

# 最新寒假志愿服务活动心得体会(优秀8篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 寒假志愿服务活动心得体会篇一

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手；且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

## 二、社会实践内容

### 寻找实践部门

有两种选择：自己找；亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

## 了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“playboy”这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌。playboy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后享誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店。

随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子playboy将生活中瞬间美感凝固于服装，

这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的playboy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以□playboy□在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

playboy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地□playboy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

## 社会实践所得心得体会

1. 向顾客推销商品，自己首先要了解商品。这就需要翻看服装的标牌，认知标牌上所印的详细服装资料。包括货号、颜色、其各层面的面料，以及主要填充物材料，填充度，重量等等产品相关信息。记住这些产品信息，在向顾客推荐介绍时就能有的放矢，让他们在了解商品的同时选择商品。
2. 商品的摆放也有讲究。服装穿着于模特之上，能借助模特的身材气质将服装的魅力升级，从而诱发顾客更大购买欲望，起到促销的作用。不但新季新款有资格穿于模特上，那些应季老款服装若想快速卖出，也可如此效仿，吸引顾客注意力，加速货品流动。
3. 在商品摆放中，仅次于模特效果的是墙壁橱窗。虽说抢手热销的衣服挂在显眼位置可以大卖，但若有需要趁季处理抓

紧卖出的衣服，则需有选择的优先将其挂出。毕竟，真正的爆款是不需要过多担心其客源的。

## 寒假志愿服务活动心得体会篇二

寒假如期而至。这个寒假是我高中生活的第一个寒假。想要丰富寒假生活，就必须在学习的同时积极参加社会活动，这样不仅可以增加自己的社会阅历，还可以提高自己的人际交往能力，扩大自己的社会接触，增加自己在社会竞争中的个人体验。锻炼和提高自己的能力，让自己毕业后真正进入社会，适应国内外经济形势的变化，处理好生活和工作中的各种问题。

这个寒假，我在一家日用品公司上班，所以对这个并不陌生，因为每个暑假我都会出来打工进行社会实践。但是我从来没有在寒假工作过，这给我在这个冰冻节气的工作增加了很多麻烦。我所在的部门是餐具包装，对于出口型的公司，所有的要求都是非常严格的，这就要求我们在工作中要极其细心。

我们负责后面做的餐具的机器清洗和包装。你做得完美与否，在每个环节都很重要。熟练可以提高产品的质量和数量。也许刚开始很难适应，但重要的是要去掉“学生味”，不要把当学生当成做错事的借口。但毕竟打工比上学累多了。比如我们要早起吃早饭，还要去上班，这对于平时爱睡懒觉的我们来说也是一个考验。晚上，下班天就黑了。每天拖着疲惫的身体回来，即使再累也要咬紧牙关，这是我的性格，因为我不会认输。

通过这次寒假实习，我明白了父母的辛苦，也明白了在寒冷的冬风中工作的不易。明白更多的道理，在社会实践中，应该要求我们把在学校学到的理论知识运用到客观实践中，这才是我们所学有用的地方。如果我们只学不练，那么我们所学的等于零。理论要和实践相结合，为以后找工作打下基础。善于在社会上与人沟通。工作一段时间后，认识的人多了。

如何和别人很好的沟通，这个技能需要长期的练习。与同事的沟通同样重要。大家都会在社会中融入社会，人与人一起合作，让工作更加和谐，事半功倍。你要倾听，要有耐心，要接受别人给你的意见。

我们不仅要学习在学校学到的东西，还要不断地从生活中实践其他知识来武装自己，这样才能在竞争中脱颖而出，表现自己。很多在学校读书的人说宁愿出去工作也不愿意在学校读书，而已经在社会上的人宁愿回炉再造自己。我们上学，学习先进的科学知识，是为了以后更好的融入社会，做出自己的贡献。今天要努力掌握专业知识，明天。

### **寒假志愿服务活动心得体会篇三**

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。（当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。）而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手；且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

#### **（一）寻找实践部门**

有两种选择：自己找；亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表（如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等）之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

## （二）了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“playboy”（花花公子），这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌。playboy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后享誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店（柜）。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子playboy将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的playboy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以□playboy□在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

playboy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地□playboy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的`首选。

### （三）社会实践所得心得体会

1、向顾客推销商品，自己首先要了解商品。这就需要翻看服装的标牌，认知标牌上所印的详细服装资料。包括货号、颜色、其各层面的面料，以及主要填充物材料，填充度，重量等等产品相关信息。记住这些产品信息，在向顾客推荐介绍时就能有的放矢，让他们在了解商品的同时选择商品。

2、商品的摆放也有讲究。服装穿着于模特之上，能借助模特的身材气质将服装的魅力升级，从而诱发顾客更大购买欲望，起到促销的作用。不但新季新款有资格穿于模特上，那些应季老款服装若想快速卖出，也可如此效仿，吸引顾客注意力，加速货品流动。

3、在商品摆放中，仅次于模特效果的是墙壁橱窗。虽说抢手

热销的衣服挂在显眼位置可以大卖，但若有需要趁季处理抓紧卖出的衣服，则需有选择的优先将其挂出。毕竟，真正的爆款是不需要过多担心其客源的。

4、服务质量与服务态度在一定程度上能影响商品的销售。营业员也是销售人员，熟悉品牌文化、了解商品是销售服务的基础，能够保证服务质量。服务态度决定顾客心情，进而左右尚未稳定的购买欲。一旦营业员对某一顾客态度嚣张、不客气，也会极大影响他（甚至这家店、这个品牌）在其他顾客眼中的印象，往往造成不良连锁反应。

5、增加客源的方法很多，不仅仅有商品、店面、品牌等方面的“硬件设备”，还要有流露在各个细节上的“软件设备”。服装打折扣、配送赠品能增添购买欲望并增加客源——这是最易注意到，也是最常用的方法。在道路积雪时，扫出一条通向店内的宽敞通道、在台阶处铺防滑地毯，这条异于其他的新开辟出来的“通路”更能引起顾客关注，提高店面形象，在“顺道”中增加客源。

在同一座城市同一品牌代理商的多家店铺连锁经营，实行货源共享，在商品不足时可相互补给，就能挽留因尺码颜色等不如意而流失掉的那部分客源。

6、经商最怕的意外损失之一是失窃，虽然这种情况少之又少，但也不能马虎大意，要防范于未然。在来往的顾客中尤其要注意警惕拎大袋子和抱小孩的人，谨防其将商品藏入缝隙中。

7、“进货”是营销中的一个环节。在playboy这个品牌里，美国花花公子企业国际有限公司是花花公司商标所有权人，香港预发投资有限公司是花花公子中国总代理，下属又有省级代理商、地区代理商。进货，则会前往所属省份、地区的经销代理商那里，从品牌商家固有的款式中挑选中意样式，订下货号颜色大小，等待商家发货。因此进货不需要携带过多行李，更不必讨价还价、四处采购，品牌服装有其已成型



的运作模式，在方方面面为直销、加盟商提供优质服务。

实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。

## 寒假志愿服务活动内容心得体会篇四

转眼间，一个炎热的假期就要过去了。蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那份无奈。当准备收拾心情，重整出发时，发现原来匆匆的假期里多了一份沉沉的充实。在这个寒假里为了不让自己在放松的生活中忘掉奋斗的目标我为自己找了两份工作。周一到周五给一个小学毕业的女生进行上初中前的功课衔接，周末在世贸广场派发诺亚舟公司的宣传单。

如今我瘫软在床，回顾着我这几天来的历程，虽然没有惊心动魄的情景，却也是曲折迂回，给了我人生不少的启发和动力，在社会这样的染缸里，我知道还有层出不穷的来自五湖四海的大学生打工者有着辛酸的血泪过程，我深刻的体会到一个很简单的道理，那就是梅花香自苦寒来!!劳动是最光荣的!

大学生寒假社会实践个人总结暑期到了，心情十分的`激动。虽然不能的自由玩乐，可终于有大量的时间有自己支配。

回到家里的一个星期都是在家里呆着，并没有出去。在家里终于呆的厌烦了，于是就到本地县城找了份工作。在寻找中就找到了一份书店的管理员的工作。书店并不大，但每天的看客还是络绎不绝的。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难

得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次书店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

我的工作虽然很简单，只是引导顾客，帮助顾客就行了，但对于我来说也是一个挑战。见到顾客有任何疑问就要主动的上去解答，这培养了我与别人与社会交流的能力，对于以后的工作来说是有莫大好处的。由于平时我的口语表达并不是很好，通过这次实习，也可以提高自己的口语能力。在上班之前，老店员对我进行了简单的培训。他告诉我，在于顾客交流时，能通过对话来准确把握顾客的需要并尽可能的满足顾客。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

一个月的时间飞快的过去，眼看就要开学我也要提前准备一下。于是就向老板提出离开，虽然第一份工作没有多少工作，

但是自己却很满足。体会到了不同的大学生活。

## 寒假志愿服务活动心得体会篇五

这次寒假，我在县税务局的一个科室进行了为期一周的社会实践活动。

国税局主要负责由国家税务局负责征收的税种的管理、征收和稽查，主要税种有增值税，企业所得税，消费税，车辆购置税，海洋资源税，储蓄利息个人所得税等。

我进行实践的科室是政策法规科，主要的工作内容有：负责涉税法律实务；负责组织对税收法律、法规执行情况进行日常管理性监督检查；承办重大税收案件的审理和行政处罚、听证工作；负责税收行政诉讼和行政复议等事项；负责货物和劳务税、所得税等税种的税政业务等。

在这几天我跟税务局的工作人员一起上班下班，心得体会上班时间我做些力所能及的资料整理，或者是做一些简单的文字排版，表格整理的工作，空闲时间我会看一些往期的资料，浏览内网的消息等来了解税收。

当然，在税务局学到的更多的是对于工作道德工作精神，工作制度的了解与学习。刚进税务局的我就体会到了工作制度的严明，还有从事税务工作的工作人员的敬业与热情，并且还学习了《税务人员职业道德教育》。

税收与我们的生活息息相关，而无论从事什么职业、无论做什么事情，都要认真敬业负责，在税务局的这几天，对我有很大的触动，我会时刻警醒自己，用哥哥姐姐们告诉我的一句话就是：吧每一件简单的事情做好就是不简单，把每一件平凡的事情做好就是不平凡。

寒假社会实践总结报告

寒假社会实践报告会总结

关于寒假社会实践的总结报告

大学生寒假社会实践学习总结

个人寒假社会实践

优秀寒假社会实践

酒店打工的寒假社会实践总结报告

大学生寒假社会实践总结报告

## 寒假志愿服务活动心得体会篇六

4. 服务质量与服务态度在一定程度上能影响商品的销售。营业员也是销售人员，熟悉品牌文化、了解商品是销售服务的基础，能够保证服务质量。

服务态度决定顾客心情，进而左右尚未稳定的购买欲。一旦营业员对某一顾客态度嚣张、不客气，也会极大影响他在其他顾客眼中的印象，往往造成不良连锁反应。

5. 增加客源的方法很多，不仅仅有商品、店面、品牌等方面的“硬件设备”，还要有流露在各个细节上的“软件设备”。

6. 经商最怕的意外损失之一是失窃，虽然这种情况少之又少，但也不能马虎大意，要防范于未然。在来往的顾客中尤其要注意警惕拎大袋子和抱小孩的人，谨防其将商品藏入缝隙中。

7. “进货”是营销中的一个环节。在playboy这个品牌里，美国花花公子企业国际有限公司是花花公司商标所有权人，香港预发投资有限公司是花花公子中国总代理，下属又有省级

代理商、地区代理商。进货，则会前往所属省份、地区的经销代理商那里，从品牌商家固有的款式中挑选中意样式，订下货号颜色大小，等待商家发货。

因此进货不需要携带过多行李，更不必讨价还价、四处采购，品牌服装有其已成型的运作模式，在方方面面为直销、加盟商提供优质服务。

### 三、社会实践总结

实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。

作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在大学期间应该多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃，增强了认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础。

社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。

社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。

社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

## 寒假志愿服务活动心得体会篇七

我校在寒假前以《区教育局“1月份重点工作布置”的通知》中“宝坻区中小学寒假社会实践活动方案”的精神和国家《综合实践活动指导纲要》关于“积极鼓励学校和学生利用双休日、节假日等开展综合实践活动”的意见为指导，本着让全体少先队员在寒假期间在安全的前提下开展好各种教育活动的原则，力争培养队员的‘创新精神和实践能力，树立终身学习的观念，使全体学生度过一个文明、安全、充实的寒假。

## 寒假志愿服务活动心得体会篇八

短暂的寒假即将结束，快乐的时光弥足珍贵，但短暂的经历总是耐人寻味。这几天的社会实践充满了汗水、欢笑和沉重的收获。

寒假社会实践活动已经结束。当我回头看的时候，虽然我已经很久没有运动了，但是对我的影响还远没有结束。它让我们走出校园，走出课堂，走进社会，走上与实践相结合的道路，让我们有机会走进社会的大课堂，去看看世界，增长才干，磨练意志，在实践中检验自己。

虽然我的工作只是一个小单位的办公室清洁，工作很简单，但是在这个过程中，我学到了很多。它带给我更多的徐四的

快乐，以及成就后的更多快乐。

在这次短暂的实践活动中，我感受到了自己的微薄之力，感受到了自己的贡献。这份工作虽然很简单，但看起来也只是一点体力活。但在这个过程中，我一方面锻炼了自己的能力，增强了自己的口头表达能力，学会了与人沟通，真正走出了课堂，在实践中成长，在实践中学习，充实了自己，也让别人享受到了自己的成果，让我有了收获后的喜悦。

有时候觉得工作还是有点辛苦和枯燥，但更多的是觉得自己在成长，有意义的成长。另一方面，我也觉得自己在纸面上所学甚少，也意识到自己的不足，因为自己没有任何实践经验，处理问题不够成熟，书本上的知识与现实结合不紧密，没有口才与人交流。况且有些东西没试过，看着简单，其实并不是想象中的想当然。但是在一次又一次的实践中，我逐渐减少了那些错误。

这次实践活动也让我明白了，我们还处于学习阶段，还没有真正明白我们工作的艰难困苦，以及步入社会后会面临的各种问题。既然我能在这么好的'环境下学习，就要学会珍惜，而不是整天在家无所事事。当今社会不仅需要知识的人，更需要各种能力和综合素质的人才。如果仅仅依靠学校来获取知识，是远远不够的。从现在开始，更重要的是注重自身能力的培养。

另外，在这次社会实践中，我也深深感受到了一个人对工作的热情。不管他的工作高尚还是卑微，他都应该用一颗真诚的心去对待它。这让我对自己有了更正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。正因为如此，我明白了一个道理：要开创自己的事业，必须加倍努力。凭着自己对工作的坚持和坚定的信念，离成功又近了一步。

这次实践活动让我受益匪浅。它让我更加了解这个社会，而不是害怕它，排斥它。无论在与他人相处、实践活动、意志等

方面。，有所提高。我学会了认真负责地对待自己应该做的每一件事，也学会了为自己的问题找到满意的答案。

我们在不断的进步中成长。虽然会有很多挫折，但是我们不怕失败。我们心中都有一个坚定的信念，就是一定要克服成长中遇到的困难，坚定不移地朝着自己的目标前进。我相信，只有通过努力，我们的明天才会更加丰富多彩。