

<<丁约翰的打拼>>

图书基本信息

书名：<<丁约翰的打拼>>

13位ISBN编号：9787561344439

10位ISBN编号：7561344430

出版时间：2008-11

出版时间：陕西师范大学出版社

作者：柴志强

页数：266

字数：180000

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>

<<丁约翰的打拼>>

前言

<<丁约翰的打拼>>

内容概要

丁约翰同学的简历：姓名：丁约翰；曾用名：丁中华；学历：第二工业大学机械英语专业；培训：EMBA；工作经历：上海红光机械厂 班组长、办公室副主任、外贸科科长，总公司驻美国办首席代表，500强企业CF公司销售经理、高级销售经理，合并后的CFMM高级销售经理，AB公司销售总监，创业成立华康控股，并任总裁。

绝大多数的人都将经历职场这段路，而且很少有人“牛”得可以自由选择老板。

有职场，就有老板，而管理老板就会成为一个永恒的话题。

本书将告诉你，办公室里的游戏其实是有规则的。

只要我们遵循了规则，就可以成为职场游戏的赢家。

小说通过丁约翰的另类成长之路为职场新人们提供一个最真实的职场生存体验，也让准职场精英们早日了解成长的疼痛。

渴了喝水，饿了吃饭。

生活就这么简单。

为了生存，你每天忙忙碌碌，很少有时间停下来思考，我们的职业生涯如何规划，我们前进道路上有哪些陷阱，我们自身有哪些缺陷并如何去弥补？

或许是停下来，做几个俯卧撑，再阅读些什么的时候了。

阅读、思考、表达，这就是成长！

<<丁约翰的打拼>>

作者简介

柴志强，男，大学毕业后就留在了上海，成为了新上海人。

现在上海一家外企就职。

十余年的职场生涯中，从事过销售和市场工作，经历过国企、合资企业和独资企业，也饱尝了办公室的人情冷暖。

他一直保持着很朴素的生活状态，平日里也比较木讷，言语不多。

忽然将十几年在职场中的经历写成了一部职场小说，朋友们看了后都相当吃惊，说平日里聊天时你都只听不说，原来都记在这里呀！

交完稿后，柴志强将继续保持蛰伏的生活方式。

<<丁约翰的打拼>>

书籍目录

前言 成长的疼痛人物表引子Chapter 1 色诱Chapter 2 偷窥Chapter 3 面试Chapter 4 外贸Chapter 5 出国Chapter 6 美国梦Chapter 7 猎头Chapter 8 背景调查Chapter 9 500强Chapter 10 卖友Chapter 11 并购Chapter 12 偷拍Chapter 13 EMBAChapter 14 站队Chapter 15 Coaching (教练式培训) Chapter 16 博弈Chapter 17 AB公司Chapter 18 Change Management (变革管理) Chapter 19 咨询Chapter 20 老鼠仓Chapter 21 Orientation (入职培训) Chapter 22 布道Chapter 23 后宫Chapter 24 布局Chapter 25 收编Chapter 26 Transfer Price (转移价格) Chapter 27 黄雀Chapter 28 出局Chapter 29 求签Chapter 30 谋划Chapter 31 风险投资Chapter 32 商业模式Chapter 33 融资租赁Chapter 34 反击Chapter 35 内奸Chapter 36 越级Chapter 37 好老板Chapter 38 老爷子Chapter 39 变色龙Chapter 40 败局Chapter 41 曲终后记 好老板和坏老板附录 解构丁约翰，做一个办公室游戏的赢家职场警示

<<丁约翰的打拼>>

章节摘录

插图：引子早晨六点，AB公司的亚太区销售总监丁约翰设置的手机闹钟准时响了起来。丁约翰睁开惺忪的睡眼，一骨碌从他租借的位于徐家汇的南丹公寓房里的大床上爬了起来。他每天要驾车行驶七十公里，从上海赶到位于苏州新加坡工业园区的总部上班，因此不能起得太晚。这间房子是丁约翰特地租借来和他的“女友们”幽会的地方。他经常不回家的借口就是到外地出差去拜访客户。老婆柳眉不知道是真的不知道还是已经对他放手，只要每个月丁约翰给她一万元家用，每年陪她到香港“血拼”一次，柳眉就不怎么爱管他，随便他如何去折腾，对外则宣称男人就是要散养，这样才能收住他的心。柳眉是个典型的上海女人，非常现实。丈夫就如同天上高高飞的风筝，能放能收就可以了，儿子就是柳眉手上收风筝的线。丁约翰站在浴室镜子面前刮胡子，镜中出现了一个皮肤白皙、气质成熟的中年男人。岁月不饶人，但仍可以看出他年轻时候的俊朗。上天是公平的，时光虽然赋予了丁约翰皱纹，但他身上现在具有的这种稳重的气度，却无意中赋予他少妇师奶杀手的魅力。其实丁约翰的身材很高，有一米八，年轻的时候也曾自诩风流倜傥。在校园中弹把吉他，歌声磁厚，有许多女孩子围在他身边。谁想到风流尽被雨打风吹去，多年缺少运动、过多的应酬和夜生活，使得身材有些略微变形。吉他早就不弹了，磁厚的嗓音更多的时候是在K房中响起，在小姐的掌声簇拥下，丁约翰俨然一“K歌天王”和“散金大王”。里屋也传出了动静，丁约翰的助理琳达也起来了，她还要给丁约翰弄早饭。丁约翰是一个对生活品质要求很高的人，即使是早餐，也马虎不得，牛奶、面包和煎蛋都要有，有时候还好翻花样，时间长了琳达也习惯了。同丁约翰一样，琳达也是上海人。琳达身具江南水乡女子的所有优点，长得非常精致，肌肤胜雪，身材窈窕，吴语依依，轻轻一声“John”就能把丁约翰的魂给勾出来。琳达每日里都将名牌武装到手指，大概恨不得要告诉全世界她是个非同寻常的女人。“上海小女子大多如此。”丁约翰想，于是他对琳达百般宠爱，真可谓“含在嘴里怕化了，捧在手里怕摔了”。琳达也要天天赶到总部上班，但与丁约翰自驾车不同的是，她要搭乘每天往返上海和苏州两地的通勤车去公司。丁约翰倒是愿意让她搭车，可琳达不愿意。她知道，只要让公司里的人看到，肯定会八卦的。这世界很小，保不准七拐八绕传到丈夫的耳朵里。即使是做了丁约翰的情妇，这个家她也还是要的，琳达是个很贪心的人。同丁约翰不回家的理由一样，琳达和家里也说是出差，商务旅行。琳达拖着一个小旅行箱离开家，里面备着一套大格子的巴宝莉(Burberry)外套，第二天早晨她打开旅行箱将外套换上，这样办公室里面的人就不会注意到前一天她没有回过家。多年来，她总是注意做好每一个细节。在吃早饭的时候，丁约翰打开了BlackBerry(黑莓)手机。黑莓手机现在是高端商务人士的一个标配。黑莓手机的pushmail服务显示，丁约翰在关机期间一共新收到三封E-mail，最后一封是大客户经理张晓东发的。丁约翰一看发邮件的时间，是前一天晚上11点半。“这小子倒是挺努力的。”丁约翰诡异地一笑。

<<丁约翰的打拼>>

今天丁约翰进公司的第一件议程就是和亚太区新任的总经理凯撒谈要干掉大客户经理张晓东的事。张晓东已经finalcountdown(倒计时)了。

想到马上能除掉自己的眼中钉，丁约翰露出了会心的微笑。

一边的琳达还不明就里，问道：“John，啥事这么高兴？”

“没啥，我正在看邮件。”

丁约翰答道，随手将手机放在桌上。

“哦，下个月我要过生日了，你准备送我啥礼物？”

琳达趁机撒娇地问道。

“你自己到徐家汇去挑一个吧，开张发票，写资料费，我替你签字。”

丁约翰说。

“那我就去换个最新款的Iphone手机，不过便宜你了，只要三千多，那么再买个JBL底座，约七千，如何？”

琳达得寸进尺地说。

Iphone这款手机，时尚人士趋之若鹜，琳达当然不愿意落伍，希望用最时尚的东西。

而且，这些东西别人买单是最好的。

“行，随你，别忘了分开两张发票。”

一张资料费，一张文具。

丁约翰嘱咐道。

AB公司财务制度比较松，只要丁约翰签字的发票都能报销。

对女人，丁约翰一直比较大方。

感情就等于时间加金钱，丁约翰没有更多的时间陪琳达，当然愿意在她身上花大把的钱。

再说绝大多数的钱丁约翰都可以通过某些形式让其他人买单。

车窗外阳光明媚，丁约翰的帕萨特从内环一个漂亮的大转弯，拐到了武宁路上。

这段路原来叫曹安路，沪宁高速通车后，改名做武宁路。

在丁约翰小的时候，他经常和伙伴到这里抓蟋蟀，因为这里的蟋蟀不比七宝的差。

很长一段时间里，这段路再过几百米后的曹杨路就叫做曹安路。

沪宁高速通车后，武宁路就延伸到了大渡河路。

上海人就喜欢玩路名的文字游戏以达到区域档次升级的目的，就好比浦东的文登路改名为东方路一样。

丁约翰打开CD，放的是他最喜欢的刘芳的歌。

刘芳是个国内发烧界炒作的一个歌手，她的歌都是翻唱的歌，俗称“口水歌”。

现在正播放弦子原唱的《醉清风》。

月色正朦胧；与清风把酒相送；太多的诗颂；醉生梦死也空。

和你醉后缠绵；你曾记得；乱了分寸的心动。

怎么只有这首歌；会让你轻声合；醉清风。

是我想得太多；犹如飞蛾扑火那么冲动。

最后还有一盏烛火；燃尽我。

曲终人散；谁无过错；我看破。

旋律优美，歌词婉约。

帕萨特轻快地行驶着，丁约翰思绪万千，仿佛回到了青葱岁月。

<<丁约翰的打拼>>

编辑推荐

《丁约翰的打拼》告诉大家怎么做：“像当场要离开一样准备好，像永远要留下来一样工作”。
职场需要打拼，手段各有不同。
好老板、坏老板，你该如何管理？
资深职场局中人解密职场江湖，体悟职场生存之道。

<<丁约翰的打拼>>

名人推荐

其实职场很简单 丁丁我就是柴志强的书《丁约翰的打拼》原型之一，就叫丁丁吧！

在这声明一下，我作风正派，从来没有和女下属有过超过同事关系的亲密接触。

对美好事物的所有向往，也都是发乎于情，止乎于理。

柴志强自己也承认，他塑造丁约翰这个人物是结合了几个人物的。

但不幸的是，他采用了我的职业生涯框架，因此现在许多朋友见到我都要查我手机，要看Linda的照片。

我也纳闷，为何故事里的情人都叫Linda啊？

柴志强出书，还打着我的名义，美其名曰“打造丁约翰品牌”。

他居然还恬着脸让我来写个序言。

我就正告他，他的职场故事把简单的事情说复杂了，所以今天我要借此机会溯本清源，不仅要还完职场的真实面目，而且要和读者们交待清楚自己传说中的生活作风问题，其实我就是个现代版的柳下惠。

多年的职场经验，我认为其实职场很简单，你只要做到以下三点就可以了在职场中驰骋了。

1.要了解谁是你真正的老板许多人都认为，这个问题很简单啊！

向谁汇报，谁就是老板。

孰不知，许多人死就死在这里。

管理老板首先要知道真正的老板是谁。

你眼睛里只有现在汇报线上的老板，却不了解职场风雨飘摇，或许这个老板早就上了他老板的黑名单。

一夜之间，做在你对面的老王却成了你新的老板。

而你昨天还和老王在办公室里呕过气。

做人真失败啊！

职场战争的演绎都有其清晰的轨迹的。

做个有心人，你就会知道谁将是你的真正的老板。

2.做的事情要让老板看见许多人职场失败的原因就是只知道低头做事，然而做的许多事情老板却不知道。

老板是日理万机的，他不会时刻关注你，所以你一定要让老板知道你取得了哪些成绩。

当然也有做的生猛的同仁。

曾经到一家供应商那里去参观。

老板亲自陪着我们去参观他们的生产现场，还介绍说他们在推精益生产，正在大规模在企业内部宣传这个理念。

我一抬头，果然排场很大，他们居然把咨询公司介绍精益生产的PPT大幅输出后，都悬挂在车间里，彩旗飘飘似的。

我看在眼里，心里不禁暗自佩服这个经办的人员管理老板的能力。

要知道这些其实都是给一线的工人看的。

给一线的人员宣讲理念，一定要遵循KISS（Keep It Simple，Stupid！）原则。

这个宣讲的人这样做，其宣讲的对象显然就是他的老板。

管理老板却不露痕迹，手段真是高啊！

3.要知道许多时候，会说话比会干事更重要《丁约翰的打拼》中描绘的丁约翰是一大忽悠。

我承认我也是比较能侃，在职场中我说的远比我做的多。

有人批评我说“说过就等于做过”。

这点，我不敢苟同。

说，也是一种艺术。

说话是沟通的手段。

<<丁约翰的打拼>>

会干事，只不过代表你能够胜任；会说话，说明你有思想。
若你只干事不说话，那就代表着你将永远是一个Doer，没有升迁的机会。
我的工作态度就是化复杂为简单，化多为少，化粗为精。
生活可以很复杂，其实也可以很简单。
“种瓜得瓜，种豆得豆。”
”如果你是负面地看待这个职场，你的职场前景就是负面的。
但是如果你积极地看待职场上的人和事，或许你就能走出你精彩的人生。
态度决定一切，职场其实很简单！
这就是我的职场体验。

<<丁约翰的打拼>>

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>