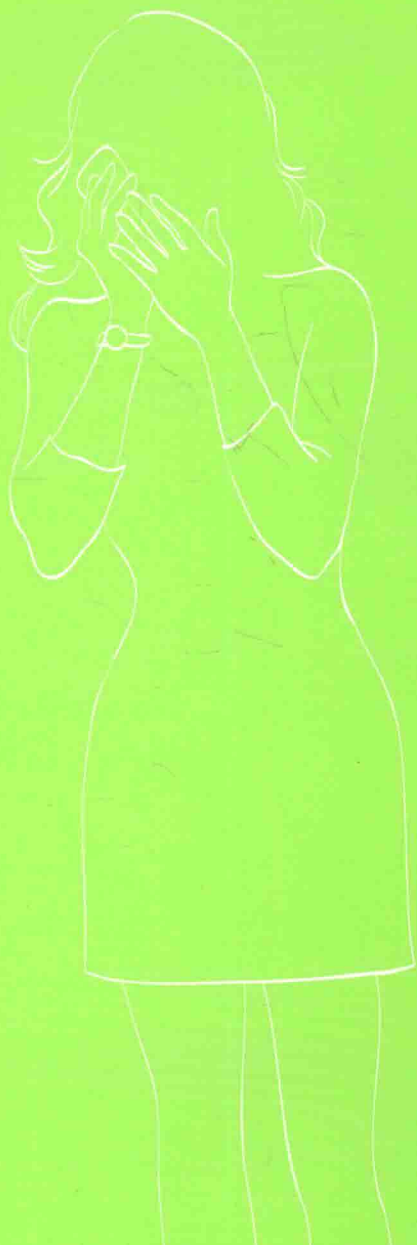


杜拉拉升职记



李可——著

DULALA
GO!

杜拉拉升职记

李可——著

DULALA
GO!

南海出版公司

图书在版编目 (CIP) 数据

杜拉拉升职记 / 李可著. — 2 版. — 海口: 南海
出版公司, 2015.11
ISBN 978-7-5442-8115-7

I. ①杜… II. ①李… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 243163 号

杜拉拉升职记

李可 著

出 版 南海出版公司 (0898)66568511
海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼 邮编 570206
发 行 新经典发行有限公司
电话 (010)68423599 邮箱 editor@readinglife.com
经 销 新华书店

责任编辑 刘恩凡 翟明明
特邀编辑 胡圣楠
装帧设计 金 山
内文制作 王春雪

印 刷 北京中科印刷有限公司
开 本 880 毫米 × 1230 毫米 1/32
印 张 10
字 数 240 千
版 次 2013 年 7 月第 1 版 2015 年 11 月第 2 版
印 次 2015 年 11 月第 8 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5442-8115-7
定 价 39.50 元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。

自序

大部分人是要谋生的，不单要谋生，而且希望谋得好。

说到谋生，有人适合自己做老板，更多的人则靠打工。其实，自己做老板，也就是给自己打工。

打工的人要搞定很多关系，比如搞定上司，搞定下属，搞定同级，搞定内外部客户——HR的说法就是：了解组织架构并具影响力，建立内外部关系以达成绩效。

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——要很好地完成任务，就得设法逐一摆平。

人的一生中，可能遇到不少机遇，它们也许会赤裸袒露让你一眼看明白，更大的可能是不显山不露水地在某个角落等着你识别——识别机会、抓住机会，甚至，创造机会，首先是你的任务，然后才是组织的任务。

人的精力和资源都是有限的，应该了解并掌握正确有效的方式，因为正确的原则可以让人少走很多弯路，专业就是力量。

您可以消遣地读读这个纯属虚构的故事，也可以把它当做经验分享之类的职场实用手册来使用。

小说的主人公杜拉拉是典型的中产阶级的代表，她没有背景，受过良好的教育，走正规路子，靠个人奋斗获取成功。也许对于大部分人来

说，她的故事比天才的故事更值得参考，因为她的所作所为具有更大的可行性。

怎么样的书才算一本好书？

就我个人而言，我经历过图书年代、电视年代和网络年代。图书年代，我贪婪地阅读到手的每一本有点儿意思的书；电视年代，每周六晚上八点到十一点，我雷打不动地收看各种故事片；而到了充斥信息的网络时代，最不缺乏的就是信息了，人们受到的是信息甄别与筛选的困扰。

书应该提供怎样的帮助呢？我以为，好书应该做到集中地提供逻辑的、生动的、有效的信息。所谓逻辑、生动而有效，光是经验分享还不够，这些经验是要容易理解和记忆的，实用的，并且是有意思的，还要通用而周到，能上升到常识甚至原则的境界，以便于人们达观地遵从及现实地获益。

希望《杜拉拉》就是这样的好书。

借此再版的机会，我从满足文学需求的角度对《杜拉拉升职记》做了一些修订，职场技术部分则予以了完整的保留。

感谢赐予我经历的生活，感谢所有成就《杜拉拉》的人们。

关于本书，我最大的希望是：《杜拉拉》能为您的生活容易一些稍有贡献。

李可

2012年9月29日

DB 人物表

乔治·盖茨	DB 全球 CEO。
罗斯	DB 美国总部地产部总监。
“萝卜”	亚太总裁。
何好德	中国总裁，向亚太总裁“萝卜”报告。
齐浩天	中国总裁，向亚太总裁“萝卜”报告，何好德接任者。
柯必得	副总裁，分管财务，向亚太财务副总裁报告。绰号“老葛”。
罗杰	副总裁，分管销售和市场，向何好德报告。绰号“十万”。
李斯特	人力资源及行政总监，向中国总裁何好德报告。
曲络绎	人力资源及行政总监，向中国总裁齐浩天报告，李斯特接任者。
王伟	大客户部销售总监，向中国总裁何好德报告。
托尼林	商业客户部销售总监，向中国总裁何好德报告。
约翰常	市场部总监，向中国总裁何好德报告。
陈丰	商业客户部南区大区销售经理，向托尼林报告。
邱杰克	大客户部南区大区销售经理，向王伟报告。
张凯	大客户部南区小区销售经理，向邱杰克报告。
岱西	大客户部东区小区销售经理，向东区大区销售经理报告，后升为东区大区销售经理。
玫瑰	助理行政经理，后提升为行政经理，向李斯特报告，后离开。

- 杜拉拉** 广州办行政主管,向玫瑰报告,后晋升为人事及行政经理,向李斯特报告,成为玫瑰接任者。
- 李文华** 招聘经理,向李斯特报告,后离开。
- 童家明** 招聘经理,向李斯特报告,李文华的接任者。
- 王宏** 薪酬经理,向李斯特报告。
- 杰生** 招聘专员,向李文华报告,后离开。
- 雷恩** 薪酬专员,向王宏报告。
- 王蔷** 北京办行政主管,向玫瑰报告,后离开。
- 周亮** 北京办人事及行政主管,向杜拉拉报告,王蔷接任者。
- 帕米拉** 上海办人事及行政主管,向杜拉拉报告,后离开。
- 周酒意** 上海办人事及行政主管,向杜拉拉报告,帕米拉接任者。
- 吕贝卡** 总裁助理,向何好德报告。
- 约兰达** 副总裁助理,向罗杰报告。
- 伊萨贝拉** 总监助理,向王伟报告。
- 海伦** 广州办人事及行政助理,向杜拉拉报告。绰号“老没”。
- 麦琪** 上海办人事及行政助理,向周酒意报告。
- 桑得拉** 北京办人事及行政助理,向周亮报告。

引子：三个月的民企生涯	1
01. 忠诚源于满足	10
02. 单相思与性骚扰的区别	13
03. 老板心中谁更重要	17
04. 和上司要保持一致	25
05. 愤怒的王蔷	29
06. 预算与排期	35
07. 管理层关心细节吗？	38
08. 专业质疑与先兆流产	42
09. 百分之五就够了	46
10. 别搞不清楚谁是老大	51
11. 老板们的不同特点	56
12. 话不投机	61
13. 受累又受气该怎么办	66
14. 猜猜为啥请晚餐	72
15. 一千零一个笑话	77
16. 最后的玫瑰	84
17. 招人难，求职也难	92
18. 职场天条：慎用邮件	101

19. “自下而上”还是“自上而下”	106
20. 同僚	110
21. 要当经理就别想轻松：学习与承压	113
22. 认可须及时	116
23. “you deserve it”的两种中文解释	119
24. 教会徒弟饿死师傅	122
25. 老板你应该清楚我为啥要走	129
26. 上下级之间的匹配	133
27. 在狮子和老虎之间游走	141
28. 空手套白狼	146
29. 本事不大脾气不小	153
30. 我保证以后一直对你好	157
31. 官僚就是该做决定时思考，遇到困难时授权	161
32. 杀机	166
33. 不是你说自己好就算数， 得大家都说你好才算——“三百六十度评估”	175
34. 设定工作目标要符合“SMART原则”	181
35. 员工最重视的事情：晋升和加薪	187
36. 功高压主	192

37. 整个我的人整颗我的心交给你的时候	201
38. 个人权力太大会妨碍组织的安全	210
39. 充满变数的时期	214
40. “有过”和“同步”	219
41. SOP 的多种功能	233
42. 专业的秘书	237
43. 偷听者	240
44. 惊变	248
45. 我只要发现你骗我一次，你就是个不值得信赖的人	256
46. 要为下属的成长付出心血	259
47. 评估中心	262
48. 什么叫“不道德”	265
49. 埋伏	267
50. 筹码	271
51. 二十四小时	278
52. 高参	284
53. 如何处置这样的“三期”员工	291
54. 惊人相似的一幕	298
55. 自由自在地活	303

引子：三个月的民企生涯

杜拉拉，南方女子，姿色中上。

拉拉和哥哥杜涛出自一对普普通通的工程师，人称杜工李工。夫妇俩有他们的优点也有他们的缺点，努力了一辈子，到头来样样不输人，也不见得有明显的优势。李工解释说这是因为他们那辈人的机会不好。

“我们家说起来好听——知识分子家庭——其实做父母的什么本事和门路都没有，就挣点死工资。你们只有靠自己，找工作成家买房子，样样全靠你们自己。要努力，要自立。”杜工慢条斯理和蔼可亲，已足够兄妹二人充分领悟其中的居安思危有言在先。

“把你们培养到大学毕业我就完成了任务。我身体不好，以后你们生孩子可得自己解决保姆问题，不能指望我。”李工比较直接，她声明的时候神色严肃态度郑重。

家庭教育的头一条原则就是双亲必须态度一致，才能避免子女迷失方向。杜工李工并非总是那么容易达成一致，难得这回如此默契，一双儿女自然毫无异议。他们毕业后果真不曾再花过家里一个子儿，还时时不忘聊表孝心，拉拉甚至出人意料地引回家一个仪表不俗的硕士男友，因此被左邻右舍引为家庭教育的成功范例。

也有人在背后嘀咕，说那硕士太过英俊，拉拉有点儿配不上，高攀了，这样过日子太费劲。李工一概当人家放屁，她满意得不行，所顾虑

者唯有拉拉和男友张东昱相差六岁，两人属相不合，相克。李工吞吞吐吐地和拉拉提过一次，拉拉对此嗤之以鼻。李工被蔑视了并不生气，还挺高兴。

拉拉上学早，大学毕业那年，她整二十。任何有经验的人只要看一眼就不难发现，这孩子一脸的肯干，爱学习，还不傻，就是缺经验。

拉拉先是去了一家不好不坏的国营单位上班，结果她受不了那份闲，同科室的人也烦她没事找事老想干活妨碍别人的自在，有时候他们还会拿她的认真和稚嫩取笑。与周围人事的格格不入和由此衍生的孤独令拉拉闷闷不乐，凑凑合合挨满一年，她没变，周围的人更没变，她只得辞职了。

拉拉随后进了珠三角一家做汽车配件的民营企业，任职业务员。拉拉的男朋友张东昱觉得民营企业对她并非理想去处，劝她再等等，最好能进高科技含量的五百强外企，哪怕从前台干起。可拉拉当时已经花了一个多月找工作，投出去的简历大部分连个回音都没有，她心里发慌生怕错失良机，毕竟这回开出的工资比前一份高出不少，她还是怀着憧憬去上班了。

公司的效益还不错，老板胡阿发被当地镇政府树为农民企业家的旗帜。其实阿发最恨人家管他叫农民企业家，偏偏媒体和有关部门不知趣，但凡和乡镇企业或者农民企业家扯得上的，就要把他这面旗帜迎风招展一番。

江湖传说胡阿发和读书人有仇。他不管需要不需要，收罗了一堆大学生到他厂子里，给的报酬还算不错，厂里的工作和生活条件也颇说得过去。但是，人家来了不多久，他就要开始实施精神折磨，要是碰上个别名牌大学毕业又模样体面的，这种折磨更是要加倍了。看在报酬不错的份上，不少人选择了忍着。

拉拉所在的业务部设在广州，但胡老板让她先到各车间去轮岗一圈，以便了解生产流程，日后对做业务有帮助。拉拉心里不愿意，还是装出

一副积极向上的样子到了设在花都的厂子里。不到十天，阿发的秘书请病假，阿发就让拉拉暂且去填空。

有一次，拉拉陪阿发出去办事，阿发在宝马上问她：“会背《陋室铭》吗？”

其实这是阿发想卖弄，拉拉不明就里，还暗自高兴自己能很完整地背《陋室铭》，呆头呆脑地背将起来：“山不在高，有仙则名；水不在深，有龙则灵……”

阿发忍着气，等她背完，问她：“这《陋室铭》共有多少个字？”

拉拉没数过，直接说：“不知道。”

阿发说：“八十一个字。”其实阿发也没有点过《陋室铭》到底有多少个字，只是他估计拉拉断然不确定字数，他总得说点她不知道的东西好镇她一把。

拉拉心说：我知道《陋室铭》说啥的不就得了，管它有多少个字呢！虽然嘴上没有说出来，脸上全写着呢。

阿发龙颜不悦。

但是拉拉干活终究舍得下力气，对公司的活计忠心耿耿埋头傻干，老板阿发见了心中欢喜。

他觉得要赏脸，就把拉拉叫到办公桌前，说起自己的创业史，唾沫星子都要喷到站在办公桌对面的拉拉脸上了，口又臭，足足喷了两个小时也不见停，从米粉肉与经济增长的关系，一直说到自己拉板车的故事：“拉拉啊，你知道我以前是怎么做销售的吗？白天我去单位找管事的人，人家不理我，晚上，我就骑个自行车到他家里。我天天去，人家家里有什么事情，我都知道，他一有需要我就马上去帮忙。我那时候年轻，什么苦没有吃过？为了运货，我自己去拉板车。板车你知道吗？胡总自己拉。”

拉拉觉得自己挺聪明，找个由头从大写字台的正面转到侧面，好避开口臭的袭击。一气儿站了俩钟头，拉拉少不得两脚轮流倒班支撑身体重心，因为缺乏锻炼，到后来竟累得脸都涨红了。阿发看了，忽然拉过她的小手，用自己熊掌样的手使劲往台子底下拽。

拉拉有生以来第一次遇见这号事，惊得连连提醒阿发：“胡总，叫人看见了不好！”

阿发一面眼观六路耳听八方，一面并不放手说：“你太可爱了，我被你感动了。”

拉拉觉得阿发“感动”二字用得不通，她还算有点临危不惧的小胆识，赔笑道：“我有男朋友，胡总。”

阿发不理她那个茬：“拉拉，你并不漂亮，你知道吗？”

拉拉赶紧自我检讨：“是的是的，我皮肤太黑，也太瘦。”

阿发努着肥胖的下巴说：“就是！”

拉拉劝说道：“所以呀，您放开我的手呀。”

阿发很委屈：“拉拉，你把胡总当成随便的人了么？要知道，多少女的要勾引胡总，胡总都不理她们呢！不信，你看这个！”

他松开了拉拉的手，从写字台下抄出一根黑棒子表白：“你看，拉拉！上周还有个美女到我办公室来，好端端的就往胡总身上赖过来！嘴里说啥天热让我请她吃雪糕。胡总当场就抓起这电棒问她：‘雪糕和冰棒都没有，电棒要不要吃？’把她吓跑了！胡总可不是随便的人啦。”

拉拉只求阿发先松开手，他一松手，她几乎想大呼救命或者马上跑出去，但是拉拉舍不得那份薪水。都说情商在斗争中成长得最快，她果然急中生智，假装委屈：“胡总，您事先也没有和我透一点意思，人家根本没有思想准备，您这不是欺负我嘛！”拉拉一面说着，一面使劲忍着恶心。

阿发看她撒娇扮嗲十分受用，高兴地说：“你明天就回广州业务部上班去吧，给你一个空间好好想想，别整天坐在我办公室门口了。”

傍晚下班，阿发送她回广州。有司机在车上，拉拉就放心享用了宝马的服务。

阿发在车上坐得端端正正，小声和拉拉说，他以后会在中国大酒店长包一间房，给拉拉享用。

拉拉大学实习的时候在一家有钱的国营单位，见识过五星酒店的派

头。听阿发说要在中酒给她包一间房，她虽然肯定不会去，小脑袋里还是不禁神往了一下。

阿发又和拉拉说：“你知道蓝妮吧？她现在自己办公司办得很好，她原来就是胡总的员工，上海一个名牌大学毕业的。这和你一样聪明，胡总培养过不少人啦。”

拉拉不知道蓝妮是谁，她也不关心这个。宝马在中国大酒店附近把她放下，她暂时化险为夷，迷迷瞪瞪地回住处去了，一路上只感觉自己两条腿的长度好像不一样，走起路来高一脚低一脚的，晚上却没敢跟张东昱说，她怕他去跟阿发干架把事儿闹大了，更担心他生闷气。

张东昱生闷气的时候拉拉总是很难受，尤其当她猜到这些闷气多半和她有关，她就会比张东昱还难受。她掩饰得很差，也可能是她根本不想掩饰，所以他很容易看出来。她想掏心掏肺，她的莫名和委屈，全都因为十八岁的纯洁而毫无掩饰地裸露在他眼前。张东昱的心往往因为这样的纯真痛得一抖，他相信拉拉是真不知道自己哪些事情干得特别不合适而且还令他难以开口——严苛而知道自己严苛，所以 he 不想说出来，他期待高度的默契，理想主义本身无可指责——于是张东昱选择委屈自己，告诉拉拉他的心情不好和她无关，让他自己一个人待一会儿就会好起来。

而拉拉如此年轻，没法做到“和她无关”，所以她通常的做法是很不妥当地非要张东昱说出生闷气的原因。她忘了要是能说出来，就不能称之为“闷气”了。

张东昱当然不是没有讲出来过，而经验让他认识到：讲了也没有用。由于合情合理性确实不够充分，加上他的表述技巧也有一定局限，通常只会让拉拉觉得莫大的委屈，或者引来她伤心的辩解，让他手忙脚乱地陷入对她的安抚的同时，彻底放弃了自我修复。男人也许部分因此在长寿上拼不过女人。

拉拉自问无愧，但是有的事情无理可讲无法可想。幸福没有那么容易，每个人都有他的脾气，他们互相爱着也互相忍着，像世上许多情侶

之间一样。

阿发这事儿，拉拉不愿意在外面受了欺负回到家里还得夹着尾巴小心为人，那才叫风箱里的老鼠两头受气。拉拉还嫩，但是，三年恋爱已经足够让她明白：两人之间，有些事情最好自己去解决消化。

第二天，拉拉开始在业务部上班。业务部经理是名牌大学毕业的，挺好一人儿，说话做事处处露着才子气，但又有别于一般才子身上常见的那种牛逼哄哄桀骜不羁，他为人谨慎，甚至有点儿软弱。拉拉后来想，大约是叫胡阿发给折磨成那样的。

业务部其余的几位同事，都是些二十五岁至三十岁不等的年轻人，个个聪明活跃。和他们在一起，拉拉感觉自己仿佛回到了大学时代，精神一放松，气色就红润起来。

这么过了两个月，阿发一直没有动静，拉拉不仅没有再看到他，甚至没有接触到和他有关的文字，比如《陋室铭》之类的。

拉拉天真乐观地猜想并希望：胡总有钱，他自己不是都说骚扰他的女人多吗，保不准他遇到中意的，就不使电棒，和人家吃冰棒去了。

这天拉拉出了个长差，兴冲冲地回到业务部，一进门就发现阿发正在和自己的经理谈话。阿发一眼看到拉拉，温厚地打个招呼：“拉拉回来了。”一副憨态可掬的模样。

拉拉很高兴，觉得大约可以双赢了，不由得活泼地说：“胡总，两个月没有见到您了，您气色很好呢。”

阿发只是憨厚地笑，招呼拉拉坐。

拉拉的经理出去接个电话，拉拉坐下看一份传真，忽然感觉阿发拿脚在摩挲她的脚背。正是夏天，拉拉没有穿袜子，光脚穿着凉鞋。她浑身一激灵，活像有只又湿又冷的肥老鼠爬过她的脚背，一夜回到旧社会的感觉霎时扫去她满脸阳光。

拉拉把脚抽回来，强逼自己挤出一脸假笑：“胡总，不好意思，我乱

伸脚，碰到您了。”

阿发凑近她一点，夸奖她：“说得好。你真的不是很漂亮，但是又真的很聪明。你刚才这话就说得得体呀。”

拉拉开小差了，魂不守舍地想：“得体”这样的词可是很书面的，阿发用在这里不算错。

这时候拉拉的经理走了进来，她赶紧趁机告退。

经理叫住她：“拉拉，胡总的秘书身体不好，不能来上班了，你也许要顶替一阵那个位置。”

拉拉脑袋“嗡”地一大，恍惚间看到阿发笑着点了点他的大头。拉拉连假笑都没有顾得上做，就夺路逃跑了。

离开业务部，就得去花都这样的乡下地方，拉拉不干，她不要去花都做乡下人。当然，更要命的是，人家胡总暂时没有打算和别的他“中意”的女的好。

拉拉明白了，要想不付出，又保住这份她还算喜欢的工作，只是自己一厢情愿的想法。她在纸上划了半天，企图找出个两全的法子。

过了两天，阿发打电话到业务部，催促拉拉立马去花都厂子上班。

经理放下电话和拉拉说：“拉拉，抓紧吧，胡总的口气不太高兴了。他今天下午会来这儿。”

拉拉干脆说不舒服，要去看医生。经理也不多事，由她去了。

拉拉有两个朋友在同一幢写字楼里一个小办事处上班，她跑到人家那里散心。这个小办事处就两个女孩子守着，平时她们倒也悠闲自在。拉拉对比自己的处境，不由得叹了口气。两个女孩问起缘故，拉拉一五一十地说了。

其中一个叫夏红的，素来勇敢热心，又颇有模仿天分，当即跳起来说：“拉拉，那胡阿发是从化人，从化的乡下白话是这个样儿的——冰棒没有，电棒要吃吗？没错吧？”

她站在地毯上，煞有介事地模仿着阿发农民企业家的派头，一口从