

# 英语编辑未来规划 房地产销售工作计划 写作(模板9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 英语编辑未来规划篇一

写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。工作计划是我们走向积极式工作的起点。下面是工作计划网为你推荐的工作计划范文，欢迎参考。

市场营销计划更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何写作和执行销售计划。

### 1. 房地产营销计划的内容

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括：

1. 计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。
2. 市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。
3. 机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。

4. 目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。
5. 市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。
6. 行动方案：本方案回答将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？
7. 预计盈亏报表：综述计划预计的开支。
8. 控制：讲述计划将如何监控。

## 一、计划概要

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

## 二、市场营销现状

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

### 1. 市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

### 2. 产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

### 3. 竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

### 4. 宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

## 三、机会与问题分析

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

### 1. 机会与挑战分析

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。而写这些因素的目的是为了建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

### 2. 优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与机会和挑战相反，优势和劣势是内在因素，机会和挑战是外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势则是公司要改正的东西。

### 3. 问题分析

在这里，公司用机会与挑战和优势与劣势分析的研究结果来确定在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术的确立。

## 四、目标

此时，公司已知道了问题所在，并要作为与目标有关的基本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。

有两类目标——财务目标和市场营销目标需要确立。

### 1. 财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

### 2. 市场营销目标

目标的确立应符合一定的标准：

- 各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。
- 各个目标应保持内在的一致性。
- 如果可能的话，目标应分层次地加以说明，应说明较低的目标是如何从较高的目标中引申出来。

## 五、市场营销策略

应在此列出主要的市场营销策略纲要，或者称之为“精心策划的行动”。在制定营销策略时往往会面对多种可能的选择，每一目标可用若干种方法来实现。例如，增加10%的销售收益的目标可以通过提高全部的房屋平均售价来取得，也可以通过增大房屋销售量来实现。

同样，这些目标的每一目标同样也可用多种方法取得。如促进房屋销售可通过扩大市场提高市场占有率来获得。对这些目标进行深入探讨后，便可找出房屋营销的主要策略。

## 英语编辑未来规划篇二

工作计划是一个部门在一定时期内的工作打算。写工作计划要求简明扼要、具体明确，用词造句必须准确，不能含糊。

1、计划的名称，也就是标题。内容包括订立计划部门的名称和计划期限两个要素，如“团委××部门××年度工作计划”或者“工作计划——团委××部门××年度”。

2、计划的具体要求。一般包括工作的目的和要求，工作的时间、内容，实施的步骤和措施等，也就是为什么做、做什么、怎么做、做到什么程度。

3、最后写订立计划的日期。

1、工作背景，也就是情况分析（制定计划的根据）。制定计划前，要分析研究本部门工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。

2、工作目的，指的是工作任务和要求（做什么）。根据需要与可能，规定出一定时期内所应完成的任务和应达到的工作指标。

3、工作的方法、步骤和措施（怎样做）。在明确了工作任务以后，还需要根据主客观条件，确定工作的方法和步骤，采取必要的措施，以保证工作任务的完成。

1、认真学习研究上级的有关指示办法。领会精神，武装思想。

2、认真分析本部门的具体情况，这是制订计划的根据和基础。

3、根据上级的指示精神和本部门的现实情况，确定工作方针、工作任务、工作要求，再据此确定工作的具体办法和措施，确定工作的具体步骤。环环紧扣，付诸实现。

- 4、根据工作中可能出现的偏差、缺点、障碍、困难，确定预算克服的办法和措施，以免发生问题时，工作陷于被动。
- 5、根据工作任务的需要，组织并分配力量，明确分工。
- 6、在实践中进一步修订、补充和完善计划。计划一经制定出来，并经正式通过或批准以后，就要坚决贯彻执行。在执行过程中，往往需要继续加以补充、修订，使其更加完善，切合实际。

## 英语编辑未来规划篇三

繁荣校园文化，丰富大学生生活。新一届的莘莘学子充满活力与激情，为展示新生风采，挖掘文学潜力，我社特意举行此次“新生杯”作文与诗歌大赛。希望通过此次比赛，可以加强新生的文学素养和个人修养，激活新生的文学氛围。

### 二. 活动时间与地点

10月24日 五教新生晚自习教室

### 三. 参赛对象

职师院全体新生及梅子文学社其他院会员

### 四. 活动宣传

我们将安排所有负责人去新生上晚自习的教室进行宣传，让新生提前做好准备。

发动新生各班辅导员鼓励各班同学积极参加此次活动。

张贴海报宣传此次活动，让全校师生知道此次活动，后期将张贴海报公布获奖名单，以进一步扩大活动影响。

## 五. 活动流程

1. 七点安排会员在各个教室将考试试卷发下，并在现场监考。
2. 九点准时收齐试卷，统一上交到活动总负责人。
3. 由梅子文学社负责人及我院学生会学习部进行初审选出部分优秀作品进入复审。
4. 将初审作品交给学院专业老师评审得出比赛结果。
5. 梅子文学社召开颁奖大会为获奖者颁发证书及奖品。

## 六. 人员安排

1. 夏乐乐为活动总负责人。
2. 组织部负责收发试卷和监考。
3. 外联部负责打印试卷和稿子。
4. 办公室负责写海报前期宣传和后期结果公布。
5. 全体负责人负责前期到教室宣传

## 七. 奖项设置

## 八. 经费预算

作文稿纸40元 奖品及证书60元 海报纸2元

：梅子文学社

2012年10月19日

## 英语编辑未来规划篇四

3. 客户管理。就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买;对潜在客户怎样进行跟进。我觉得这一点是非常重要的，应在计划中占主要篇幅。

4. 销量任务。就是定出合理的销售任务，销售的主要目的就是要提高销售任务。只有努力的利用各种方法完成既定的任务，才是计划作用所在。完成了，要总结出好的方法和模式，完不成，也要总结，还存在的问题和困难。

5. 考核时间。销售计划可分为年度销售计划，季度销售计划，月销售计划。考核的时间也不一样。

6. 总结。就是对上一个时间段销售计划进行评判。

以上六个方面是计划必须具备的。

当然，计划也不是一成不变的，要根据市场的情况进行调整。写销售计划是让我们的销售工作有的放矢，有指导性和规范性，也是自己考查销售工作的一杆标尺，坚持不懈的做下去，你会发现你的销售技能在提高，你的销售任务在提高，更重要的是你的销售管理能力在提高。能从销售员做到销售经理或者是老板位置上的人，95%都是有销售计划的人，更是会制定销售计划的人。

## 英语编辑未来规划篇五

如何在30分钟内快速、整洁写完文章？

快速：

熟悉考场写作三个步骤的时间分配：



第一步：审题、确定立场、列出理由（只需要在草稿纸上用英文单词或汉语列出各个理由，防止遗忘）最少3分钟最多5分钟：

要避免两个极端：

用时太多，不要追求一次思考就能把每一条理由及相关例证都想出来  
twe写作技巧：快速与整洁。其实想出两条之后就可以动笔，各个理由的例证可以写到该段时边思考边写。这一点你不必怀疑，只要你的思维还是正常的，一定能做到。

第二步：正文写作

最少22分钟最多26分钟：

a.各段写作时注意对段落的不同部分给予不同的重视：

主题句给予最大重视，注意炼句，别说你不想写主题句，主题句可以使读者和笔者本人更清晰该段落写什么。各段中支持性细节写作不必遵循相同的模式：

有n种选择可供参考：1. 举具体事例2. 说对方相对缺点3. 使用数据4. 使用假想例子5. 使用类比、比喻、引用等修辞手段来论述，托福英语twe写作技巧：快速与整洁》。哪一种你最容易想出来，就用哪一种。

b.考前将文章开头、结尾、例证、让步等各种句套背熟练，并且练习和模考时把他们用熟，要象做完型填空一样对待考场作文。别试图在考场上再现去决定比如哪种开头好，怎样结尾好。使用自己选种的套话。

c.当被告知还有5分钟结束时，一般你已经该写到最后一条理由，或者已经在做结尾。要确保文章有结尾段。（不排除将他和最后一条理由的末段结合在一起的可能性）

## 第三步：检查

需要1-3分钟

有侧重点地检查：

1、句法：确保每句话是完整的，有谓语，且简单句只有一个谓语。

3、主谓一致

整洁：

## 英语编辑未来规划篇六

### 一、快速审题立意

话题作文不在审题上设置障碍，审题难度降低，但这并不意味着不需要审题，审题这个环节还是马虎不得。

根据话题作文的特点，快速审题应注意以下几点：

1、抓住关键词句，读懂材料。例如20xx年春季高考作文题：

一个海员/他最欢喜的是起锚所激起的/那一片洁白的浪花/一个海员/最使他高兴的是抛锚所发出的/那一阵铁链的喧哗/一个盼望出发/一个盼望到达。

一个盼望出发，一个盼望到达，诗中的出发和到达引发你想些什么呢？以此为话题写一篇不少于800字的文章。

要写好这篇话题作文，就要认真阅读并准确理解这首诗的深刻意蕴，尤其要深入理解出发和到达这些关键词句的象征意义。出发，可理解为事情的开始，对目标的追求，准备面临

的考验等：到达，可理解为事情的结束，理想的实现，成功的喜悦等。出发与到达与人生中的无数个起点和终点一样，是对立统一、紧密相联的。每个人都有自己的人生航船，一个追求的目标达到了，又要去追求另一个新的目标，人生的价值就是在不懈的追求中实现的。对这首诗，如果不能迅速抓住关键词句来思考分析，如果仅局限于从字面意义和诗中的海员形象去理解，就会过于狭隘，过于肤浅，甚至偏离题意。

2、借助提示语，读准材料。话题作文，命题者在提供的材料之后，往往设计一段提示语。提示语的作用或是对材料作解释说明，帮助学生理解材料，或是启发思考，扩展思维。借助提示语，对迅速准确把握材料及话题的内涵十分重要。如20xx年高考作文题，在材料之后有一个提示语：

的确，世界是千变万化的，疑问是层出不穷的，答案是丰富多彩的。在生活中，看问题的角度、对问题的理解、解决问题的方法以及问题的答案不止一个的事很多。你有这样的经历、体验、见闻和认识吗？请以答案是丰富多彩的为话题写一篇文章。

这个提示语，一方面对图形材料作了很好的解说，并揭示了答案是丰富多彩的主要原因：一是世界是千变万化的，二是人们看问题的角度、标准、方法多种多样。另一方面，这段提示语提醒学生在把握答案不止一个的思想的同时，要放宽眼界，开拓思路，尽快从具体的图形符号的分析理解中走出来。

3、读清题干，准确把握话题概念的内涵和外延。

佛靠金装，人靠衣装。文章是语言的艺术，语言是思想的花朵，考场作文在追求立意新颖的同时，也必须追求语言的新鲜。如果能借助各种修辞手法来装点，那么文章语言就可以出新出奇增色添彩。呈现在大家面前的这些精彩片段，就

是20xx年中考满分作文中的一大亮点，细细品读吧！

## 二、巧用比喻，生动形象

比喻能化平淡为生动，化深奥为浅显，化抽象为具体，化冗长为简洁，难怪著名作家秦牧会说：精彩的比喻像是童话中的魔棒，碰到哪儿，哪儿就会发生神奇的变化。在作文中，善用比喻能让你的作文生动形象，满文生辉。请看这些精彩片段：

1、妈妈的爱，像冬日里的一缕阳光，照得我浑身洋溢着温馨；爸爸的爱，深沉得犹如高山里的树木，让我从不受风吹雨打；我的爱，没有惊天动地，只犹如一缕清风拂过他们的身边。

（山东淄博卷《进进出出，真爱无限》）

2、历史不仅是一个叙事的书架子，更因为那里有思想，有灵魂，那一本本书立起来的是中华民族的脊梁。（河南卷《读史抒怀》）

3、正如鸣蝉惯于吵闹，黄蜂惯于蜇人，小孩惯于哭叫一样，我的家乡也形成了难以变更，也从来没有变更过的习惯。

（安徽卷《习惯》）

4、良言一句三冬暖，宽容是冬天皑皑雪山上的暖阳；恶语伤人六月雪，如果你有了宽容之心，炎炎酷暑里就把它当作降温的空调吧。（山东济宁卷《宽容是阳光》）

5、四季周而复始，被自然调和得完美无缺，像一个精致光滑的瓷瓶。而人类，亦是这瓷瓶上美丽图案的一部分。（山东高青卷《天籁和鸣》）

## 英语编辑未来规划篇七

刚做销售员或者刚到一个新的公司，你所要做的工作是先了

解产品，再了解销售渠道，再了解市场。先不忙着写销售计划，等你觉得对市场情况，产品情况都有一定的了解后，就要写出第一份销售计划。这份计划应该是你销售思路的体现，并不需要写出具体的任务，只需要写出你自己销售途径，怎样培养客户以及你对产品销售的认识。

总之，是一份销售渠道和销售方法的概要。当你已经更进一步得了解市场后，再对自己的计划做以调整和补充。

一般写销售计划包括以下几个方面：

1. 市场分析。也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。
2. 销售方式。就是找出适合自己产品销售的模式和办法。

## 英语编辑未来规划篇八

所谓“开门见山”，是一种比喻的说法，指的是直截了当地切入要旨。

如《白杨礼赞》一开头就触及题旨：“白杨树实在是不平凡的，我赞美白杨树！”这种写法干脆利落，入题快捷，不枝不蔓，所以受很多同学所青睐。

### 二、引用经典彰显底蕴

开头引用警句、名言、诗句或俗语、谚语等，能增强开端的气势，使人感到峥嵘、高远，达到吸引读者、突出中心的效果。如下例几种常用的：

1. 诗词开头
2. 俗语开头

### 3. 名人名言开头

这种开头法不仅使你所要表达的意思简明扼要，言简意丰，而且能集中地表达文章的主旨，起到画龙点睛的作用，使文章增色不少。

如一学生写《自信》：著名科学家爱迪生说：“自信是成功的第一秘诀。”是的，拥有自信，不断努力，就能获得成功。

### 4. 故事导入

引用一则典故或现实生活中的小故事来开头的方法，可以增加文章的趣味性，能引起读者的兴趣。

如一学生写《宽容》时，这样开头：“一位理发师正在给周恩来总理刮脸，由于周总理咳嗽了一声，理发师不小心将他的脸刮破了，这时理发师紧张不已，以为周总理会大发雷霆。想不到，周总理却很抱歉地说：‘这不关你的事，要是在咳嗽之前给你打个招呼，你就不会刮破我的脸了。’这样一句暖人的安慰，我们可以从周总理身上看到可贵的品质——宽容。”

### 5. 声音开头

对话、琴声、风声、雷声等等，都可以用来开头，信手拈来，渲染氛围。如：“请把我的歌，带回你的家，请把你的微笑留下……”每当耳边响起这熟悉的旋律，自己就像遇见了多年不见的老朋友一样，感觉格外亲切。

## 三、忌复制话题

话题作文，出题者只是提供一个写作的由头，意在引出习作者发表新议论，展开新联想，讲述新故事，抒发新感情。所以，写作时不能将命题所提供的话题材料照搬不误——复制

一番，然后才进入自己的“话题”。更不能通篇只是颠来倒去的解释所供材料的含义，引用所供材料的例子在原地打转转。

其实，读者不需要复制，读者需要创新。因为试题所供材料，读者已经听过了，感受过了，下面得看你的感悟和创新如何？如果写议，就要能够帮助读者深刻领悟其中道理；如果写记叙文，就要通过描述自己的亲身体验或讲述新鲜的故事，使读者有更具体、更强烈、更丰富的思想感情。有时，根据写作需要对所供的一组材料概括出具有“共性”或独具“个性”的某一见解而适当引用材料，这种情况当然不能算是“复制话题”，反而体现了写作者的创新意识了。

#### 四、忌缺少创新

话题作文的审题难度大为降低，内容更加宽泛，而且更加淡化文体观念。围绕一个话题，可以议论，可以记叙，可以说明，甚至可以编写出小小说或短剧，形式非常自由。

正由于话题作文在内容和形式上彻底松绑，学生可以极大地发挥创造力和想象力。可是，由于旧教学思想的影响，学生的作文中仍有不少八股味。写记叙文只会一味赞“心灵美”，编造虚假题材；也有写“悲壮美”的，以损害父母身体健康为代价编造所谓“车祸”换来“我追求的品格——坚韧”、“战胜脆弱”的作文得高分者也大有人在。（由于以前作文命题的欠缺，造成虚假、编造的作文已越来越此路不通了。）现代社会，人文精神已渗透到生活的各个领域，在作文中写出活生生的富有个性的人，极有创意、大胆想象的科幻故事等是我们中学生应该尽力追求的目标。但要达到这个目标，必须广泛阅读课外书籍，关心未来世界，着眼科学素质的培养，重视想象力的开发，只有这样，才能使你的作文有创新、有特色。

#### 五、高考作文“5段”写作技巧

第1段150字左右：写出中心论点，首选单句形式，且是判断句或肯定句。绝对不用复句(复句容易走题，影响得分)，点出写作的由头，作文题中含有的提示性文字材料，一定要有所涉及。

第2段200字左右：段首讲述分论点一，如第一节的内容是几个分论点的简单组合，则“分论点一”适宜放在段尾。这样和分论点二、分论点三的位置区别开来，使行文有变化。“分论点一”论证不许举例，采用纯分析的说理论据展开。

第3段200字左右：段首讲述分论点二，采用举例论证，首选作文题提示中的例子来分析论证，同时也可辅助一个自己举的例子，自己举的例子要比前例文字少。如没有作文题提示中的例子，则自己举个典型的例子来分析论证，同样要求叙写例子的文字一定要比分析论证的文字少。否则对文体特征会产生重创，影响得分。

第4段200字左右：段首讲述分论点三。采用联系实际举例。这是写作本文的时代意义所在。联系的实际可以是学习、生活、社会任何一个方面，目的是或提高思想认识，或明确是非正邪，或提出解决的方法途径，或揭示某种疑难迷惑，总之要给人以启发。

第5段150字左右：要再现中心论点，扣住中心论点写出作用、意义、号召、展望等。

## 六、作文材料示例点拨

根据下面的材料，选取角度，自拟题目，写一篇不少于800字的文章；除诗歌外，文体不限。

1. 苏轼在《留侯论》中提出：忍，成就了留侯张良。



## 2. 鲁迅曾感慨：国民性格缺点之一就是忍。

思路点拨：谈及“忍与不忍”这一话题，人们恐怕首先想到的就是那些有关“隐忍”的典型事例，如坚持卧薪尝胆的勾践、甘受胯下之辱的韩信、忍受多次戏弄的张良……人们记住了这些关于“忍”的典故，就因为在凡夫俗子面前，这类情况实在是难以忍受的。正如苏轼在《留侯论》中所分析的：“人情有所不能忍者，匹夫见辱，拔剑而起，挺身而斗，此不足为勇也。天下有大勇者，卒然临之而不惊，无故加之而不怒。此其所挟持者甚大，而其志甚远也。”苏轼指出大勇者皆能忍，因为他们具有远大的志向和抱负，不为眼前琐事、俗事所干扰。当然，真正的“忍者”还应具有宽广的胸怀，不因个人名誉、利益一时受损而锱铢必较。像发生在安徽桐城的六尺巷的故事（类似的故事不少地方都有），就表现出主人公宽容旷达的胸襟。上述的“忍”，实际上是一种以退为进：或是以退让为自己赢得了修炼成长的时机，或是以谦让赢得了他人的认可和信任，或是以忍让换得了人与人之间的互谅与和谐……这种“忍”，得远大于失。

当然，我们崇尚的“忍”绝不是无原则的逆来顺受，即鲁迅先生所“怒其不争”的国民的“忍功”。鲁迅先生曾将中国的封建社会分作两个时代：一是想做奴隶而不得的时代，一是暂时做稳了奴隶的时代。“奴隶”一词，将国人逆来顺受、一味屈服的性格揭示得入木三分。到今天，这种逆来顺受的僵尸文化仍然随处可见——很多人对坏人坏事、不良行为不闻不问，或者“忍一步海阔天空”。其结果，便是使各种恶浊风气甚嚣尘上，最终自己也成为这种“忍功”的牺牲品。

作文的立意，可以以两则材料中的任何一则为主旨，亦可综合两则材料进行辩证思考。但切忌对两则材料平均使用笔墨，写成看似观点全面实则两方面都论述不透的病文。

高考作文要写好结尾

“编筐编篓，重在收口”。作文也一样，不可轻视。写得不好，会使文章结构松散，黯然失色；写得好，则可以使文章结构严谨，大添异彩，从而收到“回眸一笑百媚生”的效果。总的来说，文章结尾应简明有力，留有余韵，让人流连忘返。就内容而言，可采用启迪人心的结尾、诗情画意的结尾、促膝谈心的结尾、照应开头的结尾、激励号召的结尾、卒章显志的结尾等；就形式而言，可采用问句式、引用式、抒情式、点睛式、呼告式、比喻式、反复式、排比式等不同形式的结尾。具体要根据文体、内容和需要决定。但不管使用什么样的结尾，都要使主旨更鲜明，结构更严谨，内容更富有文采、更有创新意识，使文章更具魅力、更吸引人。

## 2022年高考满分作文欣赏

人生所谓漫漫长路，故易迷失方向矣，且易惶惶不安矣。正当如何？谱写人生矣。——题记

君子曰：学不可以已。

尔正谓少年读书之时，切不可荒于嬉。正如“钟不敲不鸣，人不学不灵”。应如王冕“夜潜出，坐佛膝上，执策映长明灯读之，琅琅达旦”所以，当真欲得真学问，须下苦功夫呵！尔欲成学，非一日之念。需“积土而为山，积水而为海”。正所谓古人之学博大矣，万卷诗书，学识万车。得借鉴古人之学也。兼程继进马不歇鞍正是古人之学法。正矢志方学，长歌行“百川东到海，何时复西归！少壮不努力，老大徒伤悲。”学又或不学，汝所处于汝心。

君子以行得正、扶贫济困得民心。少年以读得好、识礼仪为立身之本。可谓先少年后君子，以少年之道立君子之行。处有眼，眼知其行，辨别人心。须尽完美，以避其责。守信乃朋友之交之根本。若如《陈太丘与友期行》中友人之举，不得避世人之责。与朋友交，需行甚乎。

知错能改为古今正道。但非人人犯错，也无知错能改一说。正因犯错当下，才有此说。错乃伤他人之心，个人之尊也。切不可多犯，谨行慎言，察言观色所谓防范之举。知错能改也须把握时机，观察环境也是须有之说。何为知错？汝知汝行，汝且知汝心，以为不义，而有所悔恨也。根为知其所举，道其所言，晓知其错，而有所愧疚也。何为改？是以不再犯为借、而不循言也？此说不慎。而是言与行为一，神与愿为致。只当疏忽，成失信而食言矣。知错故为好，值得汝深省，正人君子均有深省之心。曾子曰：“吾日三省吾身：为人谋而不忠乎？与朋友交而不信乎？传不习乎？”正当如此；改亦为好，值得世称赞。

人生之纸由汝谱写，可精彩纷呈，也可跌宕起伏，由汝造化而定。先从以上写起，写在那份由汝而定的“纸”上，笔笔慎重方可谱写一份属于汝的精彩人生。

## 英语编辑未来规划篇九

问题描述：

问题描述一

有的同学说，我平时的作文写得蛮好的，可是一到真正的考试就不行了。关键是平时写作文没有时间限制，可以充分酝酿感情，选择素材，遣词造句等。而考试的时候，时间总是不够用，使我的水平没法充分发挥。

问题描述二

问题描述三

平时，我们听说有借钱、借书的，写作文有没有借时间的呢？

问题描述四

## 问题描述五

### 方法指导

影响考试作文质量的一大问题是时间不够用。

比如写跟“母亲”有关的题目，那么，从小学开始，类似于《母爱》、《我的一家》、《我的爸爸妈妈》、《对我影响最大的人》、《我最崇拜的人》等，凡是写母亲的习作，都可以拿过来，经过改造以后嫁接到作文里。反过来，一则好的材料，又可以借到许多题目上去。比方说一个关于教师的材料，就可以借给《难忘的人》、《忘不了他》、《我的某某老师》、《我最想见到的人》等题目。甚至《温暖》、《礼物》、《一件小事》这样抽象的题目，都可以变通使用。

从小的方面来说，写作文还可以借以前见过、用过的开头结尾，借成功的过渡句子，借以前用过的漂亮、出彩的句子。从整个一篇文章来看，这些开头结尾虽然小，却是经过许多篇作文反复写作锤炼出来的警句。把它搬到文章里，不仅节省时间，往往还能起到关键作用。如果一篇文章借用的片断多了，就像盖房子有了许多预制件。用大块大块的预制件，比起一砖一瓦地砌来，当然速度会快些，质量也会好些。

以上说的是作文的硬件。其实，作文的软件也可以借。所谓软件，指的是思想立意。作文的题目虽然千千万千，但是，如果在思想立意方面归纳一下，无非是那么几类。如公德美德类，健康成长类，开放创新类，保护环境类。因此，中学生写的文章，其题目、材料十有八九不出这样的立意范围。比如：闹钟——时间意识；小路——成长足迹；小石子、小草——奉献精神；我的小天地、童年——成长主题；老师——爱、奉献精神，动物——人与自然，等等，一套就准。如果你对这些观念早有思考，并形成一套相对完整的观念，写作文的时候马上就可以根据题目找到相应的一套说法，从而省下不少时间。

从来源上看，供你借的地方是很多的。可以从日记中来，从随笔中来，从以往的习作中来，从听到的故事来，从学过的范文教材中来，从读过的书籍、报刊、杂志、电视中来等等。只要合适，都可以拿来为我所用。

借有许多好处，但是，千万要注意几点：一是借来的东西，一定要根据题目的具体要求、文章的语言风格改造一下，最终消化成你自己的东西，其次，借来的东西，只能作为零件使用，有机地改造成为你的作文的组成部分，如果东拼西凑，张冠李戴，就会引起逻辑混乱，效果适得其反。而囫圇吞枣或抄袭别人，不仅容易跑题偏题，还要冒道德风险，不仅不应该，也是划不来的。