

年届五旬已知天命,雷莹仍显得神采奕奕,脚步轻盈,近年来似乎越发年轻了。这是运动锻炼的成果——他和办公室的年轻人一同办了健身卡,定期运动锻炼,他笑称自己“喜欢和孩子们一起玩”。

这位在山航内部“去的地方最多、驻外时间最长、年龄最大”的营业部经理,在南京真正迈入了平静、恬淡的人生阶段。在那个像家一样的办公室里,员工们一提起他,都习惯地叫他“雷老汉”。

▶光头、长眉而神采奕奕的雷莹。



山航南京营业部经理雷莹： 畅意人生的成功无法界定

文/本报记者 杨万卿
片/通讯员 白新宇

保持个性 拒绝“一言堂”

金秋的南京满大街都飘着甜滋滋的桂花香。山航南京营业部租在秦淮区的一处住宅楼三居室里,雷莹作为经理,带着几个年轻人在这办公。楼下有一棵桂树,清甜的香气格外浓郁。记者一进门,光脚穿拖鞋的雷莹一瘸一拐地迎了过来,自嘲道:“老汉我痛风犯了,老毛病咯!”

光头、长眉,这是记者对雷莹的第一印象。已过五旬的他没有丝毫发福的迹象,从形象到思维都无法让人联想到“老年”这个词。雷莹并非伏枥的老骥。点烟泡茶后,他坐在沙发上就这么随意地跟记者聊起了天。话没几句,他那典型的陕西人性格就浮现了出来。豪爽耿直,豁达随性,记忆力好,思维跳跃,这都是雷莹的特点。

山航南京营业部的办公环境很符合雷莹的性子。与其说这是个办公室,不如说这是个“家”。除了客厅被收拾出来当办公室,雷莹和员工中最年轻的李小星还收拾出了两间卧室居住。雷莹卧室的墙上,错落有致地摆放着孩子们的照片,墙上贴着同事孩子的可爱画作。

所有人共享一间厨房当办公食堂,轮流拎个菜篮子去社区菜市场买菜,轮流打扫卫生,洗菜刷碗。营业部里,随便哪个下厨都是好手。兴致来了,雷莹也常亲自下厨犒劳大家。“每个月生活费预算三五百块钱,我们坚持在家做饭,所有人轮流管着账本,没钱了就往里添。”雷莹把自己当成了大家长,办公室的年轻人是需要自己指导照顾的小朋友。

在这儿,一只叫“肥肉”的猫成为大家的团宠。三年前的一个冬日,肥肉被雷莹从小区一辆车的车轮下捡起来,虚弱得好像下一秒就会断气,雷莹给它取名“肥肉”,也包含着他的希望。在大家的悉心照料下,如今肥肉不负众望地成为办公室里最胖的成员。



肥肉如今成了一只名副其实的胖猫。

山航在全国有40多个营业部,南京营业部的业绩有目共睹。在没有始发航班、只有经停补充航班的条件下,南京营业部的业绩通常排在公司前几名。“我的办法就是让大家在保持个性的前提下,向着共同目标努力。我要做的,就是信任我的员工。”雷莹深知,南京营业部虽然人数不多,但也是山航营销委的缩影,每个人都有自己的个性与特长,坚持自己比天生聪明更重要——“比如陈静爽朗,李小星有傲气,陈挺江细致,我坚持让他们独立思考、做自己。在这样的基础上再做出科学的决策,南京营业部拒绝‘一言堂’。”

“山航第一架飞机,我卖的”

雷莹在山航营销委南京营业部是当之无愧的“老大”,他自称是“卖机票的”。谁又能想到,他本是一个搞过飞机制造的高端技术人员,职业生涯起点颇高,却又跌宕起伏,充满了戏剧性。

1986年,主修航天自动控制专业的雷莹大学毕业后,抱着自己的“航空航天报国”梦,进入全国有名的西安飞机工业公司(以下简称西飞),主管“轰-6”系列军用飞机火控系统(编者注:控制武器自动或半自动地实施瞄准与发射的装备的总称)。戏剧化的是,1988年总参谋部和国防科工委确定用“轰-6”改装空中加油机,自

行研制空中加油吊舱。为了减轻飞机重量,增加载油量,“轰-6”原来的火控系统被拆除。雷莹傻了眼,“火控系统整个被拆除了,我还能干什么?”

直至1990年,西飞完成首架“轰-6”空中加油机的改装,命名为“轰油-6”。其间,雷莹不得不转向针对运七的飞机总体设计,随后被调往西飞飞机销售处。

1992年4月,陕西长安航空公司成立,同年5月,由陕西省交通厅、陕西飞机制造公司、西安飞机工业公司共同投资合股经营,并派出专业人员支援。雷莹也被派往到长安航空公司营运部进行支援,从一名高级技术人员变身销售人员。“说来也是缘分,原先卖飞机,现在给我曾经卖出去的飞机卖票。长安航空公司营运的三架飞机,山航最早运营的第一架飞机,都是我们西飞销售处卖的呢。”

1993年,长安航空公司改由陕西省独立经营,西飞撤出股份。两年后,雷莹也从长安航空公司离开。“1995年到2000年期间,我干了点小生意,那时候做生意容易,包机搞机票代理还能赚个仨瓜俩枣的,不像现在的代理行业这么艰难。后来山航向我抛出了橄榄枝,我算是回归了老本行。”

2000年,雷莹结束了短期的“个体户”生涯,进入山航任职。自此,雷莹开启了长期奔波驻外的行程。2000年,他先被派遣前往武汉营业部。恰逢“西部

大开发”号召,他又前往西宁营业部。2001年,山航烟台分公司筹建,他受命从祖国大西头匆匆前往大东头。呆了半年,他又前往山航昆明营业部。当初昆明营业部管理着西南片区,雷莹需要负责成都、重庆、贵阳等地大量的航班售票,这一呆就是三年。2004年前往山航新加坡营业部驻外,直接出了国门。2005年底,为了辅导女儿功课,帮她备战高考,雷莹想尽办法调回山航西安营业部。

2010年,雷莹任职山航南京营业部经理至今。

“最终,我还是‘沦落’为一个卖票的。不过卖票也很有意思,抓收益就像抓沙子一样,想要获得效益的最大化,就要平衡好价格和客座率的关系,还要兼顾渠道的选择,团队散客的最佳比例等,确切的说这是一种市场感觉。”雷莹专门去图书馆借了《预测学》来读,结合自己的经验,和员工们确定出最适合南京营业部的科学决策。“信任一线员工很重要,就好像俩老头下棋,你站谁后面,给谁支招呢?员工肯定是会为了公司的发展而努力的。”

“德不配位,必有灾殃”

青岛-南京-昆明的一个航班上,一位年轻旅客在青岛服药自杀,等飞机在南京落地时已经不行了。雷莹带着员工陈挺江到了现场帮助料理后事。死者家境贫寒,雷莹陪同其家属办完一系列手续后,发现死者的骨灰竟然被装在塑料袋中拎走。他和陈挺江当即掏出身上所有的现金,大约2000元,塞到死者家属手中。“当时没有其他想法,就想给这个可怜的年轻人捐个棺材,骨灰盒就是棺材嘛。”

“捐个棺材是有功德的,不知道你有没有听说过一句话:‘德不配位,必有灾殃。’我们所有的财富、智慧,我们的一切,老祖宗用一个字来代表叫‘物’,清华校训就说了,厚德才能承载万物。相反是那句话叫‘德不配位,必有灾殃’。‘位’就是我们的待遇,如果我们的德行不配我们的福报,这样就危

险了,所以多做点好事以增加自己的德行很重要呀!”

雷莹相信六道轮回,因果报应。他和记者聊到一个小细节,女儿在备战高考时,为了给女儿补充营养,他常买鱼给女儿吃。“我从来没有杀过活鱼,买就买刚死的鱼,或者买了活鱼回家养死了再吃。在南京,我也曾经放生过泥鳅、刺猬等。”雷莹信佛却又抽烟、喝酒、吃肉。这种畅意却看似矛盾的生活态度,不禁让人联想到苏东坡。这位大文豪给后人留下的印象除了是位文学家,还是一位美食家。他钓鱼、养鱼、食鱼,有时却又遵守佛规,特意把买来或捉到的鱼放生。两位都是随性之人。

雷莹的太太在中国商用飞机公司工作,长期呆在上海;女儿女婿带着两个可爱的外孙女定居在美国。除了日常的微信电话沟通,每当在微博上看到精彩的内容,雷莹都必定“@”两个人:太太和女儿。一家人分居三地,每年雷莹和太太都要抽出固定时间前往美国看望女儿一家。不同于其他异地分居家庭的焦虑,雷莹一家每个人都生活得很快乐,也许他们都懂得,照顾好自己就是对家人最好的交待。

“单看职业,我们一家人最不成功的就是我了。”雷莹乐呵呵地说道,“但人生就要痛快,畅意人生的成功无法界定。”雷莹说,自己很愿意“做两个成功女人背后的男人”。就像女儿高考前,雷莹正赶上长期在山航新加坡营业部驻外,看着女儿排名全校100多名的成绩,他急在心里,想尽办法调回西安营业部后,花了一年半时间辅导女儿的功课。最终,女儿以全校第一、全省第四的成绩考入清华大学。雷莹说起女儿很骄傲:“她确实是个很厉害的姑娘。”

“实话讲,在我的人生里,我把工作排到了最后。”雷莹坦言,自己一生都致力做到对孩子好、对父母好、对自己和朋友好。“对孩子好是对未来负责,对父母好是对过去负责,对自己以及太太好就是对现在负责。对工作负责属于对自己好的一部分,排在最后不代表不认真。”