

# 四万万顾客



[四万万顾客 下载链接1](#)

著者:卡尔·克劳

出版者:复旦大学出版社

出版时间:2011-1

装帧:平装

isbn:9787309074895

《四万万顾客》主要讲述了20世纪上半叶美国人卡尔·克劳（Carl Crow）在中国从事广告和商品推销代理商时的一些经历和经验。作者把四万万中国人看作潜在的顾客，同

时结合推广代理的典型案例，生动分析了中国人的性格和社会状况，以及中国特殊的传统文化和地域风俗。他在书中强调说，在试图销售任何东西之前，请真正了解中国市场。他还特别警告说，一定要摒弃那种未经证实的当然想法，即在美国卖得好的东西在中国一定也卖得好。有趣的是，七十多年后，在一个经历了天翻地覆变化的中国，书中的很多经验仍然适用。

作者介绍:

目录:

前言  
一、非常独特的顾客  
二、中国小姐发现大腿  
三、无利润销售也发财  
四、饥肠辘辘的海鸥  
五、销售无需推销员  
六、谋取并保住一份工作  
七、公司士气与驱鬼  
八、各宜凛遵!  
九、“听!听!狗在吠!”  
十、鱼、细绳和西瓜子  
十一、读报的少数人  
十二、顺子和同花  
十三、医治中国疾病的药物  
十四、鱼翅和皮蛋  
十五、保面子和丢面子  
十六、神圣的饭碗  
十七、若干见不得人的方式  
十八、出口商约翰牛和山姆大叔  
十九、一天一个苹果  
二十、天涯若比邻  
卡尔·克劳与他的《四万万顾客》——译者后记

• • • • • (收起)

[四万万顾客 下载链接1](#)

标签

海外中国研究

历史

美国

商业

近代

中国问题

中国

克劳

## 评论

生动的吐槽书。描写20世纪初中国的商业特性，很多在现代中国社会中仍然适用

-----  
漫画挺有意思的

消闲小书。读下来的感觉，一是好多中国人的习气真的是古已有之，和素质教养等无关。你爱就爱，不爱拉倒。二是好久没有读这种略带翻译腔但是一眼扫上去又相当清楚的文本了。

-----  
是好笑的，一口气看完。

-----  
里面好多东西现在也没变，现在有假猪肉，过去有假蚕豆。感觉插图的毛子肯定是在中国生活过的，结果看后记还真是

-----  
真知灼见可不少

-----  
虽然写于上个世纪三十年代，可以依然可以感受到如今社会的影子，对中国人的刻画和分析生动有趣，看书后作者经历的介绍，作的很多工作和现在新闻文化领事多么相似！确实是个老资格中国通阿。

-----  
书中的很多桥段为我们所熟识且至今还在继续上演着。值得一提的是，俄国插画师和丰子恺先生的画风如出一辙，有趣有趣。

-----  
蒋介石在抗战爆发之前曾经做过估计性统计人口在4点7到五亿人之间，

---

[四万万顾客 下载链接1](#)

## 书评

大概译者太忙，作品太多，顾不上翻译完读一遍……  
怒买原版，还好中文版只是学校图书馆借的，没有任何成本。。

---

[四万万顾客 下载链接1](#)