# 学而思张邦鑫的梦想与贪念范文

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-06-30

*第一篇：学而思张邦鑫的梦想与贪念范文学而思张邦鑫的梦想与贪念学而思张邦鑫的梦想与贪念2024年12月27日14:49 东方今报 微博 评论源自《东方企业家》记者：王昕导语：对张邦鑫来说，教育的梦想与个人的贪念并不冲突。三年前张邦鑫还没到...*

**第一篇：学而思张邦鑫的梦想与贪念范文**

学而思张邦鑫的梦想与贪念

学而思张邦鑫的梦想与贪念

2024年12月27日14:49 东方今报 微博 评论

源自《东方企业家》记者：王昕

导语：对张邦鑫来说，教育的梦想与个人的贪念并不冲突。

三年前张邦鑫还没到30岁，有人特别认真地恭维他“你看着真年轻，大概才40岁出头吧？”“做教育行业十年，我老了太多了。”他叹息着说。对他来说，教育行业是一个非常累，非常熬人的行业。浸淫教育行业十年，彻底改变了他，重塑了他。

张邦鑫觉得自己是一个有贪念的人，做不到很超然的不去看股价。“我这人又愿意教学生，又不能完全做公益，最后就做了个教育企业。第一不伟大，第二不无私，第三还有贪念。”

不过他也认为，自己的这种贪念只停留在想把企业做大的层次上。“从我个人的角度，其实并不希望学而思上市，至少不希望那么快，我希望什么东西都准备足够充分再上。但是总有一些力量推动企业及早上市，我不能挡着大家的财路。其实对教育企业来说上市并非是一个最好的选择。”

2024年10月学而思上市的时候，管理团队是纽交所最年轻的，第一个80后团队，一时风头无二，非常引人瞩目。

但按他的设想，最理想的就是将学而思做成一个小而美的企业，收入和利润都不错，有适度的生长，很健康。这一点和俞敏洪的想法不谋而合。

俞敏洪跟张邦鑫说过：我们走过的弯路，犯的错误，吃的亏，你们成长过程中也会一一经历。

奥数之痛

在北京市教委下文件严禁奥数成绩与小升初挂钩之后，学而思的股价应声而跌。众所周知的是，学而思是靠奥数起家。有人回顾当年历史，发现正是学而思通过奥数网成功对奥数模式进行推广，才让这家企业在诸多民办培训机构中异军突起。

单纯从营销的角度分析，学而思无疑是成功的，但在社会公众看来，对靠奥数起家的培训公司总是带着那么一点复杂的情绪：一方面这样的培训班确实能够帮助学生进入重点中学，但学奥数让许多孩子和家长苦不堪言。

如果没有北京市就近入学与重点中学自行择优录取相结合的现行小升初模式，不可能有对奥数考试的旺盛需求。业内人士透露，即使在今天教委已经明令取缔奥数的时候，仍有一些培训机构将奥数培训换个名字继续做下去。择校机制改革的不明确也让家长们对此持观望态度。

叫停奥数的事件可能比较突然，但张邦鑫声明学而思在三年前就启动了去奥数化的进程。

从2024年开始，学而思进行了三次课程改革，第一次是ICS系统从研发到上线的过程，学而思进行了教研课题改革；第二次是一年前对教育理念进行了改动；第三次就是在奥数被叫停之后，学而思将整个课程大纲进行了改动，把跟奥数相关的偏题，繁题，超难题，怪题，这一类超纲题全部去掉了。

“整体改革的方向是希望课程更生动有趣，长远来看课程要对培养孩子的学习能力有帮助，对孩子的未来有用。”张邦鑫说。在他看来，奥数属于这样一类题，知识点孤立，知识的积累对这类题不起作用，没学过的话大学教授也不会做。“这样的东西我们要把它去掉，因为会打击学生的自信心。”

“禁奥这件事对我们有没有冲击？我实话讲，是有一定程度冲击的，但是这种冲击是我们的课程改革带来的，不是因为去奥数化，我们遭受了一定的损失。课程改革之后，不能接受的家长走了，能接受的还是留下了。”

虽然北京市教委隔几年就会进行一次叫停奥数的尝试，但从历年效果来看，奥数培训呈愈演愈烈之势。不过此次博弈中，京城久负盛名的奥数培训机构仁华学校被注销，这让所有的培训机构都心有余悸。

“学而思早期奥数做得还不错，但是做得好之后我们被扣上了个奥数的帽子。奥数只占我们整个业务的百分之十几，学而思的定位是中小学培优，特色是中小学理科培优。只因为历史上奥数做得很成功就叫我们奥数机构，搞得我们很郁闷。”

伴随着课程改革的，是学而思教育理念的改变。

使命变革

早期阶段，学而思提出的使命非常简单：成就学生梦想。“说得比较委婉，其实就是帮助孩子考重点中学。”张邦鑫说，“后来我们改了一次，觉得只是帮孩子考重点中学这点太俗了，于是从升学上升到了学习本身，就是让学习的过程更简单、更轻松、更快乐、更高效。”

去年学而思提出，把使命修改为“激发兴趣，培养习惯，塑造品格”，不只对升学有用，还要给孩子受益一生的教育。

但要真正实现这一点，何其困难。张邦鑫记得很清楚，2024年学而思开过两个班，升学考试班和素质班，考试班报了500人，所有的老师都排满了，而素质班只报了5个人。那5名学生毕业的时候，张邦鑫给他们每人发了一张获奖证书，以此鼓励学生。

“很多家长嘴上说要全面教育，但是做的时候要看到结果，他们确实很重视孩子的升学和考试。”张邦鑫对这一点认识得很明白。

培训教育业内的人几乎都有一个特点，他们很少用“培训”这个词，而更愿意提“教育”。张邦鑫也是如此。

“有人鄙视我们，你就是一个培训机构，你就是加重学生负担的。但是我们自己内心想我们干这个事是对的，接着干就好了。你看教研，全中国没多少培训机构像我们这样投入几千万做教学研发的。”

张邦鑫觉得学而思是一家培训机构不假，但也是一家有教育梦想的培训机构。“即使给我定位成是做教育的，人家说你就是一个培训公司，说那么多干嘛。我们还是希望在教育上有所作为，希望引领这个方向。我们不是雷锋，不是不收钱的公益机构。但并不代表我们就不能有教育梦想。我们希望知识在人类之间的传播能够快速、高效、便捷，而不要让学生上课的时候痛苦。”

学而思的一大特点是教师出身名校的多，其中有三百多人毕业于北大清华。“这些北大、清华的人还是有一点责任感和使命感的，在二、三十岁这么年轻的时候决定来做教育，而且很多人都是准备半辈子，一辈子干这个事的，他们一定有点理想，要追求点什么的。”

“团队里很多人想干一辈子，经常讨论虽然是补习学校，也不能把孩子教傻了。人家到时候说，十年前我还是孩子的时候在这里学，你们把我教傻了。”

学而思实行的是只要课程没过三分之二，无条件退款制度，每年要退掉将近两个亿。但他心里踏实，因为不愿意占人家的便宜。

管理边际

相对于其他教育培训企业，学而思在扩张上保持了审慎的态度。

张邦鑫总结，这是要以过程的不平衡来追求结果的平衡。他认为自己只能考虑一件事，在业绩增长和教学质量之间只能二选一。只重视增长，结果就得不到增长；而重视教学质量却能带来好口碑和好的业绩。

也许这样保守的态度源于学而思的决策机制，学而思的执行委员会由五人组成，每人一票决策所有重大事件。这会降低做事情的反应速度，但却防止了一个人拍脑袋，在若干次重大问题上不犯大错。

张邦鑫坦言，在向地方扩张上，并没有什么战略布局。只视自己的师资能力而定。不过根据樊保国的描述，扩张还是有一定技巧的。因为学而思较早地利用网站论坛做推广，到现在网站上积累了大量用户，e度教育网月度点击量高达3000多万次。学而思会派人盯着网站上用户的抱怨，一旦某一个地方抱怨和询问的声音特别多，那么学而思就准备团队，先杀入这个城市。

即使这样，学而思的扩张速度在业内也算很慢的。去年只扩了四个城市，今年还要关闭13个教学点。而同行业中有的企业甚至能扩张到100个城市。

但张邦鑫只关心企业的健康指数，业内的数据叫“续报率”。不只是没有好老师不开点，如果报名人数都是满的，但学生在不停的换，那么就可以推断为依靠学而思品牌进行的不健康扩张。

“我们在郑州，一个班报了15个人，再报班的时候变成25个，还有10个报不进来，那么我们就考虑扩。但如果少了一个人，或者换了一批学生，就不扩。”樊保国说。

不过张邦鑫也承认，实际经营过程当中他还是会关心增长。“这代表我还有贪欲，有贪念，我并不能完全放下对增长的关注。”

由于教育行业产品具有“不标准化”的特点，这种出售人的服务的生意和麦当劳卖汉堡不一样，不可能无限扩张，因为人很难标准化，达到一定边界之后就会慢下来。至于边界能有多宽广，取决于公司的管理能力。

i美股分析师钟日昕评价，在教育行业有两种扩张的类型，学大教育和学而思是两者的典型。学大倾向于在全国快速布点，先把业务做起来再慢慢改善师资条件，打磨品牌。而学而思则是无把握不出手，一定要教学条件完全满足才肯开点。这两种模式各有利弊，但学而思的模式显然风险更小。

“我不能挡着别人的梦想，说这个行业不好做。但事实是，教育是一个看起来很美的行业，好像是暴利，但其实根本不是那么回事儿。”张邦鑫说。“资本高估了教育行业能够获取利益的能力，认为这个行业赚钱很容易。但实际这么多资本投进来，能够成功退出的并不多，大多数都亏了。”

根据他的经验，行业看起来美好的一个原因是，小公司在初创时期成长很快，似乎有几个人就能做一个企业。但是很快，这类公司就会到达管理边界，再想长大就难了。

标准化教学

在上市之后，学而思长期保持低调。之所以如此是因为张邦鑫认为企业的内功还没练到位。毕竟公司已经上市，不可能再做一家小而美的企业，资本也在驱动着学而思进行扩张。既要保证增长又要最大限度规避风险，就只有一条路可以走，标准化教学。

两年来，学而思在ICS系统上投入过千万，就是为了打造一个标准化教学的平台。不仅是教学平台要标准化，教师的培训也要标准化。樊保国表示到今天学而思大部分师资力量是自己培养的，已经不再外聘。新进的教师也要求211、985大学毕业，而且录取率只有3%。

张邦鑫和樊保国都喜欢去教室听课，既是对教学的检查也作为充实自己教育理念的实践。为了实现标准化教学，学而思的研发团队给教师配备统一的课件，甚至要求教师的课堂幽默都要标准化。

“我们和新东方面对的学生群体不一样，新东方的出国教育面对的是成年的学生，可以分辨笑话里批判性的成分，但我们面对的是6到18岁的孩子，老师讲笑话也要讲积极向上的。”樊保国说。

开始的时候，学而思要求教师在备课的时候必须加入一些故事作为引子，课程还必须穿插一些笑话，这样的做法确实对教师要求很高。樊保国旁听的时候发现有的教师被逼得黔驴技穷，胡诌几句就想混过去了。

团队发现，解决问题只能通过教研标准化。300人的研发团队为教师准备了多种解法的习题，甚至连笑话都准备3个以供教师选择。相当于团队写好剧本，教师只需要扮演好角色就行了。

在针对3到6岁儿童的摩比思维馆上，这种标准化教学的优势体现得更明显。摩比负责人宁柏宇认为，在3到6岁儿童的教育方面，不像培优业务那样有地域差别，全国统一，可以做到高度标准化。

与培优涉及的中学教育不同，摩比的教学并没有一个成功的系统可以借鉴。在培优的教研中，团队可以将大学以下的物理课程打散，重新制定一个24级的体系，供学生进行个性化选择。在摩比业务涉及的年龄段并没有类似的大纲性东西作为标准。

摩比花了两年多，投入大量资源建立了一个自己的数学思维体系。教学采用了很多动画、触摸屏，鼓励孩子动手触碰。按说市面上已经有很多早教课程，买过来不就行了？但在宁柏宇看来，那种早教课程就像各种软件、APP，他要建立的是一个操作系统。

难点在于，幼儿教育的知识加起来也没多少，要让孩子坐在教室里上200个小时的课程而不觉得枯燥，每节课要独立又相互关联，需要一套知识体系作为支撑。

“要建成体系，要研究这套体系怎么教，还要做相关的课件以及课程衍生品，这确实难度很大。”宁柏宇说。

教育即公益

学而思副总裁樊保国曾经问过学而思创始人之一刘亚超，本来是想进实验室的，为什么选择做教育？这位力学博士回答，就是想看看在种子相同的情况下，为什么这个长得好那个就长得不好。

张邦鑫的原因更简单，他从农村出来，家境不好，当初曾经同时做着7份兼职。“我父母都是农民，没有五险一金，我一直担心他们生病没有钱治病。而且我听说美国人18岁之后都自立了，之后再让父母养活是可耻的事情，但是我大学四年还是靠父母养活的。买不起电脑也交不起女朋友。”

今天，张邦鑫身上仍然背着沉重的负担。“我们的责任无限大，首先就是安全问题。我们一年接收几十万学员，就算制定再严格的制度、采取再严密的防范措施，有这么大的群体数量就有出安全事故的可能，概率摆在那呢。”

此外，压力还来源于家长对孩子学习效果的期盼。“我们和公立学校不一样，孩子就算不愿意学，但起码人家是义务教育不收钱。我们这不行，现在孩子班上90%的同学都在上补习班，大家都在学。家长只看班上排名，即使孩子自己跟自己比可能进步了，但大家都上补习班之后排名不一定前进。那家长就来找我，我们报了班，为什么没进步？”

学而思发展到今天，已经过了创业阶段，张邦鑫也在思考教育对他来说到底意味着什么。

“我们做系统，做互联网教育，就是为了降低未来孩子接受教育培训的门槛，虽然力量很小，但也希望为实现教育资源公平尽一份力。我们希望通过创新的方式来做公益。未来一个老师可能教上万个学生，而学生买一个网校课程只需要50元钱，这就是公益。教育本身就是最大的公益。”

学而思上市之后，他们和新东方共同的投资人给张邦鑫发了封邮件，内容是一位韩国资深分析师做出的判断，他认为经历过出国热之后，在中国经济发展的下一个阶段中，中国人将更愿意在国内教育体系中获得成功。

徐小平在那封著名的写给俞敏洪的信中也称，学而思是21世纪的新东方。

但是放眼观世界，教育行业很可能成为下一个被互联网完全颠覆的行业。钟日昕认为，国内之所以没有培训行业愿意在互联网方面进行很大的投入，是因为还没能看到赚钱的模式。张邦鑫也认为，线上网校冲击线下业务还是将来的事情，属于未来“甜蜜的烦恼”。

新的浪潮已经到来，就看谁能抓住机遇。（本文源自南方网）

**第二篇：2024鑫邦物业公司目标**

2024鑫邦物业公司目标

一、物业费收缴率99%；

1）加强宣传，提高业主对物业管理的消费意识。2）以优质服务促进业主交费的积极性。

3）采取节假日照常办公、提前预约、上门方式，方便业主交费。4）上半年必须完成总收缴率的70%，10月30日前完成总额的85%。

5）对于欠缴管理服务费的行为，必须亲自上门与业主沟通，分析未缴原因并拿出相应措施。

二、设施设备完好率99%； 1）2）3）加强对维修人员专业知识、服务意识培训。

实行24小时值班制度，维修人员应在接到维修通知任务15分钟内到达现场，零修立即处理，急修不过夜。

每日对辖区内设施设备进行检查、保养、记录。

三、零有效投诉，零治安、安全事故发生；

1）提供24小时保安服务。采用定时和不定时巡逻方式，建立立体交叉式的安全监管体系。人防与技防结合，充分发挥技防手段的作用。

2）严格控制外来人员进入，外来施工单位必须签订施工责任书，施工人员挂牌上岗，定位施工。

3）树立“全员防范”意识，建立“快速反应和快速支援”体系。4）实行业主搬出／入登记制度，严格控制物料进出。

5）保安员实行准军事化管理，定期进行军事素质和业务技能培训，不断提高处理可疑或突发事件的能力。

6）定期开展各种形式的安全用电、用气和防火宣传，提高业主的消防意识。7）加强巡视和维修养护工作，确保消防设施设备的完好。

8）不断培养和树立员工的服务意识，为业主提供优质的服务，使员工追求业主百分百的满意。

9）保持业主和管理处之间沟通渠道的畅通，设立投诉电话和投诉信箱，不断超越业主的服务需求，及时改进管理处工作中存在的问题和缺点。

四、保洁率100%； 1）配备完善的垃圾收集及处理设施，方便业主使用，加强宣传教育，提高业主保洁意识。

2）垃圾日产日清，封闭转运，杜绝二次污染，实施垃圾分类处理。3）每日巡视检查保洁情况，发现问题立即处理。4）提倡“全员保洁，人过地净”

五、违规装修率1%；

1）加强物业管理法规宣传，培养社区成员共同参与意识。2）装修检查确保每日至少上门检查1次，及时发现及时处理。

3）采用情理手段、经济手段和法律手段制止违章，建立跟踪回访制度。

六、处理业主报事、报修率100%，及时率100%；

1）

1、设立服务中心并实行24小时值班，接受业主的各类投诉。值班员做好投诉记录，并根据投诉内容传递至相关责任人。

2）各责任部门/人接到投诉后应立即采取补救措施，并在预定时间内向业主回复。暂时无法解决的问题应制订解决的计划并向业主进行解释。

3）投诉处理率作为部门及员工每月工作考核的重要指标直接与工资挂钩。4）

七、业主综合服务满意率99%。

1）实行开放管理，向业主公开服务内容、服务质量标准，使物业管理工作始终处于业主监督之中。

2）每半年向业主作一次业主满意率调查，由项目经理主持对调查结果及业主反馈意见进行分析，及时调整和改进管理服务方案。对不合格项提出纠正和预防措施，并将实施结果向业主公布。

3）为提高各岗位工作完成品质，拟联合办公室人员进行定时、不定时抽查，对各岗位进行考评。

**第三篇：月度工作总结.----张鑫**

月度工作总结

实习协调员：张鑫

时光飞逝，在忙碌中不知不觉又是一个月的时间过去了，真是时间如梭！在这个忙碌的五月我的实习期已经过去了三分之二，已经接近尾声。但是我觉得我还有很多东西没有完全掌握，缺少专业性的知识很多真是书到用时方恨少！这和我之前从未从事过类似的职业有关吧，一切都需要从头开始，但是我有信心我会努力的去学习。

这个月我在马晋和马文炯的片区参与了两次审组、以及收款、签订合同，在马文炯、马晋的指导下我自己进行审组，看着他们审组我作为一个旁观者觉得很轻松，当第一次自己审组，我很紧张以至于忘了两个重要的节点，在很多语句的用词和流畅上存在问题，和老员工之间的差距还很大。不过在第二次的时候首先在心里上就没有那么大压力了，感觉轻松了很多。但还是有点紧张，其中还是有很多的瑕疵不够流畅易懂，我觉得我们在和基层的老百姓打交道的时候给他们去推广宣传就是需要用简短易懂的语言去给他们讲解。这就需要首先我自己必须要先把这些内容吃透理解消化然后再转变成通俗易懂的语句去向他们讲解让他们能迅速理解和明白。

在这个月我们还参加了公司组织的警示教育，这个活动真的很好，这让我深刻体会到无论从事任何行业都不能利用职务之便而经不起利益的诱惑成为金钱的努力，最后走上自己人生的不归路。让我时刻都给自己敲响警钟，远离犯罪！

惠民公司的尊旨：“面向三农，妇女为主，厚德亲民，兼爱互利”，我是一个农村孩子，从小在农村长大，我被惠民公司的理念深深打动，作为农民家庭的我，我深知农村人在金融服务被一些金融机构忽视，贷款门槛高，农民心里的自卑，我和他们一样都是普通而平凡的人，能进入惠民公司，做普惠金融我真的很自豪也很庆幸，我能为自己的父老乡亲去服务，帮助他们脱贫致富尽绵薄之力为荣.实习期工作在处理一些事情上经验并不足，甚至是欠缺。在我跟随马晋开始学习如何发展业务。面对客户时的不知所措。起初，客户会因贷款流程时间较长不能耐心等待，客户面露并不欢喜的神色。内心的紧张，让我只是低下头沉默，并不知如何解释。但是，我明白，这样的沉默并不能解决问题。我决定鼓起勇气，用真诚的方式与客户沟通。于是，当面对下一位客户的时候，我笑着对他说，我是新入公司员工，在业务的办理上会有些生疏，所以会让您多等待些时间，请您谅解。客户在意料之中，流露出表示宽容的面部表情，同样笑着说，没事，你慢慢来。不着急。

因为，一个人，一个金融服务人员，无论是在做人，还是在做事的时候，都应当懂得如何尊重他人，只有懂得尊重他人的人才会获得尊重，我想在平凡的工作岗位上做不平凡的自己，为普惠金融尽自己一份力量，实现自己的梦想和人生价值。

2024年5月30日

**第四篇：工作总结—张鑫**

三季度总结

来高阳建行正式上班已经四个多月了，也正好是2024年的第三个季度，从季度初开始安装车辆ETC，盯过大堂，也经常去曲堤和庞口两个助农网点开卡，而后就一直进入前台进行日常的业务操作，在这期间也接触了各种各样的客户，包括像助农网点负责人这些大客户，也包括一些刚刚使用建行产品的零散客户，他们让我感到客户资源永远就是我们建行的生命线，建行中的每一位成员都需要客户的支持。在这一段时间的工作和生活中，逐渐走出了校园的生活节奏开始步入自己人生的职场。在工作的这些日子里收获了许多也懂得了很多，在高阳这个大家庭里逐渐成长。

在工作岗位中第一要严格要求自己的就是工作态度问题，这集中体现在负责任方面，尤其是对于一个男同志来说，担当更尤为重要。第三季度每位员工的任务都很大，虽然可能是一种压力，但我觉得压力和安逸之中我更愿意选择压力。在相处之中能够清晰的感受到大家在自己岗位上的责任，其实这就正好对于我一个新人来说是一种正能量，一种鼓舞。对于自己的基层岗位需要来说，做好每件小事都是必不可少的，自己还年轻就有更多的精力和时间去投入到工作中。这一个季度以来我始终做好学习的工作，加强对各项业务的熟悉程度，同时在保证安全准确性的基础前提下努力提高业务办理效率，遇到不懂的知识和业务上的问题能够积极主动地寻求老员工们的帮助，也得到了大家热情的帮助。

营销这个字眼一直是行里紧抓的一个重点，记得张行开会提到了多次“就连行长都在营销”这句话，我也是深深体会到营销岗位以及营销这个运作在我们建设银行中的核心地位，的确是这样，当行长这个角色都在一直联系客户，一直做营销建行产品推广建行品牌的时候，我们就更没有任何理由去退缩，理应严格要求自己做好营销方面的工作。对于我们柜台人员来说，集中能够提高自己营销能力并做好营销建行产品的方面就是对预审批客户的处理情况，每次客户取号，系统就会去发掘潜在的信用卡客户，并推荐到柜员这里，而我们要做的就是向客户营销建行的信用卡，主要产品就是热购卡和ETC卡。刚开始的时候自己做得并不是很好，尤其是说服客户办理方面，缺少很多的技巧，总是一副茫然的样子，甚至客户问一句相关方面的问题也不知如何回答，所以盯柜台的头一周自己的信用卡进件数为0。但我也积极的应对问题，作了自我分析，并向其他同事请教一些事宜，其实我发现最终的问题在于有时候我欠缺的就是少说了一句话，比如“这张卡使用三次就可以免除年费”，“您的额度挺高，不办太可惜了”，“您如果以后办可能就不大容易办理了”等等，这样很简单的一句话可能正是打动客户的一种推动力，说出来对方就很乐意办理。还有好多这样类似的技巧，我一直也在学习和接受中。也是自那以后没有出现过一周信用卡0进件的情况，其实说来这也算是一种成就感，不断激励自己前行。

总的来说整个第三季度我对营业室基本业务都有了一个整体而且全面的了解，但不足还是存在的，这也需要日后不断的积极的去学习锻炼。第四季度的步伐已经迈开，我相信自己能够从第三季度中总结自我，提高自己各方面的能力，尤其是做好营销方面的工作。

张鑫

2024年10月9日

**第五篇：吹泡泡(张鑫)**

吹泡泡

三（3）班张鑫

今天是个特别令人开心的日子，李老师让我们全班的同学一起吹泡泡。下午，我们班的同学都带来了吹泡泡的工具，我们的工具各式各样，有棍棒的、有打枪的、有吹喇叭的、还有动物型的。

我们先在教室里玩，首先是沈佳怡来玩，她左右一挥，挥出了一个又一个的大泡泡。后来是江原玩，虽然她的泡泡器小巧玲珑，但是她一吹，吹出了许多小小的泡泡。最有趣的是在小操场举行的擂台赛，第一场是魏筠和曾榕昱比，曾榕昱吹的泡泡很大，但是被风一吹，泡泡的水珠喷了他一脸。但他不气馁，又吹了起来，吹的泡泡五彩缤纷，被阳光一照，美得无法形容。被风一吹，时而徐徐上升，时而徐徐落地，飘向天空。看着满操场光彩夺目的泡泡，我不由得开心的笑了起来。第二场是蔡铭扬和陈常杰比，常杰凭借吹出的一个又一个的不同形状的泡泡赢了这局。泡泡带着我们的理想，飞向天空，飞向远方。整个操场成了泡泡的世界，成了泡泡的海洋。

啊！这次的泡泡课真有趣呀，真想再来一次，到时候我也拿一个第一名。

猴子摘桃

三（3）班张鑫

一天上午，天空万里无云，天气非常好。两只猴子高高兴兴地来到河边玩。只见弯弯曲曲的小河里河水清清的，能看得到水中的小鱼和各种各样的鹅卵石。河边的野草喝了清清的水，变得更加绿油油的了；有的小草上还开了五颜六色的野花，有红的、白的、紫的……

突然，它们看见河对面有一片桃树林，树上长满了又大又红的水蜜桃。猴子见了直流口水，却有条河挡住了去路，猴子看看桃树，越来越着急了。忽然它们看见前边有一棵树，猴子想出了一个办法，它们砍下了大树，锯的锯，砍的砍，做成了一只小船。它们终于过了河。一到岸上，大家便迫不及待地爬上了树，津津有味地吃了一个又一个，吃得心满意足，吃饱后，又摘了一大堆的桃子回花果山了，它们心里可高兴了。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找