



他用肩膀当炮架向敌人开火

记中国人民志愿军「一级英雄」孔庆三

致敬
最可爱的人
纪念中国人民志愿军
抗美援朝出国作战70周年
山东籍英雄人物传记 ④

孔庆三,1926年出生,山东济南人,1948年参加人民解放军,1949年加入中国共产党。他先后参加济南战役、淮海战役、渡江战役、上海战役等。1950年11月,孔庆三参加了中国人民志愿军入朝作战,作战中不幸中弹牺牲,被迫记特等功,并授予中国人民志愿军“一级英雄”称号。



齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 杜亚慧
通讯员 张磊 董弛

1950年冬,孔庆三随部队跨过鸭绿江以后,连夜疾进,跋山涉水,爬冰卧雪,忍饥耐寒,整整8天,赶到了东线的天宜水里,执行朝鲜战场东线的阻击任务。

这里距离敌军占领的新兴里只有二三十里路,从隆隆的炮声中,可以断定敌军正在发动进攻。

1950年11月27日,孔庆三率五班配属给主攻部队尖刀步兵第八连,执行掩护突击部队的任务。前方的战火越来越猛烈,枪声,手榴弹声响成一片。八连突击队受阻,与敌军形成对峙状态。

八连连长指着敌军的火力点对孔庆三说:“五班长,你看前边,山岭岗前面20多米远,有一个独立房屋,房子已经被我们的手榴弹打得七孔八洞了,但敌人的火力是从屋底下向外发射的,很显然他们的工事是做在坑下边。我们发起几次冲击都冲不过去……同志们左右都绕不过去。这一仗打得好不好,就看我们能不能消灭这个火力点了。”

孔庆三明白了连连长的意思。

他坚定地表示:“我们一定摧毁它。”

由于有小岗遮挡,炮无法直射。孔庆三果断地将杀伤半径为25米的步炮推到距射击目标只有20米的小岗,并立即在冰上构筑炮工事。可岭上全是冰土,又光又硬,完全无法构筑阵地。

怎么办?正在焦急时,他发现左边有个小土包,过去一看,是块冻石头,冻得十分结实。他赶紧让战士把炮推过来,架在上面,准备发射。可炮的右支架悬空,无法发射。孔庆三见状立即冲过去,用肩膀顶住炮的右支架,坚决命令开炮。战士看着班长吃力的肩膀,不忍拉火。

孔庆三连声喊:“拉火,快拉火啊!”

“轰!”一颗炮弹出了膛。随着爆炸的火光,独立房屋倒塌了,敌方火力点被摧毁了,突击队前进的道路打通了,孔庆三因步炮后坐力撞击受伤,腹部又被一弹片击中,壮烈牺牲。

战士们望着躺在血泊中的班长,含着泪冲过炸毁的敌军暗堡,沿着山坡,向新兴里冲去……

1952年,中国人民志愿军为孔庆三追记特等功,并授予中国人民志愿军“一级英雄”称号。

在威海市环翠区鲸园街道朝阳社区,有一个平凡又不平凡的家庭。那就是朝阳小区7号楼的戚道荣一家。60平米的小屋中,住着戚道荣和丈夫、婆婆,而戚道荣的儿子、儿媳和孙子一家三口在此吃完晚饭后,也常常留宿。为了“挤”下四代人,家中没有客厅,仅有三间卧室和一间厨房。会客的唯一空间便是厨房一角的餐桌,来做客的人便同这四代人挤在小餐桌旁,感受这一家和谐友爱的氛围。

威海好媳妇戚道荣带婆婆同住40年 60平米的小屋里 “挤”出四世同堂情



齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 冯琳

结婚那年,戚道荣才27岁,对婚姻生活抱有美好的期待。身边的朋友都是“小两口”的二人世界。可一个难题却摆在她面前,公公过世,她放心不下婆婆刘维芝独居。于是,她舍弃了对婚姻生活的期待,将婆婆接到家中同住。这一过,便是40年,她已经由一个大姑娘变为67岁的老人,婆婆也由一个52岁的中年妇女变为92岁的老太太。

如今,大家听来只会赞叹一句,“同婆婆住了40年啊,不容易。”可在这漫长的岁月中,到底有多不容易,只有戚道荣自己知道。新婚时,夫妻俩没钱买房子,同另一个家庭租住在同一所平房里,仅有两个房间,大的房间让给婆婆,夫妻俩的新婚生活,便从“挤”开始,没有客厅,没有书房,夫妻俩将所有家具及工作需要的器具都摆在卧室里。

之后,几次换租住的地方,去哪里都带上婆婆,将好的房间让给婆婆。生了孩子后,夫妻俩东拼西凑,买了房子。可房子只有两间卧室。戚道

荣毅然决定去掉客厅,把房屋改为三间卧室,向阳的那间给婆婆住。

婆婆笑着对记者说:“全天下再没有荣这样的媳妇了。我们在一起住了半辈子,她照顾了我半辈子,眼见她从大姑娘变成小老太太了,我看着也心疼。”

采访时,戚道荣笑着说,自己的项链、镯子、衣服、鞋子,全是儿媳给买的。她说,在这个大家庭,从来不用告诉孩子要孝顺或孙子要尊敬太奶奶,一切都顺其自然,大家互亲互爱。儿媳劝自己孝顺婆婆,自然而然就会孝顺,一切水到渠成。

提起戚道荣对婆婆以及对儿媳、孙子,朝阳社区居民无不竖起大拇指。可是,戚道荣的全部精力并未全圈在家中,她仍“挤”出余力,关爱邻里,搭建邻里互爱桥梁。

2015年中秋节前夕,同楼的八旬老人王天新想过一个别样的中秋,想全楼上下一起过。戚道荣听闻,立即张罗起来,到早市买肉菜和海鲜,准备了一天的食材。晚上,整栋楼30多人在楼前的小院开了一场别开生面的邻里宴。王天新老人当场落下热泪,圆了心中的梦想。

自那以后,邻里关系更为和睦,朝阳小区7号楼的邻里正能量在朝阳社区传为佳话。

安利斩获两项IDC中国数字化转型大奖

10月16日,由全球著名科技市场研究机构IDC主办的“2020 IDC中国数字化转型年度盛典”落下帷幕,安利(中国)斩获“零售行业技术应用场景创新奖”、安利(中国)总裁余放女士获得“数字化转型领军CEO”奖项。



作为一家经营60余年的老牌直销巨头,安利不断探索传统行业在数字化变革下的运营新模式,运用大数据、虚拟现实、人工智能和云计算等前沿技术为平台赋能,开辟“数字驱动+线下展业+线上社交电商一体化”的新路径;安利(中国)总裁余放女士对商业模式保持敏锐洞察和创新再造,打造企业多层触点数字化交互能力,构建数据驱动的业务管理能力,实现企业数据化、个性化、智能化的转型升级,均得到组委会的高度肯定,从众多参赛案例中脱颖而出。

IDC数字化转型大奖,由全球知名的IT市场研究机构IDC(International Data Corporation)主办,在中国已成功举办5届,旨在表彰各个领域以应用数字技术和颠覆性技术成功将一个或多个业务领域进行数字化转型的组织和个人,展示其数字化转型卓越成就。拜耳(中国)、招商银行、宝洁等知名企业,都曾摘得IDC

相关奖项。今年,获奖企业还包括百胜中国、海尔、永辉、康师傅等。

迎战数字化风口 拥抱变化果断转型

随着移动互联网、大数据、人工智能的发展,数字经济正在成为全球经济社会发展的重要引擎。

正是洞察到移动互联网和社交电商的潜在机会,安利中国在2014年布局数字化、体验化、年轻化战略,2015年起三年内持续迭代社交电商平台,营销人员移动工作室、“安利云购”、“安利微购”相继上线;2019年,安利全球数字创新中心、大数据创新中心、IT创新中心相继落户中国,打造矩阵式数字化战略。通过线上线下充分融合的“新零售”变革,安利拥抱变化果断转型,打造了一个突破传统直销,以数字化和社交电商驱动的“新安利”。

通过一系列数字化工具,安利

为其营销人员提供全面的商务支持、社交支持、内容支持、数据支持,营销人员可以“低成本,低风险”运营美食、健身、美容、养生、育儿等线下社群,开展社交电商,便捷实现在线购物、顾客管理、社群运营等,帮助他们把兴趣发展成事业平台。

事实证明,安利6年来厚积薄发的数字化战略成效显著。安利目前超过90%的订单来自线上,超过80%来自移动端,引领直销业态全面转型社交电商。2020年以来的特殊时期,安利利用直播带货,线上商城,线下体验馆,赋能安利营销人员依托OMO社群创业,基于多年数字化转型的积淀,有效对冲了疫情影响,并化危为机。截至目前,安利本年度业绩与去年同期持平。

数字引领创新再造 打造社交电商新标杆

近日,埃森哲发布的《2020

中国企业数字转型指数研究》显示,尽管数字转型全面展开,但只有11%的企业转型成效显著。疫情背景下,如何在巨大的不确定性中应对市场挑战,成为所有企业和CEO必须面对的课题。

安利(中国)总裁余放说,中国市场正在经历消费升级,数字经济崛起的浪潮,数字技术改变了人们的生活习惯,工作、娱乐、消费全面线上化,也正在重新定义供应链、生产、物流和生活消费场景,是企业面对未来竞争的必备能力。

基于对数字技术和商业模式的敏锐洞察,安利(中国)在余放带领下,在完成了线下体验实体+社群经济落地+线上社交电商平台的数字化矩阵布局后,正在加快其数字化工具的创新速度。今年8月,安利推出“创玩家”计划,赋能营销人员挖掘自身兴趣成就事业。安利通过自有社交电商平台,帮助

创业者打破地域限制和社交圈的瓶颈,开启个人带货直播间,定制开发社群管理工具,构建数字化新能力,打开网络新流量,实现他们粉丝量的指数级增长,深耕私域、广拓公域,进一步释放安利社交电商能力的破局点,完成商业模式的再造,打造社交电商新标杆。

余放介绍,中国作为安利全球最大市场,得益于中国数字经济的蓬勃发展,一直是安利全球数字化创新转型的领头羊,未来安利总部资源和投入将更多向中国市场倾斜,2020年产品线更聚焦大健康领域,上线超过100款新品,通过集交易、商务服务、内容及智能数据支持于一体的社交电商平台,覆盖和链接更广泛的新生消费群体,同时以直播、大数据、人工智能等新技术新手段,快速响应外界变化和消费者需求,为安利创玩家提供更全面、更有力的支持,完成企业整体进化。