

上市三个月
销量突破
10万册

李可◎著 **杜拉拉**

中国白领必读的职场修炼小说 ○ A STORY OF LALA'S PROMOTION

升职记

陕西师范大学出版社

白领丽人世界500强职场心得
揭示外企生存智慧

她的故事
比比尔·盖茨的更值得参考

A STORY OF LALA'S PROMOTION ○ 中国白领必读的职场修炼小说

李可·著

I247.5/1367=2

2008

杜拉拉 升职记



图书在版编目(CIP)数据

杜拉拉升职记/李可著. —西安:陕西师范大学出版社,2007.9
ISBN 978-7-5613-3912-1

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(2007)第 127000 号

图书代号: SK7N0788

杜拉拉升职记

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: 北京京都六环印刷厂

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 17

版 次: 2008 年 1 月第 2 版

印 次: 2008 年 1 月第 5 次印刷

ISBN 978-7-5613-3912-1

定 价: 26.00 元

关于《杜拉拉升职记》

郝健

智联招聘网高级人力资源专家，资深职业咨询发展顾问

1. 一本由读者热捧上畅销榜的书

将近岁末，各大主流媒体纷纷刊登了对当新鲜热辣出炉的“2007年度图书畅销排行榜”的热评，在这场图书盛宴的大盘点中，《杜拉拉升职记》赫然在榜。

细心者会发现，从9月上架至今，这本书就一直在畅销榜上，至12月底，当天气越来越冷时，在当当每日更新的“24小时小说畅销榜”上，它不声不响地攀上了第一名。

只要看看当当网上读者对《杜拉拉升职记》热火朝天的评价，让旁观者也跃跃欲试想加入发言，就不难感受到市场对这本书的热捧。没有名人的推荐，比起其他一路大肆宣传的书籍，大众较少听到《杜拉拉升职记》的宣传声音，也许读者的口口相传，是这本书火起来的重要原因吧。有一个有趣的插曲，在再版时，出版社接受读者的建议，重新设计了这本书的封面。

如同发生在身边的故事，每个人都可能有的经历，实用生动的职场法则，共同画下了那条由共鸣而认同追捧的畅销轨迹。

2. 争议——比比尔·盖茨的故事“更值得参考”

书的腰封上照例有个时兴的噱头，声称杜拉拉的故事“比比尔·盖茨的更值得参考”，引来争议纷纷。

比尔·盖茨那样的成功，除了努力和本事，还需要罕见的运气，对大部分人而言，恐怕可遇不可求。相形之下，杜拉拉式的成功，倒是八〇后、七十年代生人实现成数更高的目标。

基于可行性和实用性的考虑，便有了“更值得参考”一说。

3. 外企工具书般的小说，适合哪些人群阅读？

作为小说，消遣之外，这本书的另一个功能是外企工具书。

现代人压力大，人们阅读不外乎或为纯粹的放松，或为实用。希望有份好收入好环境的工作是大部分想进外企者的目的，期望在职场中有一个好发展的，看看《杜拉拉升职记》还是很值得的。

有人把《杜拉拉升职记》归入女性读物，有的人认为它适合做HR的看，其实书中大量的职场知识和原则，适用于各行各业，并不限于女性或者HR。书中有一节提到，拉拉辛勤工作却不招老板待见，苦思后她采取了不断报告工作进程的方法，使老板注意到了她的工作量和工作难度，从而意识到了她的重要，既不顶撞气头上的老板，又为自己争取了公平。此等实用心法并不限于外企中人借鉴吧？

和周围不同年龄段的朋友谈论过，有一点要为这本书叫好，就是它适合不同阅历的人阅读。其受众分布在20至40岁的人群，这点让人很受鼓励。

职场菜鸟不妨看看其中的一些知识类的东西，如用于有效设定工作目标的SMART原则；用于全面评判员工表现的360度反馈；用于规范操作流程、避免人与人之间矛盾的SOP。它们就像是数学中的公式和概念，你记住了，就可以解题了。

有几年工作经验的人，则可以在书中更深入地了解职场中各方面的关系、立场和处理这些关系的技巧。比如不越级的江湖规矩，比如花费的原则：第一，要有预算且符合政策；第二，看投入产出比，比如对他人的认可要及时。另外，如何处理与上司、下属和平级的关系，也是出彩之处。

再老到一些的人，怎么用这本书呢？保留手下的重要员工，避免官僚，该决定时果敢决定、提供支持，充满变数时谨慎站好立场，提防功高压主的危害，对重大事件权衡利弊做出妥协，书中都有精彩描写。当业绩出色的销售总监TONY林不按规定给手下重要员工破格加薪，总裁何好德最后做出让步予以默许，便是一个典型的妥协案例。过了而立，奔四而去，上有老下有小，正当人的一生最脆弱也最值钱的时候，让自己贵得值当无疑会提高安全系数。

4. 一次轻松诙谐的阅读旅程

在不经意间，外企的文化价值观被灌输给受者。

关于“不撒谎”，书中提到新任的总裁齐浩天，发现引诱他做预算外决定的都是些本土员工，他生气了。他是典型的西方人的那一套：“我不撒谎，我相信你也不撒谎，假如你撒谎，只要被我发现一次，你就是个不值得信任的人。”这对于“老外是否真傻”是一个很好的答案。

关于“性骚扰”以及“结婚”，海伦曾提到，办公室的玻璃墙设计是为了预防性骚扰，并介绍总监李斯特对此的定义是：“谈恋爱就是两个都愿意，性骚扰就是一个愿意另一个不愿意。”又说员工手册中明文规定“直线上下级之间不可以有婚姻关系，否则其中一个要调开”。可见，外企并非对私事完全不问，它有它的道德底线和江湖规矩。

此外，关于“you deserve it”和“官僚”等，书中的讲解包你看了一遍就轻松理

解并牢牢记住。

拉拉的顶头上司美国总监李斯特，在她遇到困难需要帮助的时候说：“授权你全权解决，你的决定我全力支持！”在拉拉需要他给一个决定的时候，他又不肯表态，做思考状。拉拉气急之下对王伟说，官僚的定义，就是“该做决定时思考，遇到困难时授权”。官僚无国界，更不拘国营或者外资，绝对适用于各类企业。

在解释“you deserve it”这个外企中的常用句式时，书中提到，“中国人表达褒义的时候，就说‘名至实归’，表达贬义的时候，则说‘罪有应得’，俗称‘活该’；在英语里就不分了，都说个‘you deserve it’！大意就是因为你干了什么，然后你因此得到了相应的结果，重在强调因果关系，都算是‘你应得的’”。幽默的中英文对照，使人忍俊不禁，又过目不忘，强于最优教材。

5. 爱情故事

在杜拉拉二十四五岁的时候，她的爱情被作者一笔带过，有趣的是，书中也顺带给读者复习了一下“SWOT分析法则”，竭力劝说拉拉同意分手的男友，给拉拉进行了一番她在感情问题上的优势、劣势，以及她面临的威胁与机会的分析，让人发笑之余又感受了一把现实生活的无奈和压力。

被施以大量笔墨的是拉拉30岁的爱情。无疑的，这是一份典型的办公室恋情。作者笔下，都市生活中充斥着现代和一些永远传统的东西，伴随外企般飞快的节奏，让读者体会30岁爱情的不易。

王伟因前女友岱西哀怨的压力，不忍之下与之发生关系后，现任女友杜拉拉恰好打电话给他。在王伟的观念中，他真诚地认为这最后一次与岱西的性关系，乃是出于西方式的“绅士风度”，为了不伤害岱西而发生的；而在岱西“东方而经典”的感受中，王伟刚和她发生过关系就接听另一个女人的电话，令她深深地仇恨，“人一旦觉得自己受了侮辱，就容易变得疯狂”。从此，欲说还休的温存中就埋伏下了危险和阴谋。

王伟离开DB后，悄然出售在上海的房产，消失了。拉拉几经寻找未果，“她终于恐惧地想到，王伟是觉得没有意思了，是自己的矫情让他觉得没有意思了。”再三地折腾，让人冷了心肠。写实主义的描写，展示了中产阶级后现代情感生活中的疲惫与温存。

6. 丰富的信息量，值得一读再读

书中自有黄金屋，果然不假。翻过一遍《杜拉拉升职记》的人，不妨再细心读一遍，也许可收获寻宝般的快感。

如书中介绍了典型的外企在华各层级薪酬情况，在小说的不同章节，陆陆续续地

依次提到了：

- ◇助理级别的年薪（见第1节，月薪4千；见第3节，年加薪幅度8%，年入12个月底薪及3个月奖金）；
- ◇普通主管级别的年薪（见第3节，年薪8.5万）；
- ◇普通经理级别的年薪（见第36节，年薪23万）；
- ◇高级经理级别的年薪（见第51节，年薪50万）；
- ◇重要总监级别的年薪（见第38节，年薪100万）。

7. 《杜拉拉升职记》的精华

在书的末尾，杜拉拉给李都的邮件中，提到了为什么要辛苦为职场中人，就是为了“自由自在地活”，明确喊出了典型的中产阶级口号——“财务自由”，杜拉拉在此邮件中总结了：

1). 什么样的工作算好工作

首先是要选择一个好的行业，所谓好的行业，是其产品附加值高的行业；

然后是好行业中一家好公司，它应该是具备持续赢利能力的牛B的公司；

在这样的公司里，要找到一个好的方向，即实现利润的最关键环节，比如销售或研发；

得跟一个好老板，好老板的其中一个指标就是老板本人得“强”，如果跟了弱勢的老板，你的前程很容易就跟着被耽擱了。

2). 如何才能够资格获得一份好工作

邮件中从如何对待上级、下级以及内外部客户和本岗工作等四个纬度，系统地阐述了获取好工作的资格是怎样的。

教科书上没有的来自实践的职场心血总结，奉献真理般赤裸的实在和经典，不单初入职场者，就是工作了十几年的老鸟，亦可反复玩味。

8. 期待

“典型的中产阶级的代表”杜拉拉，姿色中上，没有特殊背景，受过良好教育，靠个人奋斗获取成功，一本《杜拉拉升职记》演绎了一个普通人的成功故事，拨动了更多普通人期盼财富自由的共鸣心弦。

让我们一起期待《杜拉拉升职记》的续集吧。



自序 [PROLOGUE]

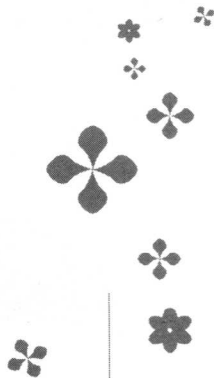
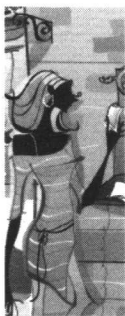
大部分人是要谋生的，不单要谋生，而且希望谋得好。说到谋生，有人适合自己做老板，更多的人则靠打工。其实，自己做老板，也就是给自己打工。

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——你要很好的完成任务，就要设法摆平他们。

人的一生中，又可能遇到很多机遇，它们也许会赤裸裸的在你面前卖弄风情，又或者是不显山不露水的在某个角落等着你识别——抓住机会、识别机会，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手式，因为正确的原则可以让你少走很多弯路，专业就是力量。



您可以消遣的来看看这本纯属虚构的小说，也可以把它当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，受过较好的教育，走正规路子，靠个人奋斗获取成功。对于大部分人来说，她的故事比比尔·盖茨的更值得参考，因为她的所作所为有更大的可行性。

怎么样的书才算一本好书？

以我个人来说，我经历过书本年代、电视年代和网络年代。书本年代，我贪婪的阅读到手的每一本有点意思的书；电视年代，每周六晚上8点到11点，我雷打不动的收看各种故事片；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，好书应该做到集中的提供逻辑的、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，还要周到而通用，能上升到常识甚至原则的境界，以便于人们达观的遵从及现实的获益。

我希望拉拉的故事，就是这样一本好书。

现在时髦说感谢 CCTV，我实在搭不上 CCTV，我想我感谢赐予我经历的生活，感谢亲爱的家人和朋友，还有，建议我写这本小说的王总。

然后，我感谢每一位读者，没有你们，我会寂寞的。





- DB 人物表 /006 引子：三个月的民企生涯 /008
01. 忠诚源于满足 /014 02. 单相思与性骚扰的区别 /016
03. 老板心中谁更重要 /020 04. 和上司要保持一致 /026
05. 愤怒的王蔷 /028 06. “预算与排期” /033
07. 管理层关心细节吗？ /035 08. 专业质疑与先兆流产 /038
09. 5% 就够了 /041 10. 别搞不清楚谁是老大 /044
-
11. 老板们的不同特点 /049 12. 话不投机 /053
13. 受累又受气该怎么办 /057 14. 猜猜为啥请晚餐 /061
15. 1001 个笑话 /066 16. 最后的玫瑰 /071
17. 招人难，求职也难 /078 18. 职场天条：慎用 mail /088
19. “自下而上” 还是 “自上而下” /092
20. 两位同僚 /095

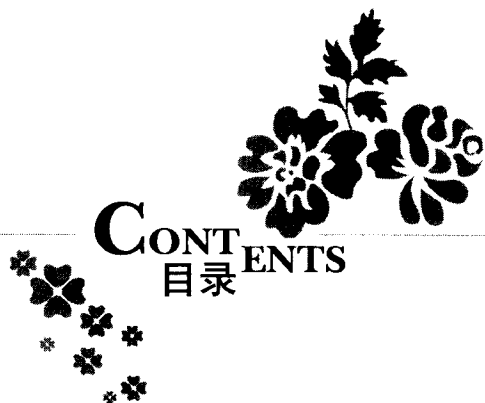
杜拉拉升职记

A Story of Lala's Promotion



21. 要当经理就别想轻松：学习与承压 /097
22. 认可须及时 /100 23. “You deserve it” 的两种中文解释 /102
24. 教会徒弟饿死师傅 /104 25. 老板你应该清楚我为啥要走 /109
26. 上下级之间的匹配 /113 27. 在狮子和老虎之间游走 /120
28. 空手套白狼 /124 29. 又笨脾气又大的下属 /130
30. 我保证以后一直对你好 /133

31. 官僚就是该做决定时思考，遇到困难时授权 /137 32. 杀机 /141
33. 不是你说自己好就算数，得大家都说你好才算——“360”度评估 /149
34. 设定工作目标要符合“SMART”原则 /153
35. 员工最重视的事情：晋升和加薪 /158
36. 功高压主 /162 37. 整个我的人整颗我的心交给你的时候 /170
38. 个人权力太大会妨碍组织的安全 /179
39. 充满变数的时期 /182 40. “有过”和“同步” /186



CONTENTS

目录

41. SOP 的多种功能 /198 42. 专业的秘书 /201
43. 偷听者 /204 44. 惊变 /210
45. 我只要发现你骗我一次，你就是个不值得信赖的人 /217
46. 要为下属的成长付出心血 /219
47. Assessment Center (评估中心) /223
48. 什么叫“不道德” /225 49. 埋伏 /227
50. 筹码 /229 51. 高参 /235
52. 如何处置这样的“三期”员工 /245 53. 自由自在地活 /251
54. 执子之手，与子成说 /260



DB 人物表



| | | |
|--------|---|--|
| 乔治·盖茨 | DB 全球 CEO。 | |
| 罗斯 | DB 美国总部地产总监 | |
| “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，何好德的接任者。 | |
| 柯必得 | 副总裁，分管财务，向亚太财务付总裁报告。绰号“老葛”。 | |
| 罗杰 | 副总裁，分管销售，向何好德报告。绰号“十万”。 | |
| 王伟 | 大客户部总监，分管销售，向中国总裁报告。 | |
| TONY 林 | 商业客户部销售总监，分管销售，向中国总裁报告。 | |
| 约翰常 | 市场部总监，向中国总裁报告，后向销售 VP 罗杰报告。 | |
| 李斯特 | 人力资源总监，分管 HR 及行政，向中国总裁报告。拉拉升 经理后向其报告 | |
| 曲络绎 | 人力资源总裁，向中国总裁报告，李斯特的接任者。 | |
| 邱杰克 | 大客户部南大区销售经理，向王伟报告。 | |
| 岱西 | 大客户部东区小区经理，向东大区经理报告；后升为东大区 经理，向王伟报告。 | |

| | |
|------|-----------------------------|
| 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。 |
| 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。 |
| 王蕾 | 北京办行政主管，向玫瑰报告，后离开。 |
| 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。 |
| 杰生 | 招聘专员，向李文华报告，后离开。 |
| 王宏 | 薪酬经理，向李斯特报告。 |
| 雷恩 | 薪酬专员，向王宏报告。 |
| 周亮 | 北京办人事行政主管，向拉拉报告。 |
| 帕米拉 | 上海办人事行政主管，向拉拉报告，后离开。 |
| 周酒意 | 上海办人事行政主管，向拉拉报告，帕米拉接任者。 |
| 海伦 | 广州办人事行政助理，向拉拉报告。 |
| 麦琪 | 上海办人事行政助理，向周酒意报告。 |
| 桑得拉 | 北京办人事行政助理，向周亮报告。 |

引子：三个月的民企生涯



杜拉拉，南方女子，姿色中上。

大学毕业那年，拉拉二十出头，先在国营单位工作了一年，就辞职跑到珠三角，进了一家做汽车配件的民营企业，任职业务员。

公司的效益不错，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，报酬还算付得不错，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，他就要开始在精神上折磨人家，特别要是碰上个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，阿发就点拉拉暂且去填空。

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，有仙则明；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：“81个字。”其实阿发也没有点过《陋室铭》中到底有多少个字，只是他估计拉拉断然不确定字数，他总得说点啥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。

但是拉拉干活还是舍得下力气，对公司的活计忠心耿耿地傻干，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。一气站了两钟头，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，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。”

阿发不理她那个茬说：“拉拉，你并不漂亮，你知道吗？”

拉拉赶紧自我检讨说：“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。”

阿发委屈地说：“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道：“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靠过来！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。”

拉拉只求他先松开手，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EQ在斗争中成长得最快，她果然急中生智，假装委屈道：“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！”她一面说，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。宝马在中酒附近把她放下，她暂时化险为夷，迷迷登登地回住处去了，一路上只感觉自己两只脚的长度好像不一样，走起路来高一脚低一脚的。

第二天，拉拉开始在业务部上班。业务部经理是北大毕业的，挺好一人儿，说话做事处处露着才子气，但又有别于常见的牛B哄哄的北大才子，他为人谨慎，甚至有点软弱。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25岁至30岁不等的年轻人，个个聪明

