

别馆接莲池，谱来杨柳双声，古乐府翻新乐府。故乡忆梅市，听到鹧鸪一曲，燕王台作越王台。

——某戏台楹联

《采桑子》开篇就是这副楹联，戏台的楹联，既能引出金家大格格的一生，也暗示了金家这个皇室宗亲之家，历经清、民国、新中国成立以来，如戏般的命运。

谁翻乐府凄凉曲

——《采桑子》读后感

“我”一金舜铭，金家最小的格格，也就是作者本人，用编麻花的手法，讲了九个故事，将父亲、三位母亲、十四个兄弟姐妹以及祖母、姨祖母、舅太太、舅姨太太、金瑞等金家四代人的命运娓娓道来。皇族世家的调零，贵胄子弟的败落，令人读罢一声叹息……

金家十四个孩子，男女各半，以“舜”字排辈，以“钰”旁赐名，为了便于分别，家里管儿子们一律以老大、老二……称呼，女儿们一律称之为大格格、二格格……十四个孩子出自父亲的三个妻子，嫡妻瓜尔佳氏，不苟言笑、派头极大；二娘张氏出自桐城世家，文采极佳；母亲陈氏，是东直门外南营房的穷丫头出身，却承担起了家里的大小



事。三位夫人，十四个子女，曾经热闹喧赫的金家，一步步走向衰落。

一曲婉转缠绵的《锁麟囊》，那凄凉之曲娓娓溢出，曲声调音的婉转之间，宛如一支昆曲般清丽的金家大格格金舜锦，这一生为艺术而生，因艺术而爱，却逃不过被封建社会刻下烙印，在凄惨的生活中悄然死去。

二格格金舜镛是十四个子女中容貌最为出色的，可以说是天仙下凡般，却也是最不被家族接受的。她嫁作商人妇，在这个世族之家引起轩然大波。二格格失去了父母兄弟姐妹之间的亲情，却得到了家中任何兄弟姐妹都没有得到的真挚爱情。

书中，出场最多的便是老七舜铨，他的一生都在老宅中度过，他的一生也如同这戏楼胡同的老宅。在他身上，最能显示世家子弟的学识、风度、气质和精神。他工于绘画，擅长弹琴，对兄弟姐妹无不遵循孝悌之道，在他身上，显示的是传统儒家修养的内涵与气质。文章以老七的离世为结尾，他的离世，也象征着金家的故事走向终结。

曲罢一声长叹，世家的凋落，是人为，亦是时代的潮流、历史的力量。金家的后人，最终离开家族血脉的荣光，走向了芸芸世界。

（世纪天鸿 陈慧莉）

与大多数天鸿人不同的是，我日常工作地点并不在公司园区某层的工位上，而是在外地。今年七月份，我随项目团队回北京，开始了我的北漂生活。

无所适从的开始

七月初，当我拖着大包小包的行李从北京站出来的时候，那充满喜悦与新奇的感觉逐渐消失。现实问题接踵而至，住哪里？好在同行的朋友，在北京有朋友，可以提前打招呼借住。于是，在还没仔细看清北京的金貌时，就匆匆坐上开往大兴的地铁，从地铁转公交，一路奔波后，终于在大兴某个村，有了一个在北京的落脚点。

朋友的朋友家不大，一张床，两只猫，我们三人进入后，基本没有落脚的地方，但也住下了。收拾妥当后，我才有机会看看周遭环境。出门就是路，路前是一排瓦房，错乱的电线在头顶交错，墙面上，锈迹斑斑的空调机箱在嗡嗡作响，一旁的电线杆上沾满一张张“房屋出

租”“房东直租”字样的小传单。恍惚间，我疑惑这是北京？傍晚，朋友带我去国贸，向我介绍北京的繁华，回去的路上从华灯初上到点点星光。我的北漂就这样一点点展开了……

强装勇敢的挣扎

去部门报道那天，我起得特别早。相较于去年在天鸿园区的入职，这次只有我一个人。陌生的环境、陌生的同事，陌生得让我像一个物品无处安放。新的工作环境、新的工作变化，我突然迷失了方向，回想自己外派跟项目，积累经验，是想回公司在力所能及的事上做得更好，可一时间却有一种学无所用的无力感。期间，朋友要离开北京，我自然不能再住下去了。他走的当天，我也搬离了大兴，在公司附近找了家青旅暂住，一间8人，通勤方便，环境一般。

消费压力、工作压力、孤独等，压得我喘不过气儿，也没有身边人可以倾诉。我开始质疑我之前近一年的工作经历，内心焦躁不安，像

个溺水者，不断地挣扎着，我四处找前辈寻求解决之法。某天在与朋友的交谈中，他对我说，“魏力，我觉得你全程都在抱怨，这样解决不了问题。”我突然警觉，我之前不是这样的，于是我迫使自己冷静思考：“我的心境变化使得我急切寻求的是一种慰藉与理解，而不是去解决现实问题的方法。”我开始审视自己，做一些我认为对的事：读书和跑步，也通过写日记的形式，去记录当日工作所得、心境变化、所思所想等，同时想着去如何去解决问题。

心态平和的笃定

每日工作之余，看房，成了我每日必备，我会在各大租房APP上查看合适的房源。毕竟，青旅不是久留之地。青旅人来人往，但大家都很沉默，没有人说话，也许大家背井离乡来北京都有一个“今朝一日怎样”的梦吧，而我也其中一员。

后来我选定昌平某小区的六层阁楼，通勤一小时左右。但由于是租户转租，还

致“30+”的自己



俗话说，低头干活，抬头看路。当我从书山字海中抬起头，脑子里闪现了无数的话题，最后发现“致30+的自己”这个话题很适合自己当下的状态，觉得应该趁此契机写点东西送给自己，当然也送给我相仿的每一位女性。

“30+”只是一个冰冷的标签，但我相信每个女性的内心远比年龄要精彩得多。还没做好准备，我已不知不觉进入了“30+”。从一个花苞待放的小姑娘变成一个充实的妈妈，从一个懵懂的职场小白变成一个老道的职场老兵。这个“初老”的年纪有点让我猝不及防。脸上开始有了皱纹，身体会时不时冒出各种未有的症状。行为习惯逐渐“家庭主妇化”：兼顾家庭和工作时逐渐不修边幅，微信群里多了各种团购优惠券，逛菜市场并买各种食材居家做饭，和单元楼里的邻居聊点家长里短，办公桌上的抽屉里从之前的小零食慢慢替换成了保健营养品……身体的变化，角色的变化，更重要的是心理的变换，真应了那句老话“一岁年纪一岁心”。一切随之而来，一切又显得毫无计划，让我刚迈入“30+”的初期有些不知所措，不知道该怎么去面对这些人生中的新课题。

后来，我遇到一位朋友，她是典型的白羊座，随遇而安，经常不按常理出牌，和我的性格南辕北辙。如果是30岁之前我可能不会结交这种性

格的朋友，而“30+”的我遇到她之后，在与她的相处过程中我开始重新审视自己，重新思考我自己接下来要走的路。有时候我只是静静地听她在那里说者一些和我的生活完全没有交集的生活琐事，有时候我又会和她颇有共鸣地吐槽生活的各种鸡毛。慢慢地，我觉得生活就是琐碎的，于是潜意识里开始学会看淡一切，不断在心里告诉自己，可以认真但不要执拗，终点未知要学会享受旅途之美。我也开始变得豁达起来，不再和所有的事或人斤斤计较，眼里不但能揉进去沙子，亦能揉进去石头。

于是我重新整理自己的衣柜和梳妆台，替换适合“30+”的衣服和护肤品，简单又不失优雅；兼顾家庭和工作的时候，尽量让自己多锻炼，调整饮食和生活规律，让自己从里到外都能健康起来；和家人朋友相处，学会理解和忍让，思考大于行动，给自己也给周边的人一个轻松、愉快的氛围。当然，我以后也想在闲暇时间多学点东西，“活到老，学到老”终身受益。当下的我学会了不再被别人定义，而是勇敢地做自己。

如果遇见18岁的自己，我想跟她说不要回头，不要害怕，请你努力走下去。最近很流行的一个词叫“中年少女”，希望我们在烟熏火燎的生活中依旧保持爱美的秉性，热爱生活、保持美丽。爱家人、爱朋友、爱世界！

（世纪天鸿 王坤）

我的“自救”计划



要等月底才能搬离青旅，所以我只能一切照旧。某个周末，我在上铺看书，下铺的保安大哥穿着保安制服回来取行李，脸上洋溢的笑容有种“荣归故里”的感觉，我觉得那时的他是幸福的，至少是开心的。后来我也走了，不知道会是谁住到我那上铺，也许是另一个“我”。收拾完阁楼，坐在窗台，看着天，吃着面，内心不那么紧绷，我在北京终于有个“家”了……

慢慢地，工作也朝着好的方向发展。我变得忙碌，同事之间的相处也越发融洽，与同事的工作配合也更加从容。记得某次下班，有一位

老师突然夸奖我，说我积极主动性极强。我内心苦笑，一方面感谢他的夸奖与信任，另一方想这是我自救的一种形式。我不想做无用之人，身处投资部门，我只能想着多和专业的老师接触，多看专业的书籍和学习资料，争取一些工作机会，来提升自己、丰富自己。

后记

满打满算我在北京三个月了，生活趋于平静，我内心也趋于平静。工作之余，跑步、骑行依旧时常进行。通勤时间很长，我就用来阅读，一本接着一本，《文城》《生死疲劳》《人生海海》到目前的《白鹿原》，体悟书中人物的人生，进行着自己的人生。

有时候还会想想当下，想想未来，日子还是要过的，虽然很辛苦，但我至少在此停留了。翻开刚来北京时写的日志，其中有句：“这个时候不能慌张，不能泄气，让自己忙起来，一切会好的，一切都会好的”。

（世纪天鸿 魏力）

读书时间

《葡萄月令》

一月，雪静静地下了。果园一片白。听不到一点声音。葡萄睡在锁着白雪的窝里。

立春后，风摆动着树的枝条，树醒了，忙忙地把汁液送到全身。树枝软了。树绿了。把葡萄窖一墩一墩挖开。葡萄藤露出来了，乌黑的。有的梢头已经绽开了芽苞，吐出指甲大的苍白的小叶。它已经等不及了。

把在土里扒了一冬的老藤扛起来，放在葡萄架上，把枝条向三面伸开，像五个指头一样的伸开，扇面似的伸开。然后，用麻筋在小棍上固定住。葡萄藤舒舒展展，凉凉快快地在上面呆着。施了肥，浇了水，葡萄就使劲抽条、长叶子。真快！原来是几根根枯藤，几天工夫，就变成青枝绿叶的一大片。

葡萄抽条，丝毫不加节制，它简直是瞎长！几天工夫，就抽条抽出一截新条。这样长法还行呀，还结不结果呀？因此，过几天就得给它打一次条。葡萄打条，也用不着什么技巧，是个人就能干，拿起树剪，劈劈喳喳，把新抽出来的一截都给它掐了就得了一截，一地的长着新叶的条。

卷须这东西最耗养分，必须给它掐了。如果它还是野生的时候是有用的，好攀附在别的什么树木上。但现在，已经有人给它好好地固定在架，就一点用也没有了。

五月中下旬，葡萄开花了。有人说葡萄不开花，哪能呢，只是葡萄花很小，颜色淡黄微绿，不钻进葡萄架是看不出的，而且它开花期很短。很快，就结出了绿豆大的葡萄粒。葡萄粒长了一点点，一颗一颗，像玻璃珠子做的珠子。破的。

八月，葡萄“着色”。下过大雨，你来看看葡萄园吧，那叫好看！白的像白玛瑙，红的像红宝石，紫的像紫水晶，黑的像黑玉。一串一串，饱满、磁棒、挺括，璀璨琳琅。过不两天，就下葡萄了。一串一串剪下来，把果皮、蒂果去，把果肉放在筐里。果筐满了，盖上盖，要一个棒小伙子跳上土棚顶，用麻筋压的筐盖。新下的果子，不怕压，它很结实，压不坏。倒怕的是装不紧，往里运的。那，来回一晃悠，全得烂！葡萄架上走，走了。去吧，葡萄，让人们吃去吧！



总第562期



www.kingandkey.com

志鸿教育

■ 2022年10月15日 ■ 第19期 ■ 本期八版 ■ 准印证号：(鲁)0300007 (内部资料，免费交流)

淄博高新区工委书记、管委会主任魏玉蛟到鲁中直播电商基地参观考察	志鸿动态	管理平台	志鸿讲堂	鸿企聚势 共赢未来	《时文选粹》《智慧背囊》	前沿	芳地绿洲
◆一版	◆二版	◆三版	◆四版	◆五版	◆六版	◆七版	◆八版



微信扫一扫，敬请关注志鸿教育公众号

淄博高新区工委书记、管委会主任魏玉蛟到鲁中直播电商基地参观考察

2022年10月14日上午，淄博高新区工委书记、管委会主任魏玉蛟莅临华鸿出版科技产业园参观考察园区新经济平台项目——鲁中直播电商基地。任志鸿董事长、齐都文化副董事长安静、齐都文化副总经理周永陪同参观。

魏书记实地参观了鲁中直播电商基地，详细考察鲁中直播基地自营直播工作的开展情况，认真了解基地开播以来直播GMV、货品销售量等数据，并仔细询问了基地在直播业务开展、供应链选品、商学院培训等实际运营方面的相关工作。

座谈会上，魏书记认真听取了关于华鸿出版科技产业园



发展现状及新经济平台项目未来发展规划的介绍。他对园区的发展予以高度认可，鼓励园区在产业转型升级道路上快速、

稳步发展，并就直播基地今后的运营发展工作给出指导意见。

魏书记重点指出，直播电商作为新的赛道，对淄博经济



发展、传统企业的转型升级有实质性的推动作用。鲁中直播电商基地要整合直播电商优势资源、加强基地产业基础设施建设，

借助头部平台，链接优质资源，打造专业图书直播基地，同时赋能本地特色产业。

（华鸿文化 许洪鑫）

世纪天鸿召开区域中心建设专题会议



2022年10月8日-9日，世纪天鸿召开区域中心建设专题会议，任志鸿董事长，世纪天鸿总经理任伦、执行总经理

于宝增、常务副总编杨凯、财务总监善静宜及系统、大客户事业部各区域中心总经理参加了会议。

会上，任董重申了加强区域中心建设的重要性，并围绕下一步区域中心“如何创新营销模式，实现增长和突破”提出了明确的思路和要求。于总回顾和总结了区域中心建设的背景、意义和建设情况，并就各区域中心建设落地方案提供了模板。

任董指出，加强区域中心建设是推动“研产销一体化”战略落地、推动公司发展和增长的重要举措，是公司2022年乃至未来三年营销工作的核心。在上半年的营销工作中，公司首先在营销激励机制方面进行

大胆创新，鼓励区域中心围绕“五项重点工作”深耕市场，并在四川、安徽、河南三个重点市场试点打造样板市场，这些工作虽取得了一定成效，但仍有非常大的待挖掘空间。区域中心总经理在下半年的工作开展中要树立“产品思维”，通过对区域市场的盘点分析和交流学习，继续围绕“五项重点工作”制定具体的行动方案，完善区域中心建制，积极探索“教辅+”模式，找到推动区域中心业务升级的新方法、新模式。

各区域中心总经理也聚焦

区域中心建设，汇报了加强区域中心建设的工作方案，充分探讨各自区域的发展模式，分享经验和思考，寻找解决问题、推动发展的思路和办法。

区域中心建设是世纪天鸿盘活营销资源、提质升级传统业务、培育创新营销业务的战略着力点，有利于打造底盘更稳、基础更牢、结构更优、动力更足的发展新局面。相信在公司的有力支持和持续推动下、在营销人员的不懈努力和积极践行下，区域中心建设工作将实现重大突破。

（世纪天鸿 胡瑞晶）

任志鸿董事长带队赴河南调研

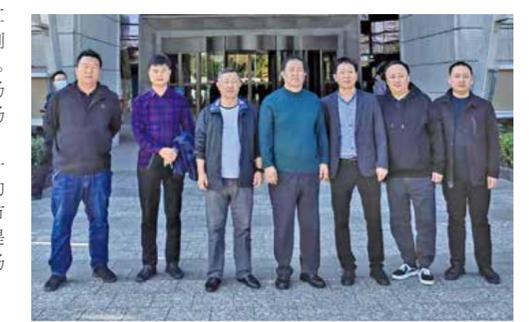
2022年10月10日，任志鸿董事长带队赴河南开展市场调研，志鸿教育研究院常务副院长任志成、河南普高教育科技有限公司执行董事赵金喆陪同调研。

调研过程中，任董与河南普高教育科技有限公司郭要锋总经理、荆伟旗副经理及核心业务骨干就联考业务开展情况进行了深入的探讨，并对下一步联考工作的开展进行了部署和安排。他高度肯定了普高团

队在推动公司战略落地过程中团队的高效执行能力和团队精神，以及普高团队第一阶段联考工作取得的成果，并鼓励他们再接再厉，争取实现更大的突破。与此同时，任董还与部分学校终端客户、教育局领导及同行进行了深度的交流，以期充分了解客户需求，全面掌握市场情况，为下一步营销工作的开展奠定良好的基础。

10月份对于教育出版行业来讲，是一个特别有价值 and 意义的节点，它既是全年营销工作冲刺阶段的开始，也是谋划布局下一年营销工作的好时机。此次调研走访拉开了公司市场调研工作的序幕，通过与市场人员零距离的交流市场问题，将进一步激发团队士气和战斗力，助力区域市场销售业绩的提升，同时为公司挖掘终端市场的潜力、探寻新发展机遇提供了平台，为明年公司的市场营销打下坚实的基础。

（世纪天鸿 胡瑞晶）



2022 世纪天鸿 九月份质量之星



系统产品部 地理编辑 崔晓丽 推荐理由: 组内工作推进有序, 计划完成情况好, 负责的两本修订稿件, 完成质量高, 均一次性通过质检。



大客户产品部 物理编辑 公卫军 推荐理由: 认真负责, 保障书稿出版质量; 主动学习, 不断积累编辑知识; 善于总结分享, 与同事互学互鉴、共同进步。



排校部 生物校对 朱迎春 推荐理由: 于紧张中有序推进工作, 质量与效率并重, 按计划完成计划内、外工作的同时, 稿件一次性通过质检。

世纪天鸿研发中心举行《高中同步学案优化设计(2023)》样张调研工作总结暨表彰会



2022年9月30日, 世纪天鸿研发中心举行《高中同步学案优化设计(2023)》样张调研工作总结暨表彰会, 公司常务副总编杨凯及大客户产品部、教研部有关人员参加。项目团队经过前期的认真筹备和周密部署, 于9月16日-27日组织实施了《高中同步学案优化设计(2023版)》样张调研活动, 邀请9省27所学校、教研机构, 45位骨干教师(教研员)参与。各科样张经过评审老师们的认真试做和多维深层的评价, 优化设计九科样张均被评为第一。其中, 物理和化学样张被五位评审老师中的四位评价为第一。研发创意, 教研先行。依据公司关于样张质量奖励的有关规定, 会上宣读了公司对这次优秀样张的九科编者、学科策划的表彰奖励。其中, 物理、化学两科荣获一等奖, 语文、数学、英语、生物、地理、历史、政治七科分别荣获二等奖。杨总代表公司勉励大家以终为始、紧盯目标、努力拼搏, 以样张为组稿工作落实的起点, 与作者密切配合, 把样张作为稿件编写、评价的标准, 锚定内容、立根品质, 专注细节落实, 做好组稿规划和原稿质控, 全力打造出一套减轻教师教学负担、提升学生学习效率、锻炼学生思维的同步精品图书。(世纪天鸿 巩爽)

心灵小语 提升自我

1. 思能解惑 学习的过程, 最怕什么? 答案就四个字: 不求甚解。有句名言: 书读得多但不思考, 就会以为自己知道的很多; 而当思考多的时候, 才会认识到自己知道的其实很少。想学有所获, 人就一定要有钻研的精神。要养成不断思考的习惯。这个过程肯定会遇到很多瓶颈, 都将帮助我们更好地消除疑惑。只有对一项知识或技能建立起属于自己的理解, 它们才会真正地为你所用, 成为你知识体系的一部分。正如古语所云: 学而不思则罔, 思而不学则殆。学而思, 思而行, 行而至。任何时候, 在学习中思考, 在思考中提升, 都是自我精进最好的方式。

2. 勤能补拙 追求快速成长, 希望能以最少的投入得到最多的成果, 这是一种美好的期待。可是一旦在学习中抱着这样的想法, 那就注定会学无所成。因为所有的学习, 想从入门到精通, 都需要经过长时间的投入和积累。

3. 熟能生巧 可能很多人都会有过这样的体会: 有些知识点, 明明感觉自己已经学会了, 可到了实际要运用的时候, 又会变得模棱两可, 似懂非懂。原因就在于, 学得还不够扎实, 并没有达到能将它灵活运用自如的程度。

4. 学以致用, 方为学。 检验学习成果的唯一标准, 是看有没有把理论运用于实践的能力。在学和用之间, 还有一条很漫长的路要走。而要实现这个步骤, 关键靠的就是熟练。熟能生巧, 巧而精通。生活中, 我们常常会羡慕那些拥有高深学问或精湛技艺的人。但等到有一天, 当我们终于通过辛勤耕耘在某个领域取得一定成果后, 就会发现, 成功并非漫长路上, 愿我们都能不断精进, 终有所成。

教育资讯

《〈山东省学校安全条例〉实施细则》发布, 安全教育将列入学校基础课程

《〈山东省学校安全条例〉实施细则》近日印发, 提出中小学幼儿园应当将安全教育列入学校基础课程, 保证每周1课时, 学校应当根据学生规模, 设置专(兼)职安全教育师资, 定期组织开展各类实战型应急演练等。在学生安全事故防范方面, 细则规定, 县级以上教育行政部门应当将游泳作为提高学生生存技能的教育活动, 逐步将游泳课纳入中小学教育教学课程。针对校园欺凌, 细则进行了详细的规定: 学校应当加强学生欺凌和暴力防范, 建立校长“谈心日”, 每学期每位校领导至少拿出3个半天时间开展谈心活动, 为师生答疑解惑, 主动回应师生诉求; 每学年开学前, 中小学应当完善防范校园欺凌方案, 组织风险评估。此外, 细则还指出, 中小学应当建立心理咨询(辅导)室, 小学每天开放时间应当不少于1小时, 中学应当不少于2小时。

教育部发布通知, 加强全国职业院校教师教学创新团队建设

近日, 教育部发布《关于进一步加强全国职业院校教师教学创新团队建设的通知》, 明确要着力打造一批德技双馨、创新协作、结构合理的创新团队, 形成“双师”团队建设范式, 为全面提高复合型技术人才培养质量提供强有力的师资支撑。创新团队建设要突出模式方式、制度机制、构成分工内涵建设, 形成团队自身的建设范式。创新团队成员应包括公共课、专业课教师(含实习指导教师)和具有丰富工作经验的企业兼职教师, “双师型”教师占比不低于50%。成员构成要科学合理且相对稳定, 充分考虑职称、年龄、专业等因素, 调整比例不应超过30%。创新团队建设要打破学科教学传统模式, 把模块化教学作为重要内容, 探索创新项目式教学、情境式教学。要将行业企业融入建设周期, 全过程参与人才培养方案制订、课程体系重构、模块化教学设计实施等。

山东启动新一轮中职专业教学指导方案修订开发工作

近日, 山东省教育厅启动新一轮100个中等职业教育专业教学指导方案修订开发工作, 提出专业定位要服务学生职业生涯发展、培养导向要促进产业转型升级、课程设置要支撑培养目标实现、课程内容要突出针对性与适应性、教学活动要融“教学做”为一体、教学目标达成要以职业标准和行业规范为参照等要求。其中, 在教学资源方面, 提出要注重引进鲜活的生活和生产实践材料, 同时充分运用现代信息化技术手段, 合理选择和优化组合教学资源, 将信息技术融入教学活动中, 建立文化素质与专业知识、职业技能的联系, 让教学的表现形式更加直观、形象、多元。

教育部公布2022-2025学年中小学生学习全国性竞赛活动名单

9月30日, 教育部公布了2022-2025学年面向中小学生的全国性竞赛活动名单, 共有“全国青少年人工智能创新挑战赛”等44项竞赛进入名单。举办时间原则上为2022年9月至2025年8月, 在此期间每学年举办不得超过1次, 累计不超过3次。竞赛以及竞赛产生的结果不得作为中小学招生入学的依据和高考加分项目。

导语: 董宇辉凭借直播带货这一方式带动《额尔古纳河右岸》登上7月抖音图书销售榜榜首, 四个月销售额破千万元。《额尔古纳河右岸》大热的背后, 折射出图书销售市场怎样的变化? 从线下书店到线上直播, 图书销售的逻辑变了吗?

从线下书店到线上直播 图书销售3.0时代销售逻辑的转变

渠道驱动图书销售变革 新战场转移至线上直播间 在短视频平台卖书似乎成为近几年的趋势, 并吸引了图书出版社、教培公司、母婴类主播、知识类主播等各类玩家入场, 诸如东方甄选、学而思、中信出版、童书旗舰店、主持人王芳等众多头部图书教辅主播几个月的带货销售额就可抵得上一些出版社一年的成绩。从过去到现在, 图书教辅产品的核心从未发生改变, 即以优质内容来赢取读者市场, 内容为王长久以来被出版业奉为圭臬。《额尔古纳河右岸》亦是如此, 近期这类遗珠重新被打捞起, 从本质上反映出图书教辅销售渠道发生了巨变。追溯图书教辅销售渠道演变历史, 很长时间内线下实体店都是主要渠道。1995年末, 我国集体、个体售书点为3.3万家, 至2000年该数量攀升至3.7万家。这一期间, 线下实体店几乎垄断了图书、教辅的售卖。

《抖音电商图书行业发展数据报告》显示, 在直播和短视频的带动下, 抖音电商图书消费规模发展迅猛, 平台日售图书超45万本, 月消费人数超1000万, 同比增长205%。截至2021年12月, 直播带动图书销售额同比增长143%。图书销售进入3.0时代 线上私域流量争夺成关键 销售渠道的变革带来了图书

教辅行业销售逻辑的转变。若将完全以线下实体店为主要销售渠道时代划分为图书销售1.0时代, 那自营电商出现后便可称之为图书销售2.0时代, 抖音、快手短视频电商时期称之为图书销售3.0时代。这样粗略的划分有助于帮助我们解答董宇辉们为何能撬动一个出版社的销量。1.0时代图书销售的主动权在书店, 出版商将图书发行出去, 要不要引进以及要不要向读者推荐, 这一切的决定权都在于书店。为了更好地推介图书, 出版社、发行商需要说服书店去引进自身的书籍, 极力争取一个显眼的货架位置, 防止令其在角落里生灰。进入2.0自营电商混战时代, 虽然每家出版社和图书机构均可入驻电商平台, 但是流量的分配权和话语权在自营电商手中。除用户主动搜索购买外, 要重点推广哪类型图书, 给予哪些图书折扣, 哪些图书可以被放置在首页和推荐页等等这些都由自营电商说了算。

考虑到短视频平台碎片化、繁杂化的特性, 因而用户在购买图书时需要有谁来为其推荐、指导。这一点, 在各教辅售卖直播间极其明显, 处于茫然中的家长迫切有老师或者值得信赖的KOL来告诉他们现阶段应该给孩子买何种教辅才最有效果, 这或许是董宇辉们能够产生如此强大经济效益的基点所在。像东方甄选这般具有号召力的直播间可以产生一系列的正向反应, 如董宇辉在一段时间内集中推荐《额尔古纳河右岸》这本书, 用户被种草后下单, 图书销量飙升, 同时被列入各大电商平台推荐榜榜单, 放置在首页大肆宣传, 继而又会吸引一批用户来购买。由直播间产生的热度和销量如雪球般越滚越大, 直播间、出版社、电商平台、作家均成为了流量的受益者。线上渠道已经成为不可忽视的存在, 经历过“1元促销”的野蛮生长长期, 直播图书销售已经逐渐走向理性和规范化, 直播间图书价格低于定价, 但仍能反映图书本身的价值, 由渠道驱动带来增量或许将成为未来竞争关键。

(来源: 鲸媒体)

这些国外教育方式值得借鉴

德国却在追求慢。德国的小学并不看重孩子在之前学习了多少知识, 而是看重孩子是不是对学习有兴趣。在德国的小学课堂上, 老师讲课也不追求速度, 而是将严谨放在第一位, 他们认为, 快是没有用的, 让孩子学到真正的知识, 才是最有用的。质疑教育就是鼓励孩子提问, 也鼓励孩子争辩, 孩子可以把心中的疑问表达出来, 也可以说出自己的想法。在以色列, 家长们接孩子放学时, 所问的第一个问题往往是“今天有没有向老师提问呢”。因为在家长看来, 问问题的过程孩子学会了独立思考, 学会了发起挑战, 这比知道标准答案还要重要。

●以色列的质疑教育 以色列的人口很少, 不足我国百分之一, 但是却有着“教育王国”的美名。这是因为这个国家十分看重教育, 创造出很多独具一格的教育方法, 质疑教育就是其中的一种。

●日本的活教育 在日本的幼儿园中, 老师除了带着孩子们玩之外, 还会带着孩子们去认识生活中的各种事物。比如去马路上认识红绿灯, 去垃圾箱旁看垃圾是怎样分类的, 去厨房看看饭菜是怎样准备好的。这样一来, 孩子学到的知识不是一句空话, 而是真实的生活技巧, 孩子们把学到的知识在应用到生活中, 起到事半功倍的效果。

●德国的严谨教育 在人人都在追求快的时候, (来源: 智慧趣课)

听故事、忆英雄、唱赞歌——中国课本博物馆国庆研学活动完美收官

把爱党爱国植根于少年的心中, 中国课本博物馆推出“红色历程有你, 强国未来有我”国庆研学活动, 从红色原点出发, 全程沉浸式体验, 随时随地进行引导、实践, 与学生们欢度国庆。

●从士兵到将军: 共和国胸章、肩章、臂章、勋章红色主题教育展 中国课本博物馆展出了淄博市民间收藏家沈其伟老师收藏的数百副肩章和勋章, 还有不同军种的军旗、军装和不同的教练弹模型, 以及有关我军建设的历史图片。这些勋章的存在见证了中

●观英烈故事: 赓续红色血脉, 传承革命精神 为了激发学生爱国、爱党情怀, 弘扬革命先烈丰功伟绩, 继承革命先辈的优良传统, 中国课本博物馆用红色经典演绎激情与梦想, 展现革命先烈不屈不挠、大义凛然的英雄壮举, 使学生们身临其境地进行红色教育和艺术熏陶, 从而促进学生传承革命精神, 坚定理想信念, 为中华民族伟大复兴而奋斗读书。

他们倾情演绎《烈火中的红旗》, 7天14场近5000名观众, 日观影600-700人次, 讲述这面革命先烈所盼望向往、为之牺牲, 我们继续接力为之奋斗的“希望之旗”。 ●《我和我的祖国》主题

快闪: 用歌舞伟大祖国庆生 “我和我的祖国, 一刻也不能分割。无论我走到哪里, 都留下一首赞歌……” 一场舞蹈盛宴, 一曲爱国赞歌, 整齐有力的舞蹈动作、动人美妙的歌声, 所有人挥动着小国旗, 从倾听到合唱, 在欢快的红色海洋中, 他们一起用歌舞向祖国母亲深情表白, (齐都文化 邵培培)

●《我和我的祖国》主题 可能很多人都会有过这样的体会: 有些知识点, 明明感觉自己已经学会了, 可到了实际要运用的时候, 又会变得模棱两可, 似懂非懂。原因就在于, 学得还不够扎实, 并没有达到能将它灵活运用自如的程度。

学以致用, 方为学。检验学习成果的唯一标准, 是看有没有把理论运用于实践的能力。在学和用之间, 还有一条很漫长的路要走。而要实现这个步骤, 关键靠的就是熟练。熟能生巧, 巧而精通。生活中, 我们常常会羡慕那些拥有高深学问或精湛技艺的人。但等到有一天, 当我们终于通过辛勤耕耘在某个领域取得一定成果后, 就会发现, 成功并非漫长路上, 愿我们都能不断精进, 终有所成。

天台县市场监督管理局对此作出行政处罚, 处罚款12000元。天台某艺术馆在其运营的微信公众号平台中, 发布了一篇标题为《祝贺: 天台某某学校“四小龙”考上中国顶尖美院》的广告宣传文章, 违反了《广告法》第二十四条第(三)项规定, 属于在培训广告中利用受益者的名义或形象作推荐、证明的违法行为。天台县市场监督管理局对此作出行政处罚, 处罚款500,000元, 并责令停止发布。【详见沪市监机处〔2020〕20202000048号处罚决定书】

多案警示 文渊图书公司于2020年3月开始, 在无相关证据证明的情况下, 在其天猫网店“文渊图书专营店”对其所销售的图书进行“老师推荐”“学校指定”“必读”的广告宣传。当事人的行为违反了《广告法》第四条、第二十八条之规定, (世纪天鸿 法务部)

受益者的名义或者形象作推荐、证明。第三十九条 条规定: 不得在中小学校、幼儿园内开展广告活动, 不得利用中小学生和幼儿的教材、教辅材料、练习册、文具、教具、校服、校车等发布或者变相发布广告, 但公益广告除外。其针对教辅图书方面的规范主要有以下几点: 1. 教辅材料不能有广告。 2. 不得以新闻形式(即通过通讯报道、新闻评论、人物专访、科普宣传等方式)在媒体平台发布广告, 不得滥用媒体的公信力。

监管局说法 上海市市场监督管理局认为, 传夏公司在图书封面广

法务在身边 自2015年9月1日起, 被称为“史上最严”的《广告法》正式实施。这次修订的《广告法》第二十四条规定: 教育、培训广告不得含有下列内容: (一)对升学、通过考试、获得学位证书或者合格证书, 或者对教育、培训的效果作出明示或者暗示的保证性承诺; (二)明示或者暗示有相关考试机构或者其工作人员、考试命题人员参与教育、培训; (三)利用科研单位、学术机构、教育机构、行业协会、专业人士、

知识产权保护篇 当教辅遇上《广告法》 知识版权保护篇 当教辅遇上《广告法》 知识版权保护篇 当教辅遇上《广告法》 知识版权保护篇

知识版权保护篇 当教辅遇上《广告法》 知识版权保护篇 当教辅遇上《广告法》 知识版权保护篇

知识版权保护篇 当教辅遇上《广告法》 知识版权保护篇 当教辅遇上《广告法》 知识版权保护篇

二十余年倾力打造 成就阅读经典品牌

《时文选粹》 《智慧背囊》

2022年的课程标准已经发布，语文20%—22%的占比，横向比较，甚至超过了数学（13%—15%）和英语（6%—8%）的总量。在语文学科中，阅读和写作占据了很大的比重。阅读方面，新课标要求从小学一年级开始就要进行课外阅读，并且到初中时阅读速度要达到500字每分钟。写作方面，新课标要求从小学一年级开始看图写话，到六年级除议论文以外，其他文体都要会写，并且越到高年级，越是要求有个人观点。因此，如何又快又好地选出适合中小学生学习阅读的图书，就非常关键。



教育贴士

陶行知谈培养——激发创造力

教育不能创造什么，但他能启发解放儿童创造力以从事于创造之工作。

如何激发儿童创造力？这需要六大解放：一解放眼睛，二解放双手，三解放头脑，四解放嘴，五解放空间，六解放时间。

第一要解放小孩子的头脑。儿童的创造力被固有的迷信、成见、曲解、幻想层层裹头布包缠了起来。我们要发展儿童的创造力，先要把儿童的头脑从迷信、成见、曲解、幻想中解放出来。

第二要解放小孩子的双手。中国对于小孩子，总是不许动手，不许做手工，往往因此摧残了儿童的创造力。在爱迪生时代，美国学校的先生也是非常的顽固，因为爱迪生喜欢玩化学药品，不到三个月就把他开除。

查得他有一位聪明的母亲，了解他，把家里的地下室让他做实验。爱迪生得到了母亲的了解，才一步一步的把自己造成发明之王。那时美国小学的先生不免也阻碍学生的创造力。我们希望保育员或先生跟爱迪生的母亲学，让小孩子有动手的机会。

第三要解放小孩子的嘴。小孩子有问题要准许他们问。从问题的解答里，可以增进他们的知识。

第四要解放小孩子的空间。创造需要广阔的基础，解放了空间，才能搜集丰富的资料，扩大认识的眼界，以发挥其内在之创造力。

第五要解放儿童的时间。一般学校把儿童全部时间占据，使儿童失去学习人生的机会，养成无意创造的倾向，到成人时，即有时间，也不知道怎样下手去发挥他的创造力了。创造的儿童教育，首先要为儿童争取时间之解放。

如何培养儿童的创造力？把小孩子的头脑、双手、嘴、空间、时间都解放出来，我们就要对小孩子的创造力予以适当的培养。

第一需要充分的营养。小孩的身体与心理都需要适当的营养。有了适当的营养，才能发生高度的创造力，否则创造力就会被削弱，甚至至于夭折。

第二需要建立下层的的良好习惯，以解放上层的性能，俾能从事于高级的创造追求。否则必定要困于日用琐碎，而不能向上飞跃。

第三需要因材施教。培养儿童的创造力要因人而异，首先要认识他们，发现他们的特点，而予以适宜的肥料、水分、阳光，并须除害虫。这样，他们才能欣欣向荣，否则不能免于枯萎。

世纪天鸿陆续召开各部门任职体系项目宣贯会



近日，世纪天鸿任职体系（一期）项目宣贯会陆续召开，



任伦总经理和各业务板块负责人出席会议，并对体系运行工作提出管理要求。会议由人力行政总监杨洁主持。

任职体系项目是今年人力资源体系工作的重要开端，是未来人才发展和流程优化的基础，在参与部门和人力资源部的共同推动下，目前已完成部门工作分析、岗位任职标准、职等级确立、绩效优化等模块的设计及试运行工作，十月份各部门将全面应用。

各业务板块负责人分别强调，体系工作的运行，让大家更明确自己的成长路径，同时，指导大家在各自岗位上工作更

高效，结果更明确，不流于形式。任总指出，任职体系项目阶段运行，不代表项目结束，仅是体系建设的开始。本次体系建设，基于业务现状、清晰责任、明确通道、了解未来。在体系的指导下，我们围绕目标、对应职责、分工协作、激活个体，实现贡献公平，打造组织能力，助力战略落地。

（世纪天鸿 王丛）

强化意识 守住红线 聚焦质量 稳步前行——人民教育出版社2022年编辑业务培训纪实

2022年10月11日至14日，世纪天鸿研发中心编辑、校对、质检、学科策划、产品经理等岗位近200人参加了人民教育出版社教学资源编辑室组织开展的线上编辑业务培训学习活动。

面对在前进中不断变化的社会大环境，人教社高度重视出版质量工作，特邀请社里质管部领导及社外专家开展专题授课。世纪天鸿研发中心十分珍惜这次难得的学习机会，会

前按照编辑室要求组织各部门负责人讨论，积极做好培训学习活动的各项准备工作。组织研发中心同事在主场和各学科分会场共同学习。

10月11日，教学资源编辑室语文、数学、英语、物理学科四位经验丰富的编辑老师从教辅图书中的常见语文差错、数字的规范使用、量和单位的规范使用以及工具书的使用等多个层面进行专题培训，结合稿件中的案例分享审稿经验，



编校工作规范和具体要求；从原理层面解读课程标准和学科教材；从国家战略层面分析教辅图书如何坚持正确的价值导向，如何体现育人功能，如何在符合意识形态和出版规范的前提下更加有效地传播知识、辅助教学。

本次培训内容充实，与编校工作紧密结合，世纪天鸿研发中心同事积极学习，认真听课，参会热情很高。大家集中

整块时间学习充电，在人教社的指导下明确了下一步的学习提升方向。我们将以本次培训学习为契机，重新审视编校工作，提高站位，强化意识，守住红线，聚焦质量，全力做好2023年春季教辅修订工作，同时为下一阶段义务教育学段配套教辅新编工作做好准备。前路漫漫，任重道远。道阻且长，行则将至。

（世纪天鸿 柳恒瑞）

最美的遇见

时间像流水般飞逝，细数在大客户数学组的点滴，每一帧画面都印刻在脑海中挥之不去。去年三月份我刚调到新客户时，对工作无从下手，现在的我虽不能说得心应手，但也不算成长了很多。这个过程中离不开我组内的小伙伴们对我的帮助和支持。

从我接触编辑工作两年的经验来看，编辑这个工作说难也难，说简单也简单，重在经验的积累，包括稿件内容、上下游的沟通，以及细节修改等各个方面，但还是要有前辈的帮助才能更加顺利地开展工作。

很幸运，我遇到的是一群热心、贴心又善良的同事。我的组长，赵爱萍老师，一位对工作极负责、对新入

无比照顾的人，在工作上，赵老师事无巨细，总能关心到我们的所需所想。记得去年刚负责稿件时，我总是去打扰她，有时一点细节会追问很多，赵老师都会不厌其烦地一一回答，让我特别佩服；在生活上，赵老师热爱烘焙，总是给我们带亲手制作的月饼，不得不说一句，真的是人间美味。

组内经验丰富的前辈，刘玉锦老师，可以说是我们大客户数学组所有人的老师，我们组成员大多比较年轻，所以遇到问题时总会询问刘老师的建议，年轻人多，询问的也多，刘老师也不着急，总是耐心回答问题。马爱洁老师是我的老搭

档了，我平生负责的第一本稿件就是和马老师合作的，在互相换着通读时，我负责的部分出现了知识点连后现象，改起来很复杂，但马老师加班改完，坚决不让一点失误出现在稿件中的态度让我受益良多，也逐渐体会到作为编辑应该怎样去对待自己的工作。

吕凤娇老师也是一位工作认真的前辈，去年我们一起编辑一轮稿件时，因为涉及到的编辑人员众多，吕老师在交流沟通和整体统筹过程中耗费了很多精力，这些我相信大家都看在眼里，记在心里。

还有同届同事，安军强、王紫荆、王庆国各位老师，因为大家都比我接触编辑工作早一年，所以也为我



提供了各种帮助，还有后来加入队伍的王欣荣和李荣堂老师，大家刚在一起经历了二轮稿件的洗礼，相信也都更加懂得了团队合作的重要性。

在日常工作沟通方面，因为大家都是年轻人，所以沟通起来没有什么障碍，有问题也能及时说明，为工作注入了很多动力。

虽然我们的成员较为年轻，工作中难免会出现一些这样那样的问题，但我们一直不断进步，我相信后面我

们会更加成熟，处理起问题也会更加得心应手，更能顺利完成工作任务。我时常庆幸自己一毕业就选择了天鸿，能刚踏入职场的时候就认识到这么多能相处融洽的小伙伴和领导们，非常庆幸自己选择了这份工作，不止是出于对编辑工作的热爱，更多的还是因为遇到了这群可爱的人。你们，就是我最美的遇见。

（世纪天鸿 蒋彩霞）



《时文选粹》《智慧背囊》专为中学生量身打造，符合中学生的阅读需求，旨在提升其人文素养，提供良好的写作范本。

◆体裁丰富 文质兼美 选文包含散文、时评、杂文、随笔、感悟等文体，兼具文学性与实用性，可以促使中学生借助具体内容进一步理解社会生活和情感世界，探索其中蕴涵的民族心理和人文精神。

◆篇幅适中 结构完整 千字文、小开本，更符合学生的碎片化阅读需求，轻便便携，像课间或睡前这样的细碎时间就能读完一篇，阅读无压力。以话题为线索进行编排，以“精、新、全、短”为选文标准，既能拓宽阅读视野，又能积累写作素材。

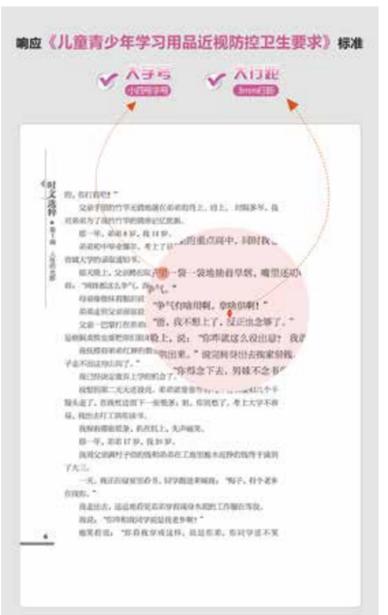
◆主题多元 意境深远 精选正能量美文，针对时政，意境深远且构思精巧，有利于培养中学生的思辨性。每篇文章都是一个精彩的小故事，或意味隽永，或催人奋进，或感人至深，零散时间读一读，回味无穷，读完还想读。

◆精选时文 读写范本 选文内容围绕中学生的学习、生活、思想情感等方面，贴近日常生活情境，极具可读性。在丰富中学生阅读量的同时，也为其提供了考场作文的仿写范本。

◆普世价值 理性客观 选文尊重人类普世价值，以相对理性客观的角度看待社会与人生，可以正向引导中学生坚守社会责任和公民意识。

◆大字号大行距 一文一码 全新升级的大字号版本，符合新课标要求，不累眼。塑封包装，纸质上乘，排版干净清爽，且内

文附有原创插画，图文并茂。音频版《时文选粹》《智慧背囊》系列，全书配套音频朗读，随扫随听，可倍速播放，让阅读更轻松。



董事长推荐

(续接上期)

六、我该做出什么贡献？

综观人类的发展史，绝大多数人永远都不需要提出这样一个问题：我该做出什么贡献？因为他们该做出什么贡献是由别人告知的，他们的任务或是由工作本身决定的（例如农民或工匠的任务），或是由主人决定的（例如佣人的任务）。

以前的人大都处于从属地位，别人吩咐他们做什么，就做什么，这被认为理所当然的。甚至到了20世纪50年代和60年代，那时涌现出的知识工作者(即所谓的“组织人”，organizationman)还指望公司的人事部为他们做职业规划。随后，到20世纪60年代末，就再没有人想让别人来安排自己的职业生涯了。

年轻的男女女开始提出这个问题：我想做什么？而她们所听到的答案就是“你们自行其是吧”。

但是，这种回答同“组织



人”听命公司的做法一样错误。那些相信自行其是就能做出贡献、实现抱负、取得成功的人，往往一个也做不到。

尽管如此，我们还是不能走回头路，让别人来吩咐、安排自己要干什么。

对于知识工作者来说，他们还不得不提出一个以前从来没有提出过的问题：我的贡献应该是什么？

要回答这个问题，他们必须考虑三个不同的因素：

当前形势的要求是什么？

鉴于我的长处、我的工作方式以及我的价值观，我怎样才能对需要完成的任务做出最大贡献？

最后，必须取得什么结果才能产生重要影响？

因此，在多数情况下我们

德鲁克：

专注于你的长处比任何事情都重要（三）

应该提出的问题是：

我在哪些方面能取得将在今后一年半内见效的结果？

如何取得这样的结果？

回答这个问题时必须对几个方面进行权衡。

首先，这些结果应该会比较难以实现的——用当前的一个时髦词说，就是要有“张力”（stretching）。同时，也应该是能力所及的。

确定了要实现的结果之后，接着就可以制订行动方针：做什么，从何处着手，如何开始，目标是什么，在多长时间完成。

七、对人际关系负责

除了少数伟大的艺术家、科学家和运动员，很少有人是靠自己单枪匹马而取得成果的。

不管是组织成员还是个体职业者，大多数人都要与别人进行合作，并且是有效的合作。

而要实现自我管理，你需要对自己的人际关系负起责任。

首先，要接受别人是和你一样的个体这个事实。

这就是说，他们也有自己的长处，自己的做事方式和自己的价值观。因此，要想卓有成效，你就必须知道共事者的长处、工作方式和价值观。

这个道理听起来让人很容易明白，但是没有几个人真正会去注意。

一个习惯于写报告的人就是个典型的例子——他在第一份工作时就培养起写报告的习惯，因为他的老板是一个读者型的人。

即使下一个老板是个听者型，此人也会继续写着那肯定没有任何结果的报告。这位老板肯定会因此认为这个员工愚蠢、无能、懒惰，肯定干不好工作。

但是，如果这个员工事先

研究过新老板的情况，并分析过这位老板的工作方式，这种情况本来可以避免。

与他们共事的人有责任观察他们，了解他们的工作方式，并做出相应的自我调整，去适应老板最有效的工作方式。

事实上，这就是“管理”上司的秘诀。这种方法适用于所有与你共事的人。

每个人都有他自己的做事方法，也有权按照自己的方式来工作，而不是按你的方法来工作。

重要的是，他们能否有所作为以及他们持有什么样的价值观。至于工作方式，人各有别。

提高效力的第一个秘诀是了解你合作和你要依赖的人，以利用他们的长处、工作方式和价值观。而工作关系，应当既以工作为基础，也以人为基础。（来源：管理晨报）

拉开人与人之间距离的不是能力，而是认知。

认知的六个层次

第一层 环境归因层，也是最底层。认知的极限就是查错能力，对自己的认识，能够查到错，并且去改变，那认知还能提升。

第二层 行动归因层。大家都知道人与人之间的差距，不是来自于智力，而是来自于“认知”。

第三层 能力归因层。他们认为工具、方法、技术是解决问题的核心，所以热衷于各种方法论。

第四层 处于这层的人属于精英认知层，他们强调信念、价值观、原则，他们认为只有相信才会看到，而不是看到了才相信，他们会按照价值观的重要排序，来精准的分配资源，有所为有所不为。

第五层 明确自己的身份定位，知道自己是谁，认为自己天生就是王者，欲戴王冠，必承其重。

第六层 精神层，也是最高层。他们认为这个世界都会因我而不同，为了完成自己的使命，倾注毕生的经历，甚至不惜写出自己的生命。

（来源：人民日报）

运动指南

秋季锻炼十大注意事项（下）

秋季渐浓，很多人由于盲目的锻炼出现了感冒和咳嗽的症状。那么在干燥寒冷的秋季锻炼身体，应该注意哪些事项呢？

NO.7 酒足饭饱不宜运动

现代人的生活习惯已经很少是“日出而作，日落而息”的了，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，哪怕是散步也是不利于健康的。这是因为饭后消化系统的血液循环环大大增加，而身体其他部位的血液循环就会相对运动，如果马上开始运动，消化的过程受阻，容易导致生病。所以饭后30分钟后再进行运动为好。

NO.8 晨跑锻炼不宜路边

秋天在林荫大道上慢跑，呼吸清新的空气有利于人体健康。秋季气候干燥，路边灰土容易飞扬起来，使空气受到污染，跑步时肺活量增加，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。所以晨跑和锻炼最好选择在公园等安静又干净的地方进行，而不宜在马路边慢跑。

NO.9 锻炼同时保证睡眠

健身运动一定要在最佳的精神状态和生理状态的情况下，用饱满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情况。俗话说“春困秋乏”，进入秋季气候宜人，日照时间变短，利用好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。所以，在秋季要遵照人体生物钟的运行规律，养成良好的睡眠习惯，这时再加上有序科学的锻炼，身体才能越来越好。

NO.10 调整饮食增强体力

到了秋天，人们都会食欲大振，使热量的摄入量大大增加。再加上气候宜人，使人睡眠充足，为迎接寒冷冬季的到来，人体内还会积极地储存御寒的脂肪。因此，身体摄取的热量多于散发的热量。所以，在秋季既要多吃有营养的东西，增强体力，另一方面也要小心体重增加，尤其是本身就容易肥胖的人。注意多吃一些低热量的减肥食品，如赤小豆、萝卜、芹菜、燕麦、海带、蘑菇等，不吃油腻味的食物，免得加重肠胃负担，还会使体温、血糖上升，使人萎靡不振，产生疲惫感。



鸿心聚势 共赢未来——2022年世纪天鸿“伙伴计划”渠道合作发展峰会隆重召开



2022年10月12日，2022年世纪天鸿“伙伴计划”渠道合作发展峰会在安徽黄山隆重召开。

本次峰会以“鸿心聚势 共赢未来”为主题，旨在与来自全国各地的百余位合作伙伴就世纪天鸿的重点业务与产品进行深入沟通交流，探讨销售新形势下携手共赢的新机会。

以来的信任与支持，本次“伙伴计划”黄山峰会特设颁奖环节，为销售业绩突出的天鸿代理商伙伴颁发“杰出贡献奖”，送上礼物与鲜花，回馈大家的鼎力支持，传递天鸿愿与合作伙伴们并肩前行、再创辉煌的信心。

邵老师以“高考评价体系下的质量提升”为主题，分享了其对新课标、高考评价体系、高考试题以及《高考试题分析》

专家助力 权威解读

本次峰会特别邀请了教育领域的专家学者，围绕高考改



携手并进 感恩同行

会议伊始，世纪天鸿执行总经理于宝增首先代表世纪天鸿对前来参会的合作伙伴们表示了热烈的欢迎和诚挚的感谢。于总为大家详细介绍了天鸿近期在图书产品研发、出版流程规范、教研教培建设、市场营销支持等方面的投入与阶段性成果以及接下来在联考等新业务上的布局与规划。

于总表示，天鸿希望通过不断加强各位伙伴的支持力度，与大家开展更加紧密深入的业务合作，为合作伙伴们带来更多价值，共享发展机遇，谋求合作共赢，助力伙伴们的事业发展再上新台阶。

为了感谢合作伙伴们一直

尚鸿升学帮组织一站式高中生综合实践活动

天高云淡，秋高气爽，国庆假期中，尚鸿升学帮组织策划研学学习、社区服务、志愿活动、社会实践等一站式高中生综合实践活动，淄博、滨州两地线下线上共开展二十余场，吸引三千余名高中生参加，得到了家长、同学们的一致好评。

让文明实践“活”起来——社区服务活动

在尚文苑社区居委会带领



“救”在身边——应急救援知识实践活动



在博爱应急救援队带领下的社会实践活动中，应急队员用生动的语言向学生们宣传心肺复苏知识。理论结合实践，通过边讲解边实操的宣讲方式，让学生们亲手练习，在充满乐趣的互动中将急救知识和操作牢记于心。

探寻传统文化 传承非遗文化

在中国课本博物馆的研学学习活动中，同学们了解扎染的发展历史、特点和工艺原理，



的深度研究和深刻见解。王老师以“基于新高考变化的蓝皮书”为题，围绕对高考政策分析及命题趋势的解读，全面分析了《高考蓝皮书》图书的先导性、权威性、专业性、针对性、实用性、系统性及发展性，使大家对高考改革变化及高考评价体系等有了更深层次的理解。

产品推介 亮点纷呈

产品推介环节中，《2023高考总复习优化设计（二轮用书）》《中国高考报告系列丛书》《高中同步学案优化设计》《晨读晚练》《假期作业》等图书接连亮相，产品经理们针对图书的策划研发思路、产品升级亮点、体系规划等内容进行了全面细致地分享。同时，本次峰会还为参会嘉宾们准备了天鸿最新版产品手册、纸质图书、线上电子书等，便于大家更加直观地了解到图书内容，感受产品品质。

为帮助高中教师准确把握新课程标准、强化对新教材的理解和运用，同时更好地为代理商提供业务支持、做好伙伴坚强的后盾，天鸿还为大家

提供各类教研培训活动的组织与策划服务，世纪天鸿营销策划部总监宋瑞杰在本次峰会上就教研服务的服务项目类型、教研服务需求案例、项目渠道对接等内容进行了全面细致的介绍。

伙伴相聚 精彩不断

“伙伴计划”作为世纪天鸿与合作伙伴沟通交流的重要平台，每年峰会的相聚不仅是图书产品交流的机会，更是伙伴感情增进的重要时刻。趁此次相聚，本次峰会还组织了户外主题共建活动，邀请小伙伴们一同出游，领略魅力黄山的深秋秀美风光。

风正劲足自当扬帆破浪，任重道远更需快马扬鞭。本次峰会既是天鸿面向合作伙伴们介绍重点图书产品与业务新布局的契机，更是向合作伙伴传递加强合作信心的窗口。面对即将到来的新一轮业务高峰，天鸿将一如既往地定与合作伙伴共享机遇、同创未来的决心，全力为各位伙伴的业绩达成和业务实现提供支持帮助，愿与伙伴携手并肩、一同奔赴更加美好的明天！

（世纪天鸿 李孟孟）



（尚鸿公司 荣志勇）