

暑假社会实践报告 大学生暑假社会实践报告(优秀8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，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

暑假社会实践报告篇一

实践时间□20xx年x月x日至20xx年x月x日

早在离暑假还有一个多月我就盘算着怎样度过这样这样一个漫长的暑假，毕竟这是进入大学的第一个暑假。首先钻入我思想的第一个念头就是参加社会实践，一是因为作为一个刚走进大学的学生，我们应该培养自身的吃苦耐劳的精神；其次，在大学中经过了一年的学习，对于所学到专业知识还不能很好的理解，对专业的了解仅限于课本上的只字片语，为此，我们更应走出校园，走进社会，从社会中学到真正的知识。因此，我决定利用这个暑期参加社会实践活动。

这个暑假的找工作历程可谓一波三折，在学期接近尾声之时，一名大二师姐组织我们到xx做安保，出于想要去见识见识外面的世界，我在征得家长同意的情况下决定前往xx□但计划赶不上变化，在等着的期间我们被告知xx去不成了，由于之前想着说去xx没有去找其他暑期工了。无奈之下我回了广州。

回家后经一翻周折，最后父亲帮我介绍到xx电子科技有限公司。

xx电子科技有限公司是一家属于来料加工的企业，其主要产品为电脑电源。

我所做的工作是将电源装上外盒，主要有以下几点：

- 1) 将电路板装上机盒；
- 2) 检查盒子表面：看是否有刮花，是否有水印等，灯片是否有脱落污染现象；
- 3) 通过压机将盒子压紧；
- 4) 检查成品是否被压坏。

在最先开始工作的几天，对我来说简直就是度日如年，由于新来咋到，对工作并不熟练，于是乎在我工位旁堆了一箱又一箱的板，仿佛每天都有做不完的事，而我的性格又是比较急躁的，弄得自己十分烦躁。但我知道，我的打工生活才刚刚开始，既然我选择了这份工作，开始做了，就要做到最后。相对于我无法改变的工作，我选择了改变自己的心态，我十分庆幸的是我做到了。我能够十分平静的做着那数不完的事，或许对我来说，学会适应就是我最大的收获。

暑假社会这一游不仅仅带给我的是金钱，更重要的是让我对人生有了新的认识，有了新的感悟。以下是我的几点：

- 2) 其次，我在就业心态上有了很大的改变，以前总想着找一份适合自己的、专业对口的工作，可现在知道找工作不容易，很多事情只有走上社会才能接触到。
- 4) 要善于与人交流，正确处理各方面的关系；遇事应沉着应对自己不会的事应该多虚心请教他人；工作中不能总想着自己得到了多少，要问自己付出了多少，你做的事别人都看在眼里。

通过这次社会实践，我得到了很多锻炼，更新了观念，吸收了新的思想与知识，为将来更加激烈的竞争打下坚实的基础。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，更加发奋学习，努力提高自身综合素质，适应时代的要求。

暑假社会实践报告篇二

首先感谢鹿池村委会为我提供了此次假期社会实践活动的条件和机会，在这里我开始了我为期十一天的社会实践活动。在村委会领导的带领下我参加了村委会的除雪去冰和看望慰问村里的五保老人，村委会年末工作总结大会一系列活动。在这十一天的活动中我看到的太多，也明白了许多，同时也学到了太多。作为21世纪的大学生和青年，站在这个新的历史起点上，继续发展和建设社会主义的使命也应该让我们去承担。同时我们也有义务去继承中华民族伟大复兴的历史使命。

来到这里，村委会一个让人感觉责任的名字和代称，让自己紧张了起来，这是一个为人民服务，为村民谋福的结构。看到了在这里工作的人们时刻在为村民开路和指导发展的大路，同时他们也在为建设社会主义做出一份属于他们的贡献。

7月10日，开始了实践活动的第一天，今天一大早的来到村委会报告。参加了村委的年末看望慰问活动，去看望村里的五保老人。给他们送去过年的物品和村委会领导的慰问，中午跟随着村委会的领导来到五保老人陈爷爷家。看到他们俩老人生活的非常不错，他们俩脸上的笑容就可以知道他们的生活。同时陈爷爷还告诉我们，虽然他们没有儿女，但是他们生活得很好，现在的生活好了比以前更幸福了，但是政府没有忘记他们，时刻的想着他们，给他们提供必需的生活物质和基本的生活保障。他还说他们十分的感谢祖国对他们的重视和关爱，感谢伟大的共产党和社会主义制度。通过这一天的活动下来我深刻的感受到我们生活在现在这美好的社会，有我们伟大的祖国作为我们坚强的后盾，我们生活的一定会很好。

7月15日，随着冰雪天气的到来。导致了我们村里的大面积冰雪灾害，各处高压线路和道路大面积的结冰。今天又有幸的参加了村委会的除冰除雪的活动，身处除冰雪的队伍里，虽然自己的力量是那么的渺小，但我感到无比的光荣自豪，每天跟随着村里的除雪队劳动着。为村里的服务着。心情无比的高兴，在这两天的除雪活动中，我看见许多的领导日夜坚持在一线，他们没有回家去看望自己的家人和孩子。还记得其中的一位领导说了一句话：在节前为了能让大家顺利的把过年物质送到家和顺利的回家过年，我们只有弃小家为大家。这是一种先天下之忧而忧，后天下之乐而乐的大无畏精神。这两天的劳动我收获了太多，同时我也在村委会领导那里学到了很多。我们生活在这个温暖的世界，有这样的一群人在无时无刻的为我们服务着。有他们无私的奉献，我们才能生活的更好，在这两天的劳动中，虽然有那么的一点劳累，但我很高兴和快乐。因为我在为更多的人服务着，为他们是生活而努力劳动，在为社会贡献我自己的一份力量。我想说：我劳动着，但我很快乐。

7月20日，离春节还有两天的时间，但村委会的工作人员们依然在忙前忙后的工作着。今天将召开村里的年末总结大会，我十分有幸的参加了此次会议，会议上许多的人谈了自己一年的工作总结和下一年的工作规划。在他们的身上我看到了一个共同点，他们虽然是一群普通不能再普通的人，但他们却做着不普通的事。他们时刻在为改变村民的生活和村里的建设日夜的奔波着，在他们的身上我看见了一股积极向上，勤劳为民的干部形象，更是一种值得我们更多人去学习的精神。正是因为有许多像他们那样的人存在，我们的生活才越变越好，社会主义才能建设的更加的美好。感谢他们，感谢他们所做的一切，人民的好公仆。

时间在一天天的过去，在这实践活动我也得到了越来越多的知识。在这里的每一天我每天都有不一样的收获，和这里工作人员的每一个时刻，他们都是那样的值得我去尊重和崇拜。在这里我学到了一种精神，一种无我的工作态度和热情；在这

里我看到的又是一群可爱的人们，一群无私奉献的人们。是你们让我学到了太多，也明白了太多，我知道不管你我的力量有多大，只要我们坚持的奉献和努力，为这个社会贡献出自己的力量，我相信，世界会因你我而精彩改变。

十一天实践活动圆满的结束了，在这短短的十一天里。我带走的是一种不可估量的精神财富，留下的只是深深的回忆。在此次的实践活动中，我深刻的认识到了作为当代的大学生和21世纪的青年，我们有建设社会主义和继承中华民族伟大复兴的历史使命。我们必须脚踏实地的学习好科学文化知识，用知识武装自己的头脑，树立起为建设社会主义为目的的志向。时时刻刻的提醒自己为伟大的祖国和建设社会主义做一份属于自己的贡献，要把在实践活动中学到的东西时刻的运用到我们日常的学习和生活中，要求自己做一名合格的大学生和优秀青年。同时也要去学会感恩，感谢我们伟大的祖国和我们的父母为我们创造了现在这么好的学习环境，也要感谢时刻在为建设社会主义而努力奉献的人们。是他们的努力的力量，推动了我们前进的步伐。假期的实践活动暂时就告别了一个段落，但我明白了，生活中你我的奉献和每一个人的力量就是我们推动社会主义建设的最好动力。所以我们要好好的努力学习，加油，为社会主义的建设贡献自己的一份力量。因为那样，我相信，我们的社会主义才会建设的更加美好。

暑假社会实践报告篇三

首先介绍一下我的实习单位：滕州市xxxx厂。该厂位于山东省西南部、鲁南大煤田之中，是一家地方国营企业，主要生产“鲁力”牌p.o32.5强度等级普通硅酸盐水泥等产品，产品主要销往江苏、安徽、河南、济宁地区，年产量可达50万吨，产值八千多万元。该厂于xx年通过iso9001□xx质量管理体系认证，产品多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自7月12日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应科工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般生产水泥的原理。水泥是由石灰石、无烟煤、煤矸石、硫磺渣等原材料经过粉磨成生料，然后经立窑煅烧成为熟料，再加入石膏、炉渣由粉磨机磨制而成。我参与收购的原材料是煤矸石，跟随几个经验丰富的采购员去附近的众多煤矿进行采购。xxxx厂利用附近煤矿多的优势，大量利用其长期作为废料的矸石代替黏土，既降低了能耗，减少了污染，又提高了效益，是节约型企业的典范。水泥行业作为微利行业，为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解、分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。虽然在供销科的实习只有两周，但相信对我今后的学习和工作尤其在供销方面有了一个很好的开始。

接下来的第二阶段我被安排到销售科工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：硅酸盐水泥。对于我这个没有任何实际工作经验又没有业务联系的学生来说推销一种商品确实很难。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂产品主要是销往苏、豫、皖等地区，在我们本地由于生产厂家较多，竞争压力过大，因而市场接近饱和，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，在本地推销是难上加难。不如去大力开拓农村市场。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两档生意。虽然有一档是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一档就是自己努力的结果更值得骄傲。这档生意是一间建材商店。为了这档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明

白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对xxxx厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：

(2)销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

最后衷心感谢xxxx厂给我提供实习机会！

暑假社会实践报告篇四

机械系工业设计

XX

1. 理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的工作中。

2. 培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

3. 使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

4. 进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力。

5. 提高自己的实践能力和综合素质，有助于自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

6. 预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

我于xx年xx月xx4日到xx月28日在石家庄银鹭食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

xx.集团银鹭事业始创于xx985年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人陈清水、陈渊兄弟的带领下，通过全体银鹭人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。银鹭食品事业是全国最大的罐头、饮料生产基地之一，荣膺农业产业化国家重点龙头企业、全国行业十强，拥有世界粥王八宝粥、创新开发的动植物双蛋白饮料花生牛奶等主导产品。

2. 公司的相关业务流程□(xx)开票流程; (2) 结算流程; (3) 配送流程; (4) 托运流程 (5) 退货流程; (6) 客服流程; (7) 出库流程。

寒假是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机

会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了石家庄银鹭食品有限公司分公司业务员的这份工作，我由于有很强的语言表达能力和认真的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补□xx00块生活补助，加起来也就xx000□也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

暑假社会实践报告篇五

期末考试一结束，我们就接到通知，要去位于通州区的苏宁华北大区总部培训基地参加岗前培训，匆匆忙忙准备齐了证件、衣服、日用品等，第二天一早就出发前往苏宁基地。路上下雨加堵车，一向午时两点多才到了基地，联系到了苏宁的工作人员后，我们找到教室，签了到，培训也正式开始了。培训是全封闭式，军事化管理，吃住都在基地。培训资料分为三部分：第一阶段是军事训练。军训资料是军姿、停止间转发、齐步走正步走等基础训练科目，辅之以晨跑、蛙跳等体能训练。

军训的目的是磨练学员如军人般的钢铁意志和不怕苦不怕累的精神，树立服从纪律的观念，帮忙学员理解并认同苏宁的企业文化和发展目标，增强归属感，培养奉献精神，树立团队意识，感受团队力量，树立集团荣誉感，考察学员的投入程度和意志力，了解学员的综合素质。军训纪律要求严格。军训期间的另一项任务是进行破冰活动，经过进行各项团队

活动增强大家的团队意识，让大家尽快相互了解，融入一块；第二阶段是企业文化篇。主要资料包括苏宁的发展史、苏宁的营销方案、人力资源方案、企业文化及其组织架构、员工制度及行为规范。培训目的是让我们走近苏宁了解苏宁，从思想上认可这个企业、融入这个企业；第三阶段是岗前知识培训。主要资料是营业员岗位职责和常规工作任务、营业员常规计划及订单列表、店员的服务礼仪、销售八部曲。目的是让我们熟悉岗位工作资料及各种行为规范，在走上工作岗位时能尽快熟悉工作，为企业创造价值，这也是我们这次培训最直接最现实的任务。

培训结束后我便被安排到店面实习，我被分配到北太平庄店3c—电脑类。北太平庄店是苏宁全国第二大店，也是北京第一大店，店面宏大气派，店内宽敞明亮，购物环境舒适，不愧是华北大区的招牌旗舰店。在店面我是自备营业员，但我的主要工作不是销售产品。因为各品牌厂家都有自我的促销员，负责本品类的销售任务。我是苏宁公司的自备营业员，工作的主要资料是进行本品类的商品陈设促销布展和人员卫生管理，盯销售、防飞单，在必要的时候补岗。在刚进入店面的前两天很富有活力，从早上上班到午时下班，我都在不停地学习店面知识，恶补电脑知识，紧张而又充实。一方面学习销售流程，如pos单、领顾客付款、领礼品及之后的查库存、出仓入仓操作；另一方面是产品知识的学习。我的专业是文科，从未接触过电器行业，对电脑基本知识了解也不多。作为一个营业员不懂产品的基础知识，怎能把产品讲清楚，让顾客充分明白产品的性能，最终达成交易。

你必须专业，把产品完全讲明，由深到浅，才能讲的更明白。所以前两天很有活力，两天时间内学了电脑的很多品牌产品。但之后督导指出我作为一个自备营业员，主要任务不是销售。我学习的方向主要是学流程，产品知识能够在以后的工作中慢慢学习。在那以后我的主要工作就协助督导完成本品类的销售管理工作，主要是人员的管理、卫生管理、现场布展等；盯销售、防飞单，盯销售的目的是调查客户流失的原因，防

止促销员在讲解本品牌的商品时诋毁其他品牌的商品及具有替换功能的商品，同时也防止他们趁人不备进行飞单操作，就是防止促销员进行私下操作，不经过公司的销售系统把产品卖出去。飞单会给公司造成损失，这也是我工作的主要资料和难点；在必要的时候补岗，运用自我掌握的产品知识向顾客介绍产品，不至于让顾客流失。

在实习的这些天里，我学到的不仅仅有额外的专业知识，更重要的是做人的道理。确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自我！到社会上工作、竞争，你应对的就是每一天怎样去“推销”自我，去让更多的企业、老板理解你，认同你！你不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，并且你要善于观察，口才了得，灵活的应对本事，能将自我的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自我独特的见解！实践的销售是一门很好的选修课，这一点或许仅有经过实践才能深刻的体会到。

经过这次实习，我对苏宁的历史、现状和未来发展规划有了整体的把握，对苏宁的企业文化有了比较全面的理解和领悟，并对苏宁的组织构架、人事制度和员工福利有了大致的了解，这些天的学习让我受益匪浅。优秀的企业文化是一个企业坚持健康发展的活力源泉，是企业做大做强的根本支柱，一个企业要想长盛不衰，不仅仅要塑造宏伟强壮的外表，更重要的是要积蓄充实丰富的内涵。苏宁深厚的企业文化内涵和感召力，让我对苏宁在未来的发展充满信心！

暑假社会实践报告篇六

为了能在毕业之前锻炼一下自我的能力，同时又是响应院系的号召，8.18.10我系共20名同学来到中日友好希望小学进行为期10天的社会实践。

8月1日我们抵达了中日友好希望小学。当我们下车搬行李的

时候，一群小学生向我们跑来，有几个小男孩还热情地要帮我们提行李。当时就让我感受到了这里小孩子的热情与活泼。当天我们与小学生们见了面，并且与所带班级的学生进行了简单的自我介绍和交流。

第二天开始正式上课，我和另一位同学一起教小学四年级数学。在这之前我没有任何教书的经验，虽然小学的数学很简单，但是怎样讲课才能让学生听懂，怎样的讲课方式才能提起他们对数学学习的热情和兴趣，等等都是我需要去思考的。第一堂课前，有一点我比较担心：因为我们是占用假期的时间给他们上课辅导，再者，这个年龄的孩子比较爱玩，他们会不会对在假期上课有着抵触情绪，不认真听课。然而，当我开始上课的时候，我就发现那些顾虑完全是多余的，他们上课非常认真，回答问题也非常主动。当时，我就觉得作为大学生在这方面我们可以说是远不如小学生的，他们对知识的渴求与学习的兴趣远远超出了我们，在大学的课堂里一个教室一百多人上课，往往也只有固定的几个人会回答老师的提问，上课不听课的大有人在，更有甚者不来上课。有了这样的比较，使我觉得必须要端正自己的学习态度，这一点来说，他们是我的榜样。

下课的时候，有时候会和班上的学生坐在一起聊天，有一次无意中看到一个小朋友暑期作业数学题全做了，英语题却都是空白。我问他，英语怎么不做，他说，不喜欢英语所以就不想做。听到这个回答，我觉得特别有感触，想到自己小学的时候，也有这个现象，喜欢哪个老师哪门课成绩一定好，不喜欢的话，就是基本不好好听课也不认真地做题。现在想来，这是小孩子的不成熟、不懂事的想法。我跟他们讲了我的想法，并且鼓励他们在不偏科的基础上，发展强项。我觉得，在他们这个年纪，跟他们提英语学习或是学习的重要性是没有任何作用的，他们没有切身的感受，所以说那些道理他们只会听听作罢。而我，是通过抓住小孩子比较感兴趣的方面来跟他们交流，以此来激发他们对不太喜欢的科目的兴趣，并且让他们感受到下课的时候我们就是考试吧朋友，在

交流上可以消除年龄上的障碍。

在支教的过程中，也存在些问题。开始几天的上课都比较顺利，小朋友们都很配合，听课非常认真，表现也很积极。可是，到后期，他们显得有些不耐烦了，我和其他上课的老师讨论下来，可能是因为教授的内容有些简单和枯燥了，但更重要的一点是从一开始，作为老师我们没有摆正位置，即我们没有从行为上很明确地告诉他们我们是老师，而是让他们感到我们是是可以一起玩的朋友。我又向我的小学老师请教过这个问题，她告诉我，上课的时候必须严肃，对小孩子要奖罚分明，以此来明确告诉他们什么是对，什么是错，帮助他们辨别是非。所以，在接下来几天的上课中，我的态度很明确，并且在上课内容方面，我把初中的一些有关几何性质的题拿到课堂上来讲，让他们讨论，关键是想解题方法，而不是计算，在这个过程中，我明显感到他们很喜欢这样的方式，我讲的很开心，他们也很乐意听。我也从中感受到了小小的成就感。

这十天里，我站上了讲台，成了小朋友们眼中的“老师”，感受到了当老师的快乐的同时也感受到了老师的艰辛。我和另外一个老师往往是一个人上课，另外一个人就听课，如此，上课过程中出现的错误就可以及时发现和改正。“我们现在站在讲台上就要对‘我们的学生’负责，因为我们现在是‘老师’”，这是我俩达成的共识。同时，我也从几天的工作中懂得了从事教学工作需要“专心”、“耐心”和“交心”，我想，这三点应该是做每项工作都需要的。

暑假社会实践报告篇七

“3个小女孩，第一次下乡，你们吃得消啊？”开车的白师傅一边说，一边忙着去药店买晕车药，160多公里，3个多小时的山路，途中要盘旋无数个弯道，最近几年，白师傅都没这样跑过了。

8月7日，原生态土家女儿会在湖北省恩施市红土乡石灰窑村上演。石灰窑是土家女儿会的发源地之一，但由于地处偏远，山路崎岖蜿蜒，交通闭塞，很少有人能亲临现场去体会这份原始。

经过反复讨论，中国青年政治学院[微博]大二学生孙石和她的两名队友最终决定：到女儿会的发源地去感受一番、探个究竟。现代文明对原始的少数民族文化到底进行了怎样的冲击？当地的村民是不是已经把自己的习俗和文化忘记？这个选题，先后被中国青年政治学院团委、团北京市委立项，经过层层筛选，入选“2016首都大学生暑期社会实践国家级重点团队”项目。

去哪里是个令人头疼的问题

“石灰窑的女儿会已经没有意义了，现在政府在搞旅游，想拉动当地经济的发展，所以把女儿会从石灰窑搬到了市区的女儿城，女儿会的当天，我们应该去女儿城。”队员赵璐说。

“过去留下的东西是活的还是死的？仅仅是在那边立了一个发源地的碑，我们就要去那里吗？”孙石自己问自己。

“不过，红土乡政府的微博说，今年的石灰窑土家女儿会除了赶场相亲、民间文艺汇演、傩戏展演等传统项目外，还增加了原生态婚俗、背媳妇比赛、最美女儿、模范女儿评选等新内容，应该会更接地气、更有意思吧！”队员毛明子说。

激烈地讨论，就此展开。下乡调研，还是留在新造的景区体验，成了让队员们头疼的问题。

石灰窑，远离尘嚣，民风原始古朴，受现代文明冲击少，至今非常完美地保存着傩戏、山民歌、女儿会、婚丧习俗等原生态文化遗产。每年农历七月十二这一天，年轻漂亮的土家幺哥阿妹打扮一新，相互邀约，从四面八方的山寨走出，踏

着幽径，唱着山歌，来到石灰窑，寻找自己的“白雪公主”或“白马王子”。在恩施博物馆，队员们看到了这样的介绍。

“那些东西不能只是放在博物馆里啊，得让更多的人知道、了解，如果我们能用文字、影像等方式将其尽可能地保留和宣传出去，岂不更好？”孙石说，这时，她想到了当初促使他们申报课题的一个发问：“老说中国文化博大精深，可是怎么博大精深了？可以举几个例子吗？”

“我们是来做课题的，我们不能只当游客去体验，第一手的资料，对我们更有意义。”最终，3人达成了共识：下乡。

“现在都是独生子女，谁舍得自己的孩子去吃那份苦啊？！下乡可是需要勇气和决心的，大热天的，条件艰苦，还可能遇上雨。”白师傅说，不过，从他内心，还是很支持现在一些“养尊处优”的大学生下乡的，也因此，她对今天车里这3个女孩，点了好几个赞。“鼓励大学生下乡是对的，特别是那些城里长大的孩子，真正地去村里看一看、走一走，对他们是很有意义的。我接触的很多大学生，连田地是什么样的、农民是怎么生活的、现在的农村有哪些变化都不知道，这以后怎么做群众工作啊？”白师傅说。

下乡，寻找文化的源头

不到3000人的常住人口，来了1.5万人，“通街都满了”，听到这个介绍，孙石和小伙伴着实惊呆了，她们没有想到，一个农村的女儿会，办得比市里的还热闹，这不符合她们对“竞争效果”的预判。“我们与恩施市女儿城的女儿会不存在竞争，我们纯属自娱自乐，你可能觉得我们演的节目不好看，没关系，村民们玩儿得开心就好。但是，确实没有想到今天来了这么多人。”从红土乡党委宣传委员谭玉珑这里，孙石找到了答案。

根据一些摄影爱好者和游客的反馈，他们更愿意来参加石灰

窑的女儿会，因为有更多原生态的东西。“我们知道，我们的舞台即使搭得再华丽，也比不过央视的舞台，所以宁愿办得‘土’一点，越‘土’越好，这是我们的一个宗旨，要让农民来参与，贴近我们自己的生活，连节目的内容反映的都是老百姓之间的琐事，很多都是父子、母女同台演出，有些村民一年也不背一次自己的媳妇，在我们的舞台上，背着就跑。”谭玉珑说。

就在前几天，石灰窑村里来了另一支“暑期社会实践小分队”，他们来自湖北民族学院，调研的内容也是土家族女儿会的发展情况，“在恩施女儿城，我们做了一次问卷调查，大多数人的反应都是不太了解，但有些老人却对传统文化的继承非常重视，他们认为是神圣的，是中国少数民族文化的绵延和交流。”调研队在微博上说。但当他们来到石灰窑，看到那条丁字街中古老的房屋和质朴的人们时，队员们感觉到了浓郁的文化底蕴，“这里记载着石窑人们原始的历史生活，还有他们心里最美好的记忆，那是关于他们的节日。”他们写道。

在2016年的这个暑假，像孙石这样“三下乡”的社会实践团队不少。7月11日，广东海洋大学[微博]寸金学院“曦望”暑期服务队(以下简称“曦望”队)跨越千里，来到湖南省邵阳市洞口县长塘瑶族乡，进行为期8天的“三下乡”活动。

在城市里长大的队员没有见过碾米机，而这种当地最为原始的农家工具，让他们觉得“再新鲜不过了”。在邻居的指导帮助下，队员们亲自上阵，经过几轮分离、研磨的操作，稻谷明显被分离成大米和米糠、稻壳。队员们还借用邻居家的石磨磨起了豆浆，洗净的黄豆被研磨成白白的豆汁顺着磨口流出，没等到豆汁煮好，队员们就被浓浓的豆香味馋出了口水。

之后，“曦望”队队员又来到该乡老艾坪村的村长戴昌路家，他们得知村长是非物质文化遗产“棕包脑”瑶族祭祀舞的第

二代传人后，便开始“连番轰炸”，访谈、记录、邀请村长亲自表演，不想错过任何一个有利于调研的细节。“棕包脑”舞蹈是一种古老的祭祀舞蹈，因舞者用棕叶包住脑袋而得名，每年农历正月十四、十五，“棕包舞”舞者们会穿上瑶服走村串寨，为瑶族同胞送去新春祝福。村长从12岁开始学习“棕包舞”，而且“舞功”相当了得，访谈之余，他还专门穿上了瑶服，拿着木棍，为队员们来了一段即兴表演。

做好一个守望的“稻草人”

7月18日，超强台风“威尔逊”袭击华南地区。岭南师范学院“稻草人”实践队的实践基地阳江也受到了影响。“长这么大，第一次遇见这样的夜晚，停水停电，没有灯光，周遭都陷入一片黑暗。和其他的几个队友躺在教室的课桌上(床都是用课桌拼成的)，外面的风很大，把树木的枝桠都吹断了。雨点噼啪噼啪打在窗户上，大家都纷纷喊着，很想回家，要崩溃了……当时强忍在眼眶的泪水就无声落下。”队员张琼写道。

其实，来的第一天，她就有了想回家的念头。“我知道下乡的条件很艰苦，比如食宿，有的在教室的地板上打地铺，有的睡在课桌上，煮饭要自己劈柴生火，没有热水洗澡，水都是从地底下抽上来的，即使在酷热的7月，往身上泼洒，也是彻骨的；厕所的排水不好，总是积水……很多很多的事情，从小到大第一次遇见。虽然自己不是娇生惯养，但遇到这样的境况，还是有点手足无措。”张琼说。

暑假社会实践报告篇八

七月四号下午一点整，收拾好行装的我们踏出离开对外经贸大学的一步，这一步同时亦是掀起我们这趟社会实践历程的第一页。刚好，这也是我们头一次在硬座的情况下坐超过二十六小时的火车。大概是夏季的关系，火车站里人气极旺，我们手持着通往贵阳的火车票背着背包穿越拥挤的人群，就

这样，我们开始了由始发站北京站坐到末站贵阳站的二十六小时火车硬座旅程。

在火车里，我们遇见了各式各样的人物，怀着不同的目的，向着同一个目的地，也有的在中途下车。到晚上，站着的人都各自找空地盘踞而息，不过组长李磊碍于行李安全问题，所以决定了轮流睡觉，好让行李安全得到保障。不过到最后，还是剩下李磊跟澹台同学坚持到天亮。由于是在陆地上行走，所以在这廿多个小时的火车行走过程中，可以明显区分出不同地理形势的分别，如高原、山脉、平原等，途中的山水景色令人赏心悦目，途经城市时，隔着玻璃的火车里，亦可以享受着有如隔绝烦嚣般的恬静。

到翌日晚上，我们终于到达了贵阳站，拍拍身上的灰尘，整理一身倦容，离开了贵阳火车站，迈向住宿的地方安顿好一切，就这样，贵州，你好！

7月6日，黄果树瀑布之旅

7月6号早晨，疲惫了两天的我们终于睡过了，早起的计划由于身体吃不消就临时取消，然后在9点的时候各自以最饱满的精神离开了酒店。9点半，组员澹台的伯伯驱车将近2个小时左右从贵阳市市中心将我们送到安顺市镇宁布依族苗族自治县的景区。去景区之前，我们来到了景区周围的一家野菜餐馆去解决午餐，并对老板进行了采访，可以看出来，餐饮作为旅游的副产业，与旅游相辅相成。

令我们印象深刻的是，在即将到达售票处时候，一辆摩托车从后面追上来，喊着：“是来旅游的么？我们可以带你们进去，不用买票！”我们未予理睬，继续前行，然后更多的人开始在路边试图拦下我们的车，还有说：“一人100就可以，门票180呢。”我在想，会有多少人是通过这样的渠道进入景区的。我们就此时询问了内部工作人员，他们主要从安全角度跟我们解释了那些钻漏洞的人的行为。

风景之外还是有些是可以写的。

2. 多数旅行团在游览天星洞景区的时候，在中间一部分就从某个出口离开了，而在我们看来，后面的岩洞和瀑布才是这个景区的重点。之所以游客没时间玩到精髓所在，是因为旅行团打出的广告是：一日游遍4个大景点。于是草草走几步就算玩过一个景点了。真是“加量不加价”啊。

7月7日千户苗寨之旅

2012年7月7日星期六早晨7点我们从贵阳出发前往苗族最大的聚居地——千户苗寨。从贵阳出来后，我们在云贵高原的山间穿行，在其中我们能够看到几座零星的三层小楼，由于长期雨水的侵蚀，房屋呈现枯木的颜色，经导游介绍方才了解这就是苗家特色的吊脚楼。第一层用来圈养牲畜；第三层又来招待客人；第三层供自己休息。

结束三个多小时的车程，当我们来到千户苗寨的时候，却看到一幅非出乎我们想象的画面，这里充斥着浓浓的商业气氛。首先映入眼帘的是千户苗寨前规划良好，喧闹的停车场，各式各样的客车停在这里，与城市中的停车场相比更为现代化，与古寨文化背道而驰；当走进千户苗寨，就会发现自己被一个个手工艺饰品商店、苗寨特色餐厅以及旅馆等包围，一路上看到的都是游人和经营者，很少看到原生态的苗寨居民；从停车场到千户苗寨不到两公里的路途，为了方便旅客而采用电动车接送。但是来回的车费并未包括在门票费中，虽然说这里采取两部制的收费方式由游客自愿选择，可是由于信息不对称，刚过检票口在群山掩映间一眼望不见苗寨，所以游客们几乎无一例外地选择了额外花费10元人民币乘坐电动车……不得不说，旅游业的发展是一把双刃剑。一方面，开发旅游业带动了这一地区的经济增长，同时使得更多的人知道苗寨，了解苗寨，做了很好的推广；另一方面，随着旅游业的发展，为了追逐利润最大化，规划者往往忽视了景区原本特征，使得一个个景色各异的风景区变成大同小异的特色

商品购物街，令人惋惜！