

最新第六届兵团创新创业大赛 创新创业 心得体会(实用8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

第六届兵团创新创业大赛篇一

xx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，创业者的自我评价；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策划书，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，四是促销等等因素。

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。

第六届兵团创新创业大赛篇二

为了吃到小猪斑斑的正宗野猪肉，特来发个小文.不是说自己怎样创业,而是自己的一些心得体会.

我是蔬菜之乡--寿光的一个蔬菜经纪人。从16岁开始接触这个行当，带干不干的已经有13个年头了。经过这些年的摸索，总结了一点经验，今天把它拿出来晒晒，希望能与大家共同探讨。

拿个小例子.几天前通过al这个平台，一位烟台客户找到了我。她需要软化韭菜。几个电话联系以后，客户对我还是比较信任。把款打给我，让我先发一批货看看。一般情况下都是客户亲自过来，看看货源和质量，没想到这次居然直接打款发货，既然客户这么相信咱，那咱就要为客户做到最好。

我不会挑精品中的精品，当作样品给客户发过去。而是根据客户的要求的质量，给客户发货。给客户保证，第一批货是这个样子，以后还是这个样子。如果那里再有问题，大家再沟通。能再做好的地方当然要做好，如果办不到就不要打肿脸充胖子。因为合作是长期的。这一次合作不成，机会合适，客户可能下次还会找你。可要是做不了，还硬做，那客户回头的机会就是零。客户就会对你失去信任，鸡飞蛋打！

就拿这次来说，客户询价的时候，韭菜的价格是每公斤6.8元。我对客户说可能还会涨，客户问能涨多少，我说七块一二就是坎儿，涨不过这个价。可是由于这几天天气的原因，韭菜上市量小，客户又多，一下子暴涨到8元一公斤。由于我的判断错误，就要跟客户尽量说明原因，然后自己承担相应的责任。为客户承担一部分差价。这件事告诉我们做蔬菜经纪人的，对市场要有敏锐的观察力和预测能力。给客户报价时要尽量到位，尽量不出现大起大落的现象。客户不到现场，价格的忽高忽底，经纪人的形象，在客户的心里会大打折扣。客户会对经纪人造成一种不信任的感觉。再说客户也不愿意找一个，对蔬菜价格走势没有把握的经纪人收货。

不要忽悠老百姓.他们平凡善良，有时甚至很平庸。但,他们不是傻子.市场什么价位，就给他们开什么价位。农村的信息比较闭塞，传递慢。菜农可能不会很及时的了解，准确的市场行情。特别是赶上涨价，很多经纪人就动起了歪脑筋。他们按涨价前的价格开给菜农，按涨价后的价格开给客户，赚取差价。或是抢货的时候不开价，等市场价出来以后再开，客户按8元一公斤的价格留钱给经纪人，经纪人却按7元一斤开给菜农。这样看当时是小赚了一笔，可时间一长菜农就不

会再信任你，特别是到了抢货的时候，会很难组织货源，哪怕比别人高几毛钱，也不会有菜农愿意卖给这样的经纪人。因为他失去了人心。组织不起货源，客户也不会再找这样的经纪人收货，一个经纪人的诚信就会这样断送！

尽量不要被客户问倒！但是不知道的就说不知道，不要瞎忽悠。

昨天又给烟台的客户发了一批货，还是没有赚到钱。如果这次货再没有什么问题，客户就会过来和我定长期的合作计划。看来吃点小亏换回的可能是长久的利润。

最后我想说市场风云变换，指不定会出现什么意外情况。这需要我们的经纪人具备，随机应变和处事不惊的能力。无论发生什么事都不要乱了方寸。事情已经发生了，与其大喊大叫，不如静下心来，想出处理和补救的方法。用经验和能力阻止和补救一些灾难的发生！

第六届兵团创新创业大赛篇三

前年五月始，我与三个伙伴创立了一家小顾问公司。

一年半时间里勤劳经营，人员分分合合，业绩上上下下，到目前为止赔了不少钱，而且不知往哪里去。

回首过往，虽不能说辛酸血泪，但的的确确有些东西值得反思而后警醒……学做一个农民几年前的我，对农民企业家多少有些不屑一顾。

现在倒觉得，农民种庄稼，懂得一份耕耘一份收获，而我们办企业，如果也能非常务实，少些浮躁，心态懂得知足，那么耐力也许较持久。

但是，我们这些城里的“精英人士”，每天被口口相传的财

富传奇所感染着，已耐不住十年如一日的苦心经营。

当我创办公司时，就曾预想，要不了两、三年的光景，公司就会走上壮大。

现在我明白了，这个时间表要大大延长，也许五年，也许十年。

财富传奇不是没有，但只有少数人能够创造传奇。

我们多数人只能像农民这样，一份耕耘，一份收获，甚至要先学会只耕耘，不收获。

农民播种时要深耕细作，搞经营也一样。

实践出真知，如果我现在回到企业去做营销，我会认真地补上销售这一课，至少要大大加强与客户的直接接触；如果我去做人力资源，我会把许多时间花在与人的交流上，真正去了解他们所思所想；如果我去做企业战略……如果我对企业的内在情况、市场情况与竞争对手有直观体验，我还是不要做的好。

我在向农民学习，还包括他们的忧患意识。

从我出生到从清华毕业，我其实没遇到过生存的危机，没有品尝过从不被人尊重的逆境中崛起，甚至在高考时都没有“拼命”过。

而这种从底层环境锻炼造就的内驱力非常重要。

因此上帝非常公正，他给了挣扎于底层的人一种自发向上求生拼搏的意志，同时也给了那些背景优越的人太多的退路，让他们在退路中糜烂了自己的潜力。

第六届兵团创新创业大赛篇四

（一）在开展“四强”教育活动以来，重点学习第二次中央新疆工作座谈会精神，中央对兵团发挥“稳定器、示范区、大熔炉”作用的要求，《兵团优秀党员干部先进事迹选编》、《兵团领导干部违纪违法典型案例警示录》和师市党委组织部编印的《在党言党、在党忧党、在党兴党、在党护党》学习教材。重点围绕如何践行新疆精神、兵团精神和老兵精神，深刻领会兵团职责使命和兵团、师市、公司党委各项决策部署，增强使命意识、责任意识，增强履行使命和担当尽责的自觉性努力提高自己的责任感。通过这次学习让我深刻的感受到“强责任、转作风”这六个字的重要性。作风建设是我党一直强调的一项重要工作，一个队伍是否有活力、是否有战斗力，在这方面就会表现出来。特别是我们党员干部，我们的工作作风、工作效率直接影响到职工群众的工作和生活，端正工作作风、提高工作效率，在实质上就是使职工能有更多的精力投入到生产工作中去，让他们感觉到安全感，同时会促进社会的发展。通过这次学习我有以下几点体会。

一提高自身素质，必须保持理论上的清醒和政治上的坚定。加强自身理论学习，提高理论素养，切实增强政治敏锐性和政治鉴别力。提高自身素质，增强为人民服务的本领，做好本职工作、争创一流业绩；增强做群众工作的本领、处理复杂问题的本领、履行岗位职责的本领。大力发扬奋发有为的工作作风，确保真抓实干。始终保持奋发有为、昂扬向上的精神状态，充分发挥主观能动性，以自己饱满的工作激情，把心思凝聚到工作上，把功夫下到抓贯彻落实上，释放出自己的最大能量，以追求一流的豪情壮志和责任感，用最大的努力去认真做好工作。

二要爱岗敬业，新时期要倡导四种情怀，即事业心、理解心、包容心、平常心，其中，我觉得事业心最为重要，无论担任什么职务，无论在什么岗位，都要始终把工作放在首位，离开了工作岗位，也就失去了展现自我价值的舞台。我们能选

择的只能对工作态度，当你以认真的态度、扎实的作风投入到工作中，负责地用心去想、用心去做，你就会真正发现自己的长处，发掘自己的潜力，实现自我成长，在这个大家庭中收获可喜的成果。

三要严明纪律，俗话说：没有规矩不成方圆，作为党员、干部，纪律严明我觉得十分重要，首先，我们每个人要特别严格要求自己，遵守单位的规章制度，准时上下班、规范着装，上班时间不做与工作无关的事情，特别是电子游戏、看电影、上网一定要杜绝。其次，要提高执行力，执行力是一个组织根本，体现一个组织的管理水平，有执行力的组织才有战斗力、凝聚力。

四、思想是行动的先导，学习是社会发展的原动力，是发展和创造的基础，是个人谋生的手段，是获得知识，取得经验，转化为行动的重要途径。学习只是手段，如何把理论和实践真正的结合才是这次学习的真正目的。因此我们必须从根本上提高自身的服务意识，加强自身的业务水平。这样才能从根本上达到强责任、转作风的目的。

强责任、转作风，是构建服务型政府的必须需要，是社会对我们提出的客观要求，我们一定要忠诚履职，主动作为，为我公司各项事业的发展奉献一份力量。

（二）前不久，中央召开了全国对口支援新疆工作会议，这是新形势下党中央关于新疆工作总体部署的重大举措，必将对推进新疆经济社会跨越式发展和长治久安产生重大而深远的影响。新疆生产建设兵团将十分珍惜、并紧紧抓住这个重大的历史性机遇，一定要认真做好充分的思想准备、组织准备、工作准备，自觉地把对口支援的“输血”机能与增强自我发展能力的“造血”机能结合起来，把职工持续增收与团场持续增效结合起来，把经济援疆与干部援疆、人才援疆、教育援疆结合起来，把解决当前问题与促进长远发展结合起来，把智慧和力量凝聚到推动兵团跨越式发展的目标要求上

来，不断增强兵团经济社会的自我发展能力，决不辜负党中央的关怀和全国人民的支持。

兵团是党政军企合一的特殊社会组织，承担着国家赋予的屯垦戍边的历史使命。半个多世纪以来，几代兵团人在新疆两大沙漠周边、边境沿线，在新疆反分裂、反恐怖斗争的最前沿，像大漠胡杨、戈壁红柳一样扎下根来，一手拿枪、一手拿镐，白手起家、艰苦创业，以对祖国、对民族的赤胆忠心 and 巨大的牺牲精神，忠于职守，履行职责，为促进新疆发展、维护社会稳定、巩固西北边防、捍卫祖国统一作出了不可磨灭的贡献。屯垦戍边的伟大实践，不仅创造了巨大的物质财富，也创造了宝贵的精神财富，凝结和形成了以“热爱祖国、无私奉献、艰苦创业、开拓进取”为主要内涵的兵团精神。这不仅成为了我们完成屯垦戍边历史使命的核心价值观，也成为我们推动兵团事业不断前进的精神动力。2006年9月和2009年8月，胡锦涛总书记两次来新疆和兵团视察，反复强调兵团要大力弘扬兵团精神，处理好屯垦与戍边、特殊管理体制与市场机制、兵团与地方三大关系，切实当好生产队、战斗队、工作队、宣传队，更好地发挥建设大军、中流砥柱和铜墙铁壁三大作用，为新疆的发展和稳定作出更大贡献。

西部大开发10年来，兵团广大文艺工作者创作出了一大批体现时代精神、彰显兵团特色、富有艺术感染力、深受职工群众喜爱的精品力作，涌现出了一批创作成果丰硕、在兵团内外有广泛影响的文学艺术人才，出版文艺专著500余部，在大刊大报发表了一批产生广泛影响的文艺作品，经常在全国各类赛事、展演活动中获奖、入选，不少作品在国际上获得奖项，歌舞、杂技艺术走出国门，在中亚、欧洲部分地区产生了很大影响。特别是去年以来，兵团广大文艺工作者加强学习、开拓思路、创新理念，在加强组织建设、开展文艺活动、实施精品战略、服务基层群众等各方面取得了新进展。

随着我国对外开放的不断扩大以及信息技术的迅猛发展，市场经济体制改革的不断深化，特别是文化体制改革的不断推

进，兵团文艺工作者肩上的担子十分繁重，如何在现有的条件下，不断创作出具有兵团特色的精品力作，努力完成好屯垦戍边伟大事业和时代赋予兵团广大文艺工作者的光荣使命，是一个值得深思的问题。这些年来，我们按照建立学习型组织的要求，以学习和运用党的理论创新成果为重点，研究新问题，总结新实践，深化对文艺工作规律的认识，探讨文艺工作对各项事业发展的促进作用，不断提炼文艺服务于兵团事业的新经验。

第六届兵团创新创业大赛篇五

紧接着就是我们去参观教官的宿舍了。他要我们排着整齐的队伍去，时刻牢记军人的纪律，他真是一名优秀的军人。

来到他的寝室，我们就看到了豆腐块似的被子，让人心生羡慕啊，想想我们何时能叠出这样的被子！

整齐的床铺让我惭愧，我的床铺可是有很乱很乱的时候，而且是一个女孩子，怎么会这么懒？他们当军人的，也真不容易。

而后，他就拿出被子，开始叠了，我摄像了一段，竟然要两分多钟，那我们这些不会叠的人要几分钟啊？平常叠被子几秒钟就好了，而这个竟要这么长，真是难为人啊！

离开了教官的宿舍，我们半天的军事理论教育就完成了，等待着晚上的叠被子练习。

到了晚上，我拿着席子往训练场赶，看到别人也有带被子，想着这任务应该不会取消。但是，世事难料，到后来活动就被取消了，害我白白地带了被子。

晚上的练习和前一天都一样，先站半小时军姿，这是最痛苦的。然后就是复习所学动作，来回地练习，争取得到步调一致。

几段如常的练习过后，我们坐在地上休息，唱起了歌。《团结就是力量》、《咱当兵的人》等等，我们跟着教官唱，也常常爆笑，真是很好玩。其他排的队员，也开始唱歌了，校园里响着一阵阵嘹亮、浑厚的军歌声。

湖州师范的夏夜，因有了歌声而不炎热！

兵团军训个人心得体会【篇3】

第六届兵团创新创业大赛篇六

1 确立好目标，必须在不耽误学习的情况下锻炼自己。因为大学是进入社会的摇篮，和以前的学习环境相比较，大学有很多锻炼自己的机会。大学不仅是文化的起源地也是自我谋生的聚集地。因此，作为大学生，我们有很多接触社会，在大学里我们可以半工半读，家教、服务员、各中校园代理等兼职都是我们大学生能胜任的简单工作。所以锻炼自己的途径还是很多的。

2 心态问题。拥有良好的心态，尤其是对创业风险具有清醒的认识，并充分拥有应对风险的心理准备，是创业成功的必要条件。但是由于大学生受年龄及阅历等方面的限制，未必对创业风险具有清醒的认识，缺乏对可能遭遇到风险的必要准备。在缺乏良好心态的情况下，创业前景也会受到相应不利影响。

3 经验限制。受年龄及相应学识的限制，大学生很难拥有关于创业的直接经验与间接经验，创业知识一般也限于“纸上谈兵”，在这种情况下大学生创业及在公司运营中肯定会遇到各种不可预见的问题，以致创业困难。

4 知识限制。创业需要企业注册、管理、市场营销与资金融

通等多方面的丰富知识，在缺乏相应知识储备的情况下，仓促创业不仅难以融到必需的资金，而且在残酷的市场竞争中也将处于劣。

5 资金困境。由于大学生很难有足够的创业资金，从社会上融资或获取无息及贴息贷款是必然选择。但是大学生创业由于风险较大，较难获得必需的资金。而且一般在获取资金方面也存在两种问题，一是急于获得资金而不惜贱卖技术，二是过于珍惜技术而不肯做出适当的让步。这些问题都决定了在资金方面难以获得相应的资助。

6 技术限制。理工类大学生受学识的限制，拥有可创业的技术的大学生只可能是少数。而对于那些文科类大学生来讲，很难拥有可以创业的技术。技术的缺乏直接限制了大学生创业，在激烈的市场竞争中大学生创业将遭遇较多的困难。

这时让我想起了之前干滑冰场的经历。干滑冰场的主要原因是双阳湖滑冰场：一，离校太远；二，在湖上滑冰不安全；三，打车来回费用太高；四，交通不方便和同学不知道路线等等因素。看到这个行业的生命力，天然的场地，较低的成本，大量的客源。之后我的项目经过校创业办同意，就干起了滑冰场，一下子促进了部分爱好滑冰的学生簇拥进来不仅提高了娱乐活动和丰富了他们课余时间，也对想学滑冰的同学提供了更好得场所，同时减少了同学们的开资。

然而，在我们团队取得微微效果时，发现还存在一些来自相关外部的环境，和我们自身等多方面的问题，使得整体效果并不让人满意，且也在自身的年龄、阅历与知识等方面的原因，使其在创业过程中面临较多的心态、知识、经验、技术与资金等方面的问题。

“吃一堑，长一智”，经过滑冰场后，发现自身考虑问题更周全、细致。为日后做下创业的铺垫，而且更加懂得了自主创业需要各方面的知识积累，还需要社会经验和处理人际关

系的能力，以及良好的心里承受能力和风险意识。自主创业的大学生有成功也有失败，并不是每一个人都适合自主创业。因此，我认为，大学生选择自主创业要多一些理性。创业仅有兴趣和激情是远远不够的。还受到资金、人际关系、政策及所处环境等各方面的制约。创业的话题应该是永恒的，但创业的选择须慎重。

如今，以美国引起的金融风暴，使我国沿海地区的中小型企业停产停工，促使上百万人失业，毕业大学生无法就业。在此，国家更是响应了三十年改革开放的远见，扩大内需，支持全民创业和消费，而且出台了为创业大学生的优惠政策，这种“天时，地理，人和。”的环境更让我们义不容辞地投入创业梦想。

总之，我们一定要把握好当前的机会，根据自身条件合理地为自己打造一片未来的天空。因为创业的话题是永恒的，但创业的选择须慎重。

第六届兵团创新创业大赛篇七

当初茫然又懵懂的结伴组队，一起听动员讲座时的兴奋激动，选择项目时的商议和分歧，一次次团队讨论时大家的思考和完善，走过的每一步都是那么难忘，那么清晰地留在脑海中。

其实当初并没有太高的期待，也许是缘于兴趣，或者说是对创业的好奇，同窗四年的好友一起报名参加了校级的创业大赛。

没有任何经验，没有过来人的指导，老师和同学都是面对着同样陌生的一切，我们只有靠自己的一步步探索。

萌生一个小小的想法就及时去互联网查阅相关资料，又从资料中获取新的想法和查阅其中未知的信息，就是靠这样的坚持和不懈努力，点点滴滴的付出成就了最后的项目计划书。

对于这次比赛，成绩好坏、成功失败都已尘埃落定。

总结整个过程，我们还有很多需要学习提高的地方，很多细节问题当时没有注意到，团队的完善和成绩还有很大的提升空间。

虽然这次的遗憾和不足已无法弥补，但希望我的心得体会可以为下届的参与团队提供借鉴并避免类似的失误。

参与创业大赛的整个过程后，我从简要几个方面总结出的个人心得如下：

一、项目创意的选择

作为一个省外来的同学，对云南最深刻的体验是它多样化的民族特色。

作为一个多民族多文化的省份，云南资源丰富，人文色彩浓厚，这些得天独厚的条件其他省份无法拥有的。

也许单从科学技术方面来讲时我们没有优势，但在选择某一项目后，如果在其中适当加入民族特色的成分，就会为项目本身增色不少，也就在很大程度上提高了项目的竞争力并拥有了良好的创意。

二、团队成员的构成

创业大赛不同于一般的比赛，并不是要求所有队员整齐划一，水平相当。

它是从创业的角度出发，考虑到创业过程中运用到的各种知识和相关的各类人才，而不是要求所有队员掌握相同知识拥有同种能力。

因此，在组建团队时要充分考虑各成员的资源互补、优势组

合。

在团队成员的构成上，除了具备一定数量的项目专业人员，精通财务知识专业的队员、拥有管理才能的人才、考虑公司将来跨国发展所需的外语人才、办公自动化必备的计算机人员等都要考虑在内。

第六届兵团创新创业大赛篇八

作为当代大学生，我们在学校里学到了很多理论性的东西；我们有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望；我们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“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，赵延忱《民富论》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。

通常白手起家的创业者在选择产品或项目时，一般要考虑以下三点：一是该产品或项目要顺应社会发展的潮流；二是该产品或项目要与众不同；三是在推广该产品或项目时，不需要或只需要很少的市场启动资金。这就要求创业者要有一定的预见能力，能够把握好市场未来的发展和趋势，从而找到并占领某一市场缝隙。否则，你根本无法与其他企业或产品在竞争中抗衡。

良好的信誉和人品：白手起家的创业者，只有靠自己人格的魅力，才能吸引一批与你志同道合、愿意跟随你的人，因为你出不起高工资去招募到合适人才。同时白手起家的创业者，由于经营规模较小，所以商业信誉度在人们看来不会很高，这时就要用创业者个人的信誉和人品来担保，只有这样，别人才愿意并敢于与你合作。人们首先相信你这个人，从而也相信你的事业和产品。吃苦耐劳精神：白手起家的创业者要面对残酷的市场竞争。与财大气粗的竞争对手相比。白手起家者找不出什么竞争优势，只能靠自己的吃苦耐劳精神，付出比竞争对手更多的努力和辛劳。

多做一些工作，多奉献一些爱心，去感动你的客户，这才是最有力的竞争。白手起家的创业者一般都要事必躬亲、亲力亲为，所以你在创业之前就要作好充分的心理准备。

就我个人观点，我觉得提倡大学生自主创业无可厚非，但是要建立在不影响学习的基础之上。很多的大学生创业后就整天只懂跑商家，荒废了学业，这是十分不可取的。学习就像老鹰飞翔的练习，只有把翅膀练硬了才能飞得更高。用一个比喻：火焰与海水。火焰象征着热情、激情和希望；海水象征着广袤无边、深邃而又冷酷。没有火焰般激情的创业是不可想象的，而往往也会有被市场经济大海吞没的“牺牲品”。

市场经济不同情弱者，也不会给任何人实习的机会，大学生创业火焰般的热情是否能够融入市场经济的大潮？当然仅靠热情是远远不够的，创业意味着冒险和付出，也意味着失败和挫折。王选为此付出了十八年在实验室里没有节假日的艰辛，比尔·盖茨苦熬了十七年才有今天的成就。大学生创业其中不乏成功者，但肯定经受了种种挫折和市场经济大潮的考验。在经历了最初的创业冲动和付出之后，越来越多的大学生走向成熟和冷静，对创业和成功有了更深的理解。

所以我们大学生在卷入创业热潮的同时，也要深刻地思考清楚，思考自己的人生方向和自我定位，在学习和工作中不断

充实自己，提高自己。无论做什么事情，都是一个自我提升的过程。只要自己从中获得了宝贵的经验，无论最后成功或是失败，都是人生的财富。

打工人生与创业人生一定是不一样的。时间长了，打工者的性格与创业者的性格会有越来越大的差别。打工时间长的朋友时不时觉得更加患得患失，害怕外面陌生的世界，害怕失业的危险，心灵变得越来越敏感和脆弱。心态不仅逐渐的疲惫和懒惰，整个人也没有了锐气和精神，只好安慰自己知足长乐，淡漠名利。但是生活变得越来越平庸。

大学学习好是为了找到一个好工作，可是社会现实是学习好的人群职业生涯收入并不高。其实表面看创业面临的现实风险比打工高很多，可是从长久看，打工带来的风险更高。创业的风险是失去近几年的预期打工收入，甚至破产后还得赔进去自己借的一部份钱，但是毕竟年轻，能够屡败屡战，从失败中汲取养分和经验，经商水平与能力一次比一次高，逐渐融入经商人士的群体后，眼界和经验日积月累，总有一个量变到质变的突破，只要真正的跨入了生意门，将来的事业基本上一片坦途。钱也越赚越多，财富积累越来越多，自身的价值也能得到最大的体现。相反，打工生涯持续下来，近几年确实平安无事，可是你其实在不断的贬值和缩水，而不是越来越强健。

打工的时间越长，你会越来越心虚，越来越胆怯，10几年后，稍有不慎，就可能被炒掉鱿鱼，失业下岗，你看看那个风险大呢？理念决定了你如何选择，选择决定了你踏上哪一条路，走上哪一条路决定了你将来的人生过程和结果。

一个大学生单位工作几年后，不但赚不到创业所需要的钱，更是无法学到创业的经验与技能。打工生涯学到的东西对创业基本上是没有用的，因为两者的角度不同，思考方式不同，得到的经验体会也不同，只能这么说，打工几年后你唯一获得提高的是打工的技术技能，而创业最不需要的就是技术技

能了。

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。

创事业的熬头天起，天天要面临的是坚苦和失败，而不是成功。我最坚苦的时候还缺席，但有一天一定会到。坚苦是不能躲避的，不能让别人替自己去抗的。任何坚苦都必须自己去面临。创事业就是面临坚苦。

希望越大失望就越大..所以我总是想明天肯定会很倒霉.那么明天打击来了，我就不会害怕。除了幢幢打击我还能如何？来吧我能抗过住。所以每一次重大的挫折，我都告诉自己，度过这个挫折以后，我的功力就会增加一番。

我相信只要永不放弃，我们还是有机会的。最后，我们还是坚决相信一点儿，这世界上只要有梦想，不管是这样，还是那样子，今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝对对于大部分是死在明天晚上，看不到后天的太阳.所以不要放弃今天。