

<<拉拉如是说>>

图书基本信息

书名：<<拉拉如是说>>

13位ISBN编号：9787504475466

10位ISBN编号：7504475467

出版时间：2012-3

出版时间：中国商业出版社

作者：李影

页数：296

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;拉拉如是说&gt;&gt;

## 前言

“如果你爱一个人，带她到北上广，因为那里是天堂；如果你恨一个人，带她到北上广，因为那里是地狱。

”“逃离北上广”还是“坚守北上广”？

这是80后“蚁族”们热议的话题。

是选择在北上广，被挤得像沙丁鱼，还是选择在老家当咸鱼？

逃离大城市的压力后，或许还会迷失于小城市的平庸与固化。

诚然，对一些人来说，逃离北上广是一种解脱。

但对更多人来说，“我要逃”只不过是压力的一时发泄。

相对于大城市，二三线城市更依赖裙带关系，更无出头之日。

想留留不下，想逃无处逃，这是很多人的心声。

在左右为难的选择背后，暴露出80后群体对前途的无限迷茫与不安。

而我们，作为90后的新新人类却不同，我们无暇纠结于选择的痛苦之中，既然来了，就要大干一场，不做逃兵，而要成为征服者！

有人总结道：80后总是喜欢思考现状，但没勇气去改变，90后总是行动先于思考；80后内心极度压抑却不愿意释放，90后总喜欢释放自己内心奔腾的情感；80后内心狂野外表平静，90后无论内心和外表都充满激情……北上广的职场迎来了雷厉风行的“90后”，他们年轻、个性张扬、思想独立、浑身上下充满干劲，是企业的生力军。

我就是个90后女孩，名叫拉拉，我比80后更勇敢、更执着，虽然我刚刚迈出校门，没有辉煌的历史和雄厚的资本，自觉平凡得犹如路边的一朵野花，但是我绝不会自卑苦恼，因为我坚信，只要努力奋斗，野百合也有春天。

虽然我们不是“官二代”、“富二代”，渺小得如蚂蚁草芥，但是我们有通过个人奋斗获得成功的同等机会。

虽然听前辈说，职场生存、职场较量，犹如行走在险恶的江湖。

是非恩怨，纠缠不清；你争我斗，优胜劣汰。

但是，我相信，“天高任鸟飞，海阔任鱼跃”，命运掌握在自己的手中，不试试看又怎么能感受到梦想成真的喜悦呢？

在北京这个大都市，我看到了许许多多和我一样年轻的面孔，我们挤在地铁里匆忙地吃着早餐；我们在万家灯火的夜晚，抖落加班后的一身疲倦；我们步履匆匆，打着哈欠和彼此擦肩而过……我们“漂”着，但我们努力着，希望着，幸福着。

美国作家杰克·凯鲁亚克说过一句话：“我还年轻，我渴望上路。

”在职场的旅途中，我们要怀揣梦想，勇敢地上路，找到一个适合自己潜能的舞台，然后满怀信心地舞出自己精彩的人生。

这样，在众人面前，才能无愧地标榜自己是90后的新人类！

## <<拉拉如是说>>

### 内容概要

《拉拉如是说：为什么我的工资卡 》是其为90后职场新人打造的又一部力作。

一个名叫拉拉的90后女孩，出身平庸，资质平平，有着倔强的个性、不服输的精神，势单力薄地来到人流滚滚的大都市，在扑面而来的喧嚣和压力中，她坚持自己的梦想，她用9个月的时间，从一家民营企业的销售代表晋升为业务经理。

她从不妄想自己是“灰姑娘”，因为她坚信：如果不努力，职场上就没有童话。  
拉拉是你，是我，  
也是他，面对陌生的工作、复杂的交际、脆危的人心，拉拉成功地战胜了挑战。  
虽然拉拉的职场经历算不得传奇，但她的职场日记足以为大多数90后职场新人提供帮助。

如果你和我一样，勇于挑战、不甘平庸，那么希望《拉拉如是说：为什么我的工资卡 》能够为你提供帮助。  
职场的大门为所有人敞开，并且为我们提供均等的机会，成功的入场券就掌握在你自己的手里。

## <<拉拉如是说>>

### 作者简介

李影女，黑龙江人，哲学学士学位。  
曾服务于多家知名培训机构及文化公司，涉足经管、励志、职场等多个领域图书的策划、编写工作，出版过多部畅销书。  
《拉拉如是说：为什么我的工资卡》是其为90后职场新人打造的又一部力作。

## <<拉拉如是说>>

### 书籍目录

#### 前言

怀揣梦想，勇敢上路

#### 2月 菜鸟先飞早入林

我的工资卡：0 RMB

北京，我来了

女怕入错行

什么样的公司是好公司

招聘会“快速相亲”

简历越详细越好吗？

礼多人不怪

与海归竞聘跨国公司

卖个好价钱

面试的圈套

不到最后不轻言放弃

面试通过未必等于求职成功

低调一点不是坏事

守得云开见月明

请您给我打个电话

#### 3月 步步惊心的职场初体验

我的工资卡：2500 RMB

不要再像个学生

踏入职场的第一天

魔鬼培训

安全过关

被挂电话的尴尬

华丽转型

打杂无小事

新人别只看回报率

被老员工拒之千里

别说“我是新人”

我摔的“第一跤”

吃亏是福

别过于表现

不做职场“灰姑娘”

做一个有心人

感谢卖老同事

职业发展规划五步法

#### 4月 搞定“恶魔上司”

我的工资卡：2500 RMB

遭遇“雷老虎”

应对弱势上司要勇于承担责任

把上司的批评当“梯子”

上司犯错你该咋办？

## <<拉拉如是说>>

为什么挨骂的总是我？

不必永远是非分明  
老大无错  
别让老板感到孤独  
帮上司解围  
老板身旁的座位你敢坐吗？

做永远的“救生圈”  
借外力加薪  
适时玩“消失”  
与老板拉关系  
上司的九型人格  
坐冷板凳的为什么总是我？

我和老板是“一根线上的蚂蚱”  
面对抢功。  
沉默还是爆发？

如何不被上司打入冷宫  
上司的“小动作”  
和上司的那场“偶遇”  
千万别随便两肋插刀  
同上级沟通的时机要适当  
5月 “管”好同事，才是真本事  
我的工资卡：5000 RMB  
遭遇背景同事  
笑里藏刀的人  
别把私交和工作混为一谈  
面对嫁祸。  
不妨做个“泼妇”  
傻人心计  
好友成了上司  
别做牺牲品  
被同事出卖  
压对牌赢一局。  
跟对人赢一生  
潜伏有道  
职场江湖存在真朋友吗？

仅有真诚是不够的  
你作秀来我演戏  
距离产生美  
聚会的潜规则  
与人为善的孙小姐  
独断专行的张先生  
不要轻易相信别人

## <<拉拉如是说>>

领导越宠爱。

同事越隔离

奖励与同事共享

寻找合适的工作伙伴

当心友谊的刺

6月 会说话帮你少奋斗20年

我的工资卡：5000 RMB

学会如何赞美

八卦王自毁升迁路

挑剔的小刺猬

嘴巴漏风似风箱

随声附和墙头草

别向老板讨公平

言过其实爱吹牛

副经理要喊作经理

话不说不清。

理不道不明

对上沟通要有“胆”

“拍马屁”也是一种能力

不做老板的应声虫

借个胆子说“不”

说话的艺术

都是流言惹的祸

让幽默充当“救命丸”

书生意气，四处碰壁

甜言蜜语惹人爱

说话之前先看看自己的身份

我的薪水你没必要知道

懂得职场“场面话”

说话不要太直接

和领导谈话冷场怎么办？

说话要讲重点

7月 拥有好素养，成为职场魅力天后

我的工资卡：7500 RMB

“秀”足你自己

衣服会说话

说谎之前要三思

让自己成为“抢眼”的下属

电梯间里的好风度

“职场红人”修炼术

职场停滞请学加菲猫

敏锐是敏锐者的通行证

哪边轻，哪边重？

你是主角还是配角？

<<拉拉如是说>>

千里马不应只寄希望于伯乐  
复制唐骏的成功  
张经理缘何迟迟不晋升  
给竞争对手一个微笑  
圆滑的老实人  
宽容让职场少了硝烟  
开玩笑也要讲究分寸  
得意之时莫张扬  
勇于低头道歉  
小事也要认真  
不要只做老板吩咐过的事情  
融入同事的爱好之中  
喜洋洋与灰太狼

8月 好心态决定好状态  
我的工资卡：7500 RMB  
出路在于思路  
放低自己的位置  
可以轻狂。

切勿轻浮  
像老板一样热爱工作  
没有绝对的公平  
浮躁断送前程  
态度决定发展  
职场不要苦黄连  
莫为浮云遮望眼  
感谢身边的懒人  
欲速则不达  
“职场倦怠症”患者  
要把自己变成水  
饭局里的学问  
聪明人斗财不斗气  
小心职场慢性毒药  
正确面对工作中的挫折  
摆脱“微笑抑郁症”  
若雨的两座“靠山”  
保持平常心  
别做温水里的青蛙  
感谢老板的知遇之恩  
晋升的五个认识误区

9月 不怕被利用，就怕你没用  
我的工资卡：10000 RMB  
我的上司小酒窝  
成为公司的骨干  
超乎上司的期望  
努力做好每一件事  
拿订单交差，拿业绩说话  
你是人才还是人力？



## <<拉拉如是说>>

做业务也要有悟性  
不断充电才能羽翼丰满  
做便利贴还是创可贴  
保证完成任务  
干得多却是白干  
不在职场“走边边”  
向高难度工作挑战  
晋升谁说了算？

干得好还要干得巧  
必不可少的沟通能力  
毫无怨言地接受任务  
工作是为自己奋斗  
提高自己的工作效率  
维护公司的形象  
把公司的利益放在第一位  
经营自己的优势

10月 浮华退去，从小兵到统领

我的工资卡：15000 RMB  
初为经理，从基础做起  
让老板主动来提拔你  
升职难，升职以后更难  
快速进入角色  
怎样使部下乐于听命  
变革不可操之过急  
以身作则取信于下属  
以尊重换得尊重  
经理攻心计  
顾此失彼惹众怒  
命令不是那么好下的  
被下属挑剔  
不要被人嫉妒，而要被人羡慕  
升职PK快乐  
努力把职场之河挖深

后记

野百合也有春天

## &lt;&lt;拉拉如是说&gt;&gt;

## 章节摘录

一家外资数码公司招聘一名技术开发人员，在面试时考官直接对前来求职的小佟说：“你应聘我公司的那个职位，按照我们公司的薪金制度，基本工资每月只有1500元，有问题吗？”

小佟笑了笑说：“尽管这个薪金不算太高，但据我所知，贵公司对高级人才有另一套薪金架构——每月奖金最高大概在500元左右，每年还可以发16个月的工资。

工作一年后工资翻番。

我本人拥有研究生学历，又有三年的工作经验，完全符合高级人才的标准，我希望自己能享受这套薪金制度的最高标准。

如果那样的话，我非常愿意从事这项工作。

考官笑了笑说：“看来你是有备而来啊，我们的薪金制度的确是这样，你也符合高级人才的标准，欢迎你加盟本公司。

王姐说：“小佟在面试之前已经了解了该公司的薪金制度，算是知道对方的情况，而对自身的情况，小佟更是了如指掌——自己有研究生学历，丰富的工作经验。

这自然是自己与用人单位讨价还价的重要筹码，根据自己事先了解的该公司的薪金制度，小佟准确地提出了自己期望的待遇——即高级人才的最高标准，虽然这个要求看似不低，但实际上也是符合公司规定和小佟自身情况的，对于这样一个睿智的人才，公司又怎能不欣赏？

小佟得到满意的薪金也就在情理之中了。

2. 含蓄表达 在与招聘单位探讨薪金问题的时候，如果要价过高，可能会让招聘单位反感，要价太低自己又不甘心。

遇到这个难题的时候，可以含蓄地表达出自己的意愿，让招聘单位给出一个相对合理的薪金待遇。

一家家具公司招聘一名市场策划，前来应聘的人很多，在经过了面试之后，考官都要问求职者：“你希望的薪金是多少？”

很多求职者都用不同的数据回答了面试官的这个问题。

只有小王回答道：“我期望一个比较合理的薪金待遇，就学历而言，我是统招本科毕业，高于贵公司要求的大专学历；就专业而言，我是市场营销专业，与贵公司的需求相当对口；就成绩而言，我在班级排到前5名，专业知识很扎实；就能力而言，我在大学时是优秀学生干部，组织能力和领导能力都还不错。

我如果加入贵公司，一定会给贵公司带来不错的效益，而我也个人也期望得到相应的回报。

因此，我希望得到一个不低于该职位现有员工标准的待遇。

不知道我的请求是否过分？

考官听到此话，笑着说：“不过分，不过分，既然是人才，我们就应该适当提高待遇。

你的要求我们可以满足。

王姐点评道：“当考官问你希望拿多少薪金的时候，最好慎重回答，因为这表明考官已经有意招你加盟，稍有不慎就可能前功尽弃。

面对这个问题，小王不露声色地把话题由薪金的多少转到展示他的实力上——展示自己的学历、专业、能力等优势，让考官觉得值得为他付出比较高的薪金。

这样的回答很自然地回避了敏感的问题，使自己从被动的位置转移到主动的位置。

最后，当小王提出一个比较含蓄又比较合理的薪金要求——不比现有员工低。

这个要求看似不过分，其实却是不低的，因为老员工工作多年，已经经历过加薪，所以薪金待遇比初人公司的时候要高。

小王一进公司就达到这个标准，自然已经是高于其他新人，这样的待遇对于初人公司的求职者来说，也很不错了。

3. 善用概数 含蓄表达是个不错的选择，但如果招聘者一定要你说出期望薪金的数额，不妨用概数来回答，这样既可以表达自己大致的薪金要求，也不至于因要求太离谱而招致考官的不满。

小赵应聘上海一家公司的企划岗位。

面试的最后考官问：“你期望的月薪最低标准是多少？”

## &lt;&lt;拉拉如是说&gt;&gt;

”小赵回答：“我希望贵公司能根据我的专业能力、工作经验、工作态度以及工作业绩来决定应付给我的薪水。

我相信贵公司一定有一个完善的薪金制度。

”“那从现在开始的两年的时间里，你的薪金目标是每月多少钱？”

”小赵笑了笑说：“我的学历和考试成绩您都看过了，我对自己还是比较自信的，结合上海地区的工资水平，我希望我的月薪可以在4000到5000之间。

”招聘人员表示尽管略有些高，但还可以商量，于是决定录用他。

王姐分析道：“小赵将月薪标准定位在4000到5000这样一个较大的区间，月薪4000基本是符合上海地区工资水平的，但5000对于一个刚毕业的大学生来讲又略有些偏高。

小赵这个回答既表明了自己的立场，又让考官觉得可以接受，还为自己留出了讨价还价的空间，实在是明智之举。

如果他直接提出是4000，恐怕有些低，如果直接提出5000，又让人觉得过高。

所以，首先了解该公司所在地区的大致薪金标准，然后尽可能提供一个你期望的薪金范围，而不是具体的薪金数，这更容易让考官接受。

” 4.巧留后路 在谈薪金的时候，可能会遇到提出薪金要求却不能被用人单位接受的情况。

如果能在洽谈薪金的时候为自己先留好后路，那既可以在用人单位允许的限度内最大程度地提出薪金要求，又不会丧失工作机会，正可谓“进可攻，退可守”。

学习旅游专业的张同学，毕业后来到一家大型的旅游会展公司面试，在业内人士看来，这是一家非常有名气和实力的公司。

在面试中，张小姐表现得非常出色，但当面试官问及她期望的薪金的时候，她提出了一个较高的薪金要求。

担心面试官不能接受，她便强调说：“薪金不是最重要的，重要的是我希望能在公司有较大的提升。

”由于她提出的薪金要求和该公司提供给新员工的薪金差距较大，面试官明确表示：“这样的薪金要求，本公司不能接受，但既然张小姐认为薪金不是最重要的，不妨再商讨一下双方都可以接受的金额。”

”张小姐并没有把话说得太绝对，给自己留了缓冲的余地，最后求职成功。

王姐认为张小姐的成功之处在于，她在提出薪金标准之前，巧妙地为自己留好了后路，她表示薪金并不是最重要的，能在该公司获得较大的提升才是她最重视的。

这样一来，即使后面考官对她提出的薪金不能接受，她也可以再提出降低薪金标准，这将可以避免失去工作。

果然，考官拒绝了她的薪金要求，当面试即将陷入僵局之时，张小姐在前面为自己留出的后路的作用就体现出来了。

相信有了王姐这几招谈薪杀手锏做后盾，我一定可以马到成功。

P14-16

## &lt;&lt;拉拉如是说&gt;&gt;

## 后记

合上文件夹，揉一揉疲倦的眼睛，瞟了一眼闹钟，已经是晚上9点了，整个公司空荡荡的，我一个人享受着这份独有的安静。

忙完了一天的工作，静静地坐在电脑旁，望着窗外的黑夜，与滴答的钟表声为伴，回想这9个月的奋斗历程。

如今，我已踏入职场9个月了。

9个月的时间，我从稚嫩的学生成长为公司的业务经理；9个月的时间，我从孤身北漂到好友成群……对于某些人来说，9个月或许只是惊鸿一瞥的短暂一瞬，对于人生不会有太多的改变；但对我而言，这9个月却是我的成长蜕变期，我这支野百合终于迎来了自己的春天。

9个月前，我怀揣梦想，带着家人和好友的祝福踏上了职场的征程，一路走来，虽然有坎坷，但更多的是进步的喜悦。

记得那一天，我把来北京工作的想法告诉了最好的朋友，她给我分析了北漂的艰难，劝我留在家乡，但是为了心中的梦想，我毅然决定出去闯一闯。

记得临行前的那一晚，父亲和我说了一句让我至今记忆犹新的话：“去拼事业吧，哪一天遇到困难了，记得给家里打一个电话。

”就是这一句话让我坚持走到现在。

我一直在想，如果我没有来到北京，没有进入IT这一行业，没有遇到一群为了梦想而奋斗的朋友，没有把握好当下的机遇，我的人生会是怎样？

我不敢肯定现在的生活是最好的，但却是最充实、最踏实、最有希望的。

在很多朋友眼里，我是一个倔强、执着、为梦想坚持奋斗的女孩；在上司眼里，我是一个勤奋工作、有发展潜力的员工；在父母眼里，我是一个叛逆，但有着自己想法的女儿；在自己眼里，我永远是一个怀揣梦想、勇敢上路的人。

如果你和我一样，勇于挑战、不甘平庸，那么希望我的职场日记能够为你提供帮助。

职场的大门为所有人敞开，并且为我们提供均等的机会，成功的入场券就掌握在你自己的手里。

## <<拉拉如是说>>

### 编辑推荐

北上广的职场迎来了雷厉风行的“90后”，他们年轻、个性张扬、思想独立、浑身上下充满干劲，是企业的生力军。

李影，哲学学士学位。

《拉拉如是说：为什么我的工资卡》是其为90后职场新人打造的又一部力作。

如果你和我一样，勇于挑战、不甘平庸，那么希望职场日记能够为你提供帮助。职场的大门为所有人敞开，并且为我们提供均等的机会，成功的入场券就掌握在你自己的手里。

<<拉拉如是说>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>