

机票大亨

他是中国第一拨机票贩子，以众所周知又鲜为人知的中国特色成为“大亨”，他是飞机票“猫儿腻”、“潜规则”的“鲶鱼”，有着不知是“天使”还是梦魇的人生。

张静
著

票

中国民航出版社

这是一个关于“亨”的传说故事

二十多年前他借钱成立中国第一批由国家红头文件特许经营的“飞机票代理”企业，与那时的“个体户”同时创业，只是拥有了个体户们绝不可能有的每卖一张机票就有3%利润的“特权”。他义无反顾地辞掉国家机关副处长的工作，成为中国第一拨机票贩子！架着那3%的红利他挣真金白银二十年！他发了大财成为“机票大亨”。

他很清楚这“亨”的缘由，他明白所谓机票代理人充其量是等待长大的航空公司的“奶妈”，是航空公司成长的“烦恼”而绝非是“主业”。他每天都“算计”飞机票那点事，历经二十年跌宕起伏，在认命中又保持着绝不随波逐流的个性，最终成就了他每天掌控数以万计的飞机票“制空权”的“中国机票大亨”。

然而，随着金融风暴的骤起与“3%特权”的戛然终结，特别是互联网浪潮袭来，飞机票电子化直接革了五十八年的凭票登机的命，他感受到今天13亿同胞有1亿乡亲“轮拨飞”的触目惊心！老百姓像关注萝卜白菜似的挑剔飞机票的是与非，谁也弄不明白航空公司或明或暗的3%+X+Z+N的机票代理费，以及由那些飞机票的“陷阱”、“猫儿腻”经常引发的全社会“口诛笔伐”。

“出来混是要还的”，在内外交困以及连他也没闹明白的华尔街数亿美元的“大金元宝”前，他选择“搏”！“机票大亨”就此成为传说。欲知后事，请看我下一个故事《民航大亨》吧。

ISBN 978-7-80110-960-6



9 787801 109606 >

定价：39.00元

图件资源目录(CIP) 张静

机票大亨张静著，北京：中国民航出版社，2010.3

机票大亨

他是中国第一拨机票贩子，以众所周知又鲜为人知的中国特色成为“大亨”，他是飞机票“猫儿腻”、“潜规则”的“鲶鱼”，有着不知是“天使”还是梦魇的人生。

张静
著



(版权所有，侵权必究)

中国民航出版社

中国民航出版社

图书在版编目(CIP)数据

机票大亨/张静著. —北京:中国民航出版社,
2010.3

ISBN 978-7-80110-960-6

I. ①机… II. ①张… III. ①长篇小说 - 中国 - 当代
IV. ① I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 032561 号

责任编辑:姚祖梁 李婷婷

机票大亨

张 静 著

出版 中国民航出版社
地址 北京市朝阳区光熙门北里甲 31 号楼(100028)
排版 中国民航出版社照排室
印刷 北京金吉士印刷有限责任公司
发行 中国民航出版社 (010)64297307 64290477
开本 787 × 1092 1/16
印张 17.5
字数 244 千字
版本 2010 年 3 月第 1 版 2010 年 3 月第 1 次印刷

书号 ISBN 978-7-80110-960-6
定价 39.00 元

(如有印装错误,本社负责调换)

版权所有,翻版必究

序

从人工书写的纸质机票到电脑打印的电子客票，从在售票处排队买票到免费上门送票，从出具县团级证明和工作证办理值机到无纸化自助值机，从一票难求的卖方市场到方便、快捷的买方市场，一张机票“印记”了中国民航日新月异、翻天覆地的变化。

从1987年诞生第一家民航机票代理，到现在上万家经过资质认可的航空运输代理人，祖国的改革开放偶缘给了一大批无名业外人士发财致富的时代机遇。其间无数公司兴亡起落，无数老板发迹衰败，机票代理真正映衬了航空运输分销系统的激荡历史。

《机票大亨》正是演绎了上述历时20多年、牵动数十万人酷争竞斗的精彩故事。在这段独特的历史时期里，这群走上市场前台的“弄潮儿”，既有欢乐中的酸楚，又有困惑中的探索，还有挥之不去的尴尬，一桩桩一幕幕的场景，深刻描绘了民航波澜壮阔的发展进程中风雨兼程、跌宕起伏的代理之路。

我一向认为，销售代理不能称之为一个具有实质意义的行业，它仅是航空运输销售的一种方式 and 环节。因此，管理代理人无疑是航空公司的事，而不应该是政府行为。2005年，国务院将代理人由政府审批改为由协会认可的决定，显然是一次进步的变革。也就是在这一年，中国民航运输总周转量达到261亿吨公里，旅客运输量达到13827万人次，位居国际民航组织所有缔约国的第二名，成为名副其实的世界航空运输大国。应该说，广大销售代理人对我国航空运输业节约成本费用、快速扩大市场和持续健康发展发挥了巨大作用，做出了积极的贡献。

源于2008年美国次贷危机的金融风暴造成了全球经济的衰退，

也给销售代理人的生存发展带来了严峻挑战，尤其是中小代理企业，随着网上、电话、手机订购和航空公司直销的扩大，多数已在激烈的竞争中面临着被边缘化的危险。在这样的新形势下，我主张维持和发展代理企业的唯一出路在于顺应潮流，走忠诚旅客、诚信经营、以信息化为支撑手段的多业并举，复合、规模、创新发展的路子。

至于书中提到的“黑代”这个长期没有解决的老大难问题，完全可以采取放低门槛，待其露出水面而后进行规范监管的办法。与此同时，对代理人的管理必须实现从开环到闭环，从多头到统一，从经验到科学，从事后检查到标本兼治的观念和模式转变。

黑格尔说过：“历史是一堆灰烬，但灰烬深处有余温。孤寂、沉默的灰烬里面埋着曾经是过去焚烧的烈焰。我们要做的就是让挥散的余温还能给我们一丝的温存。”机票“大亨”之名尽管似有些不雅或有几分揶揄之嫌，但作者灵动鲜活的奇谈妙想，也不乏真知灼见，这让我们保持清醒的头脑，对我们有所启发，在将来的发展中可资借鉴。

当今互联网的触角几乎已延伸到了地球的各个角落，信息每分每秒都在被创造、复制和传播，正是伴随着信息的迅猛流动，经济一体化以势不可挡的速度席卷全世界，由此对人们的冲击和改变无处不在。在这样一个除了迎接挑战而别无选择的时代，我寄希望于从事代理的人们能够透过这本书去打开隐含在历史与现实间的那扇门，走向更加敞亮、更加清晰、更加透彻和更加宽广的未来之路。是为序。

中国航空运输协会秘书长
兼全国航空运输销售代理人委员会主任
魏振中

2009年12月12日 于北京

主要人物介绍

郑克难：45岁左右。想飞就飞航空服务有限公司董事长，想飞就飞网总裁。中国中部乡村民办教师的独生儿子。复转军人。原北京某部委副处长。二十世纪八十年代中期抓住中国民航改革开放“飞机票代理业”机会，下海经商成为中国第一批机票代理人。在历经十几年的千难万苦后，终于缔造了想飞就飞机票销售帝国，成为日进斗金的中国机票大亨。然而，面对风起云涌的国际资本与全球电子网络的围追堵截加上同业日趋残酷的不择手段的竞争，他最终决定以令人深思的“大亨”似的孤注一掷走进人生赌局……

珏儿：38岁左右。想飞就飞航空服务有限公司副总经理，想飞就飞网首席财务官。老红军部长的小女儿。性格刚毅，果敢。与郑克难共同创业并帮助郑克难成为机票大亨。她以中国特色而赢得第一桶金，是郑克难的红颜知己，与郑克难有着十几年的情感纠葛，最终与其结伴同行……

高建华：42岁左右。想飞就飞航空服务有限公司副总经理。郑克难在某部委当副处长时的部下，并与郑克难一同辞职下海创办想飞就飞航空服务有限公司。善良，忠诚，被郑克难看成是左膀右臂的铁杆兄弟……

陈淑青：43岁左右。外号“大秃子”。郑克难的发小乡亲。聪明，火辣辣，敢作敢为，敢爱敢恨，自设“诡计”以身相许郑克难，在得知不可能为独子的郑家生育后断然离开郑克难……

范道时：57岁左右。某航空公司机票代理人管理室主任。亲手培育郑克难成为机票大亨。是中国民航机票代理业从无到有从极

盛到衰败的见证人。同时，因禁不起糖衣炮弹金钱美女诱惑而自毁崩溃……

何大朋：52岁左右。机票贩子，投机取巧、卑鄙无耻、钻营谋利，最终以自败而被行业剔除……

麦可可：35岁左右。英国剑桥法学院硕士。某国际知名律师事务所中国合伙人。海归。继承祖产四合院并与郑克难合作创办想来就来英国主题酒吧，是郑克难资本运营全球顾问。运用娴熟的国际资本手段与华尔街鹰爪贾二行一起把郑克难送进华尔街资本绞肉机。就在郑克难机票大亨的帝国分崩离析前夜，她幡然悔悟，愧疚的选择离开……

贾二行：37岁左右。麦可可家族管家贾大力的儿子。美国哥伦比亚大学金融硕士。得到华尔街大鳄、哥伦比亚大学校董比尔的关注与造就，并在得克萨斯赢得金融资本第一战。海归中国与麦可可联手猎取中国机票大亨，一举将郑克难苦心经营二十年的机票帝国演绎成为华尔街最成功的案例，完成了他由鹰爪蜕变成华尔街金融鳄鱼的人生转型……

贾大力：70岁左右。麦可可家族管家。淳朴，忠实善良。知恩图报，与麦家有着不可思议的渊源……

比尔：60岁左右。哥伦比亚大学校董，华尔街金融大鳄，国际资本的捐客。全球金融风波的始作俑者，贪婪，残酷，却有着世界名校教授的温文尔雅，他一手策划导演了国际资本窒息“中国机票大亨”的博弈……

开篇

八方航空公司与大麻开门“建设全球机票电子销售平台全面战略合作”签字仪式在CBD460米高的东方亮大厦顶层——阳光大厅隆重举行，作为八方航空公司原来的最大的机票代理商，想飞就飞的董事长郑克难第一次感触到了被冷落的滋味，他仿佛一下子又回到了二十年前，自己刚刚干机票代理那会儿三孙子的样儿——为的也是这么几张机票，他能在雪地里站几个小时，此时此刻，他心里又泛起了那种窘迫。当眼瞧着那远远的主席台上，八方航空公司的那些老总们，与大麻开门的那几个怎么论也论不上辈的互联网的骄子们频频举杯，拍肩捶胸，他脑海中又仿佛浮现过倒退十年自己勇夺八方航空公司市场第一代理商的庆功会，也是这么个场景，也是这么大的排场，只是时过境迁，今非昔比，现在是新人笑旧人哭啊。

八方选定大麻开门，这是郑克难早就预料的。八方这几年羽翼早已丰满，而且飞遍天下，但是机票的分销模式依然是传统的，这让八方上上下下伤透了脑筋，那种感觉就像是吃了上顿没有下顿的肠梗阻。他们知道这全是代理人折腾的，因为机票代理人急功近利，郑克难这帮人压根儿就没有诚实可言，他们竟然敢拿从八方和其他十几个大小航空公司薅来的机票来回来去地掂分量，看谁给的回点多，就卖力气吆喝谁的机票！市场经济嘛，多项选择也没有错，但也不能太过分，航空公司与代理人是皮毛关系，皮之不存，毛将覆焉？也就在这当口，互联网的机票销售平台出现了，特别是以大麻开门为代表的全球机票电子分销平台，它一出现便首先把机票代理人忽悠上去了，它抓住的就是机票代理人的急功近利和对现金的那种贪婪心理——代理人把中国各个航空公司的机票全部甩向大麻开门，这样他们就省去了到处抓散客的烦恼，利润嘛，反正是倒手，留一个点就够，关键是甩给大麻开

门有现金的保底。当然没有谁嫌赚点多多的，但大麻开门玩的是全球的机票分销竞价平台，像个大超市似的，人家不卖机票，更不需要机票销售资质，所以只要是哪家机票代理人的机票价格低，那一准让讨便宜的网友进行“秒杀”——于是一个比一个低，最后退到只留一个点。大麻开门的营销模式，开始是免费的，它要的就是量和人气，等它第一批拿到了由美国集团给的投资的1500万美金的时候，大麻开门对代理人慢慢地变成了要求代理人“拿钱来”。拿什么钱呢？拿点击费，代理人把机票扔在这个平台上，只要有人点一下，无论买不买，都要付给大麻开门真金白银！就这样，仅仅用了六个月，大麻开门便把全国的机票代理人大大小小地梳理了大半。

要不是郑克难他自己有想飞就飞这个网，有了一定的知名度并且起步比较早，另外还有二十几年的老底，否则早就被大麻开门挤散了架。郑克难仔细品味了大麻开门的营销模式几天以后，他便苦笑了，代理人真是太短视了，完全把自己拴在了大麻开门，像吃了药似的——扔100块人民币最多换10个点击，这10个当中还有至少3个比价是逗你玩儿的！这其实就是饮鸩止渴啊！大麻开门表面盯住的是代理人，其实，它的目标就是直奔航空公司，嗨！对此，郑克难心里面盘算着，就这么发展下去，随着机票业竞争越来越残酷，并且有大麻开门这样的新兴全球电子化的分销平台，机票代理业很快会灰飞烟灭。大麻开门喊的是为代理人服务，但是它的目标就是直接拿下航空公司的机票，因为这二十几年来，是代理人牵着航空公司的胃，现在机票已经被大麻开门进行了不同层次的、而且是全25个舱位范围的电子平台分销，让机票代理人在大麻开门这个平台上，从互相折价厮杀到互相低价残杀，最后航空公司必然就直接踏进大麻开门的大门！今天八方果然就敲开大麻开门。其实，说到底，这全是成本逼的！现在代理人每卖出一张航空公司的机票，航空公司最少也要给代理人票价的3%，至于类似于潜规则X的奖励和Z的后返利点，那是潜规则的行业公开的秘密，但又很快都被地球人知道了。政府虽然明令禁止，但禁而不止却又是现实。可是，人家大麻开门则只要航空公司每张

成交机票的1%流水，而且机票款可即付即到，省去了代理人滞款或者卷款而去的风险，更省去了让八方等航空公司们最操心的中间环节，现金流这一下就有了保障，而且脆生生的。让作为买卖双方老百姓和航空公司直接在大麻开门的大超市里进行机票交易，大麻开门才仅仅试运行半年，销售额一下子就突破了二十个亿的大关——这可是郑克难这些传统机票代理人 and 代理企业卖了小十年以后才熬出来的业绩啊！大麻开门的机票分销平台彻底改变了航空公司传统的销售链条，甚至由链条直接转化为了互相咬合的齿轮。有了更高效便捷的齿轮，那么作为链条的机票代理企业，必须要掉链子，这就是机票代理业——航空公司分销商的命运。哎呀，现在是扳子好使，可是去哪儿抡呢？汽车都变成了集成模块的电子计算机化，看来这就是历史的必然啊！互联网实现了航空公司机票全舱位的在线直销的梦想，只是不知这个梦想的彼岸究竟是天堂还是地狱——因为可想而知的是，下一步更加惨烈的中国各大航空公司机票电子销售平台的大战即将爆发，等那时候再倒下去的，就是今天正在扬着笑脸庆祝大麻开门那些红光满面的航空公司的老总们。

今天这么个大排场，弄不好，就是决死激战前最后的晚餐。郑克难想着，机票代理在弄不清谁是犹大的这个盛宴上，最后撑下来的，会不会是他的想飞就飞呢？郑克难没有像往常一样，带着几个助手满面春风地去向八方航空公司的各级领导们没完没了地敬酒，因为他明白得很，今天的主角不再是他，而且他感到以后这样的主角也不再有他了。他很有礼貌，也很知趣地向同桌的认识的和不认识的朋友们，一一作了个揖，便走出这个距离这座城市的地面有460米高的东方亮大厦的阳光大厅。

在进了电梯之后，他感到胸口十分的憋闷，好不容易挨到落落了地，感觉有一股热浪从胸底下以不可阻挡的力量冲向脑门，郑克难难以自禁的一张嘴，一大口鲜红的血直直地喷在了印着中华结暗花的VIP专属电梯的大门上。



等郑克难清醒过来，已然是躺在了市第二医院的急救观察室里，几张焦急万分的脸，一一在他眼前聚了焦，慢慢地清晰了起来，他们是八方航空公司代理人管理室的主任范道时和紧皱着眉头的想飞就飞的老三高建华，以及红肿了双眼、有着黑眼圈的想飞就飞的老二副总经理珏儿，还有一个是跟了他十八年的司机老赵。

“醒了，小郑，你可真把我给吓坏了。”有些谢顶的八方航空公司代理人管理室主任范道时松了一口气，一屁股就坐在了床前的椅子上。

“我这是怎么了？”

“你吐血了，在东方亮的电梯里，得亏有范主任在后面跟着你，要不然，非出人命不可，那可是VIP专用电梯，谁也进不去啊。”

“你这事怎么事先就没有一点反应呢？”高建华一边掖着被子，一边问郑克难。

“唉，真是太感谢范主任了，要不是您……”

“别说了，别说了，在会场上，我早就盯上你了。你想啊，这大麻开门太刺激咱们这些代理了。我就不明白，你们这些代理怎么那么贱，就那么缺钱？我看是缺心眼。我说过多少次，无论在人人前，这机票代理业它不是个行业，它就是替航空公司卖票的，它是一个渠道。说俗了，就是一个大工具，航空公司小的时候，分销力量弱的时候，它离不开你们。而你们呢？就像个被惯坏的孩子，弄得航空公司打也不是，骂也不是，现在可好，有人收拾你们了吧？一切都来晚了，这大麻开门开张才半年，二十几个亿啊，还不是你们代理自己倒贴给大麻开门的！有了大麻开门，航空公司他们能不高兴吗？以前一大早就着急怕这几万个座没人坐，现

在24小时，老百姓在被窝里上个网，打个电话，发个短信，明天早上就可以登机了。小郑啊，咱不能着这个急，你怕什么呀？这话说回来，你的想飞就飞网也不差！不是挺红火的吗？西边不亮东边亮，你小子有的是办法，你着什么急啊？”

“没事，没事，我想得开，他开他的张，我干我的网。只是这段时间太忙了，这底气啊跟不上来，再加上刚才那闷罐子的电梯，降得也太快了，凑到一块这不就掉链子了，真感谢您范大哥的救命之恩啊。”郑克难抓住了范道时的手。

范道时的眼圈有些发热。这二十年，他是眼睁睁地看着郑克难是一张机票一张机票、一个招一个招的积累起想飞就飞这座企业大厦的，着实的敬佩！当初这闷葫芦一样的退伍兵，在人生最关键的时刻冒了险、辞官下海卖飞机票，这眼光和胆识可没有几个人有啊。八方航空公司所有的商务和售票处上千号人，无论是台前台后，没有一个人对郑克难说过一个不字，这郑克难也太会做人了，天生就是一个经商的料，能吃得下伸手饭的人，才是条真汉子。能折能弯，机智，能咽得下所有的烦恼，而且他郑克难最明白自己是干什么的，自己要想得到什么。挣钱的时候，他能忍让刚刚上岗的毛头小伙子对他的粗声粗气，他有钱的时候，也绝对看不见听不着人家说他郑克难装孙子还是装大尾巴狼之类的话，直到现在，资产上了亿，也没见过更没听说过他一丝的狂言和浪语，郑克难活得太累了，他也活得太明白了。

今天八方航空公司也是很无奈地与大麻开门进行了联姻，这事谁也挡不住。已然有了几百架大飞机的八方，谁也不会相信，这平均客公里才三毛钱，这就是事实。这不前段时间，报纸上还有人算过，八方航空公司有一千多个亿的资产，去年才有不足二十个亿的利润，还不如把这钱放到银行里吃利息呢。虽然道理不能这么讲，但如果从财务决算和资金运作上去分析，全国大部分的航空公司全是红着脸膛的在为人民服务啊。这明摆着是成本决定航空公司的前途和命运，这铁的事实足以让八方航空公司和其他航空公司惭愧不已了。而恰恰大麻开门一开张，无论是一张票还是一千张票，都是收取航空公司1%，可现在机票代理人呢？这



一张票至少3%，要是一千张，把航空公司X奖励的阶梯和最值返利的阶梯的措施加起来，至少有8%到10%，而且还得欲盖弥彰偷偷摸摸地给，它不可能公开也不可能公正，但没有了透明，让全社会都感觉到航空公司与代理人串通好了玩猫腻，在欺负天下人。更有混蛋的代理人，干脆卷了几千万的机票款玩失踪。随着市场经济的大浪潮，现在所有的传统观念和传统经济，都面临着同样的抉择——面对互联网。记住，是抉择，而不是什么选择。庆幸的是，郑克难在十年前第一个在业内搞了个想飞就飞网。这小子可是鬼灵精怪，发展到现在一天也是几万张机票呢。但这个郑克难怎么就这么心事重重呢？

此时，郑克难看了一眼高建华，“高总啊，你别在这儿守着我了，快陪范主任去吃个饭吧，我躺会儿就走人。让老赵送范主任，珏儿一个人陪我就行了。啊，你别让我着急，我真没什么事。”

高建华点了一下头，拉起了范道时，范道时看见郑克难已没有什么大碍，便起身告辞。等他们的身影出了房门，珏儿关切地问郑克难喝不喝水，郑克难摇了摇头。珏儿是想飞就飞三大股东之一，二十年前，同郑克难、高建华一同创建了想飞就飞航空服务公司，这其中的故事还必须得从现在的想飞就飞网的起源说起来不可。



想飞就飞网500人宽宽松松地驻扎在CBD广场A座18层的5000平方米的满层，据说这是CBD的开发商——美国福布斯杂志富人排行榜挑大头的中国大哥与想飞就飞董事长郑克难在大连金沙滩高尔夫球场一球赌输赢而得来的。此外还有几个版本，反正都是想飞就飞的经典的段子，更有着那些与福布斯全球财富名人们的各种掌故，让想飞就飞与日俱增的牛了起来，其实，真正牛起来



的，却是想飞就飞的主业——飞机票的全国销售平台。这可是郑克难二十几年的真功夫啊，现在每分钟都有从想飞就飞售出的国内国际的飞机票，每一天更有十万人从想飞就飞的网络平台上拿到飞往全球各个地方的飞机票，想飞就飞已然成为中国最大的机票分销商。同时它也是最有实力的酒店加机票和旅游在线的在线服务商。所以，董事长郑克难的口头禅就是“咱就是个吃软饭的票贩子”。既然董事长都敢这么作践自己，那500人的想飞就飞也是包子肉多不在褶上。“低调再低调，能低多少就低多少，每天就看着自己的脚尖来上班，数着自己的手指头下班去。看脚尖，是为了你有班上，有活干，别迟到，永远低着头朝前奔；数着手指头，也就扳着脚指头，数着今天这8个小时，你给自己挣了多少白花花的银子，明天你还得琢磨着用什么法再多样、再多变地去实现你的多挣钱梦想。想飞就飞绝不封顶。”

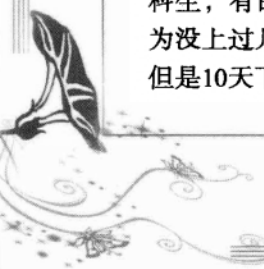
这些有些磨叽的话，就是出自于想飞就飞三当家的高建华副总经理的训导语录。有了几年军人经历的三当家的，把《论语》做人做事的原则与想飞就飞的理想拧在了一块，把500个架在50米高的想飞就飞的员工们来了个全身浸泡，每个人在一上班一进想飞就飞的玻璃门就有一个巴掌大小的红塑料皮印着金字的想飞就飞企业要录。这是一个红宝书，同时也是想飞就飞公司大门口的一个电子门镜卡，每天500个人必须像宣誓般的把手臂高高扬到1.7米处，紧紧地握住这个小红本，才能进入篮球场般大小的想飞就飞总部的营业大厅。

一开始，这一举措让80后的勇士们还有点犯膈，但是在离市区180公里之遥的天下第一城封闭军训中，想飞就飞的准员工们彻底被洗了脑子。连续十天，这个9999个字、88条军规的企业要录被来了一个逐字灌输，一条条地被雕刻到这些80后的心灵上，因为高建华把想飞就飞的全部理念，包括每个小时、每个工作岗位的行动都做了铁一样的框框，相对应的便是永远的减法——减号就意味着扣银子。听说过拿金钱管理说事的，但是没见过这么直接用银子砍人脑袋的——一天8个小时，480分钟，三当家的就用除法把480分钟用各种各样你想得到、想不到，意想不到、万万想



不到的理由进行了抽丝剥茧式的“盘剥”。这么说吧，一天如果你上不满480分钟的点工，你就得被扣银子。看起来简单，不就是满8个小时嘛，不用磨叽，我出工不出力行不行？那是不可能的，因为电脑全部是由局域网的中心控制，你的QQ、MSN，甚至远程的视频，都给你摆着，但是让全500人共享，你还敢MSN吗？就这么绝情。我们是在革命，革自己懒惰的命，革自己穷人的命，革自己一不小心就丢银子的命。这三当家的话，狠着来的，一句接一句，让80后们直皱眉头，要不是看在每月人均5000块人民币的高彩头上，谁又肯就范呢？谁鸟你个球！没办法呀，我们惨惨地活在60后专制的时代。不久，这种反抗便在集中营似的军训中慢慢地让以三当家为首的60后们钢铁般的意志把它们“灰飞烟灭”了。

贰形式了吧？白菜帮子、白薯粥、一穷二白，早七到晚七，没有网、没有电话、没有任何外来的声音，有的只是三当家的不知道从哪弄来的十几个虐待狂般的真正的现役军人班长，完完全全把大家给震住了！不少人在漆黑的夜里，从一躺下一直哭到天亮，但是七点钟一到，一声哨响，还得一骨碌爬起来，两分钟洗漱、三分钟上厕所，第五分钟如果进不去饭堂，对不起，那门就关了。虽然只是两个鸡蛋大的窝头，热稀稀的棒子面粥，尽管前三天都有人不吃不喝不起，但是到了第四天，就绝对不会有一个人落在后面。谁不怕饿呀——这上满了10个小时的课，还有三当家的理论课，他从做人、做事到纳斯达克，从古到今，从猴说到爱因斯坦，每分钟都不重样的讲啊说啊，让80后们感觉到什么是凡间，什么是高人、圣人、雷倒人。慢慢的，这些字词虽然糙了点，但是细琢磨，却是有滋有味。他讲的是一种人生的理论和活命的哲学，他的这些话，像挤牙膏一样，挤进了80后们的脑子里。此外，那些只有在电视里、电影里看到的军人出操队列、分列式，这几天下来竟然也都落在了这些80后青年人的脑袋顶上。为此，80后们有些自感太伤自尊，好歹都是中国各大城市重点大学的本科生，有的还是双学位，甚至还有十几个硕士呢，就这么被自称为没上过几天正儿八经学的60后们从神经到肉体上进行双重蹂躏。但是10天下来，80后们的头脑思路对三当家的以及未来至少365天



必须服从的想飞就飞网有了相当的认识。这个企业好可怕！这是典型的先洗脑、后入伙啊，尤其是在最后一天的那个晚上的十点钟，一阵急促的紧急集合的哨声让身体已疲惫之极的80后们从梦中惊起来，两分钟便真正的完成士兵般的队列，他们唱着歌进入大礼堂。——大当家的来了，大当家的便是郑克难。

有些发福的郑克难脸上笑吟吟的，抿着嘴，眼睛盯着台下几百个80后们，大当家郑克难，没有讲一个字，他走下台来，一挥手，身后十几位高挑的礼仪小姐，款款地走到台前，一水儿的团花织锦旗袍勾勒出姑娘们迷人的曲线。

“立正，本期十名优秀学员接受郑克难董事长的颁奖！”台上的军事长发出雷鸣般的吼声。

台下笑吟吟的郑克难走到这十个80后员工的跟前，把厚厚实实的大明黄色的信封和那本红塑料皮的想飞就飞的企业要录红宝书一个个温温暖暖地送到这些80后的手上，80后们，就跟真的军人一般，挺胸、仰脖、抬头，行注目礼，“啪”的一个掷地有声的磕脚跟，来了个再立正。

夜沉沉，80后们没有一个人睡着，他们在黑暗中瞪大了眼睛，那明晃晃沉甸甸的大信封，就压在心口上，伴着他们激动不已的青春的心跳。

“乖乖，一万块啊！”不知是谁，轻轻且真真地说了一句，就这一句，在空旷的社区里悠悠地荡来荡去……

在接下来的每天8个小时480分钟想飞就飞的工作区的时间中，80后每一个人的神经都是绷得紧紧的，稍稍有响动，就会发出巨大的共鸣，尽管哪个工作岗位都有咖啡、可乐、曲奇饼干，但是没有几个人会享用，因为怕上厕所，还有更可怕的，在每一个可能的60秒钟，如何把握住每一张机票的信息，都是最关键的。如果让一张机票划肩而过，那就意味着千分之三的提成就这么没了。

语录教导他们必须在480分钟之中，兢兢业业地守住28800秒给自己挣钱的机会。想飞就飞几百号70后、80后们也明白自己一定要谦恭、低调，在想飞就飞中绝不可以想怎么干就怎么干，想干什么就干什么，想说什么就说什么，不可能！一句话，你绝不