

一将难求

张正隆

15.成了号令各路大军的一面旗帜

自三下江南开始,各部行军休息第一件事是架设电台,报告所在位置。团报师,师报军(纵队),军(纵队)再报兵团、总部。这回开机就听到军里焦灼万分的呼叫,在依然很热的湘南10月的中午,“丁大胆”也不由得惊出些微冷汗。得知情势突变后的第一个命令,是各团和师直属队立即抢占附近的制高点,并派出侦察、警戒,监视敌人,严防不测。战前动员,丁盛讲要准备两面作战、三面受敌,随时准备打硬仗、恶仗,因为我们是尖刀师。没想到这一刀捅得这么深远,中路军各部都接到命令,在衡宝公路以北停止待命了,唯独135师依然依照原计划且动作神速地挺进。

孤悬敌后,四面受敌,随时可能发生不测,而机会也正孕育在这种险境之中——这当然是不用林彪提醒的。

“你们暂时归我们直接指挥,望告电台特别注意联络我们”——林彪在东北就常来这一手“越级指挥”,有时甚至直接指挥到团。

一封电报,拿到译电员那儿变成密码发出去,那边收到再译成汉字,需要一两个小时。如果先兵团再军再师地一层层接力,到具体实施者那儿,半天就过去了,在这期间战场会发生多少变化?而各师团都希望能越级指挥到自己头上——那就说明你已经处于一种举足轻重,甚至是牵一发动全身的位置上,那是比战前争个主攻师团更难得、更荣耀的呀。

四野南下过江后,林彪一心要与白崇禧决一雌雄,这个“小诸葛”连让三省,就是一个跑。宜沙战役,湘赣战役,两路大军一路拿下39个市县,就是跟着“小诸葛”的屁股捡些空城。“小诸葛”知道自己本钱不多,不跟你正面接触、硬打,一路退得有条不紊,透着杀机。看到哪支部队突出了,就寻机吃掉你。在青树坪,49军还真就让他咬了一口。毛泽东说“白崇禧是中国境内第一个狡猾阴险的军阀”,“小诸葛”绝非浪得虚名。

而这一刻,135师突然从深远的敌后冒



出来,一个完全偶然的机会出现了,无论白崇禧想不想打都不得不打了。

当林彪把135师这枚棋子直接抓到手里时,在衡宝大战的一盘棋中,135师就成了号令各路大军的一面旗帜了。只是林彪再手疾眼快、足智多谋,还得看当年的旗官能否擎住这面旗帜。

6日晨,天蒙蒙亮,部队吃罢早饭,集合队伍正待出发,突然从孙家湾405团住地传来激烈的枪炮声。

这时,敌人已经发现插到身后的这支部队,而这时机会对于对弈的双方都是平等的。135师在给白崇禧造成极大的威胁的同时,也给他提供了吃掉这支部队的机会,而且此前他也一直在寻求这样的机会。

上来的是7军的1个营。丁盛命令405团不得恋战,一个反击压下去,将敌人撵出几里地,继续赶路,奔洪桥。丁盛让参谋长刘江亭带403团,在左侧山里行进,他和韦祖珍率主力沿另一山路前进。南方山路容不下两人并行,一个师一路纵队拖出10多里,从灵官殿到洪桥近百里,一旦被腰击,将首尾难顾。两路行进,可加快速度,又能互相依托、掩护,一路受阻,另一路仍能前进。更重要的是还能起疑兵作用。当时四野各军师都有代号,135师叫“模”字部队,敌人认为是林彪的模范部队过来了。一打起来,这边响枪,那边开炮,不知道共产党过来多少部队,就有些蒙。

先是左路打响,接着右路前方也出现敌人。7军171师、172师,48军138师、176师,全是桂系主力,正向135师扑来,恨不能将这个心腹之患一口吞掉。

这时,林彪来电,说你们处境困难,洪桥去不了了,可自己选择道路向西走,占领有利地势阻击敌人,我们已令西面部队向你靠拢。

丁盛下令,向西奔黄土铺。

8日下午赶到严家庙时,前面一道山梁上,约一个营的敌人挥锹抡镐正在构筑工事。新翻的湿漉漉的红土,在满眼绿色中格外醒目。前卫团请示打不打,丁盛上去了看看,吐出两个字:不打。

前卫变后队,绕过山梁上的敌人,由严家庙向西南翻一座大山,经由界岭至鹿门前的峡谷进至鹿门前,发现村前东北侧高地上,又有约1个营敌人在抢筑工事。丁盛决定天黑后发起攻击,由405团消灭这股敌人。

31.怎么会忽然想起要跳槽了

拉拉说:“你在DB待得好好的,怎么会忽然想起要跳槽了?”陈丰说得挺直接:“因为我还想发展。”

拉拉点点头:不满足地追问了一句:“就因为这个?”陈丰解释说:“这是主要的。DB的情况你都了解,我继续待下去,估计现在的职位已经是到头了,有时候想一想,还是不太甘心吧。当然,还有些别的利益,回到广州,对家庭也更好。”

陈丰这么说,拉拉就基本明白他的心思了,他是因为老猎跟他说了接班计划,冲着副总来的。拉拉婉转提醒陈丰说:“我有一点个人的体会,不见得对,说出来跟你分享,所有的跳槽,前面都会有一个大坑等着你跳下去填。”

陈丰马上说:“这个当然,不然人家要你来干吗。”

拉拉眨了眨眼,说:“实话实说,作为HR,我巴不得你能马上来SH,我自己能完成任务,又给公司招来个人才。不过,毕竟你现在已经做到这么高的职位了,好歹有八十来万年薪,所以跳槽的事情,你可一定要慎重考虑。”

陈丰听出拉拉有点不放心,说:“拉拉,你了解我的性格,对我个人来说,这是大事,如果没有考虑好,我不会贸然出来面试。”拉拉说:“嗯,万一……陈丰,我是想说,跳槽的时候当然会有乐观的预期,也要做好悲观的打算。”

陈丰笑了笑,诚恳地说:“拉拉,我在外企也这么些年了,要是还有什么估计不足的,那只能怪自己了。这个世界,总是适者生存的。如果轻易放过这个机会,我反而会觉得遗憾。”

陈丰等于把话都说透了,拉拉这才稍感踏实,再想想,他未必能过何查理那一关。拉拉就告诉陈丰这个职位已经招了五个多月了,一直没能招到让领导们满意的人。陈丰说,猎头跟他说过这一点,仍然很平和的样子。

销售队伍拆分的事情,一直是易志坚在协助何查理筹划。五月中旬,何查理在销售市场的总监会上要求一周内把拆分方案最后敲定,易志坚就猜到是新总监已经签了OFFER。

易志坚是何查理的得力干将,一般有什么机密大事,何查理多多少少都会和他通通气,可这次他从何查理那里完全得不到一点新人的具体信息,他不由得有些失落。他又拐弯抹角地问了拉拉两次,拉拉只是装傻充愣,易志坚心里有点酸。

越是问不出新人的背景,易志坚心里就越不踏实。易志坚是个很有想法的人,特别是近年来,随着SH中国的战略地位越来越重要,他渐渐萌生了有朝一日坐上副总宝座的强烈期望,而现在他忽然有一种很不好的直觉,新总监可能会导致他的雄心壮志落空。

易志坚迅速作了一个决定,在报给何查理的拆分方案中,他作了一个调整,把原本打算留在自己团队的曹远征调到了新总监手下。

何查理说:“你把万方也给了新总监?”易志坚表白说:“是呀,这次我够大方了吧?最好的两个大区经理都给了新总监,张寅和冯浩不能再说我小气了。”何查理轻轻点了点易志坚,道:“万方一季度就险些没完成指标,我看她二季度又悬了,这样的大区经理还能算‘最好的’吗?”易志坚有点尴尬,辩解道:“那是属于掌控中的,暂时的,万方到三季度就发力了,一准把前面落下的差额给补回来。”

何查理没有理会易志坚的信誓旦旦,他在心中权衡了一下利害关系,觉得也好,分两个难搞的大区经理给新总监去管,才能看出新总监有几两本事。

直到陈丰报到的当天,何查理才宣布了对他的任命。

公告一出,不但曹远征郁闷失落,连易志坚也很是愤懑,高级总监的“高级”二字深深地刺痛了他的心,再一看新总监的背景介绍,他就更恼火了。

“一个卖通信的,跑来卖化工!俗话说得好,隔行如隔山,他凭什么‘高级’呀?就凭本科和硕士学的是化工?还有八年前做过化工?八年!行业每一天都在不断进步,八年不接触一个行业,还能算懂行吗?”易志坚在心里暗骂着。易志坚越想越咽不下这口气,起身就往张寅办公室去了。到了那儿一看,巧了,另一个销售总监冯浩也在。

杜拉拉大结局

李可



万得城电器三店齐开,引发店长“内斗”

万得城的新店店长发生“内斗”了?12月9日这天,万得城徐泾、曹安、大场新店同时开幕,3位店长将为争夺200万元额外的促销经费,开展一场“你死我活”的大“PK”。

不过,在这场激烈的三店店长“内斗”背后,真正得利的却是“看好戏”的网友们。原来,从11月25日开始,三家店长就将闪亮登场,展开大比拼,最终得票最多的店长将取得胜利,并获得总金额达200万元的1000台奖品作为奖励。“获胜的店长会将这1000台奖品全部送给自己的支持者。消费者如果认为哪位店长最有可能获胜,只需登录www.mediamarkt.cn网站,并在网上为这名店长投票,就有机会赢得大奖。”万得城方面介绍,消费者还可以登录新浪的官方微博“@万得城电器”关注活动的最新进展。

此次万得城三店齐开迎来店长激烈“内斗”,这一另类做法已不仅是一种简单的创新,更颠覆了传统家电卖场“打折”、“返利”等促销模式。在沪上整个连锁家电市场上也可以说是“史无前例”,尚属首次。



大场店长周大新

徐泾店长吴奕

曹安店长翟建伟

三店店长 争抢200万元促销费

徐泾店长吴奕,家电界雷霆一姐,个性火爆、气场十足、霸气逼人,对赢得胜利相当有把握!

曹安店长翟建伟,自封上海家电业界第一帅男,外表帅气、诙谐谦和,支持他的女粉丝已经超过数万人!

大场店长周大新,被誉为业界诸葛亮孔明,饱含智慧,攻于心计,对这次比拼势在必得!

和此前其他门店亮相不同,此次三家新店还没有正式开出,三个店长之间“内斗”的火药味却已经非常浓烈了,每个人都对胜利摆出一副势在必得的模样,并且都对大奖“虎视眈眈”,不遗余力地争相宣传自己、“疯狂”拉票。

到底是什么原因让几个新任的店长这样“不顾形象”地“干戈相见”呢?原来,为庆祝三店同开,万得城此次特别推出了200万元大奖,作为对消费者的回馈。不过,这200万元大奖并不是“平分”给三家新店,而是通过店长“内斗”的方式进行比拼,获胜者才能得到这200万元大奖,其支持者都有机会参与抽奖。通过随机抽取的方式,将有1000名参与投票的

网友得到奖品。

以徐泾店为例,如果店长吴奕最终获胜,那么在网上为吴奕投票的网友就有机会获得“长虹32英寸LCD”一台,数量为1000台。而如果最终曹安店长翟建伟赢得胜利,支持他的网友则有机会得到“iPod touch 8G”一部,若大场店长周大新获胜,那么网友的奖品则是“宏碁7英寸平板电脑”一台,数量均为1000台。

万得城创新营销 掀全城热潮

万得城即将亮相的三家新店则定于12月9日这天同时亮相,这不仅是万得城首次同开三店,在沪上家电零售市场也颇为罕见。

如今,电子商务的不断发展给连锁家电市场带来了巨大的挑战,一些本土家电卖场采取的“大打低价牌”这一营销模式,已经越来越难激发消费者的购买热情了。而引领着“一站式”购物体验潮流的万得城一直在营销活动上不断创新,此次万得城率先采取“店长内斗”这一全新的营销模式,将线上投票与线下促销相结合,为连锁家电市场营销模式的创新与转型开拓了全新的思路。

更值得一提的是,此次万得城独树一帜的互动活动,折射出万得城不同于传统家电的创新理念,真正让消费者通过投票的方式亲身体验万得城的文化,而在参与这一富有幽默感、充满乐趣的游戏同时,消费者也能够得到切实的好处。