

亲情计划 工作计划格式工作计划工作计划 (精选7篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

亲情计划 工作计划格式工作计划工作计划篇一

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；xx年对自己有以下计划

- 1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。
- 2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。
- 3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。
- 6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。
- 7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。
- 8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵

制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字复印***万元,网校***万元,计算机***万元,电脑耗材及配件***万元,其他:***万元,人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,

一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大内在的要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2) 车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、

病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

亲情计划 工作计划格式工作计划工作计划篇二

一、按照市委提出的“站在高起点，抢占制高点，达到高水*的要求，转变思想观念，与时俱进，以昂扬向上的精神状态，争创一流的工作。

二、带领广大妇女，以“巾帼文明“活动为载体，不断开展

创新活动，利用各种形式，把党的方针、政策及时宣传到千家万户，家喻户晓。

三、发挥妇联的职能作用，充分发挥妇女半边天的作用，真抓实干，高度重视民计民生工作，真心实意为困难群众解决实际问题。找准位置开展有特色地创建学习型文明家庭活动。推行健康、科学、崇尚的教育活动。

四、对社区弱势群体和单亲母亲进行帮扶救助，在内，为她们解难题，为她们多办实事和好事，维护妇女儿童合法权益，做好来信来访登记。

五、在“三八妇女节”期间开展一次健康知识讲座、一次妇女免费体检和一次大型舞会，争取评选几名巾帼志愿者和两个五好家庭，以此带动全社区妇女向她们学习。

六、全年争取组织辖区妇女体检3次，组织学生暑期教育学习2次，不定期组织开展巾帼志愿者活动多次。

亲情计划 工作计划格式工作计划工作计划篇三

这个愿望应该会实现吧？我想。因为它是那么的简单——让深深爱着我的妈妈知道我同样深深地爱着她。

看着一颗颗的流星划破寂静的天空，悄悄地我展开翅膀，飞进了被流星打开的记忆之门。

爸爸是在大年三十离开妈妈和我的，我不懂事，总是有意无意地提起爸爸，惹妈妈伤心，那时爸爸离开我们只有二十天左右。

一颗流星一闪即逝，好像是天空落下的眼泪，同我一样，它伤心了。不同的是，它的泪流过无痕，而我的脸颊却多了两

道晶莹的泪痕。

小孩子就是好哄。我乐呵呵地抱着两个大苹果回了家。

这是发生在妈妈下班后接我回家路上的事。

那是我第一次意识到贫穷，从那一幕认识到的，那最难忘的一幕。

亲情计划 工作计划格式工作计划工作计划篇四

工作计划要怎么写?计划网小编为大家带来了工作计划范文结尾，感谢阅读。

工作计划范文结尾(一)

我们三位老师也经过了从生疏到磨合再到心领神会的转变过程，大家鼎力配合、和谐相处，从孩子们身上，我们也学到了很多，他们稚嫩的心灵，他们活跃的思维，他们调皮的表情，曾经有过多少次的感动、惊喜与微笑，就像“猜猜我有多爱你”那样，我们竭尽全力爱孩子们，孩子们同样用最大的进步来回报，为你们开心、为你们骄傲、为你们喝彩，为我们美好的幼儿园生活加油!在接下来的工作中，我们会做好09年上半年工作总结及计划，争取将工作做到更好。

工作计划范文结尾(二)

充分发挥政协的独特优势，切实做好各项联谊工作。加强联谊交往，增强人民政协的凝聚力，要充分发挥人民政协作为最广泛的爱国统一战线组织的作用，求同存异，把不同党派、不同阶层、不同民族、不同信仰的人在爱国主义和社会主义的旗帜下团结起来，团结一切可以团结的力量，在实现祖国统一和振兴中华的大目标下凝聚起来，努力增进全县人民的。

大团结、大联合。进一步加强海内外联谊，多渠道、多形式地做好对外联系工作。广交新朋友，不忘老朋友，为不断扩大我县最广泛的爱国统一战线作贡献。充分发挥政协的特点和优势，不断开辟、拓宽对外开放的新渠道、新领域，为我县经济发展和社会进步做出新成绩。

工作计划范文结尾(三)

探索创新是应有的职责，也是社会向高层次发展的必由之路。我顺应时代付于给我们的历史重任，做好人事年度工作计划，参与人事电脑操作培训，勇于在人事工作方面多使用现代化的武器，不断寻找能人事工作的科学性和规范性，力求能在人事的工作领域寻找出一点有价值的东西。

总之，我无愧于一个人民教师，共产党员的光荣称号，无愧于学校领导所委托的重任。

1. 工作计划范文结尾
2. 工作计划结尾范文
5. 2018工作计划结尾范文
6. 采购工作计划范文结尾
7. 2019医生工作计划结尾范文
8. 纪检部工作计划范文结尾

亲情计划 工作计划格式工作计划工作计划篇五

阴云连绵的一天，我与友人漫不经心地在街上逛着。

原本狭窄的街道，因为稀疏的人流显得宽敞，却添一分寂寥；

四下几乎高耸入云的楼房不似往日的繁华热闹，在广阔的天地间显得冷冷清清。我与友人有些乏味了。苍穹突然传出轰隆一声，抬头看，天空愈来愈发阴沉，原本清爽的天气变的寒冷起来。于是，我与友人告别，各自朝自家走去。

刚抵达家门口，就看见苍穹抛出由雨水织成的幕布，将人间笼罩在一片混沌中，我回头看看四下奔走的人们，再看看那个熟悉的家，心中升起一股别样的感觉。我想：有一片净土为你遮风挡雨，让你心安，这就是亲情的力量吧。

月色降临，原本就阴雨蒙蒙的苍穹仿佛披上了一层黑色的袈裟，深沉中又带一分庄重。母亲结束了一天的工作，推开家门，回房换装，却看见我正在厨房里忙碌，她有些惊奇：“哎哟，今天这是怎么了，惹得我们儿子亲自下厨。”我摇摇头表示无奈，缓缓道：“今天有点闲，就帮帮你，不过我只能做些小菜，大菜还是得您来啊。”我们母子相对莞尔一笑，接着便为今天的晚饭忙碌了起来。油下热锅，来不及等待，生菜就被倒入锅中，滋啦滋啦地叫着，翻炒几下，滋啦声渐渐小了，于是放入一小勺雪白的盐，继续翻炒几下，加少许水，最后盖上锅盖闷一会，一道菜肴便完成了。

经过一番折腾，今晚的晚餐算是大功告成了，正打算打电话询问父亲到哪里了，却看见父亲推门而入，一脸笑嘻嘻地说道：“今天搞什么好吃的，这么香。”我伸出食指，指了指桌上的菜肴，又指了指在厨房里收拾厨具的母亲，父亲会心一笑，道：“老婆辛苦了啊，快来吃饭，快来啊。”这天的餐桌上，我们一家人分享着趣事，相互调侃，好不快乐。我想：一家人围坐一起，彼此依依相惜，就是亲情吧。

兴许是我人生阅历尚不足，对亲情的感悟只能到达这个境界。所幸，我热爱我的家与家人，在往后的人生茫茫几十年中，我还有一片心灵的净土，不至于沦落。

亲情计划 工作计划格式工作计划工作计划篇六

小时候冬天穿棉裤棉袄，妈妈手拙，针线活不好，就让奶奶给我缝，奶奶总是很高兴的答应了，还亲自走到附近的集市去买棉花、花布，年年如此。妈妈也经常对奶奶说：“妈，别忙活了，把去年的拿来改改接着穿就行了。”奶奶就说：“哎呀，去年的穿了一冬早就不暖和了。”仍旧戴着老花镜坐在炕头上，把裁好的样子铺展开，再到窗口向明处穿针，针眼太小，奶奶眯着眼，穿好几次才使那不听话的丝线驯服。要是逮着我在，奶奶必定就让我代劳，我给她穿好镇后，奶奶就摸着我的头说：“还是俺大孙子这眼儿好，唉，奶奶老喽。”说着还不时把未成形的棉衣往我身上比量一下。我瞅着奶奶做针线，发现奶奶不时的用针搔搔头，我就想奶奶怎么老是头痒呢。后来，从妈妈那里才知道，因为棉花太厚，针扎不动，针在头上蹭蹭就顺滑了，扎起棉花就不会太费劲了。

后来我逐渐长大，对那种花花绿绿的棉衣也不喜欢了，原因无他，只是因为我感觉它像女孩穿的。虽然有不少同学也穿着。

那一年放完寒假刚开学，上体育课。虽春寒料峭，气温却也一日高起一日。踢了一节课的足球回到教室，我大汗淋漓，想脱了外衣，却怕同学们笑话我。于是我趁同学们不注意把棉袄脱了，结果结结实实地感冒了。之后我对那些棉衣是又怕又爱。在以后的几年里，我每年都穿棉衣到清明节。直到后来什么保暖衣，羽绒服流行才放弃了那些棉衣，奶奶也就放下了手中的针。

后来的某一天，妈妈在家里翻箱倒柜的找衣服，从衣柜里拿出一大方便袋衣服，我拿来过来打开看，只见全是大大小小的棉衣棉裤，其中还有我刚出生时穿的小兜兜，上面还绣着一只大老虎，粗眉环眼，长须利齿，很是威风。还有一双小鞋，小的我连手都放不进去，这可能是我的第一双鞋吧，上

面也各有一只小老虎，鞋底是手工纳的，我问妈妈是谁做的，妈妈说：“还用问，你奶奶呗”。

我用手抚摸着棉衣上细密的针脚，又想起了奶奶在窗口带着老花镜穿针引线的神情，那样的专注，那样的安详，不知道奶奶几经周折才将那爱的丝线传到针眼中去，又绵绵密密地缝好这暄软的棉衣上为我抵挡风寒。棉衣一件大如一件，而奶奶却一天老如一天，眼神更不如以前，也抖得厉害，穿针引线是不能了。看到这些，想到这些，我的心里涌上一丝丝的温暖，之后，便又是一阵阵的酸楚。

亲情计划 工作计划格式工作计划工作计划篇七

亲情是无法估计和测量的，它可以重如泰山，也可以犹如空气。他是一种让人难以忘却，恋恋不舍的感觉。

我的父母亲出生于农村，整天忙里忙外。父亲看起来黑瘦，头发黑白交错，手上满是干活磨得老茧，摸起来像磨石一样。

父亲从小就教导我要好好学习。在我写字时，他一向很安静的，不会打扰我。我写字的时候，他就拿本书看，让我觉得像有一位战友陪着我一样，就有了精力去写。我写烦了，他会和我聊天，把知识说得有趣。

母亲长着一张圆润的脸，比父亲胖一点，也比父亲年轻。平时会扎一个马尾辫。他总是把最好的给我。上了初中，她每天天没亮就起床给我做早餐，就怕我饿着，总是问我冷不冷，饿不饿……问得我都有些烦了。可当我问她这些问题时，她总是把自己放在一边，反过来问我。我知道她是为我好，希望我过得好。

有一次，我在家里看电视，看了一个早上。父亲说：“你好歹把你的书看一下，多看些书，少看些电视。”我假装没有

听见，父亲又说，父亲看我无动于衷，我这时反驳道：“书有的是时间看，等会儿再看”。

父亲有些不耐烦了，一把夺过遥控器，把电视关了，我便不高兴了，气冲冲的出了房间，在一个角落蹲下，赌气不吃饭，这时妈妈来了，拿了一个馒头。笑着说：“吃些吧，人是铁，饭是钢，一顿不吃饿得慌。”我被逗乐了，气也消了。亲情在我心中，无论怎样生气，亲情会将它消散。

父母会为了自己的孩子做出任何事，不是因为什么好处，是亲情的力量。我们也应体谅父母的良苦用心。让亲情在无形中放大。