

最新大学生暑期活动的利与弊英语 大学生暑期三下乡活动总结(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

大学生暑期活动的利与弊英语篇一

暑假期间为了积极响应学校要求大学生到基层进行社会实践的号召，7月中旬，在指导老师戴鼎震教授的带领下到盐城学习蝇蛆养殖技术，并将学到的技术应用到学校在淮安帮扶的“一村一品”项目中去。

市场对农牧畜产品的需求量不断增加，各种养殖业的规模不断扩大，随之也带来了一系列的问题，其中突出的问题就是养殖产生大量的粪便，如果不及时处理对环境将是不小的危害。虽然近年来不断提倡使用有机肥改善土壤环境，然而从养殖场运输出来在其过程中也有很多问题，发生疾病的养殖场的粪便运输带动了细菌的传播，使其受害的面积扩大等等，再则有些粪肥不能直接投入田中使用。比如鸽粪，由于消化道短不能很好吸收杂粮中的营养成分使得粪便中的营养过剩，直接入田会使农作物死亡。

蝇蛆养殖的好处在于利用粪便，消除其中的有害物质，消除气味。蝇蛆的各种营养成分含量很高。尤其是蛋白质含量，可以做为饲料蛋白添加剂。

在盐城市盐都区大岗镇的康庄生态养殖基地进行了为期一周的学习。每天早晚跟随养殖人员进去蝇房与育蛆房亲身体会学习。虚心向技术人员请教。认真整理记录。学习体会从蛹的孵化到化羽，幼蝇的饲喂以及湿度和温度的调控。产卵期的推测判断。如何收卵，卵的培育营养供给培育料的配制，

水分的掌握，如何保种……在七天里，在养殖过程中去发现问题，寻找问题，力求掌握养殖环节中的各项技术要点。在此过程中，根据当时的条件，从鸡场中选出30只草鸡分成3组。在日食中添加不同分量蝇蛆以观察草鸡的生长情况，在后来的数据中显示，在日食中添加60%的蝇蛆较添加20%和未添加的2组生长速度有明显提高。通过实践初步证明了此生态养殖模式的可行性。

结束在盐城的实习后再奔赴我校科技对接县——淮安市楚州区，在苏嘴，正在筹建一大型种猪养殖场，该场建成后每天将会产生大量的粪便，为蝇蛆的生产提供原料。所以蝇蛆的生产基地将与其成为配套建设，以解决在养殖过程中最大的问题。在此同时到园艺系对接项目基地参观学习，探索利用经蝇蛆利用的粪便还田改善土质，提供农作物生长的养分，借鉴以前的资料可知此法可取得良好的效益且农作物在各方面均比使用化肥要好。

在结束两地的学习实践之后，在院系的支持下，开辟了两间实验室进行养殖的小范围实验。首先利用鸽场的鸽粪养殖蝇蛆，在此过程中，经过多次实验要测算出鸽粪转化为蝇蛆的转化率，残渣做为有机肥在实验室宅地种植青菜萝卜。完成生态养殖的一个循环，再利用蝇蛆饲喂青虾。在初期实验中，可明显观察到青虾吞食蝇蛆，在接下来的实验中，将利用一批幼虾进行分组试验以观测使用蝇蛆饲喂与使用一般饲料饲喂，在哪些方面存在差异。

生态养殖模式将是一个发展趋势，在探索过程中，我们仍需不断试验摸索。

大学生暑期活动的利与弊英语篇二

从四月开始就开始筹划的三下乡，终于结束了。很荣幸被大家推选为这次三下乡的副队长，也是因为这样，我对本次活动的印象比其他人更加深刻。

从开始写活动策划书，到踩点跟校长商量条件，再到开三下乡动员大会布置各位同学的工作，到后来带着的同学一起去到学校，浩浩荡荡经历了10天非常难忘的日子。

我觉得这次三下乡社会实践真的很锻炼人，印象最最深刻的就是去到那里的第一个晚上。全班24个女生把全部席子摊放在地板上，场面颇为壮观。本来以为可以在这个狭窄的小窝里安安稳稳的度过10天的时间。但是那天晚上，暴雨不断。就在当天凌晨4点多，正在熟睡的我们发觉雨水渗进了“寝室”，“床”、被子、行李基本上都湿掉了。最恐怖的是，窗户的玻璃竟然被树枝刮破了，玻璃就在那一瞬间爆裂，玻璃碎撒得满地都是。可能就那么几秒钟的时间，我的同学们就会受到不同程度的伤害。黑漆漆的晚上，狂风呼啸，大风把破烂的窗户都吹开了，那种气氛真的蛮恐怖的。那天晚上，我听到了许多同学的尖叫声，如果是以前的我，可能我也会跟着你们一起尖叫，但是我没有。因为我知道，抱着你们一起尖叫不但解决不了问题，反而会另自己更加害怕。

几经周折，我们终于在第二天把“寝室”定在了老师的办公室和学生的课室，我们的床是桌子拼成的，十几个女生睡在一起，虽然有点挤，但是总比之前睡到地面好吧.....一切都安置好了以后，我们就开始进入主题——支教。但是我们支教的小朋友实在太顽皮了，顽皮到我们的“小老师”都害怕了，都有种想放弃的冲动了。但是经过班上的同学的调查了解，才发现那几个特别顽皮的小屁孩家庭背景其实很恶劣的。有一个小孩住的是茅屋，虽说是屋子，但是我看起来跟牛棚没啥分别，爸爸妈妈从来就不理他，让他自生自灭。一个如此缺爱的孩子，又怎么会是听话懂事的孩子呢？还有一个孩子连捍，长得很可爱，也很聪明，但是别的小朋友说他曾经偷过东西，都不跟他玩。刚开始的时候我们都以为他们只是开玩笑，但是后来经过家访，发现他的家庭情况也是很糟很糟，家里除了两部手机之外什么东西都没有。听周围邻居说，他的家人对连捍讲过如果他偷东西回家，他们会很高兴.....

基本上，我每天都有课，面对着这帮小屁孩其实真的真的很烦很累的，说课说到喉咙痛还是不听。但是只要想到他们的家庭背景，想到他们从小到大都没有人爱过教育过，想到他们可能读完小学就会被逼去打工，那些对他们的怨恨和厌恶，马上就烟消云散。看到他们的家，还有谁会生气。只剩下同情与可怜吧。我们在那里过十天，不可能改变他们的现状，但是起码让他们知道这个社会上还有着这么一帮人在关心他们。

这10天，虽然发生过不愉快的事情。但是过去的事就让它过去。既然回不去，就应该向前看。其实这段日子，我知道每个人都想快点回家，我何尝不是呢？但是既然选择了，我们就应该负责到底，不应该轻易的就放弃初衷。我们已经是大学生了，做事情应该善始善终，半途而废并不是我们10电本2的作风！这些日子，明卉可能说话做事都有点冲动，在这里说声对不起。

第一次在地面上、桌子上睡觉，第一次自己烧火做饭，第一次4点多爬起来买菜，第一次跟小学生讲课，第一次体会到什么是真正的贫穷。太多太多的经历，令我成长。这次三下乡，真的太深刻了.....

大学生暑期活动的利与弊英语篇三

在经历为期九天的三下乡活动之后，我感触良多。先说说当班主任的感受吧。一开始知道我是班主任时，我是很忐忑的，特别是在看到我们班的孩子是那么的顽皮，那么的难管，我头都大了。但是在接下的相处过程中，发现看似活泼调皮的他们，背后都存在这样或那样的问题，比如是因为家里穷或者想用顽皮捣蛋的方式引起别人的注意而受人排挤，或者是看似一点问题都没有确是家里遭受了很大的变故，或者是家长有动不动就打小孩子的情况。或者还有他们学校有体罚学生的情况出现，而且这些体罚在我看太过重了，我很怕这样在他们幼小的心灵了会埋下什么不好的影响。在知道这些之

后我特别的心疼这些孩子，也从一开始的只是为了完成班主任的任务转变为真的想更深入的了解他们，想帮助他们，想尽可能的让他们走出与人相处的误区，走出阴影。我有留下我的好给他们，希望能在我们走后给他们一些后续的帮助吧。

再说说我们队员在三下乡期间的相处模式吧。我觉得我们是一支静若处子，动若疯子的队伍，该严肃时可以很严肃，全力以赴的去上、去调研、去弄口述历史、去进行艺汇演的彩排与准备、去在不严肃的时候，可以很逗逼的与学生一起玩耍，一起在食堂“抢饭菜”，一起抢厕所洗澡，一起在严肃地开完会之后挤在办公室了边看电视边聊天，一起虽然中间会有时候状况百出，但也绝对不会影响到我们之间的情谊，我们对三下乡活动的热情。最后说说我们还应该改进的地方吧。因为我们这次活动赶，所以准备的不够充分，比如药品的购置与存放，因为事先没有想到会有人低血糖，所以也没有准备葡萄糖，还有也没想到会出现这么多状况，药品准备得也不多，以至于最后有点不够用。还有就是药品没有存放在统一的地方，找起很不方便。比如上内容的准备不大充分，虽然总算还算是圆满上完了，但是觉得这种不大系统的教法可能他们也学得不多，觉得以后可以先定下大体的教学内容在让教书的人去备会更好一点。

在我看，这次的三下乡很完美。我们在这九天了有欢笑，也有泪水，但有付出就有回报，在经历这些后，学生的一点点转变的能让我们开心很久，我们有一点点的不一样的收获也就感到了很满足。总之，这次的三下乡真的是不枉此行啊，我很开心我参与其中了。

大学生暑期活动的利与弊英语篇四

在这次暑期实践，我觉得很高兴，也好充实，一是因为自己可以学到很多自己之前还没有接触过的东西，也认识了很多很优秀的朋友，包括自己学校的师兄师姐等等；二是这次有机会成为为中国移动通信集团云南分公司做项目的实习团队

中的一员并参与了整个项目过程。主要任务是派发调查问卷，由新亚星对所收集到的数据进行数理统计与分析，以找出目前在昆明市的总体顾客满意度及其主要影响因素。这个项目旨在提高对客户了解程度以及客户对新产品的需要程度，同时考察市场上的客户总体数量以及对移动通信集团云南分公司的支持率和认知程度，使移动通信集团云南分公司在日益激烈的竞争中提高自己的品牌认知度并增加客户重游率，除了挖掘潜在客户之外，还要进一步稳定老客户。

除了参与整个实习项目过程，我主要负责以下工作：到所分区区进行问卷调查，主要目标对象是面向公司、企业。因为目标对象的特点，给我的工作带来了一定的困难。在整个操作过程中，简直身心疲惫！

然在暑期实践过程中，自己能够不怕苦不怕累，勤奋工作，尽力、认真完成自己的任务；能够积极进行有关方面的自学并积极向别人请教学习；能够热心帮助不同小组去完成他们的任务；能够积极思考并提出自己的建议看法等等；与此同时也发现自己的知识面不够广，还有很多方面需要广泛的学习；自己有时做事还缺少一点耐性和细心。从这次实践中也有不少收获和心得体会，以下就来分享一下：

一、这次实践，我想我们其中每一个成员都清楚这一点——我们是一个从开始各不相识，为了共同的目标聚在一起，去完成一项共同任务的团队，只有大家都做好，才能收到预期的效果。而且这样的组队方式可以锻炼与人合作的能力。

三、我们都知道，天下没有免费的午餐，守株能待兔最终会遭到失败——只有全心投入，才能有真切的感觉。最令我难忘的是在调查过程中请人帮忙填问卷的情境——很多时候两个多钟的时间只做了一张问卷，有时甚至一份也没做！填一张最多只要10分钟而已！其实也有原因的，主要是不相信，被访问对象不相信这些，所以拒绝；有时候是我们自己不相信自己，不敢随便问人，因为自己怕被拒绝以及听到一些难

听的话语，所以不停寻找一些少拒绝的对象。后来问着问着，胆子也大了，也可能觉得被拒绝也没有什么，反正被拒绝又不是一次两次了，可以再来的，就没有那么多的顾虑了，放开胆子去请他们帮我做调查，被拒绝了，还带微笑说：“打扰到您实在是不啊意思，谢谢！”，情况也便逐渐好多了，自己从中也锻炼了口才。现在再想一想，其实只要正确地看待被拒绝，机会可以自己去创造。我们应该懂得相信自己，也懂得相信别人。

大学生暑期活动的利与弊英语篇五

关于今年我们学校的夏令营活动方案如下：

一、夏令营的宗旨和目的

教给孩子一套学习、记忆的方法。在体验教学中，培养孩子感恩的心态和树立强大的自信。让孩子在快乐中，拥有一次非凡而难忘的智慧成长。

二、夏令营活动宣传方案

第二种方式，支付适当的广告费，并允许电视台制作节目，另外给电视台一定的名额免费参加，限于电视台工作人员的子女。名额的设置根据报名人数的一定比例，报名人数多，给电视台名额也多。或是直接通过基本广告费用加上电视台报名人数支付一定的奖励。

4、和社区合作：选择一些比较大的社区，和社区合作。社区帮忙或允许进入宣传，给社区一定的报名优惠。

5、和学校进行合作：学校缺乏户外教学的条件，可以通过提供户外教学的帮助，或通过赠送名额给学校领导等方式进行合作。成本较低，只需要学校老师帮忙宣传，让孩子将单页带回家父母参考。父母对学校推荐的活动信任度更高，这

种方式成本低效果好。

6、 步行街和广场宣传：夏天家庭一般在傍晚出门，聚集在广场等地方。广场一般有大的户外led电子屏，可以支付一定的费用，在傍晚以一定的频次进行本次夏令营活动的宣传。

三、后继服务

1、 参加第一次活动的人员，如果参加第二次将优惠一定的比例

2、 活动结束后制作光碟送给每个参赛家庭

3、 活动结束后，赠送父母一张免费咨询卡，可以到本教育机构对孩子的问题进行免费咨询或是通过免费参与本教育机构的活动，来给父母教育孩子提高参考和帮助。

同一种宣传方式，合作对象不同，要求也不同，这里只提供一种宣传的思路和可能的途径。要结合实际灵活的应对。我们在市场竞争中宣传的时候，同样是一个活动，同样通过报纸宣传，活动内容不变，但我们在周一，周三，周五设计的报广都有变化。结合你们的实际情况，我相信你们一定能做一个出色的夏令营活动。