

# 暑期个人实践活动小节 暑期实践活动个人总结(优质7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 暑期个人实践活动小节篇一

为进一步丰富学生的假期生活，充分发挥家庭教育、社会教育在育人工作中的作用，为孩子提供参与社会、了解社会、融于社会的机会，提高学生综合素质和能力，特制定本活动方案。

一、指导思想：根据科教兴国方案，要求学生走出校园，走向社会，去关心社会发展，去关注社会问题，去尝试解决自己研究的社会问题，让社区活动成为学生课余生活的有益补充，开辟出有特色的社会实践的新途径。

二、意义：1、改变学习方式，拓展学习资源，拓宽发展空间。

2、参与社会实践，激发学习兴趣，增进生存体验。

3、主动服务社区，形成服务意识，强化社会责任。

三、活动主题有以下三方面：

1、开展“参与行动”，引导青少年积极参与“创建全国文明城市区”、“社区志愿者”、等教育实践活动，并进行考核。

2、开展“服务行动”，树立“我是社区小主人”的服务意识，组织学生走进社区、敬老院、福利院等，引导未成年人为孤

寡老人、残疾人等提供帮助。

3、开展“奉献行动”，结合双创活动，倡导爱护环境，从身边小事做起，开展“争做文明小市民”、“我是环保小卫士”、等宣传和社会实践活动。

20xx年7月5日

## 暑期个人实践活动小节篇二

我是师范生，学习的专业也是师范类的，为了给自己以后的工作积累足够的经验，我特意找了这份工作，提前体验了一下当老师的感觉。这次打工，只是为了增进自己的社会阅历，积累一些这方面的经验，同时也把自己学到的东西检验一下，以便在以后的学习中弥补自己的不足，实践，可为以后找工作打下基础。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。我们不仅要学好学校里所学的知识，还要不断从生活中，实践中学习其他知识，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。

### 二、实践内容

我从7月15日开始正式上班，我带的班级是初一年级的孩子，在刚开始他们还没有放寒假的时候主要是在下午放学后辅导他们的家庭作业，以及课堂上没有听懂的内容再帮他们疏导一下，还有第二天要学习的新内容提前预习等等。后面放假后主要是寒假作业的辅导，针对大家的实际情况单个辅导，共性问题就给他们在黑板上讲解。

有的孩子很顽皮，上课期间老爱交头接耳，做小动作，动动这动动那，心思根本不在课堂上，刚开始对这些“钉子户”我真的是没法，不敢训更不敢打，有时候真的让人哭笑不得，

后来在一些有经验的老师的指导下，我慢慢地学会了与这些孩子相处，下课后我会找他们谈心，主动地去关心他们，以朋友的语气开导他们，帮助他们，给他们讲一些道理，慢慢地他们上课也更加专心了，作业也完成的更好了，学习的积极性也有很大的提高。

由于离开初中的时间也挺长了，对他们这一年级的内容不是很熟悉，不太了解他们的学习层次，所以我专门借了初一年级的书，在辅导之前认真的看了看，了解了一些他们的学习方法和内容，以便在教学中能提高效率，真正找到适合这个年级的教学方法，用他们已经掌握的东西来解决遇到的问题。真正起到假期补习班的作用。对他们也有所帮助。在开始没多久，我也针对每个学生的特点和他们的学习程度制定了不同的应对方法，希望能够从各方面起到好的作用。

### 三、实践结果

在这次社会实践期间，在我自己看来遇到的最棘手的事情不是应对那些顽皮的学生也不是应对那些难题，最困难的是和学生的家长和交流，由于我经验不足，以前也没有接触过这方面的人，在应对家长的时候显得言语有些青涩，有时候孩子的家长会来补习班询问一下孩子的学习情况，近期的表现等，我每到这个时候就会有些紧张，因为我不太善于与人交流，特别是有时候有的家长会问得很仔细，我都不知道该怎么说，每当看着那些有经验的老师和家长们侃侃而谈，我就会很羡慕很羡慕，不知道为什么自己就是感觉不敢说，放不开。这是我在这次实践中遇到的一个大问题，不过发现问题就是好的，我会在以后的学习生活工作中慢慢地改正自己的缺点，增强自己的交际能力，提高自己的语言表达能力。

### 四、实践总结

回想一下，在这一个多月里觉得自己真的很值，在这期间学到的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我做了如

下的总结：

暑假第一次留在武汉进行实习，有幸能够来到世纪联众保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的！

7月13号正式来到汉口世纪联众，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容！

接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业……一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油！这时明白了要永远对自己有信心！

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不至于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性！稳重的重要性从这里开始发掘！

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些

人真是让人疲于应付，但是你还是克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课！交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚！

再后来来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵！等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力！

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊地开展，让人感觉到创新的力量！真的非常佩服老总的头脑！这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来！

自己在世纪联众的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回！搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持！坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着！

### 暑期个人实践活动小节篇三

20xx年暑假，我自己给自己布置了一个暑期实践活动，到中

中国移动进行为期一个月的实习，时间是7月11到8月10号，实践的目的在于了解一下中国三大通信运营商之一的中国移动的工作流程，业务类型，以及工作的内容，地点是流芳佛祖岭营业厅。

在中国移动的这一个月里，还是学到不少东西，譬如社会经验，譬如中国移动的一些工作流程，还是长了不少见识，觉得最大的收获就是处理同事之间关系和工作认真负责的态度，同事中国移动的原工作人员，也给了我很大启示，为我以后步入社会，奠定了一定的基础。对此。我很是感激。

业务方面就是主推合家欢，就是一个家庭成员是3元钱，所有费用由主卡承担，加入一个就加3元钱，家庭成员之间打电话无限量免费，但只限市内，市外湖北省内就是8元一人。这是中国移动主推的一个业务，我们甚至是打外呼，建议开通了密友号的客户更换业务开通合家欢。

我们还做的一个工作就是推销固话，就是3g无线固话，这时候就要求我们进入社区去推销了，然后这个固话打电话很便宜而且如果加入合家欢，只需充60元话费，（这个话费每个月返还10元，分6个月返完）就可以得到这个无线固话，相当于免费了。但是很多家庭就是在安装宽带的时候，电信赠送了固话的，这样他们就不需要我们的移动固话了，即便几乎是免费的，他们也是婉言谢绝，再就是我也承认，因为推销的多少跟我们的报酬挂不上钩，所以我做这一工作的时候，并不是很努力。

平时没有活动时候，我们就是在营业厅接待顾客，解决一些繁琐可以减轻营业厅前台工作人员的负担，像是卖手机，介绍业务，顾客手机出现一些的一些故障，还有就是要求客户不要在营业厅里面吸烟，复印证件，帮忙拿一些活动赠品，客户来了要喊欢迎光临等等。

每天工作8小时，每周休息两天，倒也不累，大部分时间都是

在营业厅，外面炎热的天气倒是和我们无缘。

工作不累，反而让我们觉得有些无聊，但一想到比起在家里面吃完就睡的生活，我们还是觉得挺不错的，工作的过程中，打交道的人多了，自己在生人面前也比较健谈起来，不论老少，都能微笑对之，言辞恳切。

同时，一起实习的是在校学生，很多都是我们湖北经济学院的，光是我们佛祖岭营业厅九个实习生就有7个是我们学校的，在这一个月里，我们也建立起很好的友谊，拓宽了人际关系。

通过这次活动，我认识到了自身的一些不足，主要是工作不够严谨，不够任劳任怨，不够积极主动，同时还学习到了课堂上学不到很多东西。

我发现学习不只限于课堂跟课本。我们应放眼于整个社会，了解这个社会的发展趋势。我们要时刻观察社会，了解这一学科的发展方向。我决心要在这些不足的方面下一些功夫，提高自己的能力。

## 暑期个人实践活动小节篇四

暑期的锻炼不仅是在暑期在外面企业中打短工就能熟悉一个行业的市场地位，以及它的未来发展趋势，我们通过5天的企业实践中也得出很多结论，在这当中有很多事，我们通过在企业中工作的学校实习同学了解，下面是我在企业实践中得出的结论与大家分享：

### 一、世界是属于你们的

“世界是你们的，也是我们的，但是归根结底是你们的。你们青年人朝气蓬勃，正在兴旺时期，好像早晨八、九点钟的太阳。希望寄托在你们身上。世界是属于你们的。中国的前途是属于你们的。在我们下车间的第一站，金华申浙汽车党

组书记谢书记引用毛泽东主席的语录来形容现在市场上人才的需求，以及对现在企业发展人才的规划，在市场竞争如此激烈的今天，符合型人才是企业追求最多的，多远化得人才也是最需要的，他们把企业的未来寄托在了新一代年轻人身上。

## 二、企业需要怎样的员工

21世纪什么样的人最贵人才，人才是指有着高技能专业的人士，但在走访的过程中有些企业领导就谈到现在企业中很多员工并不是很多专业学校毕业生，而是在社会中当学徒在到企业中做员工，留的住的员工才是企业需要的人才，从部分领导的角度看来一个企业需要的员工是会听话的，能解决问题的，能内容团队的，交际能力强，学习范围广的，有激情，有目标。从学校踏上社会时企业看重的并不是你的专业能力有多少强，而是你是不是一个听话的员工，是不是一个有激情的员工，在几家的企业领导的谈话中看来，听话的是他们最喜欢的员工。

## 三、市场观，人生价值观如何定位？

一分金钱，三分汗水。在10多家企业中发现数控专业毕业的学生在短时间专业的学生很少，但是在汽车行业中很多毕业生一离开校园就转业了，他们在汽车维修过程中感觉很辛苦，而且工资待遇相比数控专业要低，一到夏天车间的温度又比较高，所以很多毕业生要么选择转到其他汽车行业当中去，如：汽车营销，汽车保险，前台接待当中去，甚至一些毕业生毕业就去选择与本专业无关的行业中去。在与毕业生交流中发现汽车维修专业在我们学院算是龙头专业，但是近几年毕业生在汽车维修行业从事本专业的很少了，他们在毕业后自己的市场定位不够明确，还有一些学生毕业后才发现自己并不喜欢这个专业，可能是学校对学生的毕业指导不够全面也会导致一些学生只看眼前的局势选择转业吧。同时他们也讲出我们学院在前几年开设丰田班，现代班中选取学生是个



错误的选择，学院选择的是中技工，修理班的学生，他们的日常表现也是我们在平时有目共睹的。以后在选择学生方面可以改善，把我们的优势给体现出来。

#### 四、企业领导谈感受

企业领导对员工在企业中工作情况以及对员工的需求最了解的，他们也对我们的毕业生提出了几点希望和要求，现在我们学院的毕业生在企业中不肯吃苦，很容易离开企业，而且我们学院的毕业生在单位里不会去想学一些专业知识，相对与汽车专业中我们学院的毕业生跳槽人数比较多，如果想把我们学院的毕业生从基层岗位调到其他管理岗位，我们学校的学生一些书面材料写的差，甚至一些普通的多媒体应用也不会。同时他们也对我们的毕业生提出了几点希望：毕业后应该先定好自己的就业方向，先选行业，在选企业。多学知识，要学会独挡一面，少说话，多做事！

现在的社会企业需要的员工要求越来越高，而且企业对员工的培养已经从以前的段培训，就上岗的原则改为了现在送出国去留学的这种格局，归根到底现在社会把希望寄托在了新一批年青人身上。我们也要做一批符合社会的人才！

### 暑期个人实践活动小节篇五

在中国移动的这一个月里，还是学到不少东西，譬如社会经验，譬如中国移动的一些工作流程，还是长了不少见识，觉得最大的收获就是处理同事之间关系和工作认真负责的态度，同事中国移动的原工作人员，也给了我很大启示，为我以后步入社会，奠定了一定的基础。对此。我很是感激。

业务方面就是主推合家欢，就是一个家庭成员是3元钱，所有费用由主卡承担，加入一个就加3元钱，家庭成员之间打电话无限免费，但只限市内，市外湖北省内就是8元一人，工作

总结《个人暑期实践活动总结》。这是中国移动主推的一个业务，我们甚至是打外呼，建议开通了密友号的客户更换业务开通合家欢。

我们还做的一个工作就是推销固话，就是3g无线固话，这时候就要求我们进入社区去推销了，然后这个固话打电话很便宜而且如果加入合家欢，只需充60元话费，（这个话费每个月返还10元，分6个月返完）就可以得到这个无线固话，相当于免费了。但是很多家庭就是在安装宽带的时候，电信赠送了固话的，这样他们就不需要我们的移动固话了，即便几乎是免费的，他们也是婉言谢绝，再就是我也承认，因为推销的多少跟我们的报酬挂不上钩，所以我做这一工作的时候，并不是很努力。

平时没有活动时候，我们就是在营业厅接待顾客，解决一些繁琐可以减轻营业厅前台工作人员的负担，像是卖手机，介绍业务，顾客手机出现一些的一些故障，还有就是要求客户不要在营业厅里面吸烟，复印证件，帮忙拿一些活动赠品，客户来了要喊欢迎光临等等。

每天工作8小时，每周休息两天，倒也不累，大部分时间都是在营业厅，外面炎热的天气倒是和我们无缘。

工作不累，反而让我们觉得有些无聊，但一想到比起在家里面吃完就睡的生活，我们还是觉得挺不错的，工作的过程中，打交道的人多了，自己在生人面前也比较健谈起来，不论老少，都能微笑对之，言辞恳切。

同时，一起实习的是在校学生，很多都是我们湖北经济学院的，光是我们佛祖岭营业厅九个实习生就有7个是我们学校的，在这一个月里，我们也建立起很好的友谊，拓宽了人际关系。

通过这次活动，我认识到了自身的一些不足，主要是工作不够严谨，不够任劳任怨，不够积极主动，同时还学习到了课

堂上学不到很多东西。

我发现学习不只限于课堂跟课本。我们应放眼于整个社会，了解这个社会的发展趋势。我们要时刻观察社会，了解这一学科的发展方向。我决心要在这些不足的方面下一些功夫，提高自己的能力。

## 暑期个人实践活动小节篇六

仔细回味这六天，感动，感谢，获得一直伴随着我我想，这将是  
我人生旅途中永远都无法抹去的一段回忆，因为在这里，我  
收获了勇气，收获了鼓励，收获了成功的喜悦，暑期社会实践  
活动个人总结。

勇气——虽然以前也走上过讲台，但是都是带着紧张和怀疑  
的态度，而这次我是带着自信与坦然走上去的。我感觉是这些  
“熟悉的家人”给了我勇气，让我学会了淡定，冷静。

感谢——首先感谢这次实践的机会，让我认识了这么多的好  
朋友，能更加全面的了解每个人的想法；其次，感谢这次实  
践活动能让我发现自己如此之多的缺点，指明了我继续前进  
的方向；感谢各个策划者对我的支持、鼓励和信任。

成功——这次活动我第一次体会到了策划者的'辛苦，我们策  
划组经过几次的讨论，采点等最终确定了这次户外生存挑战  
大赛的策划。虽然没有真正的达到生存挑战的高度和深度，  
中间的障碍也非常的简单和幼稚。但是至少这次活动让大家  
扭成一股绳，一起奋斗，一起欢笑。我看见了大家都很开心，  
这也是一种成功。

总之，我心中的感受无法用简短的几句话描述，一切尽在不言中。给我们留点空间，这段回忆永存，希望我们多年之后回想起来，我们还能会心一笑，感叹这段独特的经历。

## 暑期个人实践活动小节篇七

当我们被选定为下乡志愿者之日起，就开始做准备，等到我们坐上去本次实践活动的目的地——xx县方山乡张大湾的车时，我的心里非常兴奋，有种说不出的感觉，也许是因为我从这座大山的深处走出来的，经过两年的大学文化生活的洗礼之后，重新回到这个村子，所有的见闻、感受和看法，与之前有所不同。

本次实践活动与其他下乡队伍基本相同，以支教、支农为重点，不同之处，我们是以建立社区学习服务中心项目为背景的，由xx省教科所主办，香港了施会自助的，所以，我们的活动不仅仅是代表着志愿者本身，更重要的是与项目的宣传融为一体，调研活动以面对面交谈和完成调查问卷两种方式进行。在本次活动的过程中，我个人的活动主要有以下内容：

1. 支教方面：本次支教活动中，我以中班和大班的语文课为主，总共进行了11节课，讲授了对诗词的鉴赏、常用标点符号的用法、语言的基础知识的实际运用、语文基础知识的积累和写作等五个方面的内容，以提高他们的语言运用能力，出版做到学以致用。此外，开展了两节小学生文明礼仪教育课程，以日常的礼貌待人为起点，深入到餐桌礼仪、待客礼仪、做客礼仪、穿着礼仪、行走礼仪、尊师礼仪、同学礼仪、升旗礼仪、集会礼仪等设计小学生生活的各个方面的礼仪教育。另外，我们根据需要，每天有一小时多的素质拓展课程，我主要组织武术班的学生，通过十二天的努力，给他们教会了一些散打、擒拿的基本动作，提高他们对武术的热情，最后因文艺汇演的需要，加班加点，给他们教会了一整套的太极拳。不敢保证他们打的多好，能记忆多长时间，但至少当时表演的及其成功。还有其它课程，如小班的.寓言故事课2节，奥运知识辅导1节，体育课2节。尽管我们的时间和开课的节数有限，但就小学生校园文化活动的各个方面都有所涉及，经过我们的共同努力，取得不错的效果。

2. 支农方面：在本次活动中，我作为支农的负责人，深感责任重大。但是由于正处于农忙季节，加之天气变化的影响，支农方面所进行的工作很有限。本来准备以讲座、座谈等方式进行，但由于种种原因，到场的村民并不多，我们只有把所有的内容以座谈会的方式进行，共进行了两次村民座谈，又遇到会的时间不是很统一，我们就分批次进行。另外，利用集市的有利条件，进行了大量的广播宣传。内容如下：国家三农政策与农村经济发展、农村专业合作社的介绍、家庭教育的重要性、妇女医疗健康问题、社区学习服务中心理念的交流等内容，我主要负责介绍农村专业合作社这种农村经济发展模式，虽然时间有限，但觉得渗透的很好。

3. 调研方面：调研也是本次活动的一个重要组成部分，由于我们的人员有限，每题只能派两名队员出去调研，大家轮流走访，我也就仅仅轮到一次，走访了六户人家，进行面谈，也有的是直接完成问卷，完成了3种问卷共10份。

历时12天，我个人的工作任务基本都按时保质保量完成，同时，我们整个队伍团结一致，分工协作，到活动结束的时候都如期完成工作任务，取得圆满成功。

社区学习服务中心既是一个新生的事物，有优十年之久的年龄，自从1997年起省教科所就开始执行联合国教科文组织的“农村社区学习中心”项目，目前已经建成了十几个社区学习中心。社区学习中心的主要任务是通过教育活动提高农村劳动力的生产力水平和人民生活质量，以提高教育在农村经济建设中的地位，落实“科教兴农”战略，促进扫除文盲、提高农村劳动力科学文化素质，提高当地农业生产的科技含量，提高人均经济收入水平和提高农民可持续发展的能力等为主有目标，而且，经过十年的发展，社区学习中心今天已经在新农村建设、扫除文盲、丰富社区文化、提高基础教育水平、和谐社区的建立‘青壮年劳动力外出务工培训、留守儿童的教育和学龄前儿童的养护和教育等方面起到相当重要的作用，但在新时期，社区学习中心已发挥心的作用：开展

群众的学习、培训和健康文化、推动生产力和农民民主意识的提高等。

诚然，社区学习中心已经诞生并在成长，他自身拥有较强的生命力，在农村的发展中已经起到了巨大的作用，取得很大的成绩。表现最为突出的是切实提高了农民的思想认识水平，提高了农民的参与性，无论在经济发展上、文化娱乐上还是在政治参与中，越来越多的村民都能够积极踊跃参与。还比如说在农民接受认同外来事物的观念上，也有三提高近，较以前能够更为理性的对待外来事物获新生事物。

但是，在受两千多年封建思想的中华大地上，传统观念难以改变，保守、守旧的思想已经根深蒂固，虽然人们经过静静地发展和生活水平的提高，思想认识水平以较大提哦高，但对于现代化的发展要求来讲，差距甚远。作为新生事物的社区学习中心，要在经济落后、信息闭塞、交投不发达、传统思想占主导地位的广大农村地区发展壮大，却是我感到步履蹒跚。

首先，对于广大村民来说，对社区学习服务中心并不是很了解，甚至更有甚者根本不知道有关它的情况，那么从思想上与社区学习服务中心肯定是有距离的，从而参与不是很多。而社区学习服务中心的成功则是以社区群众的广泛支持与参与最为关键，这就出现了矛盾。所以，要取得成功，更为广泛的加强社区学习中心理念的宣传，使广大群众对其更有深刻的了解，并且大力支持和参与进来。

其次，在落后偏远的农村里对社区学习中心的定性不是很明显。我认为它应该属于ngo组织，并非政府组织，应该是一种推动农村经济发展的农民自发的组成的民间力量。然而，由于早期在政府的推动下建立，从而强大的政府力量的接入，并且在很大程度上占主导地位，农民始终难以有主体地位。失去了社区学习服务中心的运行意义。有些地方则以农头企业来带动经济的发展，农民确实很大程度的参与了，有的出

资入股，有的出力，但这很难改变企业以营利为目的的出发点，不会更多的去为农民的利益去考虑。然而农民自发组织的力量薄弱，并且很少出现。因此，我们更应当大力支持和鼓励农民积极参与，培养主人翁意识。

第三，社区学习服务中心成员的选区存在很大的困难。首先社区干部应具备较高的素质：身体健康、有文化有知识、有一定的组织才能、大公无私、甘于奉献、作风正派、“一碗水能端平”、群众基础好、有威信、道德水平高、并且具有一定的经济头脑，带领大家发家致富等等。但在农村，具有这种高素质的人很难发现。妇女代表要能够确实代表妇女的权益和心声，为妇女权益着想，而且有一定的文化知识素养。教师代表的选取问题到不是很大，基本上都愿意参加。群众代表也很难选出。总之，现有村民的素质，特别是文化素质有很大的局限性，对于社区学习中心成员的选区带来很大困难。

第四，由于思想落后，文化水平低，生产条件差等固有因素，造成了农民具有很大的依赖性，往往都是非常被动，只是把改变自己地位的希望寄托在了慈善机构的捐助、政府的救助或富人的施舍上，并没有思考自己如何改变自身的命运和地位，一味的等待。这在很大程度上对社区学习中心产生不利影响。

虽然社区学习中心发展存在着诸如以上重重困难，举步维艰，暂时很难取得理想的、预期的效果，这是因为他还尚未长大、不够成熟，但他有着旺盛的生命力，特别在农村地区会不断的成长，发展壮大。我相信，经过各界人员的努力，社区学习中心的大旗会在广大农村迎风招展，顺利运作，前途一片光明。

也许只有当你走进大山里亲身体会一次，你才会知道电视里的画面、报纸上的报道并不夸张，破旧的校舍、渴望的眼神等都属于事实，来自理自己并不遥远的农村现实生活中。通

过短短的12天的实践活动，我们在工作中发现了诸多困扰整个村庄的问题，无论在小学生中间，小学老师和学校中，还是在村民中都或多或少的发现了一些问题，如果得不到及时解决，也许后患无穷，问题令人担忧。

小学生中的问题亟待解决。首先，普遍基础知识薄弱，英语尤为突出。英语越来越受到社会的关注，也将在每个人的生活都会起到举足轻重的作用。作为大山深处的儿童，他们接受到英语的影响几乎没有，英语老师资源有限、能力有限，甚至有初中毕业的学生充当英语老师，由于师资力量短缺，从而也出现了停课的现象，受损的不是一个年级的学生，也许会成为传统得以延续，贻误的可不轻。还有学生的音、体、美三科相当贫乏。音乐方面可能就是从电视或录音机里随便学几首流行歌，根本不了解音乐知识，学校也没有音乐教学工具，如果老师人员充足，可能还给学生教两支歌，如果人员紧张，就干脆停掉不上。美术也何尝不是呢？在他们看来，有没有都一个样，还不如把时间拿出来做几道题。体育课可能还好一些，虽然和其他两门一样都没有专职教师，但至少课还保留，自由活动或队列队形训练也都算。但可悲的是，全校竟没有统一的广播体操，几个高年级的学生似乎会的什么，但那都是早已经退伍了的东西，就拿也没有几个人会。此外，他们安全意识淡薄，学校有些危险的地方经常涉足，玩火也有人在。另外，由于受到家庭、学校、社会各方面的影响，小学生们缺乏自信，不论上课还是在表演节目上，都怯怯懦懦，似乎超出想象的害羞。交往能力和交际能力较低，对于陌生人有的连话都不敢说。最让人揪心的是，他们小小年纪开始为自己家庭和将来着想，有一个小同学家里也许比较紧张，她问我们高中的学费贵吗？大概有多少钱？这确实让我们很难。