# 老师么少不了的就是啰嗦了

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-09-13

*第一篇：老师么少不了的就是啰嗦了新学期开始，先问问同学们暑假过得怎么样，都阅读了那些书籍，再告诉他们你自己对于新学年的打算完了再让他们说一下自己新学年的打算，可以定一个加分制，作业完成的好了加多少分，和同学搞好关系加多少分，班干部加多少分...*

**第一篇：老师么少不了的就是啰嗦了**

新学期开始，先问问同学们暑假过得怎么样，都阅读了那些书籍，再告诉他们你自己对于新学年的打算完了再让他们说一下自己新学年的打算，可以定一个加分制，作业完成的好了加多少分，和同学搞好关系加多少分，班干部加多少分，然后每个月来一次评比，给他们奖励一些小东西，如果要奖励本子的话一定要在扉页写上一些对这个同学的评价，多写些好处，再把不好的地方委婉的提出来，批改作业的时候也可以在本子的下方写些激励的话语，也可以给同学们说如果有什麽问题不方便当面说出来，在本子上写出来，但一定要记得给他们解答。

祝同学们新学年有新气象，加油~~ 态度决定一切，行动成就未来。让我们一起努力，从头再来，给自己一个惊喜

亲爱的同学们，当上课的铃声清脆地响起，当崭新的课本一页页翻开，当琅琅的读书声响遍校园，我们又回到了阔别已久的校园，开始了新的学习生活。在这里，送给同学们四句诗，与同学们共勉。

“少壮不努力，老大徒伤悲。”亲爱的同学们，请珍惜每一个晴朗的早晨，全身心地投入学习，让那灿烂的朝阳点缀我们的壮丽人生。

“欲穷千里目，更上一层楼。”希望同学们在新学期里积极向上，大显身手，发展自己的个性特长，全面提高自己的综合素质。

“梅花香自苦寒来，宝剑锋从磨砺出。”成功之花是用辛勤的汗水浇灌出来的。无论何时，我们都需要刻苦自觉的精神，都需要顽强拼搏的勇气。

“问渠哪得清如许，为有源头活水来。”一泓清池，必须不断有清泉的注入，否则，即使不干涸，也很容易混浊。读书也是一样，读书贵在持之以恒，要用心去感悟每一本书每一个文字。

相信在新的学期里，这四句诗会伴随同学们取得更大的进步。

同学们，新学期中，我们每一位老师都怀着巨大的企盼期待着你们健康地成长，希望你们长得更高、变得更懂事。而你们，也一定会用自己的言行，让老师们由衷地感到，出现在他们面前的学生更可爱了。

俗话说：“良好的开端等于成功的一半。”新学期开学了，我相信同学们一定会满怀信心走向成功。怎样争取有一个良好的开端呢？在这里，我向同学们提议：

第一，树立一个信心：我能我行

自信心对我们的学习很重要。我们读书学习，需要有决心、有信心、有行动。在这儿要送大家三句话：“相信自己，我能成功！鼓励自己，天天成功！超越自己，一定成功！”

第二，创立一种学风：认真刻苦

新学期开始，我们要在全班创立一种优良的学习风气。

凡事从“认真”开始，认认真真地读书，认认真真地上课，认认真真地做作业。学业成功的过程离不开勤奋和刻苦。“天才出于勤奋”，这格言说的是这个道理。

第三，培养一个习惯：自觉自愿

学业进步，贵在自觉。我们要在老师的指引下，培养自己良好的行为习惯、学习习惯和生活习惯。国有国法，家有家规，我们学校同样有一些规矩和要求。同学们要自觉自愿遵守小学生守则和学校的规章制度，自觉养成良好的学习习惯和生活习惯。

第四，创设一个环境：文明有序

每个班级都是学校的缩影，每个学生都代表学校的形象，每寸校园都代表学校面貌，同学们要做到语言文明，行为文明，在校园内不乱丢杂物；不欺负小同学；在校外遵守交通规则；不进网吧、游戏厅；在家尊重父母。在社会，做一个爱国爱民、遵纪守法、诚实守信、文明礼貌的优秀小公民。

同学们，新学期你们的父母在关注着你们；我们每一位教师都在祝福你们。今天我们要将新学期视为一个新的起点，以全新的精神面貌投入学习和生活之中。遵守学校规章制度，尊敬老师，刻苦学习，热爱劳动，关心他人，善于合作，以优异的成绩向你们的父母汇报。一首诗题为《播种》的小诗写到：播种一个信念，收获一个行动；播种一个行动，收获一个习惯；播种一个习惯，收获一个性格；播种一个性格，收获一个命运。

在新学期里，拿出自己的实际行动，好好学习，天天向上。好好播种，好好把握吧！

最后预祝同学们在新的学期学习进步、健康快乐地成长！

**第二篇：“饿了么”创业记**

“饿了么”创业记 从跑腿送餐到沿街“扫店”

来源：解放日报 时间：2024-03-29 我要评论(0)点击：15

作为新型的一门式订餐平台，以大学校园为根据地的“饿了么”创业团队，最近得到远自美国硅谷的一笔百万美金风险投资。再过两三个月，随着团队领头人张旭豪研究生毕业，他们的业务范围将拓展到沪西南几大高校片区乃至周边办公区。

“饿了么”创业记 从跑腿送餐到沿街

“扫店”

来源：解放日报 时间：2024-03-29 我要评论(0)点击：16

作为新型的一门式订餐平台，以大学校园为根据地的“饿了么”创业团队，最近得到远自美国硅谷的一笔百万美金风险投资。再过两三个月，随着团队领头人张旭豪研究生毕业，他们的业务范围将拓展到沪西南几大高校片区乃至周边办公区。

大学生创业网讯 “吃了么？”在中国人嘴里，这既是个问题，也是种问候。

“饿了么？”在上海交大闵行校区学生的嘴里，既是个问题，也是种提议。它的意思是：上网叫一份外卖吧。

作为新型的一门式订餐平台，以大学校园为根据地的“饿了么”创业团队，最近得到远自美国硅谷的一笔百万美金风险投资。再过两三个月，随着团队领头人张旭豪研究生毕业，他们的业务范围将拓展到沪西南几大高校片区乃至周边办公区。

饿着肚子一夜长谈出的创业梦

大约3年前的一天，在交大机械与动力工程学院宿舍间，张旭豪等几个室友打电脑游戏，玩到午夜12点。饿了。

打电话叫外卖，送份宵夜吧。谁知电话要么打不通，要么没人接。大家又抱怨又无奈，饿着肚子聊起来。“这外卖为什么不能晚上送呢？”“晚上生意少，赚不到钱，何苦。”“倒不如我们自己去取。”“干脆我们包个外卖吧。”

没想到聊着聊着，创业兴趣被聊了出来。这几个研一的硕士生开始讨论和设计自己的外卖模式，这一聊就聊到了凌晨四五点。

当天他们便正式行动。先是“市场调研”———暗访一家家饭店，在店门口记录店家一天能接多少外卖电话、送多少份餐。随后，他们毛遂自荐，从校园周边饭店做起，承揽订餐送餐业务。在宿舍里设一门热线电话，两个人当接线员、调度员，并外聘十来个送餐员。只要学生打进电话，便可一次获知几家饭店的菜单，完成订单。接着，送餐员去饭店取餐，再送到寝室收钱。

几个月下来，大大小小17家饭店外包给张旭豪做外卖。他们专门花了几万块钱，印制了“饿了么”外送册，不仅囊括各店菜单，还拉来了汽车美容等周边商家广告，结果基本收回制作成本。整整1万本外送册覆盖到了每个寝室，“饿了么”在校内出了名。

每天从午间干到午夜，要接150—200份单子，每单抽成15%。忙的时候，张旭豪也在校区内跑腿送饭，连叹“不休学还创不了业”。

曾因乱“发单”被封电子账户

这种模式真是苦活，团队里有两人选择退出，张旭豪不得不思变。他准备取消热线电话，取消代店外送，让顾客与店家在网上自助下单接单。

网络并非他们专长，张旭豪在校园网上发帖，招来软件学院的叶峰入伙。他们没有照搬或修改其它网站的架构，而是编制和开发新的架构。足足花了半年开发出的网络平台可按需实现个性化功能，比如顾客输入所在地址，平台便自动测算周边饭店的地理信息、外送范围，给出饭店列表和可选菜单；而在平台那头，饭店实时接到网络点单，可直接打印订单及外送地址。在网址注册上，他们也不用“www.feisuxs”，掐头去尾只用了简简单单的“ele.me”。大约两年前，“饿了么”网站上线了。

为了打广告，他们又设计了一道程序。

一夜间，以校园BBS“站内信”的形式，自动向BBS学生用户发送了3万多份“电子传单”。结果被BBS站长发现，全站屏蔽了与“饿了么”相关的全部内容，甚至无法输入这些字符。张旭豪一气之下找校长室投诉。虽然结果还是站内处罚、账户被封一年，但同时得到的广告效果则是，几乎全校学生都听说了“ele.me”。

上网初始，加盟店就达到了30家左右，每天订单量达500—600单，且每月以60%至70%的速度增加。校方推荐和鼓励他们不断参加创业大赛、申请创业基金，团队先后获得至少45万元资助和奖励。

外校外区逐一“扫街”

交大闵行校区已被“打”下，“饿了么”开始向外突破。首先便是同一条东川路上的华东师范大学闵行校区。正巧此时，华东师大国贸专业的闵婕慕名而来，成为“饿了么”团队第一个外校生，也是第一个女生。她被聘为高校市场负责人。

吸引学生可以靠线上、线下的广告，吸引更多饭店加盟就得靠“扫街”了。“饿了么”通常两人一组，沿街进店推销。一拍即合的当然是少数，更多店家都是将信将疑———“凭什么我在你网上开个页面、放份菜单，你就要抽8%？”

张旭豪的策略是“谈，不断谈，谈到老板不想跟你再谈，就谈成了”。最忙时，他们每天“扫”100家饭店，其中最难谈的饭店就天天回访，“谈”了40多个回合才拿下。

如法炮制，“饿了么”不仅攻下华师大，连附近的紫竹科学园区也被纳入其“势力范围”，顾客群从大学生拓展到企业白领。目前，以交大周边地区为主，“饿了么”平台注册会员超过2万人，日均订单3000份，年交易额达千万元量级。

最近，张旭豪又在网上找到曾经拥有同样梦想的人———陈强。这个上海工程技术大学学生也曾在校开办“QQorder”订餐网站，但撑了3年，终于团队告吹。张旭豪请陈强出山担任“饿了么”首席运营官。就这样，拥有7所高校的松江大学园区也将成为“饿了么”的地盘。而张旭豪电脑里的定制地图上，沪东北、沪东南的所有大学及市中心的办公区写字楼都被标上了红点，甚至还有杭州、北京……

其实，“饿了么”有个奇怪的公司名字：拉扎斯。张旭豪说，这是梵文“激情”的音译。作为一个26岁的上海青年，他有着与脸谱网站创始人马克·扎克伯格一样的年龄和英文名。他虽已早早成婚，却租了闵行市郊一幢别墅，和伙伴们一起办公住宿。他们中，不止一人放弃海外深造或外企工作，但不放弃的就是那份创业激情。

**第三篇：饭了么生鲜超市[定稿]**

饭了么

http://www.feisuxs/

美食

生鲜

外卖

能够从蔬菜种植基地直接进货，就可以节省1-2天的货物周转期，这1-2天的时间对蔬菜的保鲜是非常关键的，这样，就具备了比竞争对手更大的优势。

6、价格虚高，依靠高价格弥补管理与供应链的弊端，牺牲了大批顾客群体。超市明亮、干净、卫生的整体形象是传统农贸市场无法比拟的，这本来是超市经营很大的优势所在，但几乎所有的超市都没有好好利用这一优势，在经营上基本走入了一个“怪圈”。由于场地设施分摊成本与管理成本的影响，在还没有把顾客群体从农贸市场争取过来，销量还没有上去的前提下，可以说，超市蔬菜的平均销售成本是很高的，因此，几乎大部分超市的价格定位都在高端上：超市的环境好，干净卫生，所以蔬菜的价格理应就高一点，挣的就是有钱人的钱。殊不知，这样会赶走大部分的顾客，从而造成销量不能在一个阶段内有一个明显的上升，销量上不去，蔬菜不能够及时的销售出去，必然会不新鲜，越不新鲜越没人买。同时，销量小，平均销售成本必然会居高不下，更需要用高菜价来维持成本，甚至更加逼着去走高端，出现了天价的无公害与绿色、有机蔬菜，试问：无公害与绿色、有机蔬菜的生产种植成本真有那么高吗？这样，必然会造成恶性循环，把好的经营项目变成了“鸡肋”。其实，大家都应该知道，只要降低了流通配送成本，提高必要的管理水平，把物损降下来，把销售数量做上去，即使价格和农贸市场持平，蔬菜经营的利润率也是非常客观的。同时，蔬菜经营的销量如果有一个明显的上升，对其他生鲜品的销售，会起到很好的带动作用，会提升超市的综合经营效益。

前期，本报连续报道了成都市核心区10万市民买菜难现状，引起了各方强烈震动。记者昨日获悉，核心区第一家，也是成都市第一家开进社区的便民蔬菜超市已在岳府街的春熙路华兴社区居委会旁正式开张营业。此外，成都市锦江区有关部门目前正在积极运作，拟在全区开张数十家蔬菜超市，以解决市民菜篮子问题。

目击

小小超市囊括百余菜品

上午10点，这家位于岳府街华兴社区居委会旁，占地100多平方米的蔬菜超市已经挤满了买菜的市民。超市货架上，各种时令蔬菜摆放得整整齐齐，满满当当。肉、蛋、面、蔬菜、油等应有尽有，冬瓜0.50元一斤，南瓜0.8元一斤„„100多个菜品明码标价。尽管超市中买菜人熙熙攘攘，但却没有露天菜市场的嘈杂和无序。

据有关人员说，作为成都市第一家开进社区的专业蔬菜超市，其宗旨就是为周边10多条街道上居住的的居民菜篮子服务，超市力争将主要的时令菜品都收罗齐全，而且营业时间也是考虑到大多数人的上下班时间，从早上7时一直营业到晚上9点。

居民

比原来买菜方便得多了

记者了解到，市民们选择在蔬菜超市买菜，除了看中这里离家近，环境典雅、洁净卫生外，一个更重要的原因是这里的菜价比起菜市场还稍微便宜一点。一位前来买菜的居民说，集贸市场里比较脏乱，地面潮湿。令人难以忍受的是到处是乱哄哄的讨价还价声。而超市里明码标价，洁净卫生，服务员都训练有素，像在商场里买东西一样。

一位家住暑袜街的居民周大妈说，以西红柿为例，现在菜市场里1.8元左右一斤的西红柿，在超市里是1.5元一斤。其它时令蔬菜的价格，普遍也比菜市场低一点。周大妈还说，大伙都认为到这里少走路，还能买到便宜的菜，比原来在街边买菜方便多了。

不足

规格单一没有鲜活菜品 饭了么

http://www.feisuxs/

美食

生鲜

外卖

看来蔬菜超市已受到了周边居民的欢迎，但美中不足的是，由于超市的面积有限，每样菜品的规格大多数只有一种，没有大中小与好次之分。而市民在传统菜市里买菜，除了能找到自己想要的菜品外，还可以挑选适合自己需要的不同规格的蔬菜。

超市负责人也承认，由于超市在室内，地盘小，考虑到环境等多种原因，目前还没有涉足鲜活的鸡、鸭、鱼等禽类的“点杀”业务。

利润

超市一个月收益约2万

据该负责人介绍，蔬菜超市打破了市民露天购物“雨天一身水，夏天一身汗”的传统买菜方式。此外，通过完整的蔬菜配送渠道，从蔬菜基地直接进购蔬菜，降低了蔬菜成本，使蔬菜超市的蔬菜价格比农贸市场更便宜，提高了竞争力。

该负责人还透露，要让超市运作起来，前期至少要投入10万元。而超市开张后，工资、房租以及进货资金，一个月大概需要花消7—8万元。不过，超市现在每天的营业额在3000元左右，一个月有8—10万元进账，月利润在2万元左右。只用半年，他们就可收回成本。

前景展望

尚有数十家酝酿“出世”

据记者了解，成都市核心区目前像这样的蔬菜超市还只有这一家，远远不能满足市民需求。华兴社区蔬菜超市的黎女士说，他们已经有了更成熟的想法，那就是强化与政府的合作，开更多的蔬菜超市连锁店。在不久的将来，使超市蔬菜彻底改变目前集贸市场分散经营的模式，实行配货、送货、销售一体化经营。至于现有超市因场地限制，不能开设“活杀”业务的遗憾，黎女士表示，他们会在今后的超市选址中予以考虑，让蔬菜超市能满足市民更多的需求。

记者还了解到，成都市锦江区有关部门目前也正在积极运作，拟在全区主要的街道和社区成规模地开张数十家蔬菜超市，以解决市民菜篮子问题。

此外，由于蔬菜超市地处城市核心区域，房租过高。有关人士也提出了将便民蔬菜超市跟普通超市进行资源整合的建议，在原有的普通超市中开辟出专门销售蔬菜的区域，使市民享受到油、盐、酱、醋、肉、蛋、菜都能在一处买的方便。见习记者王立记者彭永生摄影王丹

在美国的休斯顿市，有一家世界上独一无二的蔬菜超市———拉笛尔蔬菜超级市场。其最大特色就是种植同销售融为一体。作为种植与销售蔬菜于一体的“前店后场”大型超市，拉笛尔蔬菜超市不仅成为美国第一家，而且也在全世界首开先河、绝无仅有。这个拉笛尔蔬菜超市，以其丰富的品种、新鲜的产品、优良的服务和低廉的价格赢得了众多消费者的青睐和信赖，也由此先后挤垮了不少中小蔬菜市场；目前，它已成为休斯顿市最大的、也是最受市民们欢迎的日常蔬菜供应中心，并成为全美所有蔬菜超市的佼佼者。

走进拉笛尔蔬菜超市，一排排宽大的货架上及蔬菜专用箱里整齐地摆满了近百种郁郁葱葱、翠绿鲜嫩的蔬菜。每种蔬菜都标有当日的价格牌，成捆的蔬菜都系着一个小标签，上面标明重量和价钱，在超市的一角，有两大排的半成品蔬菜货架，各种蔬菜经加工成不同形状放在一个个玻璃柜里，顾客买回家只要烹调即可，十分方便。

设在后面的生产蔬菜的“农场”，其透明度很好，与前面的超市只隔着一层玻璃，人们饭了么

http://www.feisuxs/

美食

生鲜

外卖

从超市可以清楚地看到自己将要购买的蔬菜是怎样生长出来的。“农场”近10米高的大棚派上了用场，那里的土地都被摞叠起来，室内空间得到了充分的利用。一排排放有几十层可以自动调节升降的金属架，从地面一直到棚顶，每一层都种植有不同的蔬菜，自上而下分为一个生长和成熟周期。金属架的四根柱子是自来水管道，每层的架子都设有喷水口，“农场”工人只要按一下遥控器按键，即可随意为哪一层蔬菜进行浇水。棚顶吊着几十盏高低不同的人造小太阳灯，能够照射到每个角落的任何一层蔬菜，以满足生长过程中对阳光的需求；棚内还设有温、湿度自动调节器，里面的“气候”和“季节”都由人工控制和掌握。

由于拉笛尔蔬菜超市省去了各地收购、运输和中间商等多道环节，损耗率极低，因而其售价比市面上的蔬菜价格普遍要低5％———7％左右，与同类蔬菜市场相比具有明显的质量及价格优势。待超市开始销售之后，工人又都回到“农场”里去开始忙着利用腾出的空架子在底层种植新的蔬菜了；因此，超市平时只有几名收款员，而看不到售货员的影子，不愧是农商结合的好形式。活动期间不能无货

**第四篇：你尊重宝宝了么**

你尊重宝宝了么

妈妈们喜欢做的事之一，就是给宝宝拍写真照，做成一本价值数千元的精美相册，炫给朋友们看，或是上传到热闹的网上聊天室，给所有热衷于此道的妈妈看。

“口水滴下来的小模样好可爱呀！”

“这一对更妙，真真的金童玉女！”

说实在的，眼下的儿童写真着实令人爱不释手。写真馆里服装成百上千套，男孩子的西装小礼服、休闲服，女孩子的公主裙、淑女装……拍摄技术也高，穿戴打扮好，制作出来，个个宝宝赛明星。

我也带自己的宝宝去拍照――哪个妈妈能抵挡这样的诱惑呀？去的那天正好宝宝精神不好，天又热，在写真馆，摄影大灯一照，宝宝又局促又难受。摄影助理挑的又正好是一套皮衣――要配一辆暴酷的摩托车嘛。因为宝宝不肯笑，拍摄折腾了很久，最后，5岁的宝宝怯怯地看着我说：“妈妈，我热，想脱衣服。”我伸手到他的皮衣里面：汗流汩汩；再摸宝宝的头：大汗之下居然还火烫。

我家宝宝穿皮装骑摩托的照片洗出来了，很酷。但那之后，只要看到好看的写真照片，我就会想拍摄的时候宝宝是不是很受罪。也许，很多小宝宝根本不明白这是在干什么，其荒谬就好像人给宠物穿上漂亮的猫狗时装，把它们染得五颜六色去参加比赛一样。

再想想吧，有多少时候，是成人觉得很可爱，而孩子们会觉得很奇怪的？譬如家长们会叹着气说：“现在的孩子们多幸福啊。我们小时候，生活条件差，怎么可能像外国电影里的孩子们那样，去参加正装派对呢！”然后，很满足地看看被打扮得西装革履或是长裙飘曳的小宝宝们――即使他们只不过是身着“正装”爬行在地板上。

结论是，我们不尊重宝宝。我们把自己的喜好、幻想、审美强加到了还不会、还无法抗议的宝宝们身上，把他们变成了玩偶，自己也成为蛮横的专制者。这对宝宝们来说是多么无奈啊。

看来，要爱他们，我们首先要体会他们的感受，并且尊重这些感受。

**第五篇：“首长,别啰嗦了,捡紧要的说!**

“首长，别啰嗦了，捡紧要的说！”

2024-05-24 蓬莱经侦

精言一则：“首长，别啰嗦了，拣要紧的说！”

秦基伟军长指挥上甘岭战役时，一次与困守坑道的部队通话，刚说一句“转告坑道里的同志们，军党委和军首长都很惦记前面的同志……”，就被电话兵毫不客气地打断了：“首长，别啰嗦了！拣要紧的说，先下命令吧！”秦基伟后来回忆这件事，神情凝重地说：“战士们做得对啊！那时牺牲了很多通信兵，也很难保障电话长时间通畅，只能抢一句算一句。”(见《解放军报》2024年12月27日贾先存文章)看着这段材料，上甘岭那严酷、紧张的战争场面仿佛涌到眼前。一个电话兵，竟敢打断军长的话，不让首长啰嗦，竟还指示军长该做什么，真是惊人之举，真是了不起！秦军长虽然话被打断，却肯定电话兵做得对，也令人肃然起敬。胜利高于一切。为了胜利，首长的面子是顾不得的，为了胜利，即使是军首长，通话也必须简短，不能啰嗦。反观现在，某些官员讲起话来，空洞啰嗦，套话大话成堆，真该向这些官员也大喊一句：“首长，别啰嗦了，拣要紧的说！”

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！