

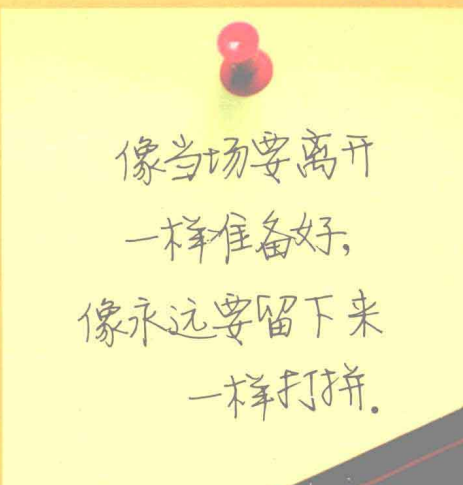
# 丁约翰的 打拼

JOHN DING'S  
**FIGHTING**  
FOR HIS CAREER

最真实的职场生存体验，准职场精英的最佳修炼教材

The real survival experience in a complicated office;  
the career textbook for a future elite

柴志强◎著



像当场要离开  
一样准备好，  
像永远要留下来  
一样打拼。

NO. 1

NO.

陕西师范大学出版社



# 丁约翰的打拼

JOHN DING'S

FIGHTING

FOR HIS CAREER

柴志强◎著

→ 像当场要离开一样准备好，像永远要留下来一样打拼



## 目录

→ 丁约翰的打拼 ←

John Ding's Fighting for His Career

- |                    |   |
|--------------------|---|
| 前 言 成长的疼痛/003      | Chapter 10 卖友/077                           |
| 人物表/010            | Chapter 11 并购/080                           |
| 引子/012             | Chapter 12 偷拍/084                           |
| Chapter 1 色诱/017   | Chapter 13 EMBA/091                         |
| Chapter 2 偷窥/024   | Chapter 14 站队/098                           |
| Chapter 3 面试/030   | Chapter 15 Coaching<br>(教练式培训) /104         |
| Chapter 4 外贸/037   | Chapter 16 博弈/111                           |
| Chapter 5 出国/043   | Chapter 17 AB公司/116                         |
| Chapter 6 美国梦/050  | Chapter 18 Change Management<br>(变革管理) /122 |
| Chapter 7 猎头/056   | Chapter 19 咨询/126                           |
| Chapter 8 背景调查/062 |   |
| Chapter 9 500强/070 |   |

- |            |                               |            |                       |
|------------|-------------------------------|------------|-----------------------|
| Chapter 20 | 老鼠仓/133                       | Chapter 32 | 商业模式/194              |
| Chapter 21 | Orientation<br>(入职培训) /138    | Chapter 33 | 融资租赁/199              |
| Chapter 22 | 布道/145                        | Chapter 34 | 反击/205                |
| Chapter 23 | 后宫/149                        | Chapter 35 | 内奸/213                |
| Chapter 24 | 布局/155                        | Chapter 36 | 越级/218                |
| Chapter 25 | 收编/162                        | Chapter 37 | 好老板/224               |
| Chapter 26 | Transfer Price<br>(转移价格) /167 | Chapter 38 | 老爷子/230               |
| Chapter 27 | 黄雀/174                        | Chapter 39 | 变色龙/234               |
| Chapter 28 | 出局/177                        | Chapter 40 | 败局/240                |
| Chapter 29 | 求签/182                        | Chapter 41 | 曲终/244                |
| Chapter 30 | 谋划/186                        | 后 记        | 好老板和坏老板/251           |
| Chapter 31 | 风险投资/189                      | 附 录        | 解构丁约翰，做一个办公室游戏的赢家/253 |
|            |                               |            | 职场警示/259              |

## 目录

→丁约翰的打拼←

John Ding's Fighting for His Career

- |                    |   |
|--------------------|---|
| 前 言 成长的疼痛/003      | Chapter 10 卖友/077                           |
| 人物表/010            | Chapter 11 并购/080                           |
| 引子/012             | Chapter 12 偷拍/084                           |
| Chapter 1 色诱/017   | Chapter 13 EMBA/091                         |
| Chapter 2 偷窥/024   | Chapter 14 站队/098                           |
| Chapter 3 面试/030   | Chapter 15 Coaching<br>(教练式培训) /104         |
| Chapter 4 外贸/037   | Chapter 16 博弈/111                           |
| Chapter 5 出国/043   | Chapter 17 AB公司/116                         |
| Chapter 6 美国梦/050  | Chapter 18 Change Management<br>(变革管理) /122 |
| Chapter 7 猎头/056   | Chapter 19 咨询/126                           |
| Chapter 8 背景调查/062 |   |
| Chapter 9 500强/070 |   |

- Chapter 20 老鼠仓/133
- Chapter 21 Orientation  
(入职培训) /138
- Chapter 22 布道/145
- Chapter 23 后宫/149
- Chapter 24 布局/155
- Chapter 25 收编/162
- Chapter 26 Transfer Price  
(转移价格) /167
- Chapter 27 黄雀/174
- Chapter 28 出局/177
- Chapter 29 求签/182
- Chapter 30 谋划/186
- Chapter 31 风险投资/189
- Chapter 32 商业模式/194
- Chapter 33 融资租赁/199
- Chapter 34 反击/205
- Chapter 35 内奸/213
- Chapter 36 越级/218
- Chapter 37 好老板/224
- Chapter 38 老爷子/230
- Chapter 39 变色龙/234
- Chapter 40 败局/240
- Chapter 41 曲终/244
- 后 记 好老板和坏老板/251
- 附 录 解构丁约翰，做一个办公室游戏的赢家/253
- 职场警示/259

## 成长的疼痛 前言

→丁约翰的打拼←

John Ding's Fighting for His Career

### 关于柴志强

笔者叫柴志强，这当然不是笔者的真名。

柴志强是一个古里古怪的人，长得古里古怪，脑子里的想法也古里古怪。

柴志强有一个非常蛮横的老婆，老婆经常让他讲笑话给她听。

于是柴志强搜肠刮肚地编故事，久而久之学会了讲故事的本领。

忽然有一日，柴志强有了想写一本书的冲动。

于是就有了这本书。



## 关于这本书

这不是一本普通意义上的职场励志书，职场上有荣耀的一面，也有不为人知的另外一面，笔者将其定义为中国白领必读的职场谋略小说。

写这本书的冲动是为了告诉读者，除了光鲜的表面，其实我们所处的职场可能会如此复杂。

笔者经历坎坷，也遇到过形形色色的职场中人。于是想写一个笔者所知道的老板的故事，揭示办公室里的故事也许会复杂到如此。

因为碰到一个居心叵测的人，许多人就会被一下子打趴下。正应了那句老话，“害人之心不可有，防人之心不可无！”

若刚入职场的新人或久经沙场的职场老人能从本书中看到自己的一丝影子，笔者将很欣慰。当然，也欢迎忙忙碌碌的老板们抽空翻翻此书，看看手下人是如何仰望他们的。

职场之微妙，很难用文字来表达。

笔者现正看着一个好朋友在慢慢掉进一个坑，想伸手拉，却无济于事。这个朋友也劝笔者不要出头，因为很可能一起掉进去。

为了显示自己的 Professional（所谓的专业精神），笔者故意游离于事外。忽然觉得自己活得很虚伪，也很累。

## 关于丁约翰

笔者将身边几个朋友的经历汇总写了下来，就有了本书中的主人公

丁约翰，所以书中所讲述的事件可以说是最真实的职场生存体验。

凭着冲动，不断码字，忽然觉得自己像祥林嫂，不断唠叨一个老板的心机可能如此复杂。关于办公室里的负面故事，笔者还有许多没有说，但忽然想把自己知道的其他几个案例融合进去，并把丁约翰这个人塑造成一个颇具谋略的枭雄。

人是复杂的，一个立体的、充满七情六欲的丁约翰或许对读者的启发会更大吧！

于是，丁约翰这个人物慢慢中性化。

诚然，在笔者的朋友的眼里，真实生活中的丁约翰是个道德败坏的人：好撒谎，欺压新人，缺乏作为职业经理人起码的信托责任。但是在职场多年摸爬滚打，丁约翰学会了在险恶环境下生存的本领。

读者可以从他身上领悟一些职场生存之道。

写完这本书后最大的遗憾就是没有机会坐下来和“丁约翰们”开诚布公地聊聊，或许在他们自己眼里，这个故事会有完全不同的演绎。

不喜欢看前言的读者，看到这里可以绕行，开始读正文了，有兴趣的可以继续往下看。

## 关于励志

现在职场励志小说很流行。书店里的励志书可谓“汗牛充栋”，良莠不齐。这让我想起前段时间流行的成功学，成功学讲究的也是自我激励。看到一个故事，某个业务员必须要拿下某个订单，否则将被炒鱿鱼。在见客户前，他跑到厕所内，高喊了数声“我一定成功！我一定成功！”然后充满自信地去见客户，没想到客户见到他第一句话就是“你们的产品质量不好，我不会买的”。

可见仅仅自我激励是不够的，我们还要有清醒的认识，知道了前面的陷阱在哪里，我们才能绕过去，不在职场上摔跤。

可能有些读者看完书后会认为整本书不够阳光，不够励志，但这就是真实的职场，我认为这本书的内容有点像“职场厚黑学”。

民国初，李宗吾发表《厚黑学》，论证了历史上的大奸大雄，无一不是脸厚、心黑，揭露了厚黑者求官、做官、办事的秘诀。

丁约翰的故事虽然有点极端，但他的经历就是一出“厚黑学”的职场版。

在本书的开头，笔者就定义这本小说是中国白领必读的职场谋略小说，从广义的范围来说，这也是一本励志小说。我们励志，就是为了成长，即使这种成长伴随着痛苦。

《曾国藩家书》中，曾国藩告诫他的子弟，千万勿做投机取巧的人。他说：“天道忌巧，天道忌盈，天道忌贰。”

我们为人处世，应该保持质朴、忠厚、诚实的品性。不能玩弄机巧，为达目的而采用钻营诡诈的手段。天道酬勤！

我们可以读些“杜拉拉”，但偶尔也可看看“丁约翰”。

曹雪芹说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”只有体验过，才能在成长道路上不摔跤。

丁约翰的职场故事有点另类，但却不失真实。生活中应该有更多的阳光和爱意。

我们体验黑暗，因为我们憧憬光明。

### 关于职业经理人的信托责任

所谓信托（英文是“Trust”），“信”即信任、忠实可靠，“托”即

委托和嘱托。“信”、“托”两字合起来就有“相信而托付”和“信任而委托”之意。“信”是“托”的前提。只有在了解对方的情况下，认为其诚实可靠，又有条件可以托付，才有信托行为产生的可能，这是信托的一般含义。

所谓职业经理人，是指在一个所有权、法人财产权和经营权分离的企业中承担法人财产的保值增值责任，全面负责企业经营管理，对法人财产拥有绝对经营权和管理权，由企业在职业经理人市场（包括社会职业经理人市场和企业内部职业经理人市场）中聘任，而其自身以受薪、股票期权等为获得报酬的主要方式的职业化企业经营管理专家。

因此，受托企业的命运有可能就建筑在职业经理人的信托责任上。

笔者认识的一位所谓海归的职业经理人，在一家公司任总经理三年，卷走至少 150 万薪酬（还不算他每年巨额的应酬费），他走了之后公司才发现他虚构了许多销售，其实许多货还是在仓库里，结果大量的库存只能当废铁卖，这样可计算的损失就几乎相当于公司一年的纯利润（还不算他的一些不道德的行为造成的公司商誉的损失）。很快，帮他掩饰这件事情的另一位经理人也卷铺盖走人了，他们联袂到了另外一家公司，再任要职。新接手这家企业的总经理发现留给他的的是一个几乎没有战斗力的团队。这也就是所谓的“将熊熊一窝”的道理。

一个缺乏具有信托责任的职业化团队的公司注定是一家危机四伏的公司。

## 国企和外企

现在许多人多热衷于进入外企，仿佛外企是先进生产力的代表。

其实许多外企也只是表面上的光鲜。笔者就在外企中看到过“三拍干部”。所谓“三拍干部”就是“决策时拍脑袋”、“执行时拍胸脯”、“收不了场就拍屁股走人”。

外企将国外的那一套管理体制搬到中国后,由于国情和文化等原因,大多数是走样的,而且走得面目全非。因为再科学的流程,也是要靠人来执行,靠的是那些应该具有职业精神的人。

在国际产业链分工中,最有价值的环节基本上全部掌控在欧美各国手中;中国只负责附加值最低、浪费资源、破坏环境、需要廉价劳动力的制造环节。国人应该开始思考了,现在这么多外企,到底给中国带来了什么?难道是留下污染,带走利润吗?

国家提倡的以人为本,全面、协调、可持续地发展的科学发展观一定要真正落实,那些外企才能给我们社会带来更多的积极的影响。

外企中的关系复杂有时候也不输给传说中的复杂国企。

做国企的管理者当然也有他们的职场难题,本书就不深入了,因为本书主人公丁约翰毕竟工作在外企。

其实企业制度没有先进和落后,关键是领导者。

## 关于布局

小说仅仅讨论职业经理人的信托责任当然不好看,因此为了叙事的完整,小说还涉及到商战中的几个局。其实在真正的商战中也有许多局,可能没有这么大,至少笔者这个层面上看不到。笔者所经历的真实的一个局,都是精心设计好的,一步一步,逼着你掉进去。许多人就这般万劫不复了。有时候,生活就是这么可怕。

结尾处的窃听手机，上海的虬江路确实有卖。手机的 GPS 定位功能是我胡诌的，但这一功能很容易实现。

本故事纯属虚构，如有雷同，实属巧合。

欢迎拍砖！

柴志强

二零零八年八月

罗纳德 ← 合并后的CFMM亚太区销售总监  
南希 ← CF代理商李伟的公关经理  
罗杰 ← 合并后的CFMM亚太区总经理  
崔健忠 ← 丁约翰亲信，追随丁约翰多年  
罗伯特 ← AB公司全球董事长  
欧阳正红 ← 乔光明亲信，后任德兴公司执行副总裁  
安德森 ← AB公司亚太区总经理，后离职  
凯撒 ← AB公司亚太区总经理，安德森的继任  
莫妮卡 ← AB公司亚太区人力资源总监  
戴亮 ← AB公司大客户经理，后加入德兴公司  
朱元诚 ← 德兴公司创始人，总裁  
维多利亚 ← AB公司上海办经理  
周国栋 ← 维多利亚老公  
董天扬 ← 丁约翰EMBA同学，从事风险投资  
林晓华 ← ZZ公司中国区总经理  
丁国浩 ← 国浩机电的总裁  
吕啸林 ← 丁国浩旧部，后向崔健忠汇报  
陆剑桦 ← 周国栋员工  
徐幼林 ← 朗元股份总裁

## 人物表

→ 丁约翰的打拼 ←

John Ding's Fighting for His Career

- 丁中华 ← 本书主人公丁约翰的本名
- 柳眉 ← 丁约翰的老婆
- 琳达 ← CE公司客户经理，AB公司丁约翰助理
- 张晓东 ← ABC公司大客户经理
- 刘向东 ← 红光机械厂车间主任
- 王有光 ← 红光机械厂厂长
- 乔光明 ← 红光机械厂副厂长、厂长；总公司副总总经理、  
总经理；集团副总裁、总裁
- 乔治 ← 美国商人，红光机械厂合作伙伴
- 索非亚 ← 美国分公司秘书
- 埃德蒙 ← 外资猎头公司资深猎头
- 安东尼 ← CH中国区总经理
- 海伦 ← CH中国区人事经理
- 西蒙 ← CH亚太区销售总监
- 许晓华 ← CH老员工，后被丁约翰以「莫须有」的罪名开除
- 夏东民 ← CH代理商
- 李伟 ← CH代理商
- 吉米 ← MM公司销售经理，MM公司后和CE合并后  
继续担任销售经理，向罗纳德汇报



## 引子

→丁约翰的打拼←

John Ding's Fighting for His Career

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