



# 杜拉拉2

李可◎著

中国白领必读的职场修炼小说 ◎ LALA II : THOSE SHINNING DAYS

# 华年似水

【杜拉拉升职记】第二部

Another Bill Gates? No!

As a manager of a fortune 500 company,  
she'll tell you more about survival & success.

世界500强资深经理 揭示外企生存智慧  
她的故事比「**比尔·盖茨**」  
的更值得参考  
陕西师范大学出版社

# 杜拉拉2

李可◎著

中国白领必读的职场修炼小说 ◎ LALA II : THOSE SHINNING DAYS

# 华年似水

## 【杜拉拉升职记】第二部

Another Bill Gates? No!  
As a manager of a fortune 500 company,  
she'll tell you more about survival & success.

陕西师范大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

杜拉拉 2 华年似水/李可著. —西安:陕西师范大学出版社, 2008. 12  
ISBN 978-7-5613-4542-9

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 194899 号

图书代号: SK8N1268

## 杜拉拉 2 华年似水(《杜拉拉升职记》第二部)

著 者: 李 可

责任编辑: 周 宏

特约编辑: 蔡明菲

封面设计: 熊 琼

版式设计: 利 锐

出版发行: 陕西师范大学出版社

(西安市陕西师大 120 信箱 邮编: 710062)

印 刷: 北京嘉业印刷厂

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 18

字 数: 240 千字

版 次: 2009 年 1 月第 1 版

印 次: 2009 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5613-4542-9

定 价: 28.00 元



## 自序

杜拉拉2华年似水

LALA II: THOSE SHINNING DAYS

一个人从 25 岁到 40 岁,有不同的责任和焦虑,而体能、经验和心态也大不相同。

刚毕业,一心想找份好工作,但到底什么样的工作算好,心里没底,也闹不清自己能干什么,喜欢干什么。

工作两年有点感觉了,发现具备某些优势的人才够格挑好工作,于是想搞明白并缩小自己的差距。等到自己也能挑好工作甚至被委以重任,28岁、30岁到了,挣的钱多起来,买房提到议事日程上,却发现房价涨得太快,通货膨胀让手中的储蓄贬值,挣得多可能还不如买得对,会理财。

有人见别人赚了,也跟着炒股,却把本儿都搭进去了,他一咬牙,谁再提理财就和他急!人到这个阶段会发现,不是什么人都能靠投资挣钱的。

28岁、30岁,正当主流城市人口的结婚高峰,女性很焦虑,是否马上要孩子?要,走势正漂亮的职业进程就会落后;不要,得拖到啥时候?超过35岁就不好了。

男人的35岁是焦虑的,经验和体力结合完美地运行到了黄金分割点,对总监以下的职位,如果能成这时候就该成了,到35岁还没升,有点急人了。

40岁以后,维和、求稳成了主旋律,升职就算了,但求不要压力太大,健康比什么都重要。有条件的人开始考虑退休。

首先需要了解自己是什么样的人?想要什么样的生活?处在怎样一个阶段?然后才谈得上将会怎么去做。WHY比WHAT更重要。

理想的工作有四个特性:

- 一、是你喜欢的；
- 二、是你擅长的；
- 三、能使你赖以谋得想要的生活质量；
- 四、合法合情。

另一个角度的归纳显得复杂一些——优秀的人才有一些共性：

敏锐的判断力；卓越的影响力；高效驱动业绩的能力。

判断力是对方向、机会的识别和把握。

中国人喜欢说，某某站对了队，跟对了人；又喜欢说某某错误地估计了形势，这下损失重了——这都是对判断力的一种评价。人的一生总在做出选择，审时度势，人无可免。

判断力好是什么意思？当别人都还没看出来是个机会，你就先看出来了；光看出来还不够，还得抓紧采取行动把握住机会；甭管情况多复杂，你都能很快就抓住问题的关键，说话到点，做事靠谱。

房价和股票从来没有像过去几年里那样深入而广泛地影响中国人的生活。小说中孔令仪劝沙当当把钱拿去买房，而杨瑞建议她买股票，这都是时代背景下普通人根据自己的见识做出的判断。

叶陶认为择偶是改变命运的第二次机会，他的择偶标准是，“漂亮的老婆不是他自己这样的穷人该想的，至于温顺，既不能当饭吃也不能顶钱使，如今啥都贵，男人要是自己没本事，就更该找个有本事的老婆，否则，就是对家庭、对社会都不够负责了。”叶陶在明确自己有几两本事、想要什么样的生活后做出的判断，抛开俗气高雅不谈，逻辑上他的判断过程是合理的，强于无根据的自信。

当人有了清醒的自我认知，对自己和世界的看法就能更加达观和明智，知道哪些事情要有毅力去坚持，哪些事情要有心胸去放弃。

### 什么是影响力？

我们会听到类似申明：其实，我还是没搞明白，但老王是内行，他说行，我听他的；我愿意跟着老王，他了解我，我想干啥不想干啥他心里有数，合作起来有默契；我是粗人，老张那酸不拉唧的德性，我没法跟他一块儿，人家老王也是文化人，就不像老张那样动不动就咬文嚼字。

老王明显善于施加自己的影响，说服他人和自己合作。此结果的原因何在？他明白人家心里担心啥、想要啥，而且，能根据对方的人际风格，调整自己的方式——这就是影响力好。

要说服观点不一致的人与自己合作，除了解决方案确实有效，还需要好的沟通技巧。

职场中的主流精神需求有：被尊重，被信任，安全感。小说中，当拉拉意识到李坤的影响力有问题时，向李坤详细介绍了沟通的技巧，诸如陈述客观事实而不给对方贴标签以免引起争议；聆听并且回应；表示理解，但理解不代表同意等——这些技巧乍一看有些复杂，使用多了也就习惯成自然入剑合一了。

#### 关于驱动业绩的能力。

小说中，杜拉拉在评价大区经理陈丰的时候，曾提到他“永不满足现状”，这是驱动力好的一个典型表现。

当销售经理抱怨工资没有竞争力，杜拉拉明知薪酬经理王宏不好讲话，还是主动找王宏商量，为了说服王宏，在很忙的情况下，她愿意承担薪酬分析的任务，她清楚周酒意对此有意见，但仍不同意应付了事。这个过程中，拉拉有一个明显的特点——积极主动地推进目标的实现，即使这样的行为意味着给自己找事儿甚至可能有风险——这是驱动力强的另一个标准特征。

作为小说，《杜拉拉2 华年似水》展示了2005—2006年中国一线城市25岁到40岁人群的职场。同时，职场无法孤立于时代和生活，投资和住房作为黄金十年这场浩大的经济盛宴中尤为强悍的两条主旋律，被先知先觉者和后知后觉者或畅快或愤怒地演绎着，与各种经典剽悍的职场规则缠绵交织在打工者的思想中，成就一幅主流城市生活的画卷。

中国不是福利国，房子、教育、医疗和养老问题的解决，对大部分人而言，是通过打工的收入实现的，同时，理财和身心平衡越来越需要引起重视。

希望这本小说，能够对人们的生活有一些超越职场规则的现实意义，使我能回报市场和读者的知遇于万一。



# 目录

杜拉拉2华年似水

LALA II : THOSE SHINNING DAYS

自序 · · · 001

DB人物表 · · · 008

1. 离开的成本 · · · 011

2. 知道不知道? · · · 016

3. 捍卫个人和职能尊严的经典 · · · 020

4. 焦虑的三十五岁 · · · 026

5. 野百合也有春天 · · · 037

6. UP的故事 · · · 042

7. 提问也需要程度 · · · 047

8. 基于事实沟通, 说“你迟到一小时”, 不说“你没有时间观念” · · · 050

9. 当我们是新人的时候 · · · 058

10. 管理培训生——“弱智”还是“有害”? · · · 064

11. 管理培训生——一百个里头挑半个 · · · 069

Another Bill Gates?No!  
As a manager of a fortune 500 company,  
she'll tell you more about survival & success.



- 12.可有可无的人，随时可被替代 · · · 071
- 13.使别人愿意教你，是你自己的责任 · · · 076
- 14.传递信息要分阶段 · · · 077
- 15.秘密知道得太多的人 · · · 081
- 16.统一的谈话模板，强大的赞美功能 · · · 085
- 17.看资源和指标，还是看市场潜力 · · · 090
- 18.新老板需要的是表决心 · · · 096
- 19.想做经理的人1——标准 · · · 101
- 20.想做经理的人2——上交矛盾的成本 · · · 104
- 21.想做经理的人3——四十岁的激情和能力 · · · 109
- 22.想做经理的人4——性格极端是最坏的情况 · · · 112
- 23.想做经理的人5——在影响力和驱动力之间选择 · · · 118
- 24.想做经理的人6——愤怒的猎头 · · · 120
- 25.想做经理的人7——跳槽动机 · · · 125



- 26. 想做经理的人8——该做的事和容易做的事 · · · 130
- 27. 什么叫READY FOR NEXT LEVEL · · · 133
- 28. 择偶是改变命运的第二次机会 · · · 138
- 29. 财富的积累需要假以时日 · · · 148
- 30. 愤怒的“捞妹” · · · 157
- 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 · · · 161
- 32. WHY比WHAT更重要 · · · 165
- 33. 当不了“技术派”，当好“感觉派”也不错 · · · 171
- 34. 一个幸福指数高的房奴 · · · 176
- 35. 不用指望抄底，大势看涨就可买入 · · · 185
- 36. 高潜力人才的特征——永不满足现状 · · · 192
- 37. 会议的经典 · · · 197
- 38. 别讲现任经理坏话，因为新经理会想：  
你和他这么闹，没准以后和我也那样 · · · 213

Another Bill Gates?No!  
As a manager of a fortune 500 company,  
she'll tell you more about survival & success.



- 39. 70%的人曾因管得太细想跳槽，其中半数付诸了行动 · · · 217
  - 40. 授权的依据和程度 · · · 223
  - 41. 开会的原则与慎用感叹号 · · · 226
  - 42. 将漂亮进行到底 · · · 230
  - 43. 懂事是值钱的 · · · 240
  - 44. 下属无性别 · · · 247
  - 45. 落袋为安 · · · 249
  - 46. 被嘲笑或者被怜悯 · · · 255
  - 47. 求职的滋味 · · · 260
  - 48. 沉浸地赚钱 · · · 264
  - 49. 我一直认为，你我会情长意久 · · · 269
- 《杜拉拉升职记》大事记 · · · 284



## DB人物表

杜拉拉2华年似水

LALA II : THOSE SHINNING DAYS

---

**齐浩天**

DB中国总裁

---

**TONY林**

商业客户部销售总监，向齐浩天报告

**江波**

大客户部销售总监，王伟接任者，向齐浩天报告

**曲络绎**

HR总监，李斯特接任者，向齐浩天报告

---

**朱启东** HR组织发展经理，向曲络绎报告

**师其** HR培训经理，向曲络绎报告

**童家明** HR招聘经理，向曲络绎报告

**王宏** HR薪酬福利经理，向曲络绎报告

---

**陈丰** 商业客户部南区大区销售经理，向TONY林报告

**孙建冬** 大客户部南区大区销售经理，邱杰克接任者，向江波报告

---

**董青** 大客户部东区小区销售经理，向东大区销售经理报告

---

---

王海涛 商业客户部南区小区销售经理，向陈丰报告  
施南生 商业客户部南区小区销售经理，向陈丰报告  
田野 商业客户部南区小区销售经理，向陈丰报告，后离开  
李坤 田野接任者，商业客户部南区小区销售经理，向陈丰报告

---

张凯 大客户部南区小区销售经理，向孙建冬报告  
梁诗洛 大客户部南区小区销售经理，向孙建冬报告

---

周亮 北京办人事行政主管，向杜拉拉报告  
周酒意 上海办人事行政主管，向杜拉拉报告  
海伦 广州办人事行政助理，向杜拉拉报告

---

艾艾 商业客户部南区销售代表，向施南生报告  
王沛瑶 商业客户部南区销售代表，向王海涛报告  
姚杨 商业客户部南区销售代表，向李坤报告  
苏浅唱 商业客户部南区销售代表，向李坤报告  
卢秋白 商业客户部南区销售代表，向李坤报告

---

沙当当 原DB成都销售，向李力报告，后离开

---





## 1. 离开的成本

很多心情，当时没有释放，或者因为没有时间，或者因为无人可说。

过了也就过了，成了陈旧的心情。

上海 2005，夏未尽而秋欲来。

大客户部销售总监王伟离开了 DB，同时受累离开的还有大客户部南区的大区经理邱杰克。

王伟外形英俊，举止做派颇有教养，加上话不多，不管他本人情愿不情愿，离开前，在 DB 的人气排行榜上他一直是大热门。

杜拉拉则是 DB 人气排行榜上最新爆出的一个大冷门。因为人们隐约知道她居然和王伟有一腿，而且，关于市场部总监约翰常的离开，她在其中的作用也很可疑。

有点生活常识的都知道，特冷的和特热的一结合，制造出来的动静就特别大。

这太令人兴奋了。志愿者们热心地奔走相告。

当群众兴奋的时候，场面就难免有那么点混乱的意思，而一个人假如不幸处于兴奋漩涡的中央，你要么选择跑，要么选择熬。

杜拉拉选择了熬，因为她在心中反复地计算过王伟离开的成本，没有足够的产出，就对不起王伟，她已经不单是为自己的前程考虑了。

王伟走的时候不要 DB 任何赔偿，条件是公司停止调查以免影响到更多的人。DB 接受了他的主张，但一定要补助他五十万聊表心意，说是作为对他服务数年来出色业绩的回报，实情是假如他一个子儿都不肯拿的话，公司也放心

不下。

但这五十万离正常的赔偿标准，其实差距还挺大。一般来说，大公司炒一个总监，都不会撕破脸皮的（除非不幸是由不够专业的或者性格不够理想的人物主持这样的事情），因为他知道的事情太多了——赔偿固然得按服务年份给足，保密费也要谈谈，通常，还会给足半年至一年的时间让当事人从容地离开。

除了面子上的考虑，也是因为总监属于比较高的职位，市场上的同等职位堪称稀少，要给人家足够的时间去寻找一个新的总监职位——而一年的缓冲是行业默认的江湖规矩。

在这一年里，有的公司会干脆让你挂个顾问的闲职白养着你，上班你愿来就来、不愿来就不来，反正永远不会有人真找你顾问；有的公司比较能体恤人，会在表面上给你保留着总监头衔，以方便你找下家，但实际上，后手已经暗中接过所有重要的工作了。

现实是，并非所有的当事人都在一年后当真离开，因为有的时候主张他离开的那人，自己倒先于他离开了，新老板千头万绪忙得大半年顾不上他，他就继续挨着，或者他运气好干脆咸鱼翻身了，还露出一口白灿灿的牙微笑，闹得先前欺负过他的人直犯怵也难讲，要不说世上还有“三十年河东三十年河西”这样的说法儿呢，这“一年”由此就更加宝贵了。

王伟认为自己理应尽到对拉拉最后的保护，再者他的心理也不是特别坚强的那类，脸皮不厚，他没有要求宝贵的“一年”，这对他本人的伤害很大。他不仅明摆着是一个被炒的总监，而且是一个未按江湖规矩来炒的总监，这给他的职业生涯打上了可疑的记号，找下家陷入了极大的困难。

拉拉级别不够，尚不知晓炒总监这活里的机关。在DB这样的大公司，炒人时，宽限个把月再离开的事情倒是常有，但那都是发生在经理以下的级别，拉拉万想不到炒个总监，这一宽限，能给到一年。

直到李斯特退休离开上海回美国前委婉地暗示拉拉，她方明白过来：王伟走得和别人不一样。她心里更加难过了。

拉拉去过两次王伟的住处，都吃了闭门羹，后来再去倒是有人了，却已经物易其主。至于王伟原先使用的手机号码，自打他离开DB后就再没开过机。但王伟没有去移动销号，甚至没有暂时停机。当固定资产被处置后，这一直有



效的手机号码，成了杜拉拉失去着落的情感的唯一依据了，而这个依据是如此地不可控不可靠。这一切发生得太快，让人有时候似乎难以相信它曾真实发生，其实是难以接受。

“熬”是一种难受的状态，很容易令人联想到“煎”。你的精神总之得在通红灼烫的铁板上噉啦啦地冒着青烟，而群众的好奇和兴奋，正是那块灼烫的铁板。

这不好怪大家，如此重磅的八卦不是年年都能遇上的，都市生活压力大，八卦好歹能给人们平淡而不得不日复一日的生活增添一点意外的愉悦或者兴奋，至少是消遣。至于传播这样的八卦带给当事人的苦恼，就不是大部分人首要关心的了，因为他们既不是那么好的人也不是那么坏的人，他们只不过想看看热闹罢了。

西方谚语说：“不问是美德。”

然而，世上总有些人不太关注美德，他们喜欢做出很熟络的样子，拉长了声调慢条斯理地当面来问：“拉拉，你知道王伟哪里高就去了？据说公司里有个和王伟要好的，不知道是谁？是你吧？”董青就是其中一个。

董青是大客户部东区的一个小区经理，也就是说，岱西离开 DB 前，她曾是岱西的下属。

说起这董青，是 DB 的老员工了，勤勤恳恳干了十年，前途却一直有限，到 33 岁上才勉强强升了个助理小区经理。

董青只有一纸不入流的专升本的文凭，这一号，人家不管你叫“本科”，不管你叫“专升本”——在“纯种本科”遍地的 DB，揣着这么一纸“专升本”的文凭跟别人拼职业发展就忒吃力了。有一回，董青参加公司在上海举办的一个活动，结束后忽然有多事的嚷了一嗓子“复旦毕业的一起合个影”，结果推推攘攘的一大帮子人，差点照不全进镜头里去，跟遍地的白菜一样又多又普通。自此，董青就越发地不愿意提母校的名字，免得招来别人疑惑的眼光：这是哪儿的学校呀？

董青的文凭不理想并非因为学习不努力或者家庭条件不好什么的，她天生畏惧理论性的东西，任何文字或者逻辑之类的都让她头大，越努力头越大。

董青有个长处，非常善于赢取客户的信任，属于典型的客情类销售（指主要依靠和客户建立良好关系来获取生意的类型），她拿单子全凭了和客户关系





好，“勤快而缺乏策略，熟练而缺乏逻辑”，是主管给她打的标记，在王伟和岱西之前的东大区经理那里，董青都不讨喜，被看作“潜力到头”了，因此她干了一年助理经理还没有被扶正，一直负责着上海周边一些相对次要的区域。

直到岱西接了东大区经理的位置，见董青老实听话，一门心思扑在生意上，才把她扶正。岱西对董青，可说是知遇之恩。追昔抚今，董青有理由不喜欢杜拉拉作为岱西情敌的角色。

说起来杜拉拉好歹是个“人事行政经理”，一般人但凡聪明点的，没事儿犯不着去主动招惹沾着“人事”二字的，但董青脑子里没那根弦——作为一个一线销售经理，除了顶头上司外，她很重视建立并维护和市场部、财务部的同志们的长期关系，前者手里有她垂涎的市场资源，后者负责审核一般销售人员都难免的报销疑点，而她在 DB 的失意或者快乐，向来似乎和 HR 没有什么关联，她只是本能地有些害怕王伟，等确定王伟走了，永远不会再回 DB 了，感念岱西知遇之恩的董青，就找个机会当面来向杜拉拉采访“王杜秘史”了。

在这么个一千来号人的公司里，杜拉拉和董青的关系，向来也就限于有些面熟罢了，她甚至连把“董青”二字和真人对上号也要花点力气，平日见面就算狭路相逢不打招呼实在说不过去了，两人最多含混地点个头算数。

今见董青动问，拉拉马上想到这人曾是岱西手下的一个小区经理，她本能地有些忐忑起来，暗自揣测着今番这董青只是“大嘴”出于八卦的天职，抑或“天使”为着复仇的使命找上门来了。

拉拉还是第一次认真观察董青，她是个中等个子，腰、腿、臀，无不适用“中庸”二字，一身铁灰色的西服套裙显得职业而标准，成功地从造型上掩护了她思想高度上的短板。

董青皮肤还算细腻，五官虽然缺乏摆得上台面的动人之处，但也没有什么说不过去的遗憾，何况局部的缺点和普通之处总使一个人显得更真实。她的瓜子脸轮廓低调而柔顺，和骄傲的胸部正形成了一种迷人的反差味儿——董青本人对这个特点并不糊涂。

拉拉不好开罪暗含引而待发之意的董青，只得陪着假笑道：“我要有那等好身手搞定王伟，何必还在这里自己干得苦哈哈，早跟着他过好日子去了，你说是不是？”