

**YAO MING**  
要命的骨折 之后续

**姚明受伤 引发中美球迷口水战**

本报讯 姚明受伤后引起中美双方球迷的互相指责，中国球迷认为姚明是因为在火箭队工作过度才导致这次受伤，而美国球迷则把责任推卸到中国国家队身上。目前双方在网上传吵激烈。

另外，昨天，中国篮管中心请来了国内的知名专家帮助会诊姚明的伤病情况，经过对姚明伤情的具体分析和讨论，对美国医生的诊断结果及手术建议给予了肯定，并对姚明手术前后的治疗恢复提出了中肯的建议。中国篮管中心副主任胡加时希望通过这种专家会诊，采用中国与美国医生连线沟通的方式来帮助姚明早日康复。另外，中国篮协昨日公布了中国男篮备战北京奥运会的集训名单，18名队员姚明依旧在名单之内，看来中国篮协对姚明参加奥运会信心仍然很足。 李岩

**姚明夏洛特求助 3名医联手恢复时间提前**

本报讯 《休斯敦纪事报》昨天消息，姚明已经飞赴北卡罗来纳州的夏洛特市，拜访骨科专家安德森医生，听取他的治疗意见，并希望寻找能够更快恢复的治疗方案。安德森是美国最顶尖的足部外科医学专家之一。安德森的建议将决定姚明最终采用何种方式进行治疗，据火箭官方发言人尼尔森表示，“一旦确诊，姚明将尽快进入初期治疗，不会拖延时间”。

另外，昨日，刚从美国返回上海的“姚之队”负责人章明基，又踏上了飞往北京的航班。临上飞机前，他介绍了姚明的最新伤情：“现在倾向于给姚明动手术，到时负责治疗的将是3名世界顶级医生。手术后，姚明只需要3个月多一点的时间就能恢复。” 李岩

**0分!**  
**阿联首吞“蛋”**

据新华社电 昨天，近来4战3胜的雄鹿客场挑战送走基德的篮网，最终106:120负于对手。让中国球迷沮丧的是，易建联依然未能找回赛季初那样良好的状态，继上一场以9分钟创下赛季出场时间新低后，本场替补出场的他虽上场时间比前一场多了一分钟，可两投全失，NBA生涯第一次以零分收场。此前，他的单场最低得分是两分。

自从全明星赛后，阿联在雄鹿队中的地

位急速下降。不仅丢掉了先发位置，甚至连上场时间都没了保障。他的个人数据自然是大幅度下滑，在新秀榜上的排名也暴跌至前十名之外。除客观因素外，阿联自身不够强壮、进攻技术较为单一等都是他表现低迷的原因。如何突破自身技术瓶颈，重新获得主教练信任，已经成为阿联目前需要解决的首要问题。

雄鹿队目前的战绩为22胜36负，排名东部第十一位。

**记者视线**

**“鸭蛋”秀 警钟响起 易建联岌岌可危**



0分1个篮板，很难想象这是一名六号新秀的表现。阿联最近的表现一路走低，他的上场时间也被一而再再而三地压缩……而在昨天，他在与篮网的比赛中甚至交了一张白卷，这不由让人们为他的前途担忧起来。

事实上，一个新秀要在球队站稳本身就是件很困难的事情，不谈已经成为NBA惯例的2、3月的新秀墙，即使球评、球迷以及队友、教练放大镜一般的苛刻都会让人崩溃，再加上时不时球队大洗牌更会让新秀信心上产生影响。而一旦一个开始一帆风顺的新秀遭遇挫折时，他也很难调整。即使再给他机会，表现也很难让人满意，这也是如今阿联问题所在。就如在昨天比赛中，易建联短短的上场时间内自信心严重不足，再也不见赛季初那份风发意气，几度利用自己并不擅长的背筐内线单打惨遭火锅本身就是不合理进攻，而中投稳定性也消失得无影无踪。

那新秀的出路在何方呢？首先要明确定位。易建联如今的地位更多的还是角色球员，和先发的差距其实很大。易建联如今要更多地发挥自己大号投手的优势，也就是先让教练发现自己的价值。其次是调整心态。自己已经不再是先发五虎，在短期内也不可能再成为先发五虎，把自己放低一点，你就是个新人，你就是个蓝领，你不用怕什么犯规，你也不用去计较什么数据，你就每场上去拼就是了。

昨天的0分1板与其说是噩梦不如说是警钟，昨天小K教练毕竟还给了阿联10分钟的时间，如若再不思变，长此以往，阿联的NBA之路都岌岌可危了。 林峰

**直播提示**  
明日九时三十分 马刺VS雄鹿  
今日九时三十分 灰熊VS火箭



# 锦上添花

## 五粮液集团

**公司名称:** 河南源通酒业有限公司 **公司经营品牌:** 系列五粮液酒 五粮液·锦上添花酒

**经营理念:** 崇尚“蓝海战略”、信仰“长尾理论”、创新“终端前移”理念

**经营目标:** 制造商、经销商、业务员三者利益均衡发展 **经营模式:** 文化意识营销

**经营格言:** 企业经营品牌成功与人生经营事业成功一样，有时候选择比努力更重要！

**经营信条:** 理念决定营销方向；人才决定产品销量；管理决定企业利润；态度决定一切……

欲了解公司详情请登陆公司网站：[www.hnytyjy.com](http://www.hnytyjy.com)

**一、营销策划师 1名**

1. 年龄：40岁以下。
2. 学历：策划、营销、中文、广告等相关专业本科以上学历。
3. 经历：具备营销公司或营销策划机构策划工作经验，文字组织能力强，悟性好、点子多，有高档白酒营销策划经历者优先。

待遇：基本工资+“三金”+福利补助+工作奖励，年薪8万以上。

**二、地级市场营销管理统筹 10名**

1. 年龄：40岁以下。
2. 学历：本科以上学历。
3. 经历：具备全权代表公司，全面指导地级总经销商完成健全市县级分销、终端公关直销网络、策划指导淡旺季产品营销，独立操作地级市场品牌营销的领导工作能力。有成功组织策划领导区域市场高档白酒品牌营销成功案例者优先。

待遇：基本工资+“三金”+福利补助+业绩提成，年薪35万以上。

**三、郑州直营事业部总监 1名**

1. 年龄：40岁以下。

**四、财务部总监 1名**

1. 年龄：40岁以下。
2. 学历：财会、经济、金融等相关专业本科以上学历。
3. 职称：中级以上职称。
4. 经历：具备企业(商业)全面管理经历，具备白酒营销企业财务统计、财务核算、财务分析、财务管理、熟练操作一般纳税人账务者优先。

待遇：基本工资+“三金”+福利补助+工作奖励，年薪8万以上。

**五、总经理秘书 1名 区域销售经理 20名**

**公关销售经理 20名 终端直销经理 30名 轿车司机 1名**

要求：

1. 年龄：22-40岁。
2. 学历：本科以上学历。
3. 优势：有理想、有追求、有抱负、有正确的人生观价值观；有事业心、有责任心、有正义感、有牺牲性、有创新精神和韧性、积极向上，执着勤奋的热血青年优秀，有过销售网络开发管理工作经历者优先。
4. 公关销售经理要求：机关、企事业单位正科以上离退休老干部或此职级现任领导前直系家属，有白酒团购经验者优先。

待遇：基本工资+“三金”+福利补助+工作奖励，年薪2-20万元。

招聘说明：本企业诚招人才，不符合应聘条件者请勿打扰！本企业任人为贤，唯才是用，期待精英中原英才共图大业，共谋大业，共创人生辉煌！

请符合条件的应聘者带1英寸近照1张、身份证、学历证明原件及复印件、个人简历前往郑州市金水区经二路56号绿洲银都1号楼2单元2501室报名；或将相关资料发至公司招聘邮箱：[hnytyjy@163.com](mailto:hnytyjy@163.com)

报名期限：2008年3月1日至3月8日  
报名时间：上午9点至下午5点

**五粮液锦上添花中原总代理商：河南源通酒业有限公司**  
**招聘电话：0371-63389958 63389968 63389918**