

杜拉拉

张宇◎编著

小小的天有太大的梦想 我要一步一步往上爬 总有一天我有属于我的天

升职的N个秘诀



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

杜拉拉

张宇◎编著

DULALA SHENGZHI DE N GE MIJUE

升职的N个秘诀



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

杜拉拉升职的 N 个秘诀/张宇编著

北京: 中国经济出版社, 2010. 5

ISBN 978 - 7 - 5017 - 9816 - 2

I. ①杜… II. ①张… III. ①成功心理学—青年读物 IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 038064 号

策划组稿 聂无逸

责任编辑 苏冰冰

责任印制 常毅

封面设计 清水工作室

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京金华印刷有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 15.5

字 数 240 千字

版 次 2010 年 5 月第 1 版

印 次 2010 年 5 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5017 - 9816 - 2/Z · 930

定 价 28.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

前 言

如果你正在职场上混,你应该听说过有个叫“杜拉拉”的虚拟职业女性。如果你正要到职场上去混,应该会有人建议你好好学学那个叫“杜拉拉”的小妞。什么,你没听说过“杜拉拉”? 小心啊,恐怕有人要说你 out 了!

超级热门小说《杜拉拉升职记》自出版以来,一直雄踞各大图书排行榜。一时间,各大论坛的职场板块随处可见读者热议“杜拉拉”,根据小说改编的话剧《杜拉拉》在众人期盼中华丽登场,电视剧版和电影版的《杜拉拉升职记》未等开播已然夺人眼球……外企白领、年轻的公务员、将要踏入职场的高校学子——各个群体里,杜拉拉都有大量的拥趸者。

杜拉拉何许人也?“南方女子,姿色中上”,作者李可如是说。

概括地说,她没有背景,受过良好教育,走正规路子,在一家全球 500 强的美资企业工作,短短 8 年时间,从一个月薪 4 千元、青涩冥顽的行政助理,成长为年薪 20 万元、机智成熟的人事行政经理。杜拉拉的升职之路既顺利又曲折,充满了精彩纷呈的斗智斗勇。

杜拉拉非常幸运吗? 刚踏入职场不久的她,就遇到了来自企业老总的性骚扰。

杜拉拉因脸蛋儿吃香? 在美资 500 强企业 DB 担任广州办行政主管,就让她受到了美女上司玫瑰和美女下属海伦的前后夹击。

杜拉拉靠关系上位? 这样说可真冤枉了杜拉拉,杜拉拉出身草根,既没钱又没权,有的只是一张名校本科文凭。

杜拉拉一路过关斩将、升职加薪,在人才济济的 DB 混得风生水起,靠的究竟是什么?

“她的故事比比尔·盖茨的更值得参考”——这几个大字着实是个夺人眼球的好噱头,但“值得参考”四个字也的确道出了此书为何受到如此热捧的真谛。在这个僧多粥少、弱肉强食的后职场时代,每个人都在马不停蹄地

向前追赶,生怕自己一不留心,就被这个时代甩在身后。车载斗量的读者当中,纯粹为了消遣来读杜拉拉的人,恐怕无几。马不停蹄地向前走就一定走到胜利的终点吗?当然不是,读完杜拉拉的故事你就会明白,有时候你得选对适合自己的路,有时候你要找个先进的交通工具,有时候你得准确判断方向,有时候你要留意跟你同行的人,还有时候你得学会借助其他的力量……简而言之,大家都来读杜拉拉,就是为了弄明白,怎样走才能走得好,走得快,箭步如风,笑傲职场。

有读者在天涯论坛里留言:“朋友们都在看,我不能不看;同事们都在看,我不能不看;竞争对手们都在看,我更是不能不看……”作为职场中人,你不能不看,你要跟杜拉拉学职场生存的智慧。作为即将走出校门的学子,你不能不看,哪怕你只学会了杜拉拉的一招一式,也足以让你成功起跑。

杜拉拉并非天生的赢家,她普通得就像是在你我身边长大的一个女孩。似乎随便路过一个拐角处,你就可以看到有一个杜拉拉满面春风地迎面而来。这个虚拟的小姐真实得几乎触手可及——对大多数人而言,杜拉拉的成功看起来是可以复制的。但是想要成功化身“杜拉拉第二”又绝非易事,你得跟杜拉拉好好学,你得做一个拥有超强悟性又能真正下苦功夫的好学生。

如果你想读得更明白,看得更透彻,学得更轻松,用得更顺手,就来读这本《杜拉拉升职的N个秘诀》吧。杜拉拉也许不是升职路上的常胜将军,但她一定是个总结经验的高手。她的秘诀,个个都包含了丰富的职场体验,有鲜花亦有血泪,有阳光亦有风雨。她的外企生涯并非人人都会拥有,但是她的生存智慧,必定人人都会需要。

每一个经验都是一颗晶莹剔透的珍珠,是大海中的珠贝用血肉之躯苦育而成。《杜拉拉升职的N个秘诀》捡拾那些最耀眼的珍珠,呈现在你面前,聪明如你,定会慧眼识珠!为本书问世付出心力的还有齐蕊、何宇华、杨大鹏、杜严松、吕胜、孙靖、张井莲、唐宇、陈其异、李向波、聂藻藻、师玮、郑玮、石小玉、徐若鸿、李天怡、李江平、侯毅、钱惠英。书中借鉴引用了一些资料,由于时间关系未能一一落实出处,在此谨表谢忱,并欢迎与我们联系!

目 录

第一章 杜拉拉求上进,能做珍珠不做沙

- 心怀梦想的沙粒 / 3
- 职场是条单行道,目标为你导方向 / 6
- 好机会不会天天有,眼疾更须手快 / 9
- 珍珠难掩于泥沙,好花汲养于沃土 / 12
- 韬光养晦与明珠暗投有天壤之别 / 15
- 职场恋爱要谨慎,昭告天下有风险 / 18
- 认同精神让你拥有使命感 / 21
- 生育是道坎儿,迈好不容易 / 24

第二章 杜拉拉“会”吃苦,不做隐身老黄牛

- 劳动创造价值,价值赢得尊重 / 29
- 职场竞赛无性别,别拿娇气当权利 / 32
- 下好“加班”这步棋 / 35
- 石板下的豆芽最茁壮 / 38
- 跳好职场华尔兹,美女要有钝感力 / 41
- 我得让你知道,我有多么重要 / 44
- “抱怨”是地雷,谁踩谁倒霉 / 47
- 黄牛不怕出苦力,也要选择好土地 / 50

第三章 杜拉拉爱学习,艺多从来 not 压身

闯职场你得有本钱,专业素质排在先 / 55

企业文化是新工作的第一课 / 58

学习是一种能力,带来无限潜力 / 61

实践是最好的教材 / 64

要想升职,得先升值 / 67

好学生要有好眼力,细节之处含真知 / 70

当勤快徒弟遇上懒师父 / 73

先做好徒弟,再做好师父 / 76

第四章 杜拉拉最主动,不做职场猪八戒

你为什么不升职? 要怪就怪猪八戒 / 81

成功就在比别人多做一点 / 84

职场没有发令枪,起跑线上有文章 / 87

主动承担责任,即是主动赢得信任 / 90

尽职尽责才能尽善尽美 / 93

“锦衣夜行”难以踏上升职路 / 96

主人翁精神成就卓越员工 / 99

最大的挑战意味着最耀眼的精彩 / 102

雪中送炭胜过锦上添花,仗义之举暖人心 / 105

第五章 杜拉拉勤思考,好头脑助她步青云

努力跳出旧框框,心怀创意走职场 / 109

懂得换位思考,才有双赢解答 / 112

工作有计划,时间要管理 / 115

善用资源巧借光 / 119

工作要有成本意识 / 122

SOP 多功能,按流程操作好处多 / 126
害人之心不可有,防人之心不可无 / 130

第六章 杜拉拉冲劲足,“倔驴”是个行动家

没有执行力,“洗具”就会变“杯具” / 135
学做最棒的“救火队员” / 138
只找方法,不找借口 / 141
每一把锁都有开启它的钥匙 / 144
职场新人不要输在细节上 / 147
有才更要有德,企业利益高于一切 / 150
执行一定要有结果 / 153
人气即是潜在的执行力 / 156

第七章 杜拉拉巧沟通,八面玲珑迎春风

小小幽默好处多,轻松带来好心情 / 161
赞美具有强大的力量 / 165
人称代词有讲究,你、我、我们大不同 / 168
倾听的姿态很美丽 / 171
慎用 Email 是职场天条 / 174
高效沟通讲技巧,小小会议有门道 / 177
认可下属要及时,适度激励拢人心 / 180
star 原则记得牢,批评下属要小心 / 183

第八章 杜拉拉性格好,心有阳光人人爱

好性格可是一笔大投资 / 189
激情成就事业,态度决定高度 / 192
拉拉自信不自负,踏实走好每一步 / 195
越挫越勇才是真英雄 / 198

给别人余地,就是给自己机会 / 201
多一份耐心,多一份体谅 / 204
秘密还是少打听,闲话一句不要说 / 207
职场难免坏情绪,疏导需要好出口 / 210

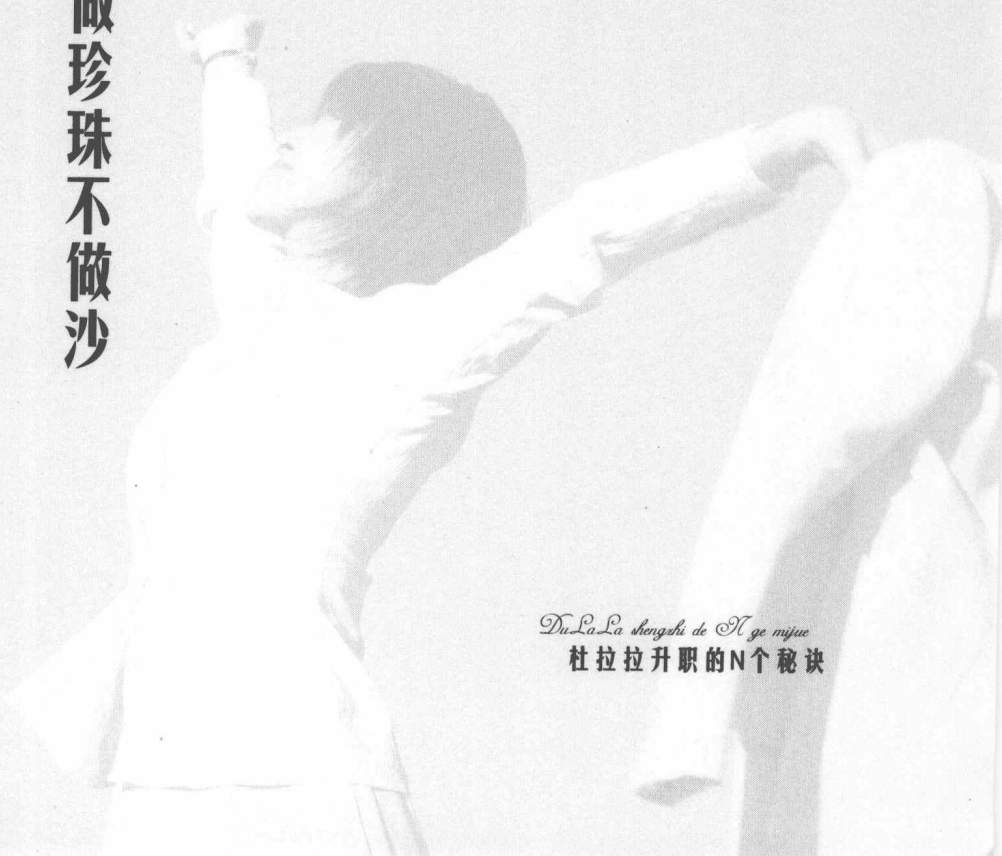
第九章 杜拉拉知分寸,老板贴心小棉袄

主动汇报工作的员工最贴心 / 215
领导面前只有“Yes”,没有“No” / 218
贸然越位等于慢性自杀 / 221
积极建立一致性,效果等于送红包 / 225
摸清老板工作风格,怀揣职场“藏宝地图” / 228
顶头上司手遮天,永远不要怠慢他 / 231
主动提出问题,更要主动提供方案 / 234
如果上司有疏忽,该提醒时就提醒 / 237

第一章

杜拉拉求上进，能做珍珠不做沙

DuLaLa shengzhi de N ge mijiue
杜拉拉升职的N个秘诀



心怀梦想的沙粒



杜拉拉初进 DB,即与美丽的广东女孩海伦成为同事。出众的美女海伦从此成为杜拉拉升职路上的好助手,也跟着杜拉拉沾了不少光,但明眼人都明白,海伦永远成不了杜拉拉。

亲切、乐观、热情的 DB 广州办前台海伦,是个典型的第一眼美女,因其易于满足和没有根据的乐观精神已经达到了出神入化的境界,得一绰号——“没心没肺”,简称“老没”。“老没”特别喜欢 DB 前台的工作,一干就是三年,没有进一步的打算。不要跟美女海伦谈“前途”,她会觉得思考这个问题浪费脑细胞。

而杜拉拉在毕业后短短三年的时间里,就历经国企、民营企业和港台企业的洗礼。二十出头的小姑娘,小小年纪就有走南闯北的勇气和魄力,觉得不合适就离开。杜拉拉可没有觉得在哪个待遇还不错的大企业做职员就挺好的,职场上人人都有自己的一亩三分地儿,可杜拉拉没有一屁股坐下就不想走,都是一亩三分地儿,她要找自己最中意的。拉拉当年离开胡阿发的民营企业,便立下“鸿鹄”之志:“我想进真正的外企,富高科技含量的 500 强跨国企业。”

要说此时的杜拉拉有着明确的自我定位和职业发展规划,那有点学胡阿发吹牛皮。不过,拉拉已经懵懵懂懂地意识到自己该追求什么。

拉拉和海伦的差别,在职场的起点就已显高下。海伦开心地做着沙滩上俯首即拾的沙粒。他们做着平凡的工作,每天创造的价值可以量化。沙

粒对于企业是有价值的,但创造这样的价值并不需要太多的知识和技巧,海伦每天勤劳地工作,却很少考虑自己想要什么,该做什么,该到哪里去。

拉拉小姐最初也是从业务员做起。然而,当自己也还是沙粒的时候,杜拉拉就已经心怀做珍珠的梦想。沙粒杜拉拉除了尽职尽责地做好沙粒的工作,还在努力地为自己寻找一扇合适的珠贝,一旦找到了,她就会毅然决然地跳进去,不管吃多少苦,无论流多少血泪,她都要把自己变成一颗珍珠。

每个企业的组织结构都是个金字塔,刚刚进入职场的时候,你肯定是一颗毫不起眼的沙粒,处在金字塔的最底部。况且现代化企业分工越来越细密,无论你从事什么业务,在整个公司中也许都会显得很渺小。沙粒也有沙粒的价值,一颗聪明的沙粒要了解自己的工作对整个公司运作的意义,把本职工作做好。除此之外,你还要明白自己和珍珠的差距,在茫茫“沙滩”中寻找成为珍珠的机会,并且像拉拉那样永远不要放弃寻找。寻找的过程是你自我认识的过程,也是自我积累的过程。如果拉拉小姐没有历经国企、民企和港台企业的洗礼,也许她不会明白自己最想进的是真正的外企,即使她明白,没有这些阅历的她也许很难拿到 DB 中国的入场券。

更多的时候,寻找你的珠贝并不需要像拉拉那样在就业初期频频转移阵地。跳槽虽然是升职加薪的途径,但对大多数人来说,这一招还是慎用。如果你已经进入了自己心仪的那一种企业,不要为自己的沙粒身份而苦恼。你要相信,属于你的珠贝,就是你目前的本职工作。很多年轻人会抱怨自己只是在企业“打杂”,工作琐碎单调而且没有意义,但是他们却看不到,“打杂”的过程中其实也有很多机会,你得自己去创造。

有梦想的沙粒会时刻为做珍珠而准备。你可以勤观察,勤思考,逐步熟悉公司业务的工作流程,并开始为自己将来从事具体业务收集有用的信息。比如,你在为公司拆信封的时候,可以留意和公司有业务往来的相关企业都有哪些,业务领域如何分配;为上司打字的时候,你可以琢磨上司是怎么写合同和协议的;为部门整理资料的时候,你可以研究一下漂亮翔实的工作总结如何出炉;收发国内外来往传真的时候,你可以开始学习业务知识,掌握做合同的流程与技巧。通过这样的“打杂”,你自己就可以慢慢摸出门道,逐渐表现出自己不同于一般沙粒的长处。总有一天,你的老板会考虑,应该给你一个与你的才能更般配的职业。

凌舒畅高中毕业之后选择了到欧洲留学。同其他的留学生一样,舒畅

为了攒够求学期间的生活费，一直在寻找做兼职的机会。低年级的时候，舒畅多在餐厅做餐厅服务员或是兼职汉语教师，不会占用太多时间而且收入尚可。进入大三之后，舒畅考虑到自己读的是经管类专业，于是将目标定位在大型的跨国公司，在她看来，哪怕是在跨国公司里当清洁工，也是很好的学习机会，可以让她增长见识、积累经验。

舒畅果然进入了一家法国高企做钟点工，她的工作非常简单，只是在公司需要的时候对从世界各地发往公司的信件做分类整理，然后按照各个部门的职责所在，把信件转交给各个部门的负责人。此时的舒畅已经对自己的求职目标有了清晰的认识，她下定决心，整理信件也要认真真地去做，多观察名企的工作风格和企业文化，尽可能用工作之便多和各个部门的员工接触，了解他们的工作内容，并从中找到自己最适合的部门和工作。

大四的时候，凌舒畅因为工作积极认真、有序高效，为人也热情谦逊而受到了直接领导的奖赏，领导有意培养她，将她调为某一部门正式的临时员工。凌舒畅感激之余工作也更加卖力，而且开始有意识地根据自己所在的部门，找一些相关专业书籍来阅读。如果能在午饭时间和其他正式员工一起用餐，舒畅也会抓住时机向他们请教自己不明白的问题，甚至抱着学习的态度开始发表自己的见解。

经过一段时间的摸爬滚打，毕业的时候，当几乎所有的同学在忙着参加各种人才招聘会，通过各种渠道投简历和面试时，凌舒畅却收到了这家跨国集团公司给她寄来的录用信。在信中，公司负责人告诉她，公司之所以考虑直接录用她，是因为她在公司里工作了这么久，一直是积极主动，勤奋好学，追求上进，而且职业素质很好，更善于合作、交流。公司相信一个做临时工都可以做得如此出色的人，成为正式员工之后定会给公司做出卓越的贡献。

无论在什么公司，无论在什么职位上，只要你真的把握学习的机会，就有可能变成珍珠，就看你知不知道把握。想要提升，你只有在现在的环境里做得更好，否则即使跳槽，也只是从一个底层换到另一个底层罢了。成为珍珠的机会不是不请自来的，是需要自己来把握的。如果你是一颗心怀梦想的沙粒，就赶紧利用现有的资源，慢慢将自己打磨成珍珠。

职场是条单行道，目标为你导方向



杜拉拉在 DB 的第一个职位，是华南大区销售助理，一个稳定却没有上升空间的职位。当时的拉拉还沉浸在如愿进入 500 强的喜悦当中，只求谋个稳定的职位。头三年的奔波，让她有点厌倦了变化。然而拉拉骨子里毕竟不是安于现状的人，上班第一周签署保险利益授权书，让她醍醐灌顶般地认识到自己在公司里原来属于赤贫阶级。“穷人”的身份轻轻地刺激了一下拉拉骄傲的神经。如此一来，刚刚喘了口气的杜拉拉立马被激发起了升官发财的欲望，瞬间下定决心：自己不能一直做销售助理。

实现进入 500 强的愿望之后，拉拉再度树立起了职业发展愿望。这种不甘落于人后的进取精神在拉拉的升职路上始终发挥着重要的作用。

职场是一条单行道，说白了就是不进则退。每年都有大量的新鲜血液涌入你的企业你的部门，如果你安于现状原地踏步，总有一天会被更年轻的面孔取代。一位经验丰富的职业咨询师对他的顾客抛出了这样一个问题：“如果你会的东西，一个新手两年就可以学会，他们所要求的报酬却只有你的一半，你的下场会如何？”的确，对于那些安于现状的员工来说，如果年龄增长了，业务水平和职业地位却没有增长，将会面对那些进步迅速的职场新人带来的严峻挑战。所以，给自己设定适当的目标，时刻督促自己进步，对职场中的人来说不是一种选择，而是生存的基础。

一般说来，在职场上不断前进无非有两种状态。一是精益求精地做好本职工作，随着时间的增长，如果有什么升职机会，企业领导一定会优先考

虑那些工作做得出色的人。杜拉拉刚进 DB 不久，并没有明确的职业发展规划，只是模模糊糊地意识到“不能永远做销售助理”，但是她工作勤勤恳恳，头脑又好使，当广州办行政主管出现空缺时领导自然想到了她，这里面颇有些幸运的因素。二是对自己想要实现的目标有着清晰的认识，时刻为到达那个位置而准备着，努力着。拉拉任职 DB 的人事行政经理之后，坚持不懈地要把王宏和李文华的本事学到手，就是因为她有着要成为优秀的外企 HR 的坚定目标。此时的杜拉拉，才已经长成一个成熟的职场高手。勤恳的杜拉拉有了明确的目标做向导，自然会进步神速。

如果没有远期的目标做导向，在工作中迷失方向的危险性会非常大。有人倡导“做正确的事，就会有正确的结果”。这话不假，但是正确的事情有很多，如果你没有一个明确的目标，只是一味做正确的事情，力量就会被分散，最后反而有可能实现不了正确的结果。只有认准了一个目标并全力去做和该目标相关的“正确的事”，才有可能取得成功。

哈佛大学曾对一群智力、学历、环境等客观条件都差不多的学生做过一个长达 25 年的跟踪调查。调查内容是“目标对人生的影响”。结果发现，27% 的人没有目标，60% 的人目标模糊，10% 的人有清晰但比较短期的目标，3% 的人有清晰且长期的目标。

25 年后，这些调查对象的生活状况如下：3% 的有清晰且长远目标的人 25 年来几乎都不曾更改过自己的人生目标，并向实现目标做着不懈的努力。25 年后他们几乎都成了社会各界顶尖的成功人士。他们中不乏白手创业者、行业领袖、社会精英，10% 的有清晰短期目标者大都生活在社会的中上层，他们的共同特征是那些短期目标不断得以实现，生活水平稳步上升，成为各行各业不可或缺的专业人士，如医生、律师、工程师、高级主管等。60% 的目标模糊的人，几乎都生活在社会的中下层面，能安稳地工作与生活，但都没有什么特别的业绩。余下 27% 的那些没有目标的人几乎都生活在社会的最底层，生活状况很不如意，经常属于失业状态，靠社会救济生活，并且经常抱怨他人、社会和世界。

目标是有着巨大的导向作用的。唐骏自己的人生经历提出“目标三年更新”的见解，他说：“每个人的职业生涯一定要有良好的规划，不能盲目努力。有的人只知道努力工作，但是没有规划。其实这样没有目标地工作，再勤奋也没有用，而且五年十年以后，你会发现你还在原地踏步。有些

人有规划,但又不切实际。而我一直给自己订规划,而且是三年左右订一个规划,这是一个比较合理的规划区间。如果我定得太久的话,我看不到自己的未来,三年我一定可以看得到的,只要我努力,我相信离我的目标会越来越近的。”

在方向不动摇、目标三年更新的指导下,唐骏以三年为一期,用了六个三年,从一个普通的大学生,到留美博士,到创办自己的公司,到加入微软。又从微软总部的普通程序员,到微软中国有限公司终生荣誉总裁,再跳槽担任盛大总裁、新华都总裁,从而完成从专家型的职业经理人,到拿到超过10个亿“签约奖金”的“打工皇帝”。

金蝶软件 CEO 何经华在演讲中曾说:“我认为人口中前5%聪明的叫天才,后5%聪明的人叫白痴,大部分人都在中间的90%。现场做一个IQ测试,我可能不会考第一名,因为大部分人的IQ是差不多的。差别在哪里呢?有些人能够比较早知道自己要些什么,然后可以系统地去积累自己要的东西,奔着你的那个梦,奔着你的目标去奋斗。有些人基本上没有梦没有目标,一天过一天,一月过一月,一年过一年。”马云说的更彻底,只要他马云创业能成功,那95%的创业也能成功!这句鼓舞人心的话无非是告诉你,只要你有目标,坚持奋斗下去,一定会有成绩!

没有目标的奋斗是盲目的,也许我们难以像戴尔那样立下“和IBM竞争”的宏伟之志,但至少也要跟杜拉拉一样,清楚地知道自己不想做一辈子“小资”而想做经理,而且是HR经理。