

# 小学生自立自强的事迹材料 初中学生自强之星事迹材料(实用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 小学生自立自强的事迹材料篇一

xxx□出生于一个普通的农民家庭，是李堡镇曹园小学五年级的一位普通学生，从小听话懂事，是大人眼里的乖孩子。这一切都是因为她早早懂得换位思考，心中有他人，宁愿逼迫自己成长，也不愿拖累他人。

在生活上她是一个积极阳光的小女孩，同时又非常的孝敬长辈，利用自己的空闲时间为家里做家务，替家人分担，用她自己的话讲：“老师教导了我，尊老爱幼是我们中华民族的传统美德，我要时刻牢记！”正是如此，她每天都会早早起床，自己洗漱完毕后，都会替家人把牙膏挤好放置茶杯上，去鼓励弟弟积极起床，养成良好的习惯。在学校，她团结同学，尊敬师长，班里的活动都是积极参加，她总说，这些都是锻炼的机会，我必须参加，正是这种积极向上的精神，所以老师和同学们都非常喜欢她。

良好的生活习惯和心灵上的自强不息，在她的学习上更是得到了出色的体现，进入小学后，勤奋好学，把良好的生活习惯、谦虚上进的态度和一丝不苟的精神完美的融入到学习中去，遇到不会的题目，她会通过询问老师同学，查阅资料等方法，把题目搞懂，每次考试，有失利的地方，她都会从中找出原因，并加以巩固练习，避免错误的情况再次发生。在学校里也是和同学互帮互助，先后担任学习委员等班级职务，

从一年级到现在，学习一直是班里前茅，每学期都是三好学生，为了增加自己的兴趣爱好，她还学习了弹钢琴，用她的话讲。钢琴可以陶冶人的情操，锻炼双手的灵活程度。

不仅如此，她还讲公德，有爱心，在公共场合十分注意自己的言行举止，当她看到周围有一些别人乱扔的垃圾，她会主动捡起来扔到附近的垃圾桶，同时告诫别人不要随手乱扔垃圾。在老家附近有一些留守孤寡老人，她会经常去陪他们聊天解闷，带点小礼物，有时候遇到路边的流浪小猫小狗，她也会从家里带些食物去喂养它们，但她自己却非常的勤俭节约，从不乱花一分钱。

“少年强，则国强，少年志，则国志”，这句话，是她觉得最励志的一句话，她说，我们是新时代的接班人，是祖国未来的希望，虽然我还是一名小学生，还做不了惊人的大事，但是，我可以努力地朝前进的方向不断发展，壮大自己，做一个爱国的新时代好少年！

## 小学生自立自强的事迹材料篇二

西南石油大学一群年轻人为了参加学校的创业设计大赛而成立的“自行车联盟”运营两月，已经实现了近xx万元的盈利。据悉，该校的另一个学生团队还以自己的专利创业，将目光“锁定”童车市场。

据了解，西南石油大学日前举行的第九届创业设计大赛决赛中，进入决赛的6支学生创业团队不仅将目光瞄准了高科技产业，也不仅仅注重传统制造业，还将触角伸向了服务领域。

自20xx年来，西南石油大学已连续举办了9届创业设计大赛。该校此次大赛3月28日启动，吸引了132个学生团队近600人参加，最终有6支学生团队进入总决赛。据介绍，这些创业设计作品，不仅有生态环保的竹叶防腐剂，有自动避障功能的复合婴儿车，也有红外线触控膜等自主研发的产品，还有一些

诸如进行创新思维推广、心理咨询为一体的释压减压机构等。

“艾奇自行车联盟”是从参加这次比赛开始启动的。其负责人康国威说：“正式运营两个月了，目前盈利状况良好，月纯收入5000元左右。”在决赛现场，因为较高的执行力与盈利前景，艾奇团队获得了评委专家的一致好评。

“我丢过3辆车，身边同学丢车的事情也时有发生，我便萌生了做自行车出租、维修，以及配套服务的想法，虽然没有高技术含量，但却是一个服务真空地带。”康国威介绍，他们的团队有6名核心成员，还有10多个兼职人员。

作为参加决赛的6支团队中唯一一支已经实现盈利的团队，“艾奇”未来的打算便是成立公司，将辐射面积扩大。四川博能燃气股份有限公司总经理邵君博士点评：一开始投入运营就能产生盈利是相当困难的，艾奇团队做到了，这样的创意很接“地气”，也很有前景。

“这是我们刚刚获得的实用新型专利。”西南石油大学sunny baby团队的饶盛一边展示着专利证书，一边解释道，“我们所设计出的婴儿车填补了市场空白，不仅有自动避障功能，同时还集学步车、摇床、婴儿床为一体。”

“对幸福家庭，孩子的安全是最重要的。尤其看了童车领域的深度报告，更坚定了我在这个领域研究下去的决心，这块空白市场需要有人来做。”团队成员贾伟东说起自己的研究初衷，“在设计过程中，学校为我们搭建了加工平台，还提供了经费支持，科研老师更是加班加点为我们做指导。”

经济管理学院教授、博士生导师余xx评委认为sunny baby团队的设计与传统童车形成了差异化竞争，目前还是一个比较有前景的空白领域。

## 小学生自立自强的事迹材料篇三

我叫xx□来自电气工程学院12级机电一体化技术专业1203班。现在担任班长，也在系的体育部里担任干事职务。在校期间，在学习上我勤学好问，尊师重教，成绩一直在本专业名列前茅。在生活上我艰苦朴素，自立自强，通过打工兼职赚取生活费用，减轻家里负担。在工作上我一丝不苟，兢兢业业，认真完成老师布置的各项工作。在政治上，我努力提高自身政治觉悟，虽然我不是一位党员但我学习党的相关问题，希望有一天能真正成为一名党员。我来自一个贫困的家庭，家境贫寒的我一直把自立自强作为我的做人原则。所以我慎重的参加这次“大学生自强之星”的评选活动。我希望通过这次活动，把自立自强的精神传播给更多的同学，让自立自强的花朵开满校园。

下面将我的个人情况做简要说明：

本负担不起的。我理解父母的难处，我知道他们很想让我上大学，但是家里已是负债累累，实在是拿不出钱。为了消除父母的顾虑，也为了给这个贫苦的家庭减轻一些负担，那个暑假，我毅然决定去打工。我自己跑到广州，找到镇泰玩具有限公司，当起打印玩具花纹的工作。假期结束领工资的时候，拿着两个月挣来的4500块钱，我深感父母挣钱不容易，当时就立志一定要好好学习，让父母过上好日子。

穷且益坚，不坠青云之志。我是靠着国家助学贷款才能上的大学，所以更能体会这样的机会来之不易，更加珍惜在校读书的机会。在校期间，我也一直保持这勤俭节约的作风，生活俭朴，勤劳自强。我经常利用课余时间积极的参加各种兼职：在校我做过学校的挑水工，在校外我做过推销员，卖过中国移动的电话卡入学到现在，我基本上没向家里要过钱，生活费用都是通过自己勤工俭学挣来的。当别的同学在宿舍玩儿游戏的时候，我便挑起我的水工兼职；当别的同学周末出去找同学玩耍的时候，我正在大街上发着传单我一直这样

坚持着，从来没有喊过苦与累，因为这样，可以给我带来经济上的收入，减轻家庭的负担，让父母不再那么辛苦。而且我还把这种经历当做一笔宝贵的财富，大大增加了我的社会阅历，锻炼了自己。

学习是学生的天职，在做兼职的同时，我并没有放松自己对学习的要求。入学以来，我就刻苦学习，在不懈的努力下，成绩一直名列前茅，上个学期总评成绩排班里第三，由于我组织能力强，为人正直，因此在同学们当中树立了很高的威信。在担任班长和干事期间，我本着服务集体、服务同学的理念，多次组织同学参加各种活动，不但增进了同学们的感情，也取得了一些不错的成绩。

成绩对我来说是最大的肯定和奖励，但是我并不会因此而骄傲自大，我会对自己提出更高的要求，向着更高更大的目标努力前进，做一个自强不息，奋斗不止的人。艰苦的生活给我的最大启示，就是要学会感恩。我永远也忘不了在自己最需要帮助的时候，那些曾经帮助过我的人。因此，我会从身边小事做起，去帮助身边那些需要帮助的人，心怀感激之情，回报社会。我一直在叮嘱自己，滴水之恩，当涌泉相报。回报社会和他人，是我要用一生去履行的诺言。

天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨。经过一个学期的洗礼，与刚上大学相比，我少了一份稚嫩，多了一份成熟，少了一些轻浮，多了一份责任，我也更能体会到自立自强的含义。自立自强，虽然只有简简单单的四个字，但真正做起来的时候，并不是那么容易。一个人只有具备自立自强的品质，奋斗不止，自强不息，才能获得成功。自立自强是我永不放弃的追求，我希望通过这次评选，把自立自强的精神传播给更多的人。同时我也会继续发扬自立自强的优良品质，用自己的不懈努力，去书写精彩的人生。

## 小学生自立自强的事迹材料篇四

从一个毕业就失业的大学生到某大型服装厂的人事主管，再到自己创业卖服装，年营业额达数十万元的老板，小徐在短短的两年时间里，实现了很多人可望不可及的目标。服装行业在金融危机中可以说是遭受冲击较大的行业，然而在这种形式下，小徐抓住了机会，用别样的营销方式创造了财富。

服装除了款式，最重要的就是质量，因此，在货源上，首选那些大型的服装加工厂。这些工厂通常会为一些名牌服装代加工，往往会有一些尾货剩余。每加工一批服装以后，这些尾货会因为有一点点瑕疵而被工厂处理掉，处理价甚至比成本价还便宜。小徐在这些工厂进货，可以比别人节省一大笔成本。

对于服装来说，最害怕的就是压货。一旦某个款式的服装不畅销，造成库存积压的话，就会阻碍现金流的运转，特别是对于小成本的服装店，现金的流畅更为重要。因此，小徐选择了比较传统的商业休闲男装，相对于女装来说，男装的款式比较固定，不容易过时，只要质量好，一般不愁销售。不像女装，每年一个款，一不小心就会造成积压，很容易就亏本。男装款式的相对固定，也让小徐有信心给客户提供无条件退货，可以进一步树立良好的形象。

有竞争就会有价格竞争，为了保证自己的货能够卖到好价钱，小徐采取了买断制。每次工厂有什么新货出，只要款式好，小徐会全部进行买断，以防止市场上有人压价竞争，这样自己就有足够的利润空间。

为了进一步压缩成本，小徐没有将衣服直接卖给终端消费者，而是卖给了服装店铺。另外，小徐还在网上发布信息，卖给全国各地的批发零售商。没有采用传统的门店销售，也就没有了铺租的压力。

## 投资分析

成本投入：启动资金18000元，全部用于购买服装1000件，无店铺租金，无雇佣人员压力，以后根据货源调整。

盈利：每次进货1000件，每件盈利平均8元钱，每月净利润平均15000元。

资金周转周期：快的一个星期，慢的一个月。

风险指数：进入正常运作轨道后风险极低，，如果要辞去原来工作，则承担无固定收入风险。

## 小学生自立自强的事迹材料篇五

两名在校大学生，白手起家，没有拿家里的一分钱，凭着自己的智慧和才能，在2年时间里摸爬滚打地艰苦创业，赚了60万元。昨天，他们用这些钱注册了一家设计公司，顺利地拿到了营业执照。

这两学生，是宁波大学科技学院设计艺术学院20xx级学生郑xx和丁xx□

20xx年底，郑xx在朋友的支持下，成立了宁波江北辰基商贸有限责任公司，，主要经营艺术品的出口贸易生意。做了一段时间，郑xx觉得自己应该结合大学里所学的专业知识来创业，于是和丁xx商量，并做了一份详细的市场调研，决定改做艺术品的陈设设计、装饰雕饰等。

大二时，一次偶然的机会，郑xx去宁波东钱湖参观一个刚开发的楼盘会所。看着看着，他突然产生了一个想法，为什么不帮他们做一下会所里的陈设呢？于是，他主动联系了该楼盘装饰管理部的一个经理。出乎意料的是，那个经理很是赞赏他的勇气和想法，马上给了他一个机会：在一个星期里，

拿出一套设计方案。

这是郑xx接的第一个项目，有点不知所措。幸运的是，一个星期后，郑xx的设计方案得到了对方的认可。“虽然第一次赚的钱只有一万多元，但就是这第一次，让我有了信心。”郑xx说，真的要感谢那个经理给的一次机会。

20xx年，郑xx经过朋友的介绍认识了丁xx。郑xx学的是艺术陈设专业，丁xx学的是环艺专业。两个人很快就非常投机和默契了。

“我学的是艺术品陈设，主要负责做空间陈设，而丁xx学的是环艺，主要负责做室内设计，这样我们就可以搭配起来做一个完整的室内设计项目。我们简直就是黄金搭档，两人聊车、聊设计、聊理想……”

宁波戈尔置业东钱湖比华利会所的浮雕、慈城别墅、江南路1000平方米龙腾ktv内部艺术品陈设、宁波工程学院一期陈设方案……在不到2年的时间里，郑xx和丁xx承接的设计项目多达50多项，其中有不少获得良好口碑的创意设计。

这次成立公司，郑xx介绍，客户目标很广，从普通客户到高档别墅、酒吧再到房地产，公司目前已有室内设计师、陈设设计师、市场推广员、平面设计师、动画设计师等31个工作人员。

用郑xx的话来说，他们以前的公司是卖产品，现在的公司是卖创意。

他们公司的注册资金是200万元。郑xx说，在实际运行中，他们发现只有一定资质的公司，才能承接规模比较大的工程项目。在咨询了有关的老师和工商管理部门后发现，新《公司法》对于货币出资有一个30%的底限要求，剩下的可以



分期缴纳。于是，他们就把积累下来的100万元先做了首付，剩下的100万元，在接下去2年的时间里，靠利润分期付款。郑xx和丁xx对公司的前景信心百倍。