

突围

唐达天 著

草根创业者的标杆人生



群言出版社
Qunyan Press

突围

唐达天◎著

 群言出版社
Qunyan Press

图书在版编目 (CIP) 数据

突围 / 唐达天著. —北京: 群言出版社, 2012.6

ISBN 978-7-80256-344-5

I. ①突… II. ①唐… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第114603号

责任编辑	陈 佳 朱前前
装帧设计	尚世视觉
出版发行	群言出版社(Qunyan Press)
地 址	北京市东城区东厂胡同北巷1号
邮政编码	100006
网 站	www.qypublish.com
电子信箱	qunyancbs@126.com
总 编 办	010-65265404 65138815
编 辑 部	010-65276609 65262436
发 行 部	010-65263345 65220236
经 销	全国新华书店
读者服务	010-65220236 65265404 65263345
法律顾问	中济律师事务所
印 刷	三河市国源印刷厂
版 次	2012年7月第1版 2012年7月第1次印刷
开 本	710×1050 1/16
印 张	20.5
字 数	300千字
书 号	ISBN 978-7-80256-344-5
定 价	29.80元

♻ [版权所有, 侵权必究]

第一章

人生第一单

1. 搭上美女的车>>>002
2. 巅峰对决>>>007
3. 初战告捷>>>011
4. 他被主管忽悠了>>>018
5. 他进了美女的QQ>>>022
6. 今夜，带她进了旅馆>>>028

第二章

第一次跳槽

1. 细节决定成败>>>038
2. 辞职风波>>>043
3. 走马上任>>>049
4. 山寨和草根的时代>>>052

第三章

职场需要狼性

1. 新老对决>>>062
2. 创业狼性>>>068
3. 难忘除夕夜>>>075
4. 上任总裁助理>>>083
5. 谋反>>>087

第四章

山寨精神来创业

1. 万事开头难>>>096
2. 他乡遇故友>>>100
3. 吃小亏占大便宜>>>106
4. 公司第一单>>>112

第五章

潮起潮落

1. 天有不测风云>>>120
2. 人生低谷>>>126
3. 午夜110>>>131
4. 不当儒夫>>>136
5. 寻找生机>>>144
6. 招兵买马>>>149

第六章

风生水起

1. 闯过险关>>>156
2. 黑白相搏>>>162
3. 空手套白狼>>>173
4. 又遇性骚扰>>>179
5. 局中局>>>183

第七章

商海无间道

1. 以毒攻毒>>>192
2. 奖金风波>>>197
3. 嫖娼事件>>>203
4. 凝聚人心>>>209
5. 美女跳槽>>>214
6. 鲑鱼效应>>>219

第八章

杀出重围

1. 兄弟叛离>>>224
2. 重新洗牌>>>228
3. 意外的骗局>>>233
4. 打响第一枪>>>240
5. 最后的晚餐>>>245

第九章

历史性跨越

1. 巧遇初恋情人>>>252
2. 夜色女人街>>>258
3. 都是短信惹的祸>>>266
4. 竞标谍战>>>271
5. 人面不知何处去>>>277

第十章

风雨过后是彩虹

1. 回到我身边>>>286
2. 最难过的那道坎儿>>>294
3. 团结就是力量>>>302
4. 今年春节“不差钱”>>>308
5. 行走在希望的田野上>>>313

第一章
CHAPTER 1

人生第一单

当打工狗还是创业狼？答案没有对与错，
选择却有高与低，不同的选择决定不同的
命运。

>>>

>>>1>>>

搭上美女的车

李想怎么也没有想到，他第一次代表公司去参加项目竞标就出师不利，车到高速公路上出了问题。

凡是人生第一次，不管是好是坏，它将无一例外地在你的人生年轮上重重刻下一道印痕，或绚烂，或隐痛。比如第一次入学，第一次打人，第一次偷东西，第一次做好事，第一次遗精，第一次接吻，第一次谈恋爱，第一次买房，第一次购车，第一次工作，第一次跳槽，第一次拿单……而这一次，对他来讲尤为重要，他不仅第一次代表公司参加投标，还是第一次带着他设计的项目去竞标，如果投标成功，不仅会给公司带来巨大的利益，更重要是还会让他名利双收。他曾为这一次花了不少心血，也曾为这一次激动得彻夜难寐，然而，没想到在关键时刻车却出了问题。

车是主管的，要说问题也不大，只是熄了火。主管一会儿下来打开前盖捣鼓几下，一会儿又像肥猪一样钻进驾驶室去发动，只听到发动机呜呜地叫着，但车就是不动。

李想不知道故障出在哪里，就问主管：“是不是没油了？”

主管说：“我前天加过的油，怎么能没油？问题不在油上，而是在点火器上。原来为了图便宜，才买了这二手车，真是便宜没好货，好货不便宜，关键时刻误大事。李想，你看看几点了？”

李想拿出手机看了一下时间，着急地说：“都2点10分了，2点半的会议，还有20分钟，我们肯定赶不到了。”

主管说：“这样吧，你打的先去参加会议，我再试试，要是再发动不起来，我就把这破车扔这里不管了。”

李想只好拿了电脑包去打的。

一辆辆车辆在高速公路上飞驰而过，却很少有的士，即使偶然出现一辆，上面也坐着人，哪里有空车等着你拦？



时间一分一分地流逝，李想心急如焚，拦不到的士怎么办？要是能拦到过路的其他车，只要能让他搭一程，就是多掏些钱也行。他对每一辆过来的车都充满了期待，都要虔诚地招招手，然而，却没有一辆车因为他的虔诚而停下。看着一辆辆车从他的眼前呼啸而过，李想突然对主管产生了一种怨恨，甚至怀疑：这是不是主管故意的？

李想产生这样的怀疑并不是没有道理，因为在这个项目确定下来后，主管一直想从李想的手里接过项目，然后由他代表公司来做推荐。李想当然不愿意把自己辛辛苦苦搞出来的东西交给他，不管是骡子还是马，他还是想亲自拉出来遛遛。再说了，别人不一定知道它的特长在哪里，讲起来总是隔着一层，要是说不透彻一定会降低产品的竞争力。他不想交给主管，又不好得罪主管，只好对主管说这是一次锻炼的好机会，不如自己先讲，讲完了你再作补充，这样效果会更好些。主管夸张地笑了两声答应了。他从主管的表情中明显看得出来有点儿不高兴。不高兴就不高兴吧，不能为了你高兴让我去哭泣。

后来主管又说，这次参与投标的公司有四家，旗鼓相当，要想在这次竞标中获胜，除了产品优势之外，私下的工作也少不了。李想觉得主管的话有些失之偏颇，这次的招标单位是民营公司，不像国营企业，国企的老总只要得了好处，就可以拿着公家的利益做交易。民营的老板不一样，他们不是为别人做，而是为自己做，要是在招标上还要做什么私下交易，就等于搬起石头砸自己的脚。他知道主管的用意在哪里，无非是要表明将来竞标成功了他也做了不少工作，成绩是大家的，不是他李想一个人的。他当然不想与主管争辩，由他说去吧，他只是在心里笑笑而已。需要装傻的时候就装傻，太聪明了反而会让别人处处防备你。

然而，你不让人设防，你却得防备别人，否则，为什么主管的这辆破车早不坏晚不坏，偏偏上了高速公路就坏？

出发之前，李想说要提前一个小时走，宁可赶早，不可图晚。主管却说，急什么？从塘厦到樟木头最多不过半个小时，我们提前40分钟出发就行了。这话听起来一点儿问题也没有，可现在再联想起来就不免让人生疑，觉得问题不是出在车上，而是出在了主管身上。

主管是公司的元老，平时有点儿好大喜功，还有点儿自私自利。技术部的同事们私下都这么议论。李想觉得人无完人，谁没有一些小毛病？可没有想到，这种自私自利的小毛病到了关键时候就是大毛病，它不仅会毁了他自己的口碑，也会毁了别人的前程和公司的利益。

一辆一辆车风驰电掣般地从李想眼前掠过，没有一辆车有停下来的意思。他回头看了一眼主管，见他正撅着肥屁股，不知道在发动机上捣鼓着什么。李想一下明白过来了，如果站在主管的这辆破车旁边拦车，恐怕拦上一天都拦不到，别人一看是坏车要求助，即便他有爱心也未必会停下来。这样一想，他马上朝前跑了四五十米。

李想是公司的技术员，他所在的公司还算不错，地点在东莞塘厦，名字叫长新公司，老板待他不错。李想过去所学的专业是工业设计，应聘到长新公司后，参加了为期两个月的培训班，就正式上岗了，具体工作是设计手机外形。说是设计，倒不如说是在原有的手机款形基础上进行克隆与模仿，设计好后，经过用货厂家认可，就可以批量生产。在珠江三角区，像这样的生产厂家多如牛毛，而且分工又非常精细，诸如手机的线路板、外壳、电池盒、喇叭、天线……各有各的生产厂家。李想来东莞快两年了，经过工作实践与自身的钻研，虽说设计了几款机型，那顶多只能算得上克隆，或者是模仿，根本算不上原创，这次参加竞标的才算是他真正的原创，也是他最为得意的一次设计。

招标的单位是飞虹科技通讯有限公司，在樟木头是专门生产手机的公司。在东莞和深圳，生产手机的厂家多得很，大小小有上百家，一旦市场上流行了什么新款手机，不到五十天，山寨版的手机就会蜂拥而来，迅速占领市场。飞虹公司不一样，它不是山寨公司，而是东莞有名的民营企业，是正儿八经取得国家手机生产资格证的公司，它家的手机不仅热销国内市场，而且还受海外市场的青睐。如果能与这样的大公司合作，无疑是一种荣耀，长新公司这样想，别的公司也是这么想的，所以，飞虹发出公开招标的消息后，好几家公司都想吃到这块肥肉，由此可知这次竞标的激烈程度。

几分钟又过去了，李想的手都招来招去得招酸了，还是没有拦到车，心里一急，又不由得怨恨起主管来。他本来是想坐巴士的，无奈主管说要坐他的车，要是不坐这辆破车他恐怕早就到了，哪里会站在这里求爷爷告奶奶？

谢天谢地，总算有一辆黑色的小车停在了他的旁边，车主是位男的，一问他要到樟木头，就摇摇头说，对不起，我不在那里去，请你看看别的车吧。说完，一溜烟开走了。

人生其实就是一个等待和期盼的过程，就像小时候等待过年，高考完了等待录取通知书，大学毕业了等待工作，有了工作后再等待机会展示自我。可是，这次展示自我的机会好不容易等来了，却遇上了意想不到的麻烦，如果就这样错过



了竞标的机会，非让他后悔得肠子翻青不可，这就好比英雄还没有到达战场，半道上被人一镖打落马下那样遗憾。

远远地，他看到一辆红色的小车开来，一看这辆车的颜色，他猜想车的主人多半是女性。一般来讲，女性更富同情心，说不准会为他停下来。李想在心里默默地祈祷着：“停下来，好心的人，停下来！”就在祈祷中红色的小车慢慢减了速，然后“哧”地一声停在了他的身边。

李想高兴坏了，等对方摇下玻璃窗，主人果然是一位女性，而且还是一位资深靓女。她戴着墨镜，面孔清秀，不长的烫发向上翻着卷儿，看上去很洋气。靓女问：“是不是要搭车？”

李想马上点点头说：“是是是，我们的车坏了，我要赶着去参加一个招标会，求求你，让我搭一下你的车好吗？”

靓女问：“你到哪里？”

李想说：“樟木头工业园区。”

靓女说：“我把你送到樟木头，你自己打车去好吗？”

李想说：“好好好。”

李想上了车，心里十分感激，他觉得这世上还是有好人的。再看靓女，正专心地开着车，便说：“谢谢你，给你添麻烦了。”

靓女说：“没有啦，也是顺路。”

李想第一次坐女孩儿的车，坐在这香喷喷的车上，感到有点儿拘束。他本来还想多说几句感谢的话，又不知从何说起，心里还急着赶路，也就不再说什么了。

还是靓女主动，问他是哪里人，做什么的。他一一做了回答，才觉得靓女是个很热情的人，他也没有那么拘谨了。出于礼貌，他又象征性地问了对方面同样的问题。

李想感动地说：“真是谢谢你了，我叫李想，在塘厦工作，哪天你要是来了塘厦，我一定请你吃饭。”说着递给了靓女一张名片。

靓女接过看了一眼放在一旁说：“嘻嘻，李想，谐音是理想，这名字起得真好啊，是谁起的？”

李想见她很随和，也就轻松了许多，嘿嘿笑着说：“是我爸起的，他希望我从小就充满革命理想，长大了做国家的栋梁，就我这样儿，不挖社会主义的墙脚就好了，哪里能成为国家的栋梁？”

靓女一下哈哈大笑了起来，说：“你真逗。不过，人还是要有点儿理想，没

有理想，就像航船没有了目标，开车没有了方向。”

李想说：“人的理想也不是一成不变的，随着年龄、环境的变化，理想也有所变化。上小学时，班里有个学生叫大头，他经常欺负我，我的理想就是长出一身力气来，把他打得喊爹叫娘满地找牙。”

靓女显然对他的话很感兴趣，好奇地问：“后来怎么样？打过他了吗？”

李想嘿嘿一笑说：“没有，直到小学毕业，我还是没有他长得高大，我的那个理想最终落空了。上了高中，我的理想是考一所名牌大学，为爹妈争光，让村里人都羡慕我。名牌没有考上，上了一所普通大学，也算凑合吧。上了大学，我的理想又更新了，就是要追到班里最漂亮的女生。”

靓女又哈哈大笑起来：“逗死了，追到了没有？”

李想心里一阵苦涩。那个漂亮的女孩儿叫孙菲菲，他上大二的时候与她好上的，好了整整两年，他还想继续好下去，打算好到大学毕业，再好到结婚，但他没想到孙菲菲后来变心了。孙菲菲不跟他继续好的原因，是她的生活中出现了一个有钱的男人，那个男人是一家房地产开发商，听说有上千万的资产，孙菲菲实在经不住那些花花绿绿的钞票诱惑，就跟那个肉头胖男人走了。那一天，他听到那个肉头男人来接孙菲菲，他二话不说就拿了一把菜刀追了下去，追到女生宿命楼下。幸好，肉头男人载着孙菲菲溜烟跑了。望着白色轿车屁股后面的两股黑烟，他呆呆地站立了好久。从那一刻起李想就暗下决心，将来一定要挣好多钱，决不能再让自己心爱的女人看上别人的钱跑掉。想到这里，心里不由得泛起一阵隐隐的痛，便说：“最后还是没追到手，她跟一个有钱的中年男人跑了。”

靓女叹了口气说：“现在的小姑娘为了钱，什么都干得出来。”

李想觉得她说得没错，在这个物欲横流的社会里，做什么都有它的理由，也犯不着去指责她。

不一会儿，车下了高速，进入一片繁华区，靓女将车停到一边说：“这就是樟木头，不送你了，你在旁边打的可以到工业园区了。”

李想又是一阵感激，便说：“感谢你，你真是个好心人，没想到对樟木头这么熟悉。”

靓女说：“我对珠三角这一带都非常熟悉。忘了告诉你，我叫林瑜。”

李想说：“那我就叫你林瑜姐吧，再见！”说着下了车。

林瑜笑笑，招了招手说：“别客气，再见！”

>>>2<<<

巅峰对决

李想终于打上了的士，上车后看看时间，已经2点40了，从这里打的到工业区，至少也得10分钟。也就是说，他将要迟到20分钟。20分钟，只不过是两支烟的工夫，如果放在关键时刻，它完全可以决定一个重大项目的得与失，也可改变一个人的命运。

李想不想则已，一想就不由得心急如焚，催促司机要快点儿。司机被催得有些不耐烦了，嘟嘟囔囔地说：“这还不快？要再快了，出了事儿怎么办？”

来到樟木头中心区，繁华的街道上车水马龙，人来人往，其热闹繁华程度绝不亚于内地的省会城市。坐落在山水之间的楼宇，洋气而灵秀，这又是北方城市所不能比拟的。李想早就听说过东莞有个樟木头，兴起于九十年代，离深圳和香港很近，有好多台湾人香港人在那里开厂，被誉为香港的后花园，又叫小香港。但此时此刻，他没有心情欣赏风光，心里只想着快点儿到达飞虹，等拿下这个项目，下次来樟木头后好好玩一玩。

好不容易找到了飞虹科技通讯有限公司，来到公司门口却被保安挡住了，保安像审贼一样审问清楚了，又让他做了登记，才放他进了门。本来就迟到了，让保安这么一折腾，又耽误了几分钟，他风风火火地向办公大楼跑去，刚刚跑进大厅，没想到不小心把迎面而来的一位靓女手中的文件撞落在地上。真是糟糕透顶了，急着赶时间，最终还是让时间拖住了。靓女惊呼了一声，他一回头，见靓女穿着一套深蓝色的职业套装，套装虽然有点儿死板，但还是抵挡不住那撩人的身材所透露出来的性感魅力，那清秀可人的脸蛋上镶嵌着两个深深的酒窝，即使是惊鸿一瞥，那表情中洋溢着的是美丽。

他不好意思地笑了一下说：“对不起！”

女孩也勉强挤出了一丝笑意说：“没关系。”

李想不得不俯下身去为她拣资料，女孩也俯下身去拣。他禁不住怨恨自己太莽撞了，且不说给对方造成了麻烦，也耽搁了自己的时间。当他们同时拣到最后

一张时女孩抬起了头，在他的目光与女孩相视的一刹那，他突然觉得他好像在哪里见过，细细一想才恍然大悟，她与电视剧中的潘金莲有点儿像，难怪有种似曾相识的感觉。站起身，他将资料整理了一下交给女孩说：“真不好意思，我不是有意的。”

女孩咯咯一笑说：“我也没说你是故意的。”

他刚要走，女孩又说：“请问，你是不是参加招标会的？”

他说：“是呀，你怎么知道的？”

女孩没有正面回答他，又问：“是不是长新公司的？”

他越发惊奇地说：“是的，你怎么知道？”

女孩粲然一笑说：“刚才给你们公司打过电话了，他们说你们早就出发了，看你急匆匆的样子，一猜就知道你是长新的。”

李想说：“不好意思，车坏在半路，所以来晚了。”

女孩说：“没关系，你跟我上楼吧。”

李想应了一声就跟着女孩上了楼。女孩边走边说：“我叫丁虹，你就叫我小丁好了。”

李想说：“我是长新公司的技术员，叫李想。”说着递给了她一张名片。

女孩也递给他一张：“这是我的。”他接过名片，看了一眼，上面赫然印着“总裁助理”几个字，不觉对她多了几分尊重。心里却想，看她年龄与我差不多，竟然当上了公司总裁助理，真是厉害呀！又斜睨了她一眼，果然觉得她就像个总裁助理了。

丁虹带着他进了会议室，他感到好多双眼睛一下聚集到了他的身上，心里一紧张，脸就“唰”地一下红了。等他在指定的位子上坐定后，已禁不住出了一身冷汗。

会议已经开始了，有一家投标公司在推荐他们的产品。看看投影仪上的款式，再听着他的讲解，李想心里便有了数，知道他们的设计已经很老土了，这多少给了他一些自信。当然，这仅仅是冰山一角，还有两家公司正虎视眈眈，竞争之激烈也是可想而知的。

就在这时，主管来了。他差点儿晕过去，他们前后不差十分钟，也就是说，他刚拦上了车，主管的车也修好了，难道真的这么巧？他越发觉得主管的车坏得有些突然，好得也有些蹊跷。

主管坐到了他的身边，很宽厚地朝他笑了笑说：“没迟到吧？”



他只轻轻地点了一下头，没有言语，他最讨厌别人在上面讲话时你在下面说话，尤其在这样的场合，他更不想给外公司留下不好的印象。

李想一边听着，一边打量起了会议室的其他人，他一眼就看到了坐在他斜对面的何少雄。他不认识何少雄，只是看到了放在桌前的牌子。他早就听人说过何少雄，他是飞虹的总裁、IT行业的精英，又是市政协委员。耳闻不如一见，今日见到，果然气度不凡。何少雄年纪不大，三十多岁的样子，留着短发，穿着整齐，给人的感觉精明干练。何少雄的左边放着一个牌子，上面写着刘长伟。刘长伟长得精瘦，一看就是那种城府很深的人。何少雄的右边，放着的牌子上写着丁虹，就是刚才接他的那位靓女。李想一看这阵容，年轻有为，就越发觉得这个团队不简单。

长新公司排在第三位，在第二家公司做介绍的时候，李想就打开了电脑，做好了投影的准备工作。他不住地给自己打气，一定要沉着、冷静！

第二家公司推荐完毕，主持会议的丁虹走到台前说：“刚才我们听了佳乐公司的介绍，接下来，有请长新公司做推荐。需要向大家说明的是，刚才他们的车在路上出了点儿故障，来迟了，事先也没有听到我们的招标意图，我顺便再补充两句，我们飞虹公司之所以这么广泛地选择合作单位，并不是作秀，也不是为了炒作，我们从一开始就拒绝任何媒体的采访报道，就是怕歪曲了我们的真实意图。我们的目的就是找到我们真正满意的合作对象，找到适合我们飞虹公司的项目产品。这并不是说，我们没有选择的项目就不好，或者说，我们选择的项目就一定好，主要是在于适合不适合我们，所以，到时候还希望诸位多多理解。好了，接下来，有请长新公司的代表李想先生介绍他们的项目。”

李想早就做了准备工作，丁虹的话刚说完，他已把图像投影挂到壁上，一款漂亮时尚的手机跃然而出，让人觉得触手可得。

李想边放边说：“手机作为时尚、前卫的产品，逐渐成了一种身份的象征，它的风格就不能只停留在功能上，还要看能否彰显自我个性。在Nokia推出手机可换彩壳时，独具特色、可选择性的时尚造型很快流行开来，一上市立即受到年轻人的欢迎。随着通讯信息技术的迅猛发展，国产品牌与国际品牌的配置、功能越来越相近，其外形、色彩及品质成为消费者的主要考虑因素。正是基于这样的因素，我所设计的这款手机外形，主要彰显豪华与大气，让用户使用时感到方便快捷，无论是开车，还是行走于大街商场，只要听到铃声，拿出手机，一推滑盖，就可以接听。”说着，图像中的手机盖轻轻滑动了一下，手机立即打开，屏幕上

出现了对方的来电显示。李想说：“如果来电的是你熟悉的人，摁左下角的蓝色按键可以接听，如果你不愿意接听，用大拇指轻轻拉下滑盖就OK了。这种滑盖式的手机目前在市场上只有一款，除了滑盖之外，外形并不美观。相对来说，这一款在吸取了别人的长处之后，又加进了新的创意，无论是外形，还是时尚性，都居市场前列。”

投影上，手机翻转了一下，呈现出侧面一条黄色的金属边，让手机平添了几分富丽堂皇的色彩。李想接着介绍说：“手机外形作为传递产品信息的第一要素，它能使手机的品牌、功能、配置等内在因素上升为外在表现形式，并通过视觉使人产生购买欲。从一定意义上说，手机外观设计是艺术造型设计的存在形式，就像靓女的服装，同一个靓女，在不同场合下要穿着不同，呈现给人们的或是华丽，或是时尚，或是青春活泼。这块手机的外形，就是给人以高贵大气的感觉，并通过形、色、质三方面的相互交融而提升到意境层面，体现并折射出隐藏在物质形态表象后面的产品精神，再通过用户的联想与想象得以传递，在人和产品的互动过程中满足用户潜意识的渴望，实现产品的情感价值。我希望借此机会抛砖引玉，更希望能得到专家们的认可。我相信，如果这一款形得以推出，它必定会成为今年乃至以后几年引领市场的主打产品。谢谢大家！”

李想的话一说完，大家报以热烈的掌声。

李想从大家的掌声中，从每个人的脸上，听到看到了他们对他的赞许和认可，也看到了新产品的希望。

招标会议结束了，结果如何，还无定论。主办方说，等他们汇总了大家的意见，再通知大家。李想听得出来，虽然他们没有公布结果，事实上他们心中早就有数了，他们不公布，是不想当面伤害任何一家公司。

临出门，李想无意间与丁虹的目光撞到了一起，他从她的目光中看到了暖暖的笑意，更看到了对他的赏识。他正要离去，丁虹突然向他招了一下手，他有意放慢了脚步，等丁虹到了跟前，他不好意思地朝她笑了笑。丁虹也笑了一下，趁机向李想介绍了何少雄。何少雄伸过手来，与他握了一下说：“辛苦了。”

李想说：“有没有，还希望何总多指导。”

何少雄说：“哪里谈得上指导，希望有机会合作。”

>>>3<<<<

初战告捷

李想从樟木头回来后心情一直很好，这种好心情归根结底还是这次招标会带给他的，从他临场的发挥，项目的优势，还有何少雄对他的鼓励，他预感这次中标的把握性很大。然而，等了好几天也没消息，心里不免有点儿着急，跑去问主管，主管说正在托人活动，估计问题不大。李想听了很是纳闷，这种项目还需要你活动吗？主管的话无疑向他传递了一个信息，那就是主管想在这个项目上插一手，想瓜分一些他的劳动成果。李想觉得这个人真有点儿腻歪，要么跟他半道上玩车坏，要么就想着插一手，一点儿没有男人的大气。想瓜分就瓜分吧，只要能保证这个产品是他设计的就行，至于项目的争取上，就说是两个人的努力也无妨。

次日下午临下班，主管告诉他有消息了，经过托人走关系，飞虹答应了要用李想的设计。

李想听了，高兴得差点儿跳了起来。这是他的人生第一单呀，第一次代表公司投标，第一次打出了自己的设计，这无疑为他将来的发展奠定基础，他没有理由不兴奋。回到自己的办公室，他给林可欣打了一个电话，说晚上请她一起吃饭。

李想与林可欣在同一家公司，李想第一次见到林可欣时，他正在公司的饭厅里狼吞虎咽地吃着午饭，不经意间看到一个女孩婷婷而至，他的眼睛一亮，就捅了捅旁边的王西生悄悄问：“哥们，你看那个靓女是谁？”王西生是他的同室，又是西北老乡，早他一年进厂，对厂里的人基本都熟悉，尤其对靓女更熟悉，即使靓女不熟悉他，他也能一一叫出她们的名字来，这一点很是了不起，令李想佩服得五体投地。

王西生一听说是靓女，眼睛顿时瞪得像两个驴卵子大，急忙问：“是哪个？”

李想怕人听到，就悄悄说：“你看，就是那个高个子。”

王西生看了一会儿，才说：“她叫林可欣，是财务部的，怎么？是不是看上