



我的家乡在美丽的青州，说起这座小城市，可能许多人并不太了解。青州坐落于美丽的山东半岛中部，是潍坊市的下属县级市，也是一座古香古色的小城。东边紧靠昌乐，西边毗邻临淄，交通便利。青州，是《尚书·禹贡》中所记载的古九州之一，“海岱惟青州”，大体指起自渤海以南、泰山以北，涉及河北、山东半岛的一片区域。为何取名青州呢？据《周记》记载：“正东曰青州”，按照古代五行学说，东方属木，其色为青，所以名为青州。青州有7000余年的发展史，5000余年的文明史，十二年的国都辉煌，先后存在过广县城、广固城、南阳城、东阳城、东关圩子城、旗城等六座古城池，所以青州是名副其实的古城。说起古城，现在可是青州旅游景点打卡最火爆的地点之一，古城旅游主要集中在北门大街、东

### 美丽的家乡——青州

门大街、偶园街、北营街、南营街、昭德街等明清时期的古街道，必去的地方当然是博物馆、三贤祠、李清照纪念馆、万年桥、宋城、偶园、欧阳修山斋等景点，在这里你能看到古青州传统的市井风情和社会习俗。周末闲暇时刻，我喜欢到偶园走一走。这里怪石嶙峋、泉水叮咚、竹柏森森、花木隐翳，凉风袭来，好是惬意。何为偶园呢？偶园是清朝康熙年间文华殿大学士冯溥的私家花园，因为冯溥在京城为官时住在万柳园，所以他就将皇帝赐给他在青州的宅第称为“偶园”，取“无独有偶”之意。偶园虽然规模不大，但是结构严谨，布局得体，假山、小亭、奇石、泉水、阁楼、小斋、幽室，错落分布，别有一番情趣。来青州，一定要到古城转转，感受一下浓厚的古城气息。青石板街道，黑瓦、

雾缭绕，穿洞而过，如滚滚波涛，将山顶庙宇托于其上，若隐若现，虚无缥缈，宛若仙境，蔚为壮观，谓之“云门”，或称“云门仙境”。云门海拔421米，轻轻松松就能登上山顶，即将登顶之际，会看到一块巨大摩崖石刻“寿”字，称为“云门献寿”。明嘉靖年间为衡王朱载堉所书，衡王府内掌司冀阳周全，以“寿比南山”之意，在山阴处摩崖上雕刻了国内外罕见的大“寿”字以讨好衡王。“寿”字，字体结构严谨，端庄大方，坐南朝北，通高7.5米，宽3.7米，仅“寿”字下面的“寸”字就高达2.23米。所以当地人有人“无寸高”“寿比南山”之说。

青砖、红栏、白墙，透出浓浓的古风雅韵。飞檐高挑的门楼店面，经营着文房四宝、古玩字画，印古轩、紫宝阁、兴盛堂、宝艺阁等等无不洋溢着古文化的韵味。沉浸其中，仿佛回到了《清明上河图》所描述过的时代。古街是一条条流淌着岁月的河流，记录着千百年来古城的兴衰与荣辱，不管街上如何热闹，那一块块青石也总是岿然不动，像一个个思考者，只是静静地躺在那里，望云卷舒，用他们已经光滑的脊背承载着古街的忙碌，唯有那一道道风雨侵蚀的沟壑和岁月抚平的棱角，留与后人评说。

云门仙境，如梦如幻，周末约上三五好友，一起爬山，享受悠闲的小城慢生活。云门山是国家5A级旅游景区，主峰大云顶，有洞如门，高宽过丈，南北相通，远望如明镜高悬，夏秋时节，云雾缭绕，穿洞而过，如滚滚波涛，将山顶庙宇托于其上，若隐若现，虚无缥缈，宛若仙境，蔚为壮观，谓之“云门”，或称“云门仙境”。云门海拔421米，轻轻松松就能登上山顶，即将登顶之际，会看到一块巨大摩崖石刻“寿”字，称为“云门献寿”。明嘉靖年间为衡王朱载堉所书，衡王府内掌司冀阳周全，以“寿比南山”之意，在山阴处摩崖上雕刻了国内外罕见的大“寿”字以讨好衡王。“寿”字，字体结构严谨，端庄大方，坐南朝北，通高7.5米，宽3.7米，仅“寿”字下面的“寸”字就高达2.23米。所以当地人有人“无寸高”“寿比南山”之说。

### 不攀附 不将就

如何做一个刚刚好的女子，在婚姻和事业中找到正确的定位？今天跟大家分享的这本书将会告诉我们答案。在这本书中，你能读出一丝平静和幸福，也能找到生活中某些问题的答案。做一个刚刚好的女人，先要保持自爱和自立，理性地看待爱情和婚姻。女性在婚姻中不一定要强势，但一定要要求与另一半主张平等，不将就、不迎合，保持自己的独特魅力，做到自爱和自立，才是获取和谐婚姻的关键。简单总结一下，做一个刚刚好的女子要求你保持正确的三观，做个内心强大的女人。

怎样做到人淡如菊，吐气如兰？最重要的有以下两点：学会独处。周国平说过，独处最能检验一个人灵魂的深度。女性应该懂得，独处是人生中的美好时刻和美好体验，虽然有些寂寞，但是寂寞中却有一种充实。婚姻中，没有男人一时的羁绊，你可以重新回到自己，与自己对话。这样的幸福感，在人生中极其难得。除了学会独处，还要不断更新，不停提升。刚结婚时，两个人半斤八两，但随着时间的推移，必然会有先有后，而女性由于会把精力更多放在家庭，便会忽视个人的学习提升。但老公为了奋斗事业，一直在精进，两人的能力、视野差距就会造成婚姻的裂痕。女人同样要有自己的奋斗不标，不论是事业还是生活，不断更新，不停提升，永远保持活力。

美满爱情的前提是守好原则和底线，相处时你应该坚持这五点：拒绝一错再错；不做受害的圣母；不当婚姻的守门员；保证彼此都具备同理心；女人不要一味妥协，要保证自己的身价。世界上最美的情话不是“我爱你”，而是“我懂你”。两个人结合，建立在尊重的基础上，忠诚和信任是每一个婚姻的底线。如果任何一方有破坏行为，就会毁掉婚姻这座城。有人说，一个女人嫁给谁，永远不是最重要的，最重要的是，终其一生，她通过怎样的方式成为谁。在婚姻中，女性不能弄丢自己的本钱，即自信和独立，这样你才有底气

得如何满足彼此的情感需求，绝非一味索取。真爱都是无条件的，没有索取，只是尊重对方。没有对彼此差异的包容和尊重，就不会有真正的爱。一个刚刚好的女子，懂得遇到麻烦请教男人，绝非自己一人硬扛；一个刚刚好的女子，懂得不管年龄几何，一定要学会善待自己，爱自己、爱读书，适当打扮自己，一个刚刚好的女子，懂得感恩。珍惜生命中重要的人，爱家爱己，因为家的模样就是你自己的模样。有人说，一个女人嫁给谁，永远不是最重要的，最重要的是，终其一生，她通过怎样的方式成为谁。在婚姻中，女性不能弄丢自己的本钱，即自信和独立，这样你才有底气

### 渔家傲

【北宋】欧阳修  
五月榴花妖艳烘，绿杨带雨垂垂重。五色新丝缠角粽，金盘送，生绡画扇凉双凤。正是浴兰时节动，菖蒲酒美清尊共。叶里黄鹂时一弄，犹惜松，等闲惊破纱窗梦。

### 竞渡诗

【唐】卢肇  
石溪久住思端午，馆驿楼前看发机。桴鼓动时雷隐隐，兽头凌处雪微微。冲波突出人齐讫，跃浪争先鸟退飞。向道是龙刚不信，果然夺得锦标归。

### 端午诗两首



总第530期



www.kingandkey.com

# 志鸿教育

2021年6月15日 第12期 本期八版 准印证号：(鲁)0300007(内部资料, 免费交流)

新闻出版领域最高奖——中国政府出版奖名单公示 世纪天鸿入选“先进出版单位奖”	志鸿动态	趣味团建提士气 积聚能量再出发	志鸿讲堂	营销在线	《暑假作业》 初中高中《衔接教材》	来看“十四五”数字出版纵深推进的这关键“四招”	芳地绿洲
	◆一版	◆三版	◆四版	◆五版	◆六版	◆七版	◆八版

## 新闻出版领域最高奖——中国政府出版奖名单公示 世纪天鸿入选“先进出版单位奖”

2021年6月11日，第五届中国出版政府奖评选活动小组办公室公示了入选第五届中国出版政府奖获奖名单，世纪天鸿教育科技股份有限公司荣获中国出版政府奖先进出版单位奖。

中国出版政府奖评选活动由国家新闻出版署主办，是我国新闻出版领域的最高奖项，每三年评选一次，旨在表彰和奖励国内新闻出版界优秀出版物、出版单位和个人，以促进出版业高质量发展。

本次活动设立了7个子奖项，奖励数共计240个，其中图书奖60个，期刊奖20个，

音像制品、电子出版物和网络出版物奖20个，印刷复制奖10个，装帧设计奖10个，先进出版单位奖50个，优秀出版物奖70个。同时，本次活动另设立荣誉奖。

活动评选工作由国家新闻出版署成立的评选活动小组主要安排，各子奖项分别由相关专家学者、有关部门负责同志组成的评审委员会对经过各地区自下而上、基层推荐、逐级审核后的人选名单，进行统一评选。评选范围主要包括由国家出版主管部门批准设立的出版单位正式出版并公开发行的图书、期刊、音像制品、电子出版物和网络出版物、

由国家新闻出版主管部门批准设立的出版物印刷、复制单位生产的印刷品和复制品；由国家出版主管部门批准设立的图书、期刊、音像制品、电子出版物出版单位和网络出版服务单位、出版物印刷、复制单位、发行单位及在出版行业从事版权、教育、科研等方面工作的单位；在上述单位从事编辑、印刷、发行、版权、教育、科研等方面工作，取得优异成绩、作出突出贡献的人员。

世纪天鸿成立二十余年以来，始终践行着“关注每个角落每个人的教育”的责任和使命，专注于K12助学的出版和发行，每年研发产品达3000多种，业

务范围遍布全国三十多个省市，“志鸿优化”系列丛书也走进了千万校园，助力莘莘学子迈向更高的教育殿堂。

本次荣誉的获得，是对世纪天鸿在新闻出版领域各项工作的肯定，更是世纪天鸿走向新台阶的起点与动力。今后，世纪天鸿也将继续秉持匠心，强化教研能力，集聚教育资源，不断升级产品质量和服务，构筑起以教育服务为核心的全方位、立体化的业务体系，将更多优质的产品和服务呈现

单位名称 (50家)	单位类别
人民出版社	中华书局
上海人民出版	中文出版社
人民卫生出版	重庆出版社
化学工业出版社	广东科技出版社
北京理工大学	中国地质出版社
学习出版社	人民邮电出版社
中国铁道出版社	福建人民出版社
中央文献出版社	人民教育出版社
浙江教育出版社	湖北人民出版社
天津人民出版	河南人民出版社
四川人民出版	江西人民出版社
湖北人民出版	湖南人民出版社
安徽人民出版	广西人民出版社
福建人民出版	四川人民出版社
广东人民出版	云南人民出版社
广西人民出版	贵州人民出版社
海南人民出版	陕西人民出版社
重庆人民出版	甘肃人民出版社
四川人民出版	宁夏人民出版社
云南人民出版	青海人民出版社
贵州人民出版	新疆人民出版社
陕西人民出版	西藏人民出版社
甘肃人民出版	内蒙古人民出版社
宁夏人民出版	吉林人民出版社
内蒙古人民出版	黑龙江人民出版社
吉林人民出版	浙江人民出版社
黑龙江人民出版	安徽人民出版社
浙江人民出版	福建人民出版社
安徽人民出版	江西人民出版社
福建人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	宁夏人民出版社
宁夏人民出版	内蒙古人民出版社
内蒙古人民出版	吉林人民出版社
吉林人民出版	黑龙江人民出版社
黑龙江人民出版	浙江人民出版社
浙江人民出版	安徽人民出版社
安徽人民出版	福建人民出版社
福建人民出版	江西人民出版社
江西人民出版	广东人民出版社
广东人民出版	广西人民出版社
广西人民出版	海南人民出版社
海南人民出版	四川人民出版社
四川人民出版	重庆人民出版社
重庆人民出版	贵州人民出版社
贵州人民出版	云南人民出版社
云南人民出版	西藏人民出版社
西藏人民出版	陕西人民出版社
陕西人民出版	甘肃人民出版社
甘肃人民出版	



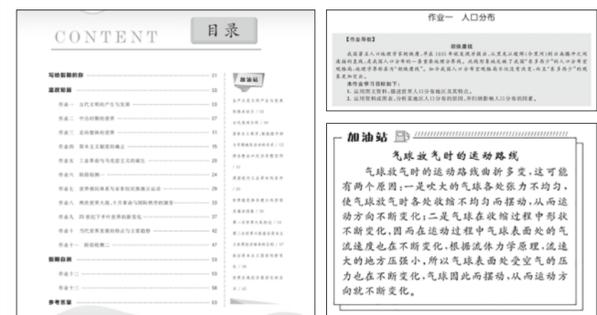


《暑假作业》 酷暑不辍 有我相伴

“勤学如春起之苗，不见其增，日有所长。”假期是学生在学了一个学期之后的休整时间，也是学生自我反思上学期学习成果，弥补不足的好时机。

一、落实新理念 赋能新设计

从书遵循自主学习、探究学习的新课标理念，在新课标的编写要求下根据学科知识点的内在联系，划分作业内容，通过简明扼要的语言总结出学习目标，指导学习，对学生进行精准辅助，培养学生的自主学习能力。



二、对标新评价 创设新情境

二、非选择题 9. 2020年7月31日，北斗三号全球卫星导航系统正式开通。北斗导航高精度定位技术正越来越多地应用于驾校培训和考试。

《高考评价体系》是高考的指挥棒，学科素养是高考命题考查的核心，题目是检验学习成果的试金石。本书在题目设置上通过精选基础、新颖、典型的试题，帮助学生夯实基础知识，抓住主线，掌握知识点的内在联系。

实际生活的案例或情境设题，寓题于境，培养学生运用所学知识解决实际问题的能力，深化思维方法，实现素养的有序提升。

三、探索新问题培养创新力

丛书通过设置“思考与探究”增加学生知识储备，拓展学生眼界。通过合理设置探究性问题，激发学生的思考意愿、找到问题、解决问题并进行拓展研究，培养学生的发散思维能力、判断能力、逻辑推理能力以及从宏观和微观角度的探索能力、创新能力。

思考与探究 SIKAO YU TANJIU 生物遗传中的不完全显性 不完全显性又叫作半显性，其特点是杂合子表现为双亲的中间性状。如紫茉莉红花品系和白花品系杂交，F1既不是红花，也不是白花，而是粉红花。



《衔接教材》 每一次驻足，是终点，更是起点； 每一次衔接，是回顾，更是展望！

Table with 3 columns: Topic (Topic 1: Calculation of Numbers and Algebraic Expressions), Summary, and Comparison. It details the structure and content of the transition textbook.

★前瞻性： 回顾初中，展望高中，着眼衔接，帮助学生转变学习观念，改进学习方法，顺利适应高中阶段学习。

★系统性： 图书针对初高中教材内容的差异性 & 知识的延续性，在知识衔接延伸、学习策略指导、思维模式转换等方面，对即将进入高中或刚刚进入高中的同学进行全面系统的指导。

情境 问题探究 上课之前，想请同学们帮老师一个忙。问题是这样的：按照商品质量规定，商店出售的标明500g的袋装食盐，其实际数与所标质量相差不能超过5g。

高一入学检测题 (限时: 40分钟 满分: 100分) 一、选择题(每小题5分, 共50分) 1. 下列说法中, 正确的是( ) A. 质点就是质量很小的物体 B. 质点就是体积很小的物体 C. 质点就是没有大小、没有形状、没有质量的物体 D. 质点就是用来代替物体的有质量的点

★实用性： 巩固初中学业知识，填补高中衔接内容，实现初高中课程完美对接。最大程度缩短学生在新起点的差距，配有入学检测卷，方便师生检测使用。 高考，从高一一起步；梦想，从高一起航！

教育贴士 如何培养一个心理阳光的孩子? “一个阳光快乐的孩子是一个能自主的孩子，他(她)有能力面对生活中的各种困难，也能在社会中找到自己的位置。”

“一个阳光快乐的孩子是一个能自主的孩子，他(她)有能力面对生活中的各种困难，也能在社会中找到自己的位置。”那么，怎么培养一个心理阳光、远离阴暗的孩子呢? 心理学家说，安全感不是依懒感，如果一个孩子需要热情而稳定的感情联系，他需要学会独处。

孩子获得安全感，不一定需要父母时刻在场，即便他看不见他，他心里也知道您在那里。当孩子遇到各种需要，大人需要去“回应”，而不是事事“满足”。

2021 世纪天鸿 月度优秀员工 五月 系统事业部 周晓青 系统事业部 丁宁 大客户事业部 赵爱萍 大客户事业部 孙敬敏 大客户事业部 王明 视觉设计中心 张晓苗

趣味团建提士气 积聚能量再出发——世纪天鸿系统事业部团建活动



系统事业部编辑部 边博：

惊风飘白日，光景西驰流。三天的时间转瞬即逝，团建旅途中的点点滴滴却依然历历在目。七彩滑道、玻璃栈桥、激流快艇……有趣而刺激的项目让大家直呼过瘾。

系统事业部编辑部 孙青：

在数米高的玻璃栈道迎风前行，在斜风细雨的月湖上比赛龙舟，在悠闲的东夷小镇品尝美食，是初日照日的“乍见之欢”；在金色的沙滩上嬉戏玩耍，在湛蓝的海面上乘船破浪，在翠绿的茶园中采茶品茶，是来日照游玩的“再见之喜”。

系统事业部编辑部 邹旭辉：

此次团建活动举办的很成功，大家玩的很开心，“盲人运沙”的这个活动，被蒙眼的队员需要完全信任队友，按照队友的指挥前进。

系统事业部产品部 李智：

通过此次团建，大家都展现了平时深藏不露的才艺，增进互信，提高了凝聚力，使得今后的工作合作会更加紧密、

系统事业部排校部 李扬：

团队很重要，团结就是力量。个人很重要，是团队的基石。大家齐心协力，求同存异很重要。

系统事业部排校部 孙淑梅：

也许大家都知道感动和团结的释义，可是这次团建真正让我明白了、体验了，体会到了什么是感动，什么是团结。让我看到了不一样的大家，看到了真实的大家，看到了具有凝聚力的大家。



博观而约取 厚积而薄发 成长是什么，除了表现在升职加薪、负责业务范围等结果上，更重要的是内心的成长感。而我所认为的内心的成长感是对认知的升级。认知升级，通常是因为能够学习到新的事物或者事物发展规律不断形成新的认识。

系统事业部排校部 李扬：

团队很重要，团结就是力量。个人很重要，是团队的基石。大家齐心协力，求同存异很重要。

工作中亦是如此，把合适的人放在合适的位置上，允许个性化发展。大家共同努力，互相帮忙，遇难题齐心协力共同解决，才能达到最终想要的结果。



停下来转换思维方式，拥有开放的心态，不断学习，接受他人的建议，接受世界发生的变化，不断丰富看待事情的视角和维度。查理·芒格说，理解世界要用多元丰富的思维方式才会获得更正确的判断，因为世界本就不是单维的，思维的终点是开阔。数量不代表质量，要博观而约取，方能厚积而薄发。(世纪天鸿 赵爱萍)

## “报忧”更要尽早

一般而言，人们在取得什么好结果的时候，往往希望广为人知，会自觉、主动、高兴地报告；然而结果不好的时候，往往会不知不觉延迟报告。

其实，取得好结果的时候，并无需急急忙忙地报告，反而是结果不好的时候才应该尽快报告。若是在初始阶段就报告，或许还能想办法进行对应；若犹豫踌躇，延宕报告，事态愈演愈烈，最终将会搞得不可收拾，无可挽回。到自己实在无法解决时才向上级报告，上级会责备说：“为什么不早报告呢？那样或许还能想办法。”

例如：你是一家制造厂商的采购人员。由于自己安排上的失误，到了交货期而A零件还没有进厂。这时，你会想办法把A零件弄进来，但毕竟能力和权力有限。不过，若是更高层位的上级，或许他可以在其职权范围内进行调整，安排同时进货的B零件推迟进厂，优先安排A零件进厂。

因此，如果发生了什么不如意的事情时，事实求是地尽早报告是很重要的。尽早报告，可以在上级的权限范围内想办法补救；若是拖到最后关头才报告，即便是上级也无能为力了。由于没有及时报告和商谈，造成更大的麻烦就可能导导致更大的败绩，有时甚至会引发上级的职责问题。

做工作最好是不发生失误，但失误却是无法杜绝的。



## 学会做事与做人

培养新员工是每一位企业管理者都要共同面对的话题。新员工开始自己的职业生涯，是一张白纸。他们会受到最初在酒店遇到的上司及前辈的影响。所以，培养新员工，有两点很关键：

①教给新员工做事的方法。虽然给新员工安排的工作难度不大，但是必须要让他掌握合理的操作方法。“做事的方法”会让新员工在尽可能短的时间里，克服潜意识的茫然，获得自信和成就感，从而享受工作的乐趣。

②教会新员工具备员工应有的素质。这里所说的素质主要是指在日常工作中必要的行

而人所能做到的就是，运用自己的智慧把失误的影响控制在最小程度。越是经验丰富、权限范围大的人，越是具备挽回失败影响的力量。因此，必须提早进行报告和商谈。特别是，必须把握“先报忧，后报喜”的原则，及时把坏消息通报有关人员，并协商对策。

## “不值一提的小事”

有时我们会疏忽对小事的报告，想当然地认为“这种小事不值一提”。要及时、无遗漏地进行报告，这样做很重要。报告多了，也许有的上级会苦笑：“你真够仔细的啊！”不过，上级几乎不会为下级报告太多而发火的。

有时我们会犹豫是否向上级报告某些信息,这种情况下,你最好是报告。

比如：访问用户时，以前的对口人员突然调离了，或者该公司负责人突然住院了，或者感觉对方公司做事显得有些浮躁、手忙脚乱的样子，员工没精打采……这样的信息即便未向上级报告也不会遭到责备，但若是报告了，经验丰富的上级会敏锐地把握情况：“这是什么不好的兆头，再去搜集一下信息。”并会对下级表示感谢。

遇到什么令人挂虑的情况，不要自认为不值一提，应该如实地进行报告。

及时、周密地报告和联络，不仅上下级之间需要，而且在与用户或顾客建立信赖关系方面也很重要。因为用户和顾客托付给我们什么以后，会期待我们的回复。另外，常常有



## 什么事最需要报告？

人认为：既然是预定日期能把货送到顾客手上，就无需另行联系了。这种想法是错误的。通知顾客“您订购的商品在约定的日期肯定可以送到”，顾客就能放下心来，并且会从内心感谢这样无微不至的服务，从而对我们的工作产生信任感，乃至成为宝贵的回头客。要站在顾客的角度，保持与顾客同样的心态，不要疏忽细微事项的报告和联络。

## 延宕时不要疏忽中间报告

工作结束时绝对需要向上级报告。此外，即便工作尚未完了，但进行到一个阶段或告一段落时，也应该做一个中间报告。

上海郊区有一家日资企业A公司。一天，公司的日本部长打来电话问：“我们的客户K公司非常恼火，可我们没有得到你们的任何信息，怎么回事？希望告知下面发生了什么。”原来K公司曾委托A公司生产的产品发生了问题。一周前K公司发来一份传真，了解为什么发生那样的问题，有

什么防止对策，可是上海的A公司没有给予任何答复。同时，A公司总经理M也没有得到来自下级的任何报告，于是他向质量管理部经理确认，该经理回答说：“是那件事吗？我们正在制作对策方案。”

总经理M问：“为什么不向我报告？”

质量管理部经理回答：“我想那不是什大事。再者总经理您很忙，所以说没打搅您。”

总经理M说：“用不着那么客气，今后无论再发生什么问题，都一定要向我报告。另外，这是一周前发生的问题，为什么对策方案报告现在才做？”

质量管理部经理回答：“因为制造部门昨天才把原因和对策拿出来，所以耽搁了。”

A公司已经获得ISO9000的认证，该认证标准程序中规定：发生问题时必须在两日之内提交中间报告。于是，总经理M又叫来了制造部的经理，问：“为什么没有遵守ISO的规定？”

制造部经理回答：“其实我们早就把对策方案报告提交给质量管理部了，可他们说这个内容不合格，退了回来。这样反复几次，直到昨天才把他们认可的对策方案做出来。延迟报告的责任在质量管理部。”

这样一来，总经理M把有关部门的人员一块召集起来强调指出：“无论如何，在弄清楚耽搁原因时，应该向对方K公司提交一份中间报告，这样他们就可以了解到我们正在认真准备对策方案，也就不会恼火了。”

现实中常常发生类似的情

况。无论上级还是用户，被托付的事项即便没有全部完成，若是能在某个阶段提供一个中间报告，对方就能放下心来。不要疏忽中间报告。

## 通过中间报告确认方向

在期限内完成被指示的工作，进行工作完结的报告是理所当然的。不过在提交报告时，有时上级会责备：“喂，怎么搞的，和我想的不一样啊！为什么这之前没同我商量一下？”前面已经介绍了“延宕时不要疏忽中间报告”，这里我们要说的是：得到授权后，也不要自以为无需报告了。

有时，虽然上级说了：“都交给你了！”但上级仍需对最终结果负责，因此必须注意，不能得到了授权后就自以为无需进行报告了。

接受工作指示时，最初确认工作目标和上级的意图自然是重要的。不过，并非所有上级都能一次性说明工作目标或是自己的意图。尤其是接受了比较棘手的工作时，全部完成之后再修正就困难了。所以应该在工作进行过程中随时间向上级确认自己目前的方向是否正确，是否与上级意图相符合。

有时上级会随时检查下级的作业进展情况。重要的是，下级在积极向上级报告自己工作进展的同时，还需要对目前工作的近况多问几个为什么，随时向上级确认，避免疏漏。总之，需要积极采取措施防止中间疏漏造成的被动局面。

现实中常常发生类似的情

## 工作才是培训的开始

因此集体培训的意义在于简化了各岗位的培训工作，是一种辅助手段。

新员工培训实际上是从分配到工作岗位那一天起，所有的责任都在工作上。每一个人都有自己的特点,不能统一化,要因材施教,有教无类,而这只有在工作岗位上的上司与资深同事才能做到。所以,工作才是培训的真正开始。

## 做给他看

管理者需要明白，什么都交给对方，就主观认为对方能做并让对方做，这是完全不靠谱的认知。作为管理者，在新人进入酒店之初，首先应该做好示范，耐心说明方法，同时让本人尝试练习，做得好的地方不吝激励，应该改正的地方要提醒他。总结为一句话即手把手，扶上马，送一程。

没有手把手地教，任新员工

工自由发挥，他们就会“怎么想怎么做”，如果按照自己的想法，没有取得成功，就容易失去自信，讨厌工作，从而不知不觉养成不良工作习惯。

要记住，下属不是跑腿的，毫无目的的工作安排，只是限制了员工。总而言之，要做给他看，让他做，适度评价。

这种方式很重要，尤其是在职场初期，所以要一开始把你尝试过的最好方法教给新人，让他照着做，让他获得成功，增加自信。

## 明确指导责任人

新员工满怀希望进入公司，管理者要让其得到成长。要建立一个机制，明确一位指导新员工的责任人。新员工培训责任人要尽可能选择那些有过1-3年工作经验的人。

新员工责任人需要完成三

项任务：

## 运动指南

“夏季运动指南”请您查收！6个秘诀教你科学流汗！

夏天锻炼，只要循序渐进，注意运动方法和技巧，不仅能锻炼意志力，还能增加我们的适应能力，帮助改善机体调节体温、水盐代谢等功能。导报君给你一份科学的夏季运动指南。

穿衣：室外浅色，室内深色。一般来说，当皮肤温度高于环境温度时，赤膊或穿背能增加皮肤散热速度，起到降温作用。

强度：避免长时间高强度运动。夏季最高气温一般都在37℃以上，皮肤暴露于空气中，反而会从外界吸收热量，感觉更热。同时，由于阳光直射，浅色衣服反光好，能有效减少热量的吸收。

因此，外出运动，应尽量避免头部受到阳光直射，宜穿浅色、宽松和透气的运动服。室内运动时，深色衣物能帮助身体更快散发热量。

补水：运动量较大时，应多喝水。运动时，身体大量出汗，既丢失水分，又电解质丢失量增加。因此，及时补水，补充电解质很重要。运动前补水，以无口渴症状、尿液颜色正常为标准；运动中少量多次不断补水，若运动时间较长，补充10℃-20℃的纯净水即可；若运动时间较长，运动负荷大，消耗较大，除及时补充水分、电解质外，还要补充电解质，帮助缓解疲劳，预防肌肉痉挛、虚脱中暑。此时，运动饮料比白水更好的选择。

场所：室内比室外好。夏季室外炎热，阳光强烈，应避免足球、篮球、网球等室外项目。选择适当的室内项目能大大降低中暑几率。

其中，游泳馆终年恒温，是不错的选择。游泳馆常“清场无人”，但与室外温差较大，锻炼后，应在温度过渡区停留一段时间，调整身体对温度的适应能力，避免造成肌肉痉挛等伤病。

时间：避开早晚。夏季，上午十点左右或傍晚比较凉爽，此时锻炼相对安全。在逐步具备一定的耐热能力后，可逐渐调整时间，以增强耐热能力。耐热能力较差、患有疾病者不宜在强环境中度过运动，避免中暑。

高温条件下运动，要随时观察机体反应，如有头晕、乏力等不适症状，要及时停止运动并休息。运动后可适当延长休息时间，保证机能恢复。

降温：慢比较好。大汗淋漓时，到风扇、空调前强吹，或者将冰块冷敷，或直接冷水冲脸、冲头部，是很多多人采用的“快速降温”法，但“快速冷却”会使处于扩大状态的毛细血管迅速缩小，汗腺关闭，使体内产生的热量不能散发，反而不利于体温调节，更易中暑。

此外，大量喝冰水，可能会导致胃肠道受冷刺激出现痉挛、疼痛。可以在阴凉通风的地方适当休息，喝点凉饮料，让身体能逐步恢复到安静状态。

健身固然重要，但高温天气下也要注重保护自己，学会正确在高温天气健身才是真正达到健身效果的关键。



2021年的高考已经落下帷幕，我们送别了2021届的考生。此时市场营销人员的工

## 面对面



大客户事业部 云南区域中心推广经理 孔玉彬

来公司已有三年的时间了，我从一个懵懂的学生成长为一名成熟的职场人。与同事朝夕相处的日子里，有快乐，有怀念，也有辛苦。怀念一起熬夜奋斗的日子，怀念一起聚餐闲聊的生活，感谢你们，我的良师益友。

打电话、处理数据、沟通销售回款、对账、筹备会议等工作，都是非常考验客服人员耐心与细心的，稍微马虎一

点，数据都会弄错。渐渐地，我在工作中找到了自己的节奏，对工作也越来越得心应手。今后，我会更加地认真学习，努力进步，沉淀自己。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，越努力的人越会发光。

善于交流，是一个人学习最快的方法，把最好的学到，也要把好的办法传达出去，这才是一个人变强的王道。要学会谦虚，谦虚使人进步，如果

## B站高考鬼畜视频成功出圈：“郎指导带我”

高考期间，两支以郎平为主角的鬼畜视频刷屏B站，引发了一大波关注。粉丝们甚至纷纷从“拜杨超越”转而“拜郎平”，留言称“郎指导带我”。有道精品课也借此很是在学生群体中，刷了一波存在感。截至目前，视频《考运来》在B站点击已达67.8万，并获得3.8万点赞，7千多人收藏，评论

## 炎炎夏日 营销正当时

同时新教材同步产品已经上市，我们会同步关注样书到客户手中的情况，逐一落实样书到校情况，做好新教材同步产品的销售开局工作。

火热的夏季已经来临，有志者，事竟成，世上无难事，只要肯登攀，我们一定紧咬本

月的销售目标，做好每一个细节的工作，胜利一定会属于我们每一个人。

(大客户事业部 张军)



## 心有梦想，何惧远方

同期增长很多，这对我来说是一个非常大的鼓舞和肯定，未来我会继续脚踏实地，多学多看，努力提高自己。

犹记得刚来云南时，自己独立去拜访新客户，心里还是有顾虑的，但是客户对公司的产品非常认可，尤其是公司的“优化设计”品牌，当时我感到非常自豪和骄傲。

与客户打交道最重要的是真诚，销售产品的前提是先把自己“卖”出去。对于不同的客户要不同的对待，在有限的条件下把客户的利益放到第一位，要学会分析客户的性格、

做事风格、沟通方式，自己相应地做出改变，包括态度和表达方式等。做营销一定不能懒，要勤快，这样才能不断提高销售业绩。

我最大的兴趣爱好就是音乐，像民谣、摇滚、嘻哈等，我都很喜欢。我最喜欢的电影是《当幸福来敲门》，我觉得实现梦想多久都不会晚，但最主要的是心中有梦，还要有实现的能力并为之付出。

未来，我会坚定梦想，并且脚踏实地走下去，加油，营销人！



系统事业部 客服 唐丽娜

## 2021 高考季营销，哪个品牌拿了满分？

## 高考应援短片

此次高考季，知乎请来了学霸段子手李雪琴，拍摄了高考应援短片《所有雪琴的答案》。李雪琴在视频中很是“卖弄”了一下自己的学历，表明自己就是“别人家的孩子”拉满了仇恨，却成功出圈，视频点赞转发双10w+。已经连做了三年高考营销的知乎，非常擅长把握用户成长过程中关键的伏笔点，并以此打通平台和用户的感情链接，让用户形成对平台的依赖，形成“有问题，先问知乎过来人”的习惯。

## 蒙牛：再出“高考奶”，为考生押题、祈福

去年蒙牛为考生量身定制“高考押题奶”，一经推出便备受好评。成功案例在前，没有不续之理。由此，今年蒙牛上线了高考奶2.0版，联合曲阜三孔景区官方推出了具有“孔庙祈福”美好寓意的隐藏款盲盒，为考生带来“知识+营养+运气”的三大祝福。此次“高考奶”，蒙牛将考题印到盒身上，并结合了时下流行的盲盒玩法。盲盒玩法虽已不新鲜，但趣味与热度依旧；将考题印

在盒身上的方式，增加了产品趣味点与话题度，品牌好感度也瞬间拉满。

## 晨光：制作高考悬疑大片，释放考生考前压力

在今年高考季，晨光继续以“你不是一个人在战斗”为话题点，拍摄了一支充满悬疑又带点小幽默的剧情短片。短片以拟人化的口吻，道出了与考生并肩战斗的点点滴滴，传递了“你不是一个人在战斗”的战斗情谊，给予了高三学子以陪伴，从而增加了用户好感度，也提升了品牌温度。