

# 丁约翰的打拼



[丁约翰的打拼 下载链接1](#)

著者:柴志强

出版者:陕西师范大学出版社

出版时间:2008-11

装帧:平装

isbn:9787561344439

《不认输》：  
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。《杜拉拉升职记》：  
可能你干了很多活上司却不待见你，没准你有个本事不大脾气不小的下属，也许你的平级争风吃醋不怀好意，或者你的客户拽得像二五八万——你要很好地完成任务，就要设

法摆平他们。

你可以消遣地来看看这本纯属虚构的小说，也可以把它当经验分享之类的职场实用手册来使用。小说的主人公杜朝阳是典型的中产阶级代表，她没有背景，受过较好的教育，靠个人奋斗获取成功。小说中拉拉在外企的经历跨度八年，拉拉从一个朴实的销售助理，成长为一个专业干练的HR经理，见识了各种职场变迁，也历经了各种职场磨练。对于大部分人来说，她的故事比比尔·盖茨的更值得参考！

作者介绍:

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。

更重要的是，他，来自kds，上海最忤作的本地论坛，他，是一个tf

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《杜拉拉升职记1》DB人物表引子：三个月的民企生涯01.忠诚源于满足02.单相思与性骚扰的区别03.老板心中谁更重要04.和上司保持一致06.“预算与排期”07.管理层关心细节吗？08.专业质疑与先兆流产09.5%就够了10.别搞不清楚谁是老大11.老板们的不同特点12.话不投机13.受累又受气该怎么办14.猜猜为啥请晚餐15.1001个笑话16.最后的玫瑰17.招人难，求职也难18.职场天条：慎用MAIL19.“自下而上”还是“自上而下”20.两位同僚21.要当经理就别想轻松：学习与承压22.认可须及时23.“You deserve it”的两种中文解释24.教会徒弟饿死师傅25.老板你应该清楚我为啥要走26.上下级之间的匹配27.在狮子和老虎之间游走28.空手套白狼29.又笨脾气又大的下属30.我保证以后一直对你好31.官僚就是该做决定时思考，遇到困难时授权32.杀机33.不是你说自己好就算数、得大家都说你好才算——“360度评估”34.设定工作目标要符合“SMART原则”35.员工最重视的事情：晋升和加薪36.功高压主37.整个我的人整颗我的心交给你的时候38.个人权力太大会妨碍组织的安全39.充满变数的时期40.“有过”和“同步”41.SOP的多种功能42.专业的秘书43.偷听者44.惊变45.我只要发现你骗我一次，你就是个不值得信任的人46.要为下属的成长付出心血47.ASSESSMENTCENTER(评估中心)48.什么叫“不道德”49.埋伏50.筹码51.高参52.如何处置这样的“三期”员工53.自由自在的活54.执子之手，与子成说《杜拉拉升职记2》自序DB人物表1.离开的成本2.知道不知道？3.捍卫个人和只能尊严的经典4.焦虑的三十五岁5.野百合也有春天6.UP的故事7.提问也需要程度8.基于事实的沟通，说“你迟到一小时”，不说“你没有时间观念”9.当我们是新人的时候10.管理培训生——“弱智”还是“有害”11.管理培训生——一百个里头挑半个12.

可有可无的人，随时可被替代13.使别人愿意教你，是你自己的责任14.传递信息要分阶段15.秘密知道得太多的人16.统一的谈话模板，强大的赞美功能17.看资源和指标，还是看市场潜力18.新老板需要的是表决心19.想做经理的人1——标准20.想做经理的人2——上交矛盾的成本21.想做经理的人3——四十岁的激情和能力22.想做经理的人4——性格极端是最坏的情况23.想做经理的人5——在影响力和驱动力之间选择24.想做经理的人6——愤怒的猎头25.想做经理的人7——跳槽动机26.想做经理的人8——该做的事和容易做的事27.什么叫READY FOR NEXT LEVEL28.择偶是改变命运的第二次机会29.财富的积累需要假以时日30.愤怒的“捞妹”31.老板不好自有老板的老板教训，下级要先做到下级的本分32.WHY比WHAT更重要33.当不了“技术派”，当好“感觉派”也不错34.一个幸福指数高的房奴35.不用期望抄底，大势看涨就可买入36.高潜力人才的特征——永不满足现状37.会议的经典38.别讲现任经理坏话，因为新经理会想：你和他那么闹，没准以后和我也那样39.70%的人曾因管得太细想跳槽，其中半数付诸了行动40.授权的依据和程度41.开会的原则与慎用感叹号42.将漂亮进行到底43.懂事是值钱的44.下属无性别45.落袋为安46.被嘲笑或者被怜悯47.求职的滋味48.沉浸地赚钱49.我一直认为，你我会情长意久《杜拉拉升职记》大事记  
· · · · · (收起)

[丁约翰的打拼 下载链接1](#)

## 标签

职场

职场小说

小说

丁约翰的打拼

销售

商业小说

人性

外企

## 评论

多行不义必自毙

内容方面先不说，这本书的一个优点在于章节都比较短，字比较大，阅读起来比较舒服。受不了畅销小说黑压压的一堆字，厚厚一本。读畅销小说就是为了放松的～

乍图借 外公家看 <http://book.douban.com/review/5125602/>

有点扯。

很ws，说实在的。要不是同事借我做职场小说的研究。。。我真是。。。不想看

除了结尾都很棒~

里面受用的攻略，貌似也有点过时了。但看完还是挺热血沸腾的。

职场人心险恶，6小时就基本可以看完了

网上放出来的只有一部分，写的跟小说一样，也真的跟小说一样了。

生动,写实

-----  
天涯上有连载，在很就很就之前

-----  
老流氓的成功史。。。

-----  
很搞笑，n次放弃看美丽心灵，结果翻完这本书，却看了！ 有意思的博弈

-----  
多年前还年青的时候看过，还行。

-----  
我们是靠专业挣钱还是靠心计挣钱？

-----  
时间跨度大、案例多，注定了对白空洞，叙述性描述多。

-----  
比较真实 未知黑之深 安知光之可贵

-----  
也许或多或少反映了职场的黑暗面，但说到底毕竟是小说，感觉不够写实，不喜欢~~

-----  
比杜拉拉老多了，不适合我们这一代，感觉至少是75以前的太OLD FASHION  
不过我挺爱看的

-----  
我们体验黑暗，但我们憧憬光明啊！

-----  
[丁约翰的打拼\\_下载链接1](#)

## 书评

很多作者讲故事的时候把灰色的东西遮遮掩掩，可是在现实生活中，存在就是存在，你知我知。小说需要的就是现实性。个人认为在这一点上，本书比杜拉拉之类的做得好。有人可能认为年轻人不应该太早接触这些，但是要不要面对真实，这应该是当事人自己的选择。

非常不喜欢该书的结尾，死了，该书前面书写非常精彩，读的让人欲罢不能啊！读到最后，被人给搞了，才知道上了柴志强的鬼当！

没事的时候就看点这些职场类的书籍，看了几本下来也感觉自己逐渐地看出点门道来。个人的感觉是，你要说他们千篇一律，有千篇一律的说法；你要说他们各有特点，也可以有各有特点的道理。如果说浮沉，圈子圈套，杜拉拉成一派的话，那女白领日记和这本应该算是一派的了。因...

看了2遍,身在职场深有体会,只不过中间过多的男女情节一般正常白领不太容易发生这种事,当然不虚构些估计没人看下去,怕太枯燥了吧!

故事还可以的，只是文字看起来怎么总觉得好像有个老师在眼前叨叨。。。。譬如：柳眉常常上网晒东西，她上的那个网叫“篱笆”。。。。这词儿怎么看着跟说明文儿似的。。。  
也许是我太挑剔了，若是想要教人道理嘛，似乎总应该是严谨点好。但貌似作者好像又分不太清楚adv.和adj...

几年前看的，还行，但实用性不强。  
我想说的是如果你是丁约翰这种人，那么不看这本书那些门道你也会。  
如果你不是丁约翰这样的人，那么这本书你看了其实也没啥用

看过作者的另一部小说，因为很喜欢，所以就追到这本。看完实在失望，可能作者太想以过来人的身份教授年轻人一些东西的缘故，所以整本小说虽然有段子有例子，但却有种拼接的感觉，不够一气呵成，而且最重要的是这小说不好看。另外，38、39两章多印了一遍，应该是印刷厂装订的个...

-----  
拖拖拉拉读了半个月，昨晚终于翻到了最后一页。  
当初买这本书的时候，是因为它是杜拉拉系列的同门，所以也就希望可以从中看到和自己不一样的职场笔记。  
很多人喜欢拿着本书和杜拉拉系列来比较，我觉得最大的区别就是在于性别的视角。杜拉拉系列是写的是女性职场，所...

-----  
很喜欢这本书，给个五星。  
最初看这本书，是由于同事的推荐。最初在网上看了几页，觉得好看，于是就去买书了。  
内容的确很精彩。丁约翰这样的人，算不上很为人民服务，但是，却是一个十分真实的人物。真实的职场并没有上学时候书上描写的那么美好，只要坚持不懈的努力，就会成...  
-----  
-----

-----  
一路看着丁约翰的成长和打拼，从国企的一个小职员一直混到外企高管，很厉害的一个角色，尽管精于算计，但我倒是认为里面的一些想法值得职场新人予以借鉴。至少，丁约翰够勤奋，够努力。  
拼来拼去，你死我活，到头来，还不是栽倒人手上，智商和情商远不及丁约翰的我们这众泛泛之...

-----  
对于某些东西很坦白，也许是事实，也许不是，对于书中的内容不必过于较真。某些内容还是值得一看的，比如金字塔写作方法、比如现学现卖马上实践……

-----  
IP销售小说，没有浮沉甘黑暗，更多是说办公室政治，并且也说明一个问题，有时未必是对手搞死你，更可能是你的战友害死你（注：是有意的） 可悲呀

-----  
看过杜拉拉，感觉积极努力，小小的博弈，基本属于职场经验共享书籍；再看丁约翰，感觉灰色阴暗，充斥着博弈作局，主人公带着假面穿梭于各个角色之中，努力平衡，努

力等待着时机反击。 相比而言更加尽兴，职场3年后再阅读较好。

-----  
借杜拉拉势头广告的书让我久仰之，见到后立马借回，在晚饭时候就边吃边看起来。如作者所说，有些厚黑。虽然有些事情大家都知道，但是再一次明明白白地摆出来，还是让我这种纯情人士叹息。  
杜拉拉火了，加上经济危机下的职场冬天，职场小说大热，也许热过了今年还会延续到明...

-----  
可能是职场类的小说太好卖了？自打《杜拉拉》出来以后，一连串的“秘籍”“葵花宝典”都粉墨登场。出版社赚得是盆满钵满，我等小土豆看的是惊心动魄，大有感叹于书籍相见恨晚。然后就立志云云.....  
大凡类似的东西看多了，脑子里自然会形成一套固有模式。在公司里，无非就是...

-----  
小丁同学很钻研权术，玩的也峰回路转跌宕起伏的；总觉得说某人能说是贬义词，但是小丁能说那就是本事；他时不常说些古今中外的小典故，乍一听这故事跟眼前这事八杆子打不着，后一琢磨好像有那么一丝联系，道理规律都是相通的

-----  
虽然主人公有点不择手段，跟我的生活准则不太一样，社会可能如他所看到的那样，有句话叫机会总是留给有准备的人，我还是努力奋斗吧，可能我不会用他那样的手段，努力奋斗是必要的

-----  
[丁约翰的打拼\\_下载链接1](#)