

BA DULALA CHEDI SHUOQINGCHU ■ 这是一种现象、一种手段、一种智慧、一种职场生存技能……

把杜拉拉

彻底说清楚

苏豫◎著

一个普通的女孩子，有如隔壁工位的“她”
却在世界五百强企业从职业菜鸟一步步晋升

**与杜拉拉的成功相比
她的经验和智慧对我们更有用**

要想更了解杜拉拉，并在自己身上复制她的成功
我们就要把杜拉拉彻底说清楚!!!



化学工业出版社
米立方出版机构

BA DULALA CHEDI SHUOQINGCHU ■ 这是一种现象、一种手段、一种智慧、一种职场生存技能……

把杜拉拉 彻底说清楚

苏豫◎著



化学工业出版社
米立方出版机构

· 北 京 ·

前言

很多年前人们就已经对达尔文的物竞天择、适者生存的生物进化论耳熟能详，但是不知道在为达尔文所提出的自然界的残酷竞争唏嘘不已的同时，又有多少人会联想到自身。

事实上，职场 Office 之中同样也存在着意义相同的残酷竞争，只是这场竞争没有硝烟、没有厮杀、没有哀嚎，有的是人们之间的钩心斗角、相互猜疑，甚至是背叛、出卖和倒戈。或许，有的人一开始就不得其门而入，有的人在刚刚踏入职场之时就面临着梦想夭折，有的人在职场之中中途折翼，有的人在职场之上爬得虽高，结果却摔得很惨……这一切的一切都让人们在面对职场时不免充满了迷惘、胆怯，可是并非所有的人在职场都会有这样的遭遇，杜拉拉就是一个例外。

她的职场经历告诉人们，只身独闯职场并不一定会失败，还可以一马平川、顺风顺水。相信看过《杜拉拉升职记》的读者们早已对 Office 的热闹程度有所了解，与此同时，身在职场的人或许对职场的险恶也早有亲身体会。要想在职场像杜拉拉一样永居不败之地，我们就有必要深入研究杜拉拉的职场生存技能，从中获得相应的智慧和生存法则，从而为我们的职场之路指明方向，照亮前途。

本书立足于《杜拉拉升职记》的翔实内容，提炼出杜拉拉之所以能够在 DB 这样的世界五百强企业一步步从普通员工不断晋升的升职智慧；分析出了杜拉拉在 DB 所发生的各种职场故事中应对策略，其中包括经验、教训、总结和领悟，以及在 DB 一波又一波的人员流动和一些人在职场失意的过程中杜拉拉是如何机智巧妙地抓住时机，从而一步步接近自己的职业目标和理想的过程。

不能否定杜拉拉的职场经历很精彩，但是现实中的我们更多的不过是

一些中小企业的职员，想要进入世界五百强我们还需要不断地历练。有鉴于此，本书在把杜拉拉彻底说清楚的同时，又简洁、明了地讲述了林清，一个普通的商务英语本科生的职场经历，他没有杜拉拉那么优秀，也没有杜拉拉那么聪明，但是他更贴近生活，更贴近现实，他的职场经历对我们而言更具参考价值，对我们更有指导意义。希望通过本书的阅读，大家在彻底弄清楚杜拉拉的智慧的同时，能够像林清一样，虽然不够聪明、不够幸运，却能在借鉴他人智慧和总结职场经验的同时得到不断的提升。

目录



认清自己所处的职业地位， 并为自己确立一个目标，然后去实现它



- 1.如果你在楼梯的第二个台阶，就先不要向往天台的风景 /2
 - 2.设置职场目标，不但要看得见，更要努力伸手能够摸得着 /5
 - 3.重新丈量自己的终极目标，然后分步实现它 /7
-



“越级”申诉是一件赚了面子失了里子的窝囊事儿



- 1.越级申诉的内容往往会回到你的顶头上司手里，
并且最终还得由他来处理 /11
 - 2.如果越级申诉只是为了出口恶气，说明你还很不成熟 /14
 - 3.只要你越级申诉一次，会让你在这个公司无处容身 /17
-



宁可在核心业务部门做个小职员， 也不要去做边缘部门做个小领导



- 1.不是你的职位越高，你的价值就越大 /23
- 2.高薪水满足的是你暂时的需求，长远需求取决于你所在的部门 /26
- 3.为什么有些领导总是不升迁 /28



四 当你手中积攒足够的筹码， 就可以向上司提点要求了



1. 如果你手中没有筹码就去向领导提要求，你很无知，
所以她才敢这样无畏 /33
 2. 筹码不足就去向领导提要求，会让你积攒的筹码都归零 /37
 3. 攒够筹码也要善于抓住时机，这样才会增大成功的机会 /40
-



五 如果你获得不了权力，那就去追求金钱， 如果你两者都获得不了，那你在追求什么？



1. 权力和金钱两者都想要，你哪一样也拿不到 /45
 2. 如果你没有能力做领导，那你就努力挣钱吧 /47
 3. 如果你两者都不要，那你会成为领导眼中的“混族” /50
-



六 面对强硬的同事， 自己装软蛋并不是唯一的办法



1. “蘑菇定律”与“装软蛋”不是一回事儿 /54
 2. 低调是一种策略，但是不能低调到成了软蛋和办公室的开心果 /57
 3. 不妨强硬一次试试，所有人都会对你刮目相看 /60
-



七 如果你指望老同事把他会的都坦诚教给你， 那你就慢慢等吧



1. 向老同事请教，能缩短你的职场“菜鸟”期 /64
2. 主动请教，不要指望老同事主动教你该如何做 /67

3.如果老同事很保守，那就得自上而下给他点压力 /69



**当别人夸奖你的时候，
你要先弄清楚别人是夸你呢，还是话中有话**



- 1.夸奖的话和风凉话你要分清楚 /74
 - 2.即使真的夸奖你，你也不要当真，这有可能是“糖衣炮弹” /77
 - 3.如果你确实分不清楚，那就当夸奖的话不存在吧，
千万别顺着杆子往上爬 /80
-



**想要从领导那里争取更多的资源，
首先你得先回答获得资源后能给公司什么回报**



- 1.如果你争取资源仅仅是为了满足自己，最好还是不要提了 /85
 - 2.想要说服领导，先试试能否说服自己 /87
 - 3.获取资源的最好方式是给领导展现一幅美好的蓝图，
并保证这幅蓝图是你能够做到的 /89
-



**江湖上优秀的剑客，
都是从来不用剑的人**



- 1.优秀的剑客都是能够“秒杀”对手的人 /93
- 2.如果你依然靠打倒对手来获取你要获取的，说明你OUT了 /97
- 3.能减少纷争的人胜过那些能解决纷争的人 /100



**能力强很重要，
更重要的是让领导知道你能力强，并且让他离不开你**



- 1.有能力只能证明你是一个可以干活的人 /105
 - 2.如果所有事情你都自己解决，
领导是不会知道你究竟解决了什么的 /107
 - 3.把遇到的困难向领导请教，然后带着解决方案解决掉 /110
-



**如果你没有做好承担更大压力的准备，
就不要期望获得更高的职位**



- 1.一个优秀的士兵不一定能做一个优秀的将军 /114
 - 2.准备不够充分就担任领导，可能毁了你的前途 /117
 - 3.职位越高，压力就会越大，你准备好了吗？ /120
-



**如果你成为了一个领导，
首先要做的不是点燃三把火，而是记住下属的名字**



- 1.你把下属的名字放到心里，他就会把你这个人放到心里 /124
 - 2.火气越大，下属就会离你越远 /127
 - 3.记住员工的名字是一件小成本大收益的好买卖 /130
-



搞不清楚游戏规则，就不要忙着去做决定



- 1.做决定意味着要为此决定负责，
那么你现在能为你的决定负责吗？ /134

- 2.事事都让领导做决定，那要你做什么？ /137
 - 3.尽快弄清楚，哪些事儿你自己做决定，哪些事儿需请示再决定 /139
-



**如果下属表现突出，就要及时给予认可。
迟到的“祝福”往往会成为多余的菜肴**



- 1.一个吝啬表扬的领导，无法调动大家的积极性 /143
 - 2.表扬要及时，不要等到对方开始抱怨了，你才有行动 /146
 - 3.有时下属需要的不是物质奖励，而是领导的认可 /149
-



**不要打算让领导去适应你的工作方式，
这很荒唐！**



- 1.如果你不去适应上司，那么你要么被调走，要么被辞退 /153
 - 2.领导不是百变金刚，无法同时适应所有下属的工作方式 /156
 - 3.如果你想让领导适应你的工作方式，只有一个办法：
努力做你领导的领导 /158
-



**不要在该做决定的时候思考，
遇到困难的时候授权**



- 1.在该做决定的时候你思考，那么你打算让谁来替你做决定？ /162
- 2.遇到困难的时候你授权，你打算让谁替你解决困难？ /165
- 3.既然你能推得干干净净，下属就没有必要为你拼命了 /168



**你欺骗你的老板，早晚会被发现，
最终的结果就是你被他干掉**



1. 你想要获得信任，首先你得先信任你的领导 /172
 2. 做了领导的心腹，就更要处处表现忠心，
因为心腹和心腹大患只有两个字的差距 /175
 3. 欺骗是毒药，只要你用了，那你就等着被领导开除吧 /178
-



**如果你面对的是一个新上司，
说一万句工作计划，不如表一句决心**



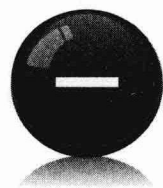
1. 口号是没有力量 and 价值的，但这不包括表决心的口号 /182
 2. 新领导最想知道的是你打算跟着他，
还是和以前的领导一起走人 /185
 3. 决心的内容很关键，要说到新领导的心里 /188
-



永不满足的人是老板心中的潜力股



1. 满足说明你要止步，不满足说明你还会进步 /192
2. 永远不能满足，满足了，你就要出局了 /194
3. 把你的追求做出来，这样的人，是领导重点培养的人 /196



**认清自己所处的职业地位，
并为自己确立一个目标，然后去实现它**



如果你不清楚自己现在处于什么位置，那你对未来的规划都是空谈！

杜拉拉到新公司之后，就接到秘书给她上的一堂课：秘书告诉她，经理以下的人叫小资，也就是穷人的意思，每天坐公共交通上下班；经理级别的叫中产阶级……

都在同一家公司上班，但是待遇却千差万别，为什么？

归根结底就是有没有一个清晰的、可以预见并能够实现的职业目标。

1. 如果你在楼梯的第二个台阶，就先不要向往天台的风景

杜拉拉到新单位之后，首先做的一件事情就是确立目标，看着公司形形色色的人和各种岗位，她有点犯晕，确立目标，最起码得先知道自己处在什么位置吧。

用人单位最容易拒绝两种人，第一种是“只要要我，让我干什么都行”的人；第二种是“只要级别高、薪水高的工作我就愿意做。”

在步入职场之前，先想清楚自己属于哪一种人？如果是前者的话，职场的大门会为你紧闭，要知道一个什么都能做的人，跟一个什么都不能做的人没有什么区别！

显然，杜拉拉不属于第一种人，从她顺利进入世界五百强公司就能看到这一点，但是进去只是个开始，后面的路还很长。

杜拉拉要做的第一件事是先搞清楚自己处于公司的什么位置？白领、还是中产阶级，很多人容易在这件事情上犯晕，以为进了世界五百强，也该算个中产吧，其实你错了。这样的人只能算作一个白领，也就是职场当中的“穷人”、“小白”。

依然一无所有，依然要从头奋斗。在职场当中给自己的定位，决定着你的职业计划能否顺利实现。

可以想象，如果一个刚爬到楼梯第二个台阶的人，就向往天台的美丽风景，那他的职业规划一定是一个不切实际的规划，这样做的人和没有职业规划的人在同一个起跑线上。

现代社会分工越来越细，每个行业都需要专门的人才，没有哪个公司会重视一个没有任何特长的员工。如果我们想顺利走进职场，而后做出一番作为，那么我们首先就要给自己一个明确的定位，有了定位我们才会知道自己该做什么，否则，找到什么工作就做什么工作的人，永远都只会是职场上跑龙套的，而不可能成为职场上的风云人物。

如果不想一生碌碌无为，那么我们最好给自己一个职场定位，规划一下自己的职业发展方向，这样才会有努力的目标，没有目标我们只会像无头苍蝇一样四处碰壁。但是有目标并不等于有什么样的目标都可以，目标定位不准，同样会让我们误入歧途。

案例

大学即将毕业，林清和好友崔斌心潮澎湃，恨不得马上成就一番事业，对即将步入的职场也充满信心。经过对各种职业的收入调查，两人发现销售员的工资普遍高出其他职业，于是两人就锁定世界五百强企业，然后向各个公司的销售部进军。

和林清的豪情万丈不同，崔斌认为做销售最重要的就是经验，没有经验无论你学历多高，在销售行业你都是小白，所以他决定以学习的态度对待第一份工作，否则宁为凤尾不为鸡头地钟情于世界五百强，结果很可能会是不得其门而入。

与崔斌不同，林清认为自己学历高，即便经验再重要，一个起点高的大学生，总是有优势的，于是他就朝着世界五百强努力。他自信地认为，自己可以在一年之内掌握公司的所有销售章程，并在第二年成功晋升为公司中层领导，第三年荣升公司高层领导，第四年买车、买房，过上中产阶级生活。

结果两个月下来，两人都毫无收获，面对眼前的瓶颈困境，崔斌客观地分析一下就业形势，发现很多大型企业在招聘人才时要么找重点大学的

高材生，要么招资深人员，为此他决定降低要求，只要能够获得一个锻炼自己的机会就行。后来他勉强被一家中等规模的外贸公司录用，而林清忙忙碌碌地投递了上百份简历，几乎跑遍了G市所有的知名企业，结果却毫无起色。

很快又过了三个月，眼看着崔斌的业务逐渐成熟，收入逐步稳定，可是林清还在抱着“此处不留爷，自有留爷处”的心态继续像走过场似的在找工作。

鉴于此，林清深入地分析了崔斌和自己的求职经历，结果他发现，自己从来没有像崔斌那样客观地分析自己的能力和各公司对人才的需求。他虽有高学历，但是现在有高学历而找不到工作的人太多了，大学文凭已经不再是一个人值得炫耀的资本了，有能力为公司带来利润才是真本事，如果自己不能，就只能从零开始，从基层做起。

了解到这些，林清决定改变策略，不再只盯着大型企业，而是尽量寻找一个可以锻炼能力的工作岗位，让自己切实地学到一些工作经验。半个月后，机会姗姗来临，林清被一家食品公司录用。

如果把高校的大门比作是人生的第一个台阶的话，那么我们将为之工作的企业就可以说是人生的第二个台阶。对于一个初入职场的新人来说，我们不过是老员工眼中的“婴儿”，正处在从爬到走的成长阶段。

学校教育虽然让我们学到了知识，但是工作是参与实际社会生产，不是光有理论知识就能创造财富。作为新人，想要在职场上取得成功，就得首先做好职业规划，确定切实可行的职业目标，才有工作的动力和方向。

如果像林清刚开始那样过高地给自己定位，从一开始找工作就好高骛远，自命清高，那么下场肯定是屡“面”屡败。只有像崔斌那样正确给自己定位，并制定切实的目标，才不会在职场上徘徊太久而找不到工作。

或许在有些心高气傲的人眼中，崔斌更像是愚钝的“老黄牛”，不懂得把目光放得足够长远，不懂得遥望人生最辉煌的天台，可是如果我们才刚刚踏上人生大厦的第二个台阶，那么一味向往天台的风景又有多大意义呢？

在专业化程度越来越高的现代社会，工作对个人的知识和经验不断提出了更高、更广、更深的要求。一个不能静下心来踏实做事的人，如何才能在有限的工作时间里积累足够的经验呢？如何才能在实践中不断强化自

己的专业知识，并形成自己的核心竞争力呢？如果不能做到这些，一个人又怎能在社会上找到自己的立足之地呢？

所以说，一厢情愿地向往遥不可及的天台，远没有脚踏实地地走好人生的每一个台阶更重要。

2. 设置职场目标，不但要看得见，更要努力伸手能够摸得着

杜拉拉聪明之处在于她给自己设计了一个并不太难实现的职业目标，那就是先把手头的工作做好，让自己在这个公司顺利度过危险的试用期。

当今社会，工作难找人所共知，能进世界五百强那就更是难上加难。正因为门槛太高，很多职场经验不够丰富的人敲开职场大门之后，就以为万事大吉，认定自己拿到了一份终身保险。

他们忘记了一点，试用期是一个危险期。杜拉拉心里很清楚，她自己的目标也很简单，很明确，是努力伸手就能够得着的目标，那就是先努力工作，在公司站稳脚跟，度过试用期。

在企事业单位，领导最讨厌两种人，一种是故步自封，永远放不开的人；一种是好高骛远，永远不知道自己几斤几两的人。

第一种人在领导眼中总是觉得让人难受，他们做工作扭捏拖沓，怎能提高效率？看着这样的员工，很多领导都会有一种忍不住想要上去抽他们两鞭子的冲动，但是出于人道主义精神，他们只好就此忍耐，但是他们对这种人的不满也是有目共睹。

第二种人在领导眼中虽然不那么让人难受，却让人很揪心。因为谁都不能保证这些大胆的员工报出了超常的目标后能否实现。虽然他们对公司

报出的高目标会给领导脸上增光添彩，但是如果最后完不成任务，不仅让领导失望，丢脸，还可能让领导在上司面前下不了台。

所以，这两种人在职场常常都不招领导待见。如果不想做这两种人，我们最好避免这两种缺点，制定目标既不故步自封，又不好高骛远，让自己所有设定的目标都像枝头的果实一样，既看得见，又能摸得着。

职场中，许多人内心充满激情和理想，然而一旦面对琐碎的工作，就变得无可奈何；他们常常聚在一起高谈阔论，然而一旦面对具体问题，就显得不知所措。究其原因就是因为他们不懂得如何科学地设定职场目标。

◎ 案例

入职GF（GreenFood）食品公司后，林清发现和自己同一批入职的还有王治及其他六位同事，由于他们学历和能力相当，所以销售主管张康就把他们组成一个新编销售组，组长是一位三十出头的女子赵倩。

公司对他们第一天的工作安排就是了解公司销售流程。先了解公司产品的种类、特点、价格、保质期、送货方式、收款方式等，以及现有销售渠道，其中包括零售商、小型超市、大型超市等，以及各种销售渠道的供货方式。

一天下来林清发现做食品销售并没有自己想象的那么难，因为他发现自己所住的小区周围就有很多小超市，如果去这些超市和相关负责人商谈，先铺货、供货，等产品卖出去后再结账，这些超市当然很愿意。他统计自己周边一共有8家中型超市，16家小型超市，还有一些零售小店，之后他一算，如果他能拿下其中的60%，一个商家从他这里每月定三种产品，那么他的提成就相当可观了。

于是等到培训结束后，组长让提交第一个月销售计划时，林清就填了十万的销售额，这让组长赵倩十分怀疑，可是看林清一副志在必得的表情，她也姑且相信了。

从第二个月开始新入职的业务员就可以自由开发客户了，于是林清急不可待地走访了自己家周围的各个商家，他发现其中有95%的商家都有自己固定的食品供货商，如果想拿下这些商家除了用价格优势之外别无他法，可是他不过是一个基层销售员，公司不可能给他更低的报价，价格降不下来也就等于说他在短时间内不可能有机会争取到这些商家。

了解到这个信息之后已经是十天过去了，为此林清不免浑身冒汗，他

可是已经在组长那里夸下海口，如果完不成任务，组长肯定会在心里嘲笑他，还可能会影响自己转正。

之后，林清故意不去想这些压力，只是疯狂地寻找销售机会和潜在客户，结果，一个月很快过去了，他才联系到三个零售商，而且对方向他进的第一批货还没有卖完，这也就是说他还没有为公司收回一分钱，为此林清觉得十分沮丧。

德国剧作家莱辛说：“对真理的追求比对真理的占有更为可贵。”有追求当然是好事，但是如果设定的目标不切实际，那么最终的结果只能是自己深受打击。

林清可以说是一个很有职业追求的人，但是刚刚入职，在他还没有完全了解食品销售的规则之前，他就为自己制定了几乎对一个新人来说不可能完成的目标，其结果不仅会在组长那里留下一个冒进的印象，还使自己备受刺激。

对于一个职场小白来讲，过高的目标不仅是镜花水月，看得见摸不着，而且还会影响到之后的发展。如果不知道什么样的职业目标是合理的，那么不妨观察一下老业务，并听听他们的成长故事，或许会对我们有所启发。

3. 重新丈量自己的终极目标，然后分步实现它

杜拉拉和大多数人的区别就在于，大多数人想得很美，做得很烂。而杜拉拉不但想得很美，做得也很美！

很多人都懂得设定职业目标，也懂得不要把职业目标设得太高，但是仅仅如此就够了吗？

我来告诉你，仅仅如此，你还是大多数人，要想做得更好，那就得向杜拉拉同学学习，她将自己的目标，分成若干个小目标，然后一步一步，慢慢实现，既拥有了成就感，也不会感觉到累。