

最新暑假实践报告三下乡(优质7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

暑假实践报告三下乡篇一

因为一开始对自己不够自信，总觉得其他人很有能力，他们做的事很有意义，所以我是站在欣赏、羡慕、钦佩的立场上，只是带着了解一下他们的生活，认识我跟他们的差距的心理来的。

一切的开始是kl的一个电话，他让我过去开个小会，在完全不知情的情况下，我很没底的告诉他我来看看吧，看看能不能帮上什么忙。

到了那边kl介绍我时，直接说我是大学生指导。其实具体我什么都不知道，我甚至不知道大学生指导该以什么样的姿态面对那么些学弟学妹！就觉得他们看我时，很信任的目光，让我立刻有了一种使命感，责任感，我觉得我应该帮助他们，至少应该尽我所能，就这样，开始了我们的暑期社会实践之旅。

当时小会的目的是确立我们这一组包括我在内5个人暑期社会实践的活动主题，简单点说，就是卖什么东西。经过艰难的探索，我们的第一个活动项目——卖文具就这样确定了！

考虑到平镇这边有一大堆补习班，我们想当然的认为应该会有很大的市场，于是调查市场、进货……一系列的步骤在协调努力中艰难进行，期间人员有变动，真正活动的就剩下三人了。

买到东西，又要出售啊，找买主，成了大问题。到这时我们才发现原来那些补习班几乎都是小学生，很少能看到中学生。小学生哪来的市场，最后只能亏本卖了一部分文具，至此，我们的文具行动宣告失败，555…其实，说真的，当时亏本之后，我都在想，我们这组就算了吧，反正我们人员也很少，而且活动也没有进展。但是，就在这时[kl]给我们开了个会，告诉我们其他组的进展情况，都是非常好的成绩，我们的不服输的神经立刻被挑起来了，于是，斗志昂扬的我们，进行了第二个项目——卖饮料。考虑到进货以及成本问题，我们最后决定就从平镇副食品店买水，冰冻之后再运到平中篮球场出售。刚开始下午3点左右就过去了，但是后来因为那个时间太热，也少人打球，我们将时间调整到下午4点30。开始卖水时，很不好意思站在那里，看那么多男生在那边打球，还要问他们是否需要水。后来，去了几次之后，已经能很平静的对待了。自己觉得，这就是很大的进步。当然，卖饮料让我们扭亏为盈，虽然没怎么赚钱，而且钱也不是主要目的，但是作为一个小小的衡量标准，我还是想小小的得瑟一下，嘿嘿，很骄傲哦！

虽然这个活动持续的时间不是很长，但是我觉得，它很大的丰富了我的暑期生活。也许，顶着大太阳出门，太阳下山时回家，也没有真正的让我得到与人沟通的锻炼，但是，我想说，我已经体验到劳动获得的快乐，体会到在为其他人提供服务（虽然不是无偿的）的同时，内心的那种满足感，我想，这就是我的生活乐趣，这就是我，作为芸芸众生中的微不足道的一员，领悟到的生活的真谛——服务他人，完善自我。新时代的年轻人，我们有的是资本，去闯，去干，让我的青春旗帜飘扬在风中，我的青春我做主！！！！

暑假实践报告三下乡篇二

通过对大学生暑期社会实践活动现状的调查，在分析大学生参加活动动机与认识、具体实践情况、困难与反思及收获与反思基础上，了解到大学生参加社会实践活动的倾向与特点，

反映出实践活动中的一些问题，也相应提出了引导大学生暑期社会实践活动的几点建议。

大学生社会实践是一种以实践方式实现高等学校教育目标的教育形式，是高校学生有目的、有计划地深入现实社会，参与具体的生产劳动和社会生活，以了解社会，增长知识技能、养成正确的社会意识和人生观的活动过程。它与课堂教学相辅相成，共同完成高校人才培养任务，实现学生全面发展的目的。因而已成为各高校关注的重点。

时值暑期，全国各地高校充分利用时间优势，引导学生们广泛开展起各式各样的暑期实践活动。为了充分了解大学生实践活动的现状，整合大学生们所反馈的信息，以便高校和学生自身更好的认识社会实践中所存在的问题从而予以改进。我在家乡湖北省武穴市开展了此次“大学生参加社会实践活动现状调查”。具体调查情况如下：

了解大学生实践活动的现状，整合大学生们所反馈的信息，以便高校和学生自身更好的认识社会实践中所存在的问题从而予以改进。

调查对象：

本次调查采取的是问卷调查。共发出调查问卷100份，收回85份，回收率达85%；其中有效问卷85份，有效率达100%。其中男生48人，占调查总数的56.5%；女生37人，占调查总数的43.5%；大一25人，约占总数的29.4%；大二23人，约占总数的27.1%；大三20人，约占总数的23.5%；大四12人，约占总数的14.1%。

根据实际调查需要，我按照以下四个板块进行问卷设计：
（共20个问题，具体见附一）

第一，动机与认知

第二，具体实践情况

第三，困难与需求

第四，收获与反思

根据对问卷的整体编号，这四方面对应的变量为：

1、动机与认知t3 t4 t5 t16 t17 t18

2、具体实践情况t6 t7 t8 t9 t10

3、困难与需求t11 t12 t13 t14 t15

4、收获与反思t20 t21

1、加强对暑期社会实践活动的重视力度：

要广泛普及对暑期实践活动的重视力度，高校自身要加强宣传力度，积极引导学生参与实践；学生们要活跃参与实践，端正参与实践的动机与态度。同时，更要广泛动员整个社会资源来促进高校社会实践的发展。

2、完善社会实践体系，创新暑期社会实践的内容和形式

事物都是不断变化发展的。“创新是一个民族的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。”暑期实践的内容和形式也要不断发展创新，高校和社会要携手拓展实践形式、扩大实践规模、丰富实践内容，完善实践体系。要把暑期实践发展成为一项有组织、有要求、有考核、有奖励的实践教学活动。学生自身要充分发挥聪明才智，用自己的智慧创新实践。

3、加大经费投入，建立实践基地

大学生社会实践基地是大学生进行社会实践活动的重要场所，是大学生走向社会、认识社会、服务社会的桥梁。我们要充分发挥基地的桥梁作用，进一步把高校的科技、教育、人才资源动员起来，与企事业单位的发展需要联合起来探索实现基地实习、创新、就业一体化道路。

参考文献：

暑假实践报告三下乡篇三

这是进入大学来的第一场考试，也是第一堂课。由于我们队大学生活不太了解，听好多同学说，大学生活很是清闲，很无聊，很多人还认为大学谈恋爱是大学的一门选修课，是为了解决孤独和无聊。对于这些事，我们都充满好奇，所以我们对大学生周末生活展开调查。

最后，我们小组决定以问卷调卷的形式展开调查。对于问卷调查，我们就得提出问题了，提出的问题是主要从学习和业余生活方面入手的，什么课外学习，作息时间等，都是他们的周末生活。

调查问卷设计好后，我们进行选择对象环节，本来是针对2全校调查的，而我们实际选取的对象主要是矿业学院的同学，少部分是其他学院的同学。这就是我们这次调查的不足之一，这方面还有很大的提升空间，希望下次再有这样的调查时能得到很好的改进。

进入问卷调查时期，我们在寝室、食堂等语言上课的地点发放问卷，这就碰到了一小点麻烦。总共发出去180份问卷，可收回来的只有147份，好多问卷发给他们的了，去收的时候他们给我们说不知道哪里去了，或告诉我们没有收到这份问卷。从我个人分析，这存在两方面的问题，一方面是有的同学不够负责，另一方面是搞问卷调查的太多，他们把我们的交给其他组去了。这就是问卷调查的弊端了。

其实这次搞社会调查我总共参加了两次，一次是和我们寝室的另外一组成员去长顺那边高的“山里孩子看大学”这一调查，我觉得是很成功的，很让我难忘，它涉及到我么和孩子们相处的生活，还给他们上课呢。相比于这次的社会调查，要比这个成功得多，毕竟问卷调查太普遍了。但完成得还不错，全过程都是我们亲自搞的，没有像其他有些组是从网上复制下来的，这是我么值得自豪的，我记得我还在网上以发邮件的方式给在社团里认识的同学发出调查问卷，但很遗憾，没有几个人回了，真是可悲。虽然去做了，但做得还不够好，我忘打电话通知他们去看了，他们有些同学没看到，为此，我感到遗憾。

说到这次的调查结果，大多人的周末生活并不那么充实，除了学习，就是参加社团活动，参加的人还挺多的。还有些做兼职的，尤其做兼职的这些同学学习较为认真。但这些都是不做的，就只有大睡懒觉了。当然生活就觉得无味了。

为了生活不是那么无味，还是要参加一下一些实践活动，增长自己的见识，不要让大学生生活就这样虚度四年，这是大学生要忌讳的，大学生生活其实可以过得更有意义些，但就得有自制能力，能够掌握好自己的生活步伐，要每一步都踩下一个脚印，那才是有意义的。被窝是青春的坟墓，不能迷恋被窝。其实大学里爱学习的人还是很多，只是分散开来了。再有，大学主要是培养个人的学习能力，不能只靠专业知识，所以要进行全方面的学习，找到自己的不足，在保证的条件下，然后再达到自强，就ok了。

暑假实践报告三下乡篇四

促销是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销通过，，我实践我觉得就是通过，，自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过，，自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费(优习网)。

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过，，自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过，，自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同

的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

不管做什么事，态度决定一切，做一项服务工作，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。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

暑假实践报告三下乡篇五

我在工厂的注塑间(部门)工作，注塑部门主要从事于在生产第一线生产并简单加工产品。我被安排在该部门的一个小组工作，该部门有经理一名，主管一名，拉长两名。车间的各个生产小组有组长一名，技术员一名，加料员一名，每个生产小组有生产员工十名左右。

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。车间里的工作环境也不怎么好，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较艰苦的环境中工作3个月。第一天进入车间开始工作时，所在小组的组长、技术员给我安排工作任务，分配给我的任务是简单加工一种名叫黑色套管的产品，我按照技术员教我的方法，运用操作工具开始慢慢学着加工该产品，在加工的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上加工产品，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及开机生产产品、加工产

品等有了一定的了解。车间的工作实行两班制(a□b班)，两班的工作时间段为：早上8：30至晚上8：30;晚上8：30至早上8：30。车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

对车间里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到厂上班，上班工作之前先到指定地点等待小组组长集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作，于是我便到我们小组的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具(比如：胶料袋子、脱模剂、产品标识单等)。在机台位置上根据员工作业指导书上的操作流程进行正常作业，我运用工作所需的用具将机器生产出的产品加工包装好，并将加工包装好的产品贴好产品标识单存放在指定的位置。另外在工作中，机器生产出的产品有时会出现异常(比如：产品出现缺胶、料花、气纹、色差等)。出现上述情况时，要及时告知小组组长、技术员，让他们帮助解决出现的问题，小组长、技术员通过对机器的调节让生产出的产品恢复正常，符合检验的要求。

在工作期间有些产品的加工难度较大。刚开始加工起来还真棘手的，加工效率不高，加工出来的产品质量也不怎么的。让人苦恼的，于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的加工方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着加工这有难度的产品，从中体会加工产品的效果。同时在加工中选择适合的加工工具，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出生产、加工产品的有效方法和技巧。有时在开关机生产、加工产品时，对产品应该怎样包装不明白，此时，我便向员工同事学习，向他们请教正确的加工包装方式，另外也可以询问评管(质检员)，按评管提供的要求进行生产、加工包装产品。

作为一名合格的大学生，社会实习是必经的过程，不管什么专业，都能在实习中获得自己以后从事的工作岗位所必需的技能。

时间过的飞快，为期一个月的实习结束了，在这段时间里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。回想起这两个月的生活，一个人在新的环境里，应付新的人际关系，本来就是挺辛苦的事，再加上工作的繁忙和紧张的生活节奏，这两个月来真可以用艰辛来形容了。还好这一切我都挺了过来，相反这些困难让我更加的了解自己、坚定信心，也让我从中得到了深刻的认识。以后我就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。

暑假实践报告三下乡篇六

今年暑假，我有幸成为农村政策宣讲团的一名成员参加了安徽大学大学生“三下乡”

在前期准备工作中，面对纷繁复杂的与农村相关的政策文件，我们团队成员根据自己的能力，进行了合理的分工，充分发挥自身的优势，顺利的完成了前期的工作。为此次活动的顺利的完成奠定了坚实的基础。由于大家多是第一次参加“三下乡”活动，经验不足，在开展具体工作时，不但要开展政策的宣讲、咨询、解疑，还要与当地的乡镇领导、农民朋友开座谈会、进行入户调查等多项工作，大家显得有些力不从心。但是大家并没有退却，而是发挥团结合作，互相学习，互相帮助的精神，各司其职，各尽其能，全身心的投入到自己的工作中。在这种和谐的氛围中，我们顺利的完成了此次社会实践活动。从这次活动中，我更加深刻的体会到了团队的力量及团队的重要性。

这次活动，我深入了农村，接触了我国社会中人数最多，而且最苦、最穷的一个阶层，对我的震撼很大，同时也感到了肩上的担子更重了。随着我国经济、社会的不断进步发展，农民的生活水平有了一定的提高。但是，农民的生活依然很苦，生活环境很差。在当地听到农民经常提到“三不通”，即“路不通，水不通，电不通”。就是说与农民生活息息相关

的道路、水、电都不能得到切实的保障，由此可见农民的生活之苦，也可以看到要解决“三农”问题，真正的富民增收，提高农民的生活水平，任重而道远。虽然，通过这次活动，我们也为农民朋友作出了一些贡献，但这是远远不够的，这就要求我们无论是现在还是工作了，要关注我国的热点，关注制约我国发展的问题，尽自己所能，为国家的发展作出自己的贡献。作为一名当代的大学生，作为一名青年，要深入调查研究，全面的了解我国的现状，增强自身的社会责任感，为国家、为社会、为人民尽一份自己的微薄之力。做一个无愧于国家、无愧于人民的青年。

比如：专业知识的欠缺，人际交往能力、处事应变能力等方面的不足，也为以前不了解实际情况，不进行实地的调查研究而乱下结论的行为感到汗颜。这些不足，我将会努力的克服，培养各方面的能力，提高自身的综合素质，争取自己进一步更好的发展。

暑假实践报告三下乡篇七

这个夏天，我随青岛海洋大学工程学院三下乡队伍来到平度市崔家集镇周家村社会实践。对于从小生活在城市中的我来说，是一次难得的经历。短短的五天时间，感受了浓厚的乡村生活气息，也产生了很多感想。

周家村是远近闻名的文明村，全村耕地面积1550亩，住户面积200亩，230户人家，800口人，其中党员19名。村固定资产120万，村每年平均收入3800元左右。生活在附近乡村中属富裕水平。周村长自74年上任以来，为村里的工作耗尽心血，给村里带来了大量收益，村子有了翻天覆地的变化。提起周村长，村里的老少爷们儿们都直竖大拇指。

进村后，首先引起我注意的就是有序的道路和整齐的房屋，以及道路两旁那既有经济效益又能美化环境的柿子树，与我想象中的农村有着相当大的区别。待融入到村中去以后，可

以深切的感受到村里的治安情况相当好。经济上的宽裕和生活上的安宁，使我毫不夸张的用了“安居乐业”来作为周家村给我的第一印象。听村里的领导介绍，村里的主要收入来源于种植业，其中200亩果园收益可达每亩4000元左右，而辣椒更是达到了每亩10000元。但当我们问到村中是否有自己的企业和项目时，村里领导向我们道出了苦衷：数年前曾有一木器厂，在村里投入生产，但不到3年，木器厂就因接连亏损而在村中消失，而其后的几次上项目的想法，都因缺资金少技术（尤其是少技术少人才）而夭折。

学校并不算大，还算明亮的教室和尚未残缺的课桌，与偏远山区相比，以令孩子们满足。但与我从小生活的城市中的小学已有着天壤之别。仅从每天上完课孩子们必须将自己的凳子搬回家来说，这的学习环境并不能用一个“好”字来形容。但孩子们那对学习特有的热情和认真把我深深的感动了，他们几乎想要我们在5天之内把所知道的所有知识都教给他们。在和孩子们的交流中我了解到，他们都很想成为大学生成为科学家，对外面未知的世界充满了好奇和憧憬。但当我问他们以后回不回来的时候，几乎所有的孩子都沉默了。也许是还是小学生的他们尚未明白我这个问题的含义，也许是一直以来伴随他们左右的“考大学，去大城市”的话影响着他们。没有一个孩子表示自己将回到自己的家乡。

一位朋友曾对我讲过一个真实的故事，某省重点中学有一位来自穷山村的学生，学习非常用功。他的床头贴着一句激励自己学习的话，只有九个字：别忘了！你是农村户口!!!听到这件事的时候，我的内心是沉重的。我国城乡的巨大差异造成了教育观念上一个极其偏激的错误。农村的孩子迫于自己农村户口及生活环境的压力，几乎用尽自己所有的精力去学习考大学，以此来摆脱落后的环境，实现自己美好生活的梦想。但当这些村里的骄傲考出去成为大学生以后呢？他们中有几个回到自己那还不富裕的家乡，投身其中的建设呢？人都向往美好的生活，这本无可厚非，但村里留下的是什么呢？几个大学生的名字，一个虚幻的荣誉而已。人才依旧缺乏，生活依

旧贫困。

孩子们的想法和做法并非出自自己思考，而大部分都来源于家长和老师的言传身教。在和一位老大爷的聊天当中，老人告诉我们他有两个儿子两个女儿都考学去了城市，在谈到孙子时，老人很自豪的告诉我们，他的大孙子刚在一所省重点高中考了前十名，以后考大学，考名牌大学，到大城市去！老人的笑容让我感受到了家长们望子成龙、望女成凤的迫切心情。我问老人想没想过让孙子回家乡支援家乡建设，老人说：“村子里太苦，能到外面去，干嘛回来。谁不想让自己的孩子过点好日子！”

周家村之所以富裕，关键在于和韩国合作的200亩高效田，其实这对村里既是一笔客观的收入，又是一种劳动力的利用。韩国人出种子，出技术，村里出劳力，出土地，收获后，韩国人回收所有果实和种子，付给村里的报酬只是收益中极少的一部分。而且还规定村里不得留果留种，否则将受重罚。这完全是一种劳动力的欺骗，可是以我们的知识就是无法掌握其中的技术关键。而我们为了这笔可观的收入，还必须甘受韩国人的这种技术欺骗，其原因何在？人才不足！！试想如果村里有这么一批农业知识相当丰富的人才，我们完全可以掌握韩国人的技术，从而为我们自己所用，那时所有的收益都将归我们自己所有。村里将远比现在要富裕！

孩子们是渴望知识的，村里也是需要人才和技术的。但一些客观现实又使我们的教育观念发生变化，造成了人才的流失。改革开放20年来，人们的思想有了极大的进步，越来越多的人已经意识到了教育的重要性。在周家村采访的过程中，我们了解到，80%的家庭将孩子的教育费用作为自己未来几年内的最重要支出。在资金比过去有了保障之后，我们支持农村教育以不仅仅是财力上的帮助，还应是教育人才和教育观念上的帮助。孩子们需要的不仅仅是知识，同样需要做人的道理、适应时代发展的观念和大局观。我们作为新时代的的大学生，有责任有义务尽我们最大的努力支持农村的教育事业！

整个过程我认识到周家村存在的问题，但我认为最重要的还是教育问题。“科技是第一生产力”！新时期农村的教育事业依然面临很多的问题，解决好这些问题将极大的促进农村的建设和教育发展。