

# 返回母校 播撒感恩的种子

吴 泉 陈志佳

这次我的北化我代言活动是一次联系家乡母校与自己大学的一次招生活动。学校让学生回到自己的高中母校开展招生活动，既能锻炼学生的口才与办事的实践能力，又能走回高中，感恩母校。

在十二月份，招生办确定了各组报名人员的情况后，开启了我的北化我代言的活动讲座。讲座上，招生办人员给大家讲了很多关于我校的教学资源情况以及学科优势和毕业去向，这些都是为了学生能更好的返回母校进行宣传活动。到了一月份，招生办给大家进行预审，工作人员向我们组询问了我们的个人信息和关于招生活动如何开展和进行的问话。并在回家前领取了一些招生资料。

寒假回到母校仙游一中时，由于只有高三补课，母校门口保安并没有像往常一样，严查进出人员。我很顺利地和一些进行体育锻炼的人一起进来了。阔别母校多年，母校发生了翻天覆地的变化。校园里两栋新的教学楼拔地而起，我和组员陈志佳在好几栋教学楼寻寻觅觅，在刚建好不久的林德林教学楼找到了高三补习班的所在。好在我们提前做了准备，在考虑学弟学妹们的学业状况情况下，我们选择了在学校排名第二的班级前去宣讲。

刚开始我们俩很腼腆。进行一番自我介绍后，同学们惊讶地知道我俩是他们的高中 14 届的学长，换来的是大家对我们的赞许之眼光。我们着重介绍了北京化工大学的校情、在福建省招生录取的大致分析与判断。尤其我们介绍了北京化工大学这一全国重点高校的各个优势学科，比如化学工程与工艺，过程装备与控制工程，材料科学与工程，高分子材料与工程，制药工程，环境工程以及应用化学等。我们更加强调介绍了高分子材料与工程，化学工程与工艺，应用化学这三个专业对大家学业发展的吸引力。尤其考虑到他们还处在高考备战状态，我们提示大家要把目前的关注点的放在知识点的掌握与高考成绩的提升上，而且要与高考后的志愿选择相结合。学弟学妹们都认真地阅读招生材料以及近几年北京化工大学在福建省各专业录取情况。他们对北京化工大学地处首都北京的区位优势、首都、所拥有的丰富资源、特别是教学资源或文化资源，逗充满了羡慕之情，感觉到这些都能够提升一个人的视野，升华一个人的内在素养。而我们向他们宣讲的北京化工大学学科分布、本科人才培养、科学研究，以及学校办学内涵、学校前景，又使他们的心中对北京化工大学产生了一份眷恋、一份向往。我们此行收获颇丰。返回母校，是播撒感恩的种子，我们用自己的经历去引导学弟学妹的未来，回到那一片曾经奋斗三年的土地，讲述大学里的故事。告诉他们大学并不仅仅是把学校和社会相连的桥梁，还是知识的殿堂，是一个人从稚嫩走向成熟的启点。祝愿有更多的学弟学妹积极报考，了解北京化工大学，来到北化，

和我们一起携手共创美好的未来，我的北化我代言！

# 宣讲感悟

林卓辉

临近期末，组长说我们去做“为北化代言”的社会实践，恰合我们同样想法，于是一拍即合。于是我们报名、培训线下会议、筹划再线上讨论，大概有了个框架之后就付诸实施了。

计划赶不上变化。在长汀一中由于最初的交涉失败（原计划是在报告厅进行宣讲，但宣讲的学校少他不同意），所以我们就临时改变战术，分成两波进入各个班进行宣讲，大概每个班宣讲 10-15 分钟吧，同时其他人分发材料或进行拍照。宣讲的时候，同学表现得十分热烈，很多人愿意了解北京化工大学，应该是有很多人都喜欢化学，当然对于他们，我会留下我的 QQ，以便后续进行深入交流。当然我们也去找了以前的班主任进行谈话交流，宣传北京化工大学的学校蓝图，由老师口中介绍推荐的大学，相信很多学生都会记在心里的。我想这就是口碑吧。通过这次代言的活动，我们都收获颇多，归结为以下几点：

1. 让我们更加了解北京化工大学，了解学校的辉煌，了解学校无限的未来，了解学校的教学资源，了解学校的科研实力，也更深入了解我们的专业前景。2. “化工”这一名字在大家心目中印象不佳，职业的危险系数高。媒体爆料的一些化工事故，在社会上出现反对化学的声音，甚至明星代言“反对化学”，或多或少地影响化工产业的发展前景、影响化工人才的培养。我国化工行业总体上落后发达国家，希望国家能加大扶持力度，在产业战略实施、产业结构调整、化工人才培养方面能给予更多重视。时代进步，离不开化工的进步。

3. 对于招生宣传，也要有的放矢。10 分钟左右的宣讲，我们就得选择精华片段向大家展示。大部分的县城高中，更多人不知道北京化工大学所以我们把宣讲的对象及潜在生源锁定在年段上成绩较好又喜欢化学的学弟学妹身上。4. 此次活动与预期的效果存在差距。原因在于事倍功半，沟通技巧不够，宣讲的时机缺乏准确的把握。对我们来说与人沟通的能力也得到了提升，组织能力也得到了提升，团队协作能力也得到了锻炼。

有付出就会有收获。让更多的人参与到这个活动中来，让更多的人知道北京化工大学，让更多的人报考北京化工大学。

# 宣讲活动总结

王蔚然 王歆然 刘颖欣 邓语默

怀着对母校的眷恋之情，我们回到了母校——云南师大附中举行了一次宣讲。在宣讲前，我们做好了充足的准备。首先，宣讲之前与云南师大附中的接待人员刘雄老师进行沟通，确定好宣讲的具体时间和具体地点，其次，建立了宣讲活动的微信群聊，对宣讲活动有兴趣的同学加入其中，随后，在师大附中校园中显眼的地方粘贴了关于报考北京化工大学信息的海报，注明具体的宣讲时间地点，最后，我们在课间利用广播进行宣传，告知学弟学妹们宣讲活动的相关事宜。我们和高三年级的班主任老师们进行访谈活动，他们把宣讲活动的消息带给各个班级的高三学生。

我们进行的宣讲活动得到了很多同学的响应，高三学生占大多数，他们积极性很高，专心致志地听我们的宣讲，不时还记下重点内容，提出自己的疑问，用手机相机拍下我们宣讲的 PPT，作为高考报考学校的重要资料，有不少同学表达出对北京化工大学优势科目的报考意向。我们主要采用了亲身经历简述和 ppt 的方式进行宣讲，首先我们跟学弟学妹们讲述了我们在大学的学习生活，从我们的视角所看到的大学，谈谈我们在校生活的感受，其次，由大一的成员讲述他们从进校到现在的大学见闻以及对自己将来的规划。对于高三的学生来说，大学生活总是充满神秘和迷茫的，他们期盼大学生活却又不知道什么是大学生活，用讲述的方式让他们更为清楚地知道大学生生活的意义和内容。最后，给高三的学弟学妹们提供一些高考复习的建议，希望他们在高考的考场时可以考出自己满意的成绩。我们用 ppt 的方式把北京化工大学的校园环境展示在他们面前。一张张生动有趣的照片，一段段美丽动人的文字，传达着大学生生活的意义所在。进入北京化工大学并不只是为了学习，还有很多丰富有趣的课外生活。由校排球队队长王蔚然、学生网络中心干事王歆然和刘颖欣（国标舞团成员）介绍学校社团与组织，向大家展示丰富多彩的课余生活。PPT 上还展示了学校招生与人才培养的有关信息，强大的师资力量，全方面发展的同学，在北京化工大学汇聚一堂，北京化工大学正展开双臂欢迎他们的到来。

借用 ppt 展示了北化的各种情况，包括北化的校史、校训精神、校区、学院设置等，介绍北化概况，让大家了解低调、严肃、认真的学校氛围，这种方式增强了宣传的效果，让学弟学妹们对学校有一个全方位的了解。其中我们还着重介绍了我们的几个实验班，对化学感兴趣的同学表示对他们有很大的吸引力。

我们也介绍高水平运动队等特殊的报考方式，吸引一些同学来听我们的宣讲，其中有些同学因为体育专业不对口，表示遗憾。也有一些学习好的同学表示会优先考虑我们学校。

在宣讲活动的最后我们向学弟学妹们散发了一些有关北京化工大学招生的宣传传单

和小册子，里面附有我们的报考内容和优势科目，还发了一些纪念品。宣讲活动结束后，我们留了一些时间给解答学弟学妹们的提问，跟他们积极沟通，了解他们的需求，尽量给他们一个满意的答复。

### **宣讲意义：**

1. 通过本次宣讲活动，拉近了我们学校同云南师大附中的关系。部分化学老师表示以后可能会与我校举行更多的合作事项，我们期待将来的发展。

2. 宣讲活动的进行，给在读的高三学生介绍了北京化工大学，加深了北京化工大学在高中生中的影响。由于宣讲活动并不只是面对高三年纪学生，所以也有不少的高一高二同学参加了我们的宣讲，其中不少人说将来如果对化学感兴趣可以将北京化工大学作为他们的主要选择对象。高三同学则表示等高考结束要把北化当成他们的一个选择。

3. 对于我们，本次宣讲活动锻炼了我们的能力。王蔚然和王歆然在去年的宣讲就参加了，有了一定的宣讲经验，这次带着学弟学妹回到了母校一起进行宣讲。感谢学校给我们这样的机会，让我们锻炼了自己的沟通和语言表达能力，以及对 ppt 制作的熟练度。拉近了与云南师大附中的联系，看望了老师。

# “带着我的大学走近你——我的北化我代言”

## ——母校宣讲活动活动总结

数学 1501 宋冠邦

上学期我有幸参加了我校的“我的北化我代言”母校宣讲活动，同时也接到高中班主任的邀请，希望我回到母校跟学弟学妹们聊聊我的大学生活。

我认为此次活动无论是对学校还是对我个人，都有着巨大的意义。对我来说，它能够提升我的综合能力，同时这也是一次富有意义的实践活动。无论是回母校看望老师，还是与学弟学妹们分享自己的经历，都会是一次难忘的体验。而对那些学弟学妹们来说，这是他们了解大学、认识大学的一个良好平台。而他们更是能认识到北京化工大学这样一所老牌实力高校，为他们的未来增添了一个选择。对学校而言，它更是展现我校各方面优势，招收优秀生源的好机会。虽然我校一直有着强大的教学实力，近期更是取得了巨大的飞跃，被誉为“超值的2 1 1高校”。然而不可否认，我校在某些地区的招生宣传仍有待提高。而这次活动正式我校展示实力，以全新的面貌走入广大高中师生家长视野的一个好机会。我认为，作为一名北化学子，应该积极参与到本次活动中来，为我们学校的宣传贡献出自己的一份力量。

2016年1月28日，我回到了我的母校，并向校长汇报了自己在学习的情况，同时听校长讲述母校近阶段的新变化。随后，我看望了我的高中班主任，赠送了我校最新的招生宣传材料与“八瓣格桑花”活动礼物，完成了教师回馈工作。

由于的提议以及母校的重视，宣讲定在了母校的多功能展厅——晨光大厅进行。我的宣讲由以下四部分组成：“一个学长的几点忠告”“一个“学渣”的几点建议”“一个化大人的告白”“在北京上学是一种怎样的体验”。

我从同学们熟悉、关心的高中学习问题入手，引出本人在北京化工大学一学期以来的亲身体验。继而说明北京化工大学在学生培养方面的独特优势以及北京化工大学在近期取得的巨大成果。又联系山东省高考改革简述了学校的各项招生政策，并且从中分析了学校巨大的发展前景。强调了我校在化工方面与学风方面的巨大优势。最后，向同学们公布我校招办微信二维码，并以母校优秀毕业生和北化学子的双重身份向学弟学妹们发出最诚挚的邀请。

在随后的答疑阶段中，同学们对高中学习生活与北化自主招生等问题竞相提问，并表现出浓厚的兴趣。我随之向同学们表明了北京化工大学多方面的人才培养模式。除高考外，同学们还可以借助自主招生、艺术生、体育生等方式进入自己理想的高校。

从同学们的眼神中已经明白这次活动取得了巨大的成果，北京化工大学的种子已经悄悄在同学们心中生根发芽。或许他们已经明白：北京化工大学是一所不属于其他任何大学的“超值 2 1 1 高校”，它有着强大的教学实力，它有着浓厚而纯正的学风，它还有着 9 8 5 优势学科创新平台，唯独期盼着一颗颗向往北化的心。

我很荣幸能够有机会参加本次“我的北化我代言”宣讲活动，向我的学弟学妹们推荐我校这样一所历史悠久、学风正统的好学校。从他们的眼中，我看到了他们对大学生活的好奇与期盼。我仿佛看到了那个当年的自己，迷茫又无法适从，渴望找到一所真正适合自己的优秀高校，作为自己不懈奋斗的目标。无疑，他们是这样的幸运，能够早早地认识到北京化工大学这样一所好学校。

宣讲活动能够如此顺利的进行，离不开我校的信任与母校的大力支持。在本次活动中，我的交际能力和演讲能力得到了巨大的提升，丰富了我的实践经历，极大地增强了我的自信心，使我更有信心在以后的生活中，抓住机遇，迎接各种各样的挑战。

通过这次活动，我成功地锻炼自我，提升了我的综合能力，同时也有机会把北化的第一手招生宣传资料带回到我的母校，为我的学弟学妹们带来了极大的便利。作为一个母校的优秀毕业生，这是一种担当；而作为一个北化学子，这是应尽的责任与义务。

看到同学们的笑脸，我相信，一切都是值得的。

# 携北化，归崆峒

龚震

夜来霜重风声起，陇水无声冻不流。凛冽寒潮过境北京，我们结束了期末考试，乘车西行，迈过太行，跨过黄河，穿过三秦大地，回到了陇原——甘肃·平凉。一两年前，我们怀着满腔的热血来到了北京化工大学；丙申猴年，我们又满怀感恩地回到家乡，带着我们的荣光，带着北化的期许，在高中母校展开宣讲工作。

平凉因崆峒山而闻名，崆峒山古有仙名，远至黄帝问道广成子，近有“更拟明朝乘鹤驾，为寻仙迹访崆峒”山赋予城以书香气质。我们的母校平凉一中则是百年老校，此次带着自己的大学回到高中母校，我们的内心充满着骄傲与感恩：一来宣传北化，回报培养我们独立人格的大学母校；二来带回高考招生信息，回报教授我们知识的高中母校。

工作的完成建立在齐心协力的团队之上，我们的团队由2014级三位男同学和2015级两位女同学组成，人生四大幸事之一便是他乡遇故知，更何况大家来自同一片土地，毕业于同一所高中。初次见面时，五个人在首都北京，不约而同地操起家乡话，不一会儿仿佛已是熟识多年的老友，寒假里更是建立了深厚的友谊，此次宣讲活动的成功，离不开这个友爱的五人团队

成功总是预留给有准备的人。在进校之前，同学们坐在一起，对各个环节展开了讨论，大家各抒己见，一丝不苟，不放过一个细节。在龚震同学的心得体会中如是写道：“互不相识的我们，因为对母校和大学同样的爱，相遇相约，共同承担起了这项使命……而在整个过程中，我们也收获了成长。从组建团队、参加试讲到讨论方案、撰写策划，我们集思广益，五个人的智慧总能擦出不寻常的火花；从收集资料、制作电子讲义到联系母校、完成宣讲，我们同心同德，共同流下的汗水终于凝成了璀璨的结晶。一路上，产生过分歧，体会过包容方能成事；遇见过困难，明白了团结就是力量。责任感是我们的动力，荣誉感是我们的信心！我由衷地感谢这次活动，感谢我的四个小伙伴，让我的大学旅程中又多了一次动人的经历！五个人，两座城市；一份情，两份暖！”

此次宣讲活动，虽然是一次寒假实践，但我们并没有将其视为一项繁重的任务，而是一份荣光，每个人都为能争得这份荣耀而充满热情：“当我和四位小伙伴再次来到阔别半年的高中母校，一切都是熟悉的模样，友好的保安大叔，干净的校园，飘扬的五星红旗，朗朗的读书声，青涩的朝气蓬勃的脸，我想我们带来的将会是希望与激励，母校行这个活动，不但能够让大家了解到北京，北京化工大学，更是让大家了解到努力学习的意义，让高三的学弟学妹们在忙碌的复习考试中看到大学的美好，充满希望。我们的宣讲只是母校行小小的一部分，但是我希望我们所带去的意义是巨大的！”曹红玥同学的感受也是我们



共同的体会。

最后，我切实地感受到了大家对高中母校、大学母校的感情，虽然往日在学校的日子里，对学校或多或少有过怨言，但出了校门之后，大家对母校只有爱。魏槿同学在她的心得里这样写到：“……查阅校史、收集资料、拍摄照片，前期的准备让我对北化有了更深入的了解——把化大的实力记在心里，把化大的美丽尽收眼底。后来的返校又让人心头涌上满满的感动。老师熟悉的面容，依旧威严又给人力量的一砖一瓦，以及那熟悉的深蓝色人海，看到他们，仿佛一瞬穿越时空，又见到了当年坐在教室的自己……当讲台下响起阵阵掌声时，我知道我们成功了！那一刻，我也拍响了双手，为我现在成长的母校北化；为我曾经挚爱的母校一中；为流走的岁月依在的温情！”

“在我看来，这项使命最大的意义在于传递——把优秀的校风、踏实的学风、老师的希冀、同学的祝福，从一座城市传递到另一座城市。过程中，又注入了学长学姐对两个学校的热爱、以及他们最真切最朴实的感受。完成这次宣讲，就像与有志于报考北化的学弟学妹进行了一次接力，我们带给他们一个客观的的北化，一份真实的感受，和一段有用的经验，让他们看到了更清晰的目标，并在他们追逐目标的长跑中加了一把油。”正如龚震同学所说，怀着对平凉一中的怀念，对北京化工大学的热爱，我们终于完成了这次宣讲活动。

夕阳洒在教学楼的层层台阶上，冬日里太阳给的温暖也漫在了我们心里。缓缓走出校门，一如高中三年那几百个日夜，恰同学少年，风华正茂；也像怀揣毕业证欣喜若亦难舍地走出校门的那一刹，有志小生，前程似锦……合影，载入回忆，以作留念。

崆峒山叟笑无声，饱听松声春昼眠。又是一年春至时，一年之计在于春，希望我们的母校平凉一中，北京化工大学都能越办越好，蒸蒸日上，祝愿学弟学妹们在六月硕果丰收，最后，祝愿我们五个人的友谊，地久天长！

# 回访的意义

许渝玫 张烽媛

每一件事，当我们认真去做时，它的意义便随之而生。每一次对所谓的“走形式”的理解，随着自己做的事情认真程度而愈渐深刻——走形式，是不负责任者对自己的敷衍，也是自作聪明者的作茧自缚。

寒假之前，在高中班级群讨论回访母校的事情，找到了 20 个左右也有此意的高中同学。开始有同学在说着“不过拍张照片，拿到高中的盖章，走走形式而已”，然而，毕竟我们刚刚从高中走过来，我们清楚地知道，此时此刻，在无比压抑的高中生活中，最需要的是什么。倘若此时我们敷衍，便是对过去的自己犯罪。看到学弟学妹，才知道我们的学姐学长对我们的期许，这是默契传承的一种感情。于是我们想将活动举办得隆重一点，不是为了回大学“交美差”，而是让我们做的每件事都有意义，就好像是弥补我们高中面对大学与未来的未知时不知所以的遗憾。在我们之前，学校从未组织过如此大型的由学生策划组织的宣讲活动，参加者包括全体高一高二高三实验班学生、实验班教导主任、各班班主任。

只有我们知道，我们所做之事，于我们参与活动者的意义，于学弟学妹的意义，以及我们之间的一种心照不宣的期许。

以最积极的行动争取，以最积极的态度面对。这是这次回访对我们团队最大的启示。

以最积极的行动争取，是每一个参与者面对活动前所遇曲折的不放弃。不得不说，一开始我们通过实验班教导主任向校方提出举办这个活动时，校方并不是很同意举办。或许在高中学校领导看来，举办这场宣传大学的活动花费整整一上午的时间，不如让时间紧任务重的高中学生抓紧时间做一两套理科综合试题文科综合试题再记点英语单词。其次，由于各高校寒假时间不统一，年前高中学生在校期间难以协调进行活动的举办，因此我们定于年后举办这场活动，校方也担心学校补课事件被恶意渲染。这些我们都能理解，但是经过我们到学校与校方的沟通以及一些同学家长的期盼，学校同意将活动定于正月初六即 2 月 13 日举行，并提供报告厅以及报告厅中多媒体设备供我们使用，同时，校方协助我们宣传本次活动，并积极组织学生参加。虽然活动举办当天是雨夹雪的天气，同时伴着冷风，但是我们热情犹在，学弟学妹们的热情没有减退，活动如期举办，并圆满结束。

以最积极的态度面对，即对活动举办过程中未能如愿之事报以最积极的回应。由于本次宣讲活动参与高校众多，包括北京大学、上海交通大学、南开大学、大连理工、中国人民大学、中国石油大学、北京林业大学、中国科学院大学等，校方尽最大努力提供的是一上午即 9 点到 12 点(虽然最终我们活动进行到将近一点钟)因此我们每个学校的时间分配都进行了缩减。对于我们小组，我们一开始是策划由许渝玫介绍我校整体情况，之后由

张烽媛以化学工程学院为例，重点介绍我校特色顶尖专业，以及介绍学生的在校生活，可是学校分配时间有限，张烽媛同学的宣讲活动放在了活动结束后，为一些对我校以及化工专业尤其感兴趣的学弟学妹，进行专门介绍和答疑。同时，根据我们参加此活动的人员分配，此次活动由包括张烽媛以及其他高校同学在内的五名同学负责活动过程中照片的采集。个人认为，虽然没有正式站到讲台进行宣讲，但是担任活动中的照片采集工作以及答疑介绍工作，也让我有了深深的参与感，当看到学姐在宣讲我北京化工大学时，内心也充满了深深的自豪，这就是我的大学——自己可以吐槽却不允许任何人否定的地方。

以上是我个人对本次回访活动的心得感悟与部分总结。

以下是我个人在本次活动中的收获与对日后参加相似活动的经验总结：

1. 团队合作很重要。因为学姐的督促与鼓励，我才能够更加积极的参与这个活动并领悟到其中的意义。如果当时是个人报名，由于惰性以及校方协调方面，也许最终真的如同有些同学所说：发传单、拍照片、学校盖章，敷衍了事。还有我们高中同学的合作：有同学与学校沟通、有同学负责组织策划、有同学负责 ppt 收集，现场宣讲有主持人、多媒体设备调试的同学、照片采集的同学。整个活动，正是由于团队合作以及每个人的努力，才能够圆满结束。

2. 提前了解高中学校的寒假放假时间，若与大学放假时间无冲突，活动应尽量安排在年前。原因有二：年前距离高考比年后稍远，对学生来说，不会深感浪费时间；年前举办，校领导可以避免担心高中寒假期间补课被曝光的问题。

3. 宣讲过程中，校园文化特色远比我校在全国高校中的地位对学弟学妹更有吸引力。如果时间允许，个人觉得可以介绍一下各个专业的情况尤其是特色专业，让学弟学妹更科学的认识了解专业，而不是将来仅仅凭专业名称去选择志愿。

4. 宣讲活动若不在教室内，应与学生用餐时间交错开，这样可以在学生用餐返回教室的路上以及教室内发放传单，并且能给予学弟学妹的疑问进行详细明确的回答。

## 回访高中母校——四川省绵阳中学实验学校

陈露莎 杜欣珂

这个寒假，刚刚踏入大学的我们因为“我的北化我代言”活动纷纷回到自己的高中母校进行宣传，在宣传结束后感触颇深。

本次活动分为三个部分，即活动的宣传，学校的介绍及我们向学弟学妹讲述高考感悟。我们的宣传方式有张贴海报，发放传单；请求高中在校复读同学帮忙宣传；回访母校老师，让老师鼓励榜上学生来听宣讲，当然最重要的宣传方式是和其他老牌名校一起开宣传会，以此吸引更多同学来听。在宣讲中我们以学校的历史及发展，所属部门类型，师资队伍学科建设，教学成果合作交流，研究机构及成果，合作院校知名校友等官方角度以及我们对学校的印象，感受，评价，学术氛围的好坏，在北化学习的乐趣等个人角度综合地介绍学校。最后，我们向学弟学妹介绍了一些复习方法，答题技巧，靠前心态调整，考试心态，填报志愿前的自我认识以及填报志愿的注意事项来帮助学弟学妹解答他们当前以及即将可能遇到的问题，使他们能够更好地备战高考。

我的母校是四川省绵阳中学实验学校，是一所高起点、高品质、高标准的国际化寄宿制学校；是秉承绵阳中学名校风范，依托百强绵中优秀教育资源创办的独具特色、鲜明个性的新机制学校。学校以绵阳中学的管理制度、管理团队和强大名师阵容为后盾，建立了一支充满爱心、富有激情、协作进取、技艺精湛的教师队伍。他们源自：名校选派——绵阳中学选派骨干教师到校任教，全国招聘——面向全国招聘名优教师，公开选聘——从全国六所部属师范院校公开选聘获得多次奖学金及担任学生干部的优秀毕业生。现有在岗专任教师 400 余人，其中在岗特级教师 3 人，高级教师 103 人，中高级教师职称占专任教师的 89%；硕士生 176 人，六所教育部直属重点师范大学优秀免费师范生 117 人。五年强势发展，跨入四川省十强高中名校、中国顶级中学 100 强之列，近 20000 学子升入大学，10000 余名学生升入重点大学；29 名同学考入清华、北大、香港中文大学；40 名同学获得五大学科奥赛全国一等奖，2 名同学获得学科奥赛决赛金银牌；17 名同学保送清华大学、复旦大学、上海交通大学、中国科技大学等全国著名高校。很幸运我曾经就读于绵实这所名校，并且顺利地从这里考进了北京化工大学。作为从这里走出来的大学生，我在半年的大学生活中学到了很多。从高中时代的学习生活到高考志愿的选择再到大学的半年，我经历了高低起落，有经验有教训，有欢喜有悲伤，有顿悟也有迷茫；这些东西我都想和高中的学弟学妹分享。希望我的经验教训能让他们在成才的过程中少走弯路，也希望我的感受能引起他们自己的分析与思考。同时，在交流中，相信我也能对自己，对未来有一个更深入的思考。这些，都是我此次实践活动的目的。

每年的寒假宣讲是学弟学妹了解大学的主要途径之一，宣讲时的内容效果会在学弟学

妹心中有一个对该大学的最初的印象，而我所在的高中历来就有各个名校学子回母校宣讲的活动，所以各个领导对宣讲活动相当的重视，各个学弟学妹在高考最后冲刺阶段也开始对大学有了向往，因此学弟学妹对此次宣讲活动兴致很高，大家都很积极的参加我们的宣讲，由此也为北化做了很好的宣传。

我去拜访了高中时代班主任老师的办公室，她不顾繁忙，拉着我坐下来询问我的大学生活情况，这让我很是感动。我向她详细地介绍了自己现在的生活，谈到了大学的学习方式、生活方式以及人际关系等方面与中学时代的差异，并针对自己遇到的一些困难，如沟通能力有一定欠缺、时间安排不是很合理等，向老师寻求帮助。她认真而亲切地劝告我多与各种层次的人交往，并要学会舍弃一些不必要的东西，又鼓励我要把自己打造得更加自信，相信自己就是最棒的。这使我受益匪浅。

通过这次活动，我很高兴能和高中的学弟学妹们分享了我的很多想法，并且得到了他们的积极回应。在交流过程中，同学们听得都很认真，还有部分同学边听边记笔记，让我感到十分荣幸。每次交流结束后，我都留下了自己的联系方式，部分同学主动找我谈了一下他们的学习状况，让我给他们提些意见。另外还有部分同学加了我的 QQ，建立了长久的联系，并在放假期间通过 QQ 同我进行了一些学习方面的交流。

当然在本次宣传中也发现了一些问题。北京化工大学在四川的知名度并不是特别高，不少学弟学妹未曾听过北化的名字。而且由于高三学子旨在高考，高考前对各个大学及其专业并没有过多的认识，所以很多高三学子片面都以为北京化工大学就是学化学的，我们和学弟学妹仔细介绍我们的专业，让他们知道北京化工大学不只是只学化学，这是一个综合性大学，文理皆有，以化工高分子材料为最，且现在人们在选择学校时，除了是对其分数线，师资力量，就业率以及未来发展很重视之外，对将来个人工作环境也有较大考虑，不少人因为化工学校化工专业想到污染以及化学药品对自身健康有危害等不太愿意选择化工学校。因此，我们认为，我化工大学今后在做宣传时，主要还是要讲明化工大学的性质以及研究内容，消除学生及家长心中对化大的错误理解。

“我的北化我代言”活动，让我们回到高中母校，使大学和高中紧密地联系起来。通过此次活动中我们重回了昔日熟悉的校园，见到了曾经辛苦教育我们的各位老师，同时通过本次活动中，把我们和其他高校的校友紧密地联系在一起，在一次次合作互助中我们增进了友谊，提高了我们的能力也极大地发扬了我们团结互助的精神。

“我的北化我代言”活动极大地扩大了北京化工大学在四川学子中的知名度，让更多的即将踏入高考的学子了解和认识到北化，极大的锻炼了我们的能力，我们会在本次活动后的经验中不断总结收益，更好的发展自我，做一名优秀的北化人。

## “回访母校昌乐二中”

韩欢欢、侯爽

**我的母校**山东省创办于 1959 年，是一所文化底蕴丰厚、教学设施先进、师资力量雄厚、教学质量领先的省级规范化学校，省级文明单位。学校现已发展成为拥有潍坊实验中学、潍坊市奎文实验初中、潍坊峡山双语学校、云南农业大学附属中学、滨州行知中学、云南昌乐实验中、滨州行知中学、南京宇通中学八所学校，师生员工近 30000 人的国内知名教育品牌。

昌乐二中创建“271 课堂”，让学生成为学习的主人。“271 课堂”从根本上改变了学生学的方式和教师教的方式，把学习的主动权、创造权还给学生，把学习的过程、学习的快乐还给学生，自由、民主、安全的课堂让学生的心灵和能力主动地成长，学习效益大幅提高。

怀着一份忐忑与激动的心来到数学老师的班上——高三十班，一个理科班。

首先由韩欢欢同学为大家讲自己的高三生活及大学生活。他讲了自己参加自主招生考试的事情，当时在高考之前，所以他的高三寒假基本用来准备自主招生考试。下学期拿到了北京化工大学的自主招生名额，所以他的高三压力减轻了很多。现在的自主招生在高考之后，所以耽误学习并不会太多。当问起他们寒假作业多么，学生们都笑而不语。接着，他讲了自己的大学生活。自己的生活是自己去选择的，可以做个宅男宅女追剧打游戏，也可以比高中更能学习……大学更多的是看自己的自我管理能力，少了高考的压力却多了来自多方面的复杂压力——学业、工作、感情……大学生活和自己想象的不是一样的，在越好的大学，你能接触到更高层次的人，也能学到更多。想信值得期待的大学生活能给与学弟学妹们更多的学习动力。

接下来，由侯爽同学为大家介绍北京化工大学。介绍北京化工大学的发展历史、校区组成、学院及专业设置、就业率、招生总体情况以及 2016 自主招生及招生新情况，另外，介绍了北化的校园生活——社团、校级组织以及各种各样的校园活动。介绍了北化的条件设施——宿舍、餐厅、图书馆、教师……通过分享自己对北化的感情来感染学弟学妹们，播放的宣传视频也能让他们更加了解北化。最后，她分享自己的高三生活，尤其是自己的寒假生活。珍惜所剩无几的高中时光，离开后再也回不来，再也找不到这样一群可爱的人，珍惜一起备战高考的日子。“高考考的是人品”，赵爹这样告诉我们，高三的心态很重要，大大小小的考试说明不了什么，成绩都是浮云，最重要的是要从中有所收获。她说自己的高三寒假完全按照学校的作息来学习，按照高考的时间来复习，回归课本，找到最适合自己的复习方法。

最后，韩欢欢同学邀请自己在清华的同学来为大家在一个更高层次解答关于高三的有关问题。有关休息、感情、以及自己在考场上的心态等问题，学长也做了最认真的回答。

留下两位同学的联系方式、QQ 及微信来解答学弟学妹们的疑惑。

通过这次活动，我很高兴能和高中的学弟学妹们分享了我的很多想法，并且得到了他们的积极回应。在交流过程中，同学们听得都很认真，还有部分同学边听边记笔记，让我感到十分荣幸。部分同学主动找我谈了一下他们的学习状况，让我给他们提些意见。另外还有部分同学加了我的 QQ，建立了长久的联系，并在放假期间通过 QQ 同我进行了一些学习方面的交流。此外，通过之后与任老师的交流，我了解到这次活动为同学们之中得到了较高评价，她也和参与交流的部分同学谈过话，同学们都提到了自己的收获和感想。

踏进校门的一刻，高中的点点滴滴浮现在眼前。校园在暑假时翻新一遍，教室内设备也更加高端，国际部的教学楼也耸立在操场一角，一切那么熟悉又有些陌生。恰逢高二学生放假，操场上有打篮球的男孩子，校园里有四处走动的家长和同学。再走一遍记忆中的老路，再看一眼翻新的教学楼，再回忆那三年的青春时光……

回想起高二高三时那些来给自己讲的学长学姐们，我们充满期待与崇拜，对未来的种种幻想，一如今天坐在教室的他们，年少、纯真、令人感动。进入大学后，经历的任何一次演讲或报告都没有重返高中这次这样的令人心潮澎湃、令人激动无比……作为过来人，借此机会，回报母校，也给学弟学妹们做出贡献，给他们的高三生活以及大学生活一点借鉴。另外，这次回访母校活动也锻炼了自己的能力，领悟到大学课本里没有的东西，经验在实践中积累起来。

# 代言北化

邱 燕

在这次大学举办“我的北化我代言”寒假实践活动中，我收获颇多。不仅在高中母校宣传了我的大学—北京化工大学，还看望了老师和认识了很多的学弟学妹，增强了自己的社会实践能力，所以很感谢这样的活动带给我的收获。

我的高中母校“重庆市开县实验中学”是一所重庆市重点中学，着力打造“品牌学科，特色德育，艺体教育”三大特色，构造优质高中教育人才高地，学校发扬“负重自强，和谐共进”的精神，坚持“以生为本，和谐发展”的理念和“立德、立志、立人”的校训，不断规范常规管理，大力加强师资建设，稳步推进教育教学改革，学校校风不断优化，办学质量稳步提升。近三年高考上线率均保持在 93% 以上，学校艺术教育优势突出，建有独立的艺术楼。现在在校学生 5800 多人，教职工 389 人，中学高级教师 76 人，中级教师 170 人，各级骨干教师 72 人。它是我曾经挥洒汗水的地方，也是现在有着美好回忆的地方。

回到高中母校，首先问候了以前的班主任和科任老师，之后就去了高三的教学楼，透过窗户，看到的是一群高三学子正在埋头读书，这就是当年的我们，我们当年又何尝不是在这四四方方的教室里埋头苦读呢？趁着下课时间，走进班级里，介绍了“北京化工大学”类似“211 工程”、“985 优势学科创新平台”重点建设院校之一，入选“卓越计划”、“111 计划”，是北京高科大学联盟的重要成员，是新中国为“培养尖端科学技术所需求的高级化工人才”而创建的一所高水平大学，1960 年被中共中央列为首批全国重点建设大学行列之一等方面，在这些方面进行了重点介绍，除了重点介绍大学的这些基本点之外，我们还和学弟学妹分享了大学生活，向他们讲述了大学和高中的一些区别，并且还聊了自己高三的学习经历和学习方法，学弟学妹们都积极地和我进行了交流。除此之外，经过一些班的班主任同意以后，还在班上进行了 PPT 展示，更加全面深入地对北化进行了介绍。最后，我在学校的宣传栏上贴上了北化的宣传海报。结合着“八瓣格桑花”，感恩老师的活动，看望了老师，并和他谈论了我的大学生活及我的大学—北京化工大学，在他的邀请下，在他带领的低年级班上简单地介绍了大学及其自己的学习经历经验，虽然他们现在还仅仅是高一的新生，但依然对大学充满了无限憧憬，经过我一番对大学的介绍之后，更是对大学充满了渴望，相信他们也会怀着心中的这份渴望，努力学习，只为了考取心中那最完美的大学。通过这些方面对北化进行了宣传，在这次活动中我还存在着很多不足，由于只有个人独自行动，宣传力度也不够大，在以后类似的活动中，定更加努力，争取做得更好。

在这次寒假实践活动中，我收获颇多，不仅丰富了自己的社会实践能力，提高了自己的社会实践行动力，也宣传了北化，还用一些自己的亲身体会给学弟学妹们解答了一些疑



惑。这是一次珍贵的实践活动，在这次的寒假返校宣传中锻炼了自己的独立能力，使自己意识到了做任何事情都需要一份勇气和大胆，自己在开始宣传时会有些不好意思，但逐渐的，声音慢慢地大了起来，自己也更加有了自信。所以总的来说，这是我综合能力提高的一次重要锻炼机会。虽然这次回母校宣讲只有自己一个人，并没有以一个团队的形式回母校宣传，因此在团队精神上并没有得到锻炼，宣传力度也可能不到位，尽管如此，我已经尽力的做好了这件事，也使自己的能力得到了提升。所以，在以后的实践活动中，我会更多的报名参加团队类的实践活动。

快乐的时光总是弥足珍贵的，短暂的经历总是耐人寻味的，在这次小小的宣讲活动中，也可以使自己收获很多。正是这多彩多样的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中增强了我努力学习的信心和毅力。感谢“我的北化我代言”寒假社会实践活动带给我的成长。

# 我们的宣讲回到河北易县高中

郭 钰

这个寒假，郭钰，刘西洋和王赫，我们三个人参加了“我的北化我代言”活动，旨在让更多的学弟学妹们了解认识我们的大学——北京化工大学，为我们的北化吸引更多优秀的学子，同时增强我们自身对北化的荣誉感和自豪感。

正月初十，毕业班已经开始了繁重的课业，我们也选择这天回到了我们的高中母校——河北易县中学，这个陪伴了我们三年地方，同行的还有一些其他高校的参加母校回访活动的同学，他们分别来自北京科技大学，中国政法大学，中国航空航天大学等等，我们一起进行并完成了此次母校回访工作。

首先，我们在墙上张贴了北京化工大学的海报，然后我们穿梭于各个高三班级之间，向他们发放我们北京化工大学宣传资料，向他们介绍了一些北京化工大学的基本信息，比如：我们北京化工大学建校于1958年，是教育部直属的一所“211”“985优势学科创新平台”重点建设高校，并为他们讲解了北京化工大学近年来的招生政策，以及学校的重点学科，同学们都很热情高涨，积极性很高。然后，我们来到了我们学校的实验班，这里是我们此次回访的重点地方。进行宣讲的是我们的组长郭钰，他主要是按照我们先前准备好的PPT来进行讲解，从北京化工大学的基本信息到优势重点学科和国家级项目，再到北化的招生政策，最后介绍了一些我们北化的知名校友，讲解完后，就是学弟学妹们的提问时间，大家都很踊跃，我们也向提问的学弟学妹赠送了精美礼品。

此次母校回访活动，从最初的准备宣讲PPT，到与学校商议，到大家齐聚母校，再到活动最终圆满成功，我们认真地准备每一步，要向学弟学妹们展示我们北京化工大学最好的一面。我们希望给处于对未来迷茫的高三学子们一些有用的建议；希望他们在填报志愿时，少一些纠结；希望他们早日发现自己的兴趣，选择专业，而不是学校；希望他们在升入大学后，少一些手足无措，多一些对自己的自信……看到他们成堆的练习册和不断奔波的身影，看到他们课间仍奋笔疾书的样子，我也不禁想起了我们的高三生活，想起了那些奋斗的日夜，想起了那些和我们同甘苦，共患难的小伙伴们，想起了每天为我们操劳的父母老师，想起了那些给过我们建议的学长学姐们……现在，以一个大学生的身份重新走进高中校园，没有了当年的紧迫感，更多的是对时间的感慨和青春的追忆，再次见到那些曾经一起并肩作战的朋友们，心中难免激动不已，虽然大家现在在天南海北，相距甚远，再次见面，每个人都有了或大或小的变化，但再次见面时不变的是当年的默契和相互开玩笑的自在不拘。经常有人说，高中的朋友才是真正会记住一辈子的朋友，高中生活是最难忘的。以前并不懂这些话，真正离开后，才知道过来人的经验有时候真的要信，曾经最讨厌

的高中，有一天竟也会使我如此怀念。感谢这个陪伴了我们三年的地方，感谢教育督促我们的老师，感谢那些依旧亲密的朋友，感谢匆匆的时光，让我们有这段美好的回忆。

在这次母校回访活动中，我们也更深一步了解了我们的大学——北京化工大学，并深深地被他所取得的成绩所震撼。以前只知道北京化工大学是一所化工专业突出的高等学府，但着实没有想到他在科研研究方面有如此高的成就。碳纤维的研究走在全国前沿，在石油方面的一些研究甚至连专门的石油大学都无法超越，而且与多所外国高校都有合作项目，看到北化这一项又一项的科研成果和让人引以为傲的荣誉，我们深深的为我们的学校，我们的北化感到骄傲和自豪，为作为一名北化人感到荣幸和幸运。从中共中央政治局常委到企业创始人，再到著名艺人等等，各行各业都有我们北化人的身影，还记得曾经备受关注的天津塘沽大爆炸，我们北化的研究员们不顾自身安危，进入危险地带，发挥自己的能力，天津还专门派人来我校咨询研究，这更充分的说明了我们北化在专业上的优秀，更激励我们努力学习，为祖国做贡献，为学校争光！

今天，我们以北化为荣，希望明天的北化以我们为傲。

# 优秀学子回母校

## 何思敏

今年寒假，我校为充分发挥社会实践的育人功效，丰富大学生的寒假生活，展示北化学子风采，促进在校学生与中学母校的感情联系，进一步扩大北京化工大学的社会影响力，吸引高中生源报考我校，招生办和校团委联合开展“带着我的大学走进你——我的北化我代言”2016年学生寒假社会实践专项活动。

在本次活动中，我们的各位队员怀着“感恩母校，回馈母校”的心情，向我们母校的学生带来了精心准备的有大学学习经历、成长心得、在北化求学的精彩故事和北化在人才培养、科学研究、社会服务和文化传承创新等方面的优势和特色，以及北化招生形式等各方面信息。我们队还通过问答的形式详细解答他们的疑问，希望对他们的学习生活有所帮助。同时我们利用本次社会实践活动使我们队的所有队员接触和了解社会，完成了一份很好的历练，收获了一份反哺情怀，为自己的大学生涯留下了一个珍贵的回忆。

此次活动前后共历时两个多月从初期的准备，再到正式开展活动，最后到后期的总结，团队的队员们齐心协力，努力尽可能地将活动办好。

在活动的过程中我们始终贯彻校团委和招生办的指示，挖掘每位队员的所有潜力。在活动前期，我们努力与母校的老师领导取得联系，并积极取得他们的支持和配合，让我们的活动更加顺利地进行。同时各位队员认真做好准备，或策划活动进程，或精心制作幻灯片，或反复推敲发言稿，尽力把自己负责的部分做完善。并记录下在准备阶段遇到的问题同时及时反馈及时解决。积极参加学校组织的宣传培训和宣讲试讲，并更进一步完善活动内容。创建讨论组，将准备内容在队员之间展示，听取大家的意见，同时分享彼此的建议。总之，在每位队员的齐心协力下，活动前期阶段进展十分顺利。

在正式活动阶段，队员们根据之前的安排，积极配合队长的指挥，在活动之前，每位队员至少提前一个小时到达母校，以做好先期准备活动，为活动的顺利举行打好基础。在宣讲会之中，根据事先的安排，每个队员都有自己的任务，每个队员都有发言的机会，都能从中得到锻炼。不管与老师交涉有多么困难，不管参与学生有多少，队员们总是满怀热情，根据自己之前准备好的资料，认真地完成了自己的任务，充分得到了锻炼。同时也给莘莘学子带去了鼓励和祝福让他们收获拼搏的信心和勇气，也让北京化工大学深入他们的心中。

其中我们选择了高三的两个理科重点班进行宣讲，用各种有特色的形式进行宣传，如PPT、宣传单、海报等。开展生动活泼的主题宣讲会，进行个人情况报告，学习经验交流，大学生活介绍、北京化工大学介绍和招生政策介绍等，并加入自由提问环节，加强与高三

学生之间的互动交流，通过这一环节，他们对我们的宣讲内容有了更深入的了解。在活动期间，这两个班的班主任也对我们的所讲内容进行了详细的询问，我们针对这些又进行了阐述与说明。

这次活动举办的非常顺利，让许多人了解到了北京化工大学。同时我们也得到老师的大力支持和非常高的评价，我们的宣讲会为即将奔赴高考战场的同学们带来了动力和信心。

在活动后期，队员们相互合作，共同整理出团队资料。

通过这次活动，首先队员们得到了难得的锻炼：小组配合使大家的合作能力得到提高；编写材料使大家的思维能力得到提高；以团体为单位使大家的团体意识得到提高；通过筹划活动，使大家的组织能力得到提高；通过联系学校，使大家的社交能力得到提高；通过回答学生提问，使大家的临场发挥能力得到提高，总之队员们各个方面的能力都得到了充分的锻炼。

其次，通过这次活动，我们得到的不仅是母校老师的认可，更重要的是通过我们，在大学和高中之间架起了一座桥梁，让母校更多的高中学生了解北化，关注北化，选择北化。

最后我们相信我们的活动是有意义的，我们每个人不仅完成了此次任务，更深深地了解本此活动的意义所在。

# 用爱心去宣讲

邢文奎

“千里之行，始于足下”，这短暂而又充实的“我的北化我代言”寒假社会实践活动，其中的乐趣是妙不可言的，宣讲工作是爱心的传递，也是精神的鼓励，就如泰戈尔所说：“事实的事业是受人尊敬的，花的事业是甜美的，但还是让我做叶的事业吧，叶总是谦逊地专心地垂着绿荫的。”

时间总是在不经意间从指尖流逝，回过头来看看这几天的历程，我觉得自己是幸运的，可以参加这样一个有意义的活动，给自己一个提升的空间，也给了自己一个增长社会经验的机会，这对我走向社会起到了一个桥梁的作用、过渡的作用，是人生的一段重要的经历，我也收获到了很多，与人沟通与表达自我的能力得到锻炼，师生之间的情谊也得到了进一步的联系，社会实践的动手能力的提高，当然，我也清楚地认识到了本次开展社会实践活动的不足之处，对自己进行了客观的评价，我总结了以下三点，这样也可以为以后我参加社会实践活动借鉴经验。

第一，前期准备活动中，通过与高中母校的老师进行沟通交流，我的表达能力有了显著提高，自己的想法敢于表达出来，在与老师、级部主任保持应有的礼貌下又能够提出自己的要求，这样才帮助自己成功的完成了宣讲会及经验交流会，这让我腼腆的性格得到了很大的突破。为了准备宣讲，自己曾反复地练习，重复地背稿子，努力做到烂熟于心，这也培养了我坚持不懈的精神，终于皇天不负有心人，各种活动的成功开展，最终为这次活动画上了一个圆满的句号。

第二，寒假期间回到中学母校，在老师的帮助以及学弟学妹们的支持下，完成了“我的北化我代言”寒假社会实践活动，我们之间的感情联系得到了增进，我感受到了来自母校的温暖与支持，如果没有格迈纳尔中学三年的培养，我想我不会有机会在北京化工大学这个知识的殿堂里继续深造。活动的参加也浇灌了我心中的那颗感恩的幼苗，让我常怀感恩之心，可以在大学期间保持高中的良好习惯，积极进取，争取在以后的大学生活中努力奋斗，大放异彩。

第三，在本次寒假社会实践活动中，由于活动策划书中存在一些不足之处，所以在举行宣讲会时出现了一些小问题。例如，对于同学们提出的展示在 PPT 上的名词如：国家“千人计划”的问题，由于提前没有仔细去弄清楚这些特有名词的含义，所以在宣讲会上出现了些小尴尬；还有在经验交流会上没有组织好秩序，致使有的同学没有能够在现场问问题，幸好提前建立了 QQ 交流群，可以线上提问回答问题，弥补了这个小过失。以后，我在举行活动的时候要将活动的细节考虑周全，想出解决的办法在策划书中详细地展开。这些活

动中出现的问题既是教训也是警示，从这些问题中我清楚地认识到自己的不足之处，这样的经验教训也对我以后参加社会实践活动有帮助，可以说是本次社会实践活动带给我的最大的收获。

通过以上对本次社会实践活动的总结与反思，我发现自己不仅仅是完成一次活动，更重要的是收获了自我能力的提高，也有颇多感慨。我见到了社会的真实一面，实践活动中每一天遇到的情况还在我脑海里回旋，“我的北化我代言”活动在无形中增强了我努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于我们大学生，即将走上社会，更应该提早认识社会、走进社会、适应社会，我们除了学习书本知识，还需要参加社会实践活动，因为很多大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才，而参加社会实践活动则是我们磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。

作为一个 21 世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会，并投身社会的良好形式，我们要抓住培养锻炼才干的好机会，积极参加社会实践活动，提升自身的修养与能力，树立服务社会的思想与意识。同时，我们要树立远大的理想，明确自己的目标，为实现伟大的中国梦贡献自己的力量！

# 向学弟学妹播撒希望

田博文

作为大学生，我们不能闭门读书，而要敞开大门，走向社会，在实践中学习，在实践中提升。此次寒假实践活动也是教育与实践相结合的具体体现

一个国家的发展与进步主要靠青年人去拼搏与奋斗。而一个学校今后兴衰成败的关键应在于招收生源素质的高低情况。若招的生源多了，素质高了，自然学校发展的后劲便足了，学校的明天一定会更加地美好了。回访母校是我校组织优秀学生利用节假日回到高中母校向老师、学弟学妹介绍自己学习、生活体会的实践活动，同时也是我校招生工作中的一项特色工作，意义重大不但如此，通过这次回访母校的时间活动，我的社交能力、沟通能力以及在众人面前讲话的能力得到了提高，学习到一些为人处世方面的知识。同时，我也为学弟学妹们解答了心中的困惑，用自己亲身的经历来指引他们在选择的路上不迷茫，使他们一定程度上了解了高考和报志愿等方面的知识。

我的母校曹县第一中学始建于 1949 年，升学率在菏泽地区较前，被认定为省级重点中学。办学质量逐年提高，曾连续 9 年在全菏泽市教学质量评比中名列第一，学校声誉大振，在鲁西南豫东北广大地区，成为万千学生心驰神往的求学之所。

我和我的两位同学一起回到了曹县第一中学。很幸运，我曾经就读于这所优秀的学校：有过那么多难忘的回忆：青春、汗水、叛逆、执着……这些词会瞬间跳进脑袋里，而万千的感慨最终都会化为一个词：无悔。作为从这里走出来的学生，我在半年的大学生活中学到了很多，我想和高三的小伙伴们分享的太多，从高中时代的学习生活到高考志愿的选择再到暑期为入学分班考试的准备到入学军事训练等等。我经历了高低起落有经验有教训，有欢喜有悲伤，

有顿悟也有迷茫，这些东西我想跟我的学弟学妹们分享，希望我的经验和教训能让你们少走些弯路，也希望我的感受能引起他们的分析和思考。

首先我去看望了我高中时的班主任和任课老师。他们询问了我在大学的学习及生活情况，关心我是否适应大学生活，课程多不多。我向他们详细地介绍了现在的生活，谈到了开学的分班考试、大学的学习方式、生活方式以及人际关系等方面与中学时代的差异，并针对自己遇到的一些困难向老师寻求帮助。班主任老师认真亲切地劝告我多与各种层次的人交往，并要学会舍弃一些不必要的东西，又鼓励我要把自己打造得更加自信，相信自己就是最棒的。这使我受益匪浅。

在这次的交流中，我通过 PPT、演讲、视频播放、宣传海报等形式向他们介绍了北京化工大学的详细情况。各位同学的热情很高，询问了很多关于高三学习和高考报志愿的情



况以及学生们最为关心的就业情况。对于他们的疑惑我一一为他们解答，并分享了我高中时期的一些学习经验，告诉他们一定要打好基础，认真学习。

通过这次活动，我很高兴能和高中的学弟学妹们分享了我的很多想法，并且得到了他们的积极回应。在交流过程中，同学们听得很认真，还有部分同学边听边做笔记。结束时我把我的 qq 号码留给他们，让他们有困惑时找我。同学们在这次的活动中都获得很大的收获。

在跟学弟学妹们谈话的过程中，我发现由于缺少宣传，很多同学并不是很了解北京化工大学，多数同学由于学业繁忙，在脑海中似乎只知道北大清华、人大北师、北理北航。大家少有机会上网了解我们大学。我向他们简洁但全面地介绍了北京化工大学。

路过高考！我们终于在自己心仪的大学里有了属于自己的一席之地。我们应该感恩母校的培育之情，珍惜现在的来之不易。我觉得这样的活动非常好，不仅能帮助学弟学妹们解决他们所困惑的问题，而且自己在活动过程中也能得到锻炼，收获很多。这样的活动应该一代一代的传承下去。希望我们的帮助能对学弟学妹们起到作用！希望他们都能顺利度过高考，考上他们理想的大学！

# 选择时机 成就能力

李欣蔓 林子豪 杜宇航

在这次“我的北化我代言”寒假实践活动中，我们小组共有三人组成，分别是来自自动化专业的李欣蔓，和来自高分子材料专业的林子豪、杜宇航。

最初我们想要参加这一活动的原因，一方面是想要提高北京化工大学在母校高中的知名度，使我校更多的优秀学子认识、了解并报考北京化工大学（合肥一中是安徽省排名第一的高中）；一方面也是想通过这一活动锻炼我们自身的实践能力，提高自己的综合素质。

在最初的准备过程中，我们首先集体参加了由北京化工举行的宣讲培训，通过这一培训我们更加清楚地了解了北京化工大学在各方面的优势，也明确了我们将来宣传的重点。培训会我们向主讲老师考取了 PPT 并再次认真的了解了我校的招生政策等重要信息。

在随后的试讲考核的准备中我们对未来的准备工作做了如下几点规划：

1. 详细调查了解北京化工大学各项软、硬件条件，总结我校优势，为学弟学妹展现最美好的北化。
2. 制作并印制宣传用海报，介时张贴于毕业学校之内；制作宣传用传单。
3. 制作宣讲用 PPT，撰写发言稿。
4. 在宣讲之前提前与高中老师联系，提前联系宣讲事务，确定时间和地点。
5. 在宣讲之前先与母校学弟学妹联系，调查他们的想法和问题。

随后我们又进行了如下的分工：

1. 组长李欣蔓负责与高中负责相关事宜的老师联系，并联系认识的学弟学妹，做好提前宣传工作。
2. 组员杜宇航负责阅读概括我校招生章程、培养政策等资料，确定宣讲内容并撰写演讲稿。
3. 组员林子豪负责制作宣讲用 PPT 以及宣传用的传单和海报。

在确定了分工过后我们便开始了各项工作的准备，在这过程中我们也确实遇到了一些问题。在与母校高中的联系过程中，由于北京化工大学放假时间较晚，并且回合肥一中进行宣讲的大学很多，在合肥一中寒假之前已经没有可以宣讲的时间，但在我们的一番努力之下，最终确定在合肥一中开学后的 2 月 24 日召开宣讲会。

与此同时我们也积极的和其他大学回母校宣讲的团队进行沟通交流，从而不断的完善我们的计划。在这一过程我们达成了这一共识：如果能够与其他大校联合宣讲，应该能起到扩大宣讲影响力，吸引更多同学的效果。其他许多大学也是这么做的。经过我们的再三

考虑，我们最终选择了中国石油大学（北京）作为我们联合宣讲的伙伴，原因主要有以下几点：两所学校距离较近，方便两个宣讲团队之间的交流；两校同为 211 及 985 优势学科平台院校，情况相似，不会出现太大的差别感。在确定了联合宣讲后，我们又联系了高中母校及时更改了宣讲的内容。

在确定了基本的宣讲内容后，我们便建立了用来与高中的学弟学妹交流的微信群，将我们认识的学弟学妹拉到了群里并请他们帮助我们邀请其他同学加入该群，随后我们在微信群中进行了宣传并回答了相关的问题。

在寒假回到合肥之后，我们加紧进行其余的准备工作，完成了宣传海报、传单和 PPT 的制作。

在前期的准备工作彻底完成后，我们便正式开始了宣传工作。

首先，我们选择了合肥一中开学的第二天，也就是 2 月 20 日回到学校与负责老师进行各项工作的最后确认，并在教学楼内张贴了我们制作的宣传海报，看望母校老师。随后在各个班级内进行了北京化工大学的宣传，并通知了在 2 月 24 日下午五点半在 B2 二楼阶梯教室举行的宣讲会。

在宣讲会开始的前一天和当天，我们都回到母校并在学校广场上设立了宣传咨询点向学弟学妹们派发传单解答问题，并邀请他们来参加我们和中国石油大学（北京）的联合宣讲会。在宣讲会开始的前一个小时，我们就和石油大学的同学一起到达了会场，开始清理会场，调试相关设备等准备工作。到了开始的时间，由于前期较为完善的准备工作，我们成功的吸引了不少同学来参加我们的宣讲会。正式开始后，我们在石油大学之前开始宣讲。会上，由组长李欣蔓进行主讲，杜宇航辅助，林子豪担任相关的摄像工作。我们向各位同学着重介绍了北京化工大学的优势专业、科研成果等亮点，并分析了我校在安徽招生中逐年上涨的分数线，展现北京化工大学不断发展的势头，达到了较好的宣传效果。

宣讲会结束过后，我们又向参加的各位同学发放了纪念品和反馈表，留下了微信交流群的微信号，并做了反馈结果的统计：

我们共收回 45 份反馈表，统计结果如下：

1. 你对北京化工大学的哪一方面最感兴趣？
  - A. 科研成果 3 人
  - B. 优势专业 23 人
  - C. 校园环境 13 人
  - D. 培养政策 6 人
2. 你认为宣讲会的效果如何？
  - A. 非常好 16 人
  - B. 还不错 12 人
  - C. 一般 14 人
  - D. 不好 3 人
3. 你认为我们有什么不足之处？
  - A. 介绍不够全面 8 人
  - B. 介绍方式不能引起兴趣：3 人
  - C. 事前宣传不到位 2 人
  - D. 介绍内容不够清楚：3 人

E. 无 29 人

4. 你是否有意愿报考高北京化工大学?

A. 如果分数够一定会报 6 人

B. 有意愿但不一定会报 16 人

C. 视情况而定: 19 人

D. 没有意愿 4 人

从统计结果来看, 我们的宣讲较为成功取得了一定的成果, 但任然存在一些问题, 同学们反应的问题主要集中在介绍不够全面这一点, 我们经讨论后认为, 可能我们在宣讲时将重点放在了我校的优势方面, 从而导致了介绍的不够全面。

宣讲会告一段落之后, 我们继续在群内解答了学弟学妹的一些问题。

我们总结了这次的宣传活动, 归纳了我们的优缺点:

优点方面, 我们的前期准备工作较为充分, 宣传工作达到了较好的效果, 在时间选择方面我们避开了学期末的宣讲高峰期, 选择了较为空闲的学期初, 使得更多的同学能够参加我们的宣讲会。

缺点方面, 我们的宣讲会内容不够完善, 没能使所有同学满意; 宣传方式不够新颖, 没能最大程度的吸引学弟学妹们。

如果下次还有类似的实践活动, 我们也会积极参加, 并吸取我们在这次活动中的经验, 努力做到更好。

这次的寒假实践活动使我们收获了很多, 我们成功的让更多地的学弟学妹了解了北京化工大学, 在这一过程中我们也锻炼了我们的实践能力, 增强了我们与人交往以及面对突发事件的能力, 同时我们也加深了我们自己对北京化工大学的了解, 加强了我们对北京化工大学的自豪感, 我们在今后的学习生活中也会更加的努力。

# 让喜欢化学的学弟学妹们心生向往

石俊涛 廖奕铭 修兴坤

在大学生活的第一个寒假中，我们非常荣幸的参加了“我的北化我代言”这个寒假社会实践活动，让我们能够在学弟学妹们的面前展示我们北化学子的风采，介绍我们的大学，介绍我们多彩缤纷的大学生活。

说来缘分，身为组长的我（石俊涛）和我的两位组员(廖奕铭、修兴坤)就是三年的高中同学，互为好朋友的我们共同经历了高考、填志愿，并一同步入了北京化工大学。这一次返校宣讲，我们更是能够结合我们的经历去向学弟学妹们介绍我们的大学，我相信，我们的故事更具说服力，也使学弟学妹们更加向往。

报名伊始，我们共同讨论并制定了活动策划，制作了宣讲 PPT 初本。在试讲中我们的表现也得到了老师们的认可，这令我们更具信心，团队的积极性也随之被调动起来。接下来，在我们的筹备之中，假期如期而至。

我们回到了家乡，回到了母校——福建省武平县第一中学。我们宣讲大团队的代表与校领导协商，确定了宣讲的日期并且租借了母校的多功能教室。与此同时，我们三人拜访了我们共同的班主任，向他诉说我们的大学生活，向他介绍我们的大学。看着班主任脸上欣慰的笑容，我们真的觉得很幸福。在之后的日子里，我们完善并更改出了宣讲 PPT 正式版，同时也做了一系列的宣传准备，我们制作了宣讲的海报，并且将我们北京化工大学的海报张贴在了母校的宣传栏上，我们建立了宣讲 QQ 群，我们也能第一时间解答学弟学妹们的疑问。2 月 15 日，傍晚 18 时，怀着紧张与激动的心情迎来了高校宣讲。我负责上台宣讲，修兴坤负责整个活动的拍照，廖奕铭负责维护现场秩序。最终，整个宣讲会在阵阵掌声中圆满结束。宣讲会虽然结束了，但我相信其中的意义与收获始终传递在我们心间。

其实对于那些即将面临高考、填报志愿的高三学子来说，宣讲会无疑是一场及时雨。接下来他们所面对的都是对于人生至关重要的大事，但机会对于每个人都只有一次。正确的选择就显得非常重要，而我们这些前辈的经验和教训也是他们迫切需要的。对于大学，对于大学里的专业其实他们很多人都一片茫然，或许那些人津津乐道的知名学府为他们熟知，但是，那些高校对于他们之中的绝大多数人来说都是天方夜谭。由于地域以及其他的一些关系，北京化工大学这所挺棒的高校确实在我们那儿知名度不高，很多学弟学妹们甚至没有听说过。但是通过这一场宣讲会，让学弟学妹们了解了我们的大学，在一定程度上

上了解了我们学校的王牌专业，了解了我们学校多彩的生活。我相信不少喜欢工科，喜欢化学的学弟学妹们心生向往，在填报志愿的时候多了一个选择，多了一份考虑。不仅仅对学生们，我们高中的母校不少老师们也了解了我们的大学，在他们的笑容中我可以感受到一份认可、一份赞赏。这一场宣讲会，犹如一座桥梁，横跨了北京到福建之间两千多公里的距离。他们与我们都受益匪浅。

在准备这宣讲会的过程中，其实我们还有许多地方做得不好，比如在时间安排上不够合理，表现的比较仓促。在维持现场时我们也缺乏经验，用了比较长的时间才让学弟学妹们入席听讲。在宣讲时，舞台的表现力还不够。我们在许多方面都还待提高。虽然我们是北京化工大学的学生，但是我们毕竟是大一，我们对学校的认识远没有那么的深。在这之中，我们对学校的了解更近了一步，甚至，我们对自己的专业也有了一个更全面的认识。其实，我们每个人或多或少都感叹：原来北化这么棒！在能力上，我们也提升了许多。这是我们第一次自己去筹办一个活动，或许我们忙的焦头烂额，一度没有头绪，但是，我们都渐渐克服了这些问题。这次的宣讲会，对于我们来说也是一个不小的挑战。如今，回首我们共同走过的这些日子，每一个人都有很大的提升。原本不敢上讲台的我，在学弟学妹们的注视下，完成了宣讲。对电脑不熟的我们，也完成了策划、PPT。这一步步走来，无论是我们的语言表达能力，还是我们的统筹谋划能力，都不可同日而语。我们感谢这一场宣讲会，不仅让学弟学妹们有机会我们在讲台上聆听我们的故事，也让我们的能力有了如此一个飞跃的提升。

最后，我们还要感谢在行动上、心理上不懈支持我们的校招生办公室的老师们以及对我们理解、包容、支持的母校的领导老师们，谢谢你们给了我们这个机会，谢谢你们让我们展示了自己。我们在这之中学会了很多，成长了很多，收获了很多。谢谢！

# 把大学的感受传递

## 寒假活动总结

余昊轩

本次“带着我的大学走近你——我的北化我代言”寒假社会实践活动对我而言充满了挑战。尽管已经在北京化工大学度过了一个学期的时光，经历了在北京化工大学半年的学习生活，我对北京化工大学的认识还仅仅停留在较为浅层的部分。所幸在活动之前，北京化工大学给我们进行了初步的培训，加深了我们对北京化工大学的了解，认识到了展开本次宣讲活动的重要性。

### 活动过程

在 2015 年 12 月，也就是活动的前期准备阶段。我撰写了初步的策划并且完成了试讲。试讲结束时老师指出了我需要改进的地方并且提出了一些建议。接下来是我与我的高中——广州市第七十五中学的老师联系，获知了中学放假的大概时间以及可能安排出来的时间，并且与老师说明了我们活动的大致过程。其中，北京化工大学也将招生宣传资料发到了我们各个小组手中。在期末考后，我进一步完善了宣讲所使用的演示文稿并且与广州市第七十五中学的老师确定了宣讲的时间和地点。

我宣讲的地点为广州市第七十五中学高三（1）班，广州市第七十五中学具有“0”班制度，也就是从所有学生中选出优秀一部分人组成重点班，再从重点班挑出最好的一部分学生组成“0”班，“0”班的重点本科率一直在广州市所有高中(包含国家级示范性高中)前列。北京化工大学是一所一本院校，我宣讲的重心自然放在能够考上重本线的学生。高三（1）班正是理科“0”班。在宣讲过程中，我首先向同学们展示了北京化工大学的宣传片以及简单的介绍了北京化工大学的地理位置、学院设置、专业情况、历年录取分数线，随后我从自己的校园生活出发，介绍了北京化工大学的优势、师资以及各个专业的就业情况和个人发展预期。在宣讲的最后，同学们对北京化工大学表现出一些兴趣并对我提出了一些相关问题。在宣讲结束后，一些同学记录下了广东省负责招生的老师的电话也有一些同学加了我个人的联系方式，并且私下与我进行了一些交流。

### 活动体验

本次宣讲对我来说是一种全新的体验。第一，我首次强烈的感受到了作为一名北京化工大学学生的自豪感，想把北京化工大学一切的好都展示给同学们。第二，我有了一种强烈责任感。当年的我和现在这些高中生一样，包含着对大学的美好憧憬，我正要展现给他

们大学的美好与他们可能的大学生活。第三，宣讲时我想到了我上高三的时候那些轮流到我们班来宣传他们大学的学长学姐们，我当时没有想到有一天我也会像他们一样在高中母校宣传自己的大学。

同时，在北京化工大学的培训阶段，我深切体验到了北京化工大学“化育天工”校训的深切内涵。北京化工大学正是一所以“化工”为特色，具有丰厚内涵和底蕴的大学。

### **活动收获**

首先，我对“何为大学”有了更深的理解，不仅仅是 211 工程和 985 优势学科创新平台的名头，不仅仅是硬件设施、师资力量，更是一种未来的生活方式，是自己选择的人文环境，是自我人格完善之地。我为当初选择了北京化工大学而自豪。这次宣传，在一定程度上也锻炼了我的表达能力，社交能力和沟通能力，并给我一个机会可以回首自己的成长之路说出自己的思想也算是对自己当初选择的一个交代。而通过这次活动，我更加坚信“机会是留给有准备的人的”，正是因为宣传之前做了充足的准备所以才能够圆满的完成此次招生宣传活动。

同时，通过这次锻炼也让我看到了自己的许多不足，例如没有详细的计划，没有充分考虑高三学生备考时间紧张的客观情况，没有考虑学校濒临期末而未能成功使用学校会议室，没有充分考虑中学一些规定导致一些环节无法开展。

最后，关于这次的寒假招生活动，我很感谢母校、母校学生给予我的支持，也很感谢他们给我的帮助，尤其是中学教导处和我的班主任老师让我的工作得以顺利完成。另外，我也很感谢北京化工大学给我这次锻炼自我，提升自我的机会。祝愿北京化工大学的招生工作越来越好。



# 别样而多彩的寒假之旅

付伟阳

“大学之道，在明明德，在亲民，在止于至善”。为充分发挥社会实践的育人功效，丰富大学生的寒假生活，展示北化学子风采，促进在校学生与中学母校的感情联系，进一步扩大北京化工大学的社会影响力，吸引高中优质生源报考我校，招生办、校团委、研工部、北区办联合开展了“带着我的大学走近你——‘我的北化我代言’”2016年学生寒假社会实践专项行动。经过报名、培训、试讲等环节，我初步确定自己的实践计划，并经过老师们的系统性指点，进一步完善了自己的方案。我顺利成为了本次实践活动的一员，肩负着自己的使命和任务，回到家乡，回到高中母校，开始了一段别样而多彩的寒假之旅。

如何有针对性地在母校桦南一中开展招生宣传工作，如何自然地切入更容易让学弟学妹们接受，如何以丰富的形式吸引学弟学妹了解化工大学，如何将自己的复习经验尽可能地传递下去发挥其最大的作用……等等问题，都让我不得不深入思考，仔细策划，做到心中有数以后才开始自己的宣讲行动。

## 一、兵马未动，策划先行

一份良好的策划，对于活动是否能够进行、是否能够圆满顺利进行有着至关重要的作用。不仅需要将自己的创意、想法清楚地呈现出来，还需要提前做好可行性的评估以及准备突发状况的处理。为参加本次“我的北化我代言”2016年学生寒假社会实践专项行动，首先我在报名表上将自己的想法大概表达出来，接到试讲通知以后，我把自己的思路以ppt的形式呈现，把握试讲的机会，得到了老师们许多的宝贵意见，也对本次宣讲行动有了更加深刻清晰的认识。

进行本次实践行动主要的思路有三大部分：与班主任沟通了解班级大体情况；通过ppt演讲以及宣传视频等多媒体方式向同学们展示；在高中里设立临时答疑点，分发宣传资料并进行反馈答疑。这里的关键点在于如何能让正处于紧张复习中的学弟学妹们感到眼前一亮，乐于主动地去了解、去咨询。那么为了解决这一问题，我的预想的解决方案是从高三复习经验的交流入手，并从自己的亲身经历出发，描绘丰富精彩的大学生活，拉近我与学弟学妹的距离。而从之后的宣讲现场效果看来，这样的方案是可行的，达到了预期效果。

## 二、众人拾柴，资源共享

有一种说法，在我们平时生活当中存在一个类似血脉的系统被称为人脉。人脉用于支

持生命活动输送养分，而人脉则用于支持我们进行社会活动。那么为了实践活动更加圆满顺利，多多少少的动用自己的人脉资源不失为一种明智的选择。这次活动中，我得到了大学和高中各位朋友的帮忙，有了这两大方面的支持，前方的路便好走的多。

一方面我和大学同学交流高考复习时总结的经验。因为大家是来自全国各地，有着各不相同的学习方式和复习方法，就通过这样的方式找出我们当时复习时的重点难点以及心态障碍等方面问题和解决方法。从现在的角度回望当年高考时的情况，个中滋味也只有我们这些亲身经历过的大学生才能理解吧。我最后从学习方法和心态调整两大方面给出了学弟学妹六条建议：系统学习、多做习题、琢磨自己；明确目标、放松心情、相信自己。

另一方面我和高中认识的老师以及学弟学妹联系沟通。有了这些帮忙，实践活动进行的更加顺利。首先我通过我的高中班主任联系到了现在高三毕业班的班主任，向她了解目前班级的情况，比如同学们的学习成绩、心理状况以及对于大化工类专业的兴趣意向，有了这样的第一手资料，就可以更有针对性地开展我的宣讲。我在与高中的任课教师们交流过程中发现，老师们也表示出对于我们北京化工大学的浓厚的兴趣，都认为对于高考学生来说这是一所“性价比”很高的好大学。如果能让老师们对某一所大学产生好感，那么在今后的指导学生报考时的导向作用还是不容忽视的。必须要承认，老师确实是学生心里最信任的人。

### 三、授之以渔，多彩大学

授人以鱼不如授人以渔，作为经历过高考磨砺的大学生，我们身上最宝贵的财富之一就是当年走过这条路时积累的经验和收获，若能将此毫无保留地传递给学弟学妹们，哪怕只能起到些许作用，也是非常有价值的。除此之外，大学丰富多彩的生活也与高三备考时的生活截然不同。相信每一个学生都怀揣自己的信念和理想去拼搏和奋斗，才会有源源不断的力量支撑自己不松劲、不放弃。用自己的大学经历为学弟学妹们描绘神奇的大学殿堂，又何尝不是一种勉励与支持呢。以这两点为基础开展本次活动，既能引导学弟学妹明确自己的复习方向，又能帮助他们坚定自己的信心，一举两得。

正如我的宣讲主题“我的大学我的梦”，宣讲的主体内容分为“大学”和“梦想”两个部分展开。之所以这样设计版块，是因为我能够深深理解一个县城要戴着贫困的帽子时，那里人们的心里感受；是因为我能理解在教室里拼搏奋斗的学生们心里的梦想究竟是有多大力量，足以让他们焚膏继晷地坚持自己。“当父亲将那庆祝升学的一挂鞭炮点燃时，当母亲的泪水在那列呼啸而过的火车前落下时，当我站在大学的夜空下等待着流星雨划过时，我知道，我的梦在这一刻实现了，我的大学，我来了”。这是我在母校送给学弟学妹们的一段话，我也坚信，当他们真的考上自己心仪的学校时，定会深深地理解我说出这段话时的情感和心境。

#### 四、星火燎原，贵在有恒

星星之火，可以燎原。正如老师在为我们做培训时所讲的那样：“我们做的是一件功德无量的事情”。我们的力量 and 影响对于整个世界来说可以算是微乎其微的，但是我们如何将这份微小的力量发挥其最大的能量，才是最值得思考的问题。如果能够通过这样有意义的社会实践活动，将自己的课余时间安排的充实有效，同时还为家乡里紧张备考、承受压力的学弟学妹们送去鼓励和经验，着实是一件“功德无量”的事情。可能“开门推窗”对于我们来说只是举手之劳的小事，可是倘若我们能借此机会帮助其他人打开人生之门、推开梦想之窗，那这就不仅仅是一种荣幸，更是一种升华和肯定。我们也可以拍着胸脯说，自己的青春如此精彩。

每一名学生都是一个小的独立的个体，但是通过某种无形的目标将其连接起来并尽可能发挥辐射的作用，这样的力量是强大而不容忽视的。“我的北化我代言”2016年学生寒假社会实践专项行动就是这样一个充满挑战而又具有重大意义的活动，它不仅是对于我们每一名参与者的挑战，同时也向我们的化大提出了更高的要求。“靡不有初，鲜克有终”，真正的把这项活动继续坚持下去，不断地总结与反思，提出更高的要求以完善发展，将我校代代相传的化大精神继承和发扬下去，持之以恒，才是我们皆所期待的结果，每一名化大学子都将以其独特的方式为此贡献出自己的力量。

# 给寂寞的同学带去希望之光

陈旭东

2016年1月28日，我们吉林省敦化市实验中学的寒假实践团回到家乡，来到我们的母校——敦化市实验中学，准备进行我们的寒假实践活动。

到达母校我们集合后，就一同走进了校园，校园里空荡荡的，除了高三还在上课外，高一高二的同学们都已经放假了，再加上冬天突兀的树干，显得校园更加冷清。因为东北的寒冷，我们径直走入高三的教学楼，一楼也依旧寒风瑟瑟，来到了二楼的教导主任办公室，给主任看了我们的介绍信，并说明了我们的活动形式、内容。主任表示特别地欢迎以及非常的感谢，并且帮我们寻找了一个成绩较好的班级带我们去班级进行讲演。

来到了班级，同学们都在低头刻苦学习，毕竟距离高考的日子越来越近，我们虽然已经离开高中两年，但自从走入校园的那一刹那，就感受到了迎战高考的那种氛围。班主任老师向同学们表明我们前来的目的，我们打开电脑及PPT，正式准备向大家介绍了。陈旭东同学负责演讲，打开PPT后，就开始向同学们传达了学校的精神，首先分别从师资力量，教学环境，学习氛围等方面对北京化工大学进行了深刻讲解，然后跟同学们分享了自己的学习经验和大学的生活方式。

北京化工大学，教育部直属的全国重点大学，国家“211工程”重点建设高校，“985”优势学科创新平台”重点建设高校。校训：宏德博学、化育天工。北化精神：团结奉献、艰苦奋斗、务实力行、博学创新。据2009年中国工程院在《创新型工程科技人才培养研究》报告统计中显示，全国石油化工高级人才的提供院校中，我校居于首位。化工、化学、材料类、化工机械等主干学科特色鲜明，部分优势领域达到国际先进水平。教师人均科研经费、SCI收录科技论文总数、发明专利和获得国家自然科学奖、发明奖、科技进步奖三大奖励数均名列全国高校前列。教师人均效益、科研主要指标名列全国211高校第一位。教师人均学术水平等级A++，全国仅14所高校获此殊荣，名列全国211高校第一位。卓越工程师教育培养计划：化学工程与工艺、环境工程、生物工程、制药工程、过程装备与控制工程、自动化等6个特色专业获教育部批准成为“第一批卓越工程师教育培养计划试点专业”。2014年，毕业生就业率超过97%，深造比例超过41%，出国率达到10.1%，面向国有大型骨干企业就业人数稳定增长，在世界500强企业以及中国制造业500强实现就业的学生比例稳步提升，就业质量保持较高水平。2010年我校被教育部评为首批50所全国毕业生就业典型经验高校。中国石油化工集团公司、中国石油天然气集团公司、中国海洋石油总公司、中国化工集团、中国航天科技集团公司、宝洁（中国）有限公司、西门子（中

国)有限公司、杜邦中国集团有限公司、立邦涂料(中国)有限公司、巴斯夫(中国)有限公司、四大会计师事务所、国家安全部、国家知识产权局、国家信息中心、联想集团有限公司、华为技术有限公司、比亚迪股份有限公司/中国银行、中国建设银行、中国工商银行、交通银行、国家开发银行等。

在向同学们介绍完我们学校的基本情况后,我们一同帮助大家来解答同学们在学习期间遇到的疑惑。有的同学对我们学校的学习氛围比较感兴趣,有的同学对我们学校的师资力量比较感兴趣,还有的同学对我们学校的社团以及各种组织有浓厚的兴趣,就这样,在热烈的讨论声中我们结束了这次愉快的实践活动。接下来我们给同学们分发了化工大学的各种资料以及招生简章等等,并将我们学校的基本情况贴到了校园的墙壁上供大家阅读。下课的时候,大家都会来参观,起到了很大的影响作用。

就这样,我们愉快得结束了这次寒假实践活动。通过这次实践活动我们不仅为本校提高了知名程度还提高了自己的表达能力。也进一步的加深了对我校的理解。起到了很大的促进作用。也为我下学期好好学习奠定了基础,看到学弟学妹们依然努力的为考上大学而拼搏,那我们又有什么理由不去奋斗呢?人生就是一一直在努力,一直在前进的过程啊!要做好眼前的事才行!

## 回既陌生又熟悉的母校传递能量

### 牛 力

为充分发挥社会实践的育人功效，丰富大学生的寒假生活，展示北化学子风采，促进在校学生与中学母校的感情联系，进一步扩大北京化工大学的社会影响力，吸引高中优质生源报考我校，招生办、校团委、研工部、北区办将联合开展“带着我的大学走近你——‘我的北化我代言’”2016年学生寒假社会实践专项行动。

因为心里既想着母校又想为我化做出点贡献，因此我们参加了这个活动，经过层层选拔，我们终于获得了回母校演讲的资格，接下来就是为活动做前期的准备，既要做好 ppt，又要与高中母校的老师取得联系，还要对整个活动做一个前期的策划。不仅如此，期末考试也随之而来，我们不但要一边复习，还得一边为这个活动做准备，还好我们分工明确，配合默契，这些根本不是问题，一切都在紧张而有序的进行着，我们苦并快乐着！

终于，伴随着期末考试的结束和寒假的开始，我们来到了曾经呆了整整三年的母校，从中考离开学校到今天，过了也就半年的时间，看着这既陌生又熟悉的校园，看着这个曾经一直想逃离的“监狱”而如今想在回也回不去了的校园，心里酸酸的。高一高二的学生党早已离开了校园，剩下的就是那些还在为高考而奋斗的高三党，曾几何时，我们也像他们一样，为考上自己理想的大学而奋斗，拼搏了多少个日日夜夜...如今，我终于圆梦北化，不仅如此，我还希望能够帮学弟学妹们指引前进的方向，帮助他们圆了自己的大学梦。

对于我们的到来，学生们显得特别热情，因为时间的原因，我们不能一个班一个班的进行宣讲，只能以班组进行。首先。我们通过幻灯片的形式对我的学校进行了一定的介绍，介绍我化的地理位置，教学资源，以及我的王牌专业，近几年来从我化走出来的名人。同学们听的非常认真，我们这些学长学姐也讲的非常的嗨皮。之后呢，我们进行了答疑环节，由同学们提出对我化的一些问题，我们的学长学姐进行了详细的解答。还有一些比较 shy 的学弟学妹们在课堂上不好意思提问，之后在我们建的 qq 群里也进行了相关的询问，我们也认真的进行了解答。

之后，我们就学习方法和学习效率等方面向学弟学妹们进行了讲解，并且就他们目前的学习情况进行分析，在这个非常关键的高三时期如何正确的看待高考，如何科学有效的进行紧张的复习，并且就填报志愿的一些情况向他们介绍了一下。毕竟，我们经历过，并且比他们多一年的经验，我们说的对他们还是有用的。除此之外，我们还能在他们松懈的时候刺激一下他们，激励着他们一直战斗到高考，告诉他们，高考其实并不可怕，可怕的是我们没有勇气面对高考，不管怎么样，我们都不能让自己在高考后后悔，加油！

时间过的可真快啊，转眼间，已经到了离开学校的时间了，尽管心中还很不舍，意犹

未尽，但又无可奈何，跟学妹学弟们道声再见，然后转身离开，只能默默祝愿我的学弟学妹们在高考时能金榜题名，取得一个好的成绩，能考入自己理想的大学。

除此之外，生活在北京化工大学这个大家庭，我感觉非常的幸福，我觉得自己有义务也有责任把北化介绍给我的学弟学妹们，也希望他们能在北京化工大学得到他们想要的东西，在北化，他们能得到一个美好的大学生活，不仅收获到知识，还能获得到一些意想不到的东西，比如爱情啊等等。

《我的北化我代言》活动圆满结束了，来到母校，心中有一种说不出的情感，既陌生又熟悉的校园，还有一群群正在奋斗的莘莘学子。因为心中有梦，所以奋斗不止。参加这个活动，让我们受益匪浅，既让我们有机会来到母校，为学弟学妹们指引前进的方向，给他们能量，为他们加油。又让我们有机会去锻炼自己，也提升了我们的演讲能力，还让我们对我化有了更深的了解，能有机会为我即将生活四年的大学做代言，我感觉很开心，也很骄傲，我同时也有以外的收获，这确实是个不可多得的好活动。

# 不和母校说“bye bye”

周紫燕

高三暑假，从我自愿报考我的大学，到进入校门，那一刻，我就知道，总有那么一天，我想跟高三在读的学弟学妹说，欢迎报考我的大学。

从报名要参加寒招，到完成幻灯片进行试讲，我的心情一直是紧张而兴奋的。很多学校的同学都是团体报名的，而我只是个人，凭着自己想宣传学校的渴望，默默地努力着。跟学校领导沟通，跟试讲的老师校长沟通，是我从来没有体验过的，也是我最意想不到的，他们竟然是如此和蔼可亲，没有些许为难和架子，让我倍感温暖。

回到自己的母校，仿佛自己又是当年穿着校服的丫头，勤奋地刷题备考，而醒目的备考标语也历历在目。终于，我又回来了，只是，我已不再是高三当年的自己了。跟年级主任攀谈，主任说已为我们准备好一切，而他们此刻却只要求我们，要好好讲给高三的学生听。当年年级主任开广播敦促我们学习的不耐烦感，现在细想来，这可能是他们隐藏的对学生的爱。这次我回去母校不是独自行动，而是联合了母校出外读书的学子，组成台中外省联盟，来为学弟学妹提供外省的资源，因为我相信，同样作为在外读书的我们，一定会有很多话要跟正在经历高三的他们说。

我们外省联盟分组进入六个班，包括两个文科班和四个理科班，来宣传自己的学校。我跟我高中一个非常要好的朋友一起宣讲。我想要进去，但由于有些小害羞，默默地躲在教室的外面，偷偷把头向里面探想知道同学的反应。突然间就响起了掌声，他们每个人都面带微笑，眼里带着光，期盼着我们进去。一进去我就在讲台后蹲下来，有些不好意思地插进我的U盘，打开电脑来准备宣讲。第一次真切地体会到学姐的感觉，体会到被别人渴望的感觉，当初自己的渴望，现在转变成被别人渴望，变成了我的动力，这很奇妙。

打开自己的幻灯片，没有说话，就只会笑着，大家也笑着，慢慢地，就静了下来。我以为我会紧张到说错话，可只要开始介绍自己，就释然了，像是当年开班会，大家都是同学，不介意，不介怀。耐心地向他们每一个展现学校宣传的幻灯片，细心地说解学校的校史和专业，我很想，向他们进行最好的解说。他们望着我的眼神，那种坚定的眼神，是高三应有的坚硬和倔强，反而给了我无限的慰藉，宽慰了我有点迷茫的大一。他们会认真地听，时而会有讨论的碎碎说话声，时而还会有被我逗笑的哈哈声，好不欢乐轻松。

等我们宣讲完学校，我们也有互动提问的环节。起初大家都有点小害羞，没人敢勇敢提问。后来终有一人出来，随后大家也就不拘束，想问什么就问什么。学弟学妹大多问的也是专业或者高三有什么好的学习方法等问题，面对专业问题，一开始我也搜索了相关的



资料，与自身专业相关或者相连的都能回答上一二，如果问的是我不熟悉的，我只能机智地回应让他们自己去看下宣传资料。学习方法或者学习经验等问题我是按照自己高三的学习经历去告诉他们，或许不太贴切他们自身实际，但以自身经历去说，既真实又能说服人，也希望他们能从中得到启发找到适合自己的学习方法。宣讲后也有学弟学妹留下来，跟我们讨论他们不敢在堂上说出来的问题，还是觉得，高中生很可爱。

整理照片的时候，也看到了或熟悉或陌生的高三面孔，心里莫名会有一股暖流涌起。不知道他们是否记得我宣讲的内容，也不知道他们高考后是否会报考我的大学，只感觉，他们在我宣讲的那一刻，如此认真，如此渴望，有这么一刻，也就足够了。大学回看高三的感觉，完全跟经历的时候不一样，变得释怀，有时他们提问在高三遇到困难怎么解决的问题时，以过来人的身份，可以完全知道事情只要熬过了，就好了，高三心态很重要。

当初我还是高三的时候，看着广东高校的人回来宣讲，看着他们对大学的热情，自己也会不由自主地被煽动起来。如今的自己充当他们的角色，也明白了其中的辛苦，一切的轻松愉快和知识渊博，都是事先准备好的，而宣讲的初心，也不仅仅是为学校招生，为学弟学妹提供自己的学校资源，更多的是，为他们提供更美好的大学愿景，给他们更充足的动力，来度过难熬的高三。如果没有这次宣讲，我可能体会不到这种翻转的身份带来的无限思考，有思考，有欢笑，有收获，谢谢你，我的宣讲。

# 北化 高中母校学弟们的母校

曹 宇

在这样一个寒假，学校组织了回访母校的活动，我毫不犹豫的就参加了，因为我希望我的学弟学妹们能够了解我所在的大学，能够来到这所学府。

当我拿到回访母校的资料时，我的心里异样的激动，当初我奋斗的那个地方变成了什么样子呢？还有当初为我着急谆谆教导我的高三老师们，他们还好吗？虽然离开了母校，虽然她不是最好的，但是我对她的感情还是相当深的。我想每个人对自己的母校应该都有很深的感情吧。

时光荏苒，转眼间离开母校已经一个学期了，蓦然回首，才意识到日子的匆匆。回首往日在母校的点点滴滴，还依然记忆犹新；回首往日在母校的生活，还依然历历在目。虽已陶醉在这样美好的校园风景与往日的记忆中，但还不忘本次回访母校的目的——宣传北化。

本次活动正式与1月26日进行，总的来说比较顺利，也给了学弟学妹们很多的帮助。活动前我们做了很多准备工作，并将宣讲的重心放到对北京化工大学师资力量和人文环境的介绍上，并准备了提前策划的PPT。而通过这些我们想要达到的目的便是通过分享我们的大学生活，激发学弟学妹们的学习热情，并且让他们尽早确立目标，找清方向。然后讲述自己高中时期好的学习方法，让同学们融合自身情况加以借鉴，在高考中取得优异的成绩。同时还有其他高校的优秀同学来宣讲，为同学们呈现更丰富的内容。

对母校来说，我以过来人的身份向同学们介绍了自己当年的一些经验教训和体会，并分享了参加自主招生考试以及高考的过程和心得，还给他们未来对大学及专业的选择提供了一些参考，为那些学弟学妹们解答他们心中的困惑，自己心里高兴，他们自己也高兴。

对于北化来说，我给母校的学弟学妹们简洁地介绍了北化，给了他们比较直观的印象，相信这对于他们以后高考填报志愿会有一定的影响。当时与一学妹是这样对我说的，她说：“学姐，刚才听你讲了一些，感觉北化还蛮好的。说实话，在这之前，我还不知道有北京化工大学这么一个存在呢。”我相信放眼全国的高中生，他们没有报考北化，并不是因为北化不够优秀，而是因为不了解。

另外，我们在这次活动中也有很多不足之处。

北京化工大学虽然作为国家“211 工程”重点大学，但在我们那边似乎没什么名气，在我以前很少有人报考我们大学，每当我向我周围的人提及我的大学时，有些同学表现的很漠然，没有什么兴趣，貌似还对化工这样的工科院校抱着某种偏见。我想这大概是因为他

们的不了解，也是我们宣传工作做的不够到位造成的。因此在我回访母校前就一直在思考究竟怎样才能使我这次回访对我们大学的宣传起尽可能的作用，让更多更好的母校毕业生报考我们学校。

还有就是高中学习紧张，同学们的时间有限，在前期准备的时候我们没有考虑到这个问题并对此作出相应的准备方案，以致当时有些手忙脚乱。

而对于我自身，从开始的找相关老师，到后来的写发言提纲，最后在同学们面前讲话，我的社交能力、以及沟通能力都得到了提升，学习到了一些为人处世方面的知识，学到了一些以前不曾学到、书本上也不会有东西。而这些东西又恰恰很重要，它将成为我在以后学习生活工作中的宝贵财富。因此，我认为这次寒假活动，对于我个人来说具有重要意义，它将是生命中的里程碑。同时我也相信，以后再有类似的活动时，我会在现有的基础上做得更好。

我想，这次实践活动给我带来的收获真的很多，希望学校以后能多给我们一些这样的锻炼机会，我也会更加积极地争取这样的机会，在回报母校、回报社会的同时使自己的各方面能力得到更大上的提升。

最后，特别高兴有机会，能和同伴回到母校当一回学姐。通过这次的回访活动，我们既锻炼了自身能力，认识了一些积极的有意报考我校的学弟学妹，在他们身上找到了我们当年奋斗的影子，又得到了很多同学的好评，大家对北京化工大学的认可，让我为能够成为一名北化学子由衷地感到骄傲和自豪。

# 让希望与梦想的种子发芽

方悦 程康 王昆 黄辉

李昌鼎 储召亿 刘翩翩

寒假开始，我们便认真准备“我的北化我代言”活动，准备好相关资料，带给学弟学妹们的小礼物，作好相应的需要展示的 ppt，一遍一遍地想好对学弟学妹们的建议和怎样宣传好北化。对于刚刚从高考千军万马中解脱的我们，再回想起择校的经历时仍然不免心有余悸。我们都知道十年树木百年树人的道理，人才永远是当今社会发展的稀缺资源，我们想要崭露头角，实现自己的价值，自然而然就想要给自己争取一个最合适的发展机会。作为一个经历者，我们相当明白，机会一直存在，可就是藏在纷繁复杂的选择之下，但是留给我们选择的机会并不多，更直接的说对于绝大多数高考毕业生只有一次。所以不想让这种压力一代代延续下去，最好的办法自然是加强学校与学生的双向沟通，增强信息透明度，减轻我们一代代后起之秀的压力，不要让个人的悲剧成为更大的损失，所以我们希望通过自己的现身说法，给正在摸着石头的学弟学妹做一点微不足道的事情，就如前面的学长学姐。这基本就是我们参加这次活动的出发点，如果说还存在一点私念的话，当然也希望，在这片我们曾经挥洒过汗水的地方上，能够有希望与梦想的种子得以延续，将某种追求或是精神得以传承，带着大学交给我们的任务，带着对母校的怀念，于是我们便出发了。

1月25日上午我们到达了母校野寨中学，对话大学活动的开始之前，我们先与学校领导取得了联系，学校领导对于我们的实践活动非常支持，表示这是很好的活动。领导先问了我们在大学的感受，然后给我们介绍了今年高三同学的基本情况，最后热情地给我们推荐了合适的班级让我们晚上去进行宣讲。按照计划，我们等到下午5点左右等高三学生下课开始先进行对话大学的活动。

对话大学活动开始了，我们来自各大高校的学生整理好自己学校的资料，找到自己学校的位置，静候学弟学妹们的光临，学弟学妹们都很积极，找到自己心仪的大学学长，开始一系列的问题，我们北化小组也因为北化鲜明的特点和特色专业得到了不少学弟学妹的青睐，很多学弟学妹看见北化的宣传海报就对我们说：“学长，我对化学特别感兴趣，能报考你们北京化工大学吗？”每当面对这种单纯可爱的学弟学妹，我们就静下心来，慢慢为他们介绍北化的特色专业和给他们一些自己的建议并鼓励他们奋战高考，最后我们都会给他们留下我们新建的QQ群，希望在接下来的日子里给他们一些帮助和建议。在热闹的对话大学的现场，学长学姐们热情讲解，学弟学妹们认真询问，不知不觉，对话大学活动也渐渐接近尾声了。

对话大学活动结束后约半个小时我们来到了班级上，看见黑板上密密麻麻的板书和同学们课桌上堆积如山的课本，仿佛我们回到了我们上高三的时候，有很深的感慨。首先，我们给同学们分发了一些精美的卡片和糖果作为礼物，接着向同学们展示了我们提前做好的 ppt，介绍了今年在我校和我省的录取情况，接着介绍了北京化工大学的文化、背景，同学们对我校充满了期待与向往。在宣讲过程中，同学们积极提问，包括学校有哪些好的专业、学校的具体情况是什么、大学生活是怎么样的、还有怎样考上理想的大学等等。对此我们都一一进行了耐心的解答。随后我们结合自己高考时的经验，给同学们分别从明确目标、调整心态、报好志愿三个方面进行了阐述，使同学们不要犯我们以前的错误。告诉他们自己高考时的心得和体会，受到了意想不到的效果和反响。同学们非常热情，现场气氛非常活跃。最后我们也留下了自己的联系方式和新建的 QQ 群号，方便以后进行一些交流。

就这样，我们的“我的北化我代言”母校行活动就结束了，通过这一次活动，我们感受很多，收获也是满满的。不得不说，任何一次活动，无论大小，所需要考虑的细节太多，从活动前期的准备工作，到活动进行时的工作与宣传，以及后期的活动处理工作，每一个细节都很重要，都需要我们考虑到，都不能有一点点马虎。不过我们庆幸的是我们一个出色的团队而不是一个人，在这个活动中我们几个人各司其职，合理分工，每个人都充分发挥自己的长处，有效的避免了很多错误，使这个活动能够顺利的进行下去。确实在这个活动中我们遇到了很多困难，但我们都没有放弃，一起克服。总之，通过此次活动，不仅仅培养了我们的团队协作能力，增进我们之间的友谊和凝聚力，同时也让我们更加深入的认识了我们的大学，让我们对我们北京化工大学更加充满敬畏和喜爱之情，让我们感到作为一名化大学子是一件多么幸福与荣幸的事情，我想这或许就是学校举办这个活动的初衷吧。最后我们要感谢母校野寨中学给我们这个机会，让我们从活动中锻炼自己，受益匪浅，让我们为自己能成为一名野中人，化大人感到无比的自豪与骄傲。

一、

# 让我们的假期更有意义

陆艳丽

在长达一个多月的寒假生活里，为了让我们的假期更有意义，学校举行了我的北化我代言活动，这次的活动我申报的是个人项目，在我的认真努力下，本次活动圆满完成，现将从以下几个方面对本次活动进行总结。

我进入北化已经一年多了，对学校的各个方面都有了比较深刻的了解，进入大学之后，我思维也比较活跃。为了使我们的假期过得更有意义，学校举行了‘我的北化我代言’活动，号召全校的学生们回访自己的高中母校，向广大的高三学子们宣传我们北京化工大学。

为了扩大我们北京化工大学的知名度，让更多的人能够知道北京化工大学，了解北京化工大学，从而让我们学校的招生工作更好进行，也能够让我们的生源质量更好，能够让我们的学生的水平更上一层楼。

通过这样的活动能够让我们这些从高中毕业的学生们不忘师恩，懂得知恩图报，懂得回报母校。也让我们稍变懈怠的心接受一下高三的洗礼，能够找回自己当初的目标，从而不虚度时光、做个优秀的北化人。

第一次宣讲是在高二年级的理科重点班。在跟班主任刘亚的预约之后，在她的带领下，我进行了活动的第一个步骤。现场学弟学妹们非常热情，因为大多数的宣传只针对高三学子，在高二进行宣传的同学很少，甚至是几乎没有人来高二宣传，所以学弟学妹们对于我的到来感到很激动，会后也有很多想知道的事情来问。当时由于文件格式不相融以及母校多媒体更新的原因，我原本制作的PPT没能给学弟学妹们展示，一时没主意的，我打开电脑根据我的设计步骤跟学弟学妹们进行讲解。会后我把自己的联系方式以及学校的联系方式留给了学弟学妹们。趁着吃饭的空闲时间，我在教室里给几个感兴趣的同学介绍了我的大学生活，并鼓励他们努力学习争取做我的校友。

第二步就是在高三宣传。在宣传前，我与我校的教务处的老师取得了联系，经老师同意，我可以去高三的教室里宣传，也可以在自习课上宣传。经过同意之后，我带着自己准备好的材料挨个去教室里宣传，同学们很期待，很激动，很热情，老师也很配合，宣传很顺利，而且还有很多学弟学妹们找我问问题，他们对大学生活很向往，不停地问我大学的生活是怎么样的。我建了一个QQ群，并留下了我的联系方式。我在教学楼楼梯边的墙上贴上了我们学校的宣传海报，以及在我们河南省的各招生专业分数线，吸引了很多同学的关注。但是由于我是一个人去宣传的，所以很多精彩的瞬间都没有记录下来，我只能在同学们的背后进行拍照，只能通过他们对我的宣传的关注来反映我的宣传的可靠性。

在我宣传过后，有很多同学来向我咨询，他们想了解更多关于我们学校体育生，艺术

生，自主招生，以及优秀专业，就业率，就业前景等方面的情况。但是由于高三学生们有很大的学业压力，时间很宝贵，所以我并没有过多的占用他们的时间，我给他们留下了我们学校的宣传手册、招生指南等资料，并留下了联系方式。

宣传过后，有一些学弟学妹跟我电话联系，我们建立了很不错的友谊。

本次活动全程都只有我自己，我自己既是策划者又是执行者，全程都是有我自己来完成，有很多地方我自己一个人照顾不来，比如说宣传活动精彩瞬间的拍摄记录，我自己既要宣传又要拍摄，分身乏术，所以没有拍到几张精彩的照片。另外，宣传人数太少使得宣传的信誉不大，场面也不够热闹活跃。后面如果再有宣传一定要记得避免这些问题，一定要记得跟小伙伴们团结协作，切忌孤军奋战。

本次活动虽然人少，但是我的活动取得了高中母校的支持和肯定，我曾经的老师们也都很支持我，使我的宣传比较正式，在自习课上进行宣传也提高了我的学校的重要性以及我的宣传的重要性。可以很肯定的说我的宣传极大地扩大了北化在许昌的知名度，宣传使得更多的人知道北化、了解北化，相信来北化的河南考生会越来越多。

我的北化我代言，这个活动圆满完成，有不足的地方下次一定改进。

## 带着责任感与自豪感度过大学第一个假期

### 闫 京焦红林

感觉才刚刚迈进大学校门，就迎来了大学的第一个寒假。

还记得当初报志愿的时候，是老师向我推荐了北京化工大学，而那也是我第一次知道有这样一个学校。随后，我又在网上百度了很多和北化相关的内容，了解到了更多相关的信息。当时对北化的第一印象就是：这是一所实力很强，但也比较低调的大学。低调固然是一种很好的品质，但尽管如此，我还是希望北化的名声能被更多的人熟知。

所以当我听到“带着我的大学走近你”之我的北化我代言这个活动时，我的心底有一份责任感和自豪感油然而生。我知道这是为北化宣传和扬名的好时机，所以便果断报名，并通过努力抓住了这次机会。

从报名前，我联系到与我同在北化，又来自同一所高中的同学——焦红林，我们一起商量，分工，制定计划。我负责制作宣讲时用的 PPT,而她则负责联系老师。她增强了与人沟通的能力，我则对 PPT 有了更加深入的了解。一切进行的井井有条。我认为这源于我们之间有效的交流和沟通。

到报名时的填表。发送报名表时，不知什么原因，邮件没有发送到。还好我及时发现，并及时的拨打了招生办的电话，详细了解情况。最后，有惊无险，报名成功。经过这一件事，我知道，在大学，很多的事情都要自己去关注，没有人会找到你，告诉你什么，因为，也没有人有这样的义务。我更深的体会到了，我们现在已经成年了，无论是什么事情，有什么问题，都要冷静的面对，自己试着着手去解决这些问题，并对自己的行为事情的后果负责。发送报名表，也让我开始注意到以前并不常用的电子邮箱的作用，对邮箱的使用有了更深的认识。

再到最终的面试。原本预定的时间已经到了，却还没有轮到我，而不久我们班的班会就要开始。平时还是很少会面对这种突发而又两难的事件的，但这一次由于我没有考虑到面试时间弹性较大，又在当天有一个临时通知的班会，因此情况陷入了焦灼。但是，有了开始的报名表事件以后，我便学会在遇到问题时，先保持冷静。所以，我并没有情绪失控，而是冷静下来，尽量想办法解决。我先是和焦红林取得联系，却得知她也脱不开身。只得与我们班的支书联系，解释了我现在的处境，可能会晚一点到达。面试进行的很顺利。面试结束后，我便赶去参加班会，还好，及时赶到。

现在回想，任何机会都来之不易。经过这些事，我学会冷静地面对和解决问题，也学



会在事前多想几步，多想一些可能的突发状况及相应的应对方案。

经过我们和老师多次协商，宣讲时间最终定在 1 月 28 日，地点在会议大厅，而对象则是全体高三的同学。

宣讲当天，我们在学校会合，一起去找老师。和老师们的叙叙旧，一同怀念和回忆当时的属于我们的故事，也向老师们介绍了北化，讲述了我们的大学生活。宣讲时我在台上结合 PPT 向同学们介绍北化的概况和特色，和同学们一起分享我的大学生活。在这么多人面前讲话的机会并不多，其实我当时虽然有点紧张，但更多的是兴奋和高兴，感谢学校让我能有这样宝贵的机会来锻炼自己。

这次宣讲对我的能力是很大的提升，无论是组织能力、语言表达能力，还是随机应变的能力。同学们热烈的掌声、向往和羡慕的眼神都让我觉得不虚此行。待我讲完时，焦红林已经把材料发放完毕了。由于材料数量有限，同时考虑到同学们都更常用 QQ，我们便留下了 QQ 群的号码，以便同学们后续了解。我们的合作一直相当愉快，事实上，我们两个都很享受合作带来的乐趣。

一切认识都来源于实践。经过这次活动，我认识到了亲身实践的必要性和重要性。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。这是我的第一次社会实践活动，虽然不断地遇到新的问题和挑战，但我也在克服困难的同时得以提升，在活动中得到了许多感悟！我衷心地感谢学校举办这样的实践活动，给我们这个锻炼自己的机会。这次实践既为我的大学——北化做了宣传，又增进了我和焦红林之间的友谊，同时，还增长了知识和才干，真是一举多得。

# 我看到了憧憬与希望

苏林鑫 齐婷婷

教室里挤满了人，黑板上赫然写着“欢迎学长学姐回家”，这就是我走进教室第一眼看见的东西。我不知道北京化工大学在这群高中生眼里是什么样的形象，但是他们望着我的眼神却充满着憧憬和希望。

在学校听完教授们的宣讲，我们除了知道了许多北京化工大学特别出色的软实力，也迫不及待的想回归到母校，向大家分享这么一个好学校，让更多的学弟学妹知道我们北化，于是，在听完宣讲的第二天，我们就联系了母校(石狮石光中学)的老师，也是我的班主任，说明了我们的活动并达成共识，班主任认为这场活动很有意义，并订好了时间于 1.31 日开展活动，联系之后，我们紧接着就开始紧锣密鼓的筹备、策划。一直没有忘记此次活动的目的是什么：展示北化学子的风采，促进在校学生与中学母校的感情联系，进一步扩大北京化工大学的社会影响力，吸引高中优质生源报考北化。因此，我们在活动计划中，分为了三大板块，分别是“我眼中的北化”，“我的北化生活”以及“大家眼中的北化”。通过几天的努力，终于熟练了宣讲 PPT 中的内容，并且能通过一些幽默的例子来展示我的北化。

前期准备工作做完，其实我们心里都不是很有把握做好这次活动，因为没有做过的事情，心里总会有些忐忑。

终于等到了 1.31 日，我们骑着摩托车赶到学校，头发散乱不堪，下车时，我们俩赶紧照着摩托车镜子整理整理发型，见到班主任的时候，高中的回忆不断涌现在心头，班主任还是那么年轻有活力，我却变得意气风发，有些大人样子了。我们先在教室里等了一会儿，我不断的翻看 ppt，看看资料袋里有什么东西是不是忘了拿，手心里攥着一把冷汗，当我们走进教室的时候，同学们的眼神齐刷刷望向我们俩，好奇，憧憬，让我感动的还有黑板上的“欢迎学长学姐回家”，原来，母校培育了我们，也盼望着我们回家。

可能发生在计划之外的一件事就是，班主任说，电脑使用不了了。当时觉得怎么不按套路出牌，最后只能让自己快速冷静下来，打开自己带来的电脑，通过电脑来展示了。按照计划，我先发宣传单，苏林鑫同学在上面宣讲，他的开场很风趣，“自从我去了北京，感觉自己变得又高又帅”，我在下面发传单都忍不住笑了出来，当然，他主要介绍是自己在北化的生活以及自己对北化的印象，通过一些在学校的幽默、好玩的事情带动起同学们的热情，当然其中也会遇到学弟学妹的提出的疑问，最后都通过一些实例给学弟学妹们分析清楚了。过了一会儿，他介绍完以后，我走上讲台准备介绍招生政策以及北化实力的时候，灵机一动，问大家，贺国强你们认识吗，大宝 SOD 蜜用过吗，同学们纷纷点头，有的说就是新闻里常说的那个贺国强吗？我想我要的效果就是吸引大家的好奇心，过了一会

儿，我说那都是我们北化的知名校友，同学们露出惊讶的表情，大概都觉得北京化工大学这么厉害呀，可能高中生不懂得什么纳米技术，什么是 985、211。他们只知道与身边的事物息息相关的东西。当然接下来的活动正如计划一样顺利开展，介绍北化历年在福建的招生计划、北化强大的教师资源以及北化的硬实力。最后，在与班主任的计划里，留下最后一些时间用来激励同学们的学习。可能同学们比较害羞，通过零零散散的几个问题，在同学们的掌声中，结束了这次活动。走出教室的时候，班主任说，真是辛苦了。我们俩个笑笑说，没什么辛苦的。其实只有我们自己知道，在这场活动中我们收获的东西有多少。在离别时，给老师送上了自己的祝福以及小礼品，愿老师们一切安好。

我们带着大学母校的使命回到高中母校宣传，可能过程中有辛苦，但是一想到同学们带着憧憬与期盼的眼神望着我俩，一想到欢迎学长学姐回家，一切就都是值得的了。这一路走来，我认识到自己所处的大学有着如此雄厚的实力，我没有来错这，没有学错化工专业，我认识到母校的学子需要我们去宣传，以此去认识外界，让他们有更多的憧憬，更多的动力。我可以骄傲的说，我的北化我代言！

# 在母校体味成长的感悟

宋家涛

打心底里愿意去参加这次宣讲活动，从高考完的暑假为高二同学义务举办学习经验交流分享会，解决各种学习生活疑惑，到上大学后与各地知名高中的同学询问收集学习经验和高考感受，在到寒假前收到大家对就读北化的目前感受描述。一切准备妥当之后，我与高中班主任兼校教务主任沟通表明自己意愿，并确定了具体事宜安排及时间。

1月24日一回家便冒着极冷的寒潮进行了第一次晚自习分享会，老师对我做了简短介绍便放心让我开始。面对一群复读的孩子，年龄与我相仿，身上的那股书生气也相像，我尽力去做到感同身受。

复读班的气氛着实沉重，特别是随着高考的逼近，大家越来越抓紧时间，以求不枉又一年的辛劳付出。为了活跃气氛，首先我提议让大家把自己心仪的大学写到纸上，收集起来我边浏览边宣讲，大家给的答案像极了去年的我自己，毕竟是文科生，理想多是某某财经大学之类。面对大家的这一情况，我有了更足的底气开始接下来的宣讲。北京化工大学，虽然并不是一所专业型的财经类院校，但211的实力和首都的人文环境自然不会差。而且本校最近几年的毕业生就业率均超过95%，深造比例超过41%，出国率达到10.1%，面向国有大型骨干企业就业人数稳定增长，在世界500强企业以及中国制造业500强实现就业的学生比例稳步提升，就业质量保持较高水平。特别是相对于经管文科生而言，四大会计师事务所、国家知识产权局、国家信息中心、联想集团有限公司、华为技术有限公司、中国银行、中国建设银行、中国工商银行、交通银行、国家开发银行等的就业情况也非常乐观。看着大家对未来充满希望的眼神和一摞摞的书墙，我相信今年的秋天会站在学校南门口迎接他们之中若干个的到来，开启全新的大学之旅。

1月25日我来到了高中本部，最是见到与自己相同经历的人，感触会良多。去年是所有身边人对我的关心与鼓励，今年则换做我对披星戴月的他们的敬佩和期望。看着同样面对高考的高三学子，但他们有一种朝气蓬勃的力量，我也讲得热情洋溢。其中对于第一个主动问问题的同学，我还赠于他一个化大的纪念水杯，也是在勉励自己，任何场合都要敢于发问。除与补习班讲演内容相同之外，我更希望他们努力，第一次高考，便获得满意的成绩！

1月26日来到高一年级，面对这么一群活泼不谙世事的“小朋友”，忽地觉得自己长大了。相比于补习班的沉闷，高一却是活泼很多，所以不同于高三与补习班的宣讲内容，对

于高一我想着重树立他们的理想目标。因此在通过 PPT，向同学们传达学校精神，并分别从师资力量，教学环境，学习氛围等方面对北京化工大学进行深刻讲解之外，我跟同学们重点分享了自己的学习经验和大学的生活方式。想通过这样的介绍，培养他们对目标的努力与坚持，而且他们的高中生涯才刚开始，我想，通过三年的私下联系，一定能遇上几个符合我化人才选拔标准的学子。

2月25日，开学出发前一天，又一次来到学校，正赶上他们也是开学没几天，我给同学们分发了一些自己整理的高考资料以及招生简章，并将我们学校的基本情况贴到了校园的报栏上供大家阅读。下课的时候，大家都会来参观，相信一定会起到很大的影响作用。和学弟学妹话别，和老师话别，结束了这次寒假实践活动，但我在心里又默默告诉自己，以后这样的活动，一定会继续努力争取，并且努力做到最好。

又要到分别的时刻，总有点不舍，惟希望夏天见面时他们都能带着好消息告诉我，希望更多人能拿到我化的通知书，叩开我化的大门！就像是在重温高三的每一个奋斗的朝朝暮暮一般，让我重新铭记起为进入北化所付出的努力，也因此，激励我在大学也要毫不放松，抓紧学业。人生就是一一直在努力，一直在前进的过程，稍微怠慢就会落后，要时刻不放松才行！

马上就要开学了，也祝自己新学期快乐，暑假能够更有资格去向新一届的学弟学妹宣讲北化。

# 寒假不寒 冰心未冰

崔冰心

寒假，我有幸代表北京化工大学回到母校进行“我的北化我代言社会实践活动”，这次活动让我受益匪浅，不仅向母校回馈了自己的大学生活，而且向学弟学妹们很好的介绍了我的大学。最重要的是这次活动使我们每个人都有了一些成长，包括语言表达，沟通，策划能力等等。

在放假回家之前，我们首先联系了高中老师，确定了高中的放假时间，然后大致的问了一下可否进行宣讲等情况；其次，我们团队内部而言，也没闲着，在一起谈论了我们活动开展方案，并且明确了各自的分工，为我们回到母校的宣讲做了充分的准备。放假回家之后，我们团队第一时间投入到北化代言实践活动中来，每天都往高中跑，首先我们和高中老师进行了交流，向老师汇报了自己在学习和生活情况，老师看到我们很是开心，我们也都感慨于高中老师年复一年的无私奉献的精神。然后，我们进一步和校领导商洽关于北化专场宣讲会的事情，因为目前学生快要放假，高一高二准备考试，高三进入紧张的复习状态，况且学校觉得对于宣讲来说，还为时尚早，所以学校不允许北化进行专场宣讲。听到这个消息，我们的心一下子沉入谷底，之前的种种唇枪舌战讨论的激情，为写策划做 ppt 奋笔疾书的热情一瞬间好像被冰水浇灭了。我们学校是一个校规非常严格的学校，就连我们老校友要进入校园还需要有老师的特许才可以，所以这件事情没有学校的允许，就意味着我们没有教师宣讲，没有办法宣传，一切计划都无法实行。然而，在遇到瓶颈时，在遭遇阻挠时，除了硬着头皮向前冲，还有什么！所以我们又辗转学校，找教务处老师商议，后来，老师在松了口，27，28号有一个学校举办的理科文科宣讲会，想找一些名校优秀校友分享各科学习经验，本来人数已经确定，可是看我们很真诚，也同意我们加入宣讲队伍之中，但是要求我们以分享经验为主。虽然，事情不尽如人意，虽然，本来高中教师没有请北化的优秀学子，可是我们怕什么，北化一点也不差，老师既然同意我们宣讲，那就是证明北化的学子也是很棒的。因为学校比较多，所以学校分工是一个学校负责一个科目的宣讲，北化分配的是数学科目。

事情进行到这一步，虽然我们因为原计划受挫，学校领导难说话，碰了一鼻子灰，可是我们还是很骄傲很开心加入宣讲会大家庭中来，于是我们改变了行动计划，改做学科分享的 ppt，积极和其他宣讲的同学进行联系，并且准备在宣讲会上发放宣讲资料。由于宣讲会是学校举行的，所以宣传方面不是我们考虑的问题，可是学校地方有限，应该只限于少部分学习比较好的学生来听宣讲会。最后宣讲确定学校有北大，清华，中国科学院大学，

武汉大学，北京化工大学等。宣讲当天，高中的未来之星们都早早的来到了宣讲地点，他们不是随便闲聊打闹，而是静静的看书，做题，给人扎扎实实的高三冲刺的感觉，理科宣讲会在多功能厅举行。刚开始看到那么多乌压压的人，心里有些胆怯，到了介绍数学的时候，我佯装淡定的说，大家好，我是来自北京化工大学的 11 级毕业生，今天给大家分享的科目是数学，同学们的眼光齐刷刷的聚集了过来，眼神里满是憧憬与期待，好像告诉我说，以后我也想像学姐那样考入北京化工大学，光荣的来母校宣讲。看到他们的眼神，一瞬间，所有的紧张瞬加都灰飞烟灭了，我顺利讲完了课程，在课程末尾，我骄傲的说了早已烂熟于心的话，北京化工大学中国教育部直属的一所以化工为特色的综合性大学，是国家 211，985 优势创新学科平台重点建设高校之一...之后，是如潮的掌声。

然后，我们进行了文科宣讲会，宣讲会前，我们发放了北化的宣传资料，然后详细的回答学弟学妹们遇到的问题，会后，我们建立了一个宣传群，供同学们提问，并且分享自己作为过来人的经验。

这次宣讲会，前前后后准备了差不多半个月，最后两天做完了宣讲会，我不敢保证这次宣讲会的作用有多大，我只敢说，我们是带着北化最好的风貌去的，我们给母校留下了关于北化的很好的印象，在路上，继续为北化，为母校尽一份力所能及、理所应当的力；为自己的生活增添一份别样的美。

# 母校 大学 自己 学弟

## 李润芝

我的母校山西省孟县第一中学位于山西省孟县孙家庄镇大吉村金龙东大街北侧，是孟县的最高学府，也是山西省重点中学。简称孟县一中，始建于 1926 年，原名仇阳中学，1996 年定名为山西省孟县第一中学。学校先后被授予“山西省先进集体”、“山西省思想政治教育工作先进集体”、“山西省教书育人、管理育人、服务育人先进单位”、“山西省德育示范学校”、“山西省文明学校”、“山西省民主管理模范学校”、“山西省法制教育先进单位”、“山西省依法治校示范校”、“山西省体育传统项目学校”、“国家群众体育先进单位”、“中国西部教育顾问单位”等荣誉。教学质量蜚声三晋，被誉为“人才摇篮”。多年来，孟县一中始终坚持全新的教育理念，形成了“严谨、务实、笃志、拓新”的优良校风，以骄人的成绩蜚声三晋大地，被人民群众誉为“人才摇篮”。

为了进一步扩大北京化工大学的社会影响力，展示北化大学子风采，促进在校学生与中学母校的感情联系，也让更多中学生更好的了解我校，提高我校的知名度，我们小组决定在寒假期间开展优秀学子回访母校活动，并于 2016 年 2 月 1 日在母校山西省孟县一中进行了“我的北化我代言”的我化大宣讲寒假社会实践活动，并取得了圆满成功。

俗话说：“良好的开始是成功的一半”。只有做好充分的准备工作，我们才能为活动正式的开展奠定基础。在活动开展之前，我们小组 5 人为此次活动制定了详细的活动规划，并合理安排了我们的分工。寒假返乡后，我们积极联系母校有关负责人，商量活动开展的具体时间和地点。之后我们在贴吧、qq 群积极宣传我们的活动，让更多的学弟学妹们知道和了解我们的活动，扩大我们活动的宣传效应，为我们的活动造势。同时我们也请求老师为我们的活动宣传，争取为活动的开展做好一切铺垫。除必要的宣传工作之外，我们还亲自制作宣讲时所需的 PPT，做到生动贴切。

2 月 1 日下午 1 点我们小组 5 人全部准时到学校（还有其他 4 个高校的同学）在母校老师的安排下我们在阶梯教室开始，同学们都陆陆续续入座，我们准备好投影仪等多媒体工具。在所有人到达之后，我们开始发放我校的宣传资料，之后宣讲正式开始。我们几个人借助我们精心制作的 PPT 从多方面介绍了我们的学校，下面的同学都听得津津有味，非常感兴趣。宣讲完之后，我们耐心回答学弟学妹们提出的问题，尽量做到不留下任何遗憾。

在宣讲与答疑活动结束后，我们主动打扫场地，清理阶梯教室的垃圾，展示我们化大



学子负责任的风采。并对学校和老师表达我们的感激之情，感谢他们对于我们工作的支持与理解，在高三这么繁忙的时刻还抽时间让学生来参加我们的宣讲活动。

只有认真总结每一次活动举办之后的经验，以后遇到类似的活动我们才能更游刃有余，进行的更成功。我们小组 5 人之后在群里都仔细认真地分析总结，看我们在哪里哪些方面做得不够好，还是需要我们改进的。每个人都积极发表自己的意见和看法，最后做出我们自己的活动总结与改进报告。

通过这次活动，我很高兴能和高中的学弟学妹们分享了我的很多想法，并且得到了他们的积极回应。在交流过程中，同学们听得都很认真，还有部分同学边听边记笔记，让我感到十分荣幸。交流结束后，我留下了自己的联系方式，部分同学主动找我谈了一下他们的学习状况，让我给他们提些意见。另外还有部分同学加了我的 qq，建立了长久的联系，并在放假期间通过 qq 同我进行了一些学习方面的交流。此外，通过之后与班主任老师的交流，我了解到这次活动同学们在之中得到了较高评价，他也和参与交流的部分同学谈过话，同学们都提到了自己的收获和感想。

对于大学来说，我给母校的学弟学妹们简洁却也较全面地介绍了北京化工大学，给了他们比较直观的印象，相信这对于他们以后高考填报志愿会有一些影响；对母校来说，我以过来人的身份向同学们介绍了自己当年的一些经验教训和体会，并分享了参加自主招生考试以及高考的过程和心得，还给他们未来对大学及专业的选择提供了一些参考，为那些学弟学妹们解答他们心中的困惑；而对于我自身，这些都锻炼了自己的社交能力、沟通能力以及在众人面前的表达能力，学习到了一些为人处世方面的知识。不管是在前期准备工作中，还是在站上讲台的时候，我都学到了一些在大学课本上没有的东西。而这些东西又恰恰很重要，它将成为我在以后学习生活中的宝贵财富。因此，我认为这次寒假活动，对于我个人来说具有重要意义，它将是生命中的一个里程碑。同时我也相信，以后再有类似的活动时，我会在现有的心理基础上做得更好。不过针对这次活动的进行，我还是有些遗憾的，主要体现在时间的安排方面，是临时性的，我去的时候大家还在自习，高中学习时间紧张，所以突然的安排会打乱部分同学的学习安排。在和高三同学交流过程中也有过卡壳，感觉过于简洁不够顺畅。针对这些不足，我总结了一些经验：时间要选对，这样就减少了交流进行的阻力；还要积极主动地与现任的班主任、科任老师进行沟通，了解什么是听众最想要的，才能使自己的发言更受欢迎。

离开母校时，有一份喜悦，也夹杂着一份忧伤。高中三年，三年光阴，这里埋藏了我多少数不清的宝贵回忆。这次返校，我完成了作为一名北化学子的一份任务，也是在回味永不失去的青春。

# 让空洞的变成现实的

王牧航 王 旭

所谓社会实践，便是要我们离开书本，深入社会，结合理论进行实践操作。社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。此次“我的北化我代言”寒假社会实践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，进一步明确了我们大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，在那片广阔的天地里，我们的人生价值才能得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

在此次社会实践中，我们最大的收获便是增强了人际沟通能力和组织协调能力。从活动前期的各项沟通准备到活动过程中与老师同学们的交流，无一不是对我们自身能力的最好的磨练与检验。我们亲自进行一项活动的策划、执行与总结，这是我们在学习中所无法得到的。

古人有云：“读万卷书，行万里路。”本次社会实践活动让我们在课外开拓了眼界，增长了见识，提升了能力，对我们的学习也起到了重要的借鉴指导作用。

通过此次活动，我们学到了关于组织举办活动中需要注意的很多事项，归结以下三点：

(1) 我们在做一件事时，要认真做好规划，注重细节，这样才能出色完成任务，我们在准备这次实践活动时，做到了认真筹备，考虑到了很多细节，这也保证了这次社会实践活动的顺利进行。

(2) 待人接物要有礼貌，对待同学们的询问要做到热情解答，在活动过程中，我们也是这样做的，这也获得了同学，老师们的好评，使同学们对报考北化的热情激增。

(3) 活动结束后之后的后期工作一定要做好。我们在宣讲过后不忘建立 QQ 群等平台进行答疑，这也极大增加了同学们的热情。

通过此次活动，我们看到了去年社会实践的成效，在宣讲班级，有复读的同学依旧认识我们，学校老师同学对我校的认识程度与去年相比有了较大提升，这无疑是对我们去年实践成果的最好的肯定。本次社会实践也针对去年实践中暴露出的问题采取了相应的措施，总体效果基本达到了预期。但是在此次活动中同样暴露出了一些问题，应当引以为戒。

首先，我们对活动开展地的与活动学校的政策不熟悉，导致我们在放假前针对活动活

动制定的部分计划未能实施，未能使活动真正做到十全十美。

其次，我们对高中生的需求把握得并不是十分到位，精心准备的关于学校生活的宣讲内容未能真正引起学生们的兴趣，这也使宝贵的时间未能得到充分的利用。

其实，此次社会实践对于乐亭县、对于乐亭一中来说或许并不算什么大事，但是对于我们两位参加实践的同学来说，此次实践却是锻炼自己、证明自己的一次难得机会，需要我们努力准备。在今后的学习生活乃至工作中也会是这样，一些看似并不很重要的事情却有其独特的意义，值得我们全身心付出。我想，这种认真的态度才是成功的秘诀，才是我们从此次社会实践中获得的最有价值的感悟。

# 让种子绽放美丽的花

宋雨珂

根据招生办老师的建议，还未放假时，我联系了高中的班主任高老师，了解到高三年级的放假时间，和老师约定了日子回校宣讲。

1月27日一大早，我就来到了阔别半年之久的母校——驻马店高中。再次站在熟悉的校门口，心情早已发生变化，没有了高考的压力，有的是感激与怀念。从母校毕了业，平日里可以自由出入的校门再也不能随便进去了，即使我给他说是这个学校的毕业生，现在回来宣讲。和班主任老师通过电话后，校门口的保安才让我进。

我先来到了班主任高老师的办公室，见到了高老师还有另外两位任课老师，和老师们汇报了自己这一学期的学习和生活情况，比较了大学和高中不同。也通过他们了解到学校现在的一些情况。同时向高老师送去了“八瓣格桑花”活动的礼品和我的祝福。在高老师的参与下合影留念上传照片，高老师也写下了对我的寄语。希望春天里那些种子能开出美丽的格桑花，伴随恩师工作教学。对老师的感恩不止这一次活动，而是铭记一生的恩情，三年来我们的老师为我们付出了太多太多。

因为高老师现在是带高一，所以高老师帮我联系了高三年级的王主任，和王主任约了下午三点见面，告别了高老师，中午去校外吃了饭，却没有了当时吃遍食堂之后的新鲜感。因为学校和家离得不是很近。中午只能在校园里闲逛打发时间。学校操场的看台也在我们毕业之后修好了。坐在看台上，太阳把人照得暖暖的。这一会儿仍然在准备着宣讲，毕竟要面对着学弟学妹们，心中未免有些忐忑。

下午三点时去找了王主任，王主任大致询问了一些情况，我向王主任介绍了活动的形式和内容，得到了王主任的赞许。因为高三年级下午有课，我又被告知五点再来，王主任带着我去一个班。时间在等待中总是过的很慢，我只好再次在校园里转来转去，试图寻找曾经留下的印记。期间把大的宣传页贴在了高三的教学楼下。

五点终于到了，又一次找到王主任，王主任给一位老师打了电话，又约定在晚上七点进教室，并给了我这位老师的联系方式。我知道我又要等下去了，不过这次时间总算确定下来了。高三的生活总是紧张的，只能在晚上抽出时间给我了。当时我也是那么走过来的，每天都是忙碌的，充斥着各种课程和试题。

七点的时候，天已经黑下来了。推开575班的门，径直走向了讲台，我的宣讲正式开始了。再次站在讲台上，我代表的就是北化人。首先是简单的自我介绍，然后向学弟学妹们发放了学校提供的宣传册以及往届的各专业的录取分数。接下来就是关于北化的介绍了。我从学校的优势、学院组成及特色专业、师资力量、校区分布、杰出校友以及招生途

径向学弟学妹们做了详细而全面的介绍，尤其突出了北化的实验的优势，因为高中学校任务重，很少甚至几乎没有时间走进实验室亲手实践一下，这一点对喜欢动手的同学来说是一个不小的诱惑。

介绍的差不多之后，进入了问答环节，主要为学弟学妹们解答一些高考复习中遇到的问题和对大学生活有什么想了解的。由于时间关系，只提问了四个同学，给他们说了一些我是怎么应对高考复习的，平时复习以及考场上的小技巧。宣讲活动大约持续了一个小时。

整个下来已经快八点了，晚饭虽然没吃，但觉得浑身充满了力量。这一天真的很漫长，不过一切都圆满的结束了。在这次活动中收获了很多，对北化来说，我给母校的学弟学妹们简洁全面地介绍了北化，让更多的人了解到北化，虽然北化的实力很强，但很多人甚至不知道北化的存在，所以加强宣传是非常有必要的，希望北化能招来更多优质的生源。对母校来说，我为学弟学妹们解答了他们心中的疑惑。对我自己来说，这些都锻炼了自己的社交能力、沟通能力以及在众人面前的表达能力，学习到一些为人处世方面的知识。不管是前期准备工作中，还是在站上讲台的时候，我都学到了在大学课本上没有的东西。而这些东西又恰恰很重要，它将成为我在以后学习生活中的宝贵财富。因此，我认为这次寒假实践活动，对于我个人来说具有重要意义，它将是生命中的一个里程碑。同时我也相信，以后再有类似的活动时，我会在现有的心理基础上做得更好。希望通过我的努力可以为我校的宣传和招生起一些作用，希望北化越办越好。

# 不积跬步 无以至千里

## 纪冰璇

在本次“我的北化我代言”的活动中，我第一次在毕业之后回到高中母校。

我的高考成绩不尽人意，在此之前，我总有一种自卑感，不愿意与同学交流，害怕他们询问，关于高考的一切事情，但在大学生活了半年后，我逐渐释然了，我的高考成绩已是既定事实，已经永永远远的烙在了我的人生轨迹上，但未来的成就，未来的一切，并不仅仅由高考成绩决定，我的路还很长。我将这次活动作为一次见证，一次我理念改变的见证，一次成长的见证。

我在放假的第一个星期的周末，回到了我的母校，一切还和以前一样，一样的建筑，一样的布置，一样的高考倒计时牌，一样的传达室老师，甚至是一样的高考激励语，但在我的眼中，好像一切都是不再是熟悉的样子，我从来不知道那奇怪的六边形的教室，原来有它独特的美感，原来那样的布置是对称的，有它独特的魅力，原来传达室老师是会笑着对你说话的……

在放假前，我曾与老师沟通，进入了我所宣讲所在的教室，看着台下那一张张青葱的脸庞，那一双双明亮的双眸，我仿佛看到了，1年前的自己，坐在教室的一角，听着各个大学的介绍，幻想着走在大学校园的我，做着属于我自己的“大学梦”。

我向学弟学妹们介绍了北京化工大学的近况，科研水平，师资力量还有我自己的校园生活，当然，还有现在的孩子们越来越重视的自主招生。也许是因为我的宣讲时间正好是在期末考试结束的时候，他们的脸上不仅有高考的压力，也有那满面的向往，也有那满心的期待。在他们身上，真的有我们的影子，有我们天真的幻想，有我们永远不切实际的目标，有我们那无知者无畏的勇气，有我们那最单纯的时光，那份我将永远怀念单纯。

时间总是过得飞快，转眼间，我进入大学也即将满一年，也即将成为一个彻彻底底的大学上，褪去那身焦躁，洗去满身浮华，这或许也是学校举办这次活动的目的吧，不仅仅是将北化推到更高的位置，也是让我们这群“新北化”人看到自己的成长，感到原来自己真的是一名大学生。

曾经，我曾和同学抱怨，我来到北化之后，只感到满身的疲惫，我的大学好像只是高中的延伸，我总说，我的高三生活将持续了5年，甚至更长。原来作业并不是学生唯一的痛苦，原来大学并不是学长学姐曾说的60分万万岁。其实，我们每天在作业、学生组织、班级上来回折腾，恨不得把一个小时掰成两半用，但我好像没获得什么特别的东西，除了

那越来越重的黑眼圈。事实上，半年间，我得到的远比我想象的多。

我学会了合理安排自己的时间，知道了上班族的感觉，一切都需要劳逸结合，周末可能也不是双休，当然也肯能没有“加班费”。我学会了如何在一大本书中提取精华，如何在自己的努力下，完成一门课程。我了解了，这个世界上有很多不如意的事，永远有一些真的不合拍的人，我能做到的只是尽我最大的可能，修补它的不完美，与那些人做到平静的相处。生活原来同样需要耐心，有些事情急不来，有时慢慢等待会比不断前进更有效果，比如我们传说中的教务网。我明白了机会总是给有准备的人的真正意义，比如高数课的第一排，永远抢不到，考试时的自习位置，甚至比大熊猫还稀缺。我与同学们一起做科研小尝试，在这之中，我第一次知道原来有一种知识叫做文献。在各种奇妙的时刻，我涉猎了各种奇葩的软件的应用.....这半年来，我真的成长了。

现在的我们，并不是曾经那个只需要知道学习的小孩了，这半年来，我明白了有一种成绩叫德育分，有一种成绩叫能力提高。学习成绩只是一个参考指标，并不能完全决定一个人的能力大小。我们在各种不断地尝试中，不断的活动中，去找到自己的真正的兴趣所在。这个或许比那冷冰冰的 **GPA** 更重要。

或许，我的现在并不是如此的完美，并不是令我满意，但我相信，只要有信心，有改变现状的勇气，有这份成长的动力，我的未来将灿烂无比。

# 给母校带去的不只是探望

吴琦

在这个寒假中，我参加了学校举办的“我为北化代言”寒假社会实践活动，并在这次活动中受益匪浅。再向外宣传自己的学校——北京化工大学的同时也是自己进一步了解了我所就读的大学所学的专业，更加明确了自己的目标。很感谢学校给我们这样一个机会来锻炼自己提升自己。。

记得在培训的时候，老师提到宣讲时我们要知道高中生们想要知道什么了解什么，我们讲他们喜欢听的才能更大的吸引他们的兴趣。我仔细回想了一下我高考后报考的心态，那时候我最看重的是哪个学校能更好地提供给自己一个更好的成长平台。于是我就学校资源例如国家重点实验室，优秀教师优势学科进行了详细的准备。此外，我又在我身边的弟弟妹妹及一些同学中能够进行了小小的调查,如果他们选一所大学?他们首要看重的是什么?。

当自己再一次踏进校园时，一阵阵暖流涌入心头。曾几何时，我也在这里埋头苦读；曾几何时，我在这里失败后振作的兴奋成功后的喜悦。这里，朗朗读书声又在耳畔响起，同学们欢乐的面孔犹在眼前浮现。探访高中的老师，依旧严厉的面孔上，现今看去更多的是亲和和慈爱。想起曾经读书时，总是对老师存一份敬畏，先下又觉得自己是多么的可笑。那时老师们所表现的严肃面孔只不过是为了震慑当时年少轻狂的我们。如今回去探望他们坐在一起谈笑时更多的发现他们的慈爱与温暖。待我说明来意之后老师表示热烈欢迎。虽然只有我一人来到这里宣讲，我也很羡慕那些小组宣讲的同学，但我并不孤单。我勇敢的战胜了内心的恐惧，这也是我此次社会实践的最大的一个收获。

当走进教室后，我向大家侃侃介绍我的大学。

北京化工大学是-----一所高水平大学。预祝所有同学该考取得优异成绩，考上理想的大学。



# 带着我的大学走近你

韩育辰 马忠宁 李雨勍 王晨曦 刘盈孜

2016年学生寒假社会实践专项行动一经开展即得到大一、大二在校生的积极响应，上报团队近百组，同学们的精心策划在试讲环节中初露锋芒。

辽宁省抚顺市第二高级中学是辽宁省首批示范性高中之一，素有抚顺“小清华”之美誉。为辽宁省重点高中协作校成员单位，抚顺市教育局直属学校。建校以来，学校始终坚持“以人为本”的办学理念，致力推行素质教育，赢得了社会各界的广泛好评。近年来，学校取得了长足的发展，办学成果突出，高考连年上台阶，连续多年一本上线率70%以上，为全国各大高校培育和输送了大批理工科及文史类人才。

多年来，抚顺市第二高级中学作为优质生源基地为北京化工大学培养和输送了大批优秀学子，经过我校的深入培养他们已走上各行各业为国家现代化建设做出了积极贡献。

综上，活动开展条件充足，有可观的实践效果，“带着我的大学走近你——我的北化我代言”2016年学生寒假社会实践专项行动在抚顺市第二高级中学的展开势在必行。

在得知“带着我的大学走近你——我的北化我代言”2016年学生寒假社会实践专项行动展开后，考入北化的二中学子纷纷行动起来，迅速组成宣讲团队。团队成员5人，分布在材料科学与工程、信息科学与技术以及理学院三个学院，为宣讲全面介绍专业奠定了基础。其中马忠宁、李雨勍担任班级团支书有较好的组织策划能力；刘盈孜为艺术特长生了解学校艺术团及学生组织；王晨曦为2014年北化在辽自主招生化工材料最高分；韩育辰则为大一新生，对母校抚顺市第二高级中学的情况和变化有着更深的了解。组员对北京化工大学全方位的了解后期宣讲的成功进行奠定了坚实的基础。

在确定小组成员后，小组建立微信群进行策划讨论，微信群在整个社会实践的过程中在沟通信息，交流方法等方面发挥了重要作用。

良好的前期策划是实践成功的基础，组队后，由组长撰写“带着我的大学走近你——我的北化我代言”2016年学生寒假社会实践专项行动策划书，对实践活动的前期、中期、后期所需完成任务进行详细规划。在试讲环节中，全面完善的策划方案得到了在场老师的好评，更加坚定了小组出色完成实践活动的信心。试讲结束后，组员根据老师所提出的建议进一步完善策划书。

由于抚顺二中于2015年1月19日开始放假，北化于1月23日结束考试，所以团队

无法在抚顺二中未放假前进行宣讲。

通过联系在校高三学生，回忆自己高三时心态，根据策划，团队在准备前期决定从基本情况、专业就业、自主招生、组织社团分工制作宣讲 PPT。由马忠宁结合自身在北化成长经历进而延伸介绍北化基本情况；由李雨勃介绍高考录取分数线、专业、就业等方面信息；王晨曦结合自身自主招生经历为高三学子解析今年自招政策，谋划复习备考策略；身为艺术特长生的刘盈孜介绍艺术团的基本情况并对学生组织社团进行简短的介绍。而韩育辰联系自己在高三和大学的经历，为高三学子讲述了一年之间生活的对比与联系。

在制作完成 PPT 后，小组全体成员来到学校拜访高三年级主任，向主任表明来访意图，详细说明宣讲流程，得到了孙鹤主任的大力支持，确定了宣讲时间为 2 月 27 日上午十时，地点为可使用多媒体设备的多功能厅（二）。孙鹤主任也将在班主任例会上进行宣讲信息的发布，确保了信息传播的广度。

为了更好地通知宣讲时间和地点，小组制作印有宣讲时间、地点的海报，欲张贴在教学楼显目位置扩大宣传效果。并将“北京化工大学各专业在辽宁省录取分数”进行了整理与发放。

根据前期分工，宣讲会如期进行。我们播放北化招生宣传视频吸引了学弟学妹们的目光。小组成员结合自己制作的精美 PPT 进行宣讲并与学弟学妹们进行交流，解决了他们对专业认识不足的问题，也指导了一些同学高三复习的问题。宣讲取得了圆满成功。

抚顺二中教导处及高三年级主任孙鹤老师和团委书记李华老师对实践做出极高评价。

团委书记李华，除了团委的工作，还负责学生社团管理、学校艺术节筹备等工作。平日里与学生有广泛、深入的交流。

李华书记平和亲切的为我们讲解了学校近期的变化。在和李华书记的对话中，我们发现李华书记对北京化工大学不乏了解。

作为北京化工大学的优秀生源基地，抚顺市第二高级中学与北京化工大学有着深切的联系。如曾参加了北京化工大学举办的夏季科技营。学校选拔年组排名 150-200 的学生，参加北京化工大学暑期的科技营，以增进学生对北京化工大学的了解，并开拓了他们的视野。

我们也向李华书记汇报了自己在大学的学习生活与成绩。

准备阶段建立的 QQ 群在宣讲后活跃度极高，小组成员在群内为学弟学妹们积极解答了高考复习策略、自招准备方向、专业解读、就业方向等问题。使学弟学妹们在理性认识北化的基础上，建立感性联系。

宣讲结束后，小组立即整理宣讲 PPT、照片、实践活动鉴定表等材料并上交至组长处。所有纸质材料将于开学后上交至辅导员，电子版材料将在指定时间发送至招生办邮箱。

实践活动的圆满完成离不开前期的周密策划，总结实践过程，反思收获体会能使我们

更好地在此次实践活动中受益。

通过学校的鼎力支持，前期的全面策划以及小组全体成员的共同努力，实践活动取得了圆满成功。宣讲会的顺利召开不仅扩大了北京化工大学的社会影响力，也让更多中学生更好地了解我校。与抚顺二中教务处及老师的沟通促进了我们与中学母校感情联系。社会实践也丰富了我们的假期生活，展现了北化学子风采，使我们的组织策划能力、语言表达能力都有很大提升。所建立的“北化招生宣传”QQ 群更是为学弟学妹们创造了了解招生信息，答疑解惑的平台，达到了社会实践的长远效果。

作为实践组长，回顾实践过程，我所欣喜的不仅是实践完成的喜悦，更是对二中、对北化的进一步了解以及和成员们的深入交流。虽然来自同一个高中母校，但在实践组队前我们是完全陌生的，经过实践活动的交流沟通，我们成为配合默契的好朋友，结识一群优秀的小伙伴也是我这次实践最大的收获。除此之外，组织策划活动为我的策划能力提供了一个锻炼的平台；众人面前的宣讲也使我的语言表达能力有所提升。在宣讲过程中，学弟学妹们眼中的渴望和信任使我们体会到宣讲活动的任重道远，希望能为他们的未来起到积极地作用，哪怕作用有限，我们也是十分欣慰的。非常感谢学校为我们提供这个锻炼的平台，相信四年大学生活中，回母校宣讲不会只是这一次。

组员们这样说：“不仅仅是常识上的了解，我对北化的感情也进一步加深了，我更加热爱自己所选的这所大学，更加觉得北化就像一匹有劲的黑马，正在向一望无际的远方奔去。”“带着我的大学走近你——我的北化我代言”2016 年学生寒假社会实践专项行动不仅使同学们在能力上得到锻炼，更是增加了同学们对北化的了解，在情感上更加热爱这所大学。

对于我的组员们，大二的学长学姐们，这已经是第二次回到母校了。在得知了 2016 年的我的北化我代言活动举办之际，我的学长学姐找到了我，希望我作为组长，全面的去了解这个活动。并将这个活动传承下去。

在活动的筹备、实施、总结等方方面面，学长学姐给予了我非常大的帮助，尤其是去年的组长马忠宁学姐，正是在她的帮助与支持下，这个活动从无到有。策划、海报、PPT、总结，她一一过目，逐一指正。多希望在明年，我能真正的不负学长学姐的期望，也可以这样一步步的指导我的学弟学妹，重回母校，带去北京化工大学的消息。

从抚顺市第二高级中学到北京化工大学，学长学姐一路支持我、鼓励我。北京化工大学——正如我在宣讲上对我的学弟学妹说的，这是一所充满着浓浓的人情味的大学，如今，我们希望把我的北化我代言这一活动，作为一种传承，让这个活动联系起一届一届的二中学子、一届一届的化大学子。把这种浓浓的关爱之情、友善之义一届一届的传承下去。

整个实践过程学生参与度高、内容丰富多彩、成果显著丰硕，在我们回馈母校，提升能力的同时，更为北京化工大学的招生宣传工作提供了有力的支持。此次活动进一步增加了学生对北化的了解，加深了学生对北化的热爱，激励着我们在大学继续努力，奋斗不息，前进不止！相信在学生、老师与学校的共同努力下，北化的招生工作一定会更上一层楼，北化的未来之路一定会更加开阔辉煌！

## 用爱搭建成就事业的桥梁

贾璐瑶 席露露 党志建

时光荏苒，转眼间我们已经离开母校一学期了，于是又不由自主地感叹时光的匆匆流逝。现在回想起母校的点点滴滴，尽是我们美好的回忆，回想在母校的日常生活，依然历历在目。

走进教室，熟悉的讲台，熟悉的桌子椅子，熟悉的厚的惊人复习资料，曾经的高三生活仿佛又浮现在我的脑海中。看着一张张质朴的而又纯真的笑脸，自己仿佛又回到了高三。看到每个班级黑板上耀眼的高考倒计时，紧张的情绪又涌上心头，我们可以感受到他们的艰辛，毕竟自己也是从那里走过来的。但是，现在回顾一下，真的可以用这样一句话来概括——高三，痛并快乐着！在老师的陪伴下，我们找了一些高三学生，这次，我们是用学长学姐的身份向他们介绍我们北化，尽管也有自己熟悉的复读的同班同学。我们向他们进行了学校简介，专业介绍等，展示了我们的校园风光，告诉他们我们学校最新的招生计划和招生优惠政策等，当然还向他们介绍了一些自己认为有用的复习方法和几套比较好的复习资料。

通过这次回访母校的寒假实践活动，我们深刻体验到团队合作的魅力，俗话说“众人拾柴火焰高”，无数事实证明了：“1+1”可以大于2，合作的能量可以无限大。一个人的力量是有限的，正是我们的通力合作，使我们很顺利地完成了此次活动。

作为北化的一员，我们积极响应学校招办的号召，踊跃参与此次活动，积极向家乡的学弟学妹们宣传我们的学校，为学校的招生工作尽的自己微薄之力，为提高我校的知名度义不容辞，从而促使更多的学子能够了解我们的学校，在高考报考时，能够填报我们学校，这样有助于提高我们学校生源的质量，使学校能够更好地发展。

作为回访母校的校友，我真的很希望通用自己的努力，让我们家乡的学弟学妹能够到我们学校来，能够学到自己喜欢的专业，在兴趣的感召下不断奋进，在北化实现自己的梦想，为自己的未来添砖加瓦，让自己拥有更精彩的人生，给他们一种在北化就如同在家的感觉，更好施展自己的才能。

这一次的寒假社会实践活动给我们提供了很好的机会，锻炼了我们的语言表达能力、社会交往能力、在众人面前从容讲话的能力以及如何当好负责人的能力，我相信这些在课堂上是绝对学不到的，而且活动也给了我们一个很好的平台向大家推销自己，这个在以后走上社会中是很有用的。当然，通过这次活动，我们发现自己在这些方面还有很大的不足，具体表现在在讲台上讲话比较紧张，活动时间的掌握上还不够，事前的准备也不够充分。以后我们将参加更多这样的活动，以求得到更大的提高。

社会实践活动拉近了我们与社会的距离，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才之路与历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在这片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。大学生一毕业就去创业，不是一个明智的选择。毕竟大学生的社会阅历还不够丰富，许多事情不都是一帆风顺的，要应付各种各样的状况的发生，除了自身的能力以外，还要借助各方面的人和事物，学会与人合作，毕竟路是人走出来的。所以我认为，大学生毕业之后最好能去参加工作，在工作中，了解这个社会的发展，认识更多的人，触及更多事情的发展状态，理解各种各样的信息，打好基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。这次社会实践活动使我们找到了理论与实践的最佳结合点，让我们认识到实践活动对丰富我们的大学生活、锻炼我们的社交能力具有重要的意义。

# 宣讲活动的感悟

张雨晴 王 华 卢士尧

求学于北化已有些许时间，在这段时间里，北化良好的学习氛围，以及诸位师长的谆谆教导极大升华了我们，让我们深深地爱上了这个授予我们知识，引导我们向上的地方。宣讲活动的实践提升了自身的沟通交流能力，达到走出学校，回报于社会的目的。

这次实践活动，我们与对外经贸大学的同学，组成一个大团队宣讲。这样一来，面对于高中母校的各位领导，我们也将有足够充足的力量来说服他们，达到我们宣传北化，同时为学弟学妹们排忧解难的目的。在我们正式和高中母校领导的联系中，各种事项的商讨进行的比较顺利，校方非常支持我们此次活动，将各优秀班以及平行班的尖子聚集起来，更给我们腾出一大一小两间教室进行宣讲。我们在教室前方，贴上了大幅宣传海报，让同学们在进出场的时候，可以观看他们对我校感兴趣的内容。其中一间教室具备多媒体的条件，我们利用提前做好的 ppt 对其进行宣讲，形象立体的介绍了我校底蕴深厚的科研实力，丰富多彩的文化活动，以及积极向上的校园氛围。另一间教室虽然没有多媒体设备，单位我们配置了话筒，我们可以利用提前准备好的资料，为学弟学妹感兴趣的方面进行讲解，虽然不能看到宣传片与 ppt，但我们通过介绍我们的大学生活，以及参加的各种活动、竞赛，成功引起了学弟学妹的兴趣。大体上，我们的宣讲包括这几部分的内容，一是介绍我校的院系设置，以及学科实力，让学弟学妹对我校实力有一个初步认识。二是通过对我们小组成员自身的介绍，让大家更深一步的了解我校优秀的学习环境，以及丰富多彩，磨练自身的文化活动。三是针对学弟学妹们的报考问题进行了一些讲解。四是，向学弟学妹们介绍自己的学习方法，并帮助他们调节心态，以更轻松的心态，更高效的方法面对接下来半年的高中生活。宣讲的最后，我们进行统一的答疑，大家将疑问写在纸上，递到前面。学弟学妹们的疑问五花八门，既有关于高中的生活学习，也有渴望能对我校进一步了解，我们在能力范围内对大家的疑问进行了解答。学弟学妹的热情非常高，对我们所讲的内容十分感兴趣，甚至将他们吃饭的时间挤出来，希望我们讲得更清楚，分享更多的经历。校方也十分配合，将晚餐时间进行了顺延，让我们的活动可以完美的结束。散场前，我们发放了印有我校近几年各专业录取分数线资料，让大家回去以后，可以根据资料，设立自己的目标，方便他们一步一步地脚踏实地，完成自己的梦想。散场后，仍有很多学弟学妹逗留，询问我们。我们也将宣传小册，有选择性地发给了特别有兴趣报考我校的学生。这



次活动无疑是成功的，一方面我们扩大了我校的社会影响力，吸引了高中优质生源报考我校，为我校的进一步发展添砖加瓦。另一方面，此次活动充分发挥了社会实践的育人作用，丰富了我们的寒假生活，促进了我们与高中母校的感情联络。通过此次活动，锻炼了我们的人际沟通能力，我们让进一步去了解社会，认知社会。同时，在此次活动中，我们通过与其他学校的同学进行沟通，扩展了我们的人际关系，进一步理解了如何团结的在一个团队中发挥自己的力量。除此之外，我们的组织能力及策划能力都有所提升。

这次活动也存在着一些不足：宣讲地点设施条件不足，没有更多人参加进我们的宣讲。但这次活动带来的经验教训将会让我们在接下来的路上继续前行。

# 让期待不要成为梦想

刘晓彰

在这个寒假里，我们一同参加了学校举办的“我的北化我代言”活动。在这次活动中，我们不仅回到母校宣传了我们的大学北京化工大学，同时还为学弟学妹们提供了指引。我们很感谢学校能够给我们提供这个机会，让我们参加这样的活动。下面是我们这次活动的总结。

我们的母校安化一中，是一所位于国家级贫困县的省级示范性高中，在泅水河边伫立了上百年。由于地处山区、学校资源有限，很多学生难以对大学有详细深入的了解。因此，很多人在填报志愿时往往只能凭大概的了解来进行选择，难以选到最合适的大学。我们在高三时也曾经听过几个学长学姐的宣讲，所以在我们了解到这个活动之后，便毫不犹豫的加入了这次活动。

在开展活动之前，我们精心设计了宣讲时用的 PPT，不仅加入了对学校的详细介绍，还介绍了部分留学和读研深造方面的信息。除此之外呢，为了更好的吸引他们，我们对北京进行了简洁的介绍，同时加上我们自己在北京游玩时所拍的照片，用我们自己的经历来提高他们对北京的了解和兴趣。作为以化学为主要学科的学校的学生，我们还计划在宣讲之后为他们做几个趣味化学实验。

在获得了学校的同意之后，我们事先在高三教学楼内张贴了学校的宣传海报。并且，我们专门拜访了安化一中的高三实验班的班主任张立人老师，我们在讲明了来意之后，张老师很热情的招待了我们，并约定好了宣讲时间。

在班主任老师的带领下，我们在热烈的掌声中走进了教室，进行过简短的自我介绍之后，我们便开始了正式的宣讲。作为一个团队，我们分工明确，刘刚主要负责讲解 PPT，在此期间由刘晓彰在台下分发宣传资料并记录。在 PPT 中，我们首先介绍了部分北化的杰出校友：如国务院副总理贺国强、央行行长周小川、院士段雪，还有潘超等优秀的学子。看得出来他们在听到这些校友的成绩时都很震惊，然后便顺势开始介绍我们的大学：北京化工大学。在农村地区，一本便是好的大学，211、985 更是“重本”，北化作为一所 211 大学引起了一片惊叹！我们从学校的特色专业、学科建设、师资力量、就业方向等方面对学校进行了简略较为详尽的介绍。“宏德博学，化育天工”的校训，含义厚重、寓意深远。现在很多农村的人对于大学、专业的选择更多的依旧还是凭的专业的就业前景和的工资待遇很多人对于化工行业不太了解，但我们相信，在经过介绍之后，会有很多人对此产生兴趣！每个人心中都有自己的一个梦想，希望他们都能够梦想成真！

我们开启了问答模式，同学们迫不及待的问起了各种问题说来也巧，班主任张老师也

是化学老师，对我校的感觉自然特别好，她希望能够引导同学们填报一个好的志愿，也希望能够有热爱化学的学弟学妹报考我化！

这次活动，不仅锻炼了自己的演讲、口才，也对自己的大学、专业有了更深刻的了解！与他们对学习的交流同样是自己对学习方法的进一步总结和提升。同时，活动中总会有各种突发状况发生，虽然有些浪费时间，却也挑战了我们解决问题的能力。能够作为优秀学子回访母校，对我们既是肯定，也是挑战，很高兴我们圆满的完成了这次活动。作为农村娃，我们更懂得好的教育的重要性，既然大学给了我们这么多资源和机会，我们定然会好好的利用，度过一个充实的四年！

# 助阵母校的奋斗的学弟学妹

王誉霖

2016年1月29日，带着对高中母校的怀念和身为北化学子的自豪，我回到了我的母校，深圳市滨河中学，为母校学子宣传我的大学，北京化工大学。

到达母校后，看到大家一脸的朝气，我感觉非常激动，老师告诉我，今天是教学安排的最后一天，在总结这个学期的教学成果，为大家假期的学习加油打气，老师对我说，他们非常欢迎我们这些毕业学子回母校介绍我们的大学，让学弟学妹们找到自己的目标，为高考奋斗。

我们先来到了教导主任办公室，给主任看了我们的活动策划，并说明了我们的活动形式、内容。主任表示特别地欢迎以及非常的感谢，按原计划，我应该是在原来班主任带的班，文科重点班进行宣讲活动，但是主任希望我到理科重点班进行宣传，因此，我临时调整了PPT的内容，在第二节课下课后，正式到文科重点班和理科重点班进行宣讲。

我先在文科重点班进行宣讲，班到了班级，同学们都在低头刻苦学习，毕竟距离高考的日子越来越近，虽然我已经离开高中，但自从走入校园的那一刹那，就感受到了迎战高考的那种氛围。班主任老师向同学们表明我们前来的目的，同学们非常高兴，也非常感兴趣，班长主动上前帮忙打开PPT，在这个期间，我也和同学们有了一些互动，当PPT打开后，我便正式准备向大家介绍了。首先，我问大家进入高中多长时间了，再让大家想想还有多久就要离开高中，走向大学阶段。

我用表格列出了省内211，985院校的分数线，接下来，我再列出了北京化工大学的录取分数线区间段的其他学校，在学弟学妹们对学校的录取分数线有了个基本了解后，我向同学们传达了学校的精神，首先分别从师资力量，教学环境，学习氛围等方面对北京化工大学进行了深刻讲解。

我告诉学弟学妹们，北京化工大学作为教育部直属的全国重点大学，国家“211工程”重点建设高校，“985”优势学科创新平台”重点建设高校。向他们介绍了“宏德博学、化育天工”这一北化校训。此外我校教师人均学术水平等级A++，全国仅14所高校获此殊荣，名列全国211高校第一位。2014年，毕业生就业率超过97%，深造比例超过41%，出国率达到10.1%，面向国有大型骨干企业就业人数稳定增长，在世界500强企业以及中国制造业500强实现就业的学生比例稳步提升，就业质量保持较高水平。2010年我校被教育部评为首批50所全国毕业生就业典型经验高校。

我解答同学们在学习期间遇到的疑惑。

我来到了理科重点班，着重强调了我校的科研实力和学科优势。据 2009 年中国工程院《创新型工程科技人才培养研究》报告统计中显示，全国石油化工高级人才的提供院校中，我校居于首位。化工、化学、材料类、化工机械等主干学科特色鲜明，部分优势领域达到国际先进水平。教师人均科研经费、SCI 收录科技论文总数、发明专利和获得国家自然科学奖、发明奖、科技进步奖三大奖励数均名列全国高校前列。教师人均效益、科研主要指标名列全国 211 高校第一位。

通过这次实践活动进一步加深了自己对我校的理解。同时，在母校看到了奋斗的学弟学妹们，也为我下学期好好学习奠定了基础人生就是一直在努力，一直在前进的过程啊！

## 使母校辉煌 使化大更优秀

### 张大鹏 李友余 董坤 杨磊

张大鹏：作为一名大二学长，面对那一张张羞涩的脸，我们讲述了我们的大学，一个充满活力的地方！他们懵懂，他们不知道什么是好的大学，什么是好的专业，什么是好的环境！我们能帮助母校的学子的事，也就是他们用好的成绩进入好的大学！告诉他们怎么用最后 100 多天去冲刺，怎么去完成弱项科目的补救，怎么去在考试中保持好的心态！他们收获着，我们开心着，看见他们点头，我们知道我们正在成功的宣讲，成功的答疑！之后进行的网上答疑更是给我们很多充实感和满足感！他们询问了就业问题，询问了社团以及各种组织问题，询问了资源问题等等，在面对他们时，我感受到了传承的意义，传承的伟大！

此次活动，我明白了，作为一名化大学子，我们有义务来让更多优秀人才选择我们，让更多高三学生受益！尽我所能使母校辉煌，使化大更加优秀！

李友余：怀着一点忐忑，报名这次实践活动，对于一个不怎么参与这种活动的人来说，算是一次大胆的尝试吧。在学长的鼓励下，我出乎意料地担任队长，制作 ppt，组织大家为活动提出想法，回到学校，找老师，找场地，和老师交谈学习的经历，为学弟学妹们讲述自己的高中和大学，为他们解答疑惑。我承担了此次宣讲活动的主讲，我在台上为学弟们介绍我们学校的情况。

在这次活动，尝试了很多新的事物。第一次做宣讲很紧张，但很开心，学校为我们提供了一次很好的机会。回到母校，为学弟学妹展示大学的新气象，为他们的前行方向拨开疑雾。和他们在一起，想起来当时自己在高中时的光阴，每一天都是在为梦想而努力，有着自己的向往，并且总是信心满满。想到自己来到大学的这段时间并没有做到自己之前的目标，之后的时间也要更加努力。

北化的岁月是一个磨砺人的阶段，我要积极地参加各种活动，做好每一件事，成为最好的自己！

董坤：通过这次寒假的实践活动，让我收获了很多。

从刚开始团队开会时的无从下手，到最后从策划、竞选到宣讲，全部完成的时候，让我体会到了团队的强大，并且让我认识到了努力就会做到这件事情。

策划的时候，我们甚至不清楚整个活动应该是怎样的流程，通过询问之前做过的同学，以及自己收集的资料，我们逐渐完成了整个策划。

竞选的时候，大家心里也没有底，只是希望努力做到自己能做到的最好，很开心的是，

我们的团队没有落选，大家心里都松了一口气。通过这次寒假的实践活动，让我收获了很多。

从刚开始团队开会时的无从下手，到最后从策划、竞选到宣讲，全部完成的时候，让我体会到了团队的强大，并且让我认识到了努力就会做到这件事情。

策划的时候，我们甚至不清楚整个活动应该是怎样的流程，通过询问之前做过的同学，以及自己收集的资料，我们逐渐完成了整个策划。

竞选的时候，大家心里也没有底，只是希望努力做到自己能做到的最好，很开心的是，我们的团队没有落选，大家心里都松了一口气。

准备宣讲的 PPT 和宣讲稿的时候内心激动又忐忑，激动的是，终于我们能作为毕业生来向母校交上一份答卷，忐忑的是，站在那么多学弟学妹面前不知是否能够完成好我们的宣讲。看着那么多青涩的面孔，一如往昔，当初的我们也是如此，梦想着未来，憧憬着自己的大学生活，能帮到他们一些，让我们觉得很开心，也很自豪！

很开心可以有这次机会，让我体验了一次不一样的寒假，让我的寒假更加有趣，也让母校的学弟学妹们了解到我的大学！

杨磊：很荣幸与小伙伴们参加了这次社会实践，更有意义的是社会实践的主题是把化大介绍给我的母校。回访过程中，我切实体会到了这项活动的意义：一方面是我对化大，母校的学弟学妹们对化大有了更深层次的了解；另一方面，我也对自己的高中时代进行了一场特别的怀念之旅。在回访过程中，我看到那一张张的青涩面孔，回忆着我的青春。高三，正是他们迷茫和压力最大的时候。所以，在此次宣讲中，我们向他们详细介绍化大，鼓励他们，指导他们的学习方法，希望能够给予他们力所能及的帮助。这是对于化大，母校学子和你都十分有意义的事。同时我也相信每个人都会有他的收获。感谢这次活动和我的队友。

综述：这次的社会实践使我们每个人都成长了许多。我们都全身心投入这份从未涉足过的事情，看到了更多和我们当时一样的学弟学妹，回想到自己的高中，为大家做出更多有益的事，为大家提供一些建议，尽力做到最好。同时，我们学到了很多，感受了很多，明白了很多。一件事情只有我们认真去计划，努力去实践，才有做好的可能。

## 向母校汇报 携校友成长

陈梦婷任敏睿

我们的团队以内蒙古包头老乡为基础，每个人不仅是队友更是朋友，我们一起参加实践活动，承载着友谊与梦想。在我们的队伍中优秀的成员。他们有着良好的个人能力和团队实践意识，并且勇于承担责任愿意为宣传化大、为学弟学妹做出自己的贡献。我们每个人都努力把此次事件实践做好。

我们团队的成员分别来自材料学院和生命学院，在向同学们介绍北京化工大学的专业设置时，我们对高分子材料和生物技术这两个我校重点专业进行了详细的介绍，减少了同学们在高考备考时的困惑和压力；

团队成员陈梦婷对于社交活动比较积极，善于和人交流；同时，具有良好的口才和演讲能力，很好的展现我们化大的风采。她在 qq 群上和学弟学妹积极互动，积极宣传北化。

我们团队没有选择队长制，所有成员都以负责人的心态来做这项实践活动，我们在寒假时按照计划的时间圆满完成此次实践活动；

我们团队全部是大二组成。大二对大学生活的体会更加深入，对北京化工大学的了解也多，给同学们展现一个更加真实和美丽的北京化工大学。同时，团队中的任敏睿，在 2015 年参加了首次“我的北化我代言”活动，并获得铜奖和个人优秀奖，使我们的活动前期准备的十分全面。

母校的领导都是我们曾经的任课老师，而老师与我们的良好关系与活动的顺利开展密不可分。





## 敖靖宜

2016年2月15日下午至晚上我回到母校贵州省铜仁一中,在校团委田红卫老师的支持下,顺利开展了“我的北化我代言”的寒假实践活动。

此次有50余名各届各校的毕业生回到母校宣讲,我去了一个文科实验班、一个理科实验班与一个理科普通班,在宣传我校的同时,也听了其他校友的介绍。

我分三个部分:北京化工大学简介、我的大学生活和努力在当下进行宣讲。

北京化工大学简介部分,我从校区校史、师资力量、学院学科、毕业情况、奖助学金与招生情况等,对学校进行了全方位的介绍,并在PPT里插入自己拍摄的校园美景吸引眼球。但就我自己高中时听宣讲的感受、以及介绍时同学们的反应,这部分内容并不容易让他们理解也不能很好的引发他们的兴趣,所以我将重点放在了第二部分——我的大学生活。

我的大学生活,结合了我在大学的学习、学生工作与社会实践活动,以分享我的经历为主,突出了大学生活的丰富多彩。我展示加入摄影协会后旅行拍摄的美丽风景和加入天文协会后拍摄的双子座的流星雨,鼓励同学们在大学发展自己的兴趣爱好,突出我校社团的丰富性;讲述我在新媒体工作室策划参与的暑期实践,鼓励同学们投入学生组织锻炼自己,突出我校学生组织的优越性;介绍敬老院、农业嘉年华等志愿活动,鼓励同学们充分利用课余时间做有意义的事情,为社会贡献自己的力量等等。我的宣讲内容区别于其他校友单纯介绍学校,自由、丰富的大学生活,让正在枯燥奋斗的高三学生十分向往,我注意到大家都充满笑容,听得非常认真,还不时提出问题与我互动。

努力在当下这一部分,是我提前与老师沟通,老师要求我介绍高中学习的方法与志愿填报。我坦言自己数学曾经只考六十几分,排名倒数第二,告诉他们最后阶段努力不晚;我讲述通过努力,从排名名单第二页最后找自己,到在第一页前面找到自己的喜悦;我强调填报志愿城市-大学-专业的考虑顺序,以我的体会,告诉他们大城市有更多的机会、好的学校是更高的平台。

下午我先去普通班宣讲,一开始有些紧张,但同学们都很热情。宣讲前我先分享了我的感受,说我在两年前也和他们一样,坐在下面,听着从大学回来的学长学姐分享经验,当时觉得能站在台上特别优秀,以后我也要这样,结果,两年后我就真的实现了。告诉他们要有想法。给他们看ppt里学校的照片,他们要求看大图,对大学校园充满向往;说我在学校参加的活动,他们急切的想要了解活动的细节;宣讲的过程中我发现他们对有些内容并不是很感兴趣,所以我在讲的过程中也一直做调整,讲完后他们问我要联系方式,下台我才发现我讲了整整一节课,但他们意犹未尽,要求我继续讲。

晚上去了文科实验班和理科实验班，根据我下午宣讲的经验，我做出了调整，把时间控制在 20 分钟，ppt 有的则不做赘述，他们不太感兴趣的一笔带过，感兴趣的略做扩展，重要的地方做了强调。我发现不同的班级对同一事情的反应也不一样，在文科班大家对这个话题比较感兴趣但在理科班则不是。我也结合其他校友的宣讲，不断地进行改进。从整体的反映来看，我的宣讲是成功的，不仅吸引了高三得学生，也吸引了其它高校的校友。

通过这次实践，我也收获颇丰：一是争取机会的重要性。抓住宣讲的机会，锻炼了自己展示了自己；二是充分利用人脉。作为教师子弟，联系到更多的老师，争取到更多的时间，充分的展示；三是找准切入点。从高中生的实际情况入手，区别于单纯的学校介绍，以我的体会和经历形象的告诉他们北京化工大学能够带给他们怎样的大学生活，与同学们进行了良好的互动，气氛活跃，激起他们对我校的兴趣；最后是气质。在这个看颜的时代，大方得的打扮，总是能吸引眼球，

# 走近你 我的母校

刘倩倩 马乘达 徐惠洁 陈泓宇 徐坤翔

在这个寒假中，我联合其他四位高中母校的同学参加了学校举办的“我的北化我代言”活动。出于高三生即将高考，宣传效果更加以及高三开学较早的考虑，我们将本次宣讲对象确立为高三学生。由于春节之前高三学生正处于期末复习状态，在此时举办宣讲会学生热情不高，不会投入过多的关注，我们把宣讲时间定在正月初六高三同学返校上课之后。这次宣传，我们北京化工大学与上海科技大学、电子科技大学、北京理工大学、北京语言大学、对外经贸大学等学校一起，在2月14日、15日在校本部和南校区利用晚自习时间进行。在本次活动中，一方面向高三同学宣传了北京化工大学，扩大了北化的知名度，另一方面为高三同学的学习方向提供了指引，便于他们在接下来的日子里更好地复习。

我们的母校山东省临沂第一中学，是山东省临沂市的一所重点中学，共三个校区，每年约2000余名高考生，有着来自临沂三区九县的莘莘学子。无论是重点班还是普通班的学生，都学习非常刻苦努力，心中都有着对未来美好的期待，尤其是即将面临高考的高三的学子，在大家还沉浸在新年的喜庆氛围中，他们已经自觉回到学校进入了最后的复习冲刺阶段。母校有三分之二的理科生，而北京化工大学是一所以理科专业为主的综合性学校，我们的宣传海报张贴后，许多学弟学妹表现了极大的兴趣，在紧张的学习中抽出时间来参加我们的宣讲活动。

在我们宣讲之前，我们做了一个简单统计，统计显示来听宣讲的同学中没有一个人听说过我们学校，有20人左右了解过自主招生政策。在这样的情况下，举办一场宣讲活动就显得很重要了，而我们也是适时的参加了这次活动，奉献出自己微薄之力。北京化工大学位于繁华的帝都北京，作为她的一员，能够在这个中国政治经济文化中心城市里追求自己的理想，我感到非常的幸运。回想自己的高三，一直没有一个明确的目标定位，由于自主招生的加分才能如愿以偿的来到这座向往的城市，在这所理想的大学里奋斗。为了让学弟学妹不再重复自己当年的迷茫，我参加了此次寒假实践。踏入那片亲切的土地，心中思绪万千，我们本着为母校送福利的原则，尽职尽责的完成了此次宣传活动。

作为第一个出场的学校，我们准备的非常充分。在这次活动之前，我们小组结合学校招生办给的宣讲PPT，结合自身生活，制作了宣讲所用的PPT以及宣传海报，其中包括学校概况、高材专业、理学院及自招四个PPT。宣讲主要分为四个模块，依次为学校介绍、培养特色、就业情况和招生政策，我们结合自身经历，从北京印象引到北化初印象，详细

的介绍了学校的教学情况，生活环境和丰富多彩的校园活动，一张张照片，一段段文字，把学弟学妹们带领到我们北化的世界，在他们对学校有一个整体了解后，详细介绍了高材专业和理学院，让同学们更深入地认识了解北化，最后介绍了同学们所关心的招生情况，从同学们向往的眼神中可以看出他们内心的迫切，急切的想要亲自去体验一番大学的美好。正式的宣讲完毕后，我们还有一个提问环节，学弟学妹们各种各样的问题得到了我们耐心的解答，浓浓的求知欲得到了满足，对未来也有了一个更加明确的目标。之后，我们向学弟学妹们分发了北京化工大学的宣传海报、宣传册以及北化在山东省历年录取分数表，上面有着对于各个学院的深入介绍及对一些疑难困惑的细致解答，也有对北化几十年来风风雨雨的更加详细的介绍。最后我们留下了自己的联系方式，方便和母校学子们进行更加仔细深入的交流。历时两天，我们去了母校的各个校区进行宣传活动，在讲述自己大学生活的同时，也不忘把自己多年来的学习经验与大家分享。

这次社会实践宣传活动取得圆满成功，不仅为高三学子送去了诸多福利，我个人也收获成长了很多，心中满满的都是自豪骄傲，也让北京化工大学走进了很多人的心里，成为他们努力的目标。相信在剩下三个月时间里，这个目标会成为前进的动力，鞭策他们不断前行，在盛夏时节圆满的结束艰难的高三岁月，相信再多的祝福都比不上九月份的一句来自大学的问候！

# 回馈母校 分享成长

## 寒假社会实践活动总结

何文慧

此次回访母校完成“我的北化我代言”的寒假社会实践活动，我们收获颇多。这是一次展示北化风采，扩大北化影响力的活动，也是一次回馈母校、感恩的活动。这次活动让我们在实践中收获知识，让我们在总结与反思中收获成长，让我们在团队合作中收获友谊，让我们走出了课堂，走近了社会。

首先，在活动开展之前，我们进行了充分的准备。联系各成员并组建QQ群，方便大家进行及时的交流。在入选之后我们进行了明确的组内分工，各成员开始撰写策划书，制作宣讲PPT并由宣讲人员进行试讲，不断试验与改进，不断总结与提升，争取达到最好的宣讲效果。除此之外，我们还进行了宣传资料的备份与打印，防止意外情况发生。

其次，为顺利完成活动，我们事先与相关班主任取得了联系，说明来意，并获得了允许。进入母校后，我们在校方允许的情况下张贴海报，扩大北化的宣传力度，同时向各班级发放宣传资料，让同学们更熟悉北化。在宣讲之前，我们一起熟悉PPT，试讲后互相提出建议并做了适当修改，做到胸有成竹。在宣讲过程中我们展示了北化的风采以及我们这半学期在北化的生活学习经历与收获，为他们描述美好自由而充实的大学生活。我们热情地向他们介绍了北化的详细情况，包括学院设置，招生政策，毕业就业情况等，近年来学校发展迅速，学习氛围浓厚，使他们产生了很大的兴趣。宣讲结束后我们设置了问答环节，耐心的向同学们解答了种种疑问同时也将自己高三的学习方法介绍给他们，这也正是我们沟通母校感情，感恩母校的一种体现。之后我们请班主任老师做出了点评，并获得了老师的高度赞扬。同时，老师也顺利地帮我们完成了实践活动的鉴定。在活动过程中，我们力求完善，注重各个环节。给老师同学们都留下好的映像。很多同学也留下了我们的联系方式，想更进一步的了解北化。

这次活动可以进一步扩大北京化工大学的社会影响力，提高北化的知名度，展示北化大学子风采，让更多中学生更好的了解北化，使北化成为众多优秀高考学子的理想大学，为他们提供了更多的动力，更加明确自己的目标与方向，同时让身为化大学子的我们找到了欣慰与自豪。活动中我们利用自身经验向他们解答生活学习中相关问题以提高其学习效率，介绍自己高三的学习方法和策略，以供其参考。分享自己在填报志愿方面的经历，让他们知道志愿填报也是进入理想大学的重要环节。除此之外，我们还提供了北京化工大学在四川省近几年的录取分数线供之参考，避免他们走不必要的弯路。我们用在大学里丰富

多彩的生活经历唤起沉浸在书海的高三学子对大学生活的渴望，让他们从繁重的课业中解脱出来，审视自己的理想，科学自己的行为。更重要的是鼓励仍在为大学梦奋斗的学弟学妹们明确目标，为之加油打气，以感恩回馈母校。对于我们大学生来说，此次活动也是大学生寒假社会实践的很好的一种形式，对锻炼自身的社会实践能力有着重要意义。

这次实践活动，提高了我们的社会实践能力，加强了团队合作意识。让我们学会有计划、有准备的完成一件事，提高了我们的组织策划能力，同时通过与老师和同学们的交流不仅提高了我们的语言表达能力也促进了我们与中学母校的感情联系，让我们在学有所成后不忘回馈母校。除此之外，本次活动还丰富了我们的假期生活，让我们带着自豪与骄傲展示北化，让我们带着感恩回馈母校，还让我们在活动中收获了友谊与成长。在这次活动中，我们积极热情地与老师同学交流，改变了之前只重书本知识的状态。我们向成为一名合格的大学生迈进了一步。在社会发展的新时期，作为大学生的我们不能只注重课堂学习，应该走进社会，身临其境地处理各种实际问题，应学会在瞬息万变的事情面前灵活变通。在大学学习中，走向社会是一个很重要的锻炼环节，也是教育与实践相结合的具体体现。总之，这一次的实践活动让我们收获颇丰。

# 洛水长流 时光永驻

王国炜 贾一鸣 李丹阳

在大一的这个寒假期间，我们小组报名参加了学校组织的“我的北化我代言”寒假社会实践活动。在这次活动中，我们受益匪浅，这不但宣传了我们的大学北京化工大学，还给学弟学妹提供了一定的报考建议与指导。我很感谢学校能给我们提供这个机会，让我们参加这样的活动。

我们的母校是河南省洛阳市东方高中，当我在学校就读的时候就知道，北京化工大学在母校的宣传力度并不是很大，她没有清北复旦的名气优势，也没有河大郑大的距离优势，在翻着《招生考试之友》寻找适合自己分数段的高校之前，并没有多少人知道或者了解北化，但当我们自己在这里学习生活了半年后，我们深深感受到了北化的魅力，我们迫切的希望将我们的大学介绍给母校的学弟学妹们，希望他们将来也能来到北化，而他们也将会为作为一名北化人而骄傲而自豪。因此，在还未离校的时候便联系了当年带我们的年级组长，他也是班主任。但因为我们这一届的老师们都留在了高一，老师们就主动提出帮我们联系高三的年级组长，年级组长也对此次传承活动表现出了极大的热情，很快帮我们确定了宣讲的班级和时间。

在此次活动的准备阶段，我们仔细的研究了招生办老师提供的宣讲资料，对其进行了大幅度的修改，资料的归类集中，板块的排列布局，要点的突出着重，细节的点缀美化……为此我们的组员翻阅了往年的招生宣传资料，查找了官网上的招生信息，联系了身处各个社团中的同学，将我们自己经历过的活动照片放入PPT中，以期望向学弟学妹们展现最真实最生动的北化生活。PPT最初完成后便传在了小组的群中，我们进行组内分工，组员们对自己分到的模块进行一遍遍的检查以及演练，在经过十几次的修改后才确定了最终的稿件，而我们所要讲的内容早已烂熟于心。

离开半年后，我们又一次回到了母校，内心充满了激动与喜悦，同时也有着紧张与不安，和蔼的年级组长一遍一遍的安慰鼓励我们，路过的老师们也向我们投来鼓励的目光，然而进班的宣讲并没有想象中的顺利，因为不是我们一届的老师，而且学弟学妹们正处于二练的紧张准备阶段，带班的班主任对于我们的宣讲表示大力支持，只是希望我们可以节约时间，给高三的学弟学妹省下时间去复习，所以在进班前叮嘱我们捡重点的讲，能带过的就带过，能省略的就省略，这虽给我们造成了一定的心理压力，但事前充分的准备让我们张口便来，并没有出现卡壳忘词的尴尬状况，随着宣讲的进行，同学们充满求知的目光和积极的配合给予我们莫大的鼓励，我们组员们在讲台上侃侃而谈，学弟学妹们也听的认



真。从北化的校史，硬实力软实力，政策等多个方面向同学们做了详细的介绍，虽然在宣讲的过程中还被班主任提醒过一次，但不论是组员们宣讲还是同学们提问的热情都没有削减，同时我们也为提问的同学送上了代表北化的小礼物。在宣讲结束时组员们为同学们分发了报考分数线的资料，以便于将来的准确报考，此外我们还留下了自己的联系方式，甚至在往后的几天内也陆续收到了学弟学妹们的好友请求，这让我们对自己的付出有了极大的成就感。

在这次宣讲会后，我们发现想要完成一件事，就必需用心地去准备，再简单的事也没有随随便便的成功，正是此前充足的准备才使我们能应对各种的突发状况，顺利完成这次的实践活动。同时也让我们第一次体验到了什么是社会实践活动，第一次接触到校园生活以外的社会生活，你需要的机会要自己去争取，你遇到的困难要自己去解决，你遭遇的冷眼要自己去化解，不要期望每个人都对你笑脸相迎，每个人都对你的事情尽心尽力，通过这次活动不但学弟学妹们收获颇丰，我们的组员也获益匪浅。或许这就是大学社会实践活动的意义所在，大学就像一个小社会，是我们从象牙塔迈入社会的过渡期，我们不再是温室里的花朵，而正在向成为一名有责任能担当的成人努力。我相信在接下来的几年里我们仍会积极参加社会实践活动，充实有效的度过美好的大学时光。

# 学会感恩

王 剑

2016年1月25日，我在辽宁省辽阳市第一高级中学进行了我为北化代言活动。

我的母校，成立于1945年，新老校区占地面积约1000亩，教职工300多人，教学班60多个，在校生近4000人。建校60余年来，先后被评为辽宁省重点高中、省级文明单位、市A类高中高考先进学校、高考培优先进学校、教学质量先进学校、省级示范性普通高中等荣誉称号。升学率一直很高，每年在一本线以上的都有500多人。我对母校辽阳一高有很深的感情，在这里我成长过、付出过，收获了快乐和幸福。通过这次活动，希望能给母校做出贡献。

参加这次活动的目的是宣传北京化工大学，让大家了解北化、帮助高三同学解决学习问题等。活动的开始，我先与学校领导取得了联系，学校领导对于我的实践活动非常支持，表示这是很好的活动。领导先问了我大学的感受，给我介绍了今年高三同学的基本情况，推荐合适班级让我去进行宣讲。

我来到了教室里，看见黑板上密密麻麻的板书和同学们课桌上堆积如山的课本，仿佛回到了我上高三的时候，有很深的感慨。首先，我向同学们介绍了今年在我校和我省的录取情况，接着介绍了北京化工大学的文化、背景，同学们对我校充满了期待与向往。在宣讲过程中，同学们积极提问，包括学校有哪些好的专业、学校的具体情况是什么、大学生生活是怎么样的、还有怎样考上理想的大学等等。我都一一进行了耐心的解答。随后我结合我自己高考时的经验，给同学们分别从明确目标、调整心态、报好志愿三个方面进行了阐述，使同学们不要犯我以前的错误。告诉他们我高考时的心得和体会，受到了意想不到的效果和反响。同学们非常热情，现场气氛非常活跃。每次交流结束后，我都留下了自己的联系方式，部分同学主动找我谈了一下他们的学习状况，让我给他们提些意见。另外还有部分同学加了我的QQ，建立了长久的联系，并在放假期间通过QQ同我进行了一些学习方面的交流。

这次活动真是益处多多。使同学们很好的了解了北京化工大学的相关信息，广泛宣传我校，扩大了北京化工大学的知名度，吸引优秀学子积极报考我校，同时还帮助同学们解答了他们对于高考方面的困惑，教会了他们如何做一名高考的成功者，鼓励他们努力学习，欢迎他们报考我校。我与母校的学弟学妹们进行了零距离的接触，好像是我又回到了高三一样。我们对母校有很深的感情，母校承载了我太多回忆，太多感动。当我看到那些朝气蓬勃为了追梦正不懈努力着的高三学子时，让我不禁回忆起自己那些岁月里的点点滴滴

滴，那时，我也像他们一样哭过，笑过，迷茫过，努力过，一路上正是因为有恩师，挚友，亲人的鼓励和支持才给了我不断前行的勇气和动力。

通过这次活动，我懂得了感恩，感谢所有帮助、支持我们的人。感谢学校领导，有他们的支持这次活动才能圆满举行；感谢我的父母，有他们做后盾我才能有信心把这次实践活动办好；感谢热情的学弟学妹们，是他们的配合与支持，让这次活动能顺利的进行。这次活动让我感受到年轻的激情，梦想的力量。

路过高考，我们终于在自己心仪的大学里有了属于自己的一席之地。我们应该感恩母校的培育之情，珍惜现在的来之不易。我觉得这样的活动非常好，不仅能帮助学弟学妹们解决他们所困惑的问题，而且自己在活动过程中也能得到锻炼，收获很多。这样的活动应该一代一代的传承下去。希望我们的帮助能对学弟学妹们起到作用，希望他们都能顺利度过高考，考上他们理想的大学！

# 再回首 风景那般美好

席 旺

大学，一个梦寐以求的地方，从踏上求学之路起，那里就被标记为梦的远方，直到有一天梦想成真，再回首，风景那般美好。

十一月，在逐渐习惯了大学生活的一个平常的午后，从手机上看到“我的北化我代言，优秀学子回访母校活动”正在火热报名中，这一下子勾起了我对高中那段时光的回忆，其中印象深刻的学长宣讲，作为一个又一个励志故事激励着我不断努力，才有了如今身在北化的机会。不过，在激动的心情得以平复后仔细审视了一下那个活动内容，突然感觉有点心虚，特别是“优秀学子”这几个格外引人注目的，像报名条件一样的标题。我在心中反复思虑着怎样算是优秀学子呢？是拿高中做评价标准呢？不过除了高考好像没有什么统一标准了吧。那就是拿在大学优秀生考试还有期中考试亦或是本学期的期末考试呢？在百般纠结之后，我想还是报名吧，无论如何不能错过这一次难得的机会，早就在看了当初来自军校学长笔挺地站在讲台上的飒爽英姿，和高考全省理科状元的意气风发后心中默默许下对自己的承诺——终有一天我也要回来讲讲我的故事。且把能回去敢上台当做优秀学子所需吧。

在报名成功后，想到自己“丰富”的求学经历，可以不仅仅在一个学校宣讲，就着手组建一个团队，预期可以去三所学校，不过后来因为第三所学校距乌鲁木齐数百公里，小组成员都不便去那么远的地方，而且到我们回家时学校已经放假，所以就取消了去石河子一中的计划，这样我们就全力以赴准备阜康市一中和乌鲁木齐市高级中学的宣讲。

在招办老师、退休老前辈以及上届大奖得主的学姐的精彩展示和热情洋溢的讲述后，认识到之前种种不满不过是自己身在福中不知福，更对自己有了更多的信心，我明白了坏的条件可以克服，好的条件可以创造。特别是招办主任提到我们软实力雄厚硬件条件暂时不足，而且说我们可以提及我们的不足，不必遮遮掩掩，真诚地欢迎学弟学妹们报考就好，就算是不来北化，能知道北化，了解北化就好。这些真诚的话语让我再一次坚定当初的

以我的经验，在高中阶段宣讲会有很多，因为在茫茫书海中我们需要不时抬头看看灯塔，往届的学姐学长就是我们前行的航标与灯塔，但不免过眼就忘，大同小异，让人很难印象深刻。再分析北化在名校林立的北京知名度肯定被北大清华所遮挡，所以怎样让学弟学妹们认识、了解、记住北化就是个关键问题。在试讲阶段我们的方案是突出美好的，不提硬件问题，增强和同学们的互动，谈谈感想，聊聊学习。

在讲完我们的计划后 a，面试的老师针对我们的计划指出了我们的不足，譬如没有考虑到增加互动环节，如果出现没有预料到的问题或者不可控局面该如何处理，还有太多对

新校区的描述，目前还没有实际建成，反倒突出了目前的硬件问题。针对这些问题，老师也给出了建议我们也做了改进。最后形成了初步的的幻灯片和宣讲流程。

因为我在外地复读一年，所以和老师联系最近的联系也是 2015 年的教师节了，所以通过多方渠道加了老师 QQ,联系老师参加了“八瓣格桑花——师恩难忘”活动，在和老师交流时间安排时，活动出现了第一次意外。由于我校放假时值高三一模，而一模考完学校就会彻底放假。所以活动只有推迟到阜康市一中补课时间和乌鲁木齐高级中学下学期开学。

之前以为宣讲得单枪匹马，领材料时才知道学校永远是我们坚强的后盾，沉沉的两袋子材料，活动从头至尾所需要的纸质材料一律齐全，这让我再一次切身感受到来自北化的体贴。特别是在和别的学校宣讲团队相比时，学校自豪感油然而生，比如与我们偶遇的川大宣讲人，他只有幻灯片就略显小气了。

幻灯片是用图片说话的展示，需要简单明了，同时能够很好的佐助主讲人的讲演，在考虑到纸质材料足够清楚明白的介绍了学校的情况下，我们的幻灯片以简单明了为中心思想，更多的是给主讲人做提词，和流程规划。

在坐了整整两天火车到家后，我们立即行动，在第二天就去了学校，我们计算好时间，一进学校就赶上下课，我们就逐班分发了学校的宣传单和一部分招生小册子，并且提出如果想进一步了解，可以去高三 16 班旁听。进班宣讲时，首先问了问有没有知道或者听说过北京化工大学，结果比较不理想的是，只有一人因为有亲戚在北化才知道有北化这么个学校，为了调动积极性，我提出只要踊跃提问或者回答的同学可以送她们北化“土特产”（华教授面膜和 SOD 蜜），在通过幽默风趣的介绍后，教室气氛明显好转，终于有人问了分数线的事，在结合我自己和小组成员经验下，我告诉他一个目前班级排名还有一模成绩大概的标准，但同时也有不确定性，如果到时候高考结束后有意向，可以联系我，也可以联系学校招办。而且目前还有艺术体育类特长招生以及自主招生计划。

还有应班主任邀请，我们给学弟学妹探讨了我们在高三时的学习经验，分享一下大学生生活。

在宣讲结束后，我们把海报张贴在班级黑板上，有兴趣的同学在课下也通过海报有了些了解。

在结束时把马云那句话分享给了他们——人还是有个梦想好，万一实现了呢。以此激励他们永不言弃，决胜高考。

这次进行宣讲的班级是个平行班，而且特长生寒假在集训，所以反应效果不是很好，但是高考也有很大的不确定性，他们期中最终还是有人有可能报考北化的。

在下一个学校宣讲中，我们要找好对象，尽量去成绩达线比例高的班级。

而且由于当时学校只剩高三师生在补课，所以我们的活动鉴定报告无法盖章。下一次活动我们调整时间为开学第二天，这样的时间学校各部门应该都在正常工作。

由于这所学校刚开学，三个年级都在，我们就加印了宣传单，在大课间分发给各年级学生，并且在学校必经的走廊通知栏里张贴海报，让学生了解北化，对于有意向同学我们

再细致解释。

进班后，我以 958 开题，在不解的眼神中一个“小”字弹出，以此活跃气氛。在幻灯片播放完时有同学问学校有没有医学类专业，也有同学问分数线和

在宣讲结束后，我们把礼品送给老师后，老师也谈及我们学校每年被北化录取人数都有所增长。相信会有越来越多的高级中学学子欢聚北化，共逐梦想！

## 让忐忑不再忐忑

何江波

此次通过寒假放假的机会，我们三人回高中母校，分享自己在大学的经历，完成“我的北化我代言”社会实践活动，向学弟学妹介绍我们的大学，代表学校发出诚挚的邀请。

在这次的活动中，从最开始忐忑的报名到最后的宣讲结束后不息的掌声，我们三人团队一次又一次计划推演，几易方案，历时两个半月，我们圆满完成了活动计划，虽然第一次的激动中还有些许不足，但这不影响我们对活动的热情。

活动策划撰写、宣讲幻灯片的制作、演讲稿的撰写等这些活动前期的准备工作虽然繁杂冗长，历经不少困难，但我们从未止步，而且在克服困难的同时让我们学到了很多技能，使我们学会如何巧妙的布局幻灯片，让我们了解到活动的策划要尽善尽美，考虑周全，对突发事件要有应急预案等等。虽然辛苦，但反过来想，成长何尝不苦？

宣讲的过程中，在讲台上，通过屏幕上“北京化工大学”六个字展开我们此次活动，队长刚开始还有些紧张，后来语速逐渐放缓，最后讲得放自如，甚至有了些教师讲课的感觉，张弛有度，按部就班。在给学弟学妹们介绍北京化工大学的专业和在校的生活学习时，同学们常常表现如同当年的我们，对大学生活充满了向往。也许他们并不知道大学只是另一段从零开始的旅程，而且能力的培养与知识的储备并济才是大学的必修课，如今走进学校走上讲台，正是如此。

大学生活的自由与精彩吸引着高一和高三学弟学妹们向往的心，也使他们更加明确学习的目标和树立远大的理想抱负，如果我们是他们了解大学的一扇小窗，那么希望他们能看到窗外他们即将拥有的精彩未来。

去了曾经的学校，见到曾经的老师，感谢他们的谆谆教导让我们有机会来到北化，也感谢北化让我们能够有机会站到这个讲台上，讲讲半年来我们对新世界的认识。也许我们还不够优秀，但我们会不断完善自我，活出大学应有的精彩。

通过此次活动，我们在我们三个小老乡在千里之外会首，彼此更加熟悉，也在离家这么远有了更加深厚的友谊。我们懂得了作为一个团队合理的分工合作对于团队至关重要，同时也让我们认识到我们自身还有一些不足需要弥补，相信在今后的大学生活学习中，我们会逐渐学会成长，走向更加精彩的明天！

## 回到曾经挥洒汗水的母校

范苗

寒假，上了大学后的第一个假期，我满心激动地回到了那个我曾经挥洒汗水的地方，那个我学会飞翔地方——我的母校阜康市一中。一届又一届的学生，在这里有太多太多传奇故事，而我也在去年写完了为期三年的故事，现在我回到母校宣传我的大学的同时看望那些曾经教导我关爱我的老师，活动的前前后后我感触良多。

我的母校是阜康市的唯一一所高中，虽然在的一个小小的县级市，但也是全省重点，学生学习风气很好，这不免想起一年前的时候，作为高三学生，我有幸听北化的学长来我校宣传，学长一番精彩的演讲，让我对大学生活更加无比地憧憬。幻想着我在经过不久后的高考就能步入的的情景。自打那天之后，我便立志要考到这所学校，在那里圆我那一一直以来的梦想，终于，我通过不懈的努力走出了小城阜康来到了首都北京，来到了曾经只存在梦中北京化工大学。兴奋之余我回忆起了当初学长神采奕奕的宣讲，我也记起了和我当初一样为高考奋斗的学弟学妹，一种莫名的激动涌上心头——我要去宣讲，讲讲我的大学讲讲我的经历，活动前，我认真做了充分的准备，心想一定做好这次宣讲，就像那个学长一样，展示出学校的风采人格的魅力。

活动开始于假期前，但真正实施是在回到家乡后。去了学校，站在在高三的班级里，先给学弟学妹展示了一个关于学校的ppt，ppt中包含了我们北京化工大学的规模、环境的概貌、学生的组织社团和他们的活动，让学弟学妹们对学校有一个初步的了解。然后是问

答环节，学弟学妹们向我们提问，我们回答他们。看着学弟学妹们眼睛一眨不眨的样子，像极了当初自己对大学向往的眼神。从他们瞪大的双眸中可以看出他们在憧憬着理想大学的模样。脸上流露着万分的渴望！

宣传结束后，我们分别去看望了自己的高中老师。与老师聊了聊我们的大学生活，老师鼓励我们好好学习，夸我们经过半年的大学生活各个方面都有了不小的变化，与老师的交谈，让我对半年前的学习和生活充满了想念，更多的是对眼前这个无私奉献爱的人的感激。活动要结束时，我们给老师们赠送了“八瓣格桑花”活动的纪念品，师恩难忘，花开无声，我们永远感念我们的恩师！

这次实践活动，不仅仅是个假期的任务，更是我圆梦的旅程，让学弟学妹们了解我的大学，感受外面的世界，也同时让我铭记我从哪里来到哪里去，鼓舞我今后努力学习，写下我人生的传奇。



海报展示



走廊海报

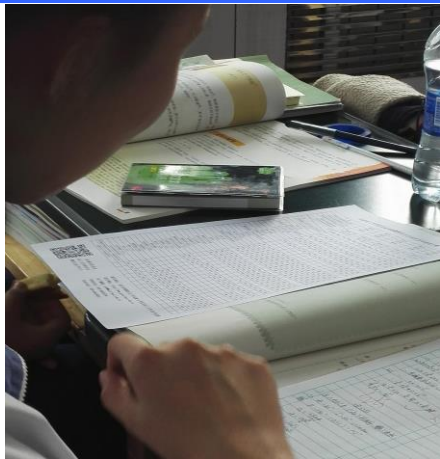


传单分发



招生了解





看宣传册



学校外景



播幻灯片



发宣传单



趣说北京



发宣传册



门口合影



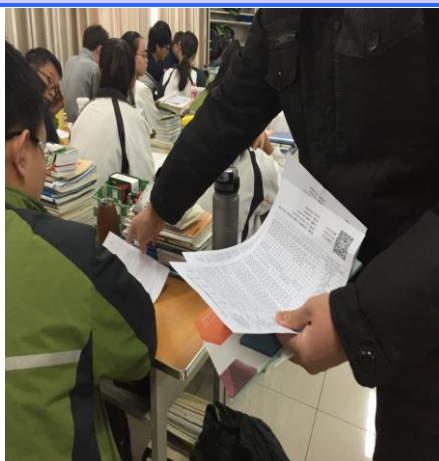
看宣传表



宣讲片段



驻足了解



发放材料



互动问答

# 波平水静流

谢金钊

2016年1月14日，我荣幸报名参加了“我的化大我代言”寒假社会实践活动。

我对此次活动充满期待但又紧张。充满期待是因为我想通过此次对学校贡献我的一份微薄之力，也希望是能帮助我的学弟学妹们，帮助他们解决学习及生活上的问题，尽量使他们在高考前的紧要关头少犯错误；紧张是因为在我听了招生办的老师的慷慨激昂的演讲之后，我是热血沸腾，但是我又担心自己不能做的很好，在这样的紧张兴奋中我进行了“我的化大我代言”活动的前期准备工作。

每当我遇到迷惑或不解的时候，我就会去问问招生办的学长，在这里我非常感谢招生办的学长对我此次活动的支持和帮助。在学校提供的资料的基础上，再加上我自己的理解，经过了一天的制作，本次活动我的宣讲PPT基本成型，回来又经过了几次修改，还有一些同学、老师的建议，宣讲PPT最终做完了。下一步，我就是去联系我的高中母校——河南省商丘市第一高级中学，我给了我高三的班主任打电话，给他咨询了现在学生的情况，也给他说了我要参加这次意义非凡的活动，最后也得到了班主任的大力支持，并且也确定了我在学校的宣讲时间；再联系了我的班主任之后，我又联系了两位我的两位好朋友老师，再给他们把情况说明白之后，果然也得到了他们的支持。在联系了老师之后，我就根据招生办老师的建议，在人人网、QQ空间、微信朋友圈、百度贴吧、新浪微博等网络平台上发布了我要去母校宣讲的具体时间和地点，而给学弟学妹们留下了我的手机号、邮箱等联系方式，以便可以尽快帮助他们。

正所谓，万事俱备，只欠东风。在我完成了前期准备之后，我就等待着寒假的到来。很快，1月23日，我坐上了回家的火车，看着窗外的美景，我的心情是美好的，同样我对本次活动少了一份之前的紧张，多了一份现在的自信。24日，我下了火车，回到家和家人见过面后，我又开始了宣讲活动的最后准备阶段。25日，我又进行了试讲，大致熟悉了宣讲内容以及把握了宣讲时间。脑海中多次浮现活动的场景，我该说的几乎每一句话，学弟学妹们问到的每一个问题，我都有想到，做到心里有底，静静等待着第二天的到来。

26日，周二，天气晴朗，阳光明媚。上午，我找了两位好朋友，和他们一起来到了母校。找到了老师陈倩、赵晨以及教务处的老师，与他们面对面进行了交谈，大致说了说情况。之后，我就在两位朋友的帮助下在学校张贴了学校的招生简章以及宣传海报，并且在

招生简章之后找来一张桌子，对前来问津的同学简要介绍了学校的情况，并且给了他们一些学校的招生资料。我也建了一个 QQ 群，把他们都加了进去，方便在后期进行一些指导。

在短暂的现场答疑之后，我走进了班级，在全班 80 多名同学的面前开始了我的宣讲，并且邀请来了一些学生家长。在宣讲会上，我大致把学校的简介，学校的特色，学校的招生情况以及一些学校的基本设施做了比较全面的讲解，同学们听得也非常认真。我把大部分时间都分配在了同学们的提问环节，给他们将如何去学习，去考试，去适应高三紧张的生活，也给他们讲了他们比较关心的高考报考，自主招生等问题。经历了大约两个小时，宣讲会圆满结束了。在下午三点的时候，在受到一位老师的邀请之后，我又进入了另一个班级进行了宣讲，流程和第一次基本一致，五点的时候，宣讲会全部结束。在给老师进行了道别之后，又给教务处的老师进行了简短的交流，说了大致的宣讲状况，他们表示希望多有这种类似的活动能在学校里面进行，一举两得！

总之“我的化大我代言”活动取得了圆满成功。我也从此次活动中学到了很多。这样的活动对我们，对学校来说都是有益的。不仅锻炼了我们自身的能力，提升了北京化工大学的知名度，还可以帮助师弟师妹们，何乐而不为呢？我今后还有积极参加此类活动。最后，衷心祝福化工大学越来越好！

# 真言写给崇高敬意和无限思念

张欣阳

周至中学属省级示范高中，迄今已有 71 年的悠久历史。学校坐落在周至县城东二公里处，占地 110 亩，与 108 国道毗邻，南眺秦岭莽莽，北望渭水泱泱，有被称为“天下第一福地”的道教祖庭楼观台五千年文化的深厚积淀，有清代理学大师李二曲流风余韵的熏陶，自创立以来，为国家培养了 5 万多名合格人才，被誉为“二曲故里，三秦名校”。

学校始终把“教学质量、教育管理”放在首位，以创立全国示范高中为最高目标，确立了以“育人为根本，教学为中心，改革为动力，管理为保证，发展为目标”的办学思想，坚持“依法治校，民主治教，以人为本，以德治政，科研兴教，质量立校”的办学理念，创出了名牌，创出了特色。自从恢复高考制度以来，连续 30 年摘取全县文、理科状元的桂冠，高考评比总分始终保持第一名。

学校拥有藏书量达 16 万多册的省内一流的中学图书馆，多媒体等现代化的教学设施一应俱全，一个标准的塑胶田径运动场、两个塑胶网球场。三栋教学大楼掩映在绿树丛中，不时传来琅琅的读书声。学校被评为“省现代教育技术示范学校”、“陕西省中小校园管理四星学校”（最高等级）。

2016 年 1 月 26 日，我怀着复杂的心情重回母校，说复杂，是因为那心情里既充满着亲切与自豪，又包含着些许的忐忑——我是带着为学弟学妹们做些什么的任务回来的。校园的气氛依旧是那么的温馨，象征着不断进步与发展的雕像依然屹立，朗朗的读书声让人迷醉。

很幸运我曾经就读于周至中学，并且顺利地从这里考进了北京化工大学。作为从这里走出来的大学生，我在一年半的大学生活中学到了很多。“宏德博学，化育天工”。北京化工大学的校训深深的印刻在了我的脑海里。不知不觉我已经作为 bucter 一年半了，在这一年多来，我已经深深喜欢上了这所学校，并强烈的想把它推荐给高中母校的学弟学妹们！

我非常感谢学校能给我这次机会，让我回到高中母校，去看望我的恩师们，为学弟学妹们加油，去宣传我将度过四年美好岁月的美丽的北京化工大学。同时，从高中时代的学习生活到高考志愿的选择再到大学的一年半年，我经历了高低起落，有经验有教训，有欢喜有悲伤，有顿悟也有迷茫；这些东西我都想和高中的学弟学妹分享。希望我的经验教训能让他们在成才的过程中少走弯路，也希望我的感受能引起他们自己的分析与思考。同时，在交流中，相信我也能对自己，对未来有一个更深入的思考。这些，都是我此次实践活动的目的。

对个人：通过组织回访母校活动，锻炼自我，提高自己的语言表达、协调工作、搜集

资料、与人合作等各方面的能力。

对母校：通过活动让学弟学妹们对自己的未来有一个清晰的认识，走出迷茫，并激发广大同学的学习热情，为实现自己的梦想而奋斗。通过分享自己的学习心得和经验教训，提高高三学生的学习能力，让他们少走弯路。

对化大：向母校学子推广化大，宣传化大的文化、历史、办学特色，让更多人认识真实的化大，争取使更多的学子将化大作为自己新的梦想的起点。

我先去了教育主任王武辉老师的办公室，为他带去“八瓣格桑花-感谢师恩”的礼包，他是我高三的数学老师，在他的教导下我慢慢提升了成绩，并考到了理想中的学校-北京化工大学。他不顾繁忙，拉着我坐下来询问我的大学生活情况，这让我很是感动。在得知了我的寒假实践活动计划之后，老师热心地帮我联系了我的班主任朱智慧老师，并帮我组织了高三的同学利用自习时间与我交流。

我经由高中老师引荐，随机进入 6 个班级，利用当天的自习时间结合之前准备的 PPT 等素材向全班同学介绍了北京化工大学的部分情况，分发了明信片、钥匙扣等具有北京化工大学标记的小礼物。我首先谈到谈了谈北化的历年招生情况和大学的学习生活情况，尽我所能将我了解的信息传递给了他们，以供他们参考。进入大学以来回想高中时代的一些感想；之后又告诉学弟学妹们一定要珍惜高中剩余的时光，为自己设想的将来做好从能力素质到心理状态的各方面准备；同学们的热情都很高，询问了很多大学里的学习生活情况。我一一为他们解答，并补充了一些自己的经验。在访问的时候，我发现一个问题就是大家对北化的了解不是很深，所以我建议他们登陆学校网站以便更加清楚了解我们北京化工大学雄厚的办学实力和优厚的师资力量，他们也表示很乐意去看看。我还将自己在学校拍的照片打印出来在进入的班级中进行传看，而学生中的大部分也都对学校的美景赞不绝口。随后我将剩余的宣传单分给了部分老师，希望老师能帮助宣传，效果是事半功倍的。

通过这次活动，我很高兴能和高中的学弟学妹们分享了我的很多想法，并且得到了他们的积极回应。在交流过程中，同学们听得都很认真，还有部分同学边听边记笔记，让我感到十分荣幸。交流结束后，我留下了自己的联系方式和北京化工大学招生办的 qq 群号，部分同学主动找我谈了一下他们的学习状况，让我给他们提些意见。另外还有部分同学加了我的 qq，建立了长久的联系，并在放假期间通过 qq 同我进行了一些学习方面的交流。此外，通过之后和朱老师的交流，我了解到这次活动为同学们之中得到了较高评价，她也和参与交流的部分同学谈过话，同学们都提到了自己的收获和感想。

在这次活动中我收获到了很多，对于北化来说，我给母校的学弟学妹们简洁却也较全面地介绍了北京化工大学，给了他们比较直观的印象，相信这对于他们以后高考填报志愿会有一定的影响；对母校来说，我以过来人的身份向同学们介绍了自己当年的一些经验教



训和体会，并分享了参加自主招生考试以及高考的过程和心得，还给他们未来对大学及专业的选择提供了一些参考，为那些学弟学妹们解答他们心中的困惑；而对于我自身，对北化的了解更加的深入。同时锻炼了自己的社交能力、沟通能力以及在众人面前的表达能力，学习到了一些为人处世方面的知识。不管是在前期准备工作中，还是在站上讲台的时候，我学到了一些在大学课本上没有的东西。而这些东西又恰恰很重要，它将成为我在以后学习生活中的宝贵财富。因此，我认为这次寒假活动，对于我个人来说具有重要意义，它将是生命中的一个里程碑。同时我也相信，以后再有类似的活动时，我会在现有的心理基础上做得更好。

离开母校时，有一份喜悦，也夹杂着一份忧伤。高中三年，三年光阴，这里埋藏了我多少数不清的宝贵回忆。这次返校，我完成了作为一名化大学子的一份任务，也是在祭奠我回不去的青春。但愿凡尘不染少年心，希望学弟学妹们都有一个好成绩，希望北化的明天越来越辉煌！

# 展翅飞翔的地方

李 辉

很高兴，在这个寒假这次让我们有机会代表我们北京化工大学回到母校宣讲。作为一名大一新生，回访母校这一活动给了我一个绝好的机会。回到母校我向学弟学妹们介绍了大学、介绍了学习经验，帮助他们更好地在高中最后时光里冲刺，向着梦想努力。

带着一份激动，带着一份欣喜，我们回到了我们的母校。广昌一中，我梦开始的地方，曾经的我们在这里为理想的大学奋斗，如今回来，我们已是一名大学生了。经历了半年的大学生活，感受着大学那份独有的不同于小学初中甚至于高中的气息。这次回访，带着我们半年以来的收获和感悟，期待着与学弟学妹们的见面。

怀着这份热情，我们走进了课堂，学弟学妹们纷纷投来憧憬的目光，看到他们，就像是看到当初的我们。我们做了简单的自我介绍，在和老师们说完我们的来意后，老师把课堂交给了我们。说实话，刚开始的时候心中还有些许紧张，但是几句交谈过后，就丝毫没有这种感觉了。首先，我们问了大家一个问题：心中是否有自己理想的大学？大多数的回答是有，这是他们在高三紧张气氛下奋斗的目标。然后开始提出我们大学，发现一个班上居然没有一个人了解过我们北京化工。这也正说明，我们来做宣讲是有必要的。先给他们发了我们大学的宣传手册，然后开始讲 PPT 的内容，利用图片和数据对我们大学的学校简介、历史文化、专业特长等作了一一讲解，想必日后他们会对我们北化有更深入的了解。

接着，我们给他们介绍大学校园生活，分享我们这一学期的过往，告诉他们大学里有更多可以自己自由支配的时间，不再像高中那样有老师压着，家长管着。你可以去做你喜欢做的事，走自己想走的路，在一个自由的平台上挥洒青春，但是这也意味着你肩上多了一份责任，是否选择让过去的努力付之东流。其实，这些话不仅是说给他们听的，也同时在考量着我们自己。多少人在进入大学之后，对未来的过于狂热而自乱大学的生活学习节奏，整天沉迷于游戏玩乐，早已丧失了当初那份对知识的渴望。想想高中自己是怎么学习的，而在大学是怎么生活学习的，反问自己还有那么多的不足。当年的我们是否会一样的这般热情与憧憬，是否也是这般的为梦想而疯狂。而如今，处在大学自由的环境，我们是否变得松懈，是否还像当年那般为理想而奋力拼搏。

之后，我们又向学弟学妹们介绍了高三的学习方法，分享我们自己当年的故事。学习方法因人而异，并不一定适用于所有人，但只希望可以帮助到他们，哪怕只有一点点。面对着学弟学妹们一个接一个问题，有的问关于大学生活，有的向我们表达学习上的焦虑。看着他们渴望的眼神，我们心中十分欣喜。从学弟学妹们的目光中可以看出充满对大学的



向往，身上显现出坚持不懈、勇往直前的拼劲，洋溢着青春的气息。曾经有人说过，没有经历过高三，不算读过高中。是的，在那一年中，我们有欢笑，有泪水，有收获，有失去。但是，经过时间的积蓄，剩下的是对高中三年学习生活的怀念，其实，上了大学之后，母校教给我们的不仅是知识，还有很多课本上学不到的东西。

整个过程学弟学妹们一直听得很投入，他们现在承受着重大的压力，对紧张的学习任务和即将来临的高考有着焦虑和期待。经过与母校学弟学妹的近距离交流，感受着作为高三即将毕业的他们独有的那种心怀，也回想着不是也会静静想想自己的高中，想着当年课桌前为理想而奋斗的我们。换一种方式说，回访母校不仅是和学弟学妹们交流我们的大学生活，让他们更加了解北京化工大学，更进一步是让自己回望走过的匆匆岁月，放下那颗自由随意的心，打造一片属于自己的天空。

回访母校结束了，时间能带走一切，却抹不去我们心中对母校的那份情。这次回访受到了老师和同学的欢迎，我们告别了高中，现在已经习惯适应了大学的生活，我们在不断成长。伴随着的不仅是知识的增长，更关键的是能力的提高，学会了独立。感谢母校，为我们提供了优质良好的学习环境；感谢母校，让我结识了一群志同道合的朋友；感谢母校，让我学会了怎样去面对生活。就让我们走在全新的道路上，怀揣着梦想在北化萌芽。

# 晋一人·北化情

贾雅男 田东阳 常昕 许家辉 邓仕涵

## 情缘化工、心系一中

当年我高三，你大一，什么事情我都问你，你都教我。

今年我大一，你大二，我照着你的样子教别人……

情缘化工、心系一中，学子间的相互传递是母校与大学中最温暖的纽带。

记得高中年少，我们在相对闭塞的教室里每天埋头苦读，对于外面世界的认识仅局限于虚拟的网络、对于大学的认识也仅局限于家长印象中的清华北大，但年末临近放假的时候都会有一些学长学姐回到学校，向我们宣传他们所在的学校，讲述一下他们多姿多彩的大学生活，传授一下更丰富的学习经验，给我们打开了一扇充满魅力的新世界的大门。

现如今面对母校的莘莘学子，我也成为了他们眼中的学长。然而，我们化大作为一所“211重点院校”、“985优势学科平台”的学校，在我们高中却少有知名度。因此，为了提高化大知名度、提高化大影响力，为了学校可以招收到更好、更具竞争力的学生，也是向学弟学妹们展示真正富有魅力的北京化工大学，方便学弟学妹们更好地在高考中选择适合的学校，我们决定回到高中为化大代言。

“为充分发挥社会实践的育人功效，丰富大学生的寒假生活，展示北化学子风采，促进在校学生与中学母校的感情联系，进一步扩大北京化工大学的社会影响力，吸引高中优质生源报考我校，北京化工大学举办‘带着我的大学走近你——我的北化我代言’寒假实践活动。”

于是，当我们看到这一条“我的北化我代言”寒假社会实践活动的通知时，我们知道，有了重回母校的机会！心中油然而生的回母校向学弟学妹分享大学生活的激动感和使命感让我们晋城一中的学子聚在一起，开始积极筹备报名、前期准备，畅想着我们要为母校的学弟学妹带来更多收获。

我们的母校——晋城市第一中学校是山西省首批重点中学、示范高中，其前身是回族爱国人士马骏于1929年创办的崇实中学。1985年定名为晋城市第一中学校。该校还获得清华大学“新百年领军计划”生源基地、北京大学“中学校长实名推荐制”推荐学校的资质、南开大学生源基地等。

母校晋城一中学风浓郁，学生质量高，母校在北化的学子代表数量充足、各具特长，在各领域都有代表性成就，能够有一定效果的激励引领作用能够多角度得展现北化风采，同时与母校教师联系便利、更利于与母校师生交流沟通；我校校园电视台等硬件设备帮助扩大宣讲效果。综上，我们在母校的宣讲一定有很好的效果。

对此次活动我们做了详细策划，并确定我们此次活动主题“化工精神助成长，化工助力中国梦”，宣讲的重点也放在“化大精神”上面。

我们的团队是由大二学生贾雅男带队，大二学生田东阳、邓士晗、大一学生常昕和许家辉为组员。

在人员分工方面，我们根据队员的特点，发挥各自擅长的作用。其中，贾雅男学姐有着非常丰富的社团活动经验，她参与并策划了众多且影响深远的活动，如民族文化节、经管院周等。田东阳学长则是流火话剧社的相关负责人、邓士晗学长是国标舞团形象团团长，他们二人可以以自己独特的文艺表演能力来调节宣讲气氛。另外，常昕也作为我们学校特色专业——高分子材料与工程精英实验班的一员，他对我们学校深厚的教学资源、优良的教学风格有着自己独到的见解，可以将自己的亲身体会带给大家，许家辉同学作为国家重点特色专业学科——自动化的一员，也可以将自己在化大学习一年多的感受带给大家。

我们宣讲展示以“化工精神助成长，化工助力中国梦。”为主题，推广我化工精神——宏德博学，化育天工，弘扬我化工人价值观，人生观。以化工精神为推广北化最有力之武器，化大精神火炬期待新鲜血液传递。以“宏德博学 化育天工”为核心，以“为什么来北化”和“怎么来北化”为两个关键点，从“学校简介、学风建设、多彩文化、招生政策”四个方面全面展示化大风采。

我们依据策划，进行了“大范围试讲、小范围重点宣讲、多方位全面宣传的”的宣讲活动。首先我们向母校申请借用图书馆报告厅进行全校范围的自愿听讲的讲座。其次，我们以学校所发资料为依据，设计了宣传海报，以吸引广大的学生来听我们的宣讲。随后，我们的小组成员又联系了各自的班主任，以便我们可以有重点的进班宣讲、进行宣传，达到更好的效果。我们还与各年级老师与同学联系，更加全面的了解目前学生的学习情况、生活状态，以便在宣讲时可以有所侧重。

在宣讲中，我们结合精心制作的 ppt 上的图文，从两个关键点、分四个层次，从学校简介、学风建设、多彩文化、招生政策方面详细介绍了北京化工大学的信息与招生政策，全面展示北京化工大学的多彩风貌。

“为什么来北化”：

我们分角度来展现化工人的追求——“顶天立地”。为国家经济建设贡献科学技术的支持——立地；推动科学的发展以促进人类社会的进步——顶天。

我们用严肃的宣讲、活泼的展示、自由的答疑，字里行间向学弟学妹传递北化学风：严肃认真，低调务实。崇文尚理。理科严谨，工科实干，文法情怀，经管务实。

常听说：“化工大学之发展亦是中国化工之发展，我们用化工助力中国梦。”

常昕同学从化工力量，化学探索开始，激发同学们学习大化工领域的兴趣。逐步联系到我校科研发展情况，重点介绍我校丰富的教育资源，优秀的教师团队，展示我校作为一

所“211”高校所具有的雄厚科技实力，以及作为“985 优势学科创新平台”的优势专业。常听同学还以自己所在的材料学院与精英班为例，结合学长亲身经历、北化优秀学生代表，详细的介绍重点学科和杰出教师，展示我北京化工大学在学术上的领导地位。让同学们能看到北化人宏德博学的品质和化育天工的气魄。

许家辉同学介绍我校校区位置与学校概况，结合我校摄影作品、微信平台展示北化风貌与风景——三大校区环境保障，科研团队经费充足，仪器设备先进。还有昌平科技园，常州研究所等；我们还播放了位于南口的新校区规划视频，用美丽宏伟的新校区视频展示北化校园的大气磅礴、环境优美。学弟学妹们看到这样美好的新校区都表示惊艳赞叹、心生向往：“哇！好漂亮的教学楼……”“我喜欢那样很有设计感的图书馆！”“这么大的校园……可以和男朋友一起骑车逛校园啊！”看到学弟学妹们这样的反应，我们也忍俊不禁：“那快好好学习、努力报考北京化工大学吧！”

当然，来北化可以给每一个热爱学习的提供最好的平台，但来北化不只是学习。在学弟学妹们兴趣之感爆棚时，我们向同学们展示了北化丰富多彩的校园文化生活，介绍我校独具特色的校园文化和校园活动、学生社团、学生组织、院周活动、特色比赛、文艺活动、国际交流方面的项目等，展现我北化兼容并包的宽广情怀。我们队伍中的大二学姐、也是经管学院院会副主席贾雅男向同学们介绍我校学生组织以及特色校园文化，从各具特色的学生会、社团联合会、学生新闻中心、学生网络中心、广播台等十三个校级组织，到国标舞团、管乐团、舞蹈团、合唱团等艺术团，吸引学生关注北化魅力。大二学长田东阳以流火话剧社等特色社团为例，用七十多个学生社团的精彩纷呈，以及各精彩的文体活动展示多彩校园生活。我们结合前一中在北化的优秀学姐学长，前社联副主席、现精英锻造计划精英班乔佳楠学姐的经历激励学生全方面发展，以天工杯创意一等奖的马少雄学长的学术创新经历、贾雅男和田东阳在首都高校创新创业大赛北京化工大学一等奖的经历分享我校有着大学生丰富多彩的比赛锻炼机会、传授创新创业经验。学弟学妹们看着丰富的校园生活，纷纷表示非常喜欢这种全面发展、多方面培养的校园氛围：“大学生活就是丰富啊！有好多感兴趣还没有机会做的事情，看来一定要考个好大学，加入自己喜欢的社团、锻炼自己全面的能力，一定很有趣！”

“怎么来北化”：

在招生政策方面，我们详细介绍了北化招生情况，北化招生的几种学制，北化招生的几种形式（高考、自主招生，艺术生、特长生），并及时联系同是母校学长的招生办魏耀辉学长讲解答疑。在我们的介绍下，学弟学妹们如守得云开见月明，对于之前不甚了解的招生政策有了大概的了解，我们相信这会帮助他们更好地准备高考、自主招生以及艺术体育特招。

我们除以在学校张贴海报、在图书馆报告厅进行大范围宣讲、进班重点宣讲等方式宣

传外，还联合其它高校共同开设了联合其它高校共同开设了“学习困惑答疑室”，以一个过来人的身份专门为学弟学妹们解决各种各样的困惑，帮助学弟学妹了解北化、吸引他们报考北化。我们小组每天轮流在那里值班，直到高中放假。因此我认为我们这一次宣讲不仅是对大学的宣传，还有我们已毕业学子对母校的反哺，相信我们未来对大学也会是这样的。

我们制作并发放了调查问卷，了解学生对高考的疑惑、对北化的看法与对北化招生的建议，进行收集反馈，并在答疑群中一一解惑。

走进母校看到了印象中的一砖一瓦，心中的激动也油然而生。与高中老师的攀谈，少了那时的局促、不自然，老师也一改以前的严肃变得更加亲和更加欣慰。走向讲台，看着讲台下的同学，又想起自己当时的稚嫩与苛求。能够向他们讲述自己的当初与现在的感受与体验。心中也难免有种所谓的类似于自豪的东西。薪火相传，只要我们说的做的能帮到学弟学妹，这就是我们身为学长学姐的意义。

尽管在策划中，我们非常详细的计划我们的实施步骤，并且考虑了相应的预案，但在具体的实施中我们仍有遗憾。比如由于许多高校均返校宣讲，我们在时间安排上与他们有些冲突，没有提前协调好，造成不小麻烦，原本计划联系母校校园电视台与晋城一中微信公众平台进行报道宣传，但由于客观条件限制未能实现。

通过这次宣讲，我们向母校的学弟学妹们全面地展示了北京化工大学，不吹不黑，不褒不贬，只是忠实的陈述，你来或者不来，北京化工大学就在那，它一直都很优秀。在这次活动中，我们作为北化的代言人，对北化也有了一次全新的认识。作为一名北化人，我感受到化工所带给我们的无穷力量。对于化工精神，我也有了更加深刻的印象。尽管还有遗憾，遗憾说明我们的准备还不够充分，相信下次类似的活动中我们可以考虑的更加全面、更加完善，争取不再出现纰漏。

漫漫长路，我们只不过是路过晋城一中与北京化工大学之间的游子，但我希望当我走出母线，能常回母校看看，走出这化大港湾，能为我化工大学播撒福音，能为我母校学弟学妹与化大学子传递力量，让更多的有志青年来到我北京化工大学，在化工大学的校史上添上独特的一笔！晋一人，在北化，北化人，在路上！

# 服务学弟学妹 宣传北化理念

江远彬

在 12 月初了解到有回校宣讲这个活动后，便联系了同一所中学两位学弟是否愿意一起参与，大家的热情都很高涨，很快就确定下来，提交了报名表。仔细了解了具体细节后我们分工开始准备，在试讲前一周便完成了 PPT 的制作，选好了宣讲人代表。试讲当天，招生办老师给出了许多建设性和操作性强的意见，几分钟的沟通交流更加让我们感到责任重大，意义非凡。

本着服务学弟学妹，同时宣传北化的理念，我们打算通过和学弟学妹们更好地沟通交流，分享学习心得和生活经验，解答他们对当前学习和未来大学生活的困惑，让他们对大学生活有更加清楚客观的认识，激发他们对学习的热情，为实现梦想而奋斗，使学弟学妹们能够有所收益，有所成长；同时展示北化学子风采，介绍学校概况和育人理念，进一步扩大北京化工大学的社会影响力，更多更多的学弟学妹更好的了解北化。

回到家乡后我们先是与之前的班主任进行沟通，向他们咨询一下高三同学的考试时间安排，老师告诉我们要去行政办公室和那里的老师打下招呼，我们也了解到回校宣讲的学弟学妹数量比较多，因此办公室老师告诉我们统一安排 2 月 14 号（正月初七）在东西合班教室进行宣讲。

在高三学生放假前夕各个大学统一联合逐班（主要是高三年级的重点班同学）发放宣传单，看着一个个高三学弟学妹在班里静心的刷题，心里充满苦涩和艰辛，回忆起自己也是和他们一样经历了这些。为了梦想和目标，日复一日的徜徉在题海中，只为多考一分！我们走进教室，说明是大学联合回校宣讲，尤其是有许多“985”“211”大学，同学们的热情比较高涨，传单数量不够因此第二天又进行了一次，可以说大家都期待呢。

2 月 14 日宣讲当天，学生陆续返校，到下午正式开始时候已经有同学提前过来向我们请教。我们把学校放假前给的大海报进行了张贴，在宣讲的过程中一名同学结合 PPT 在台上宣讲，剩下两名同学发放宣传小页、年历，招生小册和招生简章。在台上宣讲的学弟跟我说，走上讲台的时候心里有一份忐忑，怕不能完成任务，又带着一份激动，因为考上北京的重点大学无疑是一份荣耀。整个过程还是顺利的，学弟他在台上介绍了学校的校园环境，办学理念，科研实力，优秀成果，强势学科和录取分数等内容，同学们对北化的了解也有了一定的提高，最起码再次询问一些高三学生时出现“没有听过”这样的字眼频率小了很多，甚至可以在一些同学眼中看到钦羡的目光！结束时两位同学过来向学弟咨询一些大学生活和学习情况，我们感到很欣喜耐心地解答他们的提问，会后大家一起去了办公室盖

章。由于高三学生备考紧张，宣讲的大学数量也比较多，无法留给我们足够的时间宣讲，所以宣传过程可能存在一些遗漏之处。

经过这次我的北化我代言寒假实践活动，我们可谓是受益匪浅。从收集关于北化的宣传材料以及制作宣传的 ppt 到提前联系母校老师再到回母校进行宣讲最后再写活动心得，每一步我们都分工明确，这让我们收集资料的能力和与团队成员的协调与合作的能力都得到了大幅度的提高。特别是回到母校进行宣讲，让我们锻炼了自我。站在台上的同学说话时需要考虑自己的语调、语速、感情，提高了自己的语言表达能力，台下发放资料的同学回答一些学弟学妹们的问题，这是锻炼自己与人交流的一次机会。这次回校宣讲也增强了团队成员之间的互相认同感与集体荣誉感，并且促进了本团队成员间以及与其它团队成员的交流。活动中，我们也通过学长学姐与本校下届学生的亲密互动，给这些即将面临高考，还处在紧张复习生活中的学弟学妹们带来了动力，并传授了经验教训，同时，我们也亲切耐心的想他们介绍了大学的有关情况，让大家对大学及北化的大学生活充满了向往，可以说初步建立起了北化的威信。我们自身也在活动中找到了自我的满足感和完成任务的成就感，美中不足的是毕竟我们是学生，难免对一些学弟学妹提出的问题做出完满的解释。总的来说，这次的活动还是圆满完成了！

# 路漫漫修远 上下而求索

王巧云

在大学第一个学期的寒假中，我参加了学校举办的“我的北化我代言活动”。在这次活动中我受益匪浅，这不仅很好的向我高中母校的学弟学妹们宣传了我的大学---北京化工大学，又能够尽我自己所能为学弟学妹们提供应考、报考方面的指引。此外，我十分感谢学校能给我们提供这个机会并大力支持着我们，让我能更加顺利的完成这次的实践活动，下面是我回母校宣讲的总结。

我的母校是江西省安义中学，是省市重点高中，每年有许多品学兼优的学生从这儿走向大学。尽管如此，由于资源有限，大多数学生在高考结束的择校过程中感到十分的迷茫。有的人根本不了解学校及专业，只是看分填报。这样就造成了许多同学盲目填报志愿导致进入大学后的种种不适应。在这样的背景情况下，进入母校宣讲大学就显得十分重要了。

当再次回到校园，我的心态已和之前大不一样，没有了高考的压力，没有了繁重的课业，心情自是比以前轻松。但是，看到操场上跑步放松的高三学子们，看着教学楼前小树林中那一排排高耸的松树，我的思绪不禁回到的一年前那段汗水和欢笑相伴的时光。曾几何时，我在这里埋头苦读；曾几何时，我在这儿体会失败后的振作的兴奋与成功后收获的喜悦；曾几何时，当看到学长学姐们抱着宣传单来宣讲大学时我是那样羡慕又憧憬。终于，我做到了，做到了当初自己在心里向自己许下的承诺。虽然无人知晓当初的我所下的决心，但我依旧努力前进着。

这次的宣讲活动前期遇到了一点小风波。收到 15 年年底南方大范围寒潮影响，南昌市中小学统一将寒假时间提前了。这将我年底赴母校宣讲的计划打乱了。于是我又重新开始联系。重新定好时间，定好宣讲班级。

在这次活动之前，我精心制作了幻灯片，拍摄了学校东校区、北校区的全景图，图书馆，荷花池，以及各种优美的风景照。同时我还带上了学校为我们准备的宣传图册、宣传单等宣传用的资料。经过大量精心的准备和多次的排练，在加上我在北化这半年来的切身感受，我在有勇气站在讲台上向众多学弟学妹面前进行宣讲活动。由于时间等因素的关系，我没能申请到在整个高三年级宣讲的机会，但我在理科尖子班进行了宣讲活动。宣讲进行的很顺利，同学们的热情也十分高涨。

当我走进教室后，在进行简单的在我介绍后。我打开多媒体设备向同学们介绍我们北京化工大学。首先我向同学们展示了??访问我们学校?拍摄的照片，同学们发出了阵阵惊叹声。随后我向同学们介绍了北化的校训、教研排名、相关专业及特色。在看到北化师



资力量和教研团队力量时，那一双双闪亮的眼睛扑闪扑闪的，对学校充满了期待与热情。当然，同学们更多关注的是大学生活的丰富多彩，以及自我提升的空间和平台的问题。他们对于北化所在地帝都北京也是充满着好奇：帝都的风景名胜，帝都的雾霾等等。在 ppt 展示过后是自由提问的时间，同学们开始似乎十分腼腆并没有我预期的踊跃发言，稍显尴尬过后我开始向他们讲述我自己在刚入学后的不适应之处，希望以此来拉近我与同学们之间的距离。很快这个方法就奏效了，讲台下开始窃窃私语、交头接耳了，渐渐的就有同学开始提出了自己的疑问。就在你一言我一语中，时间飞逝。看到讲台下同学们，就好像看到了一年前的自己，对于外面的世界是多么渴望以及充满好奇。最后，我由衷的祝愿每一位同学在 2016 年高考取得优异的成绩，并且能够进入自己理想的大学。

在宣讲会结束后，回到家中我进行了一个自我总结。我发现要认真对待每一件事情。尽管在上台宣讲时我感到十分紧张，但是我知道我用心去对待了这件事，所以我心中有足够的底气去支持着我走向演讲台。然而，经历了这次的宣讲会，我也发现了一些问题。例如：并不能很好的克服在多人面前发言的紧张情绪，以及对学校的招生政策并不是十分了解导致对部分招生问题不能够很好的回答。

但尽管如此，我相信我对宣讲会让同学们更加了解北京化工大学，给他们也给自己不小的收获。虽然宣讲会已经结束，但我们需要努力的地方还有很多，前进的道理依旧很漫长。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！

# 向学弟学妹“吹牛”

魏 嘉

“我的北化我代言”一句朗朗上口的标语，可化大学子数不胜数，能把口号真正落实到实处的又有几许？但令我没想到的是这次寒假社会实践活动大旗一立，却也让不少同学把口号给践行了。当然，作为化大的一员，我也借着这次机会回家乡、回母校“牛气了一下”，也给北化好好地“吹了一把”。

由于我报的是个人项目，所以在一些前期布置、后期照相等方面上肯定较团队有欠缺，但个人的好处就在于足够灵活。本着把优点好好发挥的精神，我在本次实践活动主要进行了以下三个项目：

1. 返校宣讲。由于我的母校山西省大同一中属于省重点高中，所以在一些制度方面比较健全。我们高中有一个专门负责已毕业学生的一些活动的一中校友会。在我们诸多 15 级毕业生的强烈建议下，校友会为我们专门从学校借到了一间大型会议室以及半层的空自习室，从而举办了一个规模浩大的高校宣讲会——“大学里那点事儿”。会议室主要用于宣传介绍大学，空自习室主要用于宣讲结束后各大学“摆摊”，给一些感兴趣的学弟学妹继续答疑解惑。宣讲会的当天下午整个高三都躁动了起来...在宣讲时，我并没有像其他团队或者其他高中同学那样用 PPT 来介绍自己大学的方法，而是另辟蹊径的用了 3 个小视频以及一些照片就牢牢地抓住了会场绝大多数的学弟学妹。那三个视频是我从网上找的两个美丽化学的视频以及学校提供的北化宣传片，那些照片则是我平时做实验、生活中的一些美图。视频和照片展示完了我便走下了讲台，没有做任何介绍，以至于会场宣讲结束后我所在的那个自习室被好奇心爆棚的孩子们给挤炸了...不过话说回来这也正是我本来的目的，唯有让学生对北化感兴趣，北化的宣传才能起到更好的效果。面对意料之外的结果，我也只能向校友会单独申请了一件小教室来正式介绍北化。一番介绍后，我想化学的美丽，北化的魅力已经深入人心。在最后，我还给一些有意来北化的同学留下了我自制的天气瓶和华教授的产品以及北化的明信片以作纪念，同时也给他们建立一个 qq 群以便从我这里更多的了解北化，更多的体会化学的美丽。

2. 感恩恩师。以前我每次放假回家的时候都会以各种借口混进学校去看望老师，这次借着“八瓣格桑花”的名义光明正大的进学校看了一回老师。在一些简单的问候后，老师们不出意外的向我问起了我的大学生活。借此机会，我向老师好好介绍了一番北化。因为按照以往的经验来看，高考后报志愿时，学生、家长主要的咨询对象便是自己的老师了。而老师们对大学的了解除了自己的了解外，很大一部分都是来源于往届学生。所以在我的

一番“吹捧”加上华教授的“轰炸下”，我想北化已在老师们的脑海中留下了深深的印象，等到6月报志愿的时候，自会有付出后的收获。

3、组建平城知行社。假期里由我在清华的学长牵头，我和一些同学的支持下，我们这些对志愿活动感兴趣，想要给家乡做贡献的大学生组建了一个公益组织——平城知行社。在假期里，社团的活动主要由两部分组成：公益讲座、火车站春运志愿者。作为副社长的我主要负责的是公益讲座。公益讲座的内容几乎涵盖高中所学的所有科目，当然了在主讲人的分配上面自然是人尽其才了，我也义不容辞的担任了化学的主讲。我的讲座与一般同学不同，我主要从一些有趣的化学反应以及我自己学化学的一些比较有意思的方法上下手。因为我一直信奉的是兴趣是最好的老师，那么要想学好化学，激发学生对化学的兴趣自然是最重要的了。（平城知行社的更多详情可以到百度中百度，我们已经建立了一个较为完善的百度词条。）在做公益讲座的时候难免有人会问起我的大学，我也趁机宣传了一番北化。现在平城知行社已成为家乡高中生中比较知名的一个社团，当然也间接地宣传了不少北化。

这样的一系列活动结束后，我感到自己收获颇多。首先是借着这个机会再给他人介绍宣传北化的同时我自身也对北化有了更深的了解，再有就是在一次次的活动后，我渐渐有了学长口中的北化的荣誉感，慢慢开始以北化为荣。当然在把化学的美丽传给学弟学妹们的时候，我的内心也是无比满足的。在这次实践中，虽有许多的缺陷和一些未完成的心愿，但我觉得起码我已尽全力做到了最好，没有给我大北化丢人。同时也把北化的种子播撒在了家乡的大地上，只等春暖花开之日，这些种子便会破土而出，等到来年秋天收获之时，我想我一定会在北化看到那些熟悉的笑脸。我想这就足够了。

# 同舟共济 众志成城

刘浩然

经过筹划和准备，我在母校射洪中学完成了这次寒假综合实践活动，特向组织汇报；由于是第一次做这样的实践，定有不足纰谬之处，恳请老师们批评指正。以下我将分三个部分报告我此次实践的全过程，并首先感谢活动过程中我校的指导和支持，母校射洪中学的支持！

在看到有关本次实践活动的招募通知之后，我很快决定要积极参加本次活动。此次活动是一次难得的锻炼机会，也是一次难得的重回母校的机会。但是由于我的高中同学们都分散在天南海北，我只能以个人的形式参加本次实践活动。考虑到一个人做活动的确独木难支，我与高中同学们取得了联系，发现有几个同学的大学也有类似的实践活动，没有类似实践活动的同学也都很愿意回到母校，因此最终确定了我的实践方案是，我作为组织者，召集和组织有意愿的同学进行“著名大学招生宣传及高三生活学习交流会”。这样性质的交流会有三个目的：一是做招生宣讲，二是做大学生活的展示和报告，勉励目前正辛苦努力的学弟学妹们，三是高考备考的经验交流。

我们逐个落实各项宣传和准备工作。我们和母校射洪中学奥赛中心副主任吴江老师取得了联系，吴老师为我们安排了场地和时间，还特地为我们将场地安排了最大的电教室。我们也成功建立了志愿填报答疑群、自招指导群，也通过自己之前认识的学弟学妹进行了宣传，交流会的消息在他们中间口耳相传。准备方面，经过统计，最后参与招生宣讲的人数为两人（包括我），且另外那位同学不做讲解，只发招生简章。共计有 21 人愿意参加交流活动。在收到统计结果之后，我们修订了原有策划，完善了交流会议程。针对参与人数较多的情况，我们几个对交流会有很大热情的同学还建立了一个筹备委员会群，供还未回家乡时交流工作使用。

一月二十八日晚，我们精心筹划月余的交流会在射洪中学最大的电教室如期进行。现场观众逾百人。令我们十分荣幸的是，射洪中学奥赛中心副主任吴江老师也来到了现场。吴老师在交流会开始之前做了语重心长的讲话，他说，现在是摧城拔寨的攻坚时刻，倾听学长学姐的学校介绍和大学生活展示，对于点燃复习激情，坚定梦想具有巨大积极作用。我从专业优势、教学资源、出口情况、社会评价等方面介绍了北京化工大学，从北化三年提档线、各专业收分线、各专业介绍等方面介绍了北京化工大学的招生情况，并给出了我的个人联系方式，以及较早前准备好的 QQ 群号，最后还通过我在北化半年所拍摄的照片直观展示了我的大学生活、北京风貌。现场反应非常热烈，我的演讲甚至一度被掌声打断

约有半分钟左右，宣传效果达到了我的理想状态，会后有许多学弟学妹在 QQ 群中表达了对北化的强烈兴趣。

王晓宇同学介绍了心理学专业，她深入浅出的展示了她所了解到的心理学的前沿内容，并结合几个趣味心理学实验解释了几个晦涩难懂的心理学术断。她还借题发挥，介绍了自己的大学生活和上海市的流光溢彩。

王岚山同学做了备考经验交流。

刘志强同学做了备考经验交流。

6 刘浩然同学做了小结发言，主持开展学长学姐答疑活动。

这一次实践活动当然只能算小型活动，然而也颇多不易。我体会到了学生活动筹备的艰辛和快乐，也体会到了成功时的喜悦和自豪。我本身在高中时就是班长和校学生会主席，进入大学也在学风朋辈工作，这一次实践活动我体会到了大学生活动与高中的不同，以及自己能力的欠缺，接下来我会好好消化在这次活动中积累的经验教训，下个学期以更大激情、更多思考投身学生活动，勇于承担责任。这一次回到母校，同去的高中同学里不乏考上所谓“顶尖大学”者，这也提醒了我，更要好好学习，不要再留遗憾。另外，此次实践活动中先写好策划再实施行动的做事方式也很有益，我以后要将之更多地应用于学习、生活、工作中。

# 让稚嫩练就成熟

肖 婕 陈 婧 李 铂 黄鹤立 黄 汀

本次活动开展较为顺利。在宣讲前几天，我们首先进行了明确的分工，开始了前期的制作和宣传活动。首先我们联系了原班级的班主任以及每年负责宣讲的年级组长，确定了活动时间以及地点。

1月27日，我们在活动的前一个小时来到了母校长郡中学，在高二高三教学楼的入口显眼处粘贴了两张有关于北京化工大学的招生简章，并在他们的课下休息时间进班在黑板上写下了北京化工大学宣讲的具体时间。

未到中午十二点半，学校的多功能厅已经有不少同学在多功能厅等候，有一些感兴趣的同学也提前和我们进行了短暂的交流，等到正式开始的时候，整个教室已经座无虚席。我们结合PPT进行宣讲，首先是由陈婧介绍了关于北京化工大学的一些基本信息，主要包括各个方面的排名、校区环境和建设以及学院设置。李铂又紧接着介绍了北化在学科方面的一些设置以及科研成果，而后，黄汀为可爱的学弟学妹们介绍了丰富多彩的社团和组织，很好地吸引了他们的眼球，黄鹤立也较为详细地说明了学弟学妹们最为关心的问题，即进入北化的大致分数线以及自主招生的相关信息。大致内容介绍完后，大家开始纷纷提问，而对于提问同学，我们也送上了北化的明信片。他们提出的问题也多种多样，如：北化与国外哪些大学有交流合作、北化奖学金是如何评比的等，肖婕也耐心地为学弟学妹们解答。最后我们五个人都说了一下自己在北化的生活状况和感受，回顾了去年今日的高三时期，给了学弟学妹们在学习上了一些建议，鼓励他们不要放弃，坚持努力，考出自己理想的成绩！不知不觉三十分钟的宣讲已经过去，为了让学弟学妹更加深入地了解北化，我们留下了各自的联系方式，通过电话和QQ的方式为他们解答心中的疑问。

本次宣讲于13:00结束，按照与校方的约定，我们清理了多功能厅，恢复至宣讲前布置，并与校方交接场地。直到此时，仍有小部分同学不舍离去，不倦的向我们咨询招生信息，我们竭尽所能的与其解释，并留下了几位有意向报考的学生电话以便咨询。本次的宣讲我们给予了学弟学妹以帮助，并且锻炼了自己。

与其说这是个假期实践的任务，不如说这是一个很好的锻炼自己的机会，让我学会了在众多信息中筛选和提炼对自己有用信息的能力，它可以提高自己敢于表达，和良好的沟通能力，还提供了一个回忆母校生活，感受紧张的学习气氛的机会，增进了与学弟学妹的感情，和老师的情谊，为高三学子上了一堂迈向大学的方向课。

这同样也是一个宣传北京化工大学的机会，将学校优秀的教学理念以及良好的环境设

施宣传给他们，树立良好的形象，为学校提高招生率。也使学弟学妹们更加了解我校的设施、师资、就业等各方面优势。

在宣传过程中我们也遇到了一些小小的困难，比如准备的不够充足，因为还是大一新生，可能对学校的了解还没有那么透彻。还有就是因为高三学生的学习很紧张，我们没有那么多的时间去宣讲，如果没有足够的吸引力，可能他们认为是浪费时间，这也是美中不足的地方，希望在以后得宣传过程中多加改进。通过这次活动，不仅让我们重回母校感恩母校，又锻炼了我们的沟通能力，提高了我们的团队协作能力。同时也让我们了解到高三学生并没有真正的了解各类大学，他们对大学的认识仅仅还是流于表面。而经过此次活动，高三学生更能了解大学生活，为他们提供了一种全新的认知和选择，帮助他们确立明确高考目标，建立了良好的信心。同时我们也提高了自己的能力，为母校尽了绵薄之力，并且全面宣传了化工大学。此次活动虽略有不足之处，但达到了共赢的结果，希望多多举行类似活动。

# 雪霁春来 寒梅正待放

刘骐伟 杨美晨

时光如白驹过隙，转眼间离开母校已经好久了，蓦然回首，时光匆匆。高中三年在母校的点点滴滴都难以忘怀，在校生活学习的场景历历在目。高中三年有笑有泪，作为学子的我们无法忘记老师的谆谆教诲，无法忘记学校的悉心培育。怀着对母校的无限追忆与感恩和作为北化学子的骄傲与自豪，我们来到了河北省保定市第三中学进行“优秀学子回访母校”活动。

我们的团队共两人，均毕业于保定市第三中学。

保定市第三中学，以严谨的学风、科学的管理、傲人的高考成绩享誉古城。先后获得“国家优质教育资源建设重点示范校”、“全国现代教育技术实验学校”、“全国体育传统项目先进学校”、“河北省重点中学”、“河北省示范性高中”、“河北省中小学德育示范学校”、“河北省教育科研先导型实验学校”、“河北省安全文明校园”等 60 余项国家级、省级荣誉称号。保定三中承载着社会各界的期望，围绕“创新、发展、飞跃”的主题，在“细化”上铸造精致，在“落实”上凸显成效，在“改革”中谋求发展，在“发展”中达到飞跃。

回访学校的前一天保定下雪了，但是这并没有阻挡我们回学校的热情。刚刚到达学校大门，我们就看见母校的大门上写着熟悉的保定市第三中学，一下子感觉特别亲切，仿佛自己又回到了高中那段青葱岁月。看着这熟悉的环境一种默然的感动感涌入心头。想到曾经就读于这所学校，并且顺利地从这里考进了北京化工大学，我感到很幸运。作为从这里走出来的学生，我在大学生活中学到了很多。从高中时代的学习生活到高考志愿的选择再到大学的生活经历，我有经验有教训，有欢喜有悲伤，有顿悟也有迷茫。而今走到这里，真有种强烈的归属感。当然没有忘记我们回学校的任务：宣传北化。

进入学校内通过我们自己的班主任老师联系到本届高三中的三个精英班的班主任，与三位老师沟通了解本届学生情况，根据自己的经验更好帮助他们复习备考，也了解了北化招生的主要学生水平，以便更好地开展这个活动。作为他们的学长学姐，作为从保定三中走出来的学子，作为北化的一部分，我们有责任有义务为他们答疑解惑，让他们更好的了解北化。

我们首先在宣告栏上张贴了北化的宣传海报，引来众多学子围观阅读，随后我们进入到精英班中。我们最先介绍自己高三的学习经验，缓解压力的方法和我们的大学生活；然后学弟学妹提出自己的问题，我们做出解答；最后进行最重要的一项：宣传北化。我们通



过 PPT 详细全面的介绍了北京化工大学，其中包括：北化学术影响力，师资力量，学科学院，特色专业，着重详细介绍招生政策。我参加过北化的自主招生，我将我的经验及方法一一告知。最后结合自己的大学生活介绍了学校丰富多彩的社团活动以及高端科技技术。我们将北化的材料分发至学生的手中，将联系方式记录在黑板上，以便他们更好的了解北化。

结束后，我们在学校里逗留了一会儿看着校园的每个角落，都有我们美好的回忆，特别是高三的课室。一张张桌子上叠着高高的课本，走道上放着一只只箱子，黑板报写着“离高考还有 X X 天”，都让我们思绪万千.其实，毕业后才发现，我们对母校有着深厚的感情。我们不仅在这里学到了知识，还学到了许多课本上学不到东西。感谢母校！

通过这次回访母校的活动，我们不仅重游故地，而且还向学弟学妹们宣传了我们的大学，为他们报考志愿提供了帮助。一丝感恩的火花，将我们的记忆之火再度燃起；一点对母校的思念，将这浅淡的记忆洗新；一次回访的活动，将我们对北京化工大学的热爱之花化作实践的果实。我想：回访母校是件有意义的事，让我懂得过去的辛酸以及逝去岁月，教会我珍惜现在所拥有的大学美好时光。北化可能不是最好的学校，但绝对的个心仪的学校，也许就是下一个北化学子最好的选择，作为一个北化人我很骄傲。

## 钟双健

本次宣讲活动是寒假的一个社会实践活动，我自愿参与，在 2016 年 1 月 30 日回到高中学校——四川省邻水实验学校。

通过电话与副校长取得联系，并在他的安排下与母校其余有宣讲任务的团队一起讨论宣讲的具体时间和方式，最终决定在 1 月 30 日下午 5 点采取入班宣讲的方式进行。

### 素材收集

从北化官网上下载的 2015 年北京化工大学自主招生章程、圆梦计划招生章程、昌平新校区建设进展顺利的新闻截图、北化部分环境的图片、培训会上的 PPT、北化力量微信推送的新校区的图片、2016 年大学排行等等

### 制作宣讲 PPT

### 整理学校发放的材料

在母校领导和老师的帮助以及各位学弟学妹的配合下，历时一个小时完成了本次活动。而在我看来，这次活动是否成功并不是特别的重要，重要的是我给他们带去了一所 211 高校的真实情况，在一定程度上更新了他们对大学的认识——这一点无疑是很重要的。同时呢，我也有对他们在填报高考志愿方面有一些小小的建议，并且劝告他们要把那种坚持刻苦的精神继续带到大学，甚至是他们以后的生活当中。

而对我个人而言，我也不单单是完成了一项所谓的任务，更是对自我能力的一种锻炼，一种在公众场合展示的能力。同时也给我一种新的体会——原来讲自己所了解到的东西展示给别人也是一件十分快乐的事情。并且，本次活动也加深了我对北化的了解，毕竟还是花了一段时间去认真准备了。

而对于北化来说，更需要加大宣传的力度。我去宣讲的时候，说到我就读于北京化工大学，是一所直属于教育部的 211 高校，然而并没有同学听说过这所学校，甚至连我高中的生物老师都还问我我这个是不是“野鸡大学”（当然，也有可能是我的母校所在的地方过于偏僻），这充分体现出北化的知晓度并不算太高（当然，我跟他们并不一样，我在高一的时候就因为对化学的热爱而知晓了我化并以此作为我的高考目标）。

总的说来，本次活动非常有意义，不管是对我个人而言，对高三的学生们而言，甚至对北化而言，都是一次有积极作用的活动，各自都有各自的收获。

# 让踏实成为风气

尹一林 姚志浩 谢志杰

我们团队的“我的北化我代言”回高中母校宣讲活动是分线上和线下两个方面进行的。线上方面，我们首先会联系各个班级的班长，然后把北京化工大学的简介发到各个班的微信群里，让大家感兴趣的直接加进咱们北化的招生群。其次联系了山东商报的一位记者，她做了三个公益高考交流群，还有一个微信号，2 万的关注量，我可以在群里发有关于北京化工大学的简介及相关的招生问题答疑，借以宣传北京化工大学。线下方面我们的宣讲主要在德州一中和平原一中两所学校进行，其中德州一中是由大二学生尹一林和大三学生谢志杰负责宣讲，平原一中是由大一学生姚志浩负责宣讲。在德州一中，我们先在学校宣传栏里张贴北京化工大学的宣传海报，然后由我们选择两个实验班依次进行北化的宣讲活动，并且加入他们的 QQ 社群，以方便他们随时提问和交流。在平原一中，是联合北京其他大学例如北京航空航天大学、中国石油大学和吉林大学、哈尔滨工业大学等学校在一个统一时间里进行宣讲，在平原一中主要是由我们出一个代表先向学校进行申请，召集两个实验班在阶梯教室里由各个大学轮流进行。在宣讲前向参与的同学派发北化的宣传资料，使他们先对北化有一个了解，宣讲会结束后解答了他们关于大学生活的疑惑并留下一个 QQ 号以方便事后交流。

讲座内容将包括北化简介、北化生活、招生政策、自主招生和艺术特长生招生五个方面进行讲解，在团队内部由一位同学参加过自主招生，一位同学参加过特长生测试，所以有相关的亲身体验，对学生的提问可以进行更加详细的介绍，使之对大学生活、对北化有更深入的了解。在五个大方面又分了几个小的方面进行详细的介绍，主要包括力求能是同学们可以对北化有更深入的了解，能对北化有一个好的印象。

北京化工大学踏实办学，不大张扬，不像其他的大学被人们所熟知，有许多的学生并不知道北京化工大学。即使我们学校实力强，但在高考填报志愿时他们可能会选择其他知名度高大学。

在交流的过程中，他们询问的大多是关于“化工”的事情，很少有学生来询问关于文科学院的事。化工类学科是我们学校的强势学科，在国内外都有这不错的排名，但对于文科专业的宣传力度显然不够，致使别人对我们学校产生了很深的误解。在这一点上我们学校应该要有所作为，不光要重视强势学科的发展，使其更上一层楼，在对于其他学科上，也要加大投入力度。

在宣讲提问环节中，我们看到同学们依旧有那种“高中的时候努力学习，到了大学就

彻底解放了，想怎么玩就怎么玩”的思想。虽然这是高中老师和家长对他们的一种鼓励方式，但不得不说这种方式会对学生上大学以后造成一种根深蒂固的影响。在我们学校开学时会有老师在开学典礼上强调这件事，帮助学生纠正这种错误的思想，虽然不知道其他大学会不会有，但我们学校在这点上做的很好。

# 宣威宣讲 宣讲成功

蒋玲玲

2016年1月26日，寒假社会实践活动云南小组一行五人来到我们的母校云南省宣威市第一中学开展寒假社会实践活动。从小组组队开始，我们的每一名队员都经过精心挑选，我们分别来自北京化工大学五个不同的学院，每个人的专业都不同，所以能够从自己的专业出发，加上对自己学院的了解，我们在前期活动策划的时候各尽其能，对各自学院的学科设置，专业特色，招生现状，学科发展，师资力量，就业前景都做了深入的了解。

在活动准备前期，小组成员按照活动策划完成任务。两名大二的成员因为对北京化工大学有了更深刻的了解，所以大二的小组成员负责制作回母校宣讲的PPT，首先将学校的PPT认真查看，其次结合母校的生源现状和高三学生的实际情况对PPT进行了修改。其中，对高三学习比较关心的问题做了一些具体的解答。其余三名大一同学负责和宣威一中和宣威六中的负责人取得了联系，根据母校对高三学生的考试安排和放假安排，经过协商，最终把我们回宣威一中的宣讲的时间定在1月26日。因为宣讲活动在我们放假后不久，所以我们在考试之前充分利用课余时间对此次活动进行了精心准备。

1月26日，在我们多次和母校进行协商之后，我们在宣威一中的宣讲活动从晚上七点开始一直持续到十点，活动现场的活动氛围特别热烈。活动分为三个部分进行，首先，我们对北京化工大学进行了总体的介绍，主要包括学校发展历程，学校学科建设，师资力量，科研成果，招生政策等，在活动的第二部分，所有小组成员根据对自己所在学院的了解，以及专业进行了详细介绍，主要包含一些学科特色，专业前景等。活动第三部分是高三学生的自主提问环节，也是整个活动最热烈的环节，小组成员对高三学生的问题进行了认真的解答，高三学生的问题主要有：大概超过一本录取分数线多少分才能够报考北京化工大学以及他们所感兴趣的一些专业设置情况，丰富多彩的校园文化活动，我们在北京的所见所闻，高三各科的复习方法和复习过程中出现的一些问题。在回到宣讲之前我们进行了充分的准备，因为在活动策划的时候，经过协商我们小组成员一致同意为母校的高三学子准备一些小礼品，所以在活动环节积极提问的学生我们将准备好的小礼品在活动结束的时候颁发给他们。在活动即将结束的时候，我们将在活动准备阶段建立的QQ群号码分享给高三学生，为他们在高考填报志愿的时候答疑解惑。此外，我们还将活动开始前准备好的北京化工大学历年在云南省的高考录取情况打印在宣传单上发放给参加活动的两百多名高三学生。

活动结束后，小组成员对此次活动进行了及时的总结。小组成员认为，这次活动使我们本来不是特别熟悉的五个成员团结为一个整体，我们之间既有合作，又有分工，正是因为这样我们才保证了这次活动的正常进行。这次活动使小组的每一个成员都有了不一样的成长。从我们的组织能力，演讲能力，沟通能力，协调安排能力，应急出路问题的能力都有了很大的进步。特别是作为一个小组长，我也有了很大的进步，在给每一个小组成员安排任务的时候都会结合他们的优势进行安排，这样就保证了每个人都能尽自己最大的力量把这次活动办到最好。

此次活动也使我对北京化工大学有了更详尽的认识，使我更加热爱这所学校，让我觉得能够来这所学校上学是我最正确的选择，并且更加有热情一直将自己选的道路走下去，走的越来越好，最终走向社会的时候做到我的北化我代言。

# 寒假社会实践·回访母校

孙莲艺 王佩瑶

社会实践是大学生在改革开放中走向社会的一个很重要的锻炼环节，也是教育与实践相结合的具体体现。作为当代大学生的我们要走向社会。在实践中学习，在实践中提升，增强社会责任意识，提高综合素质。

**施恩不记，受恩勿忘**时光荏苒，转眼间我已离开高中母校半年之久，在这个寒假可以看到回去探访最亲爱的老师，是我兴奋了好久的事情。一日为师，终身为父。老师们曾经用半生的知识浇灌我们，如今，我们已经成长即将步入社会，最应该感谢的是一直教导我们的老师。现在我已经是大一的学生，在高考经验和大学的学习生活经历也有了许多自己的体会。我不仅可以用我的高考经验，和从学弟学妹那收集的经验为今年的考生答疑解惑，我还可以用我在大学里丰富多彩的生活

经历唤起沉浸在书海的高三学子对大学生活实践的渴望。曾经也有学长学姐这么热心的帮助过我，我也要这份帮助传递下去。

这次实践活动中，我和我的队友分别探访了我们的母校，内蒙古一机集团第一中学和内蒙古包钢一中

内蒙古一机集团第一中学是内蒙古基础教育的名校。创建于 1960 年的一机一中经过岁月的洗礼在新世纪绽放出耀眼的光芒。几代人的艰苦创业已经将一机一中打造成资源雄厚、氛围浓郁、设施先进、管理科学、成绩卓著的名校。栋梁砥大厦，桃李芳九州。建校 50 多年来，学校累计为全国各高校输送了 4 万多名优秀毕业生，莘莘学子遍布世界各地。

一机一中是内蒙古自治区首批示范性普通高级中学，也是自治区唯一一所外国语学校。

我们的回访活动分别在一月三十一号到二月二号及一月十九号到二十二号进行。

这次回访母校的活动，体会颇多。

最让自己开心的是自己这半年多的经历和感想能够帮助到曾像我一样处于迷茫时期的高三学生。施恩不记，受恩勿忘。这份关怀，虽然力量微小，但这却是一份责任。一日为师，终身为父。如今已经成人成才的我们，是老师们尽心教导的结果。这次回母校，昔日的恩师们仍然不忘对我们细心教导，为我们拨开云雾。最后，通过这次回访母校的社会实践活动，自己的社交能力和与人沟通交流的能力都很大的提升。从最初的拜访老师，

到最后向高三同学进行宣讲为他们答疑解惑，这些都是对我自己当众发言胆量的考验对词语组织能力的考察，这也是对应急处理问题的锻炼。

再次回到校园，少了几分稚嫩，多了几分成熟，感谢这次实践活动带给我的成长与收获，让我可以有机会将自己的经历与学弟学妹们分享。



# 赤子之心 报以母校

袁婷钰

1月26日上午，我回到了母校——内蒙古自治区赤峰市敖汉旗新惠中学。我怀着复杂的心情重回母校。说复杂，是因为那心情里既充满着亲切与自豪，又包含着些许的忐忑——我是带着为学弟学妹们介绍北京化工大学的任务回来的，总怕自己能力有限，不能把这所国家级“211”重点高校完整地介绍给学弟学妹。

但总的来说，这次宣传活动是非常成功的。我们的活动得到了学校广大师生的好评。通过本次宣传，北京化工大学在新惠中学的知名度的提高提升了北京化工大学的社会影响力！很多人对北京化工大学有了更全面的了解和深刻的印象。也有一部分同学对北化的相关专业产生了浓厚兴趣。本次宣传时间虽然只有短暂的一晚上，但反响巨大！我也为北京化工大学的长远发展进献了绵薄之力。本次活动不仅仅是宣传北京化工大学，同时也使我自身能力得以锻炼：磨练了意志，培养了自信，提高了我的社会适应能力。也增强了我自己对北化的自豪感、亲切感、归属感以及对学校热爱之情。

由于高三学生仍然在补课，学习繁忙，难以抽出时间。于是我采取了现场宣讲咨询和资料发放的方式进行宣传活动。

我们先去了高中时代老师的办公室，当时只有数学、物理老师在，他们不顾繁忙，拉着我们坐下来询问我们的大学生活情况。我们向他们详细地介绍了现在的生活，谈到了大学的学习方式、生活方式以及人际关系等各个方面。同时，现在在复读的以前班里的同学也在课间加入我们。

在得知我的宣传活动后，老师同学们热心的帮我联系班级和学校领导，我高中的语文老师现在是我们高中的主任，他帮我联系到高三的年级部主任，我去了高三特优班学生所在的4个班级，向学弟学妹们介绍了北京化工大学的各项情况，如教育部直属重点综合性大学、国家“211工程”和“985优势学科创建平台”重点建设高水平大学、具有深厚的历史文化底蕴和雄厚的师资力量以及特色专业等。重点介绍了我校材料，化工，高分子三个专业。我还以自己在北京化工大学的亲身经历举例子，通过上课抢座位以及临近考试时图书馆主教自习室爆满等引起同学们兴趣，进而介绍了北京化工大学浓厚的学习氛围、良好的校风校园文化、纷繁众多的助学金、全国知名的特色专业、优美的校园环境和寝室生活条件以及学校周边条件等等。同时介绍了北京化工大学的三个校区——东校区，作为我们大学的主校区，在朝阳区，步行到天安门仅需一个小时，那里生活着大三大四和高年级学生；北校区，基础年级和部分研究生，荷花池美丽宁静；西校区，位于紫竹园附近，环境优美。新

校区在南口，预计 2017 年第一期完工，环境没的说，面积在北京继清华北大之后最大的学校。

学弟学妹们的热情都极高，也向我们询问了很多他们所关心的问题。如各年录取分数情况、招收人数、特色专业、就业形势等。也询问了有关高考复习注意事项、志愿填报注意事项、心态调节方法等等同学们所关心的问题。当然，我也一一耐心细心回答。也分享了我高中时的经验、教训，为那些学弟学妹们解答心中的困惑，希望能对他们有所帮助。整个过程十分活跃愉快。

通过这次实践活动，我们切身了解到社会——这个大课堂的重要性以及与人沟通的必要性。

校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。身在学校，我们接触社会的机会相对较少，而在以后的工作学习中，需要更多的社会经历和体验。所以，借此机会，通过我自己亲身体会实践，让我更进一步了解社会，锻炼我们的才干，让我们面对更多的各式各样的人，增加我们的阅历，不论是前期准备还是站在讲台上，都让我们学到了很多书本课堂上学不到的东西，它都将成为我们以后学习、生活中的宝贵财富。

而与人沟通，这是技术，更需要长期的练习。若与别人对话时不会应变，谈话时冷场，都很尴尬。人在社会中都必须要融入这个社会、这个团体，这就需要沟通和理解。只有这样，才能使做事过程更加融洽更事半功倍。

# 我的北化我代言寒假社会实践活动总结

高材 1411 郭万博

很荣幸能再次参加我校举办的北化我代言寒假社会实践活动。再次参加，又有发现了新问题，有了新想法，多了更多感受。接下来我将从本次活动情况简介、存在的问题及解决方案、优点及可延续之处和活动感想四个方面进行本次我的北化我代言寒假社会实践活动总结。

## 一、活动简介

得到带着我的大学走近你——“我的北化我代言”学生寒假社会时间通知后，我便第一时间与母校取得联系，因去年寒假社会实践取得很好效果，母校高中政教处主任董老师听这个消息后很高兴，表示热烈欢迎。面试通过后，就开始与母校师生沟通宣讲时间、地点、方式等具体事项。由于母校放假比我校早，时间初步定在春节后开学前几天。开学前夕，与董主任和学校老师沟通协调后，决定利用开学第一天晚自习的时间，走访各班，通过演讲的方式形式进行宣传。确定准确的方案后，我立刻开始着手准备。当天晚上，共走访四个班级，平均每班 20 分钟，并把宣传材料分发到其他班级，留下招生办和我的联系方式，方便后期沟通交流

## 二、活动遇到或发现的问题及解决或建议方案

1. 问题：临时改变宣讲方案。假期前确定在会议室召开大会，利用 PPT 和视频等方式向全校高三多数学生直接宣传。但因学生刚开学，各项工作安排时间较紧，只能采取其他方案。

解决方案：在开学前夕与学校沟通后立即准备演讲稿，争取在最短的时间内，用最恰当的语言，向考生展现最精彩的北化。此外，我又根据各班情况，将宣传资料提前发给学生，让学生间相互传递，在宣讲前对我校有大致了解，方便宣讲的进行。

2. 问题：学生的提问难以在短时间解决

解决方案：提前多思考老师和学生会会有什么问題，准备相应答案。如学生的问题的回答时间比较长，而且不是十分重要时，可以考虑宣讲后在具体解决或留下联系方式，再联系，以免浪费大多数人时间。如遇宣讲人不清楚的问题，可在宣讲后了解到准确答案再向学生解答，或向学生推荐我校招生办网站和微信公平台，直接在这些地方寻找答案。

3. 问题：学生家长了解大学的渠道很少

建议方案：我校可以在学生练习册或与考生相关的杂志上宣传一下我们大学和各个专

业，让同学在课业之余了解我们大学，对我校产生兴趣。另外可通过一些社会活动，提高我校知名度。

### 三、活动可继续保持和发扬之处

各项材料准备充分。这次学校为学生更好开展活动，为学生社会实践提供证明，让接待方得到了更大的重视，为开展活动提供了很大方便。另外学校的宣传材料也很全面，考虑到了各个方面，包括专业介绍、培养计划、奖助学措施等。最有用的是我们印的各省近五年各专业的录取分数那张单，一方面证明我校在录取中的大致分数线，另外具体标出各专业最高分、最低分和平均分，解决了学生的很多疑问。

### 四、活动感言

很荣幸能再次参见“我的北化我代言”寒假社会实践活动，虽然是第二次参加，比第一次的摸索来，活动行的更加顺利，积累了更多的经验。同时，对我校的了解更加全面，对母校的感情更深了。

感谢学校给我们提供这次回母校锻炼的机会。在大学，能又一次代表学校参加活动的机会真的很难得。并且，在我参加的过程中，通过与母校联系，做策划，在独立完成活动。虽然中间遇到了一些困难，但在解决困难的同时，能力得到了很大提升。另外，通过这段时间的精心准备，我对学校在科研、学科教育和未来发展方面了解的更多了，对我自己的学习和未来有了更多的了解。

在提升能力的同时，我与母校的感情更深了。“我们学校毕业的孩子必须支持。”听到陈老师对我说这句话时，瞬间明白了母校的意义，仿佛又有了个家。让我不禁回想高中三年，在这里努力拼搏，幸福快乐又包含着高考压力的日子，和这里的人，这里发生的事。也许，没有这次回校宣传，很难体会到这种感情，很难把原先那中我只是在这个学校待过的感情升华成我永远是这个学校的孩子，让我瞬间有了归属感。

很荣幸能参见这次寒假社会实践活动，如有机会，我还愿再次参加。