



杜拉拉3

李可◎著

中国白领必读的职场修炼小说 ○ LALAⅢ: FIGHTING FOR FLYING

我在这战斗的一年里

【杜拉拉升职记】第三部

Another Bill Gates? No!

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

超越职场，热爱生活

她的故事比【比尔·盖茨】的更值得参考

凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社
Jiangsu Literature and Art Publishing House

1207.5

3127

18

杜拉拉3

李可◎著 ○ LALAⅢ: FIGHTING FOR FLYING

我在这战斗的 一年里

凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

杜拉拉3我在这战斗的一年里 / 李可著. —南京: 江苏文艺出版社, 2010.4
ISBN 978-7-5399-3683-3

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 (2010) 第052768号

杜拉拉3我在这战斗的一年里

作 者: 李 可

责任编辑: 刘 霁

特约编辑: 蔡明菲

封面设计: 熊 琼

版式设计: 利 锐

出版发行: 凤凰出版传媒集团

江苏文艺出版社 <http://www.jswenyi.com>

集团网址: 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>

印 刷: 北京嘉业印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 787 × 1092毫米 1/16

字 数: 280千字

印 张: 18

版 次: 2010年5月第1版

印 次: 2010年5月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5399-3683-3

定 价: 29.80元

(江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

杜拉拉3

我在这战斗的一年里

LALAH: FIGHTING FOR FLYING



自序。李可

大部分人都是普通人，不是造时势的英雄。房价涨得太高，人就会焦虑，工作干得太久，人就会厌倦。

杜拉拉式的中产梦充满矛盾。焦虑无所不在，机会却也四处蛰伏。光鲜精致的背后，更多的是职场中的忍耐。升职加薪充满诱惑，真正向往的却是没有压力的生活。

在这个高速发展的年代，我们的焦虑，很多时候不是因为没有机会，更主要是因为我们没有识别出并把握住机会。很多焦虑其实是有办法缓解的，比如通过取舍。

房价的涨跌不是我们能控制的，我们能做的是，判断什么时候出手买、什么时候持币观望。养家糊口是必须的，因此工作总是要做的，但在一份工作中，我们可以选择做哪些事儿、不做哪些事儿，什么事情要多花一点时间来做好、什么事情做个大概就行，甚至可以考虑放弃不做。这些动作都做到位了，就能有效减少焦虑。

总有些焦虑是无法避免的。职位的升迁和财富的累积都需要假以时日，对于该吃的艰辛，该受的煎熬，得有有性化很明确的出，有些事情我们是不做的，比如不断出并把握住机会。耐心，得熬得住。

事实上，就大部分情况而言，大学毕业后没有干上个十五~二十年，就

期望成为中产阶级是不太现实的。除非你运气特别好，一个典型的中产阶级是靠持续的个人奋斗获得成功的。

“杜拉拉3”中，拉拉经历了很多变化，承受了很多艰辛，这些是她不得不面对的。基于个人生活的考虑和职业发展的目标，拉拉主动离开了工作八年之久的DB，而选择了SH。拉拉在SH目标很明确，熬过一到两年，她就有资格到一家更人性化的公司去做一名专业的HR了。可以说，拉拉眼下耐着性子在SH承受种种艰辛，正是为了消除未来职业道路上的焦虑。

拉拉跳槽后，老板不友好，而她缺乏C&B经验，日子很难熬。她手下有三个职能组，在精力不济的情况下，拉拉基本放弃了对运作良好的行政组的关注；她发现招聘专员艾玛有能力独当一面，因此她不断寻找提拔艾玛的机会，以期艾玛管好招聘组，这样，拉拉本人就能一心扑到最重要也是最薄弱的C&B上。老板个人不喜欢拉拉这个人，这是她无法左右的，但是只要她把C&B做好了，她就等于拿到了让老板公平地对待她的资格。拉拉的策略体现了她的判断和取舍，关系到她是否能在SH存活下去。

拉拉手下的C&B主管沈乔治是个老实人，却活得很焦虑。他不好意思拒绝别人的要求，工作太多又没有个主次取舍，累得昏头涨脑就出了纰漏。

拉拉和乔治提出一个“幸福计划”，提倡“专业的敬业”。C&B团队需要增加人手，但拉拉做不到这一点，她能做到的是“简政”。“幸福计划”实质上就是要通过“简政”来减轻C&B团队的焦虑，是一个典型的保证重点、简化任务、适当取舍的计划。

拉拉明确提出，有些事情我们不做，比如接受迟交的报表。她要改革的内容，大都是平常不断重复且占用较多时间的工作内容，或者一些自找麻烦的任务。沈乔治担心改革会让其他部门觉得 C&B 偷懒，对于他的这个顾虑，拉拉的办法是，让当事人在改革中获得利益——双赢的改革更容易获得支持。

有一次几个朋友闲聊，讨论哪些职业应该获得高报酬，我就想到了几样：基金经理，ICU 医生，律师，还有设计师。（当然，不限于此）

为什么呢，因为这几样职业有一些显著的特点：

——从业者面对的情况，总在不停地变；

——他需要迅速地判断、取舍，还需要有创造性思维；

——而且他的决定带来的影响比较大，比如是一条人命，又比如高额的收入或者损失。

这些特点，让从业者压力很大，很容易焦虑。

事实上，我们每个人对自己的人生，又何尝不像一名基金经理那样，要永远面对变化、不停地判断、取舍。长期保持关注和及时总结，是识别出下一次机会的可靠途径。同时，要有耐心，要熬得住。

希望“杜拉拉”对人们的生活有一些超越职场的现实意义，实现我分享经验和教训的初衷。

借此机会，感谢本书责编蔡明菲，谢谢她三年来的付出。

杜拉拉3

我在这战斗的一年里

LALALIII: FIGHTING FOR FLYING



目 录

[CONTENTS] ○

- 01_ 盛世也纠结...013
- 02_ 面子问题是原则问题...019
- 03_ 王婆心得：瓜也有潜力...025
- 04_ 运筹帷幄的习惯...031
- 05_ 叶美兰难留爹娘住，沙当当勇装婆家房...038
- 06_ 相亲记——譬如专业...046
- 07_ 相亲记——关于现实...056
- 08_ 匿名者的礼物...062
- 09_ 强调动苏浅唱两头不着...067
- 10_ 耍赖皮孙建冬一推二净...073
- 11_ 老板有老板的难处...082
- 12_ 既然你不在乎我，我又何必被你利用...088
- 13_ 萨提亚理论和孙子兵法...095
- 14_ 360度测评——谁的意见更正确...101
- 15_ 劳动创造世界...108



杜拉拉3

我在这战斗的一年里

LALAI: FIGHTING FOR FLYING

- 16_ 功败垂成...114
- 17_ NEW YEAR RESOLUTIONS...117
- 18_ 平庸的人也有会痛的心...135
- 19_ 柳暗花明...141
- 20_ 情不知所起，一往而深...146
- 21_ 你的计划不再是“你的”，而是“你们的” ...161
- 22_ 编简历当当瞒真情，牵红线拉拉蒙鼓里...165
- 23_ 别亦难...169
- 24_ 无伤心处...176
- 25_ 生活就是旅程，今天我要启航，奔向另一个港湾...179
- 26_ 可疑的新工作...184
- 27_ 报告线变了...190
- 28_ 一个萝卜两个坑...195
- 29_ 新加坡式下马威...201

- 30_ 哪壶不开提哪壶...210**
- 31_ 求救VS自救...216**
- 32_ 都等着你来加薪呢...221**
- 33_ 试用期在颤抖，仿佛天空在燃烧...225**
- 34_ 谁没认清形势...230**
- 35_ 都不容易...238**
- 36_ 双面胶...243**
- 37_ 不想沦为跳板，就得拿出诚意...254**
- 38_ 得我老板点头我才敢帮你干这事儿...259**
- 39_ 专业的敬业...264**
- 40_ 婚前财产协议...271**
- 41_ 分阶段失望法...274**
- 42_ 激将法...277**
- 43_ 财多身子弱...281**

DB人物表

齐浩天→DB中国总裁

罗 斯→DB美国总部地产总监



曲络绎→HR总监，向齐浩天报告

江 波→大客户部销售总监，向齐浩天报告



陈 丰→商业客户部南区大区销售经理

孙建冬→大客户部南区大区销售经理，向江波报告



施南生→商业客户部南区小区销售经理，向陈丰报告

黄海涛→商业客户部南区小区销售经理，向陈丰报告

李 坤→商业客户部南区小区销售经理，向陈丰报告

苏浅唱→商业客户部南区高级销售代表，向李坤报告，后离开

姚 洋→商业客户部南区高级销售代表，原先向李坤报告，后向黄海涛报告

梁诗洛→大客户部南区小区销售经理，向孙建冬报告

张 凯→大客户部南区小区销售经理，向孙建冬报告



朱启东→HR组织发展经理，向曲络绎报告

王 宏→HR薪酬福利经理，向曲络绎报告

童家明→HR招聘经理，向曲络绎报告，后离开

师 其→HR培训经理，向曲络绎报告



周酒意→上海办人事行政主管，向杜拉拉报告

周 亮→北京办人事行政主管，向杜拉拉报告

海 伦→广州办人事行政助理，向杜拉拉报告

麦 琪→上海办人事行政助理，向周酒意报告

杜拉拉3

我在这战斗的一年里

LALAI: FIGHTING FOR FLYING



人物表。

SH 人物表

麦大卫→SH亚太HR总监

何查理→SH大中华GM



陈 杰→SH中国 HR总监，向何查理报告，虚线向麦大卫报告，杜拉拉入职前离开

黄国栋→SH台湾HR总监，陈杰离开后，他同时代理SH中国HR总监，向麦大卫报告，虚线向何查理报告。

荣之妙→财务总监，向亚太财务总监报告，虚线向何查理报告



李卫东→培训经理，向黄国栋报告

杜拉拉→C&B经理，向黄国栋报告

马 莱→组织发展经理，向黄国栋报告



沈乔治→C&B主管，向杜拉拉报告

陈 立→行政主管，向杜拉拉报告

艾 玛→招聘专员，向杜拉拉报告

杰西卡→招聘专员，向杜拉拉报告



欧 阳→C&B专员，向沈乔治报告

鲁 西→C&B专员，向沈乔治报告

杜拉拉3

我在这战斗的一年里

LALAI: FIGHTING FOR FLYING



01. 盛世也纠结

一、二线城市的房价呼呼往上涨，制造了许多新兴的中产阶级。这些人是出手比较早的一群人。夏红就是这群人中的一个。

夏红两口子的收入向来中不溜秋，做白领若干年头了，发狠省钱到近乎自残以及自暴自弃胡吃海塞的事儿，这两人都干过，就是一直没能摘掉小资的帽子。04年开春，夏红时年29岁，广州的房价已经连着跌了五年了。夏红就琢磨，眼下的房价比起五年前，少说也跌了四成，得赶紧出手，错过了这个村就怕没那个店了！夏红两口子手上正好有二十来万现金，就拿出来做了首付，拿下了一套总价六七十万的三房单元。2006年底，两口子一打听行情，发现身家已然过了百万。

夏先生说：“我怎么觉得人生就如轻舟已过万重山一般，腾云驾雾咱俩就过来了！”夏红朝老公肩上猛拍一记道：“没啥说的！吃饭去吧！”

两人乘兴邀请了杜拉拉、程辉，还有旁的几个朋友，说好连吃饭带K歌，拟热烈庆祝自己在人生的十字路口又走对了关键的一步，从而晋升为中产阶级的一员。夏先生说：“你请了老白呀？你俩不对付，别回头又干架。”夏红得意洋洋地说：“我是胜利者，哪能那么没风度，我非请老白来分享我胜利的喜悦

不可。”

来吃饭的这帮人职业五颜六色，年龄倒比较齐整，大都三十出头。内中有个自命不凡的大白胖子，大家都管他叫老白的，是夏红的中学同学，如今又跟程辉是同行。这老白上中学时就喜欢跟夏红抬杠，十几年过去了，腰粗了两圈，脾气倒一点没变，老白一见面就冲夏红说：“如今中产阶级的定义混乱得很，不是曾经有个说法，号称年收入达到五万的，就算中产阶级，这不扯嘛！五万？街边卖萝卜牛腩的走鬼（指没有证照、非法经营的小贩），别看被城管赶得满地跑，一不小心他也年入五万了！夏红，你确定你算真正的中产阶级吗？”

夏红向来是勇敢而简单的，作为一个成功的抄底者，炫耀和满足更彰显了她的特征，她高声回应老白的时候，其他人简直可以听到她的嗓音里中气在咕咕乱淌：“一百万身家还不能算是中产阶级吗！我那套房子，按现在的市价，少说也值一百二十万了！”

数字面前人人平等，老白悻悻说：“房子是值一百二十万，可你别忘了，你的房产证还抵押在银行手里呢。”

夏红响亮地笑起来了说：“是，我还欠着银行四十万呢，可那又如何！我欠银行的债只会越来越少，至少不会越来越多，可我的房子呢，已经从60来万变成了120万！说不定明年这时候，就升到140万了也难讲！”

夏红笑得越响亮，老白越要将抬杠进行到底，他说：“夏红，你当初买这房子是瞎猫碰上死老鼠，还是真有眼光呀？”

夏红斜睨了老白一眼说：“你甭管我是运气好还是眼光好，结果都一样！我成了中产阶级！”

虽然夏先生马上试图打岔，夏红的话已经像锥子一般在抬杠者的心上扎穿了一个孔，窝囊和妒忌争先恐后地从那个孔中流沙似的漏了一地，每个人都能从老白的声音中听出一股阴阳怪气：“运气属于我们，也许只有一次！你这次要只是运气好呢，以后你能不能保证你的财产不贬值、能不能保住你的阶级成分，可就不一定了！”

夏红隐约觉到一丝不吉利，她知道他是故意的。

夏红装模作样打个咳声，慢条斯理地说：“这些年，房价一跌，媒体就叫好，房价一涨，媒体就叫骂。没钱的人也还罢了，反正房价再低他也买不起，

再高也和他不相干。可有些人，当初手上明明有点儿钱的，却不出手，不知道是拿钱买车了，还是想等房价继续跌——结果呢，车越来越贱房却越来越贵，两头的损失一加，恐怕这辈子都找补不回来喽！怪谁呀？鲁迅早说过了，‘活该！’再不然，就只能怪媒体了！谁叫他们从年头骂到年尾，本来还买得起房子的人，因为信了他们的话，老等着价值回归，终于买不起房了。”

夏红这一通扫射，她是痛快了，可一杆子打翻一船人，不但老白的呼吸频率加快了，连程辉脸上都露出点儿不自在。这两人都代表媒体，老白拿钱买了辆好车，程辉呢，则不幸是那个总等着价值回归的。

拉拉生怕伤了和气，忙打圆场道：“媒体也是好心。归根结底，一个人如果因为听媒体的话，买房赚了钱，他不会分给媒体一分钱；所以他如果没买而吃亏了，也还是得自己承担后果。”老白心说：这话我怎么听着别扭呀，不等于还是说我“活该”么？

拉拉继续说：“刚才老白说，走鬼也能年入五万，这我信，我就见过两个走鬼在大街上吵架，一个说，‘当初你失业在家快要饿死了，是我好心带你做走鬼生意你才活下来的，你竟敢忘恩负义！’另一个反唇相讥道，‘大家听听，广州还能饿得死人！笑话！垃圾桶里翻翻也能赚钱！’从98年到03年，广州的房价连跌了五年，体育中心地铁站边上那么好的地段，名雅苑那样一等的楼盘，价格活生生跌掉了50%，50%呀同志们！但很多买房的人仍旧等着再跌，其实他们也不知道要跌到什么程度才算回归价值。可像广州这样的城市，当走鬼都认为广州饿得死人是笑话——不是都说走鬼是弱势群体吗——这个城市的生活门槛是太低而不是太高了。这时候还期待房价再跌，那你骂谁都没有用了！因此，结论是，夏红同学于2004年大义凛然出手买房，实属英明！来来来！大家举杯，我等谨为夏红两口子贺！”

一番说辞，夹七杂八，既肯定了老白等媒体朋友的善意，又确认了夏红的购买行为乃是基于睿智的判断，夏红和老白的思想终于在一桌人的欢喜中彻底混乱了。

酒过三巡菜过五味，老白还惦记着起先的话题，很不满意地念叨说：“有些人本来并非眼下就需要房子，只不过是因为害怕房价还往上涨，才出手的，帮儿子买着，帮女儿买着，免得以后买不起。老有人这样，房价哪能不涨？可要是真跟风买呢，看看现在的日本，能不怕吗？”

程辉感叹道：“大家都是普通人，不是造时势的英雄。像这样买也不是不买也不是，成天想着 TO BE OR NOT TO BE，搞得自己浑身王子复仇记似的痛苦，还不如干脆没钱，就不用操这份心了。”

拉拉拍了一下巴掌说：“程辉这话说明了一个很重要的问题——焦虑的根源是什么？”

一桌子人都跟被人掐着脖子的鹅似的伸长了脖子问她：“是什么？”

拉拉说：“不是缺乏机会！咱们是活在盛世呀！盛世的好处就是不缺机会——焦虑的根源，在于机会来临的时候，咱没看出来，更没把握住！”

她指了指程辉和老白说：“广州的房价不是连跌了五年吗，为啥你们没买呢？关键在于你们不知道是不是会继续跌，结果呢，开始涨了！失去抄底的机会了吧！”

老白不服：“切！我们是小老百姓，谁能看得那么准呀！”

拉拉笑道：“底部看不清楚不怪你，可涨的过程中，其实你还有大把机会，04年没出手，05年价格还是不错呀，05年之后还有06年呢，为啥一直不买呢？还是判断的问题！把握的问题！”

程辉搂住老白肩膀调侃道：“唉！命运给了咱这么多年的机会，都没抓住，能不焦虑吗！看到人家抓住了机会，咱们就更焦虑喽！没关系老白！焦虑不丢人，谁人不焦虑！现在知道了，下回机会再来的时候，咱俩得擦亮眼睛看清楚，还得把握住了，才能解决焦虑。”

老白说：“说得好！焦虑不丢人，为焦虑干杯！”

夏红说：“什么话，我要为房价干杯！”

10点多的时候，卡拉OK进行到高潮，老白带头，众人一个接着一个跳上台去陈述自己的理想。

“从来就没有什么救世主，也不靠神仙皇帝！要创造人类的幸福，全靠我们自己！”轮到拉拉时，她已经喝得粉面含春，她站起来，像一朵迎接阳光万丈照四方的向日葵，高声说，“这就是我——一个过气团员的自白！高举财富自由的旗帜，迎接盛世的中产浪潮！”

众人一阵鼓噪，有人大声喊好。夏红对着程辉讪笑一声：“听她吹牛！神仙皇帝都不靠！她脖子上挂的不是弥勒佛吗！幸亏菩萨不跟她一般见识！”

拉拉没听见夏红的怪话，她觉得自己不够高大，正跃上一张椅子，右手向