

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

李可·著

杜拉拉 升职记



【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！ 揭示外企生存智慧

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

2007

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: 16.5

版 次: 2007 年 9 月第 1 版

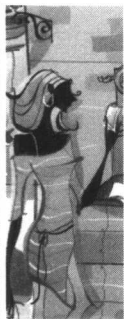
印 次: 2007 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5613-3912-1

定 价: 26.00 元



自序 [PROLOGUE]



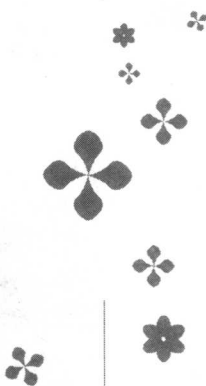
大部分人是要谋生的，不单要谋生，而且希望谋得好。说到谋生，有人适合自己做老板，更多的人则靠打工。其实，自己做老板，也就是给自己打工。

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。

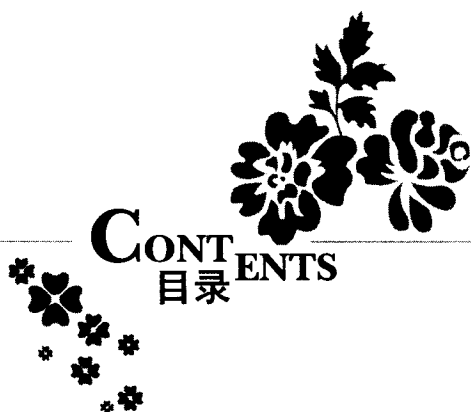
书应该提供怎样的帮助呢？我以为，好书应该做到集中的提供逻辑的、生动的、有效的信息。所谓逻辑、生动而有效，光是经验分享还不够，这些经验是要容易理解和记忆的，实用的，并且是有意思的，还要周到而通用，能上升到常识甚至原则的境界，以便于人们达观的遵从及现实的获益。

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. 愤怒的王蕾 /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



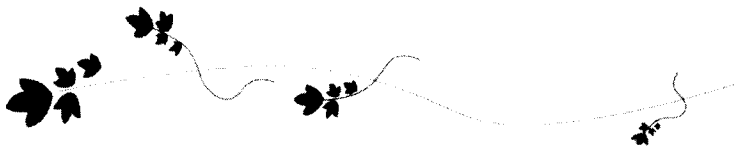
21. 要当经理就别想轻松：学习与承压 /097
22. 认可须及时 /100 23. “You deserve it” 的两种中文解释 /102
24. 教会徒弟饿死师傅 /104 25. 老板你应该清楚我为啥要走 /109
26. 上下级之间的匹配 /113 27. 在狮子和老虎之间游走 /120
28. 空手套白狼 /124 29. 又笨脾气又大的下属 /130
30. 我保证以后一直对你好 /133

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。	

杜拉拉升职记

A Story of Lala's Promotion

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。
董家明	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，这人和你一样聪明，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



活跃。和他们在一起，拉拉感觉自己仿佛回到了大学时代，精神一放松，气色就红润起来。

这么过了两个月，阿发一直没有动静，拉拉不仅没有再看到他，甚至没有接触到和他有关的文字，比如《陋室铭》之类的。

拉拉天真乐观地猜想并希望：胡总有钱，他自己不是都说骚扰他的女人多吗，保不准他遇到中意的，就不使电棒，和人家吃冰棒去了。

这天拉拉出了个长差，兴冲冲地回到业务部，一进门就发现阿发正在和自己的经理谈话。阿发一眼看到拉拉，温厚地打个招呼道：“拉拉回来了。”一副憨态可掬的模样。

拉拉很高兴，觉得大约可以双赢了，不由得活泼地说：“胡总，两个月没有见到您了，您气色很好呢。”

阿发只是憨厚地笑，招呼拉拉坐。

拉拉的经理出去接个电话，拉拉坐下看一份传真，忽然感觉阿发拿脚在摩挲她的脚背。正是夏天，拉拉没有穿袜子，光脚穿着凉鞋。她浑身一激灵，活像有只又湿又冷的肥老鼠爬过她的脚背，一夜回到旧社会的感觉霎时扫去她满脸阳光。

拉拉把脚抽回来，假笑道：“胡总，不好意思，我乱伸脚，碰到您了。”

阿发凑近她一点，说：“说得好。你真的不是很漂亮，但是又真的很聪明。你刚才这话就说得得体呀。”

拉拉又开小差了，魂不守舍地想：“得体”这样的词可是很书面的，阿发用在这里不算错。

这时候拉拉的经理走了进来，她赶紧告退。

经理叫住她说：“拉拉，胡总的秘书身体不好，不能来上班了，你也许要顶替一阵那个位置。”

拉拉脑袋“嗡”的一大，恍惚间看到阿发笑着点了点他的大头。拉拉连假笑都没有顾得上做，就夺路逃跑了。

离开业务部，就得去花都这样的乡下地方，拉拉不干，她不要去花都做乡下人。当然，更要命的是，人家胡总暂时没有打算和别的他“中意”的女的好。

拉拉明白了，要想不付出，又保住这份她还算喜欢的工作，只是自己一厢

情愿的想法。她在纸上划了半天，企图找出个两全的法子。

过了两天，阿发打电话到业务部，催促拉拉立马去花都厂子上班。

经理放下电话和拉拉说：“拉拉，抓紧吧，胡总的口气不太高兴了。他今天下午会来这儿。”

拉拉干脆说不舒服，要去看医生。经理也不多事，由她去了。

拉拉有个朋友在同一幢写字楼里一个小办事处上班，她跑到人家那里散心。这个小办事处就两个女孩子守着，平时她们倒也悠闲自在，拉拉对比自己的处境，不由得叹了口气。两女孩问起缘故，拉拉一五一十地说了。

其中一个叫夏红的女孩，颇有模仿天分，便说：“拉拉，那阿发兄是从化人，他要说起从化的乡下白话就是这个样的——冰棒没有，电棒要吃吗？”

她站在地毯上，煞有介事地模仿着阿发农民企业家的派头，一口从化乡下白话惟妙惟肖，把拉拉两人逗得直笑到死去活来。

两人逗夏红道：“你在这里说得好，敢不敢去说给阿发听呀？”

夏红一拍胸脯说：“怎么不敢！我不说给他听，还浪费了我的天分呢。浪费天分可是罪过！”

拉拉猛然想起经理说过，阿发下午会来业务部，没准这会儿人已经到了。

夏红豪迈地说：“把电话号码给我，我打过去。”

她要打之前，又问拉拉：“哎，你们公司的电话有没有来电显示的？”

拉拉担保说：“放心，没有。”

夏红果真把电话打过去，一个男人接了问她找谁，她捏着嗓子说找胡总，那人没有问她是哪里，便给她去请胡总。

胡总马上来了，夏红本想捏起嗓子开讲，却猛地把电话给撂下了。

原来阿发到底是个老总，有老总的气势，夏红虽然豪迈，还是怯场了。

拉拉们又扫兴又好笑，夏红觉得很惭愧，休息了一会儿，决定再来一次。

接通电话后，她又捏起嗓子找胡总，人家还是不问她是哪里就给她请胡总去了。胡总来了，夏红再接再厉又猛地把电话给扔了，并惊吓得浑身发抖手脚冰凉。

拉拉们笑得不行，几乎要瘫到地毯上去。然而夏红非常有恒心，她说失败是成功的妈妈。



夏红给自己冲了杯牛奶，补充体力后说：“第三次，不成功便成仁！”

拉拉怀疑，阿发是否会第三次来接电话。但是，胡总还真就第三次来接电话了。

夏红不等他说喂，就捏着嗓子，高亢尖利而疯狂的急速嚷着：“想吃啥？冰棒没有，电棒要吗？”然后她“嘭”地摔掉电话，软瘫到沙发上了。

拉拉们大笑不止，一面给女英雄捶肩抚背，夸奖她刚才不忘使用从化乡下白话，而且说得非常正宗。

笑过，拉拉问夏红：“阿发说了什么没有？”

夏红惊魂未定地回忆说：“他什么都没来得及说。”

拉拉说：“那你怎么确定接电话的是阿发呢？没准是开始接电话那个人来告诉你胡总已经走了。”

夏红才想到，这也很有可能，不禁一阵沮丧。

拉拉笑了几场，决定马上辞职。她对夏红的见义勇为竭力认可了一番，夏红还是不开心。

拉拉过意不去，便说自己过半个小时就回业务部去打探，看刚才是否是阿发自己接了这个关于电棒和冰棒的电话。

拉拉回到业务部，阿发已经走了。经理用怀疑的眼神研究着拉拉，然后告诉她：“今天有几个奇怪的电话找胡总，胡总接了后很不高兴，马上就走了。”

拉拉哼哼着说：“老子也很不高兴，老子也要马上就走。”

经理笑着说：“女孩子家家，什么老子老子的。”

确认阿发接到夏红的电话后，拉拉高高兴兴地交了辞职信，向夏红她们报喜去了。

拉拉在民营企业的职业生涯就这样短命地结束了。她觉得，这个传说里没有正义，也没有侮辱，只有选择。

夏红关切地问她，接下来想找啥样的工作？

拉拉想了想，向往地说：“我想进真正的外企，富高科技含量的500强跨国企业。那我就可以有一份不错的收入了，又不需要背《陋室铭》，更不会有性骚扰，而且老板肯定很忙，没有兴趣让我伺候他吹牛两小时，就算老板吹牛吧，一定也吹得非常魅力。”

01. 忠诚源于满足

大学毕业的第四年,历经民营企业和港台企业的洗礼后,拉拉终于如愿以偿地进了通讯行业的著名美资 500 强企业 DB,任职华南大区销售助理,月薪四千。

这个岗位有点像区域销售团队的管家婆,负责区域销售数据的管理,协助大区经理监控费用,协调销售团队日常行政事务如会议安排等。

工作内容琐碎,又需要良好的独立判断,哪些事情得报告,哪些事情不要去烦大区经理,遇事该和哪个部门的人沟通,都得门儿清。

要干好这个职位,需要一个手脚麻利的勤快人,责任心得强,脑子要清楚,沟通技巧要好——总之呢,要求不算低,待遇不算高。岗位能提供的好处是稳定,所谓稳定,有两层解释:一层是变化不大的意思;另一层,是没出息没前途的意思。

因为这个职位不但琐碎,从工作的内容上看,没有高附加值(value-added)的部分,而且从职业发展阶梯来讲,几乎是没有继续上升的空间了,任职者天天面对的又是野心勃勃且收入不菲的销售类员工,如果不是个胸无大志的人,在这个岗位上难免痛苦。

拉拉其时很吻合岗位要求,因为她不但聪明能干有责任心,而且,当时她只求在 500 强企业里谋个稳定的职位——大学毕业后头三年不如意的工作环境,让她有点心累了。

DB 广州办的前台海伦,人们第一眼就能发现她是个出众的美女,也随即能感受到她与生俱来的广州式的亲切、乐观和不思上进。

海伦是工人的女儿,在巷子里长大,工人阶级的无私和乐观对她产生了根本的影响,乐于助人的评语伴随了她整个学生时期,而她的易于满足和没有根据的乐观更是达到了出神入化的境界,为她赢得了——一个当之无愧的绰号——“没心没肺”,简称“老没”。

海伦从小不爱读书,到二十岁胡乱混了个酒店管理的大专文凭,算是学