# 创业心得和感悟简短(9篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-09-13

*心得感悟是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么心得感悟该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下我给大家整理了一些优质的心得感悟范文，希望对大家能够有所帮助。创业心得和感悟简短篇一一、利用大学社团得到实践锻炼。学校社团的任何一项活动，从策划...*

心得感悟是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么心得感悟该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下我给大家整理了一些优质的心得感悟范文，希望对大家能够有所帮助。

**创业心得和感悟简短篇一**

一、利用大学社团得到实践锻炼。学校社团的任何一项活动，从策划到最后实现是个综合过程。参与全局，体验全局，可锻炼组织、协作、资源利用等能力。这是锻炼综合能力最基本的途径。

二、利用大学课余和寒暑假打工。现在社会留给学生的打工机会很多，利用打工可充分锻炼自己的综合能力。市场调研、销售、组织、人力资源管理、财务管理、物流管理等各方面能力都可以在打工的过程中或多或少地得到锻炼，加上相关书籍的对照学习，积累经验是完全可能的。大学生打工实际工作往往都是烦琐的或者重复性强的工作，但不能小看这些工作。例如做销售，在此过程中，大学生可以观察消费者的消费能力、消费观点、对公司产品及市场相关产品的评价等，掌握市场消息、预测市场需求、洞察市场空白，以市场指导生产。如果担任市场销售的学生团队领导，还可以借机向公司相关销售人员讨教经验，申请到生产现场参观等。担任学生领导，可以带领学生充分发挥团队协作能力，超额完成任务，积累人员管理、物流管理、财务管理等方面的实践基础经验。以后，从事相关的项目创业，在市场方面便有了对照和参考。在其他内容的打工实践中，同样可通过简单的工作综合积累相关经验。

三、参与学校的科研项目获取实践经验。参与学校科研项目的同学，有更多接触项目导师的机会。项目导师跟社会的接触往往很紧密，在导师那里能学到很多实践经验。参与科研项目，能通过实验充分锻炼动手能力，找出创业金点子，锻炼策划能力。

四、毕业后在企业实际锻炼。企业就是个实际创业团队。在这个团队里，锻炼能力积累经验都是可取的。但在企业里，要想独立创业，还需要善于发现全新的创业点子，或在所在企业市场空白处找到创业契机，或自己组建的团队高于所在企业的团队，那么独立创业才会有成功的把握。

“眼高手低、纸上谈兵”是一些急于创业的同学的特点，经验不足，缺乏从职业角度整合资源、实行管理的能力，是大学生创业失败的一个重要原因。因此，要做成功一个项目，没有实践经验没必要盲目尝试，没有在人生独立之初就体验重大失败的必要。接下来再谈谈就业。

悠闲的校园生活方式被紧张的职场打拼所代替，使这些处于在家里备受呵护的“80一代”独苗进入“断乳期”，由于二十几年的娇惯成性，可一到了社会上没人再惯坏脾气，自己就受不了，显得与社会、与职场、与企业、与同事都格格不入。用不了多久，就存在许多形形色色的问题，象心理承受力差、不懂人际交往、礼仪文化缺欠等问题，已成为不少刚工作大学生的通病。来自心理咨询中心的一份统计也显示，在刚刚踏上工作岗位的人群中，出现社会适应不良症状的比例高达90%。毕业生择业的过程，是职业生涯是否畅通和顺利的大事，也是千千万万个家庭的大事。所以，大学生就业问题，成为当前全社会最为关注的焦点。

同时，近20xx年来，随着企业经营环境的发展和人才市场供求结构的变化，越来越多的职场人感到了更大的竞争压力。在这种情况下，具有更强的承受压力的能力，以及根据现实环境调整自己期望和心态的能力就显得尤为重要。对于在职场上打拼多年的白领都越来越难以应付，让一个初入职场的新人，从一个百倍溺爱的温室中，一下就扔到暴风雨里去做搏击长空的海燕，这是不科学、不现时的，大学生的成熟需要一个过渡过程。

过渡过程是个时间的概念，大学生适应职场需要时间，既然承认是“断乳”，那就应该给练习吃饭的时间，完成从“学校人”到“职业人”的转型需要时间，与企业的磨合需要时间，积累经验也需要时间，具备竞争力同样需要时间。要给他们融入职场的时间，他们需要过渡过程。哪怕时间很短，这个过渡过程必须经过。职场对大学生有偏见，但不能固化为成见，要鼓励他们跌倒了爬起来，继续蹒跚学步，当他们有了进步的时候，要给他们鼓掌加油。

宏威职业顾问认为：职场新人进入企业，过渡过程越短，发展的越快，这个过渡过程时间的缩短，要靠新人们自己的努力，别人只能帮你，而不能替代你。所以，你要做好职场各门功课：

1.熟悉自己的行业、企业、部门、岗位

大学生就业，如果选择去一个根本不了解的公司，这是一种冒险，不要轻易决定第一份工作，一般来说，新人的第一次职场体验是相当重要的，它会使新人对职场产生一种固定印象，形成固定心理状态，从而影响到今后的职业心态和职业规划。所以，入职前和入职后都要进行尽快探险。探险的结果最终决定了你以什么形象出现在公司、用什么样的方式进行日常工作、怎样与领导和同事们打交道。一会写自荐书信，写出的自荐书信能扬长避短，重点突出，简明扼要，措辞巧妙、精辟，能引起阅读者的重视等;二会说话，面对聘用单位的人员说话时，能够心不慌，脸不红，知道哪些该说、详细说，哪些改回避、简谈，说话当中能给人以诚实、谦虚、稳重和成熟之感等。

第四，要有一定的抗干扰能力。干扰大学毕业生正常求职的因素，目前还不少，如不正之风，设骗欺诈，信息泛滥等等。

2、大学生就业既要掌握天时地利

一是能够较准确地鉴别信息的真伪，防止受骗上当;二是能够捕捉决策时机，不宜局限在某个行业或某些单位，以增加成功机率。第三，要具备一定的求职技能，尽管求职技能多种多样，错综复杂，但对大学生而言，最常见和最主要的技能就是“两会”;一会写自荐书信，写出的自荐书信能扬长避短，重点突出，简明扼要，措辞巧妙、精辟，能引起阅读者的重视等;二会说话，面对聘用单位的人员说话时，能够心不慌，脸不红，知道哪些该说、详说，哪些该回避、简谈，说话当中能给人以诚实、谦虚、稳重和成熟之感等。第四，要有一定的抗干扰能力。干扰大学毕业生正常求职的因素，目前还不少，如不正之风，设骗欺诈，信息泛滥等等。

因此，大学生成功求职，还应具备抗干扰能力。抗干扰能力当中，最重要的有两项：一是能够较准确地鉴别信息的真伪，防止受骗上当;二是能够捕捉决策时机，防止因脚踏两只;三只船等丧失机遇。

然而大学生总会陷入几个就业心理误区：

误区一：自我期望值过高。不少大学生自认为学识渊博，从政、经商、做学问不费吹灰之力，伸手就可以出成果。因此，他们在择业时极容易出现“高不成，低不就”的现象，自然择业困难。

误区二：过多的物质要求。许多大学生过多考虑物质条件，不但要求月薪高，生活好，还讲究住房、奖金等林林总总的物质享受，如果用人单位稍不满足他们的要求，他们便潇洒地“移情别恋”。一位企业老总说：“企业竞争也是人才竞争，我们公司急需几个具有经济管理人才的大学生，可是他们太傲，动辄讲待遇，眼光这么高，我还敢用他们吗?”

误区三：迷恋大型企业。有相当一部分大学生认为，只有到大型企业去干，才能充分发挥出聪明才智。他们的理由咄咄逼人：大型企业具备了实现人生价值的物质和精神条件，机遇好，福利好，工作稳定，而小企业只有那么几十或几百号人，奖金不雄厚，更谈不上什么发展前途了。其实，有些大型企业里面人才济济，竞争十分激烈，而一般的小企业，对人才的需求如饥似渴，事实上近年，大企业里的大学生“大材小用”，而小企业却多“小材大用”。其实，不管在大企业里，还是在小企业里，只要有真才识学，脚踏实地，同样能干出一番事业来。

误区四：追求热门职业。行政、人事、财会是大学生追求的热门，可毕竟僧多粥少，人才济济，用人单位只好“百里挑一”，落选者甚众。而一些冷门职业尽管急需大批人才，但问津者寥寥无几。这样，在人才市场就出现了“热门难进，冷门更冷”的怪现象。大学毕业生的择业误区，是在社会、个人双方合力下形成的。其实，作为大学毕业生的我们，此时应该多一点“大丈夫能屈能伸的豁达”，不要过分计较一时的顺逆，坚信“天生我才必有用”的信念，从“零”做起，从基层做起，最终定能在社会上找到自己的位置。

**创业心得和感悟简短篇二**

在初冬的第一场寒流来临之际，我很荣幸与百名学员一起满怀热情与梦想参加了市劳动教育局成功举办的20xx年第五期创业陪训。除了寒冷的天气之外，全球经济的衰退让我们感到这个冬天更加的萧索。对于我们每位有梦想的人，现在要面对的不仅仅是季节的转换，更要面对经济环境对我们实现梦想的巨大考验。

在学习的过程中，我学到了以下几点：

一是学习创业理念，当前越来越多的下岗职工自谋职业或自主创业实现再就业，创造了财富。创业，不仅是实现就业，还是实现对人生的追求和自身价值。

二是学习创业知识，要全身投入到学习当中去，学习创业需要的条件~相关政策及法律等知识~避免在创业过程中走弯路，减少不必要的损失，为创业梦想插上有力的翅膀。

三是学习创业的技巧和本领。通过学习和交流，准确把握社会发展的潮流和方向，运用技巧和本领，在越来越细的社会分工和日新月异的行业中追求最合适自己的创业道路，挖掘第一桶金。

在这次培训当中我被老师的耐心细致的敬业精神和学员的认真积极的学习态度所深深感动。教师根据每位学员的不同特点手把手的指导每一位学员学会做创业的计划书，通俗易懂的讲解每一个理念和问题，决不让学员带着疑问离开教师。学员们有的为了全身心的投入到学习当中，甚至暂时放弃了那一摊子百废待兴的工作，因为大家不想辜负培训老师的每一滴汗水，想让自己在学习的艰辛中收获喜悦。通过培训，大家掌握了系统的创业知识体系，清醒地看到自己所从事行业的市场形势及创业环境，学会去如何组织、计划、实施和做大做强等，更难得的学会了结合自身实际确定决策思维模式，创业综合素质有了很大的提高。

**创业心得和感悟简短篇三**

通过这次培训，我对我的宾馆经营项目的操作运营有了更深刻的认识，我总结了“四要”

一、要生存。在梦想和现实冲突之时，生存是第一需要的。创业之初，特别是在极其困难的时候，企业要先学会活着，

而后再考虑成长，但是梦想的目标不能变。

二、要学习。在危机中学习，提高抗风险能力，利用这个时期有针对性的学习，苦练内功，积蓄团队力量，提升内部管理张力，为危机之后的发展做好准备。

三、要关注。要特别关注国家相关政策和市场环境的变化利用有利的政策，随时调整企业策略。

四、要总结。仔细总结过往经验，并思索未来发展和经营模式。

最后感谢各位领导的亲切关怀，感谢各位教师的认真辅导。冬天已经来了，春天还会远吗?我坚信通过此次培训，我将会做一个企业的享受者。

**创业心得和感悟简短篇四**

创业培训第八天，写出自己企业的创业计划书，我们在前七天已经学习了创办企业所要具备的素质，怎样创办企业等内容，虽然对此已经有了一些了解，但真正做计划还是比较难的，从早上八点做到下午六点，才把计划写完，做完计划后，对企业有了一个全新的认识，计划是实际行动的指南，所以我们在做计划的时候一定要考虑全面，做到细、准、实。俗话说的好，不想做将军的士兵不是好士兵。培训老师也说：没有人甘心一辈子替他人工作，谁都想做老板。但，又不是每一个人都适合，都有能力去做。所以syb就是交大家如和创业，如何成为一个优秀的创业者。

在参加这个培训前我是有过创业的念头，但苦于自身能力不足和无相关经验，始终无法去做。但经过培训，对于创业我有了更高的自信心。

首先，要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的了解也是不可缺少的，同时家人的支持与资金是否充沛也密不可分。所以“创业=德+能+家+财”，然后，我们构思好自己的企业，并用“swot”分析法，分析我们的企业本身的竞争优势，竞争劣势，机会和威胁，从而将公司的战略与公司内部资源、外部环境有机结合。

因此，清楚的确定公司的资源优势和缺陷，了解公司所面临的机会和挑战，对于制定公司未来的发展战略有着至关重要的意义。要初步拟定企业“4p”。在创业过程中，我们还要懂得三个流：商品流、现金流、信息流，所以在生活中我们要发现有用信息，抓住有用信息，把握有用信息，最后利用信息给自己的企业带来更大的财富。同时培养自己成为一个有规划，有目的的优秀的“牧师”，也就是说：当企业到了一定规模时，我们要进一步完善“4p”

4p：商品(适当考虑是否要扩大自己的经营产品，扩大企业规模)、价格(根据市场的发展趋向，是否考虑对商品价格进行变化)、地点(当企业扩大时，是否考虑将企业向发展潜力更广的城市进军)、促销(拟定出更是和自己企业成长的经营方式)。

总之，参加syb创业培训让我知道了很多，这也成为了我以后创业的一笔可观的“财富”!

**创业心得和感悟简短篇五**

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xx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。

**创业心得和感悟简短篇六**

去年年底开始，创业热在大陆开始迅速升温，大学生作为国家期待的创业主体，其受到的关注与关照尤其明显，这种情况，也就将担任创业教育的教师推到了尴尬的境地。

从这个大背景来分析，国内对创业的重视，绝非仅仅为解决大学生就业的权宜之计，而是有较深层次的原因。1947年，哈佛大学商学院梅斯教授以mba学员为对象开设创业课程，但其后二三十年中，以大企业为主流的经济，使得创业教育发展惨淡。1979年，大卫伯奇的研究《工作产生过程》，以翔实的数据\*了大型企业是经济支柱和创造新就业机会主体的论断，揭示创业对创造新工作机会、推动经济发展的重大意义，引发了政府和高等教育界对创业重要性的大讨论，随后，美国高校创业教育获得了快速发展。20世纪80年代之后，科技创新和创业成为经济发展的两翼，科技创业教育的兴起更是在一定程度上早就了美国新经济的“奇迹”。

近期，我国提出经济新常态的概念，在资源有限、经济总体容量基本保持不变的背景下，激发个体寻找机会，重新整合资源，也成为了政府的选择。

然而，我国的情况与美国科技创业教育还存在一些差异。在科技发展方面有差异，在文化背景方面也存在差异，但在创业基础教育方面差异更大。在美国，商业意识的教育起于高中甚至更早，而我国的学生，在商业意识方面的教育趋近于零。也就是说，对我国普通高校的大学生而言，进行科技创业教育固然重要，但进行基本的商业意识的启迪，尤为重要。

国内外创业教育的现状与趋势是什么?创业，是否是一门学问?理论基础与研究方法是什么?我们是否有资格进行创业教育?这种资格如何获取?大学中创业教育的内容与社会上的创业教育内容与形式有何异同?如何衡量我们创业教育的成果?这些都是我想从中国台湾两位专家那里请教的问题。

首先，我了解到，创业升温，不是我国独有的一种现象。从欧美国家到亚洲的韩国、新加坡，均在近几年推出了一系列促进创业的政策，而中国台湾地区，政府部门中有13个部会推出了48个促进创业的计划。在美国，mit的创业教育《打造企业的黄金24法则》、斯坦福的精益创业是两大流派，百森商学院的创业课程很有特色，新生代创业模式画布非常实用。中国台湾交通大学的创业生态系统ecosystem提供了一个完整的创业教育(及实践)模型，十多年的创业孵化器以及完整的孵化体系令人羡慕，开展的诸多创业活动令人神往。完整的课程体系、强有力的校内支持使得交通大学有很强的潜力。

其次，对于创业的认识进一步深化。创业有很多定义，但个人感觉，创业，是一个人或者团队，将人的行为或社会活动转变为具有价值的经济活动，并能从中持续获利的初始过程。到目前为止，个人感觉创业还很难称之为一个独立的学科。主要原因是，虽然研究对象日渐清晰，但研究方法还难以明确，虽然总结出了很多规律，但难以通过实验去验证。但是，这并不意味着创业不能研究，不能发展，只是还需要积累。目前，文献法、案例法、观察法都可以揭示很多创业规律。与创业相关的学科有很多，但基本是：经济学、心理学、管理学。

因为其相关学科很多，所以大学在选择课程时，需要有针对性。主要原则有：第一，因为受到学时数量的限制，社会中能提供更专业课程的不必细讲，例如，财务管理、人力资源等等。第二，课程的目标，不应是学生马上去创立企业，而应该是根据所学内容对自己进行评估。第三，就教学形式而言，应该是传授内容与实践操作相结合，偏重于体验。第四，应该将授课对象设定为普通高校，而非重点高校的大学生，以培养他们的意识，而不是依靠高科技创业。

第三，创业教育应达到怎样的效果呢?对于讲授主体而言，在校教师与创业者相结合或许更为理想，笔者最近曾就效果问题询问过投资机构人士。用比喻来讲，他们希望接受过创业教育的同学，能够在头脑中形成一幅创业地图，也就是说，对创业这件事情有个全局性的概念。还能意识到自己在地图中所处的位置，要到达的位置，并对行动时所需要的资源，应该具备的心态有所了解或掌握。而这些资源，或者一些具体的技能，如产品设计，营销，财务，法务等，未必要作为课程的重点，因为各个投资机构基本都有专家级的培训。

最后，对于创业教育成果的衡量问题。交通大学创业孵化园的历史很悠久，开展了很多活动，但其中在校生参与的非常积极，但在校生创业的成果好像还没有成规模的出现。创业教育好像开始于20xx年，正如老师所讲，课程的效果是培养学生对创业的兴趣，对成果不宜过于强求。这也是我国目前相关部门及高校应警醒的方面，应该认识到，对于创业知识的普及很重要，但对创业及自身有所了解后，未必要选择创业。因此，不能仅将创业成功率作为衡量标准。

在聆听专家教育之余，各高校老师也就创业教育进行了交流，有一些心得。

首先，对从事创业教育的我们而言，危机与挑战并存。一般高校的创业教育几乎一片空白，但通过仁能达提供的机会，使得我们对重点高校进行创业教育的模式有了全面的了解，掌握了一定的主动性。大家可能对航空公司的案例还有印象，在案例中，只注意高端市场的航空公司，基本都消失了。做个类比，创业教育，目前在重点高校中开展较好，但未来一定会出现在一般院校中。

其次，我们要做好创业教育这件事情，应该具备互联网思维的意识，即关注用户(大学生)，吸引粉丝(大学生、企业方面、政府等各方面人士)，众筹思维(可以是课程、更可以是创业项目)，无边界的联系(不必受地域的限制，通过虚拟团队，为创业团队提供机会)，社会化传播。

最后，建议大家珍惜这个平台，以此为起点，做好创业教育。目前，创业教育在一线城市发展较快，机会较多，但好像也出现了类似产能过剩的情况，很多项目和理念的推广，需要地方的支持;而在地方上，大学生可能有这方面的需求，但得不到相关资源。希望这个平台能在一定程度上解决这个问题。如果需要，笔者愿意在这些方面提供一定资源。例如，在创业辅导、路演机会等方面。

**创业心得和感悟简短篇七**

通过创业课的培训,我学到了很多。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。

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。通过这次创业课程的学习，我们掌握了一定的创业知识和技能。对创业过程中遇到的各种困难和挫折有了初步的认识和预测。

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。为此，在创业的过程中我们必须考虑以下问题：

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。由于刚步入社会，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。

创业并不是一朝一夕的事，必须具备丰富的创业经验和知识，以及对市场的洞察力，并且要有足够的资本、技术，同时必须要有良好的心态，因为做任何事情都会遇到挫折和困难，更何况创业也面临着倒闭的危险，所以我们必须做好面对这些的良好心态。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。

**创业心得和感悟简短篇八**

进一步开阔大学生村官工作和创业视野，用身边成功范例鼓励引导大学生村官投身创业和创新工作，促进大学生村官更好地成长成才。中央组织部和团委组织了全国大学生村官参加了第九届。通过三天参观学习和交流，我们认真听取了先进典型的创业介绍，参观了湖坊村的创业基地，与大学生村官面对面的交流，感触很深。

想创业，有创业的想法

通过与创业村官交流沟通，聆听典型使我明白，创业绝不是纸上谈兵，亦或是空有一番创业热情。要想创业，并且取得成功，前期的准备一定要充分，所谓“凡事豫则立，不豫则废”，前期的准备琐的过程，首先就是要有创业想法，想创业，才能考虑创业项目的选择，我们必须结合自非常重要。创业是一个艰辛而繁琐的专业知识和各方面的能力，不断加强自身创业能力的学习，只有认识自己，提升自己，才能更好地认识其他事情，才能准确地把握创业的脉搏。

能创业，有创业的方法

有了创业的想法，必须付诸实践。在确定创业方向后，我们要根据自己所处环境，立足村情实际，利用地理优势、资源优势等资源，创造有利条件，有效地找准创业项目。同时我们可以利用网络、远程教育和农家书屋等途径，多方面、多角度查阅资料，调查研究，整合资源，摸索适合自己的创业方式、方法。

肯创业，有创业的毅力

有了创业的想法，也探索了创业的方法，还要具备的就是创业的毅力。在落实创业的道路上，要有很强的创业毅力和创业信念，可以说创业的\*，大家都有，但是创业的过程是艰辛的，创业是寂寞的，在创业的过程中，我们可能会遇到很多挫折，很多困难，需要处理许多事情，涉及方方面面，大大小小的问题。面对这些，我们必须有坚强的毅力和信念，我们要不怕繁琐，不畏艰难，一步一步地走下去，我们才能成功，也可以说，只要我们能耐得住寂寞，能坚持一丝不苟做事，认认真真做人，在创业的道路上抓住一切锻炼自己的机会，很多人创业失败与坚持不下来，没有毅力，耐不住寂寞又一定的关系，能坚持下来就是一步成功。想要创业必须具备有很强的创业素质和创业毅力，有不怕吃苦、不怕累的创业精神和不怕失败、勇于实践的创业信念，只有这样才能取得成功。

有了创业想法、方法和信念的同时，我们应及时了解党中央国务院以及各级政府出台鼓励创业的政策，我们应该积极学好政策，积极争取上级支持，为我们创业成功争取有力的支持。作为大学生村官，创业这条路对我们来说不仅仅只是为了响应党的号召，也是目前形势为我们村官提供的大好机会，更是我们锻炼自己，实现自我的一条充满挑战的道路，让自己的青春充满奋斗和拼搏的印迹，我们更需要把成功看成一次旅途，努力去看到更多美丽的风景。

**创业心得和感悟简短篇九**

21世纪的今天不在是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼的时代了

我先与大家分享一句话：谁先改变观念，谁拥有先机;谁影响别人改变观念，谁拥有市场;比尔盖茨说过：改变，否则被改变!

调整思路决定出路，格局决定结局，态度决定高度!

大学最经典的一个对联：

上一联：博士生、研究生、本科生，生生不息;

下一联：上一届，这一届、下一届，届届失业。

横批：愿读服输

可以说明我们其实在学校里可以学到很多知识，但是现实中的社会不是学校里所学的知识那么容易应付的来的!学校老师是教你如何好好读书，学好知识，找个好工作，教你们如何去给别人打工的，但是教你们如何去创业了吗?事实是没有的!以及你们的父母也是同样的态度!~创业最重要的不仅是技巧、能力，还有创业者你的态度也要有100%，要不然是一事无成!21世纪是个竞争尤其节烈的时代，要么自己改变，要么被改变。怎么改变，当然就是来创业，大多数人都创业失败了。不是是他们不努力，是因为传统的创业方式，需要很大的资金，和精力，所以很多人失败了!

就比如我自己：前几个月有一个中学同学问我现在干什么，我说我在创业呢。他就说，你自己开公司啦!呵呵，我就不知道怎么跟他解释啦!后来我知道了，原来我们现在创业是有三种途径的。就是，成功有三条途径：

1.造船渡海

自己创建一个系统，但要考虑人，财，物，进，销，存，产七大环节。有一个环节出错，都可能让你回到解放前。

比如：据有关部门调查就深圳一个城市每天都读会有新公司开盘，同时也有很多公司倒闭~说明自己创造一个系统是相当大的难度!

2.买船渡海

购买加盟一个成功的系统，你有哪么多资金吗?比如麦当劳..首先朋友你有那么多的资金吗?我是没有的哦~

3.借船渡海

借助登上一个成功的系统，只要你不下船，就可以达到梦中的彼岸。

比尔.盖茨总结了对机会的四大标准:

1、最大的趋势：

什么是趋势?趋势是现在没有将来会有;现在少将来会多;现在多将来会普及

2、最大市场：——全球化(通过互联网能瞬间做到全球化，光的速度)

3、最少的竞争：a、最早做，最好是第一个做，b、独特，不容易别复制

符合ab两条就符合了孙子兵法中所说的不战而胜之了

4、最小的风险：投资少风险小

符合这四点的才是真正的机会，迄今为止，您有碰到过吗?

总结：二十一世纪最赚钱的是趋势行业

比尔盖茨说过：二十一世纪要么电子商务，要么无商可务!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找