

银行会计实训心得体会 银行会计心得体会 (优秀9篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很难吧。下面小编为大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

银行会计实训心得体会篇一

来到__已经两月了，时光荏苒如白驹过隙，在这短短的两个月的时间里，我们成长了、学习了也被教育了。在两个月前开始的本次会计实习，采取理论与实际相结合的实习的方式，再通过实践操作来巩固学习到的理论知识。

__是一个团结的大家庭，是一个有凝聚力有战斗力的团队，而我身在其中也受益匪浅！作为一个刚刚步入社会的学生，作为一个初出茅庐的工作者，作为一个需要接受社会再教育的年轻人，我所不知道和需要学习的和改变的实在太多。可是在__所长的精心关照下，领导的指导教育下，在各位同事的悉心帮助下，在外面这个集体的整体温暖的氛围里，我得到了成长和进步！在业务上熟悉并掌握会计流程的各个步骤及其具体操作包括了解账户的内容和基本结构，了解借贷账户法的记账规则，掌握开设和登记账户以及编制会计分录的操作、原始凭证填制和审核的操作以及根据原始凭证填制记账凭证的方法。得到了在学校里没有的实际工作经验，在专业水平上得到了极大的提高！在思想上，树立了正确的人生观，价值观，工作观！我坚持自我的反省且努力地完善自己的人格，无论什么情况下，我都以品德至上要求自己，而遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实地遵守它。另外，爱岗敬业是能做好工作的关键，爱岗敬业就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢，不积跬步，

无以至千里，不善小事，何以成大器，从我做起，从小事做起，从现在做起！

在工作态度上，由于会计工作的特殊性，要求我对于会计工作业务要熟悉，对待纷繁复杂的各项数据要有耐心。我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，我能够从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，我能够以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

有效的团队工作可以提高工作效率。因为会计工作需要和众多方面打交道！为此我和我的同事以及公司的各个部门形成了一个紧密的团队。在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间处理的非常好。在工作中除了互相学习外，生活中我也经常和同事交流，了解各自内心的想法，相互出主意、想办法。对于自己由于各方面原因导致的工作中的不足，方法上的错误，同事们都会真心诚意的帮助我找原因、想办法。对于其他同事的问题，我也会在力所能及的情况下，和其他人一道，帮助他。我们共同学习，共同进步，形成了一支有凝聚力、有战斗力的团队！__已成为过去，在__这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，使自己有新的进步，为事务所作出更大的贡献。

银行会计实训心得体会篇二

谢谢各级领导给我带来了这次难得的学习机会，在短短的三天时间里我开阔了眼界，学到了如何做好本职工作，提升服务水平的系统的业务知识。当然，这只是总行给我带来了一把掌握世界金融新领域经营的钥匙，今后我仍要进一步地学

习、深造、提高。下面我从以下几个方面进行汇报：

这次培训班是由我们来自全国银行各分行的39名学员组成的，讲师是从美国启明全球研究院上海启明金融管理学院请来的曾志尧教授。培训时间虽短，但曾老师利用自身得天独厚的全球化资源和专业知识优势，向我们灵活多样地讲述了“全球教育”和“全球企业”的新概念。

这次培训的主题是“心服务”计划。“心服务”就是用心为我们的客户带给真诚的，发自内心的服务。通过学习，我明白只有热心对待每位客户，才能获得信任并能进一步让客户将心中的需求完全说出；我们务必细心观察与体会，才能深入了解客户的真正需求；针对客户的需求，我们要积极主动热情并有效的用心执行。我深信，唯有发自内心的服务意愿，才能带给客户满意的服务。我们要以真心服务，让客户觉得安心舒适，我们要营造完美的服务气氛，让客户体验到愉悦的服务，进一步让客户认同并喜欢到浦发银行理解我们的服务。

经营产品品牌，你能够用75%的时间、金钱和精力来影响顾客而只用25%应对剩下的一切。而对银行而言，经营我们的服务品牌务必用至少50%的时间、金钱来影响自己的员工。优先权正好相反，产品品牌以顾客为先。而服务品牌以自身员工为先，要想使品牌服务有效，务必教会员工亲历他们服务的品牌，因为对客户而言，代表品牌的人就是品牌。如果员工表现不当，品牌与顾客之间的关系就会崩溃。

下面的这个故事是老师在讲课中给我们讲的一个案例，同是服务行业，他们的做法好比一面镜子，也许会启发我们的思路：

于先生因公出差泰国，曾下榻东方饭店，第一次入住时良好的饭店环境和服务给他留下了深刻印象。而第二次入住时的几个细节，更使他对饭店的好感迅速升级。这天早晨，他刚走出房门准备用餐，楼层服务生恭敬的问道：“于先生是要

用早餐吗”于先生很奇怪，反问：“你怎样明白我姓于”服务生说：“我们饭店规定，晚上要背熟所有客人的姓名。”这令于先生大吃一惊，因为往返世界各地，入住无数酒店，这种状况还是第一次碰到。于先生高兴地乘电梯来到餐厅，刚出电梯，餐厅服务生就说：“于先生，里面请。”于先生更加疑惑：“你明白我姓于”服务生答“上面电话刚刚下来，说您已经下楼了。”

如此高的效率让于先生再次大吃一惊。于先生刚进餐厅，服务小姐微笑着问：“于先生还要老位子吗”于先生的惊讶再次升级，心想“尽管我不是第一次在那里吃饭，但最近的一次也是一年前了，难道那里的服务小姐记忆力那么好”看到于先生惊讶的目光，服务小姐主动解释说：“我刚刚查过记录，您在去年6月8日在靠近第二个窗口的位子上用过早餐。”于先生听后兴奋地说：“老位子！老位子！”服务小姐之后问：“老菜单一个三明治，一杯咖啡，一个鸡蛋”此刻于先生已经不再惊讶了：“老菜单，就要老菜单”这一次早餐给予先生留下了终生难忘的印象。

之后由于业务调整，于先生3年没有去泰国。生日这天，他突然收到一封东方饭店发来的贺卡，里面还附了一封信息：“亲爱的于先生，您已经3年没有光顾东方饭店了，我们全体人员十分想念您，期望还能再次见到您。这天是您的生日，祝您生日愉快。”于先生当时十分感动，发誓如果再去泰国，必须住在东方饭店，而且要说服所有去泰国的朋友也像他一样选取东方。一封贴着六元邮票的信，就这样买到了顾客的一颗心——这就是客户关系管理的魔力。

我们在日常的服务中也就应用心服务，注意细节，发挥团队协作精神，巩固老客户，从而发展新客户。市场营销学告诉我们，争取一个新客户的成本是留住一个老客户的5倍，在利润贡献方面，老客户更是新客户的16倍。那么留住老客户就是提高利润，增强我们在市场中的竞争力。

我们这次学习，老师采取互动的方式，我们共分5个小组，老师借鉴先进银行实施服务品质的案例与学员们研讨。并进行分组讨论，学员们针对服务礼仪与无缝交接服务流程实况演练，并进行声音肢体语言的练习和多媒体课件与教学。

礼仪迎宾接待演练中，我感到：

2、持续亲切的微笑；

3、双眼平视客户的眼睛；

4、身体微微向前倾约30度，点头示意表示对客户的欢迎等等都十分适用。

无缝交接，指的是为客户的服务到达一种十分顺畅的连接，要发挥团队精神，在无缝服务中不论是大堂经理还是理财经理还是每位柜员都至关重要。从大堂经理迎接客户探明客户的来意，到将一般客户疏导到自助银行或是高柜区或低柜区，将识别的优质客户推荐给理财经理，都需整体的配合。

在处理投诉中，我们要注意：一是建立良好的心态。当客户向你表达对银行的任何抱怨与不满时，你就是代表浦发银行负责处理客户的情绪。我们常见的错误心态是：这又不是我引起的，或者这不是我们银行的错，为什么要我处理因此，就对客户的抱怨与不满，进行一连串的解释、反问与推托，反而使客户情绪不断积累、抱怨越滚越大。

当遇到客户对我们的服务不满时，尽管不是因为我们自身的错误，也就应主动向客户表达歉意，此时的道歉是针对客户产生的“愤怒、生气”的情绪而表示歉意。并不意味着我们承认事情本身的错误。适当的致歉能够立即缓和客户的情绪，有助于客户后续的处理。

另外一点是我们在柜面服务中经常遇到的：客户的需求与我

们的制度发生冲突时，客户产生的不满情绪。这时，我们在客户面前不要急于先搬出银行的制度，能够心平气和地帮客户想想变通问题的办法，同时委婉的告知客户我们的风险点，展现出我们处理事情的热忱与诚意。

通过这种形象化的训练，使我认识大堂经理工作的重要性，它是提高零售银行业核心竞争的关键之一，更是大堂经理、客户与柜员之间的纽带，大堂经理专业素养的完善，对于建立一流的行业服务至关重要。

这次培训中的现场演练，给我留下了深刻的印象，它把整个日常服务中的柜员、大堂经理、理财经理及客户贯穿起来，教给我们就应分工不分家，相互配合，真正创出浦发银行一流的服务品牌。

浦发银行尽管比其他许多金融机构成立的时间短，但它具有先进的管理理念和经营理念，它值得我为之付出青春和热情。我既然成为这个金融机构中的一员，就应立足岗位，做好本职工作。在现有的岗位上，不断提升自己的业务水平和服务水平，不断提高自己的专业素养，按照浦发银行“心服务”计划的要求，塑造自己的形象，规范自己的仪态、行为举止，提高自己的服务质量，从我做起，为有效提高银行整体服务的竞争力而努力。

银行会计实训心得体会篇三

作为一名前台员工，我深深的感受到合规操作的重要性，我们一定要在自己的职责与权限范围内办理每一笔业务，如果每一名员工都能按照规范化操作，就能切实防范操作风险，让我们行的各项业务得到健康的发展。作为服务窗口的一名员工，我们要在认真做好每一件事，慎重对待每一笔业务的同时，也必须牢记“客户至上”、“以客户为中心”的宗旨，严格按照规范化服务标准来接待每一位客户，比如在实际工作中，我们经常会遇到开户资料不全的客户要求开户，不能

支取现金的客户想违规提现，票据要素不全的要办理结算等现象，但作为前台人员，我们要提供服务也要坚持原则，这就需要提高与客户沟通的技巧，在客户的要求不符合规章制度的时候，我们不能只是简单生硬地说“不”，而是要用良好的态度向客户解释不能办理的原因，在防范风险的同时依然提供了优质服务；其实，优质服务也表现在一些细微之处，持之以恒，我工作以来，一直在一线前台工作，作为一名普通的会计人员，我有很多的感触，我行装修、设施等硬件设施都不够气派、高档，但位于建设路的某单位，从交通方面来看，离盐湖支行较远，且该单位附近有多家装修豪华的银行，该单位却心甘情愿在盐湖支行开户，并存了1000万的定期存款，这些都是与我们行领导、及前台经办人员以真情打动了客户离不开的。

由此看出，优质的服务并不仅仅只是一张笑脸，它关键在于我们要我们全心全意为客户服务，从客户利益出发，急客户之所急，想客户之所想，只有真心的付出，就能得到回报。我们银行的服务工作一方面要坚持执行各项规章制度，防范风险，保证资金安全；另一方面，要用真心对待客户。有了客户的支持，银行才得生存和发展。让我们都行动起来吧，合规经营、合规操作、规范管理，优质服务，把我们各项工作推向一个更高的起点。

银行会计实训心得体会篇四

实习是每个学生学习的重要环节之一，通过实习，学生不仅可以将在所学的理论知识应用于实际工作中，还能够感受到真实的工作环境和工作压力。作为商科学生，我有幸在大三暑期参加了一家知名商业银行的实习。在实习期间，我发现了一些自己的心得体会不足，这对我以后的职业发展有着重要的启示。

首先，我发现自己对金融知识的理解还不够深入。在实习过程中，我经常会遇到一些复杂的金融问题，需要通过分析、

计算和判断来解决。然而，由于我对金融知识的掌握不够扎实，我往往需要花费更多的时间和精力来理解和处理这些问题。这让我意识到，在以后的学习和实践中，我需要更加注重金融知识的学习，提高自己的专业素养。

其次，我发现自己在应对客户沟通方面还有很大的提升空间。在实习期间，我负责与客户进行面对面的沟通和交流，并为他们提供咨询和服务。然而，由于我对客户需求的理解不够深入，以及语言表达能力的不足，我经常无法准确地理解客户的意图，并且无法清晰地传达自己的观点。这给我敲响了警钟，提醒我在以后的学习中注重提高自己的沟通能力和语言表达能力。

此外，我还发现自己在处理工作压力方面表现不佳。实习期间，由于业务量繁忙和工作任务繁重，我时常感到压力山大。然而，我往往无法有效地应对这种压力，容易感到焦虑和困惑。这让我意识到，在以后的职业生涯中，我需要不断学习和提升自己的心理素质，以更好地应对工作中的各种挑战和压力。

最后，我发现自己对职业规划的认识还很模糊。在实习期间，我遇到了一些非常优秀且有明确职业规划的同事，他们对自己的职业发展早有规划并且清楚地知道自己应该如何努力和学习。与他们相比，我发现自己对自己的职业发展缺乏明确的规划和目标。这让我意识到，在大学的剩余时间里，我需要认真思考和研究自己的职业规划，并且努力去实践和追求自己的目标。

通过商业银行实习，我发现了自己的心得体会不足，并受到了重要的启示。我深知金融知识的重要性，对金融知识的学习要持续提高；我意识到沟通能力的重要性，要加强语言表达能力和理解客户需求的能力；我明白了有效应对压力的重要性，要提升自己的心理素质；我清楚了职业规划的意義和重要性，要明确自己的目标并做好规划。相信在今后的学习

和实践中，我会不断总结和提高自己，取得更好的成绩和进步。

银行会计实训心得体会篇五

第一段：引言（约200字）

银行会计作为金融行业的核心职业之一，承担着整个银行运营中至关重要的角色。而达标是衡量一个银行会计综合实力和素质的重要标准。通过这一过程，我深刻地意识到了银行会计工作的重要性，并收获了许多宝贵的经验和心得。

第二段：认识和理解（约300字）

达标是我们每一位银行会计在工作中必须面对的挑战。首先，我们要明确会计职责的本质和重要性，深入了解银行会计的各项规章制度以及相应的法律法规，努力构建起一个全面准确的知识体系。其次，我们要建立起正确的会计伦理和职业操守，做到守法诚信、精确专注。更重要的是，我们需要具备良好的沟通能力和团队协作意识，与其他岗位的同事密切合作，共同为银行的发展贡献力量。

第三段：技能和实战（约300字）

达标的过程中，我们不仅需要具备扎实的会计理论知识，还需要根据实际工作情况灵活运用。我们需要熟练掌握银行会计核心操作，熟悉利润表、资产负债表、现金流量表的编制和分析，以及资产负债的管理和风险控制等。在实际工作中，我们还需要具备较强的计算机操作能力，熟悉常用会计软件的使用方法，以提高工作效率和准确性。此外，我们还需要不断学习和积累实践经验，通过参与各种内外部培训，提高自己的专业素养和才能。

第四段：团队合作和人际关系（约200字）

在达标的过程中，团队合作和良好的人际关系是不可或缺的。作为银行会计，在日常工作中要与其他岗位的同事紧密配合，及时共享信息和沟通问题。建立起良好的人际关系，不仅能够提高工作效率，还能增加工作的乐趣。通过与同事的合作和交流，我们互相学习借鉴，不断提高自己的专业技能和能力，共同实现银行会计的达标目标。

第五段：总结和展望（约200字）

在达标的过程中，我深刻体会到银行会计的职责和使命是多么的重要。通过这一过程，不仅使我对银行会计工作有了更深入的了解和认识，也让我增强了对自身职业发展的信心和决心。我相信，只要不断提升自己的专业素质和能力，不断学习和实践，就能够在银行会计岗位上取得更大的成绩和发展。未来，我将进一步提高个人能力，与团队一起共同努力，为银行的发展做出更大的贡献。

（以上为辅助写作，文章主题和关键词由用户提供。）

银行会计实训心得体会篇六

为进步全系统财务人员的业务程度，标准财务管理，尽快适应经费上划后的管理要求，x月xx日两天，xx市局举办了全市食品药品监管系统财务人员业务培训，我有幸参加了此次培训。

培训虽短，但给我的学习轨迹留下了非常难忘的印象，两天来，我认真聆听了市局指导就强化财务管理、严守财务纪律等方面作的重要讲话以及财务资深专家所做的关于根底会计知识的行政违法处分条例等会计知识的讲解，增强了我的财务应用才能，受益匪浅。

这次财务人员学习培训让我进一步理解了会计条例、会计根底知识、会计法等内容。特别是会计师事务所xx注册会计师

对会计根底知识的讲解，通俗易懂、言简意赅的语言使我们财务工作者从中学到了很多。她说到：“如今的进步和变化中，我们的财务知识、条例以及会计法规也在不断的健全和修改中，作为当前的`财务工作者一定要不断进步自身业务才能，严守会计法规，扎扎实实的把财务工作做好，让我们时刻牢记财务工作的重要性”，我深感责任重大，需要学习更新的地方还很多。

现代社会是知识竞争的年代，“谁拥有了知识，谁就拥有了明天”，只有不断学习，不断掌握新的知识，才能到达新的顶峰。这次培训就给了我们一个非常好的学习的平台，市局指导还深化到我们中间和我们一起学习，一起讨论问题，我们倍感兴奋，也倍感鼓舞，我觉得他们在百忙之中也抽出时间参加学习，我们，这些财务专业的工作者，更应加强学习，进步专业程度，为食品药品监管事业效劳。

两天时间有限，培训课上不可能讲得太多、太详细，但我将根据这些精华发散性学习，相信会对我今后的工作大有裨益。

银行会计实训心得体会篇七

今日又是一个周五，经过前面几天的营销和对公司、个人业务操作的熟悉，我越来越热爱此刻的工作了。

银行是一个产业，它关乎国民经济的发展和社会经济的运行。我能来到xx□就说明我已经进入到经济部门，已经到达了我原先职业规划的目标。金融学的专业对于银行部门来讲属于可塑造型的`专业，无论是对公对私的客户经理还是普通的柜员，金融专业的毕业生都能经过实践将专业与业务挂钩。

记得当初来到__的时候，我选的是对公客户经理。之后经过多方了解和体验，我似乎被一连串的数字所迷惑，而经过实习后，我在对私对公柜员、客户经理的不一样岗位上有了新的认识和收获，对各种岗位所需人员的性格和个人潜质以及

发展前景有了系统的了解。我发现当初的选择是对的：虽然道路是坎坷的，可是前景却是光明的。

今日感受：柜员岗位的实习结束了，最前面的一段时光内，我学会了点钞等基本技能，下周要调到客户经理的岗位上，我期望自我能把前面的收获更多的总结出来，也期望后面的工作能够有更大的收获。

银行会计实训心得体会篇八

银行对我们每一人都不陌生，我们每次银行都会与银行的柜台员接触或交流。但我们对银行的做账方式流程可谓是知之甚少，即使我们本身是学会计专业。这就是我当初为什么选这门课程最重要的原因，其次当然就是为了学分了。

总的说一下我对银行会计这门课程的感想就是虽仍知之甚少，但也不乏受益菲浅。

这门课程是张老师教的，张老师对我来说比不陌生。因为我以前经常有去听老师给审计方向同学上的中级财务会计课程。老师给我的一个总的映像就是笑不离脸啊。

通过银行会计这门课程不仅了解到了银行的经济业务对象及其特点，而且还有我想学的：银行对资产、负债、及中间业务所使用的会计科目。银行会计所使用的科目对我们现在学的为企业做账的会计科目来说又是一个全新的领域。企业的会计科目一般分为五类，即资产类、负债类、所有者权益类、成本类和损益类。银行会计较之而不同，它增加了一个资产负债共同类且减少了成本类。还有银行会计在与会计报表之间的关系分也有所不同...

贷款对现在很多企业来说都不陌生，因为一个能合理使用他人的资金使自己成长并变强变大的企业是一个很优秀的企业。但对银行这个经久不衰的债务人该怎么样做账。这就要讲到

在银行会计课程中所学的银行业务——资产业务的核算了。银行的资产业务包括投资贷款、买卖外汇和票据贴现等。银行除了资产业务外还有前面所提的负债业务和中间业务。负债业务包括吸收存款、发行债券等，中间业务包括支付结算和代理业务。在这些业务中我们学到了很多新的会计科目，例如负债业务中的吸收活(定)期(储蓄)存款，资产业务中的逾期贷款、抵押贷款等，中间业务中的贴现资产、开出支票、汇出汇款、存放中央银行款项的一些列的全新的科目。

我不奢求将来能到银行做会计，但我很高兴在我大脑里又增加了一个新知识。银行会计这门课程的学习是有趣的而又开心的，这也主要得益于张老师的“笑”。因为这笑包含了很多。

银行会计实训心得体会篇九

在商业银行实训中，我收获了很多宝贵的经验和知识，但也发现了一些不足之处。本文将从实际操作上、知识储备上、团队合作上、沟通能力上以及个人发展上五个方面展开论述，以期对未来的实训提供更好的指导和借鉴。

首先，在实际操作方面存在一些不足。在实训中，因缺乏实际操作经验，我常常不能够迅速、准确地完成各种业务操作。例如，处理客户的存取款业务时，我在填写单据尤其是计算数额的时候常常出现错误，这不仅浪费了时间，也给客户带来了不便。此外，我对柜台系统的操作仍然不熟练，经常需要他人帮助解决问题。因此，我需要在实训结束后加强对操作流程的学习，并在实际操作中更多地思考和总结，以提升操作能力。

其次，知识储备方面也存在一些不足。商业银行实训需要掌握一定的金融知识和业务知识，而我的理论储备还不够扎实。在实训中，我遇到了一些客户提出的问题，但由于知识储备不足，无法给出正确的解答，只能让客户不满。例如，有一

次客户咨询贷款利率问题，由于我没有对贷款利率的计算方法及影响因素深入了解，只能向上级请教，这不能给客户及时提供帮助。因此，我需要在实训前提前准备好相关知识，通过学习、培训、阅读等途径来提高自身的专业素养。

第三，在团队合作方面也存在一些不足。商业银行实训是一个团队合作的过程，每个人都承担着一定的职责和任务。然而，我在实训中常常表现得缺乏主动性，对自己的工作内容和团队目标认识不足。举个例子，有一次，团队任务需要完成一个较为复杂的客户金融方案，由于我没有充分理解团队目标和自己在其中的角色，导致我在与团队成员的沟通和协作中表现较被动，最终影响了整个团队的工作效率。因此，我需要在团队合作中更加积极主动，明确自己的职责，并与团队成员及时沟通和协调，达到团队目标。

第四，在沟通能力方面也存在不足。商业银行实训过程中，我们需要与各种各样的人进行沟通，包括客户、同事、上级等。然而，我在沟通中常常不能言之有物，无法准确表达自己的意思，也不能够理解对方的真实需求。例如，有一次，我处理一个客户存款问题时，没有很好地与客户沟通，导致客户误解了我的意思，并对我的工作产生了不满。因此，我需要在实训结束后加强对沟通技巧的学习和实践，提高自己的口头和书面表达能力，以更好地与他人沟通。

最后，个人发展方面也存在一些不足。商业银行实训是一个非常好的锻炼机会，能够提升我们的综合素质和个人能力。然而，在实训中，我常常对自己的职业规划和未来发展没有明确的目标和规划，缺乏自我驱动力和积极性。例如，有一次，同事向我推荐了一个金融交流会议，但我并没有积极报名参加。因此，我需要在实训结束后对自己进行总结和反思，明确个人发展方向，并主动参与各种学习和培训活动，丰富自己的知识和经验。

总之，在商业银行实训中，我的确收获了很多宝贵的经验和

知识，但也有一些不足之处需要改进。通过总结和反思，我相信在今后的实训中能够更好地发挥自己的潜力，并取得更好的成绩。