

S

史玉柱唯一作序并倾情推荐的商战小说

『长篇小说』

逆袭者

无论大时代、小时代

在中国，所有人无一不是逆袭者

只是有人逆袭爱情，有人逆袭政治，有人逆袭事业……

李书文 著

||

“赢在中国”第二季冠军

有关创业最鲜活、最有料的长篇故事

智慧至极，堪称一部中国创业者的逆袭指南！



江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

逆袭者

—
李书文 著

 江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

逆袭者 / 李书文著. — 南京: 江苏文艺出版社,
2013.8

ISBN 978-7-5399-6203-0

I. ①逆… II. ①李… III. ①自传体小说—中国—当
代 IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第080245号

书 名	逆袭者
著 者	李书文
责任编辑	郝 鹏 孙金荣
策划编辑	一 航
特约编辑	张 磊
文字校对	苏清书
封面设计	门乃婷工作室
出版发行	凤凰出版传媒股份有限公司 江苏文艺出版社
出版社地址	南京市中央路165号, 邮编: 210009
出版社网址	http://www.jswenyi.com
经 销	凤凰出版传媒股份有限公司
印 刷	三河市杨庄双菱印刷厂
开 本	700毫米×1000毫米 1/16
印 张	28
字 数	514千字
版 次	2013年8月第1版 2013年8月第1次印刷
标准书号	ISBN 978-7-5399-6203-0
定 价	45.00元

(江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

代序 史玉柱

这本书让我产生了致创业的冲动

我刚刚宣布完彻底退休，请江湖好汉们忘记我，没想到李书文这厮又忽然找来，让我给他的一本创业类商战小说写序言，并且略带歉意云：“本来不想打扰你闲云野鹤、遛狗逗鹅的退休生活，只是不知为何，酝酿了几个月的书名刚确定下来，瞬间就觉得与史大师神秘契合，这个序言非你莫属……”嗨！谁让我一贯自称屌丝呢，看来这次又遭躺枪，活该！

玩笑归玩笑，认识李书文是在2007年央视举办的大型创业类节目“赢在中国”，这位“强势”的创业者曾经让我耳目一新。他身上既有江湖人的匪气、读书人的傲气，还隐隐有几分侠之大者、为国为民的风度——心操得很大。我当场就给他点了一个赞！

我记得平生我只为两本书写过序，第一本是李书文五年前写的《创业者笔记》，第二本就是他这本商战小说。其实没什么特别原因，只因为他是一个优秀的创业者，书也是一门心思写给创业者看的。作为一个创业的老兵，我深知创业的艰难，我愿意为创业者们摇旗呐喊。

上本《创业者笔记》是管理随笔，书文文字功底好，又有真切的创业体验，写起来并不难；这本是40多万字的长篇小说。写小说不容易，写长篇更难。除了写作技巧外，更需要恒心和毅力，这个过程和创业非常相似。在漫长的创业过程中，会有很多次想放弃的冲动。中途而废的，除了一声叹息外，什么也不会留下；只有那些不管遇到多少艰难险阻，都能坚持下来的创业者，才有成功的可能。

书文的这个长篇，我粗略地看了下，产生了一种致创业的冲动。可以这么说，书中主角李光定唤醒了我的创业岁月。在那个小姐还是尊称，2B只是铅笔硬度的时代，我满腔热血下了海，一穷二白，两手空空，只有一股子天不怕地不怕的傻劲。再看着书里的打工仔变成了职业经理人，职业经理人变成了创业者，这些人物一个个带着熟悉的气息扑面而来，让我备感亲切。我能感觉到书文在这本书里投注了很大精力，几乎浓缩了他将近20年的职业经验，折射了太多真事，说了很多人话。其中借机阐述了很多创业和经营管理的精髓，比如他总结的创业四步曲：选行业、挑人才、定制度、树文化，这12字非常精辟，很有借鉴意义。撇开理念对错和故事情节不谈，我认为边讲故事边说经营，是一种新的尝试，值得鼓励。创业和经营管理本就是见仁见智的事情，这里我就不喧宾夺主了。

我始终坚信：一个国家和民族的真正强大，不是有多少人报考了公务员，不是有多少人出了国移了民，而是有多少人具有创业精神，有多少优秀的人才加入到创业的队伍中来。

最后想说，这本书中，有你有他也有我的影子，所以创业者并不孤独；书中的创业者都是小人物，也都是大人物。我愿意为小人物代言，也愿意为大人物喝彩。

听说书文又要二次创业了，要帮助创业中的中小企业解决融资难问题，这是一个大事，也是一个利国利民的好事，更是一个难事，希望他能一路走好。



在这混浊的商业世界里，你需要知道这个故事

当下中国对于创业，对于商战，或用通俗或用传奇或用通俗加传奇的方式来描写，已经差不多写成了样板戏。很多人看了以后，被刺激得血脉贲张，然而，现实并非如此，真正的创业没那么好玩，很多时候都会略显无趣和平淡，甚至是痛苦和煎熬。

2007年我拿了“赢在中国”的全国总冠军后，经常有人找我聊天，大致内容都差不多：他拿着不高不低的工资，上着不咸不淡的班，过着不悲不喜的生活。最后，他们差不多都会问：“我不想就这样一辈子，你觉得我适合创业吗？”

每当这个时候，我通常只能笑笑：“你适不适合创业，我说了也不算。”

之所以这样回答，是因为我觉得给什么答案都没用。与其说他想从我这里得到解答，不如说，他想从自己身上得到答案。

我忽然想到，早在几千年前，老祖宗就已经把他和我写进了文字里：十岁不愁、二十不悔、三十而立、四十不惑、五十知天命、六十耳顺、七十古稀、八十耄耋、九十老童。

除去那些出生时就有“母梦日月、蛟龙破窗、红光盈房、赤蛇盘床”等异象的人，我们每个普通人，大都是循着上述轨迹，从愁到不愁、悔到不悔、不立到立、惑到不惑、不知到知、不顺到顺，如此行走、成长、老去；上一辈、我们、下一辈，也已经如此重复过、正在如此重复着、将会如此去重复，子子孙孙，生生不息。

类似于开篇提到的困境，应该不少人都经历过，在奋力突围的过程中都有自

己不为人知的故事，如果他把那段经历用文字写下来，又碰巧被仍陷于纠结的人看到了，或许会有些帮助。

这就是为什么我想用文字写下这样一个有关成长的故事，一个在路上的创业者的故事。尽管我知道，这些故事说不上波澜壮阔，也不千奇百怪，达不到引人入胜的效果。我只是忠实地描述这个只关乎成长的故事。

因为，当我决定用一整块时间留给一个看似有趣或者说无趣，但又是一段较长时间的文字旅行时，我着实感到亢奋。这个旅行不是为了欣赏湖光山色，也不是为了某种奇遇，更不是登山者近乎玄学的“因为山在那里”的解释。

所以，如果你让我准确地表达这个故事的意义和价值，我可能在第一时间内会摊开投降的双手。在这个故事里，你可能会有仁者见仁的喜悦，当然也可能会有智者见智的懊丧。

书中的某些片段，可能是你的过去，也可能是我的现在，或者是他的将来，你可能会喜欢故事里的某个人物，同样可能会憎恨，或者甚至根本不屑一顾，这都是正常的。

如果你能耐心看完这个序言，就可以开始下面的旅程，或者，你就此打住，虽然你需要知道这个故事。

目录

CONTENTS

001 | 代序
这本书让我产生了致创业的冲动 / 史玉柱

001 | 自序
在这混浊的商业世界里，你需要知道这个故事

001 | 第一章
每个老板心中都渴望有一个李光定

我李光定本来就不是来这个民营企业里做秘书的，我要找的是可以一起做些大事业的有格局的老板。如果想做好一件事，我就必须要了解这件事的本质。

059 | 第二章
身处职场，应常思考你是不可或缺的吗

我工作的切入点一定要先从公司的文化塑造开始，只有从文化和价值观的塑造着手，才是唯一的系统解决方案。保协的文化塑造必须要找回原来的创业精神！

119 | 第三章
为老板卖命，本质上是为自己铺路

每次临危受命，李光定都能使命必达，保协家具大市场和保协工厂的业绩已经证明了这点。更难得的是，李光定为人低调，懂得进退，在贾有成和别的高层面前，从没显示出居功自傲、功高震主的模样。

159 | 第四章 当老板离不开你时，你就可以选择创业了

今天我出来创业，凡事只能自己去决策和把握，背后再也没有那个为我失误埋单的人了，一个失误也许会倾家荡产，一不小心就会一无所有。以后的每一步，我都必须如临深渊、如履薄冰，仔细推敲每一个细节，亲力亲为每一个环节。

213 | 第五章 与其在红海中厮杀，不如在蓝海中遨游

一流的企业卖品牌，二流的企业卖技术，三流的企业卖产品，还有超一流的企业，他们卖的是标准。

297 | 第六章 鸡蛋从外打破是压力，从内打破是成长

我们一群气味相投的人在一起做一件有价值的事情，人人都能够开心地工作，人人都能够过上个体面的生活，没有工作之外的其他压力，没有工作之外的其他烦恼，大家如兄弟姐妹一般，人人平等，没有尊卑，没有等级，我们所要做的就是面对市场，直面竞争。

355 | 第七章 创业精神：每个时代都有逆袭者的土壤

创思协尔公司最终以蛇吞象的方式，成功拿下了保协家具。创思协尔就像是李光定的孩子，承载着这个青春期过长的理想主义老男孩最珍贵的精神寄托和自我证明，绝对不是纯粹的金钱可以衡量和交易的。

每个老板心中都渴望有一个李光定

我李光定本来就不是来这个民营企业里做秘书的，我要找的是可以一起做些大事业的有格局的老板。如果想做好一件事，我就必须要了解这件事的本质。

1. 此生当如何

李光定，男，生于20世纪70年代。小时候家里穷，父母说得最多的一句口头禅就是“你要不好好读书，就当农民打一辈子牛腿吧！”即使直到现在，李光定依然坚持认为当农民没什么不好，鸡鸭成群，牛羊满圈，春种秋收，有忙有闲，自由自在，只要手脚勤快就能自给自足，唯一要看的就是老天爷的脸色。可那时年纪小，这句话听久了，就让小李光定特别厌烦，因此，书本里陶渊明的诗歌，什么“采菊东篱下，悠然见南山，山气日夕佳，飞鸟相与还”，什么“榆柳荫后檐，桃李罗堂前。暧暧远人村，依依墟里烟”，让小李光定觉得非常矫情：“不就是几棵破树、一片黄土地？我从小看到大，怎么没看出来美在何处？要知道农民都是要光着膀子流汗干农活的，远远看着造型上是唯美，可日晒风吹蚊虫叮咬的痛苦陶大人知道吗？什么‘久在樊笼里，复得返自然’，什么‘此中有真意，欲辨已忘言’之类的感慨，简直就是无病呻吟！对呀，他诗里好像没提到有关劳动的事情，估计这老家伙积蓄很多，不用做事。‘忘言’倒是说对了，我就常常干农活累得忘了想说什么！”

这时候，唯一能让他快乐的事情就是考试拿第一名。

具有批判精神的小李光定知道，自己的智商并不比常人高一点点，甚至可能还低一点点。既然以考试分数论英雄，那怎样才能取得好成绩？小李光定找到了应试教育的秘诀：靠拼，爱拼才会赢。怎么拼？从背中来，到背中去。语文背，数学他都要编出故事背，他认为想学好考好就要背好背巧，为此他还总结了一套背书的办法，凭着这死记硬背功，小李光定在班里几乎永远是第一。如果一次不小心没拿第一，回到家里父亲就板着脸不说话，母亲就要一哭二闹三上吊。和他在一个班里的同学们对此早已习以为常，有气魄的学生会在考试前和家长保证说，这次我争取考第二名，如果

说考第一会让家长觉得是吹牛。而这番话要是让小李光定知道了，他会把题做得更完美，让第一名和第二名的距离拉得更远，这个距离他几乎可以完全调节和掌握。

小李光定就这样不断寻找着考试的秘诀，从村里的小学到乡里的中学再到县城的高中，遗憾的是死记硬背功好像有了局限性，第一名已经不那么容易拿下了，但没关系，小李光定已经走出山村，活动范围越来越大，眼界也越来越宽。好胜心让他依旧发奋苦读，终于，李光定如愿以偿地考上了省城的大学，成为了四乡八邻所有的乡亲们教育子女的榜样。

大学毕业后，虽然家里急着让他挣钱养家，但他还是一个人做了一个当时少有人做的决定：考研究生！从小到大，他都是一个人做决定，一个人往前走。他要是决定了，前路便无荆棘。正所谓是人挡杀人，佛挡杀佛，必除之后快。当然，这样残忍的事情在改革的春风吹拂下并没有发生。李光定需要做的就是挑灯夜战，苦啃课本。他没费太大的周章就考上了研究生，并在毕业后留校成为了一名大学教师，从偏远的小山村里一路杀到了省城的象牙塔。在20世纪90年代初，这对于他出生和成长的那个中原小山村来说，是一道里程碑，一个牌坊。他能考上大学已经算是奇迹，而考上研究生已经超出村里人的想象空间，在大学当老师更是填补了建村以来的历史空白。他的父母逢人便讲，我儿子在大学当老师，一个月一千多块，一年就是万元户呢。丝毫掩饰不住那一脸的骄傲和自豪。

李光定在大学做了三年教师，期间按部就班结了婚，有了女儿。李光定一年的所有课时加起来也不到三个月时间，有了时间，人的思维也自然随之发散。李光定尽管身处象牙塔，也经常被围墙外日新月异的世界挑逗得热血沸腾，常听到谁谁又辞职下海了，哪里又冒出个百万富翁了。在闲暇的时间里，他总是想些莫名其妙的问题：“我教给学生的这些知识有用吗？学生们毕业分配的工作都是自己喜欢的吗？这样的生活是我想要的吗？我这一生到底怎样活才算有价值？”

他喜欢这样的思考，纵然有时会感到迷惘，但也绝不停止，因为想着想着，李光定就觉得自己无邪了。也许再过十年二十年，他就由一名喜欢思考的年轻大学教师变成了年老教师。而在那个躁动的青春岁月里，身边老教授们枯燥如干柴、平静如死水的人生又时时刻刻让他警醒、惶恐。

琢磨来琢磨去，李光定决定还是要出去闯一闯：“如此百废待兴的时代，为什么不下海去扑腾扑腾？就算失败了，至少也努力过！那就走，到广东下海去！可我去那做什么工作？不知道！到广东哪里？不知道！找谁？这倒是知道，我读研时的上铺，前两年不是闯到广东珠海去了吗？只是失去联系好久了！那是等联系上他问问情况再

出发还是？不管了，先跳起来，管它落点在哪里！我要是再不跳起来，一晃几年就老了，激情也没了！那现在我这份相对优越的教书匠工作真的就放弃了？对，放弃！再苦再难也认了！相信即使离开学校，我应该也可以找到新工作——不说别的，就说自学能力，又有谁比得过我？”

李光定自我打了一番鸡血后，决定从跳出这所学校开始。他和父母商量，父母觉得他疯了，为此还跑到学校大闹了几次；跟妻子商量，妻子说你要出去就离婚，随后就开始跟他打冷战；学校领导也找他谈话，说读书人下什么海，下海没有几个不被淹死的。这些反而更激起了李光定的牛脾气：“我就不信出去会饿死！”他决定了的事情，任凭几头牛也拉不回。于是在一个暑假，李光定毅然决然拎着两个大箱子，一箱子装了一年四季的衣服，另一箱子装满了书，塞得满满当当的去了广东。

刚下火车，李光定就遭当头一棒：在火车站检票出口，他被检票员拖到旁边一个办公室里。干吗？行李超重，罚款！李光定反问检票员，那行李不超重的旅客，是不是你们还补钱呢？逻辑再严谨的吼叫都没用，检票员都是有超重罚款指标的，李光定心不甘情不愿地掏了钱，这让他觉得他下海的第一步是从罚款开始的。

广东天气火热无比，李光定后悔不该带那么多衣服，否则就能少罚一点了。那时手机是个稀罕物，当时普遍用的是BB机，李光定在学校也用不上，只能用街边小店的固定电话。他找了10元一晚的小旅社住下，一间房6张床的那种。听不大懂广东话，也没有个熟人，李光定白天四处晃荡，他惊讶于广州与内地省城的巨大差别，觉得自己来对了。几天后他又到了深圳，在深圳又晃荡了几天，他终于辗转打听到已在珠海工作的同学的BB机号码，就call了同学，于是到了珠海，一路找到了同学租住的小房子。

那是在城乡结合部的民居楼里，楼道里张贴的出租告示表明租金是100元一个月，厕所洗漱冲凉什么都是公用，房里就一张床、一个衣橱、一张桌子、两张凳子、一台旧电视机、一台小风扇，比李光定大学里的条件差多了。天气热，李光定在街边的小店里花了二十几块钱买了最便宜的凉席、枕头、脸盆等生活用品，随后直接在地上打起了地铺，其实睡哪都一样，来广东的这些天里，李光定的额头上已经起了不少痱子，一台风扇两人吹，两人就这么秉烛夜话，倒也不觉得有多么艰苦。同学叫李立，在珠海的一家民营企业工作。

李立挖苦说：“你带这么多衣服干吗？这里大冬天你也只需要带一件外套就够；你带这么多书干吗？打赌你以后一眼也不会看。”然后又鼓励说，“以你李光定的学历和才智在珠海应该大有发展，不过你要先写一份漂亮的简历，然后到人才市场去应聘。”

走出象牙塔的李光定那时才知道一份漂亮简历的重要性，也在那时才知道人才也有市场，根本不像现在，到招聘网站上，电子简历投递，几分钟就能搞定。

在李立帮助下，李光定到街边复印社制作了一份精美的简历，留的联系方式是李立的BB机号，又复印了几份。到了人才市场后，他马上领悟到什么叫“人才拥挤”——到处挤得水泄不通。每个人才根据自己的出生、年龄、身高、体重、学历、工作背景，被估价打了商品条，新鲜地堆放在陈列架上，供各路求才单位挑选。李光定挤到人缝里看，这个摊位需要的是技术专家，那个岗位需要的是财务师，而他一个大学老师似乎没有人急迫需要，答复基本是五个字：专业不对口。

李光定不灰心，他坚持每天收集报纸上的招聘信息，需要邮寄过去的就邮寄，同时不断从这个人才市场换到那个人才招聘会，从上午挤到中午，中午挤到下午，半个月过去了却毫无进展，李立的call机也从没收到过让李光定去面试的邀请，这让当初踌躇满志、豪情万丈的李光定多少有些泄气。

这天，他又碰了一圈壁，怀着失望的心情，正打算离开招聘会的时候，忽然看到角落刚刚支起了一张摊位，一个四十来岁的中年男子正在挂起一个随手写的小黑板，上写着“招老板助理，要求具备思想家、军事家和革命家的能力”——全部内容就这二十来个字。对比其他招聘摊位那些印刷精美的岗位要求及人才需求，李光定在觉得可笑之余，又觉得可以去聊一聊。

真正的原因是，他必须去聊一聊！之前赌气离家，身上只带了500块钱现金。现在离家差不多一个月了，每天只出不进，尽管李光定有意识地控制自己的每项支出：早饭时喝豆浆的摊位加浆免费，他就尽量多喝一点，避免口渴；不买水喝，只用矿泉水瓶接人才市场里免费提供的水，甚至龙头里的凉水；中饭就买两个包子，晚上买一个便宜的盒饭或者干脆泡包方便面；去一个地方如果只要一小时左右而又不赶时间的话，他就索性走过去，可即便如此，他估算着最多也只能再撑半个月，然后就只剩下一张回家的火车票钱了。但李光定知道，无论如何他是不可能回去的，也不可能开口向家里要钱。至于靠同学李立，短时间应应急可以，长期这样下去可是万万使不得的。今天的招聘会已经是这段时间里他赶上的规模最大的一次，如果还找不到合适的工作，那接下来就麻烦了。

2. 微微南来风

李光定虽然心里很急，但没着急上前，而是先远远地观察。他看到那个高高大大、相貌堂堂的40来岁男子布置好摊位以后，稳当地坐在那里，那气质他说不清楚，反正是他记忆里军人或是学校书记一样的角色，至少那角色他不反感。在容纳上万人的体育中心招聘会上，中年男子多少显得有些另类，更多的是突兀，很多招聘职位前人山人海，被各类人才围得水泄不通，唯独这里门前冷落，偶尔有三三两两的人过来，跟他谈不到一分钟就匆匆离开。

李光定在周围逛来逛去，至少偷偷观察了半个小时，心想：“人少当然有人少的原因。现在广东皮包公司盛行，骗子公司也大行其道，报纸、电视上不是经常有这个人路费被骗，那个女孩被骗到香港、澳门的报道吗？虽然这也是一个标准的招聘摊位，其他摊位全是人力资源部的集体活动，而这家伙是一个人；其他单位都是正规打印或者喷绘出来的广告板，里面有详细的岗位描述甚至明确的薪资待遇，这家伙的却是自己随手写出来的：老板助理，军事家，思想家，革命家；所有单位都是上午就到了，早早开摊迎接面试者，这家伙却下午才来。这种做派确实跟骗子公司、皮包公司形神兼备。光是‘老板助理’四个字，就足以让人望而却步。试问哪有老板给自己招助理的，虽然大多数助理必须真要老板看得上才行，但至少也是老板的手下出面招聘，先做个托嘛！这样才显得公司正规，还有，怎么叫也不能叫老板助理这个称谓呀，总经理助理、董事长助理……类似的名称还不多得是。”

虽然没有正经八百地入过商界，但李光定从上大学起就没要过家里一分钱学费，大学四年卖了四年书养活自己，自己卖书养活自己比其他人养活得还要好；研究生三年不但不要家里钱，反而每个月还给家里寄30元，同宿舍的舍友逢人便说他是奇迹。上大学和研究生甚至教书期间，他看得最多的书是各种企业家传记，诸如《卡耐基传》《松下幸之助管理智慧》等等。因为这个，他看很多事尤其是生意场上的，往往与常人不一样的见解。他想：“越是皮包公司越会把自己包装成不像皮包公司，一眼看着就像皮包公司的未必就是皮包公司。”

这样的思考逻辑竟然成了李光定日后的惯性思维。别人看着容易的他会觉得很难，别人觉得难的他会觉得不那么难，也可能是他多读国学的缘故吧，那不正是老子的“有无相生，难易相成”吗？

当以上的观察和思考告一段落后，李光定决定去会会这个奇怪的招聘者。他走

到那个一米二的标准招聘桌子前，和中年男子正好对上了眼神，对方示意他坐下，李光定径直就坐下了。他正准备从口袋往外掏精心编写的简历时，对方朝他摆摆手：“不要拿简历，我不会看的。”

李光定也从容起来，笑了笑：“这样最好，我也觉得简历说明不了问题。”

中年男子说：“那我们聊聊？我的要求你看到没有？你觉得你符合这三个条件吗？”

李光定早有了答案，但如果要马上开口说，又怕对方觉得自己莽撞。“我们先不着急说出结论，看看我对你这些话的理解好吗？”

中年男子往前拉了一下椅子，离李光定又近了一些：“你说吧。”

李光定故意显得很从容，甚至感觉是很有把握地说：“你找的这个人或者说要求的这些条件，我觉得也许是你的企业里目前最需要或者说最欠缺的几种精神。思想家这条我觉得可能是企业文化出了问题，或者说企业发展到一定程度时你们需要知道为什么而战了，或者说企业在初创期间你们根本没有文化，现在需要塑造或者提炼出来。”李光定说这些话的时候，就像老师给学生上课，语速适中，抑扬顿挫，当他突然意识到这不是课堂，这是一个别人对自己的面试时，他故意谦虚地看了看对方，这个看的意思是我还要不要继续说下去，你是不是在听。

中年男子捕捉到了这个意思，朝他坚定地点了点头：“说，你说下去。”

李光定仿佛领到了继续说的圣旨，又从容不迫地接着说：“军事家这一条说明了你们公司目前的执行力不够，可能是因为公司大了官僚主义开始盛行，议而不决的事情时有发生，或者因为很多事情仅仅停留在创意阶段，缺乏强有力的执行力往前推进。革命家这一条可能是因为公司急需要变革吧，可能是需要外来的新鲜的血液，来冲击你们已经形成了某种惯性的东西吧。”李光定像背书一样地把后面的话说完，然后很期待地看着对方。

中年男子的脸上似乎有了些光芒，当然那个表情一闪就过了，他应该是不想让李光定捕捉到什么。中年男子喝了一口水，随后递给了李光定一瓶纯净水，问：“你在企业里待过几年？”

“说实话，我一天也没有待过。”

“那你说的这些是哪里知道的？”

“我从书上看的。”

“噢，一介书生呀。”

“是的，我当过老师。”

“什么老师？”

“大学老师。”

“教什么的？”

“文艺理论。”

“噢，是文人呀，我说口才这么好。”

“也不是什么文人，口才一般吧。”

这段对话他们都很流利，像在聊天，李光定却觉得是刀光剑影，不敢有一点闪失。

“知道是一回事，做又是另一回事。”中年男子说这话的时候，像是自言自语，又像是进一步的追问。

李光定随声附和：“是的，知易行难嘛。但如果问题能看得明白，分析得清楚，做起来也就有了方向。”

中年男子很快地说：“这话很对。”

他们一来二往地说着，其实已经说了一个多小时，下午三点闭馆，差不多就是三点了，很多招聘摊位正在撤去，一群一群的人也往门口涌去。

中年男子站了起来，用手拍了拍李光定的肩膀：“小伙子，你是我这两天看到的最优秀的一个，如果你有兴趣，明天来找我。”说着从上衣口袋里摸出了一张名片，双手递给了李光定，转身就要走，突然回头又说，“上面有我的地址和电话。”说完就消失在滚滚人流中。

李光定目送着中年男子直溜溜地出去，自己也随着人流往外涌，他一边被人流往前推动着走，一边拿出刚才的名片。贾有成，董事长，广东保协产业控股集团，珠海前山，手机后四位全是3。

走出偌大的招聘市场后，李光定深深吸了一口气，夏天的珠海，气温非常高，穿短袖稍微一动就大汗淋漓。他想到刚才的面试，想到自己的偷偷观察，想到奇怪的、与众不同的贾有成，李光定似乎觉得命运可能会因此改变。

李光定花了一个半小时，慢慢走回到住处。刚坐定，李立也回来了，李光定一看到他，就说：“走，今天我请客，出去喝一杯。”

李立笑着说：“怎么了？找到工作了？这么高兴！”

李光定一脸平静：“哪那么容易？反正今天觉得不一样，走吧。”

两个人边说边拉扯着出去了。珠海有一条非常有名的路叫情侣路，这条路很长，正好在海边盘旋，是晚上散步和情人约会的天然场所，情侣路北端有很多大排档，供应的都是非常好吃的各样生猛海鲜，两人找了一个地方坐下，老板热情地打着招呼，问是吃鱼或是吃海豚，李光定随手点了好几个小菜，又说：“拿一打海珠来，要冰的。”