

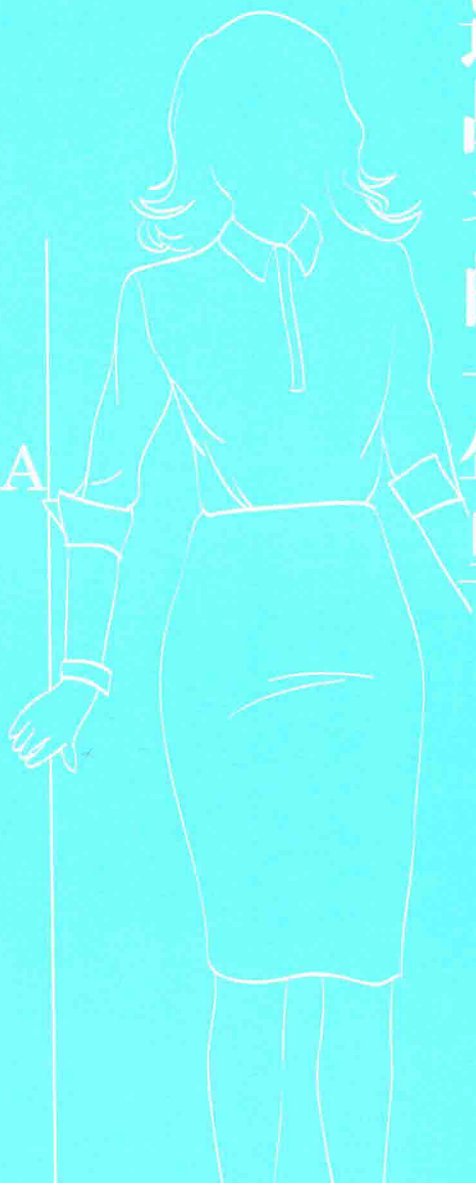
杜拉拉



我在这战斗的一年里

李可——著

DULALA
GO!



南海出版公司

1247.57

5265

3

杜拉拉



我在这战斗的一年里

李可——著

DULALA
GO!

南海出版公司

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. —海口: 南海出版公司, 2015.11

ISBN 978-7-5442-8117-1

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 (2015) 第 243158 号

杜拉拉 3 我在这战斗的一年里

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 新经典发行有限公司
电话 (010)68423599 邮箱 editor@readinglife.com
经 销 新华书店

责任编辑 翟明明
特邀编辑 胡圣楠
装帧设计 金 山
内文制作 王春雪

印 刷 三河市三佳印刷装订有限公司
开 本 880 毫米 × 1230 毫米 1/32
印 张 11.5
字 数 330 千
版 次 2015 年 11 月第 1 版
印 次 2015 年 11 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5442-8117-1
定 价 39.50 元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。

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
托尼林	商业客户部销售总监，向齐浩天报告
吕贝卡	总裁助理，向齐浩天报告
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，向江波报告
袁飞	大客户部东区大区销售经理，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
姚杨	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
董青	大客户部东区小区销售经理，向袁飞报告
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
杜拉拉	人事行政经理，向曲络绎报告
凯莉	HR 总监助理，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

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

01. 盛世	1
02. 面子	7
03. 豹啃鸡肋	13
04. 内外有别	21
05. 英勇沙当当	27
06. C&B 那些事儿	38
07. 会妥协才能幸福	50
08. 匿名	57
09. 不懂事儿	62
10. 耍赖	70
11. 过去的好时光	81
12. 既然你不在乎我，我又何必被你利用	87
13. 个人发展计划	92
14. 谁更正确	99
15. 劳动创造世界	108
16. 功败垂成	115
17. NEW YEAR RESOLUTIONS	120
18. 平庸的人也有会痛的心	140

19. 柳暗花明	148
20. 情不知所起，一往而深	153
21. 你的计划不再是“你的”，而是“你们的”	169
22. 一山不容二虎	175
23. 剪裁师	182
24. 别亦难	187
25. 无伤心处	196
26. 今天我要启航，奔向另一个港湾	199
27. 可疑的新工作	206
28. 报告线变了	213
29. 一个萝卜两个坑	219
30. 新加坡式下马威	226
31. 哪壶不开提哪壶	237
32. 求救 vs 自救	243
33. 都等着你来加薪呢	250
34. 试用期在颤抖，仿佛天空在燃烧	255
35. 谁没认清形势	262
36. 都不容易	271

37. 双面胶	278
38. 得我老板点头我才敢帮你干这事儿	289
39. 专业的敬业	296
40. 婚前财产协议	305
41. 分阶段失望法	309
42. 激将法	313
43. 不想沦为跳板，就得拿出诚意	318
44. 真实人生	326
45. 临阵怯场	330
46. 不速之客	334
47. 案情分析	341
48. 不如一默	345
49. 财多身子弱	350

01 盛世

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。这些人中不少是出手比较早的那一拨人，夏红深感侥幸，自己是他们中的一个。

夏红两口子的收入向来中不溜秋，白领做了若干年，发狠省钱到近乎自残以及自暴自弃胡吃海塞，这两人都干过，就是一直没能摘掉小资的帽子。

零四年初，广州的房价已经连着跌了五年，几乎跌去了四成。夏红一想，得赶紧出手，错过了这个村就怕没那个店了！当时他们手上有且仅有二十来万现金可用于首付，便果断拿下了一套总价七十来万的三房单元。原先自住的那套六十平方的小单元，他们舍不得卖，租给了程辉，虽说够不上以租养贷，也是一笔稳定的贴补。

零六年底，两口子一打听行情，发现当初七十万入手的房子已值一百四十万。他们顿觉自己的人生恍如轻舟已过万重山，腾着云驾着雾就过来了。两人激动不已，互相瞪着眼，半天说不出话来。有啥好想的呢，约人吃饭吧。

程辉和杜拉拉，老白和他的小雨姑娘，都接到了必须列席的通知。说好连吃饭带K歌，夏红要热烈庆祝自己在人生的十字路口走对了关键的一步，从而晋升为中产阶级的一员。

多年以来，在保持友情的同时，夏红和老白一直未能停止互掐。考虑到老白和程辉都是尚未买房的踏空者，夏先生婉转地提醒太太到时候说话注点儿意，总得考虑考虑人家的感受嘛。夏红满口应承。

果然，老白一见面就说：“如今中产阶级的定义混乱得很，不是曾经有个说法，号称年入五万就算中产，这不扯嘛！五万？街边卖萝卜牛腩的走鬼，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？”

被老白一质疑，夏红马上忘了自己的承诺，作为一个成功的抄底者，她洋洋得意的反问挺招人恨：“我们家两套房，加起来可过两百万了，这不算中产？”

“房子是值两百万，可你别忘了，你房产证还押在银行手里呢。”

“不就四十万房贷吗？！欠银行的钱只会越来越少，至少不会越来越多，房子呢，三年市值翻倍！再过三年，到二〇一〇年，没准我身家要涨到四百万了！”

“你当初买房是瞎猫碰上死老鼠，还是真有眼光呀？”

“甭管是运气好还是眼光好，结果都一样！我成了中产！”

虽然夏先生马上试图打岔，夏红的话已经锥子一般扎中了老白的心，窝囊和妒忌从老白的心中漏了一地，老白说：“运气属于我们，也许只有一次！你这次要是运气，以后能不能保证你的财产不贬值、能不能保住你的阶级成分，那还两说！”

夏红隐约觉到一丝不吉利，她知道老白是故意的。夏红脸上有点儿挂不住了。

拉拉怕伤了和气，忙跳出来打圆场：“老白说走鬼也能年入五万，这我信！零四年吧，我就见过两个走鬼当街干架，一个说，‘当初你失业快饿死了，我好心带你做走鬼你才活下来的，现在你竟敢忘恩负义！’另一个反唇相讥，‘广州还能饿得死人！笑话！垃圾桶里翻翻也能赚到钱！’各位，听好了！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——显然，这个城市的生活门槛是太低而不

是太高了。这就说明了，当年夏红同学大义凛然出手买房，实属英明！来来来！一起干杯，恭喜夏红。”

一番说辞，夹七杂八，既附和了老白的思考，又肯定了夏红的英明，夏红和老白的辩论终于在一桌人的欢喜中彻底迷失了方向。

酒足饭饱，他们转战钱柜。十点多的时候，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。夏红冲程辉讪笑一声：“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，右手向前一挥，像足了八个样板戏中的《沙家浜》里的郭建光，唱“要学那泰山顶上一青松”似的豪情万丈：“人的一生应当这样度过，当他回首往事时不因碌碌无为而羞愧，也不因虚度年华而悔恨！在退休欢送会上说这段话，是我的理想！”

夏红耸耸肩：“我早说了，酒能乱性！一看就是喝多了。”

拉拉这回听清了，夏红在诋毁她的酒量，她手舞足蹈地表示不服，程辉担心她掉下来赶紧上前抓住她的一只手，拉拉却有意卖弄自己的清醒，借势一纵身从椅子上跃下，落地轻盈稳当。她得意洋洋地对程辉说：“程辉，告诉夏红，我喝多了没有？”程辉笑吟吟道：“没多，你这叫喝得正好。”

拉拉转回头问夏红：“听见没有？”

夏红笑道：“他也喝多了，你俩互相鉴定，那还能算数吗！”

拉拉眨了眨眼睛，表示要给夏红和程辉说个笑话，夏红不要听。

拉拉坚定地说：“你必须听，我得用这笑话测试一下你，看你喝多了

没有。从前有两个人，一起去参加一个宴席，都喝多了。半夜里这两人打算回家，分手前其中一个对另一个说，我不放心你一个人回家，你喝多了！我得送送你！另外那个不服气，说你才喝多了呢！前面那人就说了，不行，我得测试一下你，看你到底喝没喝多。说着，他掏出一支手电筒，一摞亮，只见手电筒的光柱直射向天空。这人说，看到没有，你要是能顺着这光柱爬上去，就算你没喝多！另外那人笑了，说我才不干呢！等我爬到一半，你要是把手电筒一灭，我不就从半空中掉下来了么！”

拉拉说罢，自己笑得前仰后合。夏红笑道：“老掉牙的段子！我听的人还没笑，你说的人倒好意思先笑起来，还说没喝多！”程辉说段子虽老再听一遍还是有不同的感受。拉拉大为扫兴：“你俩太无趣了。”

几个人从钱柜出来，清冷的空气顿时就将红酒带来的一些儿飘忽一扫而空。拉拉对程辉正色道：“我看你真别开车了。”夏红说：“哟，你能这么说就让人放心了，看来真没喝多。”

说笑间，老白他们陆续上车走了。“你俩好自为之，我先走了。”夏红对拉拉和程辉挥挥手，和夏先生一起钻进的士绝尘而去。拉拉冲着茫茫夜色发一声赞：“小样！”

“冷吗？”程辉问拉拉，拉拉摇摇头。

“要不，我们散散步？”他征询她的意见。

路灯散发出淡黄的光晕与朦胧的夜色交织成了一缕一缕的氤氲，白日里喧哗的大街此刻寂静得有如幽远的深巷，远处隐约传来一两声犬吠，好一个夜深人静。拉拉忽然想起中学时学过的一篇古文《口技》：遥闻深巷中犬吠，便有妇人惊觉欠伸，其夫呓语。拉拉清楚地记得，语文老师读到“遥闻”二字时，微微摇着头，一副沉醉的样子。

一时间，拉拉竟生出恍若隔世之感，她同意了程辉的提议，态度温婉。程辉脱下外套给拉拉披上，她也配合地接受了，这让程辉一阵心暖。两人并肩走着，都有一种不太真实的感觉。

第二天，夏红给程辉打电话，劈头就问：“昨晚你送拉拉回去了吧？”

“那当然。”

夏红来劲儿了：“怎么样？”程辉说什么怎么样？夏红诧异了：“昨儿拉拉不是说了，乘着最近在圣诞打折，要去香港血拼吗？你没说陪她一块儿去？”

“没说。”

“为啥？”夏红立马拔高了嗓门。

“我对购物没兴趣，除了花钱还是花钱，没别的乐趣和意义。”

夏红急得使劲儿启发：“哎，你不能只顾你认为有乐趣的，人家喜欢的事情，你多少参与一下嘛。”

程辉笑道：“我确实不适合陪购。再说，我犯不着装。”夏红马上想到拉拉对王伟的念念不忘，但又不敢提这茬，挣扎了一下，她决定耍个花枪，“张东昱回国后对拉拉可不错，你不陪购，没准他去了。”

“……”

“你听见没有？”

“听着呢。”

“那怎么着呀？”

夏红听到程辉在电话那头轻轻笑了，“知道了。我会看着办的。”

挂了电话夏红直发怔，夏先生说儿孙自有儿孙福，况且你又不是程辉的妈。

夏红叹气：“我看他俩挺合适的呀，怎么就不行呢？”

夏先生同意程辉挺好，但同时指出：程辉在钱的问题上，跟葛朗台有得一拼，谁要想嫁给他得有吃面包干的思想准备。“你看拉拉，吃穿不愁，有房有钱，拎的是GUCCI，穿的是JESSICA——她能咽得下面包干？”

夏红不服：“拉拉那是花她自己挣的钱，又没让程辉破费！”

“她要真跟了程辉，程辉绝对不会容忍她如此奢靡，你信吧？！”

“少危言耸听！没你说的那么严重！”

夏先生哼了一声：“这两人的价值观根本就不一样！打情骂俏嘛，还

有点意思，过日子就算了！不信，你建议他俩同居试试看，六个月就见分晓——哦，差点忘了，杜拉拉是 HR，那她三个月就能看明白，试用期不都是三个月嘛！”

夏红大怒，说：“你放屁！”

“不要那么凶嘛！看在夫妻情分上，我再友情提醒一句，他俩要是能成还好，万一出点问题，你怎么办？”

夏红心虚了，但仍给自己壮胆：“能出什么问题！”

“那不好说！比如拉拉终于嫁了程辉，王伟却忽然在婚礼上出现了！拉拉自然要问他，这么久上哪儿去了？原来王伟遇上车祸，曾暂时失忆。这下你说该当如何？”

夏红说：“你这人怎么回事？上次你说王伟说不定连儿子都生出来了，这次你又编排个车祸失忆栽人家头上。”

夏先生说：“前一种说法源自我三十几年的人生经验，后一种假设，则是受韩剧的启发。”

02 面子

零零星星几声爆竹，暗示着年关将至。各种还没有着落的人不由多了几分心慌，又怀上了些许期待。

圣诞对于国人最大的意义之一，便是所有的百货公司都在打折。香港金钟道太古广场的 BURBERRY 专卖店里，正价两万港元的 BURBERRY 黑色呢子大衣，很经典的款式，商家居然打了六折，折成人民币也就一万出头。

拉拉试穿了一下，果然气派，她越看越称心，毫不犹豫地决定买下。刷卡的时候，拉拉光想着大衣性价比高了，非但不觉着花出去一万元的肉痛，倒仿佛是凭空一下赚进来一万元那么痛快。难怪师其每次从香港回来总要豪情万丈地说，“我们去香港不是去花钱的而是去赚钱的。”

铺天盖地的打折中，还是有例外，像 BURBERRY 那款经典的驼色格子围巾就依然保持着奢侈品的矜持，三千就是三千，价格硬邦邦的，一分钱不折。这让拉拉很不爽。她在镜子里端详了半天，纯羊毛的围巾配着呢子大衣既低调又气派，这个季节到上海出差这么穿最好了。但她终究赌气没买格子围巾。事后想想，自己还真没有合适的围巾可以搭配那件大衣，又有些后悔。回头上淘宝买件 A 货先凑合着吧。

拉拉以为，全世界都在打折的时候一分钱折头都不肯给，对客人来说，就不是价格问题而是面子问题了。

过去，拉拉总认为面子这种东西是很虚的，为面子较真就太傻了。轮到自己身上才发现，原来不被重用，甚至待遇不公，都可以装傻，但一旦面子尽失，真的就很难扛了。

就像这回兰卡威的销售年会，曲络绎本来是好意，破格让拉拉这个四级经理享受六级经理待遇，安排她和其他 HR 经理一样住单间。可是因为不合规矩，拉拉这个单间，曲络绎的助理凯莉跟会务组和财务部都没交涉下来，最后还是曲络绎自己出头才摆平。事情传扬开来，拉拉颇觉无趣，矮人一截似的，铁了心走人。

手机响了，拉拉手忙脚乱地掏出手机，是陈丰。“我刚开完会，准备去红磡了。怎么样，要我等你一起走吗？”“哦要的要的！你得掩护我过海关呀。我也马上去红磡。”拉拉大喜，早上他俩结伴儿来香港的，一出红磡车站就各奔东西了，陈丰开会，她购物，拉拉本来没指望回程还能搭伙。

“我到了车站就先把咱俩的车票给买了，别迟到呀。”陈丰嘱咐拉拉，拉拉连连保证，“知道，知道。”挂了电话，她赶紧出了海港城去叫车。坐车的人不少，排了一会儿队才上车，拉拉松了口气，怕陈丰着急，发了条短信安抚他，“十分钟就到。”

陈丰一见拉拉就被逗笑了，这家伙背着大包挎着小包手里还提着两个大袋子，活脱脱一个走私水货的。

“领导，没让您久等吧？”拉拉讨好地说。陈丰接过她手上那两个袋子，吓了一跳，还真不轻，午餐吃了大力丸吧。

“海关要是问你，你得说，这两袋都是你买的。喏，记一下货物品种和金额。”拉拉把商家的小票递给陈丰，陈丰不要，“没人问我。”“要是被逮到呢？”“要是你不这么一直诅咒我，就没人会逮我。”拉拉还是不放心，陈丰笑道，“你这点东西算什么，海关要抽也是抽那些带了一堆电子产品的。”

拉拉还是坚持要告诉陈丰货物明细，“这袋都是奶粉，送一闺蜜；那