

# 2023年寒假生活实践报告(模板8篇)

作为一个论文研究的起点，开题报告需要全面考虑研究问题的难点、前沿性和研究的创新点。在这里，我们为大家分享一些成功竞聘的经验和技巧，希望能对大家的求职之路有所帮助。

## 寒假生活实践报告篇一

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个假期的社会实践——走进了餐厅。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。

通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

而且在中国的经济飞速发展，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战。

前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不仅要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出

自己，表现自己。

在餐厅里，别人一眼就能认出我是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后。我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做传菜生，每天准时上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接簇了社会，了解了未来。

## 寒假生活实践报告篇二

劳动是中华民族优良传统美德，我们作为21世纪大学生，有着较高的文化素质，应当参加劳动。八荣八耻明确提出：以辛勤劳动为荣，以服务人民为荣。张瑞敏曾说过：“把一件简单的事做好就是不简单，把一件平凡的事做好就是不平凡。”劳动改造人。经过这次社区服务劳动，我明白了许多道理。我想应当是我们在劳动中明白了许多平时不懂的道理。慢慢的长大了，改变自己。

劳动中，我明白了许多自我的不足之处。平时，在家的時候爸爸妈妈都把我们当宝一样的伺候，这次我们算是亲身实践了，并且我们都努力的去做了。我们做了将近半天的活，包括拖地、扫地、擦窗等。最终当事情全部完成的时候，我们松了一口气，嘴角露出一丝笑意。刚开始劳动是有点累，但很高兴，有种成就感。就像一群人坐在一齐吃着你做的菜，心里会很幸福高兴。

我感触深的是万事都不是那么容易的，仅有自我不断克服困难才会成功，做事要认真踏实。假如我不去认认真真地做一遍，就发现不了自我的不足。工作也一样“一分耕耘，一分收获。”

仅有自我体验了才会明白。自我付出了多少，就得到多少回报。仅有认真做了，才能有所得。认真学习了，会有好成绩；认真工作了，会有成果。经过自我的努力付出，不管结果如何，那个过程自我肯定是受益的。这次劳动并不是很难，想想父母每一天都要工作，辛苦挣钱供我们读书，而我们只要坐在教室里学习，没有负担，我们没有理由不认真学习。我们应当珍惜眼前的生活，想到父母小时候连吃都吃不饱，更别说读书，比起父母来，我们幸福多了。或许赚钱这么辛苦，甚至比这样更辛苦。一想到父母，我真的觉得好愧疚。所以，我在心底暗暗的下决心，以后必须要让父母过上幸福欢乐的日子。让父母以我为骄傲。从这次劳动中，我还明白了我们应当尊重和珍惜他人的劳动成果。这样的一次劳动对我的身心都起到了进取的作用，我想不管以后从事什么样的工作都得认真负责，以主人翁的态度来对待，这样所得到的和所收获的经验 and 价值是值得学习和珍藏一辈子的。

经过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要创造自我的事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执着、坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

在实践的这段时间里，我经过自我的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自我是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。

想起来，还是觉得自我此刻还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

在实习的过程中，我认真、负责地做好每一件自我该做的事。社区实践活动提高了我们的社会实践本事。引导了我们接触、了解社会，增强我们的社会职责感和社会适应本事。在竞争

如此激烈的今日，对于我们这些出生牛犊的学生们，独立的培养和社会的洗礼是多么的重要。在这个更新速度超快的今日，如何适应社会也是我们即将面临的困难。对于此刻的我们，越早接触这个日新月异的社会，就意味着我们越能适应它。原本以为自我已经学会了一些基础的知识就够用了，可到了实习的时候才明白原先自我要学的东西还有很多，以后自我要走的路还很长，不能只安于现状，必须要奋勇直前。

人是在不断前进中成长起来的，虽然会有很多坎坷，但总是会有办法解决的。做人不怕失败，最怕失败后永远不能站起来。必须要相信自己，因为我总是对自我说“勇敢点，挫折怕什么，风雨过后必须会有彩虹的”。

于是，我便有着一个坚定的信念，那就是克服自我在成长中的困难，坚定不移地朝着自我奋斗的目标前进。我相信，自我的明天将会更加完美！

## 寒假生活实践报告篇三

### 一、前言：

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

### 二、实践目的：

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。

### 三、实践内容：

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的xxxx都总写着有经验者优先，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。在家人的建议和介绍之下我来到了离我家不远的xxxx商厦做为期不到1个月的收银员。正是考虑到我所学的专业是会计，所以我想超市收银员这个职业能让我更好的了解这个专业，并且还能锻炼一下自己的能力，所以我刚到超市的时候满怀信心的对自己说一定要做好自己的本分工作。

第一天上班我就很早就去了，希望能给同事领导留个好印象，没想到刚到超市就看见工作人员都已经到得差不多了，他们在忙的搬运货物，清单。超市里还有几个顾客在买菜，看来我来晚了。惶恐之时，一个看上去50岁左右的中年女性走过来对我说：我是你的带头班长，你以后有什么不懂得可以问我也可以问其他同事，你的上班时间是今天上午7点11点和晚上7点9点，明天是下午11点6点。依此类推。有关超市所有的规章制度都在这张纸上，你有空就看看，我还有其他事要忙，你的柜台在2号。然后她就递给我一张纸就匆忙离开了。整个过程我说的最多的一个字就是喔。

走到自己的收银台旁，反正现在超市没几个顾客，不如就先看看这超市的服务宗旨吧。大体要求就是：礼貌用语，工作态度。这些都和学校里的尊重师长，学习态度差不多。我最关心的就是关于员工换班的说明。要求也很多也很苛刻。

随着新年的接近，超市里的人也越来越多了。收银时我为了节约更多的时间好让顾客早点回家团聚手脚快了点，其中不免有许多错误，在收银期间也会遇到很多不讲道理的人，但

是你在这个岗位你必须服从于它。

总结：

经历了这28天的自己实践使我学到和懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很俭省的；我在工作的过程中，我学会了忍耐，学会了正确对待不公正待遇，我想这对于我未来直面不公很有帮助。虽然这次实践不太成功，但对我以后走上社会能够更好的工作做了很好的铺垫。

这一寒假的时间我没有虚度，学到了很多对自己有用的知识，但我懂，更多的是需要自己用心悟，用自己的心去感受社会的千变万化，也许每个人的人生之路并不平坦，但是如果我们少了许多的弯路，多了自己可以把握的人生轨迹，那么相信我们的明天会更美好！

## 寒假生活实践报告篇四

xx年1月06日至xx年3月7日共60天

通过对10级学生寒假生活的调查，深入了解学生假期生活的内容。对饮食，娱乐，交友，社会实践，网络，出行交通等各方面的关系，总结出一般规律。并根据其中的不足和可以改进的地方，对学生以后假期生活提出积极有意义的指导，促进学生以后的发展，为借鉴合理安排假期生活时间，营造健康快乐的假期生活氛围做铺垫。

1事先做好表格，详细分类，备调查实用。假期中走访，已同学。

2电话聊天的形式询问同学假期生活安排，假期生活情况。从饮食，娱乐，交友，社会实践，网络，出行交通等各方面做好详细地记录。

3假期调查的时候和开学返校时候去和10级各班级班长协商分发调查问卷，让同学认真填写。

4对同学的假期生活感受，进行详细地记录，分类汇总，对比分析。对各种假期生活的效果进行仔细的比对。

1调查中发现的主要问题是：部分10级学生假期生活单一。大部分学生假期打工，虽然可以体验社会，可以增加收入，但是在这个过程中很多忽略了对所学课程的学习，忽略了对家务的承担，缺少了和家人的沟通交流时间。部分学生沉迷网络，网络游戏，网络聊天。沉迷电视剧。将大部分时间浪费掉了。还有一部分同学，把主要经历投入到，会亲朋好友，会见同学中。

2建议对策：放假伊始，对假期生活做细致合理科学的规划。合理安排时间，合理分配学习，打工，娱乐，访友等时间。并能够根据实际情况进行灵活的调整。每天抽出专门时间学习，保持学习不落下。多承担一些家务，减轻父母负担，同时也加强了和父母的沟通和交流。

（围绕实践目的要求，重点介绍对实践中发现的问题的分析，思考，提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据，有参考文献，并在正文后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一，包括所提出的对策建议，是反映或评价实习报告水平的重要依据。）

1本次社会实践调查，不仅增强了和同学的交流和联系，而且搜集了大量10级同学假期生活情况，通过调查问卷和图表统计等多种形式，丰富而又直观得把10级学生假期生活呈现出来。

2对自己以后的假期生活也提供了一定的指导意义，在以后假期中可以参考其他同学的假期生活内容，生活安排，过一个又一个充实，丰富多彩而又轻松愉快的假期。

3主要不足之处是调查的10级学生人数有限，而且调查费用较大，耗时时间长。而且后期统计工作量大，繁琐。

4在以后的社会实践调查中，借鉴其他同学经验，改进调查方式。学习材料汇总，分析的能力。增强自己的表达交流能力，以收到更好的效果。

## 寒假生活实践报告篇五

今年寒假的时间比较长，所以选择外出打工的同学很多，我也曾想和他们一起出去闯一闯，一来想挣点生活费，二来想见识一下外面的世界，开阔一下视野，这样对我们大学生来说是很有好处的，多出去闯荡能使我们学到很多在校园里根本学不到的知识，可今年我还是因为种种原因未能外出见识外面的世界。

回家，也未必学不到东西，开阔不了视野，在家的这段时间里我做了很多也学到了很多，刚开始回到家的时候说实话也觉得挺无聊的，不过当附近小学初中生放假后，竟然有孩子找我让我帮他们辅导功课，当时我真的觉得挺惊讶的，没想到在孩子们心中大学生是那么的神圣，看着他们这么相信我而且还这么渴望我能教给他们一些知识，所以我就欣然答应了，在以后的几天里我竭尽我的所能，用最能让他们接受的方式为他们做了一些功课上的辅导，在这期间我也向他们讲述了大学生活是多么的丰富和美好，在大学我们可以对自己的学习有更大的掌控，我们有更多的课余时间，我们完全可以利用这些课余时间学习一些我们喜爱东西，在这里我们可以充分发挥我们的特长……我和他们讲了很多大学里的生活，看得出，他们都很向往大学，他们都渴望将来他们也能考上自己心仪的大学，我觉得我为他们作辅导的目的达到了，我觉得为孩子们作辅导，甚至将来做教师最大的意义就是赋予孩子一颗渴望学习的心，我觉得这就是教师工作的重心。



近年来随着农村家庭生活条件的提高，越来越多的人开始每天宅在家里打麻将，上网等等，几乎很少再有人们出去散步，运动，所以我认为非常有必要对家乡的人们进行积极、健康的生活方式以及体育锻炼对我们身体以及生活的影响，所以我就去近几位邻居家里给他们做积极的生活方式和体育锻炼对身体和生活质量的影响的志愿宣讲活动，说实话，与其说我是在做寒假实践活动不如说是这仅仅是一次很友好的聊天，邻里之间我觉得没有谁为谁服务的这种说法，今天你做了对他们有益的事情，说不定明天他们就又会回来为你服务了，邻里之间应该更和谐的相处，彼此怀抱着一颗无私的心就够了。来到邻居家里，我跟他们说现在我们的生活方式不再是那么的健康了，我们应该多出去走走，多散散步，这样对我们的身心都有好处，我们要充分利用政府为我们出钱建的活动广场，另外，我还希望他们能多让他们的孩子参加体育运动，学习固然很重要，可身心健康也很重要，身心健康了学习才能更得心应手，他们也都基本同意我的观点，这是我最欣慰的地方。

现在过春节农村的文化氛围越来越淡了，像以前写春联等其他民俗文化正慢慢从我们的视野消失，这真的是一件很可怕的事情，当我们的传统文化正在慢慢消失的时候，我们是否觉得很惋惜，说实话我真的觉得挺可惜的，我也不知道究竟是因为什么，就是觉得可惜，我也想组织大家重新开展这些即将消失的传统文化，可毕竟我也是有心无力，我在村子里没有足够大的号召力，我没有能力号召大家。从这件事上我发现自己想要有一番作为，我就必须要有足够多的实力、足够大的能力，这样我说出的话才有号召力，这样我才能真正可以去挽救我们的传统节日、传统文化。这件事也真的激励了我要在大学期间有一番作为，真真正正的磨练自己，这也许就是这次社会实践对我最有意义的影响。

## 寒假生活实践报告篇六

寒假我回到了家乡，为了使自己假期过的充实，自己独立的去找了一份工作是中国移动通信的（专营店），其实也算是营业员。因为移动网络很多方面用的就是非完全电子商务。在那工作我没有说我是实习生，对公司的人来说我是一个走出社会的人了，给我的压力是自己要像有社会经验的人一样。幸运的是，在我努力学习下，很顺利的和同事相处，工作也投入了其中。我的工作主要是办卡，充值和业务咨询服务。

经过一段时间后，自己常常出现错误，粗心大意，马虎了事，心浮气躁。而且也接受了批评，这使我明白了做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！社会实践活动带给我们的是欣喜，喜悦。在实践活动中我们感受到自己的微薄，体会到整个社会强大的凝聚力。一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流，真正地走出课堂。如何服务大家，享受自己的成果，使自己陶醉在喜悦之中，有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了，虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但如果再多一些人呢，整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉；另一方面，我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流的口才。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧！

不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

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，不要简单地把假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。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的人际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

## 寒假生活实践报告篇七

社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好情势；是培养锻炼才华的好渠道；是提升思想，修身养性，建立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

### 二、实践内容

通过在店内以零工的情势锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

### 三、实践结果

通过在店内工作的将近一个月时间，不但通过自己的双手赚到了来之不易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛劳，收获了很多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

### 四、实践总结与体会

1挣钱的辛劳。天天辛辛苦苦重复一样的工作，小心翼翼的进行平常工作，才可以得到工资，这次的体验确切让我真切感

受到父母的钱来之不易，一分一厘都来自没日没夜的辛苦工作，挣钱确实是个很艰巨的进程，需要全心全意的付出。

2人际关系。在这次实践中，让我很有感慨的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解才能有深入的感受，大家为了工作走到一起，每个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要很多技能，就看你怎样掌控了。

3具有随机应变的能力。要具有随机应变的能力是由于在销售的进程中，总会碰到各种千奇百怪的人和事，假如没有随机应变的能力，只晓得拘泥于一般的原则而不晓得变通，有可能会致使交易失败乃至给自己带来没必要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

## 五、概论与综述

在这次为期较短的社会实践中，获益匪浅，深切感遭到社会实践的重要性，也感受到人生需要奋斗，我们都需要从现在开始把握一定的专业与非专业知识，充实自己的心灵，武装自己的大脑，使自己的人生出色而灿烂。我看到了一些在学校看不到的东西，也学到了一些在学校里学不到的知识。我想，这个应当是我这次做社会实践的收获。

## 寒假生活实践报告篇八

### 寒假社会实践报告—销售员(精选多篇)

由于经济原因和家庭状况我家在xx年在本村开了一家商店。我校放假较早，本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，而且春节快到了，买商品的人更多那时岂不更忙。于是我决定帮父母分担一些，感恩父母，体验生活，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货和搬

运货物。我在外上学，经常不在家，对商品的价格还知知甚少，于是接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是卖东西，我爸在时销售量就高，而我时则不行。从中我懂得很多：

## 一服务态度至关重要

服务质量的好坏八成在于服务的态度。良好的服务态度，会使客人产生亲切感、热情感、朴实感、真诚感。作为一个服务行业，顾客就是上帝。良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。在川流不息的顾客面前，不管服务工作多繁忙，压力多大，都保持不急躁、不厌烦，镇静自如地对待顾客。顾客有意见，虚心听取，顾客有情绪尽量解释，决不与顾客争吵，发生矛盾要严于律己，恭敬谦让。这就要求我们要急顾客所需，想顾客之所求，认认真真地为顾客办好每件事，无论事情大小，均要给顾客一个圆满的结果或答复，使顾客在购物中至始至终感到愉快和轻松。要使顾客在购物中至始至终感到愉快，就要提高服务质，他们说“led发光原理就相当于小灯泡，而lcd的发光原理就相当于日光灯管。”

当店员对我侃侃而谈lg彩电的各种特性，而且他们对每台但是得款型、价格及特性的掌握程度的准确性确实让我十分的惊讶。突然间想起了这样一句话“365寒，行行出状元”，让我觉得这句话非常有道理。在每一行做到最优秀都是一件让人非常佩服的事情。我知道，也许我遇到的这位店员并不算是最优秀，但是他让我更深刻地理解了曾经因为英语老师对两个单词的理解。这两个单词分别是perfect完美success成功per向前+fect(做)——一直不断向前地做下去，可以理解为：想要把一件事情做到极致，完美需要持之以恒，坚持不懈地将一件事情做到底。而如何理解success呢？suc表示方向向下+cess(走)——一直走下去，

由此可以看出，在外国人的眼里如何定义完美和成功，就是看这个人有没有持之以恒的耐力。也就是中国人常说的坚持就是胜利。同时不得不提的就是，时代在发展，人们都在进步。以前我并不以为销售员的专业知识很过硬的，但当他们可以细致的说道电视里面各个元件和功能的时候，我的那种敬佩之情也就油然而生了。

这次社会实践活动是我意识到资深的一些不足，得到了锻炼，同时也收获了很多关于销售员这一工作的工作性质。首先，我意识到作为一名销售员，要摆明自己的位置，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发，做好销售工作。第二，销售人员应该相信企业，真诚对待每一位顾客，做好服务工作。个人觉得，销售员这一职业也属于一个服务行业，服务行业首先就需要你对你的顾客有一种亲和的态度，也叫做亲和力，在与人的沟通交流中我发现亲和力是人与人更好沟通的一座桥梁。总之，在我销售电视的过程中，我尽量地把快乐传递给他们。

最重要的一点是我认识到了自己性格上的一大缺点：容易产生自卑心理。初到社会，初次体验工作，体验自己赚钱的生活，开始的一切的一切都是那么的不顺心顺意，那么的力不从心，和那些看、精明能干的店员相比，我是那么的逊色于他们，甚至觉得差别是那么的遥不可及。我甚至开始怀疑这么多年来为教育付出的时间、经历、金钱是否是值得的。然而久经商场的母亲的一席话让我醍醐灌顶，忽然间觉得茅塞顿开，我分析了失败的原因有以下三点：首先，虽然我善于演讲，但并不是即兴演讲，往往是在此之前我做过很多准备的，甚至我上过专业课，有专人培训过我。而销售这一行业，我未曾接受过专业的培训，更没有太多的实际经验，而且社会阅历少，和人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也就在于此；他们不过是早些经历了我今天才遇到的挫折和困难。相比之下，我还是不够成熟。而，就是因为社会角色不同，我们之间的生活压力也就不一样，对自己的要求也就不同。这份工作对于他们来说

也许就是一家人的生活保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的需求。而这份工作对我来讲，却是对这个社会的一个初探，当然我没有那样大的动力。再次，我对产品的熟悉度不够，没法更好的告诉顾客这个产品在各个性能方面的优点。分析原因后，我便去解决问题，多多的向那些店员们取经。我意识到了很重要的一点，自卑不见的完完全全是一件坏事，自卑是因为发现了自身的一些不足以及与他人的差距，发现问题却不及时的想办法解决，任由自卑的肆意才是一件可怕的事，一种可悲的心理。发现问题解决问题，才会获得一种新的自信。我的一位老师曾经这样说过：“我最讨厌轻易说不能，轻易否定自己的人。不要对自己说不可能，因为当你对自己说不的时候，一件或许你可以做成的事情你都做不成了。从内心深处告诉自己可以，或许你会给自己一个奇迹。”这又使我想到了临近高考的最后一百天里，我坚信我可以再多考一百分，就这样我竭尽全力的冲刺，终于在高考成绩公布下来一天发现自信，相信自己是可以创造奇迹的，我真的又比以前多考出了一百多分。自信是一笔财富，有时他真的可以创造出奇迹，但在这过程中一定是需要汗水的浇灌。