

李可 著 *****

杜拉拉 华年似水



杜拉拉，没有特殊背景，崇尚自由和智慧，低调，守法，踏实，努力，依靠个人奋斗获取成功。

013069069

I247.57

1129-2

V2

***** 李可 著



杜拉拉② 华年似水

LALA II: THOSE SHINNING DAYS

I247.57
1129-2
V2

南海出版公司



北航

C1676765

图书在版编目 (CIP) 数据

杜拉拉 .2, 华年似水 / 李可著 .—海口: 南海出版公司, 2013.8

ISBN 978-7-5442-6129-6

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 148250 号

杜拉拉 2 华年似水

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 新经典文化有限公司
电话 (010)68423599 邮箱 editor@readinglife.com
经 销 新华书店

责任编辑 刘恩凡
特邀编辑 黄一川
装帧设计 韩 笑
内文制作 王春雪

印 刷 三河市中晟雅豪印务有限公司
开 本 880 毫米 × 1230 毫米 1/32
印 张 13
字 数 300 千
版 次 2013 年 8 月第 1 版
印 次 2013 年 8 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5442-6129-6
定 价 35.00 元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。



北航

C1676765

自序

《杜拉拉2 华年似水》是一本关于定位和时机的小说。时间背景是完全值得我们记取的二〇〇五至二〇〇六年。坐失良机抑或先知先觉，人生的故事就发生在那时。

这是《杜拉拉2 华年似水》的全新修订版。本次修订的目标是：丰满故事情节、紧凑小说结构，全面提升阅读体验。与初版相比，全新修订版保留了职场知识的精华部分，同时着意令表述更明晰生动，以利于阅读和吸收。

每个人的一生都在不断地定位。从二十五岁到四十岁，人会有不同的责任和焦虑，而体能、经验和心态也大不相同。

办件事儿，是你求人，还是人麻烦你，这就是很基本的关系定位。这个定位决定了人们在相处中的姿态。

上大学根据什么来填报志愿？首先得看自己考得怎么样，有资格选择哪些高校就读；然后考虑自己喜欢什么专业；当然，还需要好好考虑所选专业未来的就业趋势是否乐观。

同样的，当一个人找工作时，他得问自己：喜欢做什么？擅长做什么？这份工作的收入是否能满足他对生活的要求？

现实中不乏类似情形：有人想做经理，因为经理收入高，可真当上

后发现太辛苦，于是后悔不迭。这是因为他在事前只看到了可以多挣钱，而没搞清楚自己受不了那份罪——属于典型的定位不清所导致的错误。

可以这么说，定位就是：你是谁？你位于何处？你想去哪儿？这一路上谁对你至关重要的人物？哪些事儿是你必须做到的？如果没在一开始就把定位搞对，仅凭撞大运，后面的事情就很难做好，或者会耗费不必要的时间和资源。生活已经够不容易，如此浪费令人惋惜。

在小说中，杜拉拉有时会自己给自己找事儿，比如她做了很多说和、分享、挑战和辅导的动作：孙建冬上任伊始，她给互相抵触的张凯和孙建冬说和，不是简单地因为她和张凯是朋友；她给新晋升的小区经理李坤做上岗培训，也不是因为她好为人师；她主动协助陈丰化解李坤小组的人际危机，更不仅仅是由于她和陈丰私交甚笃。应该说，良好的人际关系只是部分原因，而更深层的原因，是她的自我定位。杜拉拉负责区域 HR，因此她将自己的目标定位于“成为业务部门的战略伙伴”，为此她必须做一个战略伙伴该做的事情：在业务部门需要的时候，提供相应的支持；在他们出错的时候，挑战他们的不当。雪中送炭的支持，加上必要的挑战，一个战略伙伴也就随之呼之欲出了。信任、个人威望及影响力是通过某些特定行为来建立和展示的。

应该说，王伟因为岱西事件离开后，杜拉拉受到牵连，在 DB 的情况并不好，就像她自己对程辉说的，她在宽带薪制这场改革中是一个失败者。她的天性中不乏抗争和自我维护的元素，然而周遭的形势让她清醒地认识到自己的谈判筹码极其有限，为此拉拉选择了顺势而为的 A 策略，并清晰地制定了她的 B 计划。在不利的形势下，清醒地判断时机并迅速采取行动予以把握，仍是她的特质之一。

不论是职场还是投资，整个人生就是这么回事儿：在公平规则下，所有的赢家都是比其他人更快看出机会，并且果断采取行动把握住机会的人。要做到这一点很不容易，只有最拔尖的百分之十的人可能在百分之八十的情况下做到这一点。可要想完全回避这一点，只是我们的一厢情愿。因为我们生活的年代，至关重要的关键词是“通胀”。通胀令挣钱

的速度赶不上房价的涨幅，钱被动地存在银行里只会越来越不值钱。

对于大部分人而言，在趋势中把握机会，顺势而为，毋庸置疑会令成功率变得更高，不失为让人生轻松一些的好策略。

希望杜拉拉系列，能够对人们的生活有一些超越职场规则的现实意义，使我得以回报市场和读者的知遇于万一。

李可

二〇一二年十二月十八日

目录
— Contents

01. 山不转水转	1
02. 一次对峙	8
03. 沉默的背后是什么	13
04. 捍卫个人和职能尊严的经典	18
05. 买卖不成仁义在	25
06. 焦虑的三十五岁	28
07. 一个好人	40
08. 各怀心思	44
09. 可有可无的人，随时可被替代	47
10. 野百合也有春天	52
11. 没好下家绝不离开	58
12. 世事难料	65
13. 公事与私交	70
14. 当我们是新人的时候	77
15. 秘密知道得太多的人	85
16. 未来比过去重要	88
17. 越抱怨，越吃亏	96

18. 经理的核心能力——带好团队，做好业务	101
19. 矛盾上交的成本	105
20. 四十岁的激情和能力	108
21. 性格极端是最坏的情况	112
22. 谁的潜力更高	117
23. 恼火的猎头	122
24. 大王爱开会	127
25. 曲线救国	133
26. 做该做之事，而非容易之事	140
27. 择偶是改变命运的第二次机会	148
28. 财富的积累需要假以时日	156
29. 一回事儿和另一回事儿	160
30. 守株待兔	163
31. 慕由心生	169
32. 成事不说	173
33. 定位	178
34. 愤怒的“捞妹”	188

35. 老板不好自有老板的老板教训，下级要先做到下级的本分 192
36. 下属无性别 198
37. 能挣不如会买 203
38. 幸福的房奴 207
39. 趋势为王 217
40. 全都反了 225
41. 会议的经典 230
42. 说人坏话不是免费的 248
43. 百分之七十的人曾因管得太细想跳槽，其中半数付诸了行动 254
44. 将漂亮进行到底 262
45. 单身是公害 267
46. 各花入各眼 274
47. 对台词儿 278
48. 观察者海伦 284
49. 一着好棋 293
50. 原则与脾气 296
51. 关于爱情的个人喜好 300

52. WHY 比 WHAT 更重要	308
53. 落袋为安	316
54. 懂事是值钱的	320
55. 节奏问题	325
56. 进退两难	328
57. 不期而遇	331
58. 是安慰剂还是烟幕弹	335
59. 被嘲笑或者被怜悯	340
60. 求职的三个讲究	346
61. 关于杜拉拉的新消息	355
62. 上帝恺撒各得其所	359
63. 顺势而为	363
64. 改革的实质	368
65. 该你的迟早是你的	376
66. 一种相思两处愁	383
67. 沉浸地赚钱	389
68. 我一直认为，你我会情长久	392

DB 人物表

齐浩天	DB 中国总裁
托尼林	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，王伟继任者，向齐浩天报告
曲络绎	HR 总监，李斯特继任者，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，向托尼林报告
孙建冬	大客户部南区大区销售经理，邱杰克继任者，向江波报告
袁飞	大客户部东区大区销售经理，岱西继任者，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，后离职

李坤	田野继任者，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
李力	大客户部南区小区销售经理，向孙建东报告
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
马洪	商业客户部南区销售代表，向李坤报告
程文洁	大客户部南区销售代表，向张凯报告
沙当当	大客户部成都地区销售，向李力报告，后离职

01 山不转水转

我们之所以成为今天的我们，是因为我们所经历过的一切。

二〇〇五年。正是在那一年，A股走出漫漫熊途，开始了从998点向6140点的辉煌进发。在此之前，它已沉寂四年之久。

对于许多普通人而言，这是一次绝无仅有的机会，赚到也许是此生最大的财富，既不需要你多聪明，也不需要你爸是谁，只要够能忍——甭管手里的股票已经涨得多么令人心惊肉跳寝食难安，都能忍住手痒——持股不动，你就成了。

然而，这得等到这次辉煌的征程成为历史才能从K线图上一目了然。在二〇〇五年，夏天都过去了，伤心的股民大多仍未从A股的蹒跚踟蹰中听出爆发的前奏，杜拉拉却恰恰在这个时候成为了一名新股民，公司里的一些老股民都戏称她是“解放军来了”。

拉拉的决定和她的智商或者见识都没有直接关联，其实，她当时连大盘点位的概念都不甚明晰，之所以义无反顾地投身其中，是因为和王伟分手的事儿让她太难受了，她需要一个能沉浸其中的游戏帮着分散点儿注意力。事实证明，股票正是这样一个游戏，拉拉不但心境有所修复，还露出发财的端倪。

拉拉受到鼓励，怂恿夏红如法炮制。

夏红说：“我哪有闲钱？你又不是不知道，我的钱在去年就都变成了新房子的首期。”拉拉一想可不是，笑道：“买房更好，广州的房价好像从去年春天就开始涨了。夏红你抄到底了。”

夏红说：“运气好瞎碰的，买新房本来是不得已而为之。我们现在住的这套太小，六十平米的空间，添了小孩和保姆以后，简直转个身都要人碰人。当初要是像你，买了八十平米的大两房，如今就不用再费事了。你看这一屋子的纸箱，整理打包，已经烦了我一个月了。”

“我也买小了，该买套三房的单元，不然以后终归是不够住。谁叫那时候穷呢！”拉拉说。

夏红准备搬新房了，旧房子却舍不得卖，住久了有感情不说，这可是一个升值潜力不错的地段，环境适宜配套齐全，很关键的一点，已经通了地铁，而且小区开发了数年，如今已无新房可售。他们现在需要钱，每月都得还新房子的房贷，所以就打算把旧房子出租好贴补家用。

对于租房的事儿，夏红一直有点儿担心：万一碰上个把极品租客，不爱惜房子不说，惹是生非连累房东怎么办？结果是程辉解除了她的担心。“租给我吧，你知道我很讲卫生的，保证爱惜房子。”他郑重地请求。

夏红问他：“你还不买房？”

程辉咧嘴一笑：“不急。再等等，房价还能下来。”

“那行，给你个好价钱，一千五一个月，物业费你自理。”

事情就算敲定了。于是，挑了个周末，夏红腾出去，程辉跟着挪进来。拉拉积极参与搬家，她像一个热情的乡下亲戚，按照主人的指派真心实意地卖力，用劳动的汗水换来了主人家的好评。

夏红走前嘱咐拉拉和程辉：“山不转水转，你俩又转到一起了。要做一对好邻居，互帮互助，共同进步。”程辉和拉拉都很配合地点头。

程辉比拉拉和夏红高两届，都是Z大毕业的。他的母亲和夏红的母亲是隔了一层的表亲，程母年轻的时候从广东远嫁到北方，虽然到了程

辉和夏红这一辈，论起来已经出了五服，两家的情分却一直维持得不错。程辉受母亲影响，高考时毫不犹豫地选择了Z大。

经由南北基因的优配，程辉呈现出一些优良的性状：他比夏红母系家族的人都高，长胳膊长腿，是校男篮的中锋，皮肤也更加白皙。此外，他五官清秀眉眼和善，音质柔和富有弹性。

他在年纪很轻的时候就是个很有主意的少年，心中有清楚的底线，只要不触犯他的底线，大多数时候他显得温和斯文，但是偶然发作起来也挺吓人。虽然家境一般，毫不妨碍很多姑娘迷他，他却一直相当自持。

本来，因为夏红的关系，程辉和拉拉走得挺近，后来张东昱和拉拉好上了，情况就发生了变化。张东昱和夏红处得不错，和程辉却气场不对，没什么特别的矛盾，面上也看不出来，就是不对。程辉数次成为张、杜冷战的根源，都是些鸡毛蒜皮的小事儿，拉拉实话实说地夸了程辉几句，张东昱不爱听，两人终于弄出了大动静：青涩时期的杜拉拉很认真很坚持，披肝沥胆的表白无效后，为了捍卫自己诚实的权利，不惜吞下一把维生素以示抗议，把张东昱惊得脸色煞白，差点儿把拉拉弄去洗胃。

虽然并不具体地知道发生过什么，但程辉是敏感的，更是知趣的。而且，从少年起，他就显露出一种天生的奇怪的淡泊：对诸多人事都是淡淡的可有可无。渐渐地，他和拉拉的交往自然而然地淡了下去。淡了而已，并不断绝，没人受伤，没人为难，也没人遗憾。

再后来，程辉和车晓好上了，车晓特喜欢和他黏在一起，有时候她花点儿时间和别人交际，她就会闷闷不乐。程辉最大的嗜好是看书、打篮球，社交对他本来就可有可无，便抱着无所谓的态度接受了车晓的社交限制，只不过篮球打得少了有点儿不习惯，后来改成了跑步。

即使限制社交的对象扩展到了夏红，程辉也没有十分反抗——毕竟限制并非禁止，只是控制频率而已。车晓和拉拉、夏红是大学同学，虽然不同专业，总是同系同级的，很多大课都在一起上。她本来和夏红关系还不错，但是和程辉好上以后，不知怎么的，就变得不太愿意和夏红

往来了。依着车晓，本来老白也该被限制，只是他和程辉是同事，抬头不见低头见，限制起来确有难度，方才作罢。

当初张东昱一去不返，拉拉决定和夏红一起买房，程辉曾经很有兴趣地表示想加入她们。房子都看好了，他却忽然改了主意，说是想再多看几处，说不定会有更合适的房子。虽然有点儿替程辉惋惜，拉拉和夏红都没多劝，心中不约而同猜疑是车晓不愿意和她们住在同一个小区，程辉才放弃的。

其实，事情黄了还真不是因为车晓反对，是程辉拿不出首期。

按说，程辉比拉拉和夏红毕业早，又最能攒钱，钱应该是最多的。可是他的收入得负担他和车晓两个人的开支，要命的是就在他看房那阵子，车晓做了一次错误的投资，他原本准备用来付首期的本钱因此大半打了水漂。程辉的父母身体不太好，常年看病吃药花销不少，出嫁的姐姐也家境一般，他不愿意让家里人知道自己的难处，只好暂时放弃了买房的打算。

虽然程辉跟谁也没说车晓投资失败的事儿，可车晓一直没怎么正经工作，总是瞒不过的，程辉的家人因此都对车晓有意见。论程辉的品貌、职业，在姑娘们眼里，不说抢手起码也是受欢迎的，可他自己就认准了车晓，爹妈不服也白搭。

老白有一次和程辉一起出差，晚上无事二人对酌，酒酣耳热之际，老白提出了自己的不解：“车晓长得还行，可也远非美艳不可方物，你如此无怨无悔，莫非她的道行在容颜之外？”程辉知道老白的意思是说车晓姿色一般，又没有个正经工作。他也不生气，心平气和地说：“你说得对，她的确算不上很漂亮。”

“那你是为什么？”

程辉先是避而不答，被问急了，才笑笑说：“你不懂，她非常依赖我。”

老白一琢磨，觉得确实“不懂”，他按自己对生活的理解问程辉：“那

你不累吗？”

程辉仍旧微笑，不肯往下说了。

大学毕业后，车晓真正工作的时间非常短，先是辞职去读了个硕士学位，之后又想着出国，不知怎么的，后来她主动放弃了出国的念头，去做投资，结果栽得很惨，把程辉的辛苦钱折进去大半。程辉暗地里为那些钱心疼得不行，可是看见车晓为失败伤心饮泣，反而宽慰她说：“没事儿！钱没了，还能再赚回来。”车晓感动得眼泪汪汪。

然而，程辉很快察觉出车晓对他们的关系有了新的想法，他发现了她的魂不守舍和神秘。真相非常简单：车晓偶然结识了一个吸引她的男人，她为此举棋不定左摇右摆。

程辉质问车晓，希望得到否认和解释，但是她流着眼泪承认了。他最初的反应是愤怒加谴责。然而，这样的发作并不能令受害者一直占据制高点。车晓默默地接受了他的愤怒，并深感内疚，但仅限于此，她并未就此结束她的摇摆不定。于是，程辉很快陷入了获知真相后的第二个阶段，他对她的姿态只需俩字即可注释：挽留——完完全全的弱势。

车晓最终还是离开了。对于程辉而言，那是一段不堪回首的日子。半年后，车晓回心转意，他竟有劫后余生之感，稳重自持如他竟自失至此，他对车晓的迷恋之深可见一斑。

和车晓的分分合合，程辉不愿意多说，因此，别说是拉拉，就是夏红，也知之有限。

直到邱杰克出事，夏红让程辉找人给拉拉他们帮忙，拉拉才听夏红说：车晓按父母的意思，数月前已经另嫁他人。幸亏夏红事先提了这么一嘴，拉拉因为不知情，本来还准备一见面就向程辉问候车晓来着。

夏红当时说得很简单，是不愿意细说，还是她只知道这么多，拉拉吃不准。

多年来，夏红没有在杜拉拉和程辉们的生活中成为打酱油的路人甲，