

# 杜拉拉 升职之天则

我就是半个杜拉拉！

刘璨 编著

杜拉拉已经是一个社会现象，  
已经是一个时代词汇，  
是都市成功女白领的总体称谓。

凤凰出版传媒集团  
凤凰出版社

刘琛  
编著

# 杜拉拉 升职之天则

我就是半个杜拉拉！

凤凰出版传媒集团  
凤凰出版社

图书在版编目 ( C I P )

杜拉拉升职之天则 / 刘璞编著. -- 南京 : 凤凰出版社, 2010. 10  
ISBN 978-7-80729-955-4

I. ①杜… II. ①刘… III. ①成功心理学—通俗读物  
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第189668号


---

书 名 杜拉拉升职之天则

---

编 著 刘 璞

责任编辑 许怡勤

设计制作  9787807299554

出版发行 凤凰出版传媒集团 凤凰出版社

出 品 凤凰出版传媒集团 北京凤凰天下文化发展有限公司

集团网址 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>

印 刷 时嘉印刷有限公司

开 本 880×1230mm 1/32

印 张 6.25

字 数 144千字

版 次 2010年11月第1版 2010年11月第1次印刷

标准书号 ISBN 978-7-80729-955-4

定 价 19.00元

---

(凡印装错误可向发行部调换, 联系电话: 010-58572106)



## 杜拉拉升职之天则

### 目录

- 初到公司，搞清位置 / 1
- 机会是让你存活的土壤 / 9
- 懂事是值钱的 / 15
- 善于做SWOT分析 / 22
- 杜拉拉的处世方式标准 / 27
- 职场人得有人脉基础 / 36
- 获得“师傅”和“师兄”的认同 / 42
- 从记住对方名字起，刚柔并济 / 53
- 同事是氧气，而不是废气 / 61
- 依靠“大树”，占据有利位置 / 69
- 千万不要入侵他人领地 / 73
- 得罪上司，那是职场大忌 / 79
- 建立与上司的一致性 / 89

- 与上级通气，巧妙应对上司 / 96
- 获得上级的支持和资源 / 104
- 不要心存侥幸去欺骗你的老板 / 115
- 公私分清，才能升职有望 / 119
- 坚持自我会更让人肃然起敬 / 123
- 让老板知道你的重要性 / 128
- 抗压也是职场必备素质之一 / 137
- 永不满足现状 / 141
- 新老板新员工，各需要什么 / 145
- 要及时激励下属 / 150
- 手下服不服从在你自己 / 157
- 官僚病如何化解 / 162
- 梦想比现实更重要 / 170
- 同在屋檐下，巧对骚扰 / 176
- 办公室里，万事小心为上 / 184

# 初到公司，摸清位置

## 主题解说

杜拉拉潜规则第1条：

进入职场后，一定要先搞清楚公司的构成，再清楚自己的职位处于哪一个阶层，再次是自己要努力达到哪个阶层，并且清楚地知道自己该往哪个方向努力，然后找出很好的办法去实现它。

## 杜拉拉现身说法

拉拉从上司那里了解到了公司员工阶层划分：经理级以下的都是坐公共交通工具上下班的“穷人”；公司提供交通补贴、开着爱车的经理算是“中产阶级”；在好地段有优质房产或者别墅，并且享受公司提供的商务车的总监级别是“高产阶级”；家里有管家和门房，公司配给专门的司机，出差坐头等舱的头头脑脑是“富人”。

## 升职天则

初来乍到，在新环境里，你的位置在哪里，这是个重要的问题。也许你是初入职场的女大学生，也许你是久经职场的女强人，但是进入一个新公司，就意味着有所改变，有所适应。然而核心的升职天则永远不变：作为一名公司员工，不论你自己的资历深与浅，职位高与低，只要你甘心归零，重新摆正自己的位置，找准适合自己的发展方向，并且能够充分发挥自己的聪明才智，在工作中不断创造超出上司期望的价值，获得上司的认可和赏识，那么你的职场路就会越走越宽。

杜拉拉是当下社会中典型的中产阶级代表。她没有背景，只是接受了较好的教育，但她正是心中怀抱这样的升职天则，才从一个朴实的销售助理，经过8年的个人奋斗，终于成长为一个专业干练的HR经理。其间她见识了各种职场变迁，也历经了各种职场磨练，这些故事毫不例外验证了这个天则的正确和伟大。

找准你的位置，是升职天则中的第一条！

在中国，找准你的位置，就是要处理好人际关系的林林总总。人际关系在任何组织机构中都很重要。当代社会生活中，这一关系甚至可能会影响许多经理和雇员的前程。无论你在收发室工作还是担任中层管理工作，你成功的关键就是让高级管理部门知道你，并且你要精明、老练、圆通。

公司里的高级经理或老板是否知道你在什么岗位，是否对你有较高的评价？大多数人认为，如果他们表现好，工作好，迟早会传到掌权人物耳中的。可惜，情况往往不是这样。很可能你工作相当出色，可领导却根本不知道。

在这方面处置得当的人，总是设法表现出自己很称职，设法让别人看到自己的工作，以此而谋得一个工作干得好的名声。高级经理们往往把这样的人看做是崭露头角的优秀人才和公司里的能人。

无论你是一个秘书、办事员，还是一个中层经理，你的顶头上司既可以助你成功，也可以毁你前程；既可以让你显得精明强干，也可以使你看起来很不称职。一些人从未得到提拔，恰恰是因为他们的上司不给他们发展、表现的机会，不让他们显露才华。

你的情况是否如此？你的上司是不是只关心他所管的那一点点工作？你是否受到这样一个上司的压制？我们全都了解这样的上司，很多人都在这种人手下工作过。

如果你的上司不让你发挥你的才能，不重用你，不让你出席那些可让高级人员了解你的会议，而你又无法摆脱他的压制，那你就得考虑离开这里了。

你是否对你的顶头上司构成威胁？这种情况比比皆是。例如，有某个经理、秘书或办事员，年轻聪明，能言善辩，在众人之中脱颖而出。他有不少新想法，工作起来似乎永不疲倦，可是，最后他发现自己所有的努力都遭到顶头上司的阻挠、破坏和打击。你碰到过这种情况吗？现在你是否正遇到这种情况？

你的上司因为受到你的才华威胁，所以总是跟你找别扭、不合作。在这种情况下，本应使你显现出自己价值的那些特性反而有可能对你不利。不过，这同时表明你的上司是何等卑劣平庸。

由于你的才能对上司的地位构成了威胁，从而产生了对你不利的影 响，这种不利影响基本是无法克服的。你越能干、越出色，你的上司就越会觉得你是一种威胁，也就可能越发使你无法得到较快的提升。



你工作出色对上司构成威胁，对你来说，这固然很糟，但是，如果你碰上了一个总是将你的功劳占为己有的上司，这同样不是一件好事。有些上司把下属的优秀报告或拟订的计划偷偷地攫为己有，对有可能很快得到提升的下属暗中使坏。对这种行为，你有可能蒙在鼓里，一无所知，等到你发现时，为时已晚。在你写的那份出色的报告上，赫然署着的并不是你的名字，而是你上司的名字！他成了这份报告的作者。

如果你感到自己的工作成果被上司窃取了，你应该严肃地考虑自己在公司里的前程究竟如何。这个人不但没有起到指导、帮助你的作用，反而剥夺了你在高级管理人员面前展示才华的机会。

当然，你可以就此同你的上司开诚布公地谈一谈，你也许会得到一些于你有利的答复。但是，最可能的结果是只会进一步造成你同上司之间的隔阂，使他产生更大的威胁感。在这种情况下，你最好面对现实，考虑离开。

找准自己的位置，就是要正确认识自己，正确认识上司与自己的关系。做到了这一点，才会使你有机会留给领导好的印象。

## 案例

无论自己的工作是如何不起眼，既然明确了自己的新位置和新职责，就要对自己的工作担负起责任。能够在不起眼的“灰色地带”发光，更能体现一个人的内在素质。

作为职业女性，我们应该深知感动人心的不是自己的能力和学识，而是自己的态度。

霏霏，行政主管，硕士毕业后，她通过层层面试，成功应聘到一家外企。因为这家外企当时尚属草创时期，需要面向全国大量招聘人员。他们每天上班的工作就是拆应聘信，并在成百上千封信中，整理出有价值的信件，翻译后再推荐给老外上司。可以想象这种工作是多么卑微和枯燥，尽管如此，他们却忙得四脚朝天，有时做梦也重复白天的动作，曾经美好的憧憬一下子灰飞烟灭。在弥漫着沉闷、不耐烦空气的办公室里，只有霏霏不急不躁，一直耐心仔细地做。所以，在所有HR中，她推荐的成功率一直是最高。

两个月后，霏霏就被提升为人事部经理。关于升迁，老总给出的理由是：一个名牌大学毕业的硕士生，能够倒空自己，投入到天天千篇一律的拆信、翻译、推荐工作中去，并为公司引进了大量急需的优秀人才，为公司正常营运作出了贡献。连这种小事也做得如此出色的人，其他的事情一定会做得很好。霏霏是他们那一批当中的第一位升迁者，由此深悟到“师傅领进门，修行在个人”的道理。

迈向自己的职场目标，需要额外的付出。办公室里有各种不同阶层的人和不同阶层的岗位，只有率先跨出原有领域，通过额外付出，主动向自己向往的“目标地带”迈进，才有助于个人脱颖而出。当然，参与额外任务前，必须确定已经做好分内的工作，而且此项额外任务必须与公司的战略目标有关，而不是组织野餐会等无关紧要的杂事。

Mary，外企职员，她是中美合资的某电信公司为数不多的女工程师之一，漂亮温柔，机敏过人，也是同事公认的工作狂，喜欢待在其负责的机房里，泡在系统的指示灯和说明书中。她大学学的是无线电

专业，源于对电信工作的喜爱，只要与电信工作有关的知识，她都乐于学习。工作不久，她排除故障就能十分迅捷。

有一段时间，美国总公司派技术专家过来进行新设备安装、调试，由于语言和生活习惯差异，需要一名助理。Mary 主动请缨，协助专家工作。但是这些新设备都有一整套英文说明书，专业名词特别多，让她一看就发怵，Mary 决定攻克它。她对那人鞍前马后，照顾得十分周到，那人对她的“十万个为什么”也乐于回答。半年后，她准确流畅的英语让全体同事惊呼，而她对系统的了解更让公司老前辈们刮目相看。再回机房时，Mary 成了那里的灵魂，立即被提升为技术培训经理。

扮演好助手的角色。初入职，以助手职位居多。此刻无须过分媚俗，也不应过分自大，不被动听令行动，也不擅做主张，最好的态度是：不惹怒主管，却又将任务做得最好。而且充当助手对新手来讲更有利于成长——向被协助的领导或同事学习，比如向主管学习如何做管理，向销售经理学习如何做销售。

蝓蝓，时尚杂志编辑，在北京某杂志社的第一份工作是文员，主要是做会议记录和接听电话。工作虽然不起眼，也没有创造性，但她这个小小的文员一直坚持用心工作，等待着更好的机会来临。由于工作关系，蝓蝓对摄影有了很大兴趣，而且希望能转成公司的图片编辑。她业余时间几乎都泡在图书馆里自学摄影。机会来临了，社里刚好要招聘一名摄影助理，蝓蝓用自己的真诚和对摄影的热爱征服了主管。在做摄影助理的日子里，蝓蝓的聪明伶俐让摄影师们赞叹不已，自己的摄影技巧也在耳濡目染中得到了质的提升。很快在摄影师的推荐下，

蛴蛴成了社里的女摄影师兼图片编辑，完成了从初级文员向杂志社编辑的职场跨越。

真诚待人是赚得好人缘的法宝。在办公室里，老员工对初来的陌生同事会有一种防御心理，只有用真诚的爱心才能融化他们内心的无形长城。

米莱，经理人，初到某公司从事文员工作，那时她第一次见到行政部主管也是厂长的女儿，莉莉。莉莉拿起米莱的工牌，又看看她，直叫：“你什么时候照的照片，怎么比现在还老？”当时就把米莱噎得满脸尴尬，莉莉似乎没事一样走了。米莱不难看，也不过23岁，当面有人说她老这还是第一次，这令米莱难过了好几天。

莉莉在公司的人缘一般，对行政部人员管理比较严格，禁止拉帮结派，同事们对她的管束也是怨声载道。对于新来的米莱，她更是以怀疑的态度对待。

面对如此难对付的上司，米莱是怎么处理的呢？接下来发生的事情会告诉我们答案。米莱所在的工厂主要产品是节能灯管。在国家大力倡导环保的政策下，节能灯管销售非常火爆。但在之前，此类产品产能和销量都有限。米莱对电子商务比较熟悉，利用业余时间，对公司和产品在网络上进行了推广，并开始有国外客户陆续向她询价。莉莉看到她在上班间接电话谈单，多次当面挖苦她。米莱没有反驳，在上班时间做好文员的本职工作，下班时间做网络推广。功夫不负有心人，米莱第一次为公司出了一个国外的单，令公司上上下下对她刮目相看，莉莉对她的态度也是一百八十度的大转弯，米莱也既往不咎，



# 机会是让你存活的土壤

## 主题解说

杜拉拉潜规则第2条：

职场里不管做什么工作，机遇都是自己成长的土壤。没有土壤，生存的希望都可能变得渺茫，更谈不上发展了。所以，在职场中的女白领们要擦亮眼睛，拿出挑选意中人的耐心和热情，来寻找职场中的机会，并把握机会、利用机会。

## 杜拉拉现身说法

杜拉拉做销售助理，做了两年后，公司驻广州办事处正好缺个行政主管，需要有人补上来，人事部门问拉拉是否愿意考虑这个职位。拉拉私下衡量了一番，觉得自己以后不一定能从区域销售助理转行到另一个职能部门做主管，而这个主管的级别又比助理的级别高，所以

立马答应下来。

## 升职天则

刚踏入职场的女性，正处在追逐梦想、激情飞扬的金色年华，你的事业才刚刚起步，对未来充满了美好的憧憬。这个时候的你，思想前卫，容易接受新的事物和观点，有很强的可塑性。公司在招聘新人之后，会根据各人的特长，予以不同的工作重任。所以，在公司了解你之前，不要太在意第一份职位。做好工作的同时，只需耐心等待机遇之神的降临。

机遇青睐有准备的人。它不相信眼泪，它与懦弱、懒惰无缘。明确自己的发展方向，才能辨别适合自己的机会。而且，越努力工作的人，越容易发现更多属于自己的机遇，发展的方向更为广阔。

许多人虽然懂得机遇的重要性，却不善于认识机遇、辨别机遇和利用机遇，结果有时机遇来了也常常会视而不见，失之交臂。而事实上，那些徘徊于失败之路的人们，往往就是因为与机遇擦肩而过，把身边的机遇白白糟蹋掉了。机遇对任何人都是平等的，能不能抓住它，主动权在每个人手里。

不过，机遇，它只是成功的催化剂，但不是成功的主要因素。没有耕耘，何来收获？只有通过持久的努力，才能获得最后的成功。即便你已经非常幸运地抓住了机遇，但是千万别指望谁能抓住机遇就能高枕无忧了，人们仍然需要更多的勤奋和努力，需要将个人的才能发挥到极致。要想有所成就的话，不管你是不是天才都必须勤奋和努力。就连“发明大王”爱迪生也承认，他的成功百分之九十九来自辛勤的

汗水。

总之，机遇不是命运，并非要靠“碰”才能得到。只有捕捉机遇，把握机遇，善用机遇，才能使你在自己的职场上一次次地取得成功。

## 案例

机遇不是只在富丽堂皇的王宫里，而往往在生活中不起眼的角落里。不论在职场还是在生活中，机遇都是隐藏在我们身边。时刻注意身边的细节，多观察，多思考，在压力下更要时刻警醒，发现属于你的机遇。

英国的赫伯特在其名著《智慧之箭》中说道：“适当的时候扔出的一块石子胜于不当的时候送出的一块金子。”表明机遇稍纵即逝，只有目光敏锐、勇敢果决者才能获得它。

Susan，大区经理，在内地一家通讯公司做业务工作，但是内地市场竞争非常激烈，而且利润很低。当时，Susan了解到台湾的通讯市场暂时没有大陆通讯公司进入，因此一直希望公司物美价廉的产品在台湾地区能开辟一片天地。

一个很偶然的机会，Susan的项目部全体同事在公司附近的酒店一起吃饭。吃饭之余，Susan无意间听见临桌的几位先生在谈笔记本生产厂家的管理问题，而且品牌是台湾的著名品牌。于是Susan找到合适的攀谈机会，主动和他们聊起来，并相互留了电话。

在聊天中，她了解到客户郑先生是一家台资企业的老板，是台商协会成员，有随时收发邮件的需求。在后来的几次接触中她知道了更



具体的情况。郑先生一个月回家一次，一般是回去一个星期，在这一个礼拜中，他还是会收到很多的邮件。但他好不容易才回家一次，想要跟家人好好地团聚一下，所以就不会像平时在办公室那样时刻开着邮箱。因为这样他也误过事，所以他对能够随时看到邮件的内容是很有需求的。

后来 Susan 邀请郑先生打高尔夫球，虽然他因为忙没来，但已经在感知上对 Susan 所在公司增进了很多好感。于是 Susan 安排了一个机会与郑先生面谈。在对郑先生详细介绍、演示产品的同时，也列举了目前正在使用此产品客户的一些反映。面对这种物美价廉的产品，郑先生抱着试试看的态度采购了一些。

郑先生使用以后，对产品表示很满意，不仅自己一直使用，还将产品推荐给其他台资企业。通过 Susan 的一番努力，公司产品顺利打入台湾市场。

Susan 顺理成章地成了公司驻台湾的大区经理。

城城，经理，策划专业毕业后，到上海一家设计公司上班。公司上上下下都特别喜爱这个陕北的女大学生，因为她做人处事和设计能力都是一流。很快城城在老员工的热心帮助下，设计能力得到进一步提高，成了公司里的技术骨干。但是，城城不满足，她知道自己要的是什么。她希望成为一家设计公司的经理。

正所谓初生牛犊不怕虎，一年后，城城就辞职了，开始自己接单做活了。但是毕竟社会经验不足，第一单生意就被骗，生活陷入了困顿，新开的公司也夭折了。

转眼一个月就要过去了，这个月里城城基本上是馒头就咸菜，肚