

2023年工作计划自己制作可以吗(大全10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

工作计划自己制作可以吗篇一

认真学习，贯彻《关于基础教育改革与发展的决定》，全面推进素质教育的实施，本学期初一地理要发挥教育功能，努力提高教学水平和质量，以认真完成学校工作任务为己任。

总体上讲，学生学习积极性比较低，课堂纪律松散，普遍自觉性不够，求知欲不高。但课堂气氛有待改善，学生思维灵活性不够强，部分学生学习缺乏兴趣，目的不明确。

本期教学内容有六章，实授课时数16节，课程安排较紧凑，主要学习中国地理知识和运用常见地图、地理图表，以及填绘简单地图和图表能力，培养学生对地理事物的观察、记忆想象思维等能力、以及运用所学的知识分析一些地理问题的能力并初步具有地理自学能力，初步树立正确资源观、环境观、人口观，懂得更协调人类发展与环境关系。

本期教学内容有：中国的矿产资源、交通、贸易、乡村城市等中国发展知识点。

在教学在采取精讲多练的方法、教师作适当引导、学生思考解决、教师再进行总结、要课文、图像作业三系统有机结合、起直观形象，激发兴趣、帮助理解记忆作用、各种形式的作业、练习分设“想一想”、“活动”、“思考与练习”三个

栏目穿插在教学过程中，把地理知识的理解、运用和巩固渗透于动手、动脑的趣味活动之中，培养学生的观察、思维、想象、归纳、记忆等能力、并及时强化巩固、懂得应用，同时培养学生分析问题和解决问题的能力。

工作计划自己制作可以吗篇二

总结了自己的一些成果后，就意味着20__年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的题目上走过不少弯路，那是由于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。

20__年工作目标如下：

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，送一些小礼物或宴宴客户，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、今年对自己有以下要求

1：每周要增加2个以上的新客户，还要有到_____个潜伏客户。

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，再做好预备工作

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。在有些题目上你和客户是一直的。

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: 客户碰到题目，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。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务每月我要努力完成达到_____x万元的任任务额，为公司创造利润。

以上就是20__年销售工作计划与目标，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需把握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，进步文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

工作计划自己制作可以吗篇三

今年我局在综治维稳工作中，坚持以^v^创建平安社会、构

建和谐机关^v^为主题，把综合治理工作作为维护稳定确保一方平安的政治任务来抓好、抓实。从组织领导、工作措施、制订平安创建工作制度、建立各项机关内务管理等方面进行了积极有效的落实，确保了局机关及下属企业的稳定和各项工作有序推进。

局党组调整充实了综治维稳工作领导小组，由局党组书记、局长任组长，副局长任副组长、各室负责人为成员。并结合今年情况成立了综治办公室，落实 1 名兼职人员负责。局坚持每次召开党员或职工会议都讲维稳及安全工作，并随时听取各部门及下属企业情况汇报，及时研究解决维稳工作中的实际问题和具体困难。不定期的召开维稳工作形势分析会，提高工作的针对性和实效性。

为使综治工作各项措施真正落到实处，严格实行维稳目标管理责任制，把维稳工作作为考核各部门绩效的重要指标，局党组与各股(室)及下属企业层层签订^v^综治维稳工作目标责任^v^□层层分解任务，量化指标，使维稳工作人人头上有压力、有目标责任。

强化综治及维稳工作的管理。突出重点外来企业、重点部位和安全薄弱环节，以责任机制为核心，全面推行包联责任制。将安全责任横向到边，纵向到底。采取年度、半年考核相结合的办法，逗硬奖惩。

坚持矛盾排查和调查处理相结合的工作机制。坚持定期排查调处

制、协调会议制、挂牌督办制、领导包案制和^v^零^v^报告等工作制度，推动工作发展。局党组随时排查矛盾纠纷，按照^v^发现得早，化解得了，控制得住，处置得好^v^的总体要求，对排查出的矛盾纠纷及时进行解决处理。对群众来访实行挂牌督办、限期办理、办结销号，做到有访必复，有件必办，事事有回音，件件有结果，今年年共接待来访人

员 1 人次，比去年同期下降，真正实现了纠纷不出单位，一般矛盾纠纷不上交的工作目标。

一是我局制定了《县招商局维稳工作应急预案》和《县招商局安全工作应急预案》，从制度上确保维稳及安全工作。二是为进一步加强对于干部职工进行综治及维稳教育，增强安全意识，教育管好子女，争当“五好”家庭，爱护公共财物，维护公共利益，严禁赌博等方面作出了具体规定。三是加强了对各股室人员必须遵守法律法规，切实维护好公共财物及办公设备，促使安全运行。四是制定了值班制度，规定节假日值班人员必须认真值班，做好一切记录，遇事慎重稳妥处理，重要事情及时报告，坚持带班领导 24 小时接处突发事件，确保一方平安。五是为保证票据现金的安全，对财会人员提取现金实行定额取款，还对财经制度进行了规范。五是加强了消防和安全生产工作，每天办公室专人督促各股(室)灭火断电关好门窗，清点带走贵重财物。由于管理到位，措施得力，多年来从未发生过任何责任事故。

此外，我们还在预防不稳定因素、加强安全防范、廉政建设、法制教育、行车安全、干部职工日常管理等方面制定了一系列措施，保证了各项工作的正常开展。

虽然今年在综治及维护稳定确保单位安全工作上做了一定的工作，取得了一些成绩，但也存在着一些问题，主要表现在：法制宣传深度和广度还不够，对外来企业职工的法律宣传和教育意识还有待进一步探讨；对外来企业服务方式还需探讨；对帮扶村社的综治及维稳工作如何开展，需进一步探讨。

在 xx 年工作中，我们将在县委、县政府及县级主管部门的领导下，进一步抓好工作制度的建立及监督和考核，认真及时抓好矛盾纠纷的摸排、调处工作。认真抓好综治维稳工作，为构建和谐社会和机关，确保一方平安而做出应有的贡献。

工作计划自己制作可以吗篇四

以^v^理论、“三个代表”重要思想为指导、以科学发展观为统领、以新农村建设“二十字”方针为目标、以为民谋利益为根本、以县选聘生的工作目标为重点，围绕建设社会主义新农村这个主题，团结和协助全村党员、干部、群众，解放思想、坚定信念、艰苦奋斗、扎实工作，为把我村建设成为生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主的新农村而努力奋斗！

二、基本目标

自身综合素质不断提高，农村工作能力不断提升。农业产业结构不断调整，形成主导、特色产业，经济发展基础夯实，集体经济状况好转，农业增产、农民增收。村庄规划合理，公共基础设施建设逐步完善，经济发展环境和人居环境得到改善。做好农村维稳工作，促进农村社会和谐、稳定。村民精神文化生活有所提高。

三、具体工作措施

(一)、加强学习，向基层组织靠拢

积极作好入党准备工作，以党员的标准严格要求自己，坚决维护党在农村的各项方针、政策及法规。组织广大党员干部认真学习上级有关文件精神 and 党的惠民政策，提高广大党员干部思想政治素质和为民服务的能力，解决群众最关心热点、难点问题，提高村两委班子的凝聚力和战斗力。

(二)、以发展经济为重点，促进农民持续增收，推进社会主义新农村建设

1、积极推进农业产业结构调整，大力发展养殖业和新型种植业，鼓励、引导农民投资发展重点产业，以特色产业带动经

济发展，提高农民收入。

2、以农村劳动力转移为重点，拓宽增收空间，实现农民持续快速增收。

3、重视发展村级集体经济，积极探索在市场经济条件下发展壮大村集体经济的形式，依托北京思壮公司的用工，提供就业渠道，增加农民收入。

4、完善农业服务体系，依托农业部门积极开展技术培训，邀请农技专家到户进行农技宣传。带领种植户、养殖户出去参观学习。大力推进农业机械化进程，不断提高农业生产效率，使农业增产，农民增收。

(三)、以实事为依托，加强基础设施建设。

1、5—6月份协助村两委完成东郢村民组的“一事一议”砂石路修建工作。

2、7—8月份在陈书记的领导下，争取县教育局的支持，完成农民健身场地

建设，同时完善村委会门前广场铺彩砖及道路修建工作。

3、9—10月份在村两委的领导下，采取“一事一议”，完成对冯巷5个村民组内涝地清沟排淤工程。

4、11—12月份在陈书记和村两委的共同努力下，争取县水务局支持，完成杨店电灌站水渠护坡修建工程。

(四)、牢抓农村综治工作，做好农村维稳工作，促进农村社会和谐、稳定。

(五)、抓好精神文明建设，提高村民思想、文化、道德水平

提高村民思想文化道德水平，除了我们在工作中要大力宣传教育，同时我认为我们村需建立一处“农家书屋”，以便更好满足村民的精神文化生活需要。

(六)、关注我村“留守儿童”、“五保户”、“低保户”的学习、生活情况。

每年的“六一”儿童节，我将随陈书记、村两委班子到杨店小学慰问在校“留守儿童”、“七一”党的生日慰问“五保户”、“低保户”、老党员及困难户等一系列活动来解决他们实际困难，使他们感受到党的温暖，社会的关爱。

工作计划自己制作可以吗篇五

化妆品这种东西，因人而异，每一个人的面部肌肤都是不同的，就跟每个人的指纹是不一样的同样的道理，可能那些非常贵的大品牌因为不合适，也会导致皮肤过敏的。所以我们做专柜销售的，最重要的一项技能就是能观察顾客的面部肌肤，从而给她们推荐最适合的产品，这样顾客使用起来才能知道我们的用心。我站在女孩子的角度上来想，我敢说99%的女生都是用到一款好的化妆品就不会随意更换了，这是绝对的。当然，去往的店也会因此固定，我们的回头客也会日渐增多，我一直坚持一点，绝对不为了销售额就牺牲顾客的消费体验，我会用心去打动顾客。

20xx年已经邻近尾声，回望20xx[]既有幸福的欢欣，又有失败的苦恼，自20xx年从事律师执业以来，已经历经了5年，从初出茅庐的懵懂少年，到如今的人到中年，感慨万分。

在20xx年，我继续在民商法领域内提升自己的业务水平和能力，我的文章《试论中国的社会法律援助》在20xx年《山西青年》杂志第5期上予以刊登，并列入了中国法学会社区法律制度专项课题项目，同时，又通过博客、空间日记等方式发表了《非法解除劳动合同经济补偿金不受12个月的限制》、

《年终奖的定性》、《劳动争议案件常见的8个问题》、《职工不转移保险，企业可以合法解除劳动合同》等多篇小文章。

在业务实践中，通过对劳动法相关法律的学习以及查询司法判例，结合自己对劳动法律的见解，针对企业的实际需要制作了《签订劳动合同申请》、《签订劳动合同通知书》、《保险转移通知单》、《解除劳动合同通知单》、《员工培训服务期协议》、《员工保密合同》、《合同签订和履行指引》、《竞业保密协议》、《劳动合同书》、《各类假期制度》等规章制度，得到了用人单位的认可，在法律适用和企业实际需要之间寻找到了平衡点。

在诉讼领域，全年案件除一件被驳回起诉不予受理外，均以当事人胜诉或达成和解结案，即有房地产买卖合同纠纷，建筑施工合同纠纷、不当得利、劳动仲裁等常见案件，还有侵犯知识产权、公司解散纠纷等案由。在经办案件过程中，诉讼中做到及时跟踪案件进展，诉讼后能够与当事人进行释法和沟通，做到能不上诉就不上诉，能和解就和解，将矛盾消化在诉讼过程中。全年无投诉，无退费，当事人无不满意。

利用qq群的便利，及时整理最新的法律法规、典型案例和自己的心得，通过群共享的方式予以上传，并通过所群、律师协会群、刑事辩护群、劳动与社会保障群等发布相关法律法规，同时，也积极参加律涉外律师委员会的工作。

不足之处就是案源有限，不能形成固定而长久的法律顾问单位，没有稳定的案源，能够开展的业务领域有限，特别是对外沟通和业务拓展能力有很多欠缺，需要继续予以加强。

希望20xx会更好。

转眼间，来到“xxxx公司”已经半年多了。在经过了一段时间的新员工入职培训后，我了解到了公司的概况，包括公司的起源和发展，学习了公司的企业文化，对公司的组织结构，

日常工作流程等方面有了一些初步认识。而随后的招聘专员岗位职责培训，在行政人力资源部主管的悉心教导和帮助下，我边学习边工作，从一个“门外汉”到现在对招聘专员工作的熟练掌握，让我有感而发写下这篇报告，既是对我这样一个初次接触人事工作的新人的一种总结和积累，又是为了以后能够更好的展开工作提供帮助，同时以此文章来鞭策自己，让自己更好的对这份工作全面具体的认识，也让部门领导看到我想做好这份工作的决心。

行政人力资源部，这个开始让我感到陌生的部门，在经过一段时间的学习工作后，现在的我已经充分认识了这个部门。作为为公司整体运行服务的一个基础职能部门，行政人力资源部主要对公司行政事务、后勤总务、人力资源等工作负有实施、协调、监督、管理的职责。而我担任的招聘专员一职，主要负责员工的招聘、培训、社保、劳动合同管理等工作，配合相关领导制定、组织实施公司人力资源计划，限度地开发人力资源，为实现公司经营发展战略目标提供人才保障。

工作计划自己制作可以吗篇六

为了保障我们的工作能够顺利完成，是时候为了我们的工作写一份计划了。一份完整的工作计划可以让你更轻松的去面对眼前的工作，你真的会写工作计划吗？下面，我们为你推荐了热搜计划：工作规划推荐，供你参考和使用，请收藏和分享。

为全面推进秋冬农业生产工作，为保证秋冬灌溉工作有序进行，现结合灌区实际，制定20xx年冬灌冬压工作计划。

一、冬灌冬压工作计划：完成冬压灌溉7000亩，完成冬灌冬淤8000亩，总计灌溉面积15000亩。

二、供需平衡分析。冬压每亩预计灌水定额为xx0方/亩，冬灌冬淤压预计灌水定额需水量80方/亩，总计需水量xx8万方，

目前***水库容量约为600万方，如有降雨天气，库容还将增加。预计今年秋冬季用水量充足，能满足各村用水需求。总结历年秋冬灌经验，***灌区秋冬灌冬压自9月1日开始，到10月30日结束，用水高峰期为9月20日至10月15日，高峰期平均每日引水量600秒。

三、冬灌冬压措施：为确保完成上述计划，我站将采取以下几项措施：

1、宣传冬灌的重要性，下发《关于加快冬压灌溉引水的通知》，呼吁各村重视秋翻地灌水工作，针对气候环境变化，秋冬降水量偏少，农业缺水形势严峻，动员各村积极完成冬灌任务，打好来年农业基础。

2、加大冬灌引水量，以大农业考核为平台督促各村引水灌地，努力完成今年冬灌任务，力争超引水量达到200万方。

4、配合政府，做好农艺措施管理，一是要鼓励农户在种植方式上多种染苗子，少种水大滚，上冻前全镇小麦平均灌次水，染苗子保证灌2次水，以保证小麦的出芽率并增强越冬期间抗冻能力。二是按照节约用水、统一连片、便于管理的原则种植，为小麦的增产增收打下良好的基础。在配水时我站将做到“两个不配水”，即不实行统一连片种植的不予配水，不是采用沟灌措施的不予配水。

秋冬灌溉事关20xx年农民增收、农业增效，因此我们一定要齐心协力，扎实工作，认真完成镇党委政府交给我们的工作任务，为***镇明年农业生产水平再上新台阶而努力奋斗。

工作计划自己制作可以吗篇七

绘画：

1、学习记忆画、想象画的画法，用这些形式表现自己熟悉的、

喜爱的事物，体会表现的喜悦。

2、用硬笔线描的方法，绘制简单动植物。

3、继续学习以*涂为主的硬笔着色方法。

工艺：

1、学习简单的纸工、泥工、拼贴、拓印等技法。

2、用撕、折、拼贴等方法，制作以纸工为主的简单图形。

3、用团、搓、压、捏、拉、接等方法，制作简单的泥工模型。

欣赏：

1、观赏有趣的动、植物。

2、欣赏富有童趣的儿童画。

3、欣赏儿童题材的美术作品。

教材重难点

重点：

1、用水彩笔或蜡笔的形式进行*涂作画，描绘观摩、记忆、想象中的动植物，线条要求流畅，色彩丰富，构图饱满，造型大胆、夸张，生动活泼，富有一种童趣。

2、学习用费材料进行简单纸工制作练习。

3、欣赏大自然中的动、植物及优秀儿童美术作品。

难点：1、在绘画训练中，要求达到线条流畅，色彩鲜艳丰富，

构图饱满，造型大胆、生动，富有儿童情趣以及创造性。

2、在欣赏过程中，提高欣赏表达能力，培养初步的鉴赏美的能力。

3、倡导学生从广泛的生活、自然、文化情景中学习，发展了学生的观察能力、语言描述能力，动手操作能力与自我反思能力。

个人教研专题

完成任务的措施

1、精心准备，做好课前工作。

2、运用不同手段，激发学生学习美术的兴趣。

3、注重审美能力的培养。

4、确立学生的主体地位

5、鼓励学生进行综合性与探究性学习。

6、学生的自评与互评。

7、运用多种教学手段。

工作计划自己制作可以吗篇八

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

一、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一

生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

二、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

xxxxxx三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

三、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

四、长期宣传，重点促销。

工作计划自己制作可以吗篇九

本学期担任高二年级两个文科班的历史教学。本年级为首批实行新课改的年级，使用人教社新教材，并将面临新的学业测试和新的`高考。本期教学任务为完成选修一、选修三的新课教学，必修1-3三本历史教材复习，迎接全省学业测评考试。

二、基本理念和教学目标

1、在上学期学习基础上，继续狠抓基础知识。

2、提高课堂效率，争取每一堂课使学生都有不同收获，全面调动学习兴趣。

3、扎实打好基础，授课落实主干知识，把重难点分析透彻，同时注重能力方面的培养，如阅读、分析、归纳等历史能力。

4、帮助学生培养良好的学习习惯。如上课认真听讲并做好笔记，独立思考的习惯、错题整理、课前预习、课后复习等等。

三、主要教学措施

1、努力学习新的教学理念，更新教育思想，认真研究课标、教材、教法、学法，努力提高教学效度。

2、狠抓学风建设，管理好自己的课堂，加强方法指导，培养学生良好的学习习惯；以高三第一轮复习的要求来进行高二历史教学；真正做到常规教学落到实处。

3、关于考试：按照年级组的统一要求，认真组织好每一次阶段考试，做到精心命题，细心阅卷，认真讲评。4、关于作业：要求学生按进度及时按质、按量完成好作业，教师平时加强监督，按时、按要求批改好作业。通过练习、检测发现学生的不足，做好评讲，解决学生的存在问题。

5、使用多种教学手段，激发学生的学习兴趣，使学生主动参与教学过程，从而掌握基础知识，养成能力，形成正确的情感、态度、价值观。

6、努力实现课堂精讲。在学生预先预习的基础上老师在课堂上只讲重点，讲难点，解释疑点，即学生理解不了的，学生归纳不了的，学生运用不了的，对过易、过难、过偏的不讲。把课堂的关注点由“这节课我讲了多少”转移到“这节课学生提高了多少”上来，以高考为目标要讲出方法，讲出规律，讲出能力。

7、强化贯彻，重在坚持。细节决定成败，任何事情都一样，重在落实，贵在坚持。上课+不落实=0，布置作业+不检查=0。

8、高度关注新课改动态，了解各省的新课程教学经验，积极吸收教改成果，尤其要及时关注湖北省课改精神及进展情况，适当调整历史教学以顺应新课程改革。

9、加强对学生的学习指导。在如何学如何进行知识的归纳与整理、如何提高身体水平和解题技巧上多下功夫，并组织学生进行学习经验交流。

四、教学内容与进度安排

本学期的教学内容主要是历史选修1《历史上重大改革回眸》、历史选修3《20世纪战争与和平》，历史必修1—3水平测试复习。

工作计划自己制作可以吗篇十

随着寒假来临，大中小学生的成绩如何，成了人们的热门话题。

你家孩子考多少？进步几名？得了几个奖励？成了父母关注谈论的家常话。

考试进步的孩子自然满怀欣喜，表扬、奖励填满假期，给本来就喜庆的节日又多了几分快乐。

而那些学习不扎实、不认真、不自觉，最后造成成绩不理想的孩子开始了自责、懊恼、挨批的日子。

其实，成绩只能代表过去，人生还是更多地面对未来要好一些。

面对成绩，最好的方法是总结、反思、调整、完善，然后付诸行动。

只有这样才能在即将开始的下一个学期，让自己有一个大的转变，学习上有计划、有耐力、更深入、更扎实。

经过完善学习行为，定会收获逾期的成果。

学生如此，人生更是如此。

你的每一个行为，每一个决定，都或多或少存在着这样那样的瑕疵，学会每天的总结反思、调整完善，是让决定更合理，行为更有效，值得尝试的做法。

让每一个学生写出自己学习中的得失，制定出今后的计划，并协助落实，比多背诵几篇课文、多做几张试题、多参加一次辅导班更重要。

纵观人类历史前进的轨迹，不也是在肯定一些、否定一些、创新一些中过来的吗？