

# 2023年大学第二课堂活动总结(优秀5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 大学第二课堂活动总结篇一

在这个炎炎夏日，我迎来了大学生涯的第一个暑假。这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是参加了xx举办的大学生暑期社会实践活动，这个活动为期xx天，在这xx天中，我过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的xx手机知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。既于同龄人有了学习上的交流，也对社会，对工作有了一定程度上的了解，真是受益匪浅。

通过这次的社会实践我了解到，实践，就是把我们在学校所学到的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学到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，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，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，我们不只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。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才选择了法学为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

## 大学第二课堂活动总结篇二

1. 开展便民服务。各小分队利用当地的圩日在市场上设立家电维修、单车修理、理发等便民服务点，尽己所能，不怕脏、不怕累，以优质的服务赢得当地群众的称赞和好评，同时也努力实践着青年志愿者的精神。

2. 开展文化辅导活动或者是法律宣传与咨询活动。暑期不仅中小学放假，而且正是夏收农忙时节，中小學生处于无人管理的状态之中，大学生们将这些学生集中起来，对他们进行文化辅导。

3. 开展社会调查活动。如电计系赴荔浦县社会实践小组对荔浦县部分镇、村产业现状进行了调查，来分析农村产业结构的调整，并写出几分调查报告。

4. 开展义务劳动，帮助缺少劳动力的军烈属、五保户收割庄稼。下乡期间，正值夏收时节，许多军烈属和五保户因家里缺少劳力，庄稼熟在地里而无人收割，同学们积极帮助这类家庭，为他们解决了燃眉之急。

5. 文艺下乡。由学院大学生艺术团组成文艺大篷车到村镇各社会实践基地进行巡回演出，丰富农民群众的精神文化生活。

6. 开展大学生勤工俭学活动。不少假期未回家的同学在学院的组织下开展各种各样的勤工助学活动，一方面了解社会，另一方面也解决了自身的生活需要。

7. 环境保护。组织学生积极参与“保护母亲河”行动，进行生态环境调查，宣传倡导环保观念，治理环境污染，装扮母亲河。

8. 考察实践。我院集中部分学生党员(干部)、入党积极分子组成“三个代表”服务团，赴河池地区开展考察实践活动，加强对党史、革命史的学习和教育，牢固树立跟党走的信心和决心。

9. 开展大学生科技活动。今年全院共确定了大学生科研课题一百多项，为迎接11月份我院的科技活动周，提高我院科技学术水平，各个课题小组纷纷利用假期时间收集数据，抓紧实验。

总之，今年的社会实践的内容是丰富的，形式是多样的，以提交报告的总体情况来看，今年暑期社会实践有几个特点：(1)社会热点问题调查；(2)结合专业进行社会实践。

## 大学第二课堂活动总结篇三

2018年x月xx日中午，我们就开始了我们的行程，大家背着行囊，拎着大包小包，踏上了去往xx的火车上。火车行驶的旅程中，大伙有说有笑，满是激动和兴奋，全然忘却了行李的沉重和火车的拥挤，因为这是我们第一次集体参加这样一个活动。在欢声笑语中，不知不觉我们很快就到达了目的地——xx□抑制不住兴奋的我们大声地喊出了“xx□我来了！”这就是我们达到xx的第一天。

次日早晨，当我们还在浓浓的睡意中时，沈老师的“闹钟”叫醒了我们，后来，我们得知今天的行程很满，所以必须早早的起来。首先我们来到了xx革命烈士纪念馆，刚到馆前，大家就不约而同的三鞠躬，不为别的，仅仅是为了表达对那些革命烈士的深深敬意。

第三天，我们来到了xx中学，这是一所xx学院帮扶对象的学校，刚到校门口，就被眼前的景象震惊了，陈旧的教学楼和宿舍楼，破旧的桌子和板凳，若不是亲眼所见，真不敢相信这是一所中学，虽然条件比较艰苦，但是老师和同学们还是取得了许多骄人的成绩。在20xx年全县中考中，本校学生取得了721分的高分成绩，当然，这离不开同学们的勤奋刻苦学习，更离不开老师的辛勤教育。

临近傍晚，我们来到了当地的敬老院，队友们有的利用自己所学的医学知识帮老人们把脉，量血压；有的动手扫地，打扫院子里的卫生；有的跟老人们欢快的聊天，都做着自己力所能及的事情，尽量的给予老人们更多的帮助。接下来的一天我们来到了xx乡，xx村，xx寨，这里的房屋真的很古老，都是用那种瓦片盖的。因为地处偏僻，所以村里的经济状况不佳，主要靠村里的油茶林和外出打工的青壮年挣钱。因此，村里只剩下老人和小孩了。

但是村民们却很好客，盛情的款待了我们，虽是粗茶淡饭，但却是我们吃的最香的一次。真希望我们这次的到来能够给他们的生活状况带来改善，这样我们才不虚此行。到达xx县已经是第五天了，今天我们的目的地是xx村，背着重重的行囊，我们又开始我们的徒步之旅了，纵使有千百个不愿意，我们依旧还是默默地前行着，跨过了一个又一个陡峭的山区，历经了四五个小时的山路，我们终于到达了xx村，其中有说不出的喜悦，也夹杂着些许的汗水，但更多的是感慨。次日上午时分，带着锄头和铲子，扛着我们的旗子，我们将要干一件“神圣”的事情，那就是修路，一路走来，我们见坑就填，虽然事情不是很大，但是队友们的激情却很高涨。终于到了结束的时刻了，这一路走来，我们经历了很多，虽然大家每天都很赶，但是却很充实。

这一路走来，我们由互不相识，到现在的无话不谈。这一路走来，其中有很多的汗水，却也收获了很多。看着大家无奈的眼神，眼角忽然有些湿润，是的，经过这六天的朝夕相处，大家感情都很深厚了，都舍不得分离。但是天下没有不散的宴席，这次的分离是为了下次更大的团聚。不敢说此次的活动，我们收获了很多，但是，经历了这一次，我们确实也学到不少。

## 大学第二课堂活动总结篇四

们不要做温室里的花朵，经不起风吹雨打，我们需要自立、自强；当今社会对我们的要求也不再是古代对书生“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的要求那样，对我们的要求是理论要结合实际，这就要求我们不仅要是“谋臣”，还要是“将才”。我们要了解社会经济和形势的发展趋势，要不断地锻炼自我、改善自我，提升自身的综合素质，才能让我们立足于这个竞争激烈的时代。而处于大学时代的我们，社会实践就是引导我们深入社会、了解社会、锻炼自我的方向标，只有投身于社会实践才能让我们真正的认识社会，积累

社会经验;用我们的所学去服务于社会,并在实践中检验自我,才能使我们发现自身的不足,从而去弥补自身的不足,提升自己的综合能力,使我们自己在实践中成长,为以后迈入社会打下坚实的基础。

在进入大学之初怀着一颗感恩的心我加入了爱心站,开始了我的大学爱心公益之旅。由于热心公益事业,乐于帮助身边需要帮助的人,于是作为一个爱心站人,一年来在学校及雅安周边地区做过志愿者工作,下过社区,也去过敬老院。但是在今年五月我们公益之路却走出了雅安去到了一个偏僻的彝族村落——凉山州甘洛县阿尔乡眉山村,去到那里带给我们的是心灵上无比的震撼。故事是这样开始的,\*年的新年,我们爱心站的站长在省科协心理委年会上认识了一位何叔叔,并且和他交谈了许多,从他那里了解到凉山甘洛县有一个偏僻的村子,只要有旧的衣物、文具、书本捐给他们都可以,他们就会很满足很高兴了。

于是在新学期前几个月我们爱心站就开始了在全校范围内的募捐活动,终于在五一假期的时候我们的成员带着激动与好奇的心情及全校师生的爱心踏上了去眉山村的路,去了之后他们对整个村子的情况惊呆了,眉山村距甘洛县城有两个小时的车程,多为山路。村子共有300多户人,每个家庭有3个以上的孩子,基本上都是彝族人,全靠落后的农业为经济来源,人均收入十分低下,有些村民需要同村的人救济。今年正好国家新村建设,不少原住山上的农民能搬到山腰来聚集居住,但国家资助的钱不足建房,有些农民要借钱修房,还有不少农民一家人挤在很小的房子中。教育方面,阿尔乡眉山村有且仅有一个村小,只有一二年级共70多个学生,没有学前教育,没有老师的补习,村子里入学率仅有65%,每天约10:00上课,下午3:00下课。小学毕业人数很少,初中毕业仅有几个,全村的孩子们都要在村小进行一二年级教育后到阿尔乡中心校学习,村子到中心校只有步行,需要一个半小时左右。村子现在最高学历是村小现在唯一代课老师——格尔列加,也仅仅只是高中毕业,并不是专业老师。村小另一个

代课老师因不能承受生活压力而外出打工。整个村子的教育现状不容乐观。

于是，他们做出了“一定还会回去”的承诺，带着一种沉重的心情离开了眉山村，心得体会《爱心站公益活动感悟(六)》回来以后，他们把那边的情况告诉了我们爱心站的所有成员，听完之后我们都对那个彝族村寨的情况表示震撼。因此20xx年暑期我们准备再次起航，我们深知大山里需要太阳，当一个村子都认为知识不那么重要，当一个村子的初中毕业生只有为数不多的几个，我们想他们的未来是迷茫的，所以总希望能帮助他们些什么，纵然我们知道出现这样的情况根源很深，但是我们觉得能做多少就做多少，至少问心无愧，我们希望能联合更多的力量升起大山里的第一个太阳，只要能有个开始未来会是光明的。于是我们又开始了进一步的计划，下来讨论了许多，也征求了许多同学的意见，我们决定暑期社会实践再去眉山村，我们爱心站人要用一种单纯的方式去眉山村实施“塑梦计划”，去塑造那边的小朋友们的梦想，同时也塑造我们自己的梦想。这次我们不仅要带去衣物、文具、书本等资源外，我们还要把“外面的世界”带给那里的小朋友，同时也要把他们的详细信息反馈给外面的社会，争取得到社会上更多人的关注，获得更多人的帮助。这次我们的计划包括以下几个方面：

四、在队伍内安排几位有家教或支教经历的成员备课，去村里给孩子们上课，包括文化课和艺术课。

这次暑期社会实践队员共十二人，经过一个多月的前期准备，终于在七月十九日举行了我们的出征仪式，于七月二十日凌晨五点半正是出发了，此次实践时间从七月二十日至二十九日，历时共十天。在那边我们的安排也很紧凑，早晨六点过起床由队员轮流做饭，吃晚饭早上八点半左右去学校，从九点正式上课，然后下午三点才下课，由于条件的局限性，那边的小朋友不会很多东西，因此在上课期间我们常常在烈日底下教小朋友们打篮球、打乒乓、打羽毛球、踢足球以及跳

绳等，虽然我们的汗似小溪一样在流，衣服像淋了雨一样的湿，皮肤也在一天天变黑，但看到孩子们灿烂的笑容我们心里也感到无比舒畅，他们死那么天真、活泼，他们是眉山村的希望。

而在下课后我们同样是顶着烈日回老师家，吃完那顿来的很迟的午饭，休息一会儿，按照我们成立的三个走访小分队，大概从四点过又要开始分别在全村有适龄孩子的家庭进行走访，主要是去跟家长进行沟通和交流，了解一下他们的家庭情况，还有他们对教育与什么看法，对孩子读书持什么态度等，一般在每户人家都会呆上几十分钟，每天都是天黑后才不舍的离开村民家，然后再回到老师家。回家以后吃完饭，每个队员还要写当天的心得体会，然后上交给我们的资料整理员，每天基本上睡觉时间都是在十二点以后，虽然每天都是那么地累，但我们都觉得很充实，我们的感触也很多。

在实践当中我们队员要扮演多个角色，在私底下我们清楚我们是大学生社会实践团队，我们是川农人，我们要注意个人形象，不能坏了学校的形象，损坏了学校的名誉；在与村民的交流过程中，我们是他们的朋友但更是有素质的知识分子，我们要给他们讲他们不懂得东西，给他们讲生活和生产中对他们有用的，说话要有根据，要让他们信服；在学校里和小朋友们相处时我们是扮演老师的角色，我们要教他们知识，教他们学习方法，也要注重对他们思想意识的教育，还要教他们做人的准则。我们这次实践的结果如下：

四、 确切的采集到了四、五十个小朋友的个人及家庭的详细信息，建立了信息库，为下一步我们向社会反馈孩子们的详细情况作了充分的准备。到此我们的计划同样还没有结束，我们会长期在凉山彝族自治州阿尔乡眉山村开展我们的助学计划，无论我们能争取到多少资源，我们都会怀着一颗单纯的心去帮助那些没有享受到受教育权利的孩子，让他们心中有太阳，最终才能升起山里的太阳。实践归来后我总结了许多，我觉得通过社会实践加深了我对社会各阶层人的了解，

拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。

社会才是学习和受教育的大课堂，大学生应该更多的走出校园，深入社会，实践成才，发挥知识技能优势，开展各项社会实践活动，更好地服务社会、服务人民、服务社会发展，在那片广阔的天地里，我们的人生价值将真正得到体现，我们要珍惜每一次锻炼的机会，不辜负他人的期望，让自己的人生无憾！

## 大学第二课堂活动总结篇五

社会实践在我的大学生活中可算是重要的一部分了。从大一一开始，我就积极寻找各种机会锻炼自己。家教老师，服务生，推销员等都尝试过，也在这些角色中我也学到很多知识。

这不放假了，也闲不住，就找找看能干点什么，刚好曾经促销过的某国产手机业务员找到我，希望我能能在xx店做促销，考虑后我就答应下来。因为这是第一次能较长时间连续上班，即使工资低些我也愿意尝试一下。

曾一度鄙视销售行业，因为曾经单纯的我第一次做电器促销时没能适应当时的工作环境，把在学校里学的一套理论硬搬到实践上来，太过诚实而不讲技巧，最终得到销量低的结果。而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点，回避缺点，忽悠顾客，这种唯利是图，尔虞我诈却换来销售楷模的称号，顿时对现实社会失望和气愤。然而再次干销售，我似乎成熟了许多，能客观理性地看这个问题。

第一，产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节，作为销售人员，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，真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。有了积极的态度，我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机，同时结合手机功能介绍一些学习方法，比如下载学习资料等；当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的，并耐心地教他操作。

总之，我在销售的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。

刚开始的时候我感到店里竞争激烈，尤其是在客流量小时，顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。由于我是新人，对环境还不熟悉，不敢冒进行事，只是观察周围情况并认真学习。我知道，各品牌都在进行多方面较量，惟有自信自强者才能胜出。我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。

坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。

刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间、经历、金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。

我分析了失败的原因有以下三点：

首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类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许就在于此：他

们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。

再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。

第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体验，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。

在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正。

十几天的实践很快结束了，虽然挣了不到一千块钱，却挣到了用一千块钱买不到的经验和生活智慧。