

工作需要,偶尔出差。对于一个吃货来讲,出差最大的福利莫过于当地的美食。作为一个地道的博山人,家里又有一位厨神级级别的老爸,便造就了我这挑剔的舌头。

在众多的美食之中印象最深的当属成都的火锅。由于低估了成都人民对火锅的热爱程度,住在春熙路附近的我们,实在忍不了排队一个多小时才能吃到火锅的煎熬。于是乘车到四五公里外的非闹市区,特意找了家“蜀九香”。它号称中国十大火锅之一,想必大家也不会陌生。

虽是胡同深处的店面,但刚到附近,便已经

闻到了空气中浓浓的辣椒香。环境虽然差了些,但是味道还是巴适得板。我们怕太辣,要了鸳鸯锅,以便有个退路,但没想到这里的辣比较温和,并没有想象中的辣嘴巴,估计是为了迎合外地游客做了改良,作为北方人还是可以接受的。

这里火锅的菜品,和我们北方常吃的牛羊肉也不太相同,在这里第一次见到了好多传闻中的食材,脑花、鸭肠、鲜血旺、兔腰、黄喉、耗儿鱼、酥肉,光是推荐的特色,感觉就已经快吃不完了。同行的朋友还有一个劲儿说这个一定要尝一尝,那个一定要吃一次。这些食材主要吃



的是新鲜劲儿,以及或爽脆或嫩滑的口感。从热汤中捞出,蘸上香油,嚥到口里,既烫又辣,一边呼气一边往嘴里咽,吃相比较窘迫,满头大汗,但吃火锅吃的就是这个感觉。

舌尖上的成都

一小罐独家特制的香油加上蒜泥、茺荻、蚝油,油而不膩。香油可以调节口味,增加香味和口感,避免过度麻和辣,就相当于中和一下吧。而且吃的是鸳鸯锅,这就使白锅里的美食,蘸过香油更加香浓可口。

其实成都还有非常多的美食,我们顺便慕名探寻了一番,像春熙路的龙抄手、文殊院门口的洞子口张老二凉粉还有老妈蹄花、三大炮等等,真应了一句话“少不入蜀,老不出川”。这里真的是吃货的天堂,我真的曾有一刹那萌生过想留下生活的想法。

另一个让我记忆深刻的是钵钵鸡,听说是起源于乐山,但其实我们去乐山的时候,并没有在当地吃到什么正宗的小吃。钵钵鸡,原以为某种做法的鸡肉,其实就是串串,不过也的确有鸡肉的串串。我的理解是把煮熟的菜品放在冰镇的火锅汤料中,

那种口感,凉凉的、甜甜的、辣辣的、麻麻的,特别香,而且吃到根本停不下来,怎么会有这种神奇的发明创造呢!成都都是一个特别有腔调的城市,不仅在于它的历史与文化,还有让人念念不忘的美食。其实出差也去过很多城市,也在不同的地方吃到了很多不同让我再去一次,或者说只能推荐的一个城市,那就是成都。(山东志鸿起仁图书有限公司 石超)

鱼蛮子 (宋)苏轼

江淮水为田,舟楫为室居。鱼虾以为粮,不耕自有余。异哉鱼蛮子,本非左社徒。连排入江住,竹瓦三尺庐。于焉长子孙,戚施且侏儒。擘水取鲫鱼,易如拾诸途。破釜不著盐,雪羹笔青蔬。一饱便甘寝,何异糠与粬。人间行路难,踏地出贼租。不如鱼蛮子,驾浪浮空虚。空虚未可知,会当算舟车。蛮子叩头泣,勿谓桑大夫。

人人都是美食家

吃,在中国,一直是一种文化。中华各地美食,把960万平方公里全部连在了一起,共同打造出一道舌尖上的别样风情……



古代咏蝉的诗不少,像唐代著名的诗人骆宾王、元稹、白居易、李商隐,甚至唐太宗李世民,都有佳作流传。其中广为大家熟知的恐怕要属虞世南的《蝉》:“垂绥饮清露,流响出疏桐。居高声自远,非是藉秋风。”和李商隐的《蝉》:“西陆蝉声唱,南冠客思深。不堪玄鬓影,来对白头吟。露重飞难进,风多响易沉。无人信高洁,谁为表余心?”

每说到一样动物或植物,就像外国人评价的一样,我们首先想到的就是:能吃不?怎么吃?好吃不?说到蝉,我也就自然而然想到了“炸金蝉”,并由此想到了很多很多。

作为一个曾经生活在鲁西北平原农村的70后,如果按一些提前进入小康生活的人的标准,我或许早已享受了他们目前梦寐以求的美食。比如五谷杂粮:有第一顿吃又软又甜、后来就又黑又硬,硌牙难啃的地瓜面窝头,颜色金黄的大锅贴玉米面饼子,玉米面和大豆面掺合在一起做的杂面……清口开胃的小咸菜,风味独特的烧辣椒,香气扑鼻的芝麻盐……还有各种“山

珍野味”——大树根的刺藤菇(类似鸡腿菇),杂草丛中的毛蘑菇(很像茶树菇),庄稼棵上的蚂蚱、豆虫(部分人食用后会有过敏反应),池塘沟渠里的青蛙(饭店里叫田鸡),野地荒坡中的野兔(现在常做成烤野兔、兔子头)……

今天要说的是一种特殊的肉食——蝉的幼虫,餐桌上美其名曰“炸金蝉”,俗称知了猴儿、知了龟儿、消息牛儿,我们那叫它“消息龟儿”。

白天抓消息龟儿,最有趣的是刚下了雨,要么老天帮忙把它的洞给冲开了,或者雨水湿润了洞口的泥土,有时会露出一道缝儿,用手轻轻一抠,就抓到了。偶尔也会遇到难题,因为它的洞一般只有一个手指大小,所以,或许是洞太深,或许是它极不情愿出来,你用手摸,它就往里退,而你又不能用它手指帮忙,这时,就需要借助铲子把洞挖开,或者用镊子把它夹出来,一不小心就会把它搞得支离破碎,惨不忍睹。

一到傍晚,大人小孩,一起出去,瓶子罐子,悉

吃出来的故事 由【炸金蝉】说开去

数上场。条件好点的拿个手电筒,条件差的就只好进行“摸黑战争”了。看吧,田间地头,沟边路旁,灯光晃动,人声嘈杂,那场面,绝非如今生活在城市里,甚至大部分虽然生活在农村的大人、孩子们所能想象得到的。一个晚上下来,战果辉煌。少则十几、几十个,多则上百、几百个,随身带的器皿全装满了。那时的人们大多缺乏经济意识,抑或根本没有经济市场,所以大家回家先用水洗净,然后放入一个更大的容器中,再加适量的

盐腌一下(盐放多了太咸,糗得吃不了;盐放少了大热天的容易变质,臭得不能吃),等到一定数量,而且估计咸淡合适的时候,点燃柴灶,在大铁锅里放一丁点儿油(多了没有),等消息龟儿通体变硬,体内的水分蒸发得差不多的时候,便可大嚼其肉了。这可是当时最奢侈的肉食了!也不知道是因为柴灶、铁锅、棉籽油这些硬件不行,还是因为厨艺技术欠佳(其实也就只是炒熟而已),所以在色泽上跟如今在饭店里那种红里透黄或黄里透红的“炸金蝉”简直不能相提并论,看上去往往是黑乎乎,要是端在现在人们的面前,我想大多数人是不敢不敢下嘴的,肯定会想到污染啊,变质啊,病毒啊,致癌啊……岂不知,现如今“炸金蝉”要么是人工养殖,要么是批量收购,且不说正宗不正宗,原味不原味,只说存储保鲜这一点,恐怕不知道放了多少天,放了多少防腐剂吧!当然,说归说,在外面饭店吃饭,这个“野味”还是常在我的菜谱之列。

再说蝉。《庄子·外篇·达生》曾经讲一个佝偻人粘蝉的故事,用来教育人们做事要专心致志。道理的确如此。找一根长短合适的竹竿,最前端加绑一个更细的且有一定硬度的铁丝之类的东西,上面附着一小块儿面筋,然后就可以粘蝉了。拿了长长的竹竿,来到树下,循着蝉的叫声找去,看准了位置,然后慢慢把竹竿向蝉伸去。这个时候既要求眼神儿好,更需要耐心和细心。瞅不准就粘不着,运作太快或太慢都容易惊动蝉提前飞走。有时,昂着头老半天,脖子

能真正成为蝉,之前就是我们以上说的消息龟儿。这就又有了一个蝉和一个壳。

先说壳。学名蝉蛻,据说有宣散风热、透疹利咽、退翳明目、祛风止痒的功效。小时候可能觉得好玩,捡拾回来要么用手捏碎,要么用脚踩碎,好像喜欢听那个响儿(你说坏不坏);更可能因为有人收购,捡拾回来可以创收,一个能卖多少钱忘记了,但攒多了,好像至少可以买个老冰棍儿或者换个作业本啥的。

再谈蝉。《庄子·外篇·达生》曾经讲一个佝偻人粘蝉的故事,用来教育人们做事要专心致志。道理的确如此。找一根长短合适的竹竿,最前端加绑一个更细的且有一定硬度的铁丝之类的东西,上面附着一小块儿面筋,然后就可以粘蝉了。拿了长长的竹竿,来到树下,循着蝉的叫声找去,看准了位置,然后慢慢把竹竿向蝉伸去。这个时候既要求眼神儿好,更需要耐心和细心。瞅不准就粘不着,运作太快或太慢都容易惊动蝉提前飞走。有时,昂着头老半天,脖子

发麻,手发抖,随着“吱”的一声,可能有两种截然不同结果:一是蝉被粘住了,挣扎欲飞而不得,于是你收竿,摘取,踌躇满志,其喜洋洋者矣。这个蝉也是可以吃的,那时一般是烤了吃,随地找点干柴草,把粘到的蝉往火堆里一扔,然后用小木棍不时翻动,估摸着差不多了就可以吃了。虽然比小鲜肉——消息龟儿老了点,但也是别有一番滋味的。而另一种情形是,蝉提前警觉,展翅逃脱了,留下了在树底下揉揉僵硬的脖子,眨眨睁得眼泪盈眶的眼睛,垂头丧气,惘然若失,一副被对手虐败的样子。

如今,这个充满了故事的好去处已经成了镇上的西外环路。笔直的车行道线,黑得发亮的柏油路面,已经有点城市的样子。也许过不了多久,这里会是另一番景象,但绝不可能回到当年的模样了。

说了这么多,其实,比起吃来,我好像更怀念的是它背后的故事。

(山东先德睿图书有限公司 德睿宣)

读书时间

《月亮和六便士》文/毛姆

在所有这些日子里,他的艺术活动一直没有停止过。但是不久他就没有兴致到画室去了,他只呆在屋子里一个人埋头苦干。因为一文不名,有时他连画布和颜料都买不起,而这同样东西恰好是必需的,从他的谈话里或了解到,他在绘画上遇到的困难很大,因为他不愿意接受别人指点,不得不浪费许多时间摸索一些技巧上的问题。其实这些问题画家早已一解决了。他在追求一种我不清楚的东西,或许连他自己也知道并不清楚。过去我有过的那种印象这一次变得更加强烈了:他像是一个被什么迷住了的人,他的心智好像很不正常。他不肯把自己的画拿给别人看,我觉得这是因为他对这些画实在不感兴趣。他生活在幻梦里,现实对他来说一点意义也没有。我有一种感觉,他好像把自己的强烈情感全部倾注在一张画布上,在奋力创造自己心灵所见到的景象时,把他周围的一切事物全都忘记了。而一旦绘画的过程结束——或许并不是画幅本身,因为据我猜想,他是很少把一张画画完的,我说说他把一阵燃烧着他心灵的激情发泄完毕以后,他对自己画出来的东西就不再也不关心了。他对自己的画儿从来也不满意,同他往他心灵的幻景相比,他觉得这些画实在太没有意义了。

“为什么不把你自己的画送到展览会上去呢?”我问他,“我想你会愿意听听别人的意见的。”“你愿意听吗?”他说这句话时那种鄙夷不屑劲儿简直无法形容。

“我并不介意,我只不过想把我所见到的画下来。”……

思特里克兰德很久很久没有发声。但是他的眼睛内闪着一种奇异的光彩,仿佛看到了某种点燃起他的灵魂,使他心醉神驰的东西。“有的时候我就想到一个包圍在无边无际的大海上的小岛,我可以住在岛上一个幽僻的山谷里,四周都是不知名的树木,我安静安闲地生活在那里。我想在那样一个地方,我就能找到我需要的东西了。”……

作为一个艺术家,他的生活比任何其他艺术家都更困苦。他工作得比其他艺术家也更艰苦。大多数人认为会把生活装点得更加优雅、美丽的那些东西,思特里克兰德不屑一顾的。对于名利他都不动于衷。我们大多数人受不了各种引诱,总要对他俗人情做一让步,你却无法摆脱思特里克兰德那根得在这些诱惑。因为他说来,这种诱惑是根本不存在的。他的脑子里从来没有想到要做任何妥协、让步。他住在巴黎,比住在威尼斯沙溪里的隐士生活还要孤独。对于别的人他没有任何要求,只求人家别打扰他。他自己有一个幻境。思特里克兰德是个惹人嫌的人,但是尽管如此,我还是认为他是一个伟大的人。

总第 462 期



2018年8月15日 第16期 本期八版 准印证号: (鲁) 0300007 (内部资料, 免费交流)

山东世纪天鸿文教科技股份有限公司关于变更公司名称暨完成工商变更登记的公告	志鸿动态	管理平台	志鸿讲堂	坚决打好营销攻坚战	“小超人”系列教辅 重装上市	电子书没有消灭纸质书, 知识付费呢?	芳地绿洲
◆一版	◆二版	◆三版	◆四版	◆五版	◆六版	◆七版	◆八版

山东世纪天鸿文教科技股份有限公司关于变更公司名称暨完成工商变更登记的公告

一、公司名称变更的说明

山东世纪天鸿文教科技股份有限公司(以下简称“公司”或“本公司”)于2018年6月16日召开第二届董事会第七次会议、2018年7月10日召开2018年第一次临时股东大会审议通过了《关于拟变更公司名称的议案》《关于修改<公司章程>的议案》。具体内容详见公司在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的相关公告。

近日,公司已完成了名称变更的工商登记手续,并取得了淄博市工商行政管理局核定换发的《营业执照》相关信息如下:

统一社会信用代码: 913703007618736234
名称: 世纪天鸿教育科技股份有限公司
类型: 股份有限公司(上市、自然人投资或控股)
住所: 淄博市高新区天鸿路9号
法定代表人: 任志鸿
注册资本: 壹亿肆仟零贰万伍仟元整
成立日期: 2004年04月27日
营业期限: 2004年04月27日至长期
经营范围: 教育产品研发、销售; 图书、报纸、期刊及电子出版物批发零售, 网络发行; 房屋租赁; 电脑图文设计、制作; 书刊项目设计、策划; 版面设计; 翻译服务; 教育咨询服务; 著作权代理; 文化用品、办公用品的销售; 纸制品销售; 计算机软硬件及外部设备; 计算机系统服务; 基础软件服务; 数据处理的研发、销售; 电化教学设备、教学软件、电子产品的销售; 教育信息咨询; 设备租赁; 计算机信息系统集成; 第二类增值电信业务中的呼叫中心业务和信息服务业务; 互联网信息服务业务(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)。

二、公司名称变更的原因
公司主营业务收入均来自于教育产品业务收入, 主要产品形态为教育类图书的策划、设计、制作与发行及教育信息化产品的研发及推广。经过多年发展, 业务范围已遍布全国三十余个省、市、自治区。基于公司聚焦教育产业的整体布局, 为进一步反映公司所处行业, 符合公司业务特点和未来发展定位, 提升公司品牌形象, 公司决定将公司名称变更为“世纪天鸿教育科技股份有限公司”, 并同步修改公司章程。

三、其他事项说明
公司此次仅变更公司名称, 证券简称“世纪天鸿”及证券代码“300654”保持不变。

特此公告。

世纪天鸿教育科技股份有限公司
2018年8月10日



微信扫一扫, 敬请关注志鸿教育公众号

世纪天鸿荣获 2016-2017 年度山东省“守合同重信用”企业

为推进山东企业诚信建设, 规范企业合同行为, 引导企业诚信履约、守法经营, 根据《山东省守合同重信用企业公示办法》, 山东省工商行政管理局于近日向社会公示了2016-2017年度“守合同重信用”企业, 世纪天鸿位列其中。

“守合同重信用”企业是山东省工商行政管理局对企业 and 品牌的经营状态、社会影响力、合同信用管理体系、社会信誉等方面进行的综合测评, 是企业信用状况的证明, 也是市场对企业的认可。世纪天鸿一直遵循诚信经营的企业文

化, 坚持“扎实做事 诚信做人 创新立业 双赢发展”的经营理念, 将“守合同重信用”作为企业立身之本、发展之基, 使公司得到了广大客商和各级政府部门的高度认可, 企业的社会信誉和品牌价值效应不断得到提升。在今后的工作中,

世纪天鸿将继续履行“守合同重信用”理念, 不断完善合同管理制度, 加强合同履约意识, 树立良好的信誉形象, 为创造良好的市场秩序和推动公司健康发展做出积极贡献。

(世纪天鸿 张鹏)

世纪天鸿被评为山东省“扫黄打非”进基层示范点

近日, 世纪天鸿被评为山东省“扫黄打非”进基层示范点。世纪天鸿坚持把“扫黄打非”工作与加强公司知识产权保护工作相结合, 开展“扫黄打非”全员宣贯活动和宣传工作, 并打击侵权盗版行为等有害信息。

世纪天鸿自公司成立以来从事青少年助学读物的出版发行, 形成了规范的产品研发创新体制和版权保护机制, 作为一家教育服务机构, 世纪天鸿有责任和使命肩负起青少年“扫黄打非”宣

版保护工作制度, 并成立专门的小组开展知识产权保护工作。同时, 世纪天鸿积极借助中国课本博物馆作为青少年爱国主义教育实践活动的优势, 积极助力“扫黄打非·绿书签”活动, 引导青少年爱读书、读好书、善读书, 自觉抵制非法出版物。倡导“拒绝盗版, 绿色阅读, 拥抱梦想”, 以实际行动积极支持绿书签活动。

我们将以奋发有为、开拓创新的精神状态, 在各级领导的支持



传教育工作。在“扫黄打非”及版权工作方面得到各级领导的重视, 这是对世纪天鸿的认可和肯定。

(世纪天鸿 吴敏)

世纪天鸿与青岛科技大学举行“就业创业基地”揭牌仪式

2018年8月13日-14日, 青岛科技大学党委委员、传播与动漫学院党总支书记王士卿一行莅临世纪天鸿参观考察, 与企业签订校企合作协议, 并举行“就业创业基地”揭牌仪式。世纪天鸿常务副总经理张学军、常务副总编兼系统事业部总经理杨凯等公司领导陪同参观考察并出席揭牌仪式。

世纪天鸿与青岛科技大学传播与动漫学院合作的历史颇深, 学校表示将进一步调整教学大纲, 让学生们的技能更加贴近企业, 做到学以致用。通过双方洽谈, 校方表示未来几年与天鸿将会有更多的合作机会, 达到一加一大于二的目标。

(世纪天鸿 张青)





《山海经》是一部内容丰富、体例严谨的古代著作，堪称中国远古社会的百科全书，全书现存 18 篇，其余篇章内容早佚。

《山海经》内容主要是民间传说中的地理知识，包括山川、道里、民族、物产、药物、祭祀、巫医等，保存了包括夸父逐日、女媧补天、精卫填海、大

“小时候和古时候”——米拉的《山海经》在中国课本博物馆展出

禹治水等相关内容在内的脍炙人口的远古神话传说和寓言故事，具有非凡的文献价值。

一支“小时候”的画笔，穿越时空，回到“古时候”的笔下。

2016 年，年仅八岁的小女孩米拉，在爸爸的建议下开始创作《山海经》。现已完成《山海经》中五十多个怪兽形象的创作。

作为国画艺术家后代，她学的全是传统中国绘画技法。但是，要她来画怪兽“饕餮”，画的可是吃雾霾的“饕餮”。

由此，古典意象有了创新表达，经典题材有了当代形态。

“米拉的《山海经》”系列是中国小女孩米拉，在中国古代著作《山海经》的基础上想象而成，其以丰富的想象、充满的线条塑造出诸多中国古代神话故事中的形象，超越了大家对于八九岁女孩画作的



《山海经》系列仍在绘制当中。米拉的《山海经》即将在中国课本博物馆展出。



《山海经》系列仍在绘制当中。

米拉的《山海经》即将在中国课本博物馆展出。

小时候和古时候——“米拉的《山海经》”画展，邀您共赏一场视觉盛宴！

獾獾 [b i b i] “有兽焉，其状如狐而有翼，其音如鸿雁，其名曰獾獾，见则天下大早。”

獬 [hu ó n] “有兽焉，其状如牛而三足，其名曰獬，其鸣自訇。”

讎 [hu ā n] “有兽焉，其状如狸，一目而三尾，名曰讎，其音如夺百声，是可以凶，服之已瘳。”

猨九 [p í j i ù] “又北五百里，曰伦山。伦水出焉，而东流注于河。有兽焉，其状如麀，其川在尾上，其名曰猨九。”

每位小朋友和大朋友心里，都住着一只小怪兽，您的心里，住着哪一只呢？

（齐都文化 姜楠）

心灵小语

立秋，要去也

明日，立秋。夏天的最后一天里，夏的热情依然不减。树木纹丝不动，空气中带着燥热。清晨，也没有一点凉爽。醒在夏日的末端，夏将去，秋已来。

季节的交换，从来不打招呼，它总是静悄悄地来，悄悄地走，从容不迫地从一个季节到下一个季节。该来的就会来，要过去的留不住。

独行时，新无书，原以为会得清静在时间间。秋来时，我们还沉浸在夏的狂吹里，而秋天却已经来到了我们身边。

夏末已至，再遇时，又是一年。

回忆起这个夏日，山和水都不曾错过。与之前不同的是我们随时改变的心境。王国维在《人间词话》中说：古今之大事业、大学问者，必经过三种之境界。

“昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路。”此第一境也。

“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。”此第二境也。

“众里寻他千百度，回头蓦见，那人正在灯火阑珊处。”此第三境也。

我们都曾有过迷茫迷茫，不知路在何方，甚觉孤独无助。习惯一个人独自思索，苦苦寻路。继而我们寻到要走的路，历经磨难而不悔，为了自己想要的的生活，苦苦付出，却收效不微。最后，豁然开朗，终于找到了属于自己的路。原以为是在迷茫，却发现所有的都是日常。

过好日常生活，做好每一件小事，我们就离自己想要到达的地方越来越近。历经诸多世事，依然不忘初心。

夏日里，我们与诗和远方擦肩。夏日原本就是一首诗，树荫，小荷，蜻蜓，蛙声，蝉鸣，萤火虫，使得一幅画。就连夏日的雨声，也有自己动人的旋律。我们在酷暑里，去远方草原，乐山至水，而忘却人间悲愁。

秋来时，又一季金黄一片，被收获了吧。于是放下一些小心情，全身心地投入到工作中去。那些维持我们生存的事业，需要一步一步，脚踏实地地去做好每一件事情。秋天里，每每都是金黄金色的，值得我们倾尽全力，而不辜负。

眼着着，夏天就这么走了。很多来不及感受的美好事物，都留着待明年的又一个夏天。人生一路，几多起伏。释怀，告别昨天。

秋天来时，桂花飘香，一伸手可触及的美好，想起来就觉意盎然。有什么比活着更好的事情呢，我们能看四季不同的景色。就连落叶也美得让人垂涎，秋高气爽的日子，就在明天。

这世间的惊喜，许多都在转角处。盛夏光年里的遗憾，就由秋天来完成。下一季的美好，在向人们呼唤。你看，那金黄色的稻田，放飞一省生命的喜悦。在夏季里旺盛生长的植物，在秋季里丰收。一切刚刚好。秋来，夏去，不在遗憾中停留，学会放手，祝福那些离我们远去的人和事。时间告诉我们，未来，值得期待！



“难忘的日子里，你一直陪伴着我，我也离不开你。现在你已远远离去，却永远在我的心底，忘不了。”这是某旧粮票展览上的一句话，是否勾起了你无数的回忆？

伴随我们长达 40 多年的各种票证，早已退出人们的视野，却永远深深地烙进了几代人的记忆中。中国课本博物馆“纸币变革、票证岁月”展览，带领大家回到那个特殊的年代，看看珍藏的纸币和那些年我们一起追过的票证。

收藏人：冷树臣
收藏品：纸币、票证
藏品渊源：国企退休员工，只因欣赏休闲，不求利益金钱的纯正草根收藏爱好者。所收藏的纸币主要有古代铜币和民国时期四大银行的纸币、银币和解放区纸币。票证主要是山东解放区部队流通的粮、餐、料、草票等。

“纸币变革、票证岁月”——中国课本博物馆带你走进年代的记忆



●粮票

票证岁月：物物皆凭证

我国解放初期商品供应严重不足，为了保证群众的基本生活，国家通过发放票证来分配商品。小小一张票证，囊括了生活的方方面面，不仅有粮票、肉票、布票这些常见票证，还有粪票、尿票、月经带票等，甚至出现了“0.0055 斤油票”“一厘米布票”……意味着即使要买一滴油、一分布，也得凭票才行。

这些票证覆盖了我国 2500 多个县市，种类繁多都堪称“世界之最”。

●纸币

纸币，是钱币收藏领域的一个系列。在我国几千年来，行使了它货币流通的便利。促进社会经济的发展，起到了无可替代的作用。

古今中外，各种钱币品种门类、材质，设计繁杂，数不胜数。冷老师为大家提供了民国时期流通的各个银行发行部分纸币，以供观赏。

将 近 半 世 纪，小 小 方 寸 “纸 币、票 证” 见证了多少真实的人间表情。今日再见这些，是否心中生起无限的感慨？

岁月虽然远去，但回忆总留在心底。来自中国课本博物馆再来看看这些珍贵的纸币票证吧！

（齐都文化 姜楠）

窦庆勃“当书法遇到太极” 书法展闭幕式暨“悦书法、悦太极、悦生活” 书法公益讲座举行

众 多 书 法 专 业 人 士 和 爱 好 者 前 来 参 观，给 所 有 参 观 者 耳 目 一 新，甚 至 震 撼 的 观 展 效 果。据 不 完 全 统 计，二十 几 天 中，陆 续 前 来 参 观 者 达 5000 余 人（次），是 大 家 境 界 美 术 馆 自 开 馆 以 来，展 览 效 果 最 好、参 观 人 数 最 多、社 会 影 响 力 较 大 的 一 次 个 展。

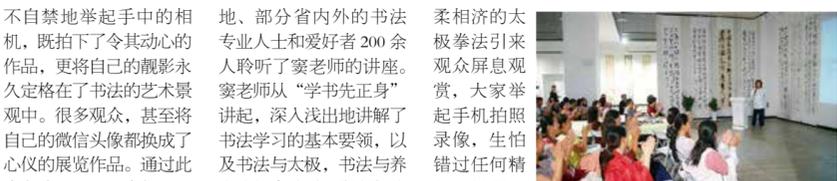
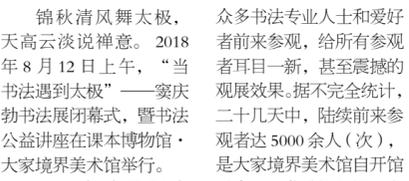
前 来 慕 名 参 观 的 观 众。进 入 展 厅 后 几 乎 都 情 不 自 禁 地 举 起 手 中 的 相 机，既 拍 下 了 令 其 动 心 的 作 品，更 将 自 己 的 观 影 永 久 定 格 在 了 书 法 的 艺 术 景 观 中。很 多 观 众，甚 至 将 自 己 的 微 信 头 像 都 换 成 了 此次 书 法 展，再 一 次 彰 显 了 中 国 书 法 的 艺 术 魅 力。

闭 幕 式 上，窦 庆 勃 老 师 做 了 《书 法·太 极·养 生》的 专 题 讲 座，来 自 全 市 各

地、部分省内外的书法专业人士和爱好者 200 余人聆听了窦老师的讲座。窦老师从“学书先正身”讲起，深入浅出地讲解了书法学习的基本要领，以及书法与太极、书法与养生的基本关系。窦老师的精彩分享赢得了在场观众的阵阵掌声。讲座结束之后，窦老师现场演示了传统太极拳，行云流水、刚柔相济的太极拳引来观众屏息观赏，大家举起手机拍照录像，生怕错过任何精彩。最后，窦庆勃老师示范书写了两张丈二大的巨幅书法对联作品，翰墨飞扬、笔走龙蛇，精彩纷呈

现出中国书法的博大精深和艺术的美妙绝伦。

（齐都文化 梅子雨）



前沿

电子书没有消灭纸质书，知识付费呢？

2018 年 7 月 20 日，以“阅读产业的投资价值与增长逻辑”为主题的首届阅读产业资本论坛在深圳成功举办。论坛上，中南传媒产业研究院与华泰证券研究所联合发布了《阅读产业发展报告（2017）》，报告首次界定了阅读产业相关的边界和范围，并首次对我国大众出版、教育出版和学术出版的产值规模做出较为精确的估算。报告同时对最近几年备受行业与资本界关注的有声书和知识付费的发展情况进行了系统梳理。

报告显示，2017 年，我国纸质书市场规模仍保

持稳定增长态势，整体规模约 1800 亿（码洋），其中，大众出版规模约为 550 亿、教育出版规模约为 1100 亿、学术出版规模约为 150 亿。

2017 年，我国数字阅读整体规模约为 110 亿，其中，电子书规模约为 20 亿，网络文学市场规模约为 90 亿元。出版业的数字化转型，特别是大众出版领域数字化重要的方向是电子书，关于电子书和传统纸书的关系，行业界探索了很多年，也争论了很多年。《报告》指出，十几年的发展经验表明，电子书对于传统纸书的替代效应并不是很明显，反

而电子书对于传统出版、传统纸书的拉动效应要大于替代效应。很多时候一本书出版电子书后，因为带来更多的关注度、带来更多的流量，反而会拉动传统纸书的销售。

《报告》还认为，有声书与知识付费被视为阅读产业最近几年升级迭代主要的方向。2017 年我国有声书市场规模约为 30 亿，增长强劲。而知识付费则正重构相对应的出版市场，2017 年我国基于文字版权衍生的知识付费产业规模约为 10 亿，随着以优质内容付费的消费者逐步增多，知识付费市场还将保持较高成长性。

对于出版业而言，知识付费本身这件事情并非新鲜事物，版权产业的诞生或者出版产业的诞生，最根本的逻辑就是伴随知识付费而发展起来。近几年，站在风口浪尖的知识付费，其实主要指为一些认知盈余者实践的总结、经验和体会等“软知识”而产生的在线付费购买行为。因此，报告所界定的知识付费实际上是基于在线教育和数字内容变现的中间层。与图书出版业相对照，它对应大众出版中较通俗的一部分，对应专业出版中知识深度较浅的一部分，对应教育出版中相对来说没有那么系统的

一部分知识。

报告的主要执笔人、中南传媒产业研究院研究员、出版人杂志执行主编任殿顺表示，目前知识付费类产品，更多呈现出来的是“图书的干货+视觉化、社群化的呈现+及时的互动反馈+移动化、碎片化的消费场景体验”。这样的复合、立体的消费方式能够更快捷、更高效、更便捷地到达用户，满足用户在互联网、移动互联网时代的信息消费需求，因此，也在某种程度上对相应的图书出版产生了较强的“替代效应”。

“像‘一天读懂一本名著’这种文学类压缩饼

式的知识付费产品，大家少吃为宜，但是对于一些讲究知识密度、注重传播效率的知识付费产品，一定会受到用户的欢迎。”任殿顺说。

《阅读产业发展报告（2017）》同时也对阅读产业的未来做出了预测，中国的阅读产业在未来 3-5 年仍将保持稳健增长，同时，行业集中度将进一步提高，头部公司在资本的支持下市场优势将扩大。未来，阅读产业在内容生产方式、组织运营机制和商业模式方面都将迎来重构。

（来源：出版人杂志）

少儿出版下一步往哪走？这些重磅信息不可错过！

流火七月，鹏城书香。作为改革开放的排头兵，深圳向向世界展示着它的青春和活力。同时，在全民阅读和书香社会的建设中，深圳始终领风潮之先。深圳书城成为全国大书城的发展标杆，深圳读书月和南国书香节持续引领全民阅读风潮。在刚刚落幕的第二十八届全国图书交易博览会前夕，第 33 届全国少年儿童出版社社长年会在深圳举行，以“引领少儿出版迈入高质量发展发展新时代”为题，探讨少儿出版发展来路的同时，为少儿出版的迷途困境建言献策。

必须注重资本驱动和产业意识这两个意识。传统出版人不能仅仅成为码字工。就拿阅文集团来说，他们所做的无非是垄断了中国的 70%-80% 的文学网站，进行资本运作，平台化运作，IP 运作，从而实现价值的最大化，港股价值 600 多亿元。其实，我们传统的出版集团并不缺几十亿元的投入资金，但却忽略了这样的资本和产业运作机会。2017 年，中国网民规模已达 7.72 亿，手机网民规模达 7.13 亿，其中少年儿童的规模超过 1.5 亿，这些摆在眼前的事实，也提醒着我们不得不以新的思维，应对新媒体的发展。

相反，这一时期的出版效率和销售毛利率是逐渐下降的。高质量的发展应该与出版效率的提高和经济规模的扩大并驾齐驱。因此必须下决心淘汰无效产品。

过度拥挤的少儿图书出版市场带来的问题是无序竞争加剧。这种无序竞争包括两个方面，出版资源的竞争和图书市场的竞争。

由于资源竞争激烈，一方面是近年来出现的很多以非专有出版权的授权方式出版的图书，就是对现代出版业所一直遵循的行业自律规范的一种突破，其实是不利于行业长期发展的。另一方面，少儿出版的门槛正在降低，以前很难进入中国市场的很多质量并不高的外版图书，现在也纷纷成为争抢的目标。

对经济指标的追逐导致图书市场的竞争。少儿出版的繁荣使我们都有实力去以低于成本的价格回馈读者。但这其中更深层的原因，恐怕是市场占有率的竞争。市场占有率这个指标已经成为很多出版企业的考核指标之一。但它存在不应该成为出版业打破行业伦理的一个理由。在网络促销活动中，如果图书的零售价格低于图书的成本，它摧毁的不仅仅是读者对出版行业的信任，同时也会把作为文化地标存在的地面书店逼上绝路。

创新驱动，建立少儿出版高质量发展新模式

安徽少年儿童出版社社长 张克文

新时代，中国出版的重要命题，和中国整体发展一样，就是如何实现从高速增长向高质量发展的转变。其中，非常重要的一点是，以创新驱动，建立高质量发展的新模式，包括融合发展、资本驱动、产业意识三要素。

融合发展，目前已经进入到相对成熟的发展阶段。比如得到、知乎，包括已经上市的阅文集团等典型案例，已经突破了我们对融合发展的前期认识。得到品控手册上的流程把控和制作标准等，已经做得和传统出版社内部流程一样详细，融合发展将是传统出版的一个新的战略增长体系。

同时，传统出版人

正确认识少儿出版的高质量发展

明天出版社社长 傅大伟

少儿出版的高质量发展可以从两个维度来认识，一是出版高质量的产品，二是出版行业高质量的效益。高质量的产品也具有两个内涵，一是图书产品的质量有较高的质量，能够取得突出的社会效益；为出版者带来较强的社会影响力；二是图书由于其内容不可替代的价值，使它具有长久的生命力，也就是通常所说的长命书。

在快速发展时期，少儿出版的一个最主要特点就是整体码洋规模的迅速扩大，而码洋规模的扩大并没有伴随出版效率的提高甚至是持平，而是正

少儿出版更适合 IP

精品背后内容资源由

作家和编辑共同组成的

江苏凤凰少年儿童出版社社长 王泳波

打造原创精品背后是内容资源，内容资源有作家资源、经营培育资源、名家资源。内容资源，背后是编辑资源。对编辑人才的培养、出版人才的培养，我觉得这是我们少儿出版更需要着力的。精品书背后内容资源由作家和编辑共同组成的。编辑是这个群体培养好，出版才可以源远流长，应对各种竞争。

如何形成一个培育好的童书的管理生态、出版生态，对少儿出版社的管理者来讲尤其重要。我在这边也看到一些出版社领导层比较稳定，出版社的企业文化、出版生态比较恒定，发展相应的繁荣。如果一个出版社的企业文化或者管理层面不更迭，我们就站在文化传承与传播的角度看待出版，我们的胸襟和视野会更宽阔。第三，内容的价值在于转化，不是一次性付给作者的稿费。内容转化能力越强，内容价值越强。文化建设某种意义上就是讲内容的转化能力建设，或者传统出版转型升级的目的之一就是提高内容的转化能力。

少儿出版高质量发展的基础和前提

四川少年儿童出版社社长 常青

综合川少社近年来的生存发展之路，我认为，“内容建设”是出版社当之无愧的主业之基，也是少儿出版高质量发展的基础和前提。我社将“品牌



社社之本，注重从打造产品的鲜明特色，资源整合的开放心态，以及对于童书的高品质追求来强化内容建设。

第一，注重细节，打造特色鲜明的童书精品。目前，川少社在少儿小说、卡通、漫画、挂图、游戏等细分市场排名均在前 5 位，形成了自己的特色和卖点，产品结构已初步向好。第二，以开放的心态做出版，整合内容资源。近年来我社尝试跨地域、跨行业、跨渠道、跨所有制的多方向、多层面、多角度合作，使《熊出没》《咸鱼超人》《爆笑虫子》以及迪士尼等品牌 IP 落户川少，既在源头上拓展了‘好内容’产生的土壤，又让“好内容”在特定读者群体中落地。第三，优化产品结构，着力产品细节，产品力提升。在特定读者群体中落地。第三，优化产品结构，着力产品细节，产品力提升。在特定读者群体中落地。第三，优化产品结构，着力产品细节，产品力提升。

（来源：出版商务周报）

“小超人”系列教辅 重装上市

“小超人”系列图书自2016年上市以来，经过两年的市场检验，市场反馈良好，有了一定的市场积累。今年在《小超人作业本》产品质量稳步提升的同时，还全新推出了《小超人写字本》和《小超人口算题卡》配套“小书”。丰富了产品品种，形成产品系列，让客户有了更多的选择，也跟客户能更深的合作。产品系列打包销售，也让“小超人教辅系列”更加品牌化。



《小超人作业本》——5大秘籍 变身学考“小超人”



秘籍1：极致同步，轻松搞定基础

本书紧扣教材知识点，同步课堂学习。本书可以用于学生预习新课，完成基础题目；可以用于课堂上训练和讲解，达到能力提升；还可以用于老

师布置家庭作业或学生课后巩固知识。讲到哪儿练到哪儿，不选偏怪题，杜绝练偏练歪。

秘籍2：重难点分类梳理，解决学习小麻烦

全面盘点教材中的必

记、必会、必考、易错、易混点。每单元配备必记必会、单元盘点，老师使用更方便，学生复习更简单，节省上课宝贵时间，同时帮助学生掌握重难点，学习更有侧重。

秘籍3：优化题目设计，翻倍学习效率

优化习题质量数量，精算答题时间。在调研中我们发现小学生作业负担很重，而一些训练对提升学生对知识点的掌握没

有作用，所以我们在选择题目和题型的设置上本着用最短时间考查最全面，用有限的版面考查最应该掌握的知识点，避免学生做无用功。

秘籍4：题目新颖，孩子做起来更有趣

同步时代趋势，注重与生活实际联系，习题新颖有趣，图文并茂，寓学于乐。

去，却还是那些旧题目旧材料，与现在的生活脱节严重，与小学生的兴趣点相差很大。为此我们在题目的材料选取上，选择小学生最感兴趣的，与实际生活联系最紧密的，使得学生在做题时能够联想到实际生活，即使他们觉得题目新颖有趣，又能把所学知识与实际生活相结合，做到寓学于乐。

秘籍5：丰富的增值服务，学与教更便捷

市面上的教辅书籍多如牛毛，互相抄来抄

配套教师用书、优秀教案，以及线上增值服务。为方便老师备课，我们将优秀教案与教师用书一起装订成册，给老师提供更多教学素材。另外，扫码报口算、扫码听力、导学号等线上服务，手机轻轻一扫，学生便可在网上练习口算与听力，导学号的加入也让家长辅导孩子学习更简单！

《小超人写字本》——教你正确写好每一个字

本书在内容上与部编版新课标小学语文教材完全同步，可以作为教材配套的写字训练册。每篇课文设置固定左右两码内容，方便老师布置作业。

本书重视学生写字的笔顺和结构，每一个教学要求“会写的字”都配有二维码笔顺视频，让学生学会正确的书写，并体会到汉字的优美结构。

栏目设置：

“听写超人”——提供二维码音频，对本课的生字词进行听写，方便教师和学生检测。

“认一认”——每一节课要求会认的汉字。

“写一写”——每一节课要求会写的汉字，兼顾读音、部首、笔顺、结构。

“日积月累”——会认会写的字组词，便于学生的词汇积累。



《小超人口算题卡》——练口算 练巧算 练速算



小超人口算题卡按照教材编写，参考教学进度，合理划分课时，每天一个课时。并设置单元算法整理、单元检测、专题复习及期中、期末检测，梯度练习，循序渐进。本书内容除了常规的计算题，

还根据不同的教材内容，设置与之匹配的题型，使题目题型更加丰富，让学生做口算题不再枯燥。低年级还在每页设置了“扫码报考算”，让学生听到口算题，迅速报答案，达到真正的“口算”

训练效果。本书还配置了“爱作业”口算批改系统，学生做完题目，用手机一拍，即可知道哪些题目做错了。省去了家长去对答案，给孩子批改口算的时间。

产品	科目	版本	年级/册次	定价(元)	上市时间
小超人作业本	数学	人教版	1·6年级	21.90	6月30日
			北师大	21.90	
			苏教版	21.90	
	语文	人教版	1·6年级	21.90	
			苏教版	21.90	
			北师大	21.90	
英语	外研	3·6年级	21.90		
		外研	21.90		
小超人口算题卡	数学	人教版	1·6年级	18.90	
			北师大	18.90	
			苏教版	18.90	
小超人写字本	语文	人数	1、2年级	18.90	

《小超人》系列产品体系

教育贴士：家教和门风，浸润孩子的一生。一个家长带孩子去吃饭，路上遇到一个乞丐。一般父母可能会说：“好好学习，不然后只能和他们一样，以乞讨为生。”但这个家长却语重心长地说：“要好好学习，以后让这些人都去工作，不用落魄至此。”什么样的家庭有什么样的孩子，什么样的教育，就有什么样的教养。家长的模样，就是孩子的模样。好的家教和门风，是一个家庭最宝贵的财富。也是子孙后代取之不竭的财富。范仲淹身为北宋重臣，救济学子，减少徭役，善行惠泽天下。别人相中一块风水宝地给他当府邸，他拒绝后，把这块风水宝地建成书院，希望大家都能享受到这块好风水。范仲淹土地兼井严重，很多豪门大地主干坝，百姓却流离失所，范仲淹毅然建立义田，让百姓免受饥寒之苦。后因战乱，又田遭到毁灭，他的后代却毅然扛起复兴的责任，几次建田，几次建范家后代继承了他的善心，将他的善行延续了几百年。范仲淹家族种下了一颗善良的种子，他的后代不断施肥灌溉，直到变成一颗参天大树，这棵大树庇护着后代子孙，从宋朝一直到清末，整整八百年的时间里，生生不息。勤劳是立身之本。萧何对汉朝的建立居功至伟。立国之后，刘邦赐了良田美宅，他却都退了回去，反而造了一些贫瘠的土地。刘邦不解，萧何说：“土地贫瘠可以让子孙勤劳耕种，良田收成好，反而会让子孙好吃懒做，长此以往，萧家迟早要没落。”事实也确实如此。汉朝立国百年之后，大部分的家族都已经没落，只有萧家依然兴盛。反思下，很多家庭把孩子捧在手心，溺爱无度，孩子四体不勤五谷不分，饭来张口，衣来伸手，变得虚荣懒惰，这一辈子也就毁了。勤劳和努力，才能造就孩子独立的人格。总想着把孩子捧在手心，是在伤害孩子。好的教育，是让孩子懂得辛苦，学会勤劳和努力，这才是对孩子最深远的馈赠。读书是最好的习惯。积钱不如教子，囤积不如藏书。对于普通人来说，读书，是最能跨越门槛的高贵。在书里，我们能认识山川大海，世故人情，能开拓眼界，聆听智者的人生感悟。河南省有一个康氏家族，人称康百万，因慈禧太后封爵石塘天下。康家最鼎盛的时候：“头枕洛阳，西望，脚踏临沂、济南；马跑千里不吃别家草，人行千里全是康家田。”康氏家族历史悠久，整个家族12代子孙都是富商官吏。而康家的辉煌并非来自风水，而是一脉相承：志趣先贤借读是读书教子，心存裕后莫如勤俭持家。康家在农田万顷，金根满屋的时候，依然没有忘记教育子孙读书。每一代的康氏族长，都把读书看得重中之重。勉励子孙不要学成，读书万卷。康家尤其重视启蒙教育，单设儿童居，不惜重金请名师执教，为孩子日后成为栋梁打下了良好基础。腹有诗书气自华，经常读书，气质自然变了。读书，是一个家庭最好的习惯，是一个孩子最好的教育。

历史上的今天

上天不会亏待努力的人，也不会亏待踏实肯干的人。任何事都应该去大胆尝试，因为你无法知道，什么样的事或者什么样的人会成为人生路上关键的转折点。一九九三年的八月，世纪天鸿第一本图书在海洋出版社出版发行，那是世纪天鸿最初的一次大胆尝试，努力未被辜负，我们也取得了巨大的成功。

《高中语文教与学质量评估参照标准》问世

1991年，任志鸿董事长还是滨州市沾化一中的一位普通的语文老师。在教学过程中，任总发现，助学读物与教学实践有很大关联，而当时的教辅业却非常落后，老师和学生常常面对的是各种泛泛而论、实用性不强的教辅材料。能不能根据自己的教学实践经验编一套助学读物，既可以提高学生素质，又可以提高升学率？

当时，恰逢海洋出版社向任总约稿，虽然任总当时从未涉足出版领域，但他抓住了这个机遇，在任总坚持不懈的努力下，《高中语文教与学质量评估参照标准》问世了。在对市场还不是很了解的情况下，任总先在自己任教的班级中语文老师写信推荐。任总的班级在试用期间，这套教辅产品的优势也

到了凸显，任总任教的班级语文成绩遥遥领先，这套助学读物的名声也不胫而走。而全国各地的语文老师收到了推荐之后，经过对比、推敲，觉得这套书有着深厚的理论基础和实用的设计思想。该书体系完备，知识齐全，以全新的教育理念作为策划与设计的基础，图书内涵丰富、新颖。于是，短时间内，十万套书销

售一空，创下了空前的销售成绩。之后，任总在沾化一中学校旁边开了一家“教育书店”，面积虽不超过50平方米，总共人手也就三人，但他们通过邮购直销的方式，就形成了很高的订货率，这也是世纪天鸿最终走向成功的萌芽。紧接着，公司将高考总复习用书进行了优化设计，策划编写了七



门学科的高考复习教辅。在公司的不断努力下，到1999年10月，“优化设计”系列丛书全部出齐，以之为代表的“志鸿优化”系列逐渐成为全国教育产品市场中享有高知名度的品牌。（世纪天鸿 王广忠）

世纪天鸿2018“激情之夏”篮球比赛圆满结束！

2018年8月1日，世纪天鸿“激情之夏”篮球比赛落下帷幕。最终，经过激烈的角逐，由世纪天鸿系统事业部、行政部组成的系统梦之队和由世纪天鸿大客户事业部、电商事业部、集团总裁办组成的传奇队分别获得了冠、亚军。世纪天鸿常务副总兼系统事业部总经理杨凯为冠亚军

队伍颁奖。通过此次篮球比赛，拉近了各部门之间的距离，增进了彼此之间的沟通与了解。丰富了员工的文化生活，增强了员工团队意识和集体荣誉感，达到了以球会友、增进友谊，促进和谐的公司氛围、凝聚人心的目的。（世纪天鸿 尹文鑫）



身边的榜样 志鸿教育集团2017年度优秀员工（五）

● 2017年度优秀员工

他们凝心聚力同心共奋进，砥砺前行，默默奉献。他们不畏艰难，积极进取，与企业同风雨，与天鸿共命运，用自己的行动告诉我们敬业、向上的含义。他们不断超越，化平凡为精彩，他们是公司的骨干，是公司发展的坚强基石。

王广忠
世纪天鸿 优秀员工

王广忠
世纪天鸿 优秀员工

全力以赴，为了更好的产品！这是我们的立业之本！

2018，向着梦想，钱进！

黄菲
世纪天鸿 优秀员工

黄菲
世纪天鸿 优秀员工

平安，立正；烦恼，稍息；好运，报数；忧愁，出列；向健康看齐，正步走，向快乐幸福出发！

田志强
世纪天鸿 优秀员工

田志强
世纪天鸿 优秀员工

学如逆水行舟，不进则退。

崔成美
世纪天鸿 优秀员工

崔成美
世纪天鸿 优秀员工

努力，让你的才华配得上你的梦想。

孙名健
世纪天鸿 优秀员工

孙名健
世纪天鸿 优秀员工

堂堂正正做人，踏踏实实做事，开心工作，快乐生活！

何世强
世纪天鸿 优秀员工

何世强
世纪天鸿 优秀员工

比你强的人比比皆是。你能做的，只有不断提高自己，使生命力更加旺盛。

张晓苗
世纪天鸿 优秀员工

张晓苗
世纪天鸿 优秀员工

努力，让你的才华配得上你的梦想。

刘玉明
世纪天鸿 优秀员工

刘玉明
世纪天鸿 优秀员工

突破，超越自我。

职场上混得好的人，都是兽系青年。与惨淡的现实死拼到底，才是职场成功玩家正确的打开姿势。

没有不委屈的工作

去年最流行的词，当属佛系青年。

但是持续地丧下去，对个人的意志将是一场灾难。不怕折腾，就怕你认命。

尽早地放弃幻想，与惨淡的现实死拼到底，才是年轻人该有的表现，也是职场头号玩家正确的打开姿势。

在职场上混得好的人，都是兽系青年。

与佛系青年相比，他们更具侵略性和主动性，他们内心有着不安分的灵魂，会想方设法解决问题突破障碍，不被条条框框所束缚。

如果你有下面三个迹象，那么恭喜你，你就是新时代的兽系青年。

保持旺盛热情，让野心肆意生长

有野心的人，会付出更多热情去钻研，会有更强烈的渴望取得胜利。

不是每个有野心的人都会取得成功，但是一个什么都随遇而安，从未激起过内心的渴望的人，大概离成功更远。

在知乎上，曾经有个话题问：如何成为一个有钱人？有个高赞的回复是：首先你要想成为这样的人。

同样的道理，要想在工作上有所作为，首先得敢想，才能有动力去实现。

可那种被人看轻的“耻辱感”，更激发了她的野心，悄然变成心态平和、处事老练的职场人，步步提升成为公司高管。

有改变命运的野心，不屈从于眼前的处境，是成为兽系青年的第一迹象。

大胆迈开步伐，用即战力冲锋陷阵

“说干就干”是电影《邪不压正》印象很深的台词，想想也挺有道理，多少职场人都是光想不干的空想家。

很多时候，行动比语言更能代表你的决心，如果只是说说而已，梦想只会搁浅，到手的机会只会飞走，在等待中虚掷光阴。

而兽系青年，都是行动力强的践行者，他们不惧压力和焦虑，懂得快速行动的价值，有着只争朝夕的决心。

今天这个时代，不会有公司愿意耐心培养你，等你长大了，它在意的是你有没有“来之即战，战之能胜”的能力，也就是“即战力”。

即战力，是职场中获得先发优势的重要法宝，也是成为兽系青年的第二个迹象。

开启填坑思维，用强大韧性化解困难

每次填坑的遭遇，其实是自我迭代的良机，可以锻炼过人的意志力和强大的心性，从而进化成“自燃型”的人，为成就日后的事业奠定牢固的基础。

兽系青年面对深坑，往往不会过多解释，不会过多把焦点放在勾心斗角上，而是遇到坑就去填，遇到困难就想办法解决。

他们始终坚信办法总比困难多，勤于动脑，享受自虐的快感。

在别人看来特别煎熬的事，在他眼里恰恰是机遇，证明自己的机遇。

逢山开路，遇水架桥，将压力转化为动力。

填坑力，就是职场人士宠辱不惊、逆势上扬的资本。

日本企业家岩濑大辅说过的一句话：只有把别人讨厌做的事情积极主动地接过来，牢牢把握机会的人，机会才会再次眷顾他。

反脆弱的内核就是成为兽系青年的第三个迹象。

没有谁是活得轻松的，每前行一步都要付出巨大的代价。

在职场要有亮剑的觉悟，面对强大的对手也绝不退缩，以凛然的气魄面对挑战。

这样的兽系青年，离成功只会越来越远。



公司需要聪明人，更需要耐得住的人

规律并且处理好它们。具备了以上的要素，你就成长为一个被人信任的职场人。

人都有惰性，也都愿意用那些用起来顺手的人。当你具备了被人信任的基础，并且在日常的工作中逐渐表现出你的踏实、聪明和细致的时候，越来越多的工作机会就会提供到你面前。

原因很简单，用一句话就能交代清楚并且能被你顺利完成的工作，谁愿意说三句话甚至半小时交代一个怎么都不明白的人呢？沟通也是一种成本，沟通的时间越少，内耗越少，这是作为管理者最清楚的一件事。

当你有比别人更多的工作机会，去接触那些你没有接触过的工作的时候，你就有了比别的人多的学习机会，人人都喜欢聪明勤奋的学生，作为管理者，大概更是如此。

刚工作时，重要的不是你做什么，而是你养成了什么好的工作习惯。

所谓职业生涯，其实你很难预测到你将来真正要从事什么工作，将来所要从事的工作，是否跟你在大学学的专业有关。

大多数人，很有可能将来所做的工作，跟他当初所学的专业一点关系都没有。从22岁大学毕业在26岁之间这四年，重要的不是你做了什么，重要的是你工作中养成了什么良好的工作习惯。

这个良好的工作习惯指的是：认真踏实的工作作风，以及是否学会了如何用最快的时间接受新的事物，发现新事物的内在规律，比别的人更短时间内掌握这些

那些沉得住气的人，才是难得的人才

一个新手，大多数新手，在这四年里，是看不出太大的差距的。但是这四年的经历，为以后的职业生涯的发展奠定的基础，是至关重要的。

很多人不在乎年轻时走弯路，很多人觉得日常的工作人人都能做好没什么了不起。然而就是这些简单的工作，循序渐进地、隐约地，成为今后发展的分水岭。

工作要聪明人，但更要踏实的人，能沉得住气的人，才是真正的人才

聪明的人，总是自己的智商高而认为自己

是聪明人，但如果不能长久地沉入到一个行业里去，这就不是一个聪明的选择。

而踏实，是人人能做到的，和先天条件没有太大关系，但这却最能成就一个人，是“大智慧”。

不认为自己的能力有问题。时间长了，他会抱怨自己运气不好，抱怨

那些沉得住气的人，才是难得的人才

一个新手，大多数新手，在这四年里，是看不出太大的差距的。但是这四年的经历，为以后的职业生涯的发展奠定的基础，是至关重要的。

很多人不在乎年轻时走弯路，很多人觉得日常的工作人人都能做好没什么了不起。然而就是这些简单的工作，循序渐进地、隐约地，成为今后发展的分水岭。

工作要聪明人，但更要踏实的人，能沉得住气的人，才是真正的人才

聪明的人，总是自己的智商高而认为自己

是聪明人，但如果不能长久地沉入到一个行业里去，这就不是一个聪明的选择。

而踏实，是人人能做到的，和先天条件没有太大关系，但这却最能成就一个人，是“大智慧”。

不认为自己的能力有问题。时间长了，他会抱怨自己运气不好，抱怨

那些沉得住气的人，才是难得的人才

一个新手，大多数新手，在这四年里，是看不出太大的差距的。但是这四年的经历，为以后的职业生涯的发展奠定的基础，是至关重要的。

很多人不在乎年轻时走弯路，很多人觉得日常的工作人人都能做好没什么了不起。然而就是这些简单的工作，循序渐进地、隐约地，成为今后发展的分水岭。

工作要聪明人，但更要踏实的人，能沉得住气的人，才是真正的人才

聪明的人，总是自己的智商高而认为自己

是聪明人，但如果不能长久地沉入到一个行业里去，这就不是一个聪明的选择。

而踏实，是人人能做到的，和先天条件没有太大关系，但这却最能成就一个人，是“大智慧”。

不认为自己的能力有问题。时间长了，他会抱怨自己运气不好，抱怨

那些沉得住气的人，才是难得的人才

一个新手，大多数新手，在这四年里，是看不出太大的差距的。但是这四年的经历，为以后的职业生涯的发展奠定的基础，是至关重要的。

很多人不在乎年轻时走弯路，很多人觉得日常的工作人人都能做好没什么了不起。然而就是这些简单的工作，循序渐进地、隐约地，成为今后发展的分水岭。

工作要聪明人，但更要踏实的人，能沉得住气的人，才是真正的人才

聪明的人，总是自己的智商高而认为自己

是聪明人，但如果不能长久地沉入到一个行业里去，这就不是一个聪明的选择。

那些看起来资质普通的人，总能比自己更能走狗屎运。抱怨她容貌比自己好，或者他更会讨领导欢心等等。慢慢地，影响心态。

所谓的怀才不遇，有时是这种情况，对此我称他们为“小聪明”。

工作需要一个聪明人，而这种聪明人需要拥有的“大智慧”而非“小聪明”。

换句话说，工作其实更需要一个踏实的人。在“小聪明”和踏实之间，几乎所有人都愿意选择后者，因为一个能沉得住气的人，才是难得的人才。

或许你会因为自己的智商高而认为自己

是聪明人，但如果不能长久地沉入到一个行业里去，这就不是一个聪明的选择。

而踏实，是人人能做到的，和先天条件没有太大关系，但这却最能成就一个人，是“大智慧”。

不认为自己的能力有问题。时间长了，他会抱怨自己运气不好，抱怨

那些沉得住气的人，才是难得的人才

一个新手，大多数新手，在这四年里，是看不出太大的差距的。但是这四年的经历，为以后的职业生涯的发展奠定的基础，是至关重要的。

很多人不在乎年轻时走弯路，很多人觉得日常的工作人人都能做好没什么了不起。然而就是这些简单的工作，循序渐进地、隐约地，成为今后发展的分水岭。

工作要聪明人，但更要踏实的人，能沉得住气的人，才是真正的人才

聪明的人，总是自己的智商高而认为自己

是聪明人，但如果不能长久地沉入到一个行业里去，这就不是一个聪明的选择。

运动指南

立秋后，运动养生这些知识你必须懂

秋季适合什么样的体育锻炼？

跑步：跑步能增强血液循环，改善心脏功能，改善脑的血流供应和脑细胞的氧供应，减轻动脉硬化，使大脑能正常工作。

建议：每次不少于40分钟，速度以中速或慢跑为主。

爬山：立秋后早晚温差大，空气温度随山坡高度的上升而递减，这时爬山，可使人的体温调节机制不断处于紧张状态，提高人体对环境变化的适应能力。另外，爬山对心肺功能的锻炼效果更佳。

建议：登高速度要缓慢，上下山时可通过增减衣服，达到适应温度的目的。

羽毛球：相比室外运动，这种室内运动让人感觉舒适，吃的运动效果也不错。据有关数据表示，一场正规的羽毛球比赛，运动强度要比足球比赛还要大。

建议：赛前热身要到位，活动至关重要，以免受伤。

秋季运动注意事项：

- 晨起锻炼不能空腹。运动时身体会消耗大量的能量，经过一夜的消化和新陈代谢，前一天晚上吃的东西已基本消耗殆尽，身体中基本没有可供消耗的糖原，如还在晨中空腹锻炼，很容易发生低血糖。对老年人来说更为严重。所以起床后运动前应该适当吃些糖水或吃点水果“垫一垫”，这样让身体得到一些启动的能量，更有利于健康。
- 酒足饭饱不宜运动

现代人的生活习惯，晚上睡得晚，早上工作又多，不少人没有时间早上锻炼，所以有人就把锻炼的时间定在了晚饭后。能够坚持锻炼是件好事，不过饭后立即进行运动，哪怕是散步也不利于健康。这是因为饭后消化系统的血液循环环大大增加，而身体其他的部位血液循环就会相对减少，如果马上开始运动，消化的过程受阻，胃容易出现不适。所以饭后30分钟后再进行运动为好。

- 晨跑锻炼不宜路边

秋天在林荫大道上慢跑，呼吸清新空气有利于人体健康。但在城市中，车水马龙的马路越来越宽，不少车为了省事，就在马路边慢跑，这是很不健康的。秋季气候干燥，灰尘容易飞扬起来，使空气污染，在马路边跑步，肺活量增加，会吸入更多的灰尘和汽车排出的有害气体。无形中增加了对身体的损害。晨跑和锻炼最好选择在公园等安静又干净的地方进行。

- 锻炼同时保证睡眠

健身运动一定要在最佳的精神状态和理智的情况下，用充沛的情绪投入到健身运动中，才能取得身体锻炼的成果和精神愉悦的快感。俗话说“春困秋乏”，进入秋季候鸟人，日照时间变短，利用这一好时机尽可能保证睡眠充足不仅能恢复体力，保证健康，也是提高机体免疫力的一个重要手段。



2018年8月，世纪天鸿系统事业部、大客户事业部夏季营销会议火热展开。两大事业部分别针对各自的业务板块内容组织了全体营销会议。

会议以夏季营销内容为主，各事业部的负责人认真听取了各区域中心市场人员的述职，对2018夏季业务旺季阶段的工作内容进行了回顾总结，并

针对此前工作中出现的问题进行了评估和分析，同时对2018年下半年的营销工作做出了重要部署和规划。

会议中，系统事业部的各区域中心市场人员还发起了一场营销目标宣誓活动，云南、江苏、山东、福建、青海等地的区域经理现场为接下来的营销目标做出了重要承诺，同时

也对下半年的营销攻坚战充满信心。

另外，世纪天鸿系统事业部在营销会议期间，还进行了一系列的业务培训，专业的培训内容既包含了理论高度，又密切联系了实际，给营销人员带来了一场精彩的智慧盛宴。

此次营销会议的召开，既是2018年上半年

营销工作的总结，也是2018年下半年营销工作的开始。随着会议各项工作内容的深入开展，系统事业部和大客户事业部将以更高的热情投入到接下来的营销工作中，以更强的执行力响应市场变化。愿世纪天鸿的营销人能够不断创新，奋勇争先，实现业绩新的突破！

（世纪天鸿 尹文鑫）

合作等几个方面介绍了事业部的概况。针对产品与服务这一业务板块，公司将以教育图书为核心，逐步拓展素质教育、教育培训等衍生产业，开展全方位、多样化、系列化的产业格局，力求满足涵盖小学、初中、高中各个学段读者助学读物的需求。此外，王总简要介绍了事业部新产品的研发工作。王总指出，世纪天鸿在人才建设、智库建设、机制建设、专业团队建设、研发流程等方面都具有非

常大的优势，这是我们产

品质量能够得到保障的根本所在，也正是基于此，公司对新产品的研发工作充满信心。近年来，世纪天鸿已经在“互联网+”的大环境下与时俱进，结合互联网思维，推出了电子样书、数字出版等新服务、新产品。

随后，大客户事业部产品部经理王广忠介绍了事业部最近上市的两套新品——《高考对对练》和《中华优秀传统文化》。参会的客户们都表现出了浓厚的兴趣，并针对《中华优秀传统文化》的销售

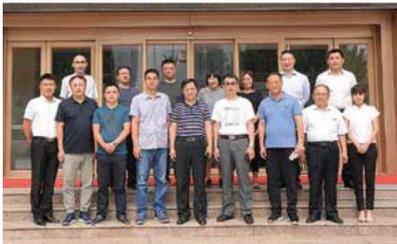
策略提出了切实可行的建设性意见。同时，王经理还详细介绍了事业部即将推出的新品试卷。几组新品试卷的策划思路和特点得到了参会人员的一致认可，大家纷纷踊跃发言，对新品试卷的封面设计、结构形式、组合模式等建言献策，为进一步完善新产品的研发提供了宝贵的意见和建议。

针对市场服务与支持，与会人员进行了深入的探讨和交流。在增进彼此了解的基础上，促进了双方的感情交流。

（世纪天鸿 刘璐）

深入合作 携手共赢

——世纪天鸿召开市场核心客户洽谈会



2018年7月30日，世纪天鸿大客户事业部市场核心客户应邀到公司考察交流。世纪天鸿副总编兼大客户事业部总经理王瑞贤、大客户事业部副总经理张军、大客户事业部总经理助理赵金喆陪同核心客户一行参观了世纪天鸿办公园区，了解了世纪天鸿的发展历程、企业发

展规划与愿景。来自山东、贵州、河北、安徽等地的核心客户一行，对公司的发展与规划给予了高度评价与赞赏。

参观结束后，王总携大客户事业部产品研发人员及相关市场人员，与核心客户一行进行了座谈。会上，王总从产品研发机制、市场服务支持及战略

合作等几个方面介绍了事业部的概况。针对产品与服务这一业务板块，公司将以教育图书为核心，逐步拓展素质教育、教育培训等衍生产业，开展全方位、多样化、系列化的产业格局，力求满足涵盖小学、初中、高中各个学段读者助学读物的需求。此外，王总简要介绍了事业部新产品的研发工作。王总指出，世纪天鸿在人才建设、智库建设、机制建设、专业团队建设、研发流程等方面都具有非

常大的优势，这是我们产

品质量能够得到保障的根本所在，也正是基于此，公司对新产品的研发工作充满信心。近年来，世纪天鸿已经在“互联网+”的大环境下与时俱进，结合互联网思维，推出了电子样书、数字出版等新服务、新产品。

随后，大客户事业部产品部经理王广忠介绍了事业部最近上市的两套新品——《高考对对练》和《中华优秀传统文化》。参会的客户们都表现出了浓厚的兴趣，并针对《中华优秀传统文化》的销售

策略提出了切实可行的建设性意见。同时，王经理还详细介绍了事业部即将推出的新品试卷。几组新品试卷的策划思路和特点得到了参会人员的一致认可，大家纷纷踊跃发言，对新品试卷的封面设计、结构形式、组合模式等建言献策，为进一步完善新产品的研发提供了宝贵的意见和建议。

针对市场服务与支持，与会人员进行了深入的探讨和交流。在增进彼此了解的基础上，促进了双方的感情交流。

（世纪天鸿 刘璐）

