# 大学生创业的心得体会（汇总22篇）

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-09-13

*通过写心得体会，我们可以梳理并思考自己在某方面的优点和不足。在写总结时，可以借鉴一些优秀的范文和案例，学习其中的写作技巧和表达方式。小编在这里整理了一些优秀心得体会的范文，供大家参考阅读。大学生创业的心得体会篇一通过这次的培训，我得到了很多...*

通过写心得体会，我们可以梳理并思考自己在某方面的优点和不足。在写总结时，可以借鉴一些优秀的范文和案例，学习其中的写作技巧和表达方式。小编在这里整理了一些优秀心得体会的范文，供大家参考阅读。

**大学生创业的心得体会篇一**

通过这次的培训，我得到了很多。越过了很多心理上的障碍。做过了从未做过的事情。我给自己做了人生的规划，规划了自己的短期目标，长期目标和最终目标。懂得了自己需要什么和为之奋斗。我要做一个勇敢，自信，有目标的人——这就是我的定义。人生能有几个十年，机会走了就不会再来。我们都不想错过机会，但机会却悄无声息的从我们身边溜走。与此同时我们要用一颗感恩的心去感谢我们的父母，用一颗感谢的心去回报我们的社会，用一颗责任的心去对待自己。

初入职场时，我们要以事为先，以人为本。我们用以我们的专业技能和沟通能力来把企业做好，做大。对于“是金子总是会发光”这一观点，我并不认同。因为可能有很多客观因数影响着它。我相信“无实力一定无魅力，但有实力不一定有魅力。”所以我们要勇于表现自己，把我们的优点展现出来，让人知道我们并不是一无事处的。不要太在意自己，害怕出丑，要得是让别人印象深刻。不仅要人知道这世上有我们的存在，而且要让这“金子”发光。职场的“—a理论”体现了竞争的激烈。我们要用沟通引导对方的认知，以录用为导向，引导用人单位对自己的认知。

我们要养成良好的习惯：积极主动，以终为始，要是第一，双赢思维，知己解彼，综合综效。做好职业的生涯规划，并执行。

老师鼓励我们就业，但也支持我们创业。创业的路是艰难的，是曲折的。创业能带来很多好处，但也存在着巨大的风险。在我们还未准备时，先不急着创业，而因多考虑就业。企业刚起步时，寻求的是生存，人也不例外。

读万卷书，不如行万里路；行万里路，不如阅人无数；阅人无数，不如面壁思故；面壁思故，不如明师指路；明师指路，不如自己领悟。别对自己说不可能，没有做不到的事，只有想不想做的事。

在求职的过程中，应该要学会自我行销：“我们”就是客户（用人单位）需求的能帮助他们改善目前人力资源状况的“人资”。

听了几位心理，人力资源（hr）专家的课，我很感谢他们，也希望以后能多上这种课程，改善自己目前的心理状态。用最好的状态来迎接社会和用人单位。

**大学生创业的心得体会篇二**

在这个竞争激烈的社会，很多人都选择自主创业。受到直接冲击的大学生也不例外，反而是后起之秀。

在大学的时候，班上有个同学是浙江温州的，我们当时都在想着毕业后到哪里去找工作时，她却说她毕业后要回去帮家里开服装店。我们都知道温州人十个里有九个是做生意的，但是这个做生意的理念也使得他们成为中国最富有的人群。我那位同学说，他们那里的人经常挂在嘴边的一句话就是：宁愿睡地板，也要当老板。正是这样的理念，才让温州出了很多企业家，也让那里的人成为最富有的人群。他们掌握着最好的经商技能，也让他们的后辈摆脱了贫穷，走上了不同的致富道路。

所以就温州人的这个理念来说，大学生创业是一种很好的想法。我从来都相信只要你找对了方向，一份付出就一定会有属于你的那份收获。创业之初，我们要充分认识自己创业领域的饱和度，要考虑多个方面的影响。如社会环境，市场环境以及自身的一些情况。当然，最主要的就是心态问题，我们往往容易眼高手低，太过于心急。所以在创业的过程中要一步一个脚印来，不能想着一步登天。在创业的过程中，我们作为创业者，要具有危机意识。下面总结了几点创业中最常见的问题：

首先，作为大学生，在他们的心目中，看到的更多的是创业成功的例子。觉得自己创业就是不用受老板的气，可以随意的去指挥他人。具有很大的盲目性，脱离了现实，太过于幼稚。正是因为没有认识到创业过程中可能出现的问题，太过于理想化，所以一旦遇到挫折和失败就会感到痛苦和迷茫，就容易产生放弃的想法。

其次，大学生如果不是富二代，那么资金就不会那么充裕。这会造成大学生创业的瓶颈，因为再好的技术也没法成为现实生产力。现在社会投资也很难吸引过来，因为一般的投资家不会投资一个没有任何前景的小公司。所以在选择项目的时候就要看清楚，你有没有这个资金可以支撑你的公司的日常运营。

最后，就是大学生自身的素养还有待提高。我们的创业意识要加强，要树立自己的社会服务意识和坚定信念。还有就是自身的能力的提高，比如说创业者人格的魅力，性格的成熟提升等。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**大学生创业的心得体会篇三**

我想，对我们这群没有见过世面，整天呆在校园里的莘莘学子来说，就业是一个不能再遥远的话题。但是，我觉得，我们就更应该好好考虑就业这个问题，那样才不会被将来的就业打个措手不及。

就业是决定一个人以后要干什么的，要从事什么行业，要走什么的样的道路的事，所以它是一个人生中一件很重要的事。我想，我们最开始意识到就业之难,是在高考志愿的取舍中。众多的高校、各种各样的专业，一大堆的志愿，一大堆的选择，一股脑而全摆在眼前，无从下手、无从抉择。脑海里浮想着多年后的自己应该有什么样的工作，应该有什么样的人生。经过深思熟虑,.工工整整、虔诚地填写好志愿，那应该是人生就业指导的第一部分了。进入大学后，渐渐褪去来时的一腔热血，踌躇满志。心绪开始慢慢沉淀，也开始认认真真的替自己的未来考虑了。那些不着边际的理想、空想也从我身上蒸发。我们所关心的不再是乌托邦，而是现实的世界。大学，一个从理想世界到残酷社会的跳板，让我们有幸生在理想之中，又可以目睹社会现实的残酷的一面。

最让人有一种与社会接触的感觉。我觉得，读他人的故事，就像读历史一样，一页一页的翻开，一页一页品味，有一种使人明智的感觉，知兴衰，知得失，更知已知彼。不经意间，8周的课没了。感觉每次上课，听到不同故事，听到不同人的就业经历，既是像在听小说，好奇，感觉有趣；又更发觉其实是在听自己的心声，因为每一个故事自己都是体会，有感受的，并且，心想假如那件事情发什么在自己身上该怎么办呢？《就业指导》的影响是深刻的，它使我了解了现在就业的.激烈竞争现状，物竞天择，适者生存，只有强者才能生存下去。现在正逢国际金融危机席卷全球，我们虽身处在避风港中，但我们不应该庆幸，而应该知危而进，好好学习，做好人生规划，抓住机遇，打一个有准备的胜仗，迎接自己的光辉明天。历史老照片揭露你所不知道...社会竞争是异常残酷的，要好好准备，使自己在学习上有紧张感，激励自己在这四年不断进取，奋发向上，勇于拼搏。要立足当今如此竞争激烈之世，唯有自强才是唯一出路，唯有自强才会闯出一片天地！就业，是一种人生转折的抉择，没有回头路可走。唯有自信、自强、有准备的上路才能走的轻轻松松、走的很远！！

能和指导，对市场动向把握不准，过于追逐创新而偏离实际，资金匮乏，因此很多大学生创业的激情在一刚开始就被种种挫折与困难浇灭，最终失败而告终，创业需要勇气和毅力，但这样的勇气和毅力都必须建立在个人较高的创业素质和能力之上，否则也只能算是蛮干。对于大学生创业，我认为最根本的就是在创业之初就要充分认准和把握自己创业领域的市场饱和度、市场动向和社会环境，既要考虑到社会环境、市场环境，又要考虑到自身的情况，同时要采取各种措施（如与他人合作）尽可能的使风险最小化。这是大学生创业最根本也是最基础的准备。其实，在创业基础打好的基础上，大学生创业要讲究效用，要一步一个脚印，不能够急于求成。创业必须讲究策略性与计划性，既要对创业过程与发展有一个长远的规划，又要这种创业过程中的每一个细节，要针对每一个细节做出全方位的分析和预测。再者，创业者必须时刻具有危机感，要有危机意识和潜在危机的预警性和前瞻性。在充分考虑到同行业竞争所打来的压力和危机，要预测当前行业状况的走向和可能导致的危机，创业者只有时刻具有危机意识，并对潜在的危机做出相应的预警才能够真正独立于竞争的大环境中不败。

以上是我们对于大学生创业的理解，我觉得大学生必须同时具备以上综合能力才能够真正开始自己的创业实践，这是创业对于一个创业者内在和外在的要求，是创业过程中所必须得到考验的。

第七组：解勇姜磊李鸿武秦海峰杨燕波顾贵平何涛。

**大学生创业的心得体会篇四**

根据不完全统计，大学生创业成功率仅有5%，一百个创业项目之中最终留存的`只有五个，但而另外九十五个项目，却并不一定比这五个项目差，甚至有很多比这五个项目更加优秀，但是为什么这些好项目最终失败了呢?张小小认为，主要原因是创业者的能力不足以驾驭项目，实践经验缺乏，具体来说就是没有带领团队的经验，没有挑战竞争对手的资本，有的只是对市场需求的主观臆想，缺乏实地调查分析，而且信息爆炸的环境里还经常受到社会舆论的误导，尤其是“构建平台”型这类庞大的项目要求更高，刚毕业的大学生是无法驾驭的。

虽然时代环境发生了很大的改变，但是创业中一些经验，现如今依旧值得借鉴。张小小女士从大学时期就开始了自己的创业之路，批发发夹在学校售卖。张小小女士说，这次创业虽然谈不上项目，但通过这个小小的创业行为，让她对于渠道建设有了一定的经验，学会了把握分析消费需求。出国后的再一次创业经历，又丰富了她的团队建设管理经验，这为她回国后第三次创业成功打下基础。

张小小女士总结自身创业经历，得出这样的结论：创业者发现了市场需求或痛点，未必能解决，还必须考虑与项目匹配，无论是实践经验，还是思想认知。现如今很多大学生凭借一腔热血与灵活的头脑，一创业就提出“建设平台”、“构建生态系统”、“实现智能化”，但真正要做到这些，则需要庞大的资源，不仅仅是大量的资本人力，高精尖的技术，更需要通过对需求发展趋势的了解，把握整个社会发展的走向。就大多数大学生创业者来说，这种贪大求全式的创业想法是无法落地的。

“互联+”时代并不仅仅是只有平台需求，何况任何一个平台也不是一天建成的，都是由解决众多相互联系的小需求开始的，最终水到渠成形成系统。善于发现身边的小需求，了解消费者的痛点，通过自己已有的技能，或者团队已有的技能，简单的运营就能解决客户需求，这类的小项目作为创业迈出的第一步，更适合大学生。小项目为大学生创业者积累的不仅仅是经验，更是自身的一种成长，也是为大项目的成功作好铺垫。

一方面，创业从满足小需求的小项目做起，另一方，项目设计好后，应检验自身是否有驾驭项目的能力。根据项目，检验目前的团队是否有过运营项目的经验，团队员工有无在本行业或专业里五年的经验，团队领导人有无人力资源管理的经验。而这些不具备，可以通过人才引进加强自身，如果团队与项目不匹配还继续蛮干，浪费的是自己的青春和投资人的资金。

最后张小小女士用一则广告中的话来做结尾：人生没有白走的路，走过的路，每一步都算数。大学生创业，青春的无限的热情和精彩绝伦的创新创意，应从小项目做起，从力所能及做起，踏实的植根于市场需求，不断加强自身技能素质，最终才能冲破万千阻碍破土而出。

**大学生创业的心得体会篇五**

在这次实训中我体会到了很多很多，有些是生活中所遇到的，有些是在人生中慢慢体会的。

在这次实训课的第一次课我们有的初步的认识，通过x老师的建议，我们组成了男女搭档。起初大家都不好意思，但是事实就是这样你不主动就会被别人抢先。通过这件事我明白了其实我们都应该积极主动去做事情，把握机会不能让它从身边悄悄溜走。

在接下来的课程中我们做了许多游戏，虽然是以游戏的形式完成的课程，但是我们具体到每个人身上就不会觉得这是一场游戏，大家都很认真的对待。这个也许是一种挑战，一种自我认知的过程，一种搭档之间配合。比如两个人解绳子的游戏就是考研你们的默契，往下蹲的游戏就是考研你们的信任，表演走路就是让我们冲破心里的障碍，改变一下自己。有的人就是平时碍于面子放不下身段，可是这次课程就让我真正体会到原来自己也可以这样，体会到神火中体会不到的自己，也让我们找到了乐趣。

其实体会最深的应该就是一起团队的pk和此次培训最后的环节。

团队在一起pk的游戏中真正体会到团队力量的强大，和作为一名出色的应该具备什么样的能力和责任。我是在a队的，我们队总是输给b队。我觉得自己的心里因素占一方面原因，但是主要还是没有发挥好团队的力量，我们没有组织好，没有分析好团队的意义，怎么样才能把团队的力量放大。我们队长虽然有组织欠缺的能力，但是他已经为我们团队尽力了。也为我们的过失承担了严格的惩罚，规则就是这样，我们应给遵守好。

当队长精疲力尽的时候，老师给了我们队帮长分担责任的机会，当全体队员都在地上共同承担责任那一刻，相信每个人都被打动了。队长和队员之间因为有了这个环节更加亲密了，使团队更有凝聚力。

每一个环节都给我们许多体会，每一次都是那么触动人心。最后一个环节告诉我们曾经给过别人多少次的冷漠，多少次我们又收到他人的冷眼。其实我们用真诚对待他人，他们也会一真诚回报的。多给别人一个拥抱生活会更美好。一个小小的鼓励也许在别人眼里就会是巨大的能量。

通过这次实训，我体会到我们在生活中应该多努力一点，我学会了运用团队力量，学会了真诚待人，自信的生活。

**大学生创业的心得体会篇六**

20xx年xx月我很荣幸的参加了xx培训班。在这短暂的10天学习和生活中，让我学到了很多有关创业的专业知识，通过这次学习也给我的人生增添了丰富多彩的新篇章。在此，我特别感谢三都县委、县人民政府的大力支持，感谢县人劳局给予的这个学习的平台，感谢给予灌输知识的讲师们，深情的对你们说一声，你们辛苦了！

更不用说去理解它的含义了，后来经过老师的用心讲解，让我终于知道“syb”的意思是创办你的企业，也让我懂得了，这是一门很好的课程，值得学习，尽管很短暂但我是很用心的去学，去听，去理解。随着课题慢慢的深入，老师也讲得非常的到位，让我以前有过的种。种顾虑完全释放出去，等我学习完了才知道在没有学习前，我脑海中对创办企业的想法只不过是个皮毛，和真正的企业相比还差很远，我还有很多知识需要学习，很多能力需要锻炼。

《创办你的企业》培训课程就是帮助我们找到创办企业思路，系统的掌握了创办企业的步骤，创业者的；建立企业构思；估计你的市场；企业的人员组织、分工；企业的法律形态；法律环境和你的责任；判断企业生存。最后将写出自己的企业，担任培训的老师根据学员的实际情况出发，尽量用通俗易懂的语言和容易理解贴近生活的实例，耐心的给我们讲解和提示，直到学懂弄懂为止，通过各种方式和动手实践不知不觉的掌握了创业的流程，记账的重要性，预测市场，减少风险，减少损失。

要想成为一个成功的创业者必须具备较高的个人素质、品德及修养，当然自身能力和对自己企业的生产技术了解也是不可缺少的，同时需要家人的支持与资金是否充沛也密不可分，但企业必须考虑到四点：

一是商品。

二是价格。

三是选址。

四是促销。

在这当今社会里，我们应届毕业生面临很大的挑战，但是如今的社会也给我们提供一个很好的平台，相信我们有实力、有信心能战胜，年轻是我们的绝大优势，通过syb培训能帮助我在创业中可能出现的盲目性和随意性。在这10天里，我也认识了一起创业的朋友伙伴们，一起开心，一起创业，一起交流所得，是我人生中可遇而不可求的，虽然时间短暂，但我们像亲兄弟姐妹一样快乐的学习着，希望今后我们互相鼓励，互相支持，让每一个角落都能听到我们的声音。

最后，再次感谢我们的培训老师，跟你在说一声：您辛苦了！是您一直陪伴了我们整整10天，我会用我所学到的知识用到创业实践中去，不辜负老师对我们的一片用心，取长补短，创造出属于自己的一个美好将来。

**大学生创业的心得体会篇七**

受全球经济危机影响，中国在20xx年gdp增长速度保持8%都很难了，这和国家的财富有很大关系，但是此外更重要的是，在超过10%的速度拉动下，中国每年创造出来的工作岗位，才能勉强满足数量庞大的应届毕业生的需求。低1个百分比，就会造成巨大的失业/待业人数。

20xx年大学生，据估计会有700万人左右。20xx年工作岗位，保守估计，只有150万，剩下的就是失业人数了。当然，这个数字是比较悲观的，因为从20xx年经济衰退的趋势来看，前景确实很悲观。

此外，20xx年大学生的就业形势，还要考虑到20xx年的失业人数。毕竟20xx年的金融海啸，已经让很多人失业了，加上20xx年没找到工作的大学生，这些人都要同20xx年应届毕业生去抢夺那数量不多的工作岗位。所以，现在大学生就业形势非常严峻，大学生毕业就失业的可能性很大。创业成为一个不错的选择。

大学生创业就是改变就业观念，利用现有的知识、才能和技术以自筹资金，技术入股、寻求合作等方式创立新的就业岗位。大学生创业普遍存在以下优势：文化水平较高，精力旺盛，对事物有较强的领悟力，自主学习知识的能力强.接受新鲜事物快，思维普遍活跃，运用it技术能力强，能够在互联网络上搜寻到许多信息，自信心较足，没有家庭负担，其创业很可能获得家庭或家族的支持。

但大学生创业缺乏关于创业方面的知识，而目前我国大学生创新创业教育仍然存在着很大的困难与问题。

其次，创业文化氛围不浓，大学生创业技能欠缺。据调查，78%的北京高校在校大学生有创业意愿。其中仅有42%的学生愿意接受创业课程的指导。如此低的创业率和创业成功率，在一定程度上对大学生的创业热情产生了负面影响。专家指出，虽然学生的创业教育一直都在进行，学生创业的氛围距离我们设想的还有一段距离，最终能落实到行动上的创业并不多。

第三，创业教育意识薄弱，对大学生创业教育的重要性和必要性认识不足。由于传统教育模式的影响，学生的创新意识和创业能力的养成在很大程度上受到束缚。学生缺乏独立生存的能力，学生的自主意识和创业能力比较弱，大学生对自主创业缺乏热情，对就业问题表现出“等、靠、要”的依赖情绪。

第四，缺乏相应的师资力量。授课教师大多是学术专家出身，从书本到书本，缺乏创业经历和实践能力；没有形成权威的教材体系，已经开设大学生创业教育课程的一些高校在选择教材方面也存在很大局限性。

第五，大学生普遍缺乏资金。技术、经验和能力。思想准备不足，创业风险意识不强，缺乏细致充分的调研，缺乏核心技术和优势力量，市场化经营运作经验不足，资金贷款困难重重，创业带有一点盲目性。创业项目技术含量和层次普遍不够高，“质”与“量”不并重。

因此，要想在我国发展创新创业教育，必须加强以下几个方面的工作：

首先，在高校开展创业教育，培养大学生创业意识，提高创业能力。如开设创业教育课程，内容主要包括创业理论、创业案例进行教学，同时，开展创业实训，定期举办创业计划大赛等，给大学生多提供模拟演练的机会，高校开展科研竞赛、创业交流，定期邀请一些创业成功者举办创业现身讲座，营造全社会鼓励创业、支持创业、宽容失败的良好氛围。

其次，要强化政府在高校毕业生创业工作中的责任，建立多种形式、多种渠道的资金融通体系，为大学生创业提供资金支持。

地方政府应该落实好国家鼓励毕业生自主创业的小额贷款担保、减免税费等优惠政策，完善劳动用工制度、人事制度、社会保障制度等，制定较为完善的创业帮扶措施，不断完善劳动社会保障措施，开辟“绿色通道”。要建立大学生创业专项资金，对经专家论证、项目可行、技术含量较高的大学生创业项目降低门槛，予以资金扶持。

第三，建立创业教育的实践基地，为学生提供实战场所。走校企联合的模式，高校可在企业创立学生创业实践基地，学校本身也可以利用自身的优势创办一些实体，为学生提供创业实战演习场所，提供工商、税收、信贷、项目评估审批等一门式服务，提供信息咨询、资产评估、财务顾问、产权交易等各类中介服务。同时，配备由创业成功企业家组成的创业导师，使大学生在创业过程中享受到免费的陪伴式辅导。所有服务措施都为了学生的创业活动与企业之间形成良好的互动，使学生的创业成果尽快产业化。

第四，大力加强创业教育师资培训和创业咨询师队伍建设。

**大学生创业的心得体会篇八**

2：如果是合作的话，一定要把所占的利益多少写明。

3：寻找合伙人时，一定要了解他，不要简单的看一个人觉得好就放心的合作，看看他适合一个人创业还是团队创业。

4：团队创业一定要找一个办事圆滑，考虑全面，能够和每个人和睦相处的，积极主动的人来做主要负责人？。并讲明如果要是多数股东不同意这么去做的话，主要负责人没权利按照自己少数意见来做决定。

5：创业初期的每一笔开销都要有明细账，金额超过一定的数额，根据不同行业的开销金额大小定，一定要大家商量后决定。

6：谨防上当受骗，现在的骗子很猖狂

7：要有恒心和毅力，创业初期会很累，大家要能吃苦。

8：和团队里的每一个人搞好关系，建立起自己的智囊团队，这样就不怕任何的外来的竞争压力。

9：要学会奖励和答谢帮助过你的人。

10：创业初期要勒紧裤腰带，每一笔花销都要拉下脸皮往下压价，这样省出来的全是自己的钱。

11：创业前要进行市场调研，现在很多年轻人可能有着满腔的创业热情，但我要说的是，创业不能盲目，在创业前一定要进行全面细致的市场调查，最好是从事自己熟悉的领域。人生能有几个十年，机会走了就不会再来，我们都不想错过机会，但机会却悄无声息的从我们身边溜走。与此同时我们要以一颗感恩的心去感谢我们的父母，用一颗感谢的心去回报我们的社会，用一颗责任的心去对待我们自己。

**大学生创业的心得体会篇九**

创业精神是一种理念,这种理念贯穿于高等学校的课堂教学和课外活动之中,培养学生的创新意识、创造精神和创业能力,使学生毕业后大胆走向社会、自主创业。开展大学生创业教育,包括课程设置、实践活动、教学体制改革、教育评价模式的改革等。但不外乎一方面是创业思想教育,另一方面是创业技能教育。创业思想教育是创业技能教育的基础,创业思想教育包括创业意识的培养、创业动机的确立和创业心理品质的养成,目的是为了让受教育者形成正确的创业思想。开展创业思想教育,关键一点就是创业意识的培养,使学生变被动接受就业指导为教会学生主动或自主创业。既要鼓励学生敢于在新兴的领域和行业去艰苦创业,也要支持学生敢于自主创业,学会自我发展,培养学生具有创业的胆量、

勇气

和开拓创新精神。

进入新世纪以后，随着国家政策的不断鼓励、支持及个人发展方式的转变，我国很多大学毕业生也开始了自己的创业历程，这种新型就业方式在我国的兴起不仅缓解了我国大学生的就业压力，更为

其他

毕业生的就业方式提供了一种合理可行的参考。而且随着国家对大学生创业的支持力度逐年加大，这种就业方式必将成为很多大学生毕业生的选择。

但是由于众多因素的限制，大学生创业目前在我国的的发展虽然比较顺利，但很多人还是对此持有质疑的一种心态。

那么，我认为大学生创业之所以现在不能完全被大学毕业生所接受，主要有以下几方面的因素。

一、大多数毕业生对创业所带来的风险很是担忧。因为大学生毕业生本身没有自身的资本。所以不能轻易的拿出一些资本去做这样一项逐渐本身没有把握的事情，大多数人认为与其做这样一项没有把握的事情，还不如让自己找份体面的稳当的职业，这样不仅自身的

生活

有保障，最主要是没有担当创业带来风险的担忧。

大学生毕业面临的是来自生活压力的挑战，所以就业尤其是自己所选择的的职业及所带来的收入可不可观尤为重要。创业，我们每个人都渴望拥有自己的一个公司，就像马云所言，人们渴望真正拥有一个属于我们中国人自己的公司。没有谁是真正愿意去打工的，最主要的还是自己没有这个资本不能担当这个风险的能力。

二、创业对创业者本身所拥有的

专业

知识有很高的要求，如果一个毕业生不具备将自己所学的知识运用到实际生活生产中的这种能力，那么创业者本身所具有的的专业素质是不合格的。现在的大学生很多都还是中学的

学习

模式，认为这样不断的学习才能有出路，而不是注重实践，不注重对理论知识的运用。

此外，很多人认为大学是个令人放松的地方，所以就放松了对自己的要求，使得自己处于一个放纵的状态，对自己的专业知识学习不透彻，从而导致不能运用到实践当中。

三、创业对创业者本身的综合素质有较高的要求。不仅对专业知识的要求过高，要求创业者的心理素质、身体素质、领导素养等各种要求缺一不可。所以，创业不可一撮而就，更不是纸上谈兵，而是实打实的真功夫，要有远见，对潜在的市场能有较好的预测。

有的创业者没有良好的心理素质及身体素质就慌忙决定创业，这是对自己的不负责，更是对团队的不负责，所以我们需要考虑清楚自身的条件，然后思考是否有自身不利条件决定自己不能创业。这是对自身及团队的负责，我们需要这样一个过程。

四、地方政策支持的不确定性。这个因素可能不是全国性的，国家的整体政策是很好的，但是如果下放到地方，执行起来可能难度就很大，所以很多大学生对此不是非常确定，担心自己所创办的企业在运转困难时得不到政府的大力支持。

大学生创业本身就是一次自我挑战，所以需要面对各种压力及困难，我们需要具备这种能力，即使不能很好的获取帮助，我们也可以通过其他途径来继续自己的梦想。

五、结语

随着市场经济在我国的进一步深入发展，相信政策的导向会对大学生创业带来更加有利的因素，我们要建设创新型国家，就必须大力提倡鼓励支持这些大学生的创业梦想，相信创业的人多了，我国的就业压力也就会逐步降低，而我国的经济活力也将进一步得到提升。大学生自身也要努力将理论知识转化为实际运用，这样才能真正的做到学以致用，真正成为应用型人才。大学生创业已在我国兴起，我们很多有兴趣的

同学

完全可以去尝试，可能会失败，但是在创业的路上没有坦途可走，我们需要战胜自我，超越自我。我们需要将权衡自身，然后做出合理可行的决定。

大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验，以及

学以致用；最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值。但是创业的道路是艰难的，《穷爸爸，富爸爸》的故事告诉我们，创业的成功与否不一定与知识的积累量成正比，没有很高的学历在创业竞争中也一样能立于不败之地，关键是创业的方向，方式和方法。有的时候还要看准时机，看准市场的潜力。就好比比尔盖茨，他之所以能财源滚滚，就是因为他看到了计算机在人类的生活中会起到越来越大的作用，这个市场有无限的潜力，也就是需求会无限增大。

《大学生创业

心得体会

范文

》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

**大学生创业的心得体会篇十**

“我们不能延长生命的长度，但我们可以改变生命的深度和广度。”陈果累说。他告诉我们的是为什么要创业：因为人的一生长度是延长不了的，那么想要成功，只能加深深度和扩大广度。创业就是能够改变深度和广度的路径之一。也许一个人碌碌无为过一辈子，而创业能使人生价值的升华，能带给社会很多有价值的东西。人，能够到世界上来走一遭，那是多么幸运的事情呀，如果就这样浪费掉了，多可惜呀，拥有生命却没有拥有它本该有的活力的精彩，真的很可惜。这是把上天的好心当成驴肝肺了。就好比你盛情邀请一位朋友去旅行，但是他却在途中蒙上了自己的双眼，没有欣赏到半点旅途中的美景，我想你的心情也很糟糕吧。

“学会用正确的方法去试错。”刘总说。每个人生下来都是个白痴，所以不需要害怕失败，因为即使你害怕，第一次尝试的依然很有可能会失败，第一次就成功的能有几个?失败是可以的，但是我们不能盲目，今天去听了学校组织那个创业讲座，其中卢健卢院长给我最深刻的印象他的原话我就不会说出来了，说说重点吧!我自己的理解：

人，是可以改变的，只要自己对自己有信心，那些整天有什么事都说好难那些人，其实是自己没有去改变的决心，整天怨天尤人，或者自己根本不想改变!不管什么时候都要对自己有信心，相信自己不比任何人差，努力去做!想要成功，规划是很重要的，有了规划，就有了目标，不会盲目去拼搏，这样会事半工倍，吧规划分成年规划，然后再分月规划，规划分得越细!效率就越高!持之以恒，将离成功不远。做什么工作其实都不重要，重要的是实现自己的价值。“初生牛犊不怕虎”的精神，对未来充满希望，这些都是创业者应该具备的素质，这也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基矗。

大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验，以及学以致用；最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值。但是创业的道路是艰难的，《穷爸爸，富爸爸》的故事告诉我们，创业的成功与否不一定与知识的积累量成正比，没有很高的学历在创业竞争中也一样能立于不败之地，关键是创业的方向，方式和方法。有的时候还要看准时机，看准市场的潜力。就好比比尔盖茨，他之所以能财源滚滚，就是因为他看到了计算机在人类的生活中会起到越来越大的作用，这个市场有无限的潜力，也就是需求会无限增大。

我们都看过《谁动了我的奶酪》，这个非常简单的寓言故事就告诉我们，我们拥有的奶酪其实是在不断变化的，也就是我们在社会上所握有的筹码是不断变化的，不更新就会被用完，不注意保存就会变质。所以这提醒着我们随时要更新自己所掌握的知识与技能。在今后的生活中要不断的学习，充实自己，增加自己的社会竞争力，这样才有利于我们更好地立足于社会，更好地实现我们的创业理想。

但是在创业道路上，作为大学生，往往急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验，对市尝营销等缺乏足够的认识，常常盲目乐观，大学生对创业的理解还停留在仅有一个美妙想法与概念上，没有充足的心理准备。对于创业中的挫折和失败，许多创业者感到十分痛苦茫然，甚至沮丧消沉。大家以前创业，看到的都是成功的例子，心态自然都是理想主义的。其实，成功的背后还有更多的失败。看到成功，也看到失败，这才是真正的市场，也只有这样，才能使年轻的创业者们变得更加理智。

此外，在大学生提交的相当一部分创业计划书中，许多人还试图用一个自认为很新奇的创意来吸引投资。这样的事以前在国外确实有过，但在今天这已经是几乎不可能的了。现在的投资人看重的是你的创业计划真正的技术含量有多高，在多大程度上是不可复制的，以及市场赢利的潜力有多大。而对于这些，你必须有一整套细致周密的可行性论证与实施计划，决不是仅凭三言两语的一个主意就能让人家掏钱的。

**大学生创业的心得体会篇十一**

正式做企业形态的创业已有一年多了，虽然还是入门级创业者，但在这期间我经历了许多，学习了许多，也感悟了许多。在这里我想和大家简单分享几点。

第一点就是执行力，创业有许多种类型，什么资源型，知识科技型，吃苦型等等……但你无论选择了什么类型，执行力都是最重要的，简单的说，就是想到就去做，无论多大艰难，认准了就开始干起来，不要像一个笑话中说的：“晚上一群人多么雄心勃勃的谈论一个个多好的项目，勾画多么美好的未来，第二天早上依旧按时上班或上学。”空想都是虚的，真真正正的干起来才干有所发展;有人会说创业是个大事情，需要仔细考虑，再三推敲，做具体的长期短期规划，对此，我个人并不认同。

这也是我想和大家分享的第二点：再好的计划也赶不上变化，在此刻信息网络高度发达的时代，任何商机都会稍纵即逝，就看谁能先把握住，当然我并不是说完全不需要计划，只是以我们此刻入门级的创业水平，再好的创业计划实施的时候，也会呈现各种各样的问题，更何况不同的团队在执行相同的计划时所取得的成绩可以是天差地别的，就如二流的项目在一流的团队中可以做成一流的企业，但一流的项目由二流的团队来执行，可能只能做到三流的企业。所以与其花大量时间在斟酌选择计划上，不如动手干起来，组织人手，完善团队，通过实践，发明问题，解决问题。

我想和大家分享的第三点在于设计商业模式上，众所周知，一个正确的商业模式，是企业生存的根本，好的商业模式，能给企业带来源源不断的利润，但并不是只要理论上行的通的商业模式，操作起来就一定能成功，其中涉及到的很多要害点，不同的团队掌握的渠道解决方式都会有所不同，所以在创业之初，所掌握渠道资源，人力资源相对匮乏的情况下，最好选择相对简单的商业模式，特殊是对于精力有限的在校学生。我个人从事的商业模式看似非常简单，但即便如此，在执行的时候仍是艰难重重，会呈现各种意想不到的问题。

开始真正创业干起来了，所需要做到的就是吃苦了，这是我分享的第四点，不论什么行业，创业者的付出必定比一般从业者高许多.就拿工作时间上看，创业者是没有下班时间的，每周工作时间都要高于100小时，特殊是在起步的创业阶段，像我做的这个项目，需要奔走于江宁城中仙林浦口，时常早上8点出门，晚上10点才干回来，回来还有工作要做，直到凌晨才干歇息。还有就是创业者的状态，必须永恒保持向前的冲劲，一旦领头者有所歇息，合作伙伴或员工自然没有了精神上的动力，企业就会停滞不前，被虎视眈眈的竞争对手轻易超越。

第五点我想谈谈创业成功与失败，其实真正创业过或者做过项目的朋友应该能体会到，成功不是某一天就突然达到的，同样失败也不是某一个重大失误就万劫不复。在做企业的过程中，天天每个阶段都会有许多成功与失败，有时候大家晚上坐在一起分享一个阶段的胜利喜悦时，一个电话打来，某个环节出了问题或又遇到新的艰难，这种上天入地的事时有发生，其实失败挫折并没有什么，只要能在第一时间去冷静面对并解决，并不会对企业发展造成负面影响。反而企业面对危机的处理能力会有明显提高。

最后我想说的是，多多关注行业动态，能够分析政策，是创业者，企业家的必修课，刚创业，不要抱着改变世界改变行业的心态去做，初创企业规模小，意味着灵便好转向，创业初期，活者才是最重要的，要去不断完善企业，以适应环境。冯仑是以蹲着的心态形容民营企业家的，更何况是初创小企业。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**大学生创业的心得体会篇十二**

创业是一项充满挑战的事业，一个具有创业愿望的大学生能否最终走上创业之路，与他是否相信自己可以在激烈的挑战和竞争中胜出有着直接的关系。实践创业是大学生通过发现和识别商业机会，组织各种资源提供产品和服务，以创造价值的过程。实践创业活动的主体是大学生，客体是商业机会和各种为达到目的而需要和可以得到的资源。

我认为以下几方面对大学生创业会产生一些影响。

在一个好的创业氛围中，能够激发我们对于创业的激情和热情。并且，在这样的氛围下，一些社会的优势资源都会引导到创业方面，比如优秀的企业家以及政府，这对于我们大学生创业来说是至关重要的。

一个城市的文化对于创业是非常重要的，最成功的公司最终都是要企业文化取胜的，同样的，城市文化也是如此。就像上海的文化是白领的文化，所以有人说上海比较难产生“马云”。而目前，创业分为比较好的城市有杭州，这很大程度上就是受到了城市文化的影响，就像杭州的一句口号“创业在杭州”。当然，这个文化的产生、积淀和影响社会，是靠这个城市的人们共同努力的。

这主要是向一些优秀的企业家们取经，企业家都有成功创业经历，他们这些经历和经验对于现在正在创业的人来说，都是一笔宝贵的社会财富，那么将这些财富让更多的人接受，这是一个具有创业文化的城市必须大力提倡和推广的。

政府在各方面对于创业项目和创业者们提供相当多的帮助，比如在资金、人力、场地方面，发挥政府的特有优势，为创业提供更好的平台。同时能够吸引更多的本地和外地的创业者创业，实现一个良性的循环。

创业意识和创业素质的教育也比较重要，这就需要教育机构和社会媒体的共同努力，让更多的人追求创业，并且具备较好的创业素质，提高创业成功率。

**大学生创业的心得体会篇十三**

从xx月份开始参加大学生创新创业训练计划项目，历时整整一年，从3人小组慢慢发展成了由十几人组成的强大团队，指导老师由1人扩散到多人。我们从刚开始的一无所知和一筹莫展，到现在对创业过程中的技术、营销、财务等的理论知识以及实践过程中需注意的融资、风险防范等实践经验都有一定程度上的认知。我们经历了很多，从中也在不断成长与蜕变。回顾这一段时间以来的努力和收获，现将我们的心得体会分享如下：

不断努力是成功的前提。指导老师和团队都非常重视这个创新创业训练项目，也都在尽心尽力的做着这件事情，但是很多时候自己做的并不如自己想象的好，指导老师每天晚上给我们开会到晚上十一、二点，为大家作指导，思路决定出路，我们只有不断地更新旧的老式的管理理念，不断地创新和改革制度，才能引领出一个好的项目团队，在优胜劣汰的规则里才能保持自身的竞争优势，与时俱进才不至于落后于发展的步伐。著名的西点军校有一个悠久的传统，就是学员遇到军官问话时，只能有：“报告长官，是!”“报告长官，不是!”“报告长官，不知道!”“报告长官，没有任何借口!”这四种回答。二十一世纪是一个充满竞争和机会的世纪，只有提高执行力，才会创造1+12的可能。没有任何借口教给我的不光是一种工作的态度，也是一种生活的方式;团队成员一遍遍的理思路，一遍遍的修改优化自己负责模块的材料，认真执行，为了完成团队的任务，大家经常一起加班到深夜，共同达到团队目标。记得印象最深的一次就是大家已经加班到凌晨三点了，大家已经很饿了，突然一个人拿出几片面包，大家都很兴奋，吃着面包，喝着水，大家都很满足，将疲惫完全抛在脑后，吃完，又聚精会神地继续着手头的工作。大家在实施过程中，做着pdca循环，一遍一遍地迭代，不怕苦，不怕累，不断追求卓越。刻苦学习是成功的动力。在刚实施创新创业训练项目时，大家都没有接触过这方面的知识，对创新创业训练项目简直一头雾水，但是这也阻止不了我们前进的步伐。前期，获取理论知识，即阅读书籍，每个人找到自己负责的模块(企业管理、技术、营销、财务等)，到图书馆找十本以上的书看，深钻研，多思考，以最快的速度进入角色，并成为该领域的专业人士，这就需要一个人的快速学习能力;有时候，思维可能会出现“停滞不前”的现象，在了解到专业的理论知识的\'基础上，指导老师邀请到了学校的营销、财务领域的资深专家和银行、机械行业等领域的总经理前来给我们作指导，我们结合自身的项目的实际，分别对专家进行了咨询，大家了解到了更多的商业信息，思维得到拓展，并以此为基点，发散思维多方位思考，提炼自身的创新点，对创业训练项目的成果获得也更加有信心;在项目实施过程中，我们拜访过多家与本项目相近的企业，深入学习他们的管理和技术，并加以总结提炼，找出适合我们的项目实施的管理方法、技术手段。通过理论与实践的深入学习，我们的水平已经提升到了一定的层次，这也成为我们项目的不竭的动力。给我们提供了系统学习现代企业管理知识的平台，优化管理知识结构，更新管理理论，开拓视野，自我超越，全面提升管理能力和管理素质。

团队合作是成功的保证。在历史上，刘邦之所以能够战胜项羽，就是因为他作为那个年代新势力的领袖，特别重视团队的作用，善于团结各路英才，发挥团队的力量，从而达到一己之力所不能达到的人才集聚放大效应，这才是根本。我们在项目实施过程中，抓住根本，团队成员各司其职，有效衔接。对团队成员取其所长，专人负责专门的模块，分工明确，责任到人。我们的组织架构是采用职能型的，由团队队长总体负责，团队成员负责相应的模块，实施过程中，所有的情况都是向团队组长说明，期间也会有意见不一致的时候，我们做到及时交流，及时调整。记得有一次，组长将自己的意见提出来，相应模块的负责人认为不对，不予采纳，两人争执了一番，未果，组长当晚在回去的路上，哭了，心里急的。这件事之后，大家更加努力，也更加团结，因为大家心里都明白，队长心里有根绷得很紧的弦，我们每个人心里都有根绷得很紧的弦，团队的使命化身为我们每个人身上的责任。从这里也一定程度上看出大家投入的热忱与激情，团队也是在一个慢慢磨合的过程中变得更具有凝聚力。我们做到及时交流，及时沟通，每一个人有想法都可以及时的提出来与我们大家一起讨论交流，达到事半功倍的效果，并且在做项目的过程中大家也感到很愉快。一个项目的成功需要一个共同付出的团队，更需要一个有爱的团队。每逢团队成员过生日，我们都会为其庆生，一来体现团队的温暖，二来团队的感情获得增进，团队散发出一种凝聚力强且朝气向上的气息。

通过这一年的创新创业训练项目的实施研究，我深深感受到指导老师和团队合作的重要性和必要性，非常感谢指导老师，感谢团队，不计回报的付出，同时从中获得了锻炼和成长，学习能力的提高扩展了我们的思维能力;共同的学习目标培养了我们的团队精神;学习的毅力铸就了我们执行的坚韧性。创业是真正流着泪的笑，活着血的甜，坚定信念，排除万难，坚持到底，不断努力，刻苦学习，中国的乔布斯在你我之间。

**大学生创业的心得体会篇十四**

为推动大学生创业教育，去年12月，湖北省大学生创新创业俱乐部成立。近日，该俱乐部在光谷举行了“迈向成功——我的创业之路”主题沙龙，“过来人”的创业经历，令在场大学生们颇受鼓舞。

朱学宝，武汉超级玩家网络科技有限公司ceo，在“20xx中国大学创业富豪榜”中，他以当年财富1000万元名列第53位。“玩游戏也能玩成千万富翁”，是已过而立之年的朱学宝的创业经历。

谈起大学生创业，朱学宝直言，要找到自己擅长并且喜欢的方向尽量折腾，“大学生有的是时间成本，吃再多苦也不会觉得苦。”他回忆说，大三时5人核心团队，4人先后退出，他一人坚守，每天就睡三四个小时，坚持了一年。

朱学宝说，创业的过程中他做了无数的蠢事，吃了无数的傻亏，他也曾迷茫、不知所措觉得无路可走。没钱、没人脉、没经验的他渐渐想通了：既然别人有亏给我吃，那就是我的本钱了，吃了亏可以换回机会，人最怕的就是没有机会。

付文杰，武汉科技大学金属材料工程专业08级本科生，今年6月即将大学毕业。20xx年，他入选中国大学生年度人物200强。如今的他，是时代俊杰股份有限公司的法人代表，拥有尚山石商贸公司、枫叶酒店、元亨酒楼、情雨茶餐厅等5家公司，年销售收入8000万元。

大一时，一个偶然的机会，付文杰接触到了盆景，这成为他的第一次创业。之后，他做过服装、开过餐馆……尝试不下100个创业项目，最终找到了属于自己的模式。创业无疑是要吃苦的，为了见一个人、了解一个项目，付文杰跑遍了大半个中国，他睡30元一天的旅馆，在广州还曾露宿街头。

创业路不好走，付文杰靠着梦想坚守。“我学的是金属材料工程专业，我的愿望是将来拥有自己的钢铁研究院，提高我国钢铁冶炼技术。实现愿望的第一步，就是积累资金。创业，对一个寒门子弟来说，就成了积累资金的最好途径。”

大学生创业，除了要吃苦、坚守外，他还提到了“创新”，“你做的事一定要和别人不一样，哪怕摆个地摊也要摆出花样！只有这样你才能胜出。”

28岁的李宇迪，毕业于华中科技大学文华学院电子信息专业。大四时，他和同学创办了武汉迪奥尔照明有限责任公司，专业从事荧光灯具及led灯具的研发和制造。李宇迪从小就喜欢动手搞研究，家里的电视机、收音机，都被他拆了个遍。大学期间，他发明的“高性能低畸变电子整流器”获得了国家专利。

大学毕业前夕，李宇迪有三条路可以选择：100万转让专利、加盟名企、自主创业。最终他选择了最为艰辛的创业。“那时，我大江南北地到处跑。也不记得吃了多少闭门羹，多少天住着30元不到的旅馆，多少个夜晚在火车里铺上报纸靠着就睡下，成天厚着脸皮在市场里到处转，挨家挨户拜访。功夫不负有心人，我拿到了第一个出口订单。”

这笔订单就快完工了，李宇迪发现有一半的产品不合格！原来是一个元器件质量出了问题，当时离交货期仅剩下一天了。几经斗争，李宇迪向出口商说明情况，并赔偿了违约金。此时李宇迪已是山穷水尽。

结果过了一段时间，那个出口商竟然主动联系李宇迪，给了他一个订单，“你做事讲诚信，跟你合作，我相信！”回顾这一幕时，李宇迪的声音是颤抖的。

**大学生创业的心得体会篇十五**

四川大学“实践及国际课程周”期间，在教务处科技园和高新区创业技术服务中心的共同努力下，我校在江安校区成功的开展了三期[大学生创新创业讲座]。以下是轻纺与食品学院文艳军同学对这次讲座的心得体会。

三个半天这个课就结束了，但是留给我的不是结束，而是开始!

在高中和高中以前，的确只能用一句话来形容那时眼界的闭塞：一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事。来到大学，虽然没有我憧憬的那么美好，但还是让我学到了不少书本上学不到的东西，眼界开阔了不少。这个课让我知道什么是创业?为什么要创业?怎么创业?他们改变了以前我对创业狭隘的理解――只要有激情就可以创业。

出处 fanWen.CHaZIDIAN.COm

杨伟部长是个善于助人的人，他帮助过很多人创业，并取得了很多优秀成果，让一批批年轻人实现了自己的梦想。虽然他没有自己的公司，但是他同样取得了成功。他说：“创业就是一个团队把一个好的想法变成现实，创业就是一种极具挑战性的社会活动，创业必须具备智慧和勇气，创业是一种生活方式。”他简洁的四句话却并不简单，概括的说明了什么是创业，创业是需要很苛刻的条件的，不是你想你就可以，而是你能你才可以。就像高中化学书上举的一个投篮的例子：你光顾着用力投球而没有瞄准方向，球是不会投进篮筐的;你光瞄准方向而没有把握好力度，球同样进不了篮筐;惟独当你既瞄准了方向又有合适的力度，你才可以将球投进篮筐里。创业也是一样的，光有激情不够，光有好的想法不够，惟独既有激情又有想法和相关知识才可能创业成功。

杨部长说“人一辈子都在演一场戏，一场为自己演的戏”。我对这句话记得非常的深刻，人一辈子真正清醒的活着究竟有几天?也许，可以用这样一个标准来衡量人生的成与败吧：清醒的天数占得越多，这个人的人生就越有意义， 越成功。因为一个人当他清晰的知道自己需要什么，自己该做什么时，我想他的效率会高出糊涂生活的人很多倍。就像一个散打运动员一样，惟独当他清晰地知道自己要打对方哪个部位的时候，他打出去的拳头才会有拥有强盛的力量。有个例子就可以充分说明这一点，就是今天分享成功创业故事的王鑫。他说他在创业的人中是个特例，因为他从小就开始玩电游，初中就因为喜爱上网，所以开始学习网页制作，然后高中的时候学习编程语言，还参加了智能机器人比赛，后来就自己开始编游戏程序了，在这方面也累积了实战经验，最后成功创立了莱利克斯软件公司。纵观他创业前的历程，他几乎都在朝着一个方向努力，虽然他很年轻，但没有经过什么失败就创业成功了。为什么说爱好是最好的老师呢，这正说明了这个道理。所以，作为大学生的我们不要在人群中失去自我，每个人都是独一无二的，做一个清醒的大学生，有自己独立的思量，有自己独特的见解，这样你的人生才会清醒的更多，糊涂的更少，这样成功才不会像别人说的那样难。

“我们不能延长生命的长度，但我们可以改变生命的深度和广度。”陈果累说。他告诉我们的是为什么要创业：因为人的一生长度是延长不了的，那么想要成功，只能加深深度和扩大广度。创业就是能够改变深度和广度的路径之一。也许一个人碌碌无为过一辈子，而创业能使人生价值的升华，能带给社会很多有价值的东西。人，能够到世界上来走一遭，那是多么幸运的事情呀，假如就这样浪费掉了，多惋惜呀，拥有生命却没有拥有它本该有的活力的出色，真的很惋惜。这是把上天的好心当成驴肝肺了。就好比你盛情邀请一位朋友去旅行，但是他却在途中蒙上了自己的双眼，没有欣赏到半点旅途中的美景，我想你的心情也很糟糕吧。

“学会用正确的方法去试错。”刘总说。每个人生下来都是个白痴，所以不需要胆怯失败，因为即使你胆怯，第一次尝试的依然很有可能会失败，第一次就成功的能有几个?失败是可以的，但是我们不能盲目的尝试失败，这样会消耗很多精力物力和财力，最后还是毫无意义，而是要学会用正确的方法去试错。即使错了，那也是有意义的错。惟独这样，才会在失败中成长，否则只会在失败的路上越走越远。

“要学会和别人的优点相处，而不是与别人的缺点相处。”曹老师如是说。突然间恍然大悟，换一个角度生活竟能如此这般美好。每个人都是不完美的，每个人都是一个矛盾体，为什么生活中我们会抱怨别人这抱怨别人那?为什么和别人相处很不愉快?而有的人为什么生活的那么幸福和快乐?因为幸福和快乐的人选择和别人的优点相处，而不是缺点。学会和别人的优点相处，是一个优循环。经常与别人的优点相处，你会被这种优点所感染，久而久之，这种优点也会在你的身上扎根，你会越来越优秀，这就是俗话说的：近朱者赤，近墨者黑。相反，假如你总是和别人的缺点相处，你就会潜移默化的被那些缺点所俘获，变成它们的奴隶，最后越来越压抑，直至自己的生命的活力被消磨掉。

**大学生创业的心得体会篇十六**

如果想创业想好下面几个方面。

1、是否有资源，这决定你是不是能在前期活下来。

2、市场是否有需求，这决定你盘子有多大。如果创业初期就需要去教育市场和用户，需要投入的东西太多。

3、是否有钱，能不能熬过去最开始的积累阶段，也就是积累用户，口碑，市场的阶段。如果这东西一直不赚钱，你能不能养活自己和团队。

4、定位，现在创业需要做的事情，说白就不会是大而广的事情，是需要你去做小而精的东西，因为这个市场太细分，你足够专注，就有特色，而且小市场受到的巨头压力会相对于小一点。

5、团队，一个人做不了太多事情，精力有限，所以你的团队必须打造起来，有一个靠谱的团队，即使创业失败，也可以带着团队去其他公司。

然后我觉得创业要有几个要素；

1、创业的资本。

创业的资本是你创业的开端，资本不单单指资金，还包括你的人脉资源。创业首先的根据自己的实际情况出发，启动的资金的多少也在一定程度上决定了你的起点。而人脉则决定了你能走多远，也决定了你创业的的方向。

2、行业的选择。

有理想、有抱负、能坚持，这一切都是一个优秀创业者的素质，也有很多人喜欢用“不撞南墙不会头”来彰显自己的决心，但却忽略自己选择的方向路线是否正确。如果方向选错了，你做得越对死得越快。又能力有肯吃苦的人，这个世界绝不缺少，更难能可贵的是他们对待事物的眼光，能否从万事万物中发现商机。

3、竞争运营。

在确定方向之后，一旦进入了行业也就意味着竞争的开始，创业者光有激情和创新是不够的它需要很好的体系、制度、团队以及良好的盈利模式。大势好未必你好，大势不好未必你不好。同时，在面临剧烈的竞争中，碰到一个强大的对手，不是挑战，而是去弥补它。

小企业有大的胸怀，大企业要讲细节的东西。所有的创业者应该多花点时间，去学习别人是怎么失败的。80年代的人要跟未来竞争。

1）竞争更多是为了提升自我。

2）竞争者和合作伙伴是相互的。

在竞争中，把敌人置于死地的方式是不可取的，商场不同于战场，战场敌人死了，你会继续活下去，但是商场上，敌人死了，你也未必能活下去。创业的时候想要成功是不容易的，创业者需要具备一定的基本条件，这样在创业的时候才能不断提升自我。

**大学生创业的心得体会篇十七**

从20\_\_年6月份开始参加大学生创新创业训练计划项目，历时整整一年，从3人小组慢慢发展成了由十几人组成的强大团队，指导老师由1人扩散到多人。我们从刚开始的一无所知和一筹莫展，到现在对创业过程中的技术、营销、财务等的理论知识以及实践过程中需注意的融资、风险防范等实践经验都有一定程度上的认知。我们经历了很多，从中也在不断成长与蜕变。回顾这一段时间以来的努力和收获，现将我们的心得体会分享如下：

不断努力是成功的前提。指导老师和团队都非常重视这个创新创业训练项目，也都在尽心尽力的做着这件事情，但是很多时候自己做的并不如自己想象的好，指导老师每天晚上给我们开会到晚上十一、二点，为大家作指导，思路决定出路，我们只有不断地更新旧的老式的管理理念，不断地创新和改革制度，才能引领出一个好的项目团队，在优胜劣汰的规则里才能保持自身的竞争优势，与时俱进才不至于落后于发展的步伐。著名的西点军校有一个悠久的传统，就是学员遇到军官问话时，只能有：“报告长官，是!”“报告长官，不是！”“报告长官，不知道！”“报告长官，没有任何借口！”这四种回答。二十一世纪是一个充满竞争和机会的世纪，只有提高执行力，才会创造1+12的可能。没有任何借口教给我的不光是一种工作的态度，也是一种生活的方式；团队成员一遍遍的理思路，一遍遍的修改优化自己负责模块的材料，认真执行，为了完成团队的任务，大家经常一起加班到深夜，共同达到团队目标。记得印象最深的一次就是大家已经加班到凌晨三点了，大家已经很饿了，突然一个人拿出几片面包，大家都很兴奋，吃着面包，喝着水，大家都很满足，将疲惫完全抛在脑后，吃完，又聚精会神地继续着手头的工作。

础上，指导老师邀请到了学校的营销、财务领域的资深专家和银行、机械行业等领域的总经理前来给我们作指导，我们结合自身的项目的实际，分别对专家进行了咨询，大家了解到了更多的商业信息，思维得到拓展，并以此为基点，发散思维多方位思考，提炼自身的创新点，对创业训练项目的成果获得也更加有信心；在项目实施过程中，我们拜访过多家与本项目相近的企业，深入学习他们的管理和技术，并加以总结提炼，找出适合我们的项目实施的管理方法、技术手段。通过理论与实践的深入学习，我们的水平已经提升到了一定的层次，这也成为我们项目的不竭的动力。给我们提供了系统学习现代企业管理知识的平台，优化管理知识结构，更新管理理论，开拓视野，自我超越，全面提升管理能力和管理素质。

团队合作是成功的保证。在历史上，刘邦之所以能够战胜项羽，就是因为他作为那个年代新势力的领袖，特别重视团队的作用，善于团结各路英才，发挥团队的力量，从而达到一己之力所不能达到的人才集聚放大效应，这才是根本。我们在项目实施过程中，抓住根本，团队成员各司其职，有效衔接。对团队成员取其所长，专人负责专门的模块，分工明确，责任到人。我们的组织架构是采用职能型的，由团队队长总体负责，团队成员负责相应的模块，实施过程中，所有的情况都是向团队组长说明，期间也会有意见不一致的时候，我们做到及时交流，及时调整。记得有一次，组长将自己的意见提出来，相应模块的负责人认为不对，不予采纳，两人争执了一番，未果，组长当晚在回去的路上，哭了，心里急的。

这件事之后，大家更加努力，也更加团结，因为大家心里都明白，队长心里有根绷得很紧的弦，我们每个人心里都有根绷得很紧的弦，团队的使命化身为我们每个人身上的责任。从这里也一定程度上看出大家投入的热忱与激情，团队也是在一个慢慢磨合的过程中变得更具有凝聚力。我们做到及时交流，及时沟通，每一个人有想法都可以及时的提出来与我们大家一起讨论交流，达到事半功倍的效果，并且在做项目的过程中大家也感到很愉快。一个项目的成功需要一个共同付出的团队，更需要一个有爱的团队。每逢团队成员过生日，我们都会为其庆生，一来体现团队的温暖，二来团队的感情获得增进，团队散发出一种凝聚力强且朝气向上的气息。

不计回报的付出，同时从中获得了锻炼和成长，学习能力的提高扩展了我们的思维能力；共同的学习目标培养了我们的团队精神；学习的毅力铸就了我们执行的坚韧性。创业是真正流着泪的笑，活着血的甜，坚定信念，排除万难，坚持到底，不断努力，刻苦学习，中国的乔布斯在你我之间。

**大学生创业的心得体会篇十八**

四川大学实践及国际课程周期间，在教务处科技园和高新区创业技术服务中心的共同努力下，我校成功的开展了三期[大学生创新创业讲座]。三个半天这个课就结束了，但是留给我的不是结束，而是开始！

在高中和高中以前，的确只能用一句话来形容那时眼界的闭塞：一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事。来到大学，虽然没有我憧憬的那么美好，但还是让我学到了不少书本上学不到的东西，眼界开阔了不少。这个课让我知道什么是创业?为什么要创业?怎么创业?他们改变了以前我对创业狭隘的理解――只要有激情就可以创业。

出处 fanWen.CHaZIDIAN.COm

\_\_部长是个善于助人的人，他帮助过很多人创业，并取得了很多优秀成果，让一批批年轻人实现了自己的梦想。虽然他没有自己的公司，但是他同样取得了成功。他说：创业就是一个团队把一个好的想法变成现实，创业就是一种极具挑战性的社会活动，创业必须具备智慧和勇气，创业是一种生活方式。他简洁的四句话却并不简单，概括的说明了什么是创业，创业是需要很苛刻的条件的，不是你想你就可以，而是你能你才可以。就像高中化学书上举的一个投篮的例子：你光顾着用力投球而没有瞄准方向，球是不会投进篮筐的；你光瞄准方向而没有把握好力度，球同样进不了篮筐；惟独当你既瞄准了方向又有合适的力度，你才可以将球投进篮筐里。创业也是一样的，光有激情不够，光有好的想法不够，惟独既有激情又有想法和相关知识才可能创业成功。部长说人一辈子都在演一场戏，一场为自己演的戏。我对这句话记得非常的深刻，人一辈子真正清醒的活着究竟有几天?也许，可以用这样一个标准来衡量人生的.成与败吧：清醒的天数占得越多，这个人的人生就越有意义，越成功。因为一个人当他清晰的知道自己需要什么，自己该做什么时，我想他的效率会高出糊涂生活的人很多倍。就像一个散打运动员一样，惟独当他清晰地知道自己要打对方哪个部位的时候，他打出去的拳头才会有拥有强盛的力量。有个例子就可以充分说明这一点，就是今天分享成功创业故事的王鑫。他说他在创业的人中是个特例，因为他从小就开始玩电游，初中就因为喜爱上网，所以开始学习网页制作，然后高中的时候学习编程语言，还参加了智能机器人比赛，后来就自己开始编游戏程序了，在这方面也累积了实战经验，最后成功创立了莱利克斯软件公司。纵观他创业前的历程，他几乎都在朝着一个方向努力，虽然他很年轻，但没有经过什么失败就创业成功了。为什么说爱好是最好的老师呢，这正说明了这个道理。所以，作为大学生的我们不要在人群中失去自我，每个人都是独一无二的，做一个清醒的大学生，有自己独立的思量，有自己独特的见解，这样你的人生才会清醒的更多，糊涂的更少，这样成功才不会像别人说的那样难。

我们不能延长生命的长度，但我们可以改变生命的深度和广度。陈果累说。他告诉我们的是为什么要创业：因为人的一生长度是延长不了的，那么想要成功，只能加深深度和扩大广度。创业就是能够改变深度和广度的路径之一。也许一个人碌碌无为过一辈子，而创业能使人生价值的升华，能带给社会很多有价值的东西。人，能够到世界上来走一遭，那是多么幸运的事情呀，假如就这样浪费掉了，多惋惜呀，拥有生命却没有拥有它本该有的活力的出色，真的很惋惜。这是把上天的好心当成驴肝肺了。就好比你盛情邀请一位朋友去旅行，但是他却在途中蒙上了自己的双眼，没有欣赏到半点旅途中的美景，我想你的心情也很糟糕吧。

学会用正确的方法去试错。刘总说。每个人生下来都是个白痴，所以不需要胆怯失败，因为即使你胆怯，第一次尝试的依然很有可能会失败，第一次就成功的能有几个?失败是可以的，但是我们不能盲目的尝试失败，这样会消耗很多精力物力和财力，最后还是毫无意义，而是要学会用正确的方法去试错。即使错了，那也是有意义的错。惟独这样，才会在失败中成长，否则只会在失败的路上越走越远。

要学会和别人的优点相处，而不是与别人的缺点相处。曹老师如是说。突然间恍然大悟，换一个角度生活竟能如此这般美好。每个人都是不完美的，每个人都是一个矛盾体，为什么生活中我们会抱怨别人这抱怨别人那?为什么和别人相处很不愉快?而有的人为什么生活的那么幸福和快乐?因为幸福和快乐的人选择和别人的优点相处，而不是缺点。学会和别人的优点相处，是一个优循环。经常与别人的优点相处，你会被这种优点所感染，久而久之，这种优点也会在你的身上扎根，你会越来越优秀，这就是俗话说的：近朱者赤，近墨者黑。相反，假如你总是和别人的缺点相处，你就会潜移默化的被那些缺点所俘获，变成它们的奴隶，最后越来越压抑，直至自己的生命的活力被消磨掉。

**大学生创业的心得体会篇十九**

早在清华上学的时候，我就很清楚自己不是一个技术人员，因为兴趣太广泛了，很难专注于某个领域作深层次的突破。我本科读的是汽车设计，研究生阶段我研究的是航空发动机，可现在做的是it。很庆幸研究生时期遇到一个开明的导师，使得我有大量的时间做自己的事情，并找到自己发展的方向。

最初创业是因为隔壁几个同学做了一个软件，想把它产品化。因为一直以来我在学校里都在折腾一些赚钱的事，所以他们觉得我会有办法打开局面。他们拿着东西来找我，说这个东西市场会很大，叫我和他们一块做。这就是我最初的创业，几年以后的今天我拥有了一家20多个人的公司，同时有着五六个合作伙伴。

刚刚创业的时候，总想着什么东西都要自己公司做下来，包括产品和市场，最好代理商能少挣钱，我们做产品的就可以实现利润最大化。后来发现这样的想法非常错误，凭借我们的时间、经验和精力，根本就没有可能搭建一个完善的销售渠道。如果不借用别人的销售平台，产品再好也不会有人知道。于是我们就需要重新给公司定位。我看过很多小公司运作的成功模式，要么就是产品自己做，渠道外包；要么就是渠道自己建，产品外包。如果你站在代理商的角度看问题，有些东西就会不言自明，他们之所以要做你的生意，帮助你卖产品，只是因为有利可图，所以应该让他们赚钱。很多专攻产品的公司选择代理商典型的做法就是：看看需要多少利润能够满足代理商，在此基础上自己是否还有盈利的空间，再决定是否合作。不过要想做到一门心思专注某一个领域不是一件很容易的事情，因为你需要对自己和公司有很清晰的认识，心甘情愿地承认在某些方面自己确实不如别人做得好，应该让别人来做。只有这样才能够做自己真正擅长的，将优势发挥到极致，从而创造良好的市场价值。我们思考了很久，最终觉得技术仍然是我们的核心竞争力，所以我们将渠道外包，给代理商让利。这一点在我看来是一个思路上很大的转变。

刚刚创业的时候，我们没有招什么新人，因为那些事情我们自己都能够做下来。后来活多起来，就找一些学生来兼职做。在当时看来这样挺好的，因为省钱。不过这种做法很有待商榷，请学生做活最头痛的就是质量保证的问题。因为学生惯常的思维是一种做题思维，清华的学生尤其喜欢做难题。老师给一道，做出来一道。至于你用什么作业本，字写得如何，都不会影响得分。这种思维运用到产品当中，你就发现完全不是产品的概念。比如作一个类似于foxmail的收发邮件的程序，在他们抓住最根本的目的——实现收发信件功能的同时，往往会忽略一些其他问题：比如界面是否友好美观，地址簿使用起来是否方便，每发出一封邮件是否能自动建立备份等等，这些看起来与邮箱收发功能并不直接关联的附加功能，却往往是产品最被客户关注的方面，因为产品的根本功能大家都做得了。而要学生改变思维方式，短时期之内挺困难的。所以我们现在找人，对学生都会比较慎重，能够让自己的人做的就不会让学生去做。

和学生局限性相似的，我觉得做技术的人也有很大局限性。做技术的人不是从纯粹的市场角度来思考一个产品。一般来说他们会精于某一方面，而且很可能数十年如一日地钟爱自己的技术，一如宠爱自己的儿子。可市场完全不是这样的概念，市场随时随刻都在变化，随时都需要吐旧纳新。如果把做技术的这种思维运用到整个公司的运营上去，你就会发现企业决策不是以盈利与否为出发点，相反掺杂了很多个人的情感因素在里面。这样直接导致的就是市场感悟能力很弱。如果死守住技术，最终会造成企业的生命就等于技术的生命，技术过时了，企业也就做死了。

所以对于这两种人：学生和技术出身的人，在做企业的时候要非常慎重汲取他们的能力和优势，有效剔除他们的思维局限。

做企业已经有一段时间了，我基本上清楚自己能够和什么样的人比较融洽地合作。合作伙伴一定是那些能够和你实现优势互补的人，而且性格上要合得来；要讲诚信和包容，因为实际操作中，很多东西不是协议能够有效约束的，最终所能依靠的就是人本身的责任感；另一点就是思维方式相似，做还是不做都能够以对方容易理解的方式表达出来，很好交流。我们现在的技术总监是我通过网上招聘找到的。他接到通知的第二天就过来和我谈，讲到技术实现的时候，就立刻给我做演示，给人的感觉非常实在。当时我的公司刚刚建立，第一个月根本发不出工资，仅仅能够为他支付房租。我将所有情况实言以告，他考虑了以后，答应了。没有很多话，就辞掉了原来非常不错的工作，而且没几天东西就做出来了。我们合作两年多，彼此之间挺愉快的。我很清楚这样的合作伙伴是我真正需要的，也是一个初创企业发展真正需要的人才。

总体来说，比起别的行业，做it的风险要大很多，因为it最主要的是人，大量高素质人才。它不同于工厂，机器设备占较大的比重，工人从事的是简单的机械活动；在这个行业里面，人是最大资本，所以要留住人，就要花一些心思使真正合适的人安心留下来。我们目前采取的方式就是建立合理的分配制度，使他们在实现市场价值的同时，实现自我。而且分配要尽量透明，让员工也好，合伙人也好，都觉得公平。这些对于初次创业的人来说挺重要。

其实在这个社会各种各样的诱惑挺多的。身处清华的时候，同学中很多人都出了国。但是我没有走，因为觉得一定要找到合适自己的位置，对我而言，最适合的就是做自己的事情。因为我非常清楚自己不是一个研究技术的人，在这上面出不了什么大的成就。以我的专业出国，除了研究自己的本专业，就是转行学计算机，还是做技术。而对于做市场和管理来说，国外的机会、资源都没有国内多，没有必要出去，所以就没走。但是当时我还需要一段时间安静思考自己的前途，这种思考最好在校园里面，所以就读了研究生。所幸学习不是很忙，容我有大量时间作各种尝试。

当初创业也是机缘巧合，入了it这一行。对我来说这也是一个比较好的切入点，因为需要的成本低，进入门槛低，只要两台电脑就能做事；而且这个行业对人的需求与我们的能力、背景非常合适。至今我仍然非常看好这个行业，虽然这几年it发展不很平稳。不过，如果我自己做投资，我不会选择做这个行业。因为这个行业的利润率并不是很高。据我了解，有些行业会比这个行业有更大空间。俗话说“商者无域”，我会时时留心为自己的将来搭建更好的基础！

现在我们的公司小，根本没有足够资源来塑造公司整体形象。不过我们仍在非常尽心地维护与老客户的关系。所以对我而言，最重要的就是积累资源，包括资金、人际关系、经验等等，以便打好基础，做自己喜欢做的事情。

人都在为寻找自己的位置，穷其一生。我也不敢说自己现在已经找到了，我还在努力。人说30而立，眼看着我马上也要30岁了，所以很有一种紧迫感，很着急。很多东西要学要做，时不我待。我没有想过要做什么中国的比尔·盖茨，只是想成为某个行业里面比较领先的一个人。内心的目标就是要有“一个领先的行业地位，当然，还有比较多的钱”。

蒋骏，北京朗通时代信息技术有限公司总经理，中国科学院工程热物理所硕士，清华大学汽车工程系学士。

**大学生创业的心得体会篇二十**

俞敏洪老师曾说过这样一段话：人的一生是奋斗的一生，但是有的人一生过得很伟大，有的人一生过得很琐碎。如果我们有一个伟大的理想，有一颗善良的心，我们一定能把很多琐碎的日子堆砌起来，变成一个伟大的生命。但是如果你每天庸庸碌碌，没有理想，从此停止进步，那未来你一辈子的日子堆积起来将永远是一堆琐碎。

我也不愿自己的一生碌碌无为，得过且过。天上不会白白掉下馅饼让我们去捡，一切都得靠我们自己去争取去努力去奋斗。那么，还未进入社会，尚在校园学习生活的已经大二的我们能做些什么呢?伟大的理想和一颗善良的心，在就业创业这一块，也就相当于正确的人生观、价值观、职业观。

三百六十五行，行行出状元。职业没有好坏、高低、贵贱之分，每一行都要有人去做，我们这个社会才能正常运转。我们在选择自己未来的发展方向时，不一定要像科学家一样渊博，也不一定要像明星一样光鲜亮丽，只要那个岗位自己喜欢，适合自己做，能发挥所长，为社会献绵薄之力就可以放开胸怀去做了。有句话是这么说的：“想要爱你所做的，要先做你所爱的。”成功不一定是靠专业知识，但选择一个正确的、适合自己的职业，会让自己走对路、做对事。90年代的劳模李素丽，一名普通的公交车售票员，也在她平常的岗位上以一颗善良的心赢得了大家的尊重和赞美。当然，并不是说普普通通做人就好，而是提倡平等地看待就业岗位。有远大的理想是好的，更重要的是选择正确的适合自己的职业。若中国能多出几个像袁隆平一样伟大的科学家也是很好的。

机会永远是留给有准备的人。树立了正确的观念，我们需要做好就业创业的准备。第一步，当然是做好自己的职业生涯规划。我们大一第一学期开设了职业生涯规划课程，但当时刚进入大学，对职业生涯规划这个概念还是不怎么在意，也很懵懂。直至大二第一学期我参加了职业生涯规划大赛时，才开始真正审视自己将来的路如何走好。我从自我认知、职业分析、职业定位、计划实施、评估调整五个方面给自己做了职业生涯规划，这才让我对自己有了进一步了解，也对职业生涯规划有了初步的了解。做职业生涯规划可以让我们在将来的路上找准方向、少走弯路，不用茫然无知地不知做什么好。职业生涯规划是一个不断完善、循环递进的过程，我们应该在前进的路上继续完善规划。

做好职业生涯规划，我们确定了未来就业创业的方向，怎样去实现自己的理想呢?那便是就业技能和创业能力。学会了某个职业的技能，就不用愁找不到相应的工作了。懒人总是挨饿，要掌握职业技能，肯定得靠自己努力学习了。此外，掌握一定的就业技巧也很重要。首先要准确给自己定位，不要做那种没有任何把握的事情，找准适合自己的目标。就业就像一次考试，需要收集相关的资料，复习相关的知识，平时没有什么面试经验的临时学点面试技巧之类，做最充分的准备，具备能够达到优秀的程度，对于就业及格就游刃有余了。而创业需要资本，我们若要创业，可以从小规模做起，比如首先成立一间简单的工作室。不过，现在国家对大学生创业也有许多的优惠政策，大学生创业也不再像过去那么艰难了。但创业必须要有良好的心理素质和交际能力，还要有过硬的基本功。无论就业还是创业，选择适合自己的才是最好的。

就业也好，创业也好，要想成功，请记住这个公式：成功=理想+奋斗。

**大学生创业的心得体会篇二十一**

在学校期间提升自己的交际能力，培育社会人际关系网，毕业时找工作就不难了，创业可利用的资源就更多。

2、勇于为自己打工。

给别人打工不如给自己打工，戴仲君等5人突破“苦于找工作”的圈子，同心协力开启“给自己打工”的新路，尤其通过“合力+外力”的融资方式解决创业基金本身就是一种很好的创意。

3、创业抢占先机。

现在的大学毕业生把自己局限在找工作上，总是跳不出就业的死圈子。如果找不到满意的工作，还不如自己创业，虽然创业有风险，但是可以很快地提升自己，并且培育自己的人际关系资源，对于个人的成长无疑是最佳选择。只要现在肯做，不论短期内成功与否，对于将来做大自己的事业或者找一份满意的工作，肯定占有先机和优势。

4、蛰伏，我很喜欢这个词，隐忍，乘机待动。

我是个在校大学生，三流学校，每天做的事可能和大局部三流学校的学生一样，吃喝抽玩，白昼吃饱喝足去网吧晚上12点从网吧出来再吃个夜宵。说句十分羞愧的话，我一月的花销可能比普通白领要多一点，忽然有一天吧。早上起来，我觉得我曾经21岁了。我不能再混吃等死了。我想做一些事情，我把这个想法和我爹说了。

我爹说：如今不是你想做什么，而是你能为他人提供什么，的确我一没资金二没技术三没人脉，我能做什么，好吧只剩下出苦力，没关系我不在乎。我和我的朋友，去易买得超市当保安，一周7天每天10小时，而且二四六上夜班算义务，一星期以后我觉得。我21岁至少应该去做个有出路的事情。等到我老了一无所成的时分我再去扫马路我都乐意，所以我放弃，拿了300元走人，我记得保安队长掏出根红河，说我缺人希望你们留下，我给他根白塔，说还是算了吧。

5、舍得一身剐，敢把皇帝拉下马。

我自身什么都没有，所以我什么都不怕，练体育出身，文化分不够没被保送但是那股韧劲还在，玩游戏从不服输，做事情我不怕失败，我也是早有准备，新人总要教学费的，但我要得到个结果，我把家里的台式机弄到学校，在网上寻觅时机，我参与过什么彩票，当过威客，也做过网络采购，无一胜利也赔掉许多所谓报名费，偶尔我想到淘宝，联络一个服装代理，他们说交200就是什么3级代理，然后你尽管卖，他们管发货，加盟之后，我曾经把价钱压得很低，但是一周过去了，可能结果大家晓得，有人问，没人买，我剖析本人的问题——信誉。

6、行进。

我没有时间卖衣服一件一件的熬到钻。做生意不能靠赌，怎样快速冲信誉，我理解到了也就是如今我做的充值软件，既能够充值也能够卖软件，思索之后我以为这个是一条捷径，所以我转做第五代虚拟准备信誉高了再看状况，装修驾轻就熟，开端运作。

7、说到冲信誉。

淘宝这个平台，只需是你把东西挂在上面就多几少会被买家看到。为什么做实物起步很难。固然你信誉低排序靠后，但总有人看到了你的商品，第一印象还行，进了你的店铺，一看信誉太低，走人。而虚拟方面。不论是什么信誉的卖家。冲10元就是10元。找个皇冠店给你冲10块也冲不出11块来。所以做虚拟，“买家请求不高”-“东西好卖了”-“信誉上去了”当然这只是个人见地，欢送批判指正。

**大学生创业的心得体会篇二十二**

我国正处在一个伟大的变革的时代，特别是在加入世界贸易组织协会以后，随着社会主义经济市场化和经济全球化的进一步推进，人们的生产生活方式、社会关系、价值观念乃至文明形态都在发生着日益深刻的变化，社会对人才的需求已经逐渐变化。如何培养和塑造能够适应这种变化并在社会变化中有所作为的人才，是当代中国高等教育改革与发展面临的重要课题。高等学校要担负起全面推进素质教育，培养高素质的创新型人才的历史使命。

创业精神是一种理念,这种理念贯穿于高等学校的课堂教学和课外活动之中,培养学生的创新意识、创造精神和创业能力,使学生毕业后大胆走向社会、自主创业。开展大学生创业教育,包括课程设置、实践活动、教学体制改革、教育评价模式的改革等。但不外乎一方面是创业思想教育,另一方面是创业技能教育。创业思想教育是创业技能教育的基础,创业思想教育包括创业意识的培养、创业动机的确立和创业心理品质的养成,目的是为了让受教育者形成正确的创业思想。开展创业思想教育,关键一点就是创业意识的培养,使学生变被动接受就业指导为教会学生主动或自主创业。既要鼓励学生敢于在新兴的领域和行业去艰苦创业,也要支持学生敢于自主创业,学会自我发展,培养学生具有创业的胆量、勇气和开拓创新精神。

人才的培养受社会的经济、政治、文化的制约，在计划经济体制下，形成的“国家下达统一招生计划、统一考试招收学生、国家包上学国家包分配”的高等教育体制，大学生毕业时由国家下达统一的指令性分配计划，由各级人事部门和高校计划把毕业生分配到各用人单位，全部毕业生都有工作单位，这使毕业生和用人单位都处于被动地位，而且养成了学校到学生对国家管理机构的依附心理，随着我国社会主义市场化，逐步形成了“供需见面，双向选择”的就业模式，这种新的就业模式，使毕业生和用人单位从被服从的地位，变为就业市场中两个平等、互选的主体，双方都有自主的选择权，这就要求大学生要有更高的素质来面对选择，更强的独立创业者精神来迎接挑战。现在大学生适应社会变革所要努力培养的具有独立创业精神，其基本内涵体现在以下几方面：

2.1要有独立生存的自信心。

有学者认为，从“学会学习”、“学会生存”到“学会关心”主题的转换，意味着当代教育的一种转型。

显然，这里所谓“生存”，不是指一个人自然生命的存在与延续，而是指具有主体意识的人独立开辟生活道路、并自主创造人生价值的能力。传统人格对国家、对社会、对家庭具有较强的人身依附性，“在家靠父母、出门靠朋友”，“工作靠国家、发展靠关系”等等就是这种依附心理的体现。而现代人格强调生命独立自主，有独立面对生活，迎接挑战的勇气和信心，其中包括在不同环境中从事不同职业、遇到各种情况时人际交往能力、应对和处理问题的能力。

觉把握和促进人与自然、人与社会的和谐发展。即使是在市场经济时代，真正接受过高等教育和大学文化熏陶的人，也应当超越现实功利，树立崇高的人生目标，不仅知道“何以为生”，掌握生存的知识和技能，而且更要理解“为何而生”，认识生存的意义和价值，始终坚持真、善、美的价值原则。

具有独立创业精神的高素质人才在实际行动中体现为以下主要特征：

3.1对环境的主动适应能力。

“物竞天择，适者生存”。具有独立创业精神的现代人，必然具有较强的环境适应能力，在人与环境的互动过程中，个体能够以前瞻性的思维与眼光做出预测与判断，并及时调整自己的人生目标和行动方案，以保持与变化着的环境的协调统一，而不是消极被动地等待和忍耐。特别是在知识经济、市场经济时代，知识技术的不断更新，职业岗位的不断转换，人际关系的不断变化，使得人们几乎始终处在一个陌生的社会环境中，这就尤其需要具备良好的自我调适能力，做到“与时俱进”，无往而不胜。

3.2对文化的综合能力。

现代社会生活在最大程度上体现了文化的多元并存、传统文化与现代文化、东方文化与西方文化、主流文化与边缘文化等多种文化并存，使得许多人产生了深深的文化困惑，难以选择和研究个体的文化态度和生活方向。这种“文化不适应综合症”，会严重损害人的创造能力和生活信心。作为一个具有独立创业精神的现代人，必须有更加宽阔的文化视野和思维空间，在坚持正确的思想方向和科学的世界观、人生观、价值观的前提下，始终把实践主体(包括个体、集体、国家和民族)生存与发展的最关键问题，“以我为主”，大胆批判和选择，在此基础上，进行文化的再整合和再创造。只有这样，才能在市场化、全球化过程中辨清方向，确定目标，独立前行，开创一片新天地。

3.3为理想而奋斗的实践能力。

中国思想史上一个重要命题是“知与行”的关系问题，近代著名教育家蔡元培明确提出“好学力行”，这在今天仍具有很强的针对性。传统高等教育的主要弊病之一就是重知轻行，片面地认为学生在大学阶段的主要任务是系统掌握各学科的理论知识，因而学生缺少必要的动手操作能力的训练。

认识世界的真理性固然重要，但问题在于改造世界。没有实践，理论上的\'科学构想就难以转化成现实生产力;没有实践，人生理想和价值追求永远只能是精神的“空中花园”，难以转化成现实的文化存在。因此，实践观念的有无，实践能力的强弱，对于一个现代人事业的成败至关重要。在人们不断强调“学习、学习、再学习”的同时，也有必要强调“实践、实践、再实践”。具有独立创业精神的人，尤其需要不断提高实践能力，在实践中充分展示主体的本质力量。

国际21世纪教育委员会在《教育财富蕴藏其中》的报告中认为：“教育应该促进每个人的全面发展，即身心、智力、敏感性、审美意识、个人责任感、精神价值等方面的发展，使青年学生通过大学教育能够形成独立自主、富有批判精神的思想意识，以及培养自己的判断能力，以便由他自己确定在人生的各种不同的情况下他认为该做的事。”要实现这一教育目标，在大学教育中必须做到以下几点：

4.1坚持知识、能力、素质的辩证统一。

要培养具有独立创业者精神的新型人才，必须坚持知识、能力、素质的辩证统一。知识是能力和素质的载体，包括科学文化知识、专业基础与专业知识、相邻学科知识，目前高等学校对相邻学科知识重视不够，要区分不同科类，加强这方面的教学工作。

能力是在掌握了一定知识基础上经过培养和实践锻炼而形成的，丰富的知识可以促进能力的增强，强的能力可以促进知识的获取，能力主要包括获取知识的能力、运用知识的能力、创新能力，其中创新能力的培养是高等学校的薄弱环节。素质是指人在先天生理基础上，受后天环境教育影响，通过个体自身的认识和社会实践，养成的比较稳定的身心发展的基本品质，高的素质可以使知识和能力更好地发挥作用，促进知识和能力进一步扩展和增强。坚持知识、能力、素质的辩证统一，注重素质教育，重视创新能力的培养，才能适应21世纪经济社会发展对人才的需要。

4.2突出创新能力的培养。

高等学校实施的素质教育的重点是培养创新人才和为经济社会服务。而对学生创新能力的培养是当前大多数高等学校的薄弱环节。因此，在深化教学改革中，必须突出对学生创新能力的培养。要尊重学生的个性发展，爱护和培养学生的好奇心、求知欲，帮助学生自主学习，独立思考，保护学生的探索精神、创新思维，营造崇尚真知，追求真理的氛围，为学生的禀赋和潜能的充分开发创造一种宽松的环境。要让学生感受、理解知识产生和发展的过程，培养学生的科学精神和创新思维。

4.3努力提高学生的实践能力。

理论与实践的脱节，造成学生的动手能力不强是当前高等教育工作中亟待解决的一个重要问题。在高等教育中，要充分认识到学生是主体，要转变长期以来形成的由教师单向传授知识，以考试分数作为衡量教育成果的唯一标准，以及过于呆板的教育制度。创立、创建学生能进行综合动手试验的外部环境，鼓励学生利用课余时间参加一定的社会实践活动，增强学生对社会的了解并进而加强对社会的适应能力。

21世纪是信息的时代，要重视和加强培养学生收集处理信息的能力、获取新知识的能力、分析问题和解决问题的能力。

4.4加强学生心理素质的锻炼。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！