的人如过江之鲫，总有人变成大鱼，总有人还是小鱼，总有人变成死鱼。沟通、想法马上变成做法、坚持和信仰，这就是我们草根阶级的成功之路。闭门造车，是永远造不出好车的，甚至这个车都跑不起来。
- 13、之前读的，接地气。别看语言与架构层面，只看一个底层人在义乌奋斗的事实。
- 14、啥时候我也发发
- 15、总是看到美国式的创业梦，现在终于看到中国式的创业梦了。作者的年龄和我相仿，我是99年从国营企业辞职的，可是我没有创业，而是进入了一家私人企业，虽说也过的不错，和作者比起来还是差远了。我们有位员工曾经问老板“我想发财，应该怎么做？”老板回答“从公司辞职”，当时我们都笑了，现在想想，老板说的是实话。每个人都有梦想，只有少部分的人敢于追求梦想（当然，作者说自己是被逼发财的）。作者敢于突破自己，一步一步实现自己的梦想真让人敬佩！
- 16、网上看的。13年车祸在病床上看的。大概有了90年代创业的孩子们的一个了解吧
- 17、品质一贯的好，没什么好说的。
- 18、平淡,文笔差.无可读性.
- 19、一个在义乌被逼出来的千万级富翁老板
- 20、书很脏，后面还贴了标签，不是很满意
- 21、外贸，不知道这个行业现在怎么样了，坐外贸的人后来都有涉足金融类行业，不知道作者现在怎么样了
- 22、不错，值得看得一本书
- 23、贴近生活，看后非常有现实意义~推荐！
- 24、没文化真可怕
- 25、创业的读完了，感情的没继续
- 26、从这本书开始，我渐渐习惯了用kindle看书的便捷和高效。这本书貌似仅用2天左右就见缝插针的看完了。能一鼓作气的看完还有一个原因是，我能从中回溯到当年我在浙江那段时间做外贸的日子，反观自己，真是思想决定命运呀。那时的我哪有这样的远见和霸气呢.....哎，只有错过。
- 27、接近实战，创业总是很艰难，但是成功都并不是偶然的
- 28、一口气读完了blog版，准备入手一本收藏
- 29、写实
- 30、水图借 甘韦肆看完 <http://book.douban.com/review/7193025/>
- 31、很好的书，推荐一读，超便宜
- 32、看到是读客图书才看的，平凡人怎么成功一本书。
- 33、可以花半小时到一小时翻一下。
- 34、实诚人
- 35、这本书一开头就很打动人，有木有！“一开始，我并没想成为一个百万富翁，我的要求只是有份

《兄弟我在义乌的发财史》

工作，有碗饭吃，有个安稳的家，但是社会一步步地把我‘逼’成了富人。”现在这个社会，谁不想过着平淡幸福的小日子？谁真的想拼了老命地发家致富？还不是被“逼”出来的！但是有的人不管怎么逼都发不了财，有的人却凭着自己脚踏实地的付出，最后成功了。这本书就是教你怎么样在这个残酷的社会，立足... 阅读更多

36、居然。。。还蛮好看的。。。

37、内容比较质朴。

38、一个男人白手起家的奋斗史，太过写实，显然不是小说，是一个男人的自白书~只是，表面看似成功，最终却失去了家庭甚至家人，妻儿....看人世浮沉，最终能付出爱，收获爱的人才是成功的。

39、书不错，纸张印刷都可以！

40、只有有技术含量的产品，才能保证利润。

41、一口气看完了此书，作者的创业历程让人感慨，他反映了无数草根企业家的创业情况，所不同的是作者把自己的许多不愿启齿的心绪毫无保留地展现给读者，中间夹杂着亲情、爱情、荣耀、屈辱、智慧、反醒等描述。它虽不是一本说教书，但它给人的启发却很多.....

42、看完这本书了，也看出了大概，学的也很好，主要靠人脉，和观察，临时应变，人总会遇见各种各样的事情，但是我们还是应该解决这些问题，解决了事情的性质就变得好了，用了半天时间读的，挺有收获，没有人一直能够赚钱啊，也有赔本的时候。

43、故事情节还可以，写得就非常一般。封面设计得实在是有点烂。

44、小学作文的文笔+流水账，就因为碰上了创业，竟然口碑还不错！现在文字简直不值钱得厉害，“像生活一样”都成了畅销的金字招牌，我们是多厌倦并深爱着看似拼搏的自己啊。5-7，5.22读毕。

45、看到这样的书名，一开始我是拒绝的，但是慢慢地却沉浸在小人物的商业世界里面，作者一定是有亲身经历过，写得真实，也很饱满，有几点我是可以相信他本人是有做过的，一是在网吧发网文，他的文字朴素但是笔法流畅，一般的人也写不出；而是他写的关于小商品创业及外贸的商业故事也应该是他的经历。所以我给四颗星，为这份诚意。

46、开始很诙谐，笑中有泪，可是后面明显不太玩活，大量的平铺直诉，而且好好的文章硬要拆成2本书卖，给4星算高

47、许多人有实力买它，却无福受用它

48、看完之后只有一个感觉，，，我要建个网站，，，，

49、对正在创业路上的我很有心理上的慰藉，只有专心去做一件事才能做好！同时一个好的环境也非常重要！

50、书没有塑料薄膜包装，又脏又旧！！！

51、我看到的点是：尊严什么的，根本不值钱。虽然不苟同，但是在立下一个目标的时候，其实就应该要做好牺牲其他的准备。

52、里面是有一些道理，主角历程很艰辛，最后还是做起来了。

53、忙里偷闲读本书，然而并没有什么卵用。现在不在学校，属于自己时间少了，充电机会少了，所用的知识只能往外搬，没有机会往里运...

54、网上看的，没事了买来两本看看。

55、超级喜欢，一部真实的草根创业史！

56、大学时期读的书，当时被他的志气所这幅，但是更让我感动的是这种描述让人感受到真实的生活，怀恋那个时候

57、失无所失就该爆发了。

58、外贸行业可以参考入门

59、如果当成实用指南类的书来看，那实在是皮毛中的皮买；如果当成故事来看，殊无精彩之处；如果当成文学作品来看，文学性几乎可以忽略不计。

60、哈哈，作者的成功可以复制，赶紧先泡网吧

61、创业就是一场赌博！

62、看到常用标签里的"想钱想疯了"，也是这个感觉，另外现在不出两本都不好意思见人了，有意思吗！

63、蛮写实的。

64、当小说看，所以用KINDLE版比较好，上面的商业经商性的内容较少

《兄弟我在义乌的发财史》

- 65、感觉上部比下部精彩，有点儿虎头蛇尾整体还不错
- 66、看作者的大起大落，想起了“商场如战场”那句话，在那样的环境中，稍稍的一点差池就可能让你断送一辈子的奋斗成功，陈老板到底是个厚道的人，如果当时那批货让作者去赔的话，可能这一辈子都是一个未知数了，创业时期的贵人来的就是那么突兀和不经意。
- 67、人在压力面前，才能爆发出无尽的能力。唯有坚持坚持再坚持，总会走出黑暗的。及时在获取小成功的时候，也要时刻保持警惕。诚信为经商之道。
- 68、打折扣的就给旧书，明显是旧书，有些裂开的痕迹
- 69、朴实的语言流露出一真正的小老板白手起家的艰苦历程。今天的因，就是明天的果，天道酬勤。
- 70、上一代人的创业回忆录，因为不想再给人打工，从国企下岗后背井离乡来义乌打拼，黑白两道混过，夹着对家人的思念和爱，一步步坚持下来。书中描写的经历真实有趣，但是语言水准一般。
- 71、有点意思，当小说看的，
- 72、2011.2阅 钱就是工具，没钱的时候注重积累，有一定积累去投资，投资都有风险，怕风险就别去创业了，即使钱财损失，经验上还是有收获。
- 73、2013年1月份，去过义乌，对那边的外贸和经商意识，很是钦佩。订货付款、外贸跟单，很多更加实操的内容。在这本书中可以得到共鸣！
- 74、不错，但细节缺失很多。

《兄弟我在义乌的发财史》

精彩书评

1、面对两夜来的尴尬局面，我又想了一个晚上，决定换块广告牌，把“十元三双”改成“十元四双”。第三夜，我在“十元四双”的牌子后蹲了三个小时，抽掉了十根烟，喊了成百上千嗓子，卖出的袜子数量依然是零。（摘自本书第026页）2、创业之初，我与工人们称兄道弟，同吃同住，不像现在多多少少都讲点儿老板派头。在头一年里，工人喊我都是直呼其名，从不喊老板，左一声大勇，右一声大勇，顶多加个“哥”字，我也从不介意，反倒感觉这样距离近，好管理些。严格来说，我基本上不懂管理，是个门外汉，书上学的那套对于一个加工厂来说根本不抵用，算是对牛弹琴。不懂只有慢慢摸索，走一步，看一步。（摘自本书第098页）3、有一天，一个小伙子到我加工厂来找他表弟，这人姓什么我都忘了，他表弟在我那里干活。当天我也没留意什么，后来才听工人说他的表哥在台湾一家外贸公司上班，我顿时有种失之交臂的难受。我对那个工人说，我要请他和他表哥吃饭。这家伙一听说有饭吃就来劲了，赶紧联系上了他的表哥。一个周末，我们仨就聚在了一起喝酒。我的目的很明显，就是要探听到外贸公司是如何经营的，最主要的是打听这些外贸公司是如何找到客户的。（摘自本书第142页）4、我也不知道前前后后傻乎乎地写过多少封E-mail，其间又错了多少英文单词，但我就是不知天高地厚一次次地写了。写完又异想天开地发出了。只要有客人求购或经营“工艺礼品”类的，我见着谁就给谁发电子邮件。（摘自本书第152页）5、小梅说：“好的，对了，哥，我们现在有近200万了，你打算怎么利用这些钱来拓展我们的事业？”就算小梅没问这句话，我也在想找个合适的机会告诉她我的想法。我一直都在心里盘算着未来之路该怎么走，怎么走才能更踏实更有发展潜力。随着互联网的高速发展，全球商品价格越来越透明化。我想，在不久之后，单纯的外贸生意会越来越难做。（摘自本书第235页）

2、写评论是给自己做个笔记，方便以后温习作者没有沉默地消亡，而是活出了人生的精彩，有几点很值得注意第一：把自己陷入绝境，不给自己留后路。作者自己讲，社会把我逼成富翁。人被逼上绝境，往往会做到令自己都惊奇的事情。人人向往的安逸却最能毁灭人。第二：搞管理从现实出发，而不苟同老同学的死搬书本。对我这个想法很多不切实际的人来说，是个好样板。第三：善于观察总结，把握未来大势。

3、不得不说自己看完很热血。这位Boss唐兄弟没有多少学历，没有背景，而且也没有经验，但是还是闯出了一片自己的天地。所以学历、背景、经验这些都不是最重要的。而且另一方面，亲情，爱情，友情，这些可能平时不太看重的东西最后确实自己最需要的。象牙塔里面对社会了解太少，但是踏实做事、诚实做人这样的基本原则都是一样的。400块钱起家，可能是有些极端，但是这个奋斗而且享受的过程，我完全能理解。

4、在残酷的现实面前，我曾经的欲望与激情慢慢的消磨殆尽，看完这本书后突然有种辞职去创业的冲动，关键现在这种冲动不是冲动了，因为它不是暂时性的，好像已经成为我的信念牢刻在骨子里，不会随时间的流逝而搁浅，现在的我就像当初大勇在高利贷公司做事的情况差不多，引用书中的一句话，“抓住机遇就是财路”，就是在为拥有抓住机会的才能做准备，一旦时机成熟，机会到来，便是自己人生蜕变的时刻，虽然知道创业道路崎岖坎坷，遍布荆棘，但我会像当老板一样，遇神杀神，遇佛杀佛，超负运行大脑来解决遇到的各种问题，尽管有些是力所不能及的，但我也会最优的去解决。其实创业过程也是一个人综合能力锻炼的过程，包括你的分析能力，判断决策能力，表达能力，解决突发问题的能力等，所有的方面会在初创时期充分的表现与发挥，不过创业结果如何，只要你努力的付出了，至少这就是一笔宝贵的财富。并且只要你心不甘，情不愿，努力的坚持下去，相信一定会有花明柳暗的时候，当然这其中的机会成本也是很大的，需要创业者自己去权衡。书中最后说道，作者的财富是被无情的社会逼出来，如果当初没有下岗，如果没有和妻子离婚，如果没有离家出去去创业，也许他就一辈子就是那个朝九晚五的典型的工薪上班族，更谈不上拥有上亿的财富。人类都有一个通病，就是懒惰，总是习惯生活在安逸的环境中，也就相对少了些穷则思变，狗急跳墙，那些昔日的欲望与梦想，总是被安逸生活和残酷的现实给慢慢吞噬，久而久之，也就不复存在了，所以说，要想知道潜力有多大？那就狠下心来逼自己一把，不然你真的不知道自己的潜力有多大。

5、看了这本《兄弟我在义乌的发财史》有以下几个感觉：第一：感觉上这本书写的还是很真实的，不知道实际怎么样，我理解这就是真实的社会，真实发生在义乌的故事；第二：尊严、面子这些东西在生存面前是渺小的，渺小到几乎看不到，经常信誓旦旦的人通常是因为没有面对过绝境；第三：苦难是一种财富，内心的执着也是最关键的，一定要坚定；第四：做人是基础，你可以不认同别人，但

《兄弟我在义乌的发财史》

是没有必要去厌恶别人；第五：做生意要有承受压力的准备、一颗精明的头脑，但是诚信的内心；第六：子欲养而亲不在是一种悲凉，所以时间很宝贵，对任何人都是；第七：承受一些压力，一些风险，这是要取得回报必须的，没有天上掉馅饼的事情；第八：保持学习的态度，什么都不要怕，事情没有想象的那么难；第九：家庭是一个人动力的源泉；第十：BOSS唐的第一个十万挣得很艰难，可是在挣到第一个十万后，相信他已经具备了挣钱的能力，所以后面会容易的多，但是任何事，风险都是存在的，小心驶得万年船，生意不容易做；第十一：如果是在以前，看到这个书名，我可能连翻都不会翻，不过有一句话叫“开卷有益”，既然是别人的经验，而且很多是肺腑之言，肯定是有可取之处的，所以我们还是要有一颗包容的心，过滤自己需要的内容就好了。

6、过滤到自己需要后留下的1万事开头难，有了实际去做的事情就容易了2我对自己说要快，不能不快，否则他们要是反悔我就白费力气了，古人说的夜长梦多是有道理的。3天堂和地狱只有一墙之隔，前提是你向往天堂，你想，十分的想，想的不行，然后行动就有力量了。4我总结5个月以来的经历，调整了下思路决定做点什么。5开始反思自己的经营模式，觉得叫卖还是要的，而且只有自己叫，想好了就实施去了。6人的可贵和可怕之处都是有想法。7光想没用，想的太多没行动是空想，荒废了自己，误了时光，开始最重要起个步先做起来。8那一夜，我将这几年的经历重温了一遍看看自己以为的和结果一样吗。9不懂只有慢慢摸索，走一步看一步。10忙的时候容易忘了居安不思危11动脑筋想问题，想的多，想的彻底，想明白12听不懂但有个概念询盘—报价—打样13我们大多时候想与行不一致，就是因想得太多，预知的太多，顾虑销毁了斗志，自己败于自己的意念

7、这是一本小说，也许小说写的太好，感觉很真实，这本书在商报连载小说，每天看报的时候一起看的，每次没有看到，我都会去找...可见我还是挺喜欢这本小说，还是很多值得我们学习的！

8、在国外，很难发现有东西不是made in China，中国成了整个世界的工厂，靠的就是成百上千像Boss唐这样的人，在一间小工厂里起家，挖到第一桶金，不满足于小富即安，靠着敏锐的直觉投资扩大，在勤奋与摸索中完成了原始资本的积累，并有着天生的危机感，眼光放得长远。Boss唐高考发挥失常没能考上大学，靠村长爸爸的关系，到小镇上当了一名国企员工，成了村里羡慕的城里人，还娶了一个城里的媳妇，买了房。后来国企倒闭，他辗转到义务打工，因为小小的原因被老板辞退，扒过煤，卖过伞，做过仓库管理员，最后点背无奈的回老家。岳母见他没赚到钱，心疼女儿，跪下来求他离婚。他离婚后灰溜溜的回到家里，面对失望的父母和嘲笑他的乡亲，整日呆在家中，后来迫不得已又回到义务。此时他好像变了一个人一样，一切都出奇的顺利，他找到了一份好工作，有两个对他很好的老板，他的好兄弟介绍了一个在典当行的更好的工作，都用上了手机。最后自己不想打工，出来创业，还有老板免费提供机器和技术；再后来，自己做外贸，做单，交货，成了一个成功的企业家。Boss唐在锌合金问题的解决上，显示出了他的高人一筹，锌合金的产品冬天没事，夏天会起泡，他拿到后产品达不到要求，客户要退定金，工厂认为出厂时没问题，后来出问题不归他们负责，给工厂的钱也拿不回来。在看似无路可走之时，他自己想到了解决方法，盖子可以不换，只换底座。这充分说明了，只要肯琢磨，任何问题都有解决办法，他不迷信所谓专业人士不可能的说法，大胆的去想，想到了解决办法，并且变成了现实。有些事情，知道的太多，想的太多，畏步不前反而做不好，往往要去做，在做的过程中遇到问题，想办法解决问题时，能力得到迅速的提高。就像他做电子商务，一点英语都不会那本字典就去做，第一次上网不会QQ宁愿花钱请人教自己。Boss唐的故事让我明白，一个人只要肯琢磨，肯去实践，有做大做强想法，有被挫折打倒后爬起来的勇气，对朋友有义气，对客户有诚信，对新事物有好奇心，有等待机会的耐心，有抛去不切实际想法的成熟的心态，那总有一天他会抓住机会，在忙碌和充实中，逐渐实现自己的目标。

9、曾经有人说过，成功不可复制，今天丫头也这不说，不过我认为成功是有共性的，这本书中给我印象最深的莫过于他对人脉的一个把握，会用脑袋去想问题，解决问题，失败不要紧，奋斗的精神不能丢，人格品质也是他成功的一个法宝，诚信，敢于担当，选好一个方向，然后朝这个方向想尽办法努力，然后得到成功，我相信他的成功是可以借鉴的。。。。。

10、学校真的是象牙塔，避风港。身在学校这么多年，把社会想得太美好了。真想不到，一切丑恶言行从来没有在社会中消失过。。它一直都在。不过，既然来到了这个肮脏的世界，就无所谓去做什么不食人间烟火的人，心里有信念，对未来抱有希望，没什么活不下去的。而且会获得越来越好！一定！

11、刚开始读的时候，是抱着旁观的心态，总觉得主人翁待人的方式不真诚浓烈，在情感上更是一个懦夫。但是往下看，觉得，也许吧，但这并不是言情小说，生意场上也不需要甜的发腻的情谊，只

《兄弟我在义乌的发财史》

是做个正常人，保有着清醒的头脑，在成功时不张狂，在失败时以最快的方式寻求解决方法，每天都在结网，为了在未来的某天能够有所收获。故事不太渲染，从初始时候的不太成熟、不怎么明光、也有沉迷堕落，能够清楚的看到成长。人生就是这样，在不断的行走中，遇到不同的人事，走向不一样的方向，开始时候一知半解，到后来就能慢慢掌握生活的主动权了。得承认他的头脑灵光，那也离不开苦苦的思虑和摸索，在遇到问题时，东奔西走去寻找解决的方法，在某个不经意间，会得到开悟的。机遇常有，但不是每个人都识得。在机会面前，不用在意是以什么姿态扑上去的，死皮赖脸的最好。一旦得到就不要让它无憾了，一定要用竭尽全力奔走，争取每次机会都能结出果，这才是人生的良性循环。果子会有苦有甜，但每次都会收获经验与成长，还有那些隐藏的机遇。成长才是人生的主题吧，财富只是附赠品。多见识些事情，是人生的福。

12、从穷苦潦倒到财富的累计，时间不是很长，但需要的是机遇与胆量。加工厂和说不好听点外贸的掮客，确实可以挣到钱的。打工很辛苦，外贸真的很挣钱么，确实也需要脑力，比如那个化妆盒子就得费脑子。能让自己的妹子去学习外贸的相关知识，然后很好的接单，不然后面的财富无法积累。

13、被逼走投无路，抱着创业当老板的倔强想法，不停的尝试。放下自尊，放下架子，不要和钱过不去。不要嫉妒别人赚钱，朋友都是有钱人，你自然成为有钱人的概率要大。还有发现一个问题，这种草根创业的文学作品，作者都是有读过一些书的人，由于各种原因从商。也许只有这种有一定知识的人，才能写出这些文字。亲情很重要，问你最想作什么，答曰最想回家。有时候亲情的一句话，能给你感情上巨大的支持。

14、浙商不得不讲，全国最精明的商人，坐落在浙江的温州、慈溪、义乌，全国闻名，可以讲那边的商人的头脑精明，若是国家政策没有偏颇的话，会是比上海、北京更加繁荣之地。要讲到小商品，那么全国最出名的莫过于浙江义乌小商品城，那边的小作坊小工厂，支持者强大的实体产业。每个物品利很薄，但是仍吸引着各路人马蜂拥而至。在那里，你可以依靠那边强大的生产能力坐中间赚差价，出口外贸。不过时代快速发展的情况之下，互联网把世界各国连接起来，单做中间势必有限。另外，不得不讲，书到用时方恨少，语言，涉及到沟通，如果可以，让自己成为这方面的优势。还有一点，那就是行动力，很多事情，别光看着，要去行动，这世界不乏很多高等院校的人才，为什么他们不愿意去做，一方面，嫌弃利小。另一方面，放不下面子。常言道，若想人前显贵，必定人后受罪。所以前者，恩，也很好，但是很多事，总是怪时运不济，真的埋怨没用，人很多时候真的应该好好反省下自己。*****以下为作者总结，本姑娘觉得值得借鉴。单纯外贸生意会越来越难做。1.利润空间会越来越小，单纯的中间商迟早会濒临绝境。2.产品质量与技术含量在逐步提高，每个中间商的背后如果没有好的工厂支持，很难再外贸业务上有所突破，而好的工厂生产成本低，相应的单价也高，拿不下。3.利润空间狭小，所带来产品质量无法保证，很容易使中间商在未知的未来在某个订单上栽跟头。4.没有实体的外贸公司，给人的感觉是皮包公司，一个空架子，在心底总觉得无法满足自己，没有那种成就感。*****明天已然过去，明天还要延续，忍着所有悲伤，一言不发穿越整个城市。人生在世，活出自己的精彩。

15、自述形式的小说，读的时候有种身临其境的感觉。一个创业者的辛酸与苦辣，佩服这样的男人，不屈不挠。人都有得志和失意的时候，一定不要放弃自己，生活很精彩。浙江义乌这么有名的地方，作者比较活灵活现，各种人，不同地域，不同文化的人。看完这本小说，想说些什么，又说不出，但是作者写的还挺给力的，给个好评吧~

16、讲了些故事，感觉很多事情都是没多用的，废话偏多.....作者一直在赌，打江山容易守江山难，如何用好现有资源是门学问，很多东西都需要积累的，特别心态... 讲了很多why，how却讲的比较少..

《兄弟我在义乌的发财史》

章节试读

1、《兄弟我在义乌的发财史》的笔记-第1页

汗，居然没人评论。我觉得还蛮好看的，故事挺接地气...

2、《兄弟我在义乌的发财史》的笔记-第189页

所有的贵人都散在路边，就看谁披星戴月赶去会合。你睡在床上看月亮，然后讽刺那些披星戴月者靠贵人成功，这样有意思吗？我觉得没有。生意场上的人不可能去依靠某个贵人长期帮助你一步步走上成功，他不是你的父母，只是合作伙伴，陪伴的路程只是有限的一段路，更多的路还是得靠自己独立或是找到新的合作者走下去。

挺朴实，虽然对于我这种甘于平淡毫无生意头脑的人最多是当故事看。不过道理几乎都是通的，再怎么隔行基本的原则都是不变的，比如诚信、努力、头脑，等等。

高亮黑体字，随手那么一记。

3、《兄弟我在义乌的发财史》的笔记-第236页

当作纪实文学来看的，想来作者还是有些文笔，内心的感受描写的很真实。

很多的场景跟自己现在的处境有些相像，自己是一个不是甲方的甲方，配合你的那些个角色，大家的追求不一样，担负的责任也就不同了。

有一句话我是记住了凡事不能麻痹防患与未然，应该是对人、对事、对自己的态度。拖，只是在积攒问题。

文章到书末，感觉不是个结尾，不知是否有后续。愿卒读

4、《兄弟我在义乌的发财史》的笔记-第1页

这本书直接让我去了叠石桥。另一个世界的大门就此打开。

5、《兄弟我在义乌的发财史》的笔记-第172页

我们大多时候想与行不一致。就是因想得太多，预知得太多，顾虑销毁了斗志，自己干倒了自己。别人说：“你知道得太多，所以要干掉你。”然而我们自己对自己说：“我知道得太多了，自杀吧。”

这句话给我印象最为深刻，想想自己，就是这样的人。10年我就开始接触淘宝网店，并开了一家，然后顾虑太多，又要上班什么的，想啊想，再想，就不干了，其实那时是最好的时机~~~

6、《兄弟我在义乌的发财史》的笔记-] 兄弟我在义乌的发财史

穷困与饥饿，使得我的底气还不及那老头的十分之一。那时的我还是太嫩了，社会经验极度贫乏，想得也少。他们只是我生命长河中匆匆而过的一对过客而已。

《兄弟我在义乌的发财史》

所谓的有钱与贫穷、成功与平庸，都是相对而言，那天的大高完全有资格以那样的眼神来藐视我，因为从“资产”上而言，他比我成功得多。

既然没得商量，我只好灰溜溜地准备滚蛋。那一刻，谁也读不懂我眼里的沮丧与无助

《兄弟我在义乌的发财史》

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.tushu111.com