

2023年创业基础的心得体会 创业基础课程学习心得体会(大全5篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。大家想知道怎样才能写得一篇好的心得体会吗？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

创业基础的心得体会篇一

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》，以翔实的数据否定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。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，但在校生的创业成果好像还没有成规模的出现。创业教育好像开始于2013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。

创业基础的心得体会篇二

《管理学》这门课是我在本期修的。我学习，是因为，我认为我将来就是一个企业家或是一个公司老板，首先面临的问题就是“人才”，然而，间接面对的就是“管理”曾听说过“天时不如地利，地利不如人和”，这句话侧面说明了管理的重要，因为，要留住人才，关键总在于管理。因此，我修了这门课。

我先说明，我写的算不上什么“体会”只能算是“心得”罢了，所谓“心得”即心里所得到的，就这一点，我想每个人只要接触了什么，也都会自然而然的有一点儿心得，因此，我写的是我自己的心得。

第一：了解了这门学科的组成：《管理学》的出现和发展，古代以及现代的经典《管理学》原理，这一章里，我们学习到了许多经典的管理榜样，首先，管理的最重要原则——以

人为本。这和现代的管理理念一致，到处都是听说的“以人为本”，因此，在这里我才真正的在书接触到了这个观念。

其次，管理中的“人际技能”，这又映证了“天时不如地利，地利不如人和”一个优秀的管理者必须处理好人际关系，同时“人际关系”也是一个立足社会的基本点。

再次，分工与协作，分工要求各尽其职，协作便又是现在热炒的“团队精神”。

老师在总结这一章时，提出了以下一些令人受益匪浅的五点意见：

- 1、自我超越
- 2、改善心智模式
- 3、建立共同的愿意
- 4、团体学习
- 5、系统思考

第二：了解了这门课的一些基本思想。首先是“道德与社会责任”我想无论是那门课，这都是非常非常重要的，在这竞争异常激烈的社会，“道德与责任”便成了我们在这个社会能够得以生存的关键。人生观，价值观，价值取向也被提到了。其次，全球化管理，这一点，是当今社会非常流行的，因为现代社会的发展就是面向世界，面向未来。面向21世纪，还有就是“信息管理”这是一个新观念，因为以往没有，这也是为了适应当今社会的发展而提出internet的建立，改变了人们的思想方式，同时也改变了人类的行为模式，这就是不断要求现代人要专门化的从事这门管理。

第三：管理有几个方面：决策与计划，组织，领导以及控制和创新。在提到决策时，老师曾说了两句他人的名言“做一件事情，在没有最好意见之前最好不要做决定（即集思广益）。如果一件事情，看上去只有一种方法，则此种方法可能是错误。”我想这便说明了我们在做一件事决策时候应把握的两个基本观点。它教导我们不要“唯心主义”同时自己也要有自己的观点！同时老师不拘书本上的知识，概括地提出以下6w和3h的思想，有了这些，我们便能更好的决策第一件事了！

在谈到领导时，老师也同样不遗力的讲述了优秀领导的作风，其中的“不可求全责备，切忌用人唯亲，应当用其才，力戒贻误时间，以及用人不疑，疑人不用”等，给我留下了深深的印象。

作为一个优秀的领导，以下两点又是不可或缺的。绝对深度的沟通技能作为一定的激烈措施。沟通是领导能够深得人心的重要保证，而激励便宜是领导能够留住人心的重要措施。

由于本人未能深入研究这门课程，只是相当浅显的心得而已，还望见谅！

通过对管理学原理的学习，我对管理学原理中的成本管理感触颇深，因为随着我国加入wto[]中国的企业开始直接面对众多国际化的企业，竞争日趋激烈。中国的企业要想在这种激烈的竞争中生存和发展，必须加强企业的成本管理，强调现代成本管理观念。以下是我个人的心得体会。

一、我国企业成本管理的现状

企业价值补偿不足。因为生产资料价格不断上涨，使企业资产价值流失严重，价值补偿不足，而且企业一般物流管理失控，能源的浪费比较严重。产品损失成本增加。企业的生产设备、工艺技术陈旧落后，原材料质量不好，运输管理不善，

以及生产过程中产生大量次品、废品造成的质量损失惊人。企业成本信息核算失真。

成本核算不实，一方面是核算人员思想上不重视，另一方面为达到某一目的进行人为调节成本数字，潜亏严重，企业虚盈实亏。成本管理短期行为严重。由于近年来承包经营责任制不够完善，企业只包利润，不包成本，短期行为泛滥；以包代管，管理不力，各项规章制度名存实亡；企业领导任期有限，管理松弛，人员素质较差；财政、审计监督不力。

企业管理者成本管理意识薄弱。没有充分认识提高企业经济效益必须加强成本管理的重要意义，没有充分认识到在社会主义市场经济条件下，企业之间竞争的实质是企业成本的较量。因此，成本管理松弛，预算约束弱化，损失浪费惊人。

二、传统成本管理存在的主要问题

1、成本管理范畴过窄。

受长期计划经济观念的影响，企业在成本管理中往往只注重生产成本的管理，而对企业的供应与销售环节则考虑不多，对于企业外部的价值链更是视而不见，这种成本管理观念远远不能适应市场经济环境的要求。随着市场经济的发展，现在的企业面临着前所未有的竞争压力，只考察产品的制造成本会造成企业投资、生产决策的严重失误。

从成本动因的角度去考虑，企业的任何一种产品从引进到获利，其成本绝不能仅仅理解为制造成本，而是贯穿产品生命周期的全部成本发生。与此相适应，成本管理的内涵也应由物质产品成本扩展到非物质产品成本，如人力资源成本、资本成本、服务成本、产权成本、环境成本等。

在市场经济环境下，企业应树立成本的系统管理观念，将企业的成本管理工作视为一项系统工程，强调整体与全局，对

企业成本管理的对象、内容、方法进行全方位的分析研究。在管理领域上，只限于对产品生产过程的成本进行核算和分析，没有拓展到技术领域和流通领域；在管理体系上，偏重于事后管理，忽视了事前的预测和决策，难以充分发挥成本管理的预防性作用。

2、成本管理观念落后。

在传统成本管理中，成本管理的目的被归结为降低成本，节约成了降低成本的基本手段。从现代成本管理的视角出发来分析成本管理的这一目标，不难发现，成本降低是有条件和限度的，在某些情况下控制成本费用，可能会导致产品质量和企业效益的下降。因而这种成本管理是一种消极的而不是积极的成本管理。随着市场经济的发展，企业不能再将成本管理简单地等同于降低成本，而应是资源配置的优化和资本产出的高效管理。

因此，企业不仅要关注产品的生产成本，而且要关注其产品在市场上实现的效益。尤其是在科学技术高速发达的今天，企业单纯依靠成本的降低来获取优势是不可能的，在知识经济时代，企业更多的应靠技术的投入，从而产生更大的收益，也即现代成本管理中所谓的相对降低成本，从而提高成本效益。

三、现代成本管理的立足点

现代成本管理指管理人员运用专门方法提供企业本身及其竞争对手的分析资料，帮助管理者形成和评价企业战略，从而创造竞争优势，以达到企业有效地适应外部持续变化的环境的目的。通过分析比较传统成本管理和现代成本管理，可以概括现代成本管理的立足点如下：

1、立足于长远的战略目标。

现代成本管理的宗旨，是为了取得长期持久的竞争优势，以便企业长期生产和发展，立足于长远的战略目标。而传统的成本管理则立足于短期的成本管理。比如企业进行人工成本管理，按“降低成本”，企业宜雇佣年龄相对较大、技术熟练程度高的员工以便降低人工成本。以“成本优势”标准衡量，企业应从长远出发雇佣年轻、文化程度高的员工，利用学习曲线，以获得较长时期的成本优势。

2、立足于总体发展战略。

现代成本动因的理解应是企业战略高度上的，它不仅包括生产过程中的各种有形的物料及人力的消耗，更应包括企业的规模、市场开拓、企业内部结构调整等无形的成本动因。为使企业产品在市场上具有强大竞争力，成本管理就不能再局限于产品的生产（制造）过程，而是应该将视野向前延伸到产品的市场需求分析、相关技术的发展态势分析，以及产品的设计；向后延伸到顾客的使用、维修及处置。

按照成本全程管理的要求，就会涉及到产品的信息来源成本、技术成本、后勤成本、生产成本、库存成本、销售成本，以及对顾客的维修成本、处置成本等成本范畴。对所有这些成本内容都应以严格、细致的科学手段进行管理，以增强产品在市场中的竞争力，使企业在激烈的市场竞争中立于不败之地。如在产品设计阶段推行价值分析，就是一种技术与经济相结合的成本管理手段。现代成本管理以企业的全局为对象，根据企业总体发展战略而制定的。

它把企业内部结构和外部环境综合起来，现代成本管理从企业所处的竞争环境出发，其成本管理不仅包括企业内部的价值链分析，而且包括竞争对手价值链分析和企业所处行业的价值链分析，从而达到知己知彼，洞察全局的目的，并由此形成价值链的各种战略。

3、立足于外部环境。

在市场经济条件下，企业管理的重心应由企业内部转向外部，由重生产管理转向重经营决策管理，研究分析各种决策成本也就成为企业成本管理的一项至关重要的内容，如相关成本、增量成本、机会成本、边际成本、付现成本、重置成本、可避免成本、可递延成本等等。在企业成本管理中，重视和加强对这些管理决策成本范畴的研究分析，可以避免决策失误给企业带来的巨大损失，为保证企业做出最优决策、获取最佳经济效益提供基础。应把企业成本管理纳入整个市场环境中予以全面考察。

只有对企业所处环境的正确分析和判断，才能预测和控制风险，根据企业自身的特点，确定和实施正确适当的管理战略，把握机遇，主动积极地适应和驾驭外界环境，在竞争中取得主动，最终实现预定的企业战略目标。而传统成本管理的对象主要是企业内部的生产过程，对企业的供应与销售环节则考虑不多，对于企业外部的价值链更是视而不见。

四、运用现代成本管理的现实意义

成本管理范围的日益扩大，更有助于企业战略目标的实现。随着社会经济环境的发展、变化以及高新技术和管理科学的不断创新，成本管理的范围日益扩大。对处于开发型、竞争型市场环境中的企业来说，应该把企业成本管理问题放在整个市场环境中予以全面考虑。因为企业的生产经营过程是为满足顾客需要而设计的一系列作业的集合体，它表现为一个由此及彼、由内及外的“价值链”，通过了解整个行业的价值链来进行成本管理，更有助于企业战略目标的实现。

因此，现代企业成本管理的范围不仅包括生产领域成本的控制，而且包括流通领域成本的控制，还要对研究、开发和设计成本进行控制；不仅要通过管理工作控制成本，而且要通过技术工作管理成本。同时，现代科学的飞速发展又使成本管理的范围向着与多学科相互结合、相互交叉渗透的方向发展，如在计算机集成制造系统的大背景下，适时生产控制、

全面质量管理、作业成本法的出现。相关科学的引入，使成本与技术密切结合，不但扩大了成本管理的范围，也开辟了降低成本的新途径。

现代成本管理的实施，有利于改善和加强企业经营管理。作为一个完善的企业管理系统，现代成本管理是不可或缺的部分，如何正确引进和运用现代成本管理是我国企业管理中值得深思的问题。现代成本管理是企业全员管理、全过程管理、全环节管理和全方位管理，是商品使用价值和价值结合的管理，是经济和技术结合的管理。

在现代企业管理中，成本管理占有十分重要的地位，它突破了传统成本管理把成本局限在生产这一狭小层面上的研究领域，把重心转向企业整体战略这一更为广阔的研究领域，注重采购、技术、财务领域及竞争对手的成本分析等，有利企业正确地进行成本预测、决策，从而正确地选择企业的经营战略，正确处理企业发展与加强成本管理的关系，提高企业整体的经济效益。

树立现代成本意识，运用成本——效益分析为企业创造更大收益。现代成本意识是指企业管理人员对成本管理和控制有足够的重视，不受“成本控制即为成本降低，成本到一定程度即无法再降低”的传统思维定式的束缚，充分认识到企业成本降低的潜力是无穷无尽的。确实，在相关指标不变的情况下，降低成本支出的绝对额，反而会相应地增加企业的收益，而单纯的成本降低确实是有限度的。然而，在各项经济指标发生变化的情况下，有时增加成本支出的绝对额，反而会相应地增加企业的收益。

因此，现代企业成本管理的内容不仅仅是孤立地降低成本，其目的是从成本与效益的对比中寻找成本最小化。必须指出，这种无穷尽降低成本的思想必须依靠战略构筑、组织措施的配合才能形成现代完整意义上的成本意识。其表现为，一方面把降低成本的工作扩展到供应、生产和设计等各个部门，

形成全厂全员式的降低成本格局，形成贯穿企业各部门的成本意识；另一方面将降低成本从战略布局的高度加以定位，即从选择开发项目种类、进行可行性研究起就注入成本思考，确立具有长期发展观的成本意识。

成本效益理念可通俗地表述为“为了省钱而花钱”的思想，即为了未来的更多收益应该支出某些短期看来似乎是高昂的费用。比如引进新型设备可能导致一笔较大的支出，但是，在今后设备使用期间，因设备利用效率的提高而增加的产出加上设备维修费用降低的综合效益，可能抵补支出而有余，这样就总体而言，效益有所增加。由此可见，为未来“增效”而树立成本效益理念是极为重要的。

在市场经济的今天，经济环境发生了剧变，信息技术的发展，一方面给企业提供了更好的成本控制的手段，另一方面，使得全球经济一体化的同时，市场需求瞬息万变，竞争变得异常激烈，成本优势的取得对于一个企业的生存至关重要。而成本优势的取得绝对不限于成本本身，应从管理的高度去挖掘成本降低和获取效益的潜力。在我国，对成本控制的研究和应用更是迫在眉睫的任务，企业管理者要及时转变传统狭隘的成本观念，结合企业的实际情况，充分运用现代的先进成本管理方法以增强企业的竞争力。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

创业基础的心得体会篇三

通过一学期的《创业教育》课程的学习，深受教育，倍受鼓舞。在看过很多的创业教科书和听过很多老师的创业课堂中，这学年的《创业教育》课程给我的感触最深，启发最多。通过在书本中精彩的内容，睿智的思维逻辑和在课堂上老师精辟周到的讲解中，我很大程度上增长了自己的见识，消除了对创业的神秘感，找到了些创业的灵感，也激发了些市场经济的感觉。编者人士对创业本质惊人的洞察力和睿智的逻辑思维，让我学到了很多。他们在创业的核心问题中能够一针见血的分析和各种应对策略，让我能站在一个更高的层次上看问题。

在新时代下，创业是不少人的心愿，然而作为青年时期的我是具有相当的优势。一是我有激情和理想。我对未来充满希望，有蓬勃的朝气，并勇于为理想努力。尽管受到失败的挫折，仍会朝理想的目标再次奋斗。二是成就动机和自我实现。我要提高自己的能力。证明自己价值方面行动的坚决，取得成功自我实现的愿望强烈。三是知识与技术优势。在新经济时代的创业，知识和技术的重要性不言而喻，用智力换资本是年轻人的特色。四是学习和创新精神，我有良好的学习能力，有对传统观念和行业挑战的信心和欲望，这些都会成为我成功创业的精神基础。当然，也面临种种的不足，我现在工作经验不足，社会阅历少。况且我现在的社会关系和人脉不足于我创业需求。所以我也会时常感觉到创业苦，创业累的感觉。但我相信创业是一个从无到有，积少成多的历程，再伟大的事业，都是由无数细小的事情所组成的。而在创业的历程中，我学习了，体会了，思考了，从而就变得更加智慧。

在二十一世纪的社会对一个创业者的素质要求是多方面的，

它不仅要求我们拥有足够的文化水平、综合技能，还有配备一定的创作力，创新能力，观察能力，组织能力，领导能力等等，未能意料的场合、适合的时机还可能要加上情商和智商的完美的搭配。但我坚信这些还不足够，强好的身体素质在创业过程中也是不可或缺的角色。身体是革命的本钱，只有拥有强壮的体魄，才能有足够的力量支撑你的奋斗。因此，革命尚未成功，身体素质还须努力。

创业中创业者的创意策划、执行能力和组织能力在创业中的作用非常明显。创业过程中创业者会肩负着很大的责任和压力。贝弗里奇说“人们最出色的工作往往在处于逆境的情况下做出。思想上的压力，甚至肉体上的痛苦都可能成为精神上的兴奋剂”，在承担所有的责任和压力下，创业者该主动锻炼自己的抗压能力，在逆境中能迎难而上，使创业渡过难关，取得成功。因此在以后的创业中我会勇于接受各种风险的挑战，在逆境中不断地成长自己，强大自己！

创业战略的制定所有的好处都会很明显地作用在每个创业实战中，所以以后作为创业者的我也会根据自己的市场策略制定出自己的营销战略。什么是市场营销战略呢？第一步：找到目标客户，第二步：目标客户的需求是什么，第三步：如何实现目标客户的需求。“凡事预则立，不预则废”，营销战略确定了“做正确的事”。

正确的战略需要有效的执行，创业过程中最终会成功，固然体现了很好的战略意图，但创业战略执行中有效的执行力，更为创业成功提供了强有力的保障。军队之所以保家卫国，应该归功于“军令如山倒”的执行力。

从世界范畴看，每个创业者的成功都是善于发现和挖掘创业的机会。因为机会是属于有准备的人。比尔盖茨十九岁辍学后，着手实践他那富有预见性的梦想，创立微软。史蒂夫乔布斯在车库里办起了苹果公司等等。所以在创业前，我们要懂得积累自己的内涵，随时随地观察市场，学会举一反三。

创业过程中也更应该去借鉴别人失败的案例，马云曾说“创业者应该多去看别人失败的经历，成功的原因千千万万，失败的原因就这么几个，看别人失败的经验，不会让你胆子更小，反而会让你胆子更壮！”，多去看别人失败的经历，以后在创业过程中遇到这类问题，我便会懂得该如何绕过去，就不会重前人之蹈，覆前人之辙！也会更加地提升我思维拓散的发展。这样我就可以更好地把握好创业机会。还有是多交朋友，多和朋友交流，在交流中识别创业的机遇。只有时刻的准备，才会逐步逐步的接近成功。

大一时的我就曾参加过学院举办的“勇往职前”就职大赛，在参赛的过程中我充满了激情，充满了勇气！在这个激励的舞台上让我学到了很多，也初步感受到了职场拼比的残酷，企业之间竞争的激烈。经过撰写创业计划书之后，我也突然变得更加地激情澎湃，自信无穷。我明白，创业的过程会很艰难，会很苦，但我会努力，去学习，去积累，去挖掘，相信创业的大门始终会为我成功敞开的。逆风的方向，更适合飞翔！但现在的我也很清楚明白，我还没具备足够的能力去创业，去奋斗，所以我要学会准备，学会积累，学会沉淀。待准备充足，时机成熟时，就努力地往前冲，打造出一片属于自己的事业。我坚信，也只有这样才能把我塑造成一个完美的创业者。

创业的路也许很长，但创业的路上，犹如一场甘雨的洗礼，轰轰烈烈，潇潇洒洒。酣淋我们血液，带动我们每一脉神经，激情高昂。我们的青春是一首天籁的歌，越来越仿于清泉，汨汨流动，像生命里的每个细胞那么执着，永不止步，直到奔赴大海。创业路上的挫折就如泥土，铺在脚底下，失败是拌脚石，在路上我们也许会摔倒无数次，但无所谓，拍拍身，我们重新站起。青春的我们永不言败！

励志照亮人生，创业改变命运. !未来，我在路上.....

下一页还有更多关于“大学创业课程学习心得体会”的内容

创业基础的心得体会篇四

近日重读《创业史》，心灵又一次被震撼，深感它是一部树立群众观点、群众立场教育的好教材。作品中塑造的一大批源自于现实的优秀基层党团员干部形象，非常动人，尤其值得我们去重新思考、学习。从他们身上可以看出：赢得民意不仅是搞好工作的力量源泉，更是对工作最好的馈赠。犹如中央级媒体组团重访焦裕禄生前奋斗过的兰考、追忆这位真正的共产党员时评价的那样：没有一种根基，比扎根于人民更坚实；没有一种力量，比群众中汲取更强大；没有一种执政资源，比赢得民意更珍贵持久！而赢得民意、汲取力量最原始、最有效的途径就是要密切联系群众。

《创业史》中，讨饭娃出身的梁生宝等青年人，一心爱党爱社会主义新生活，尽管贫穷，但“精神总像汤河岸上的白杨树一样正直、白净”。看着困难户挨饿，心里头刀绞似的。他们把领着贫农渡春荒作为义不容辞的责任，这才有了梁生宝换稻种，带领群众进山割竹子，运扫把、邀请省上专家培育“扁浦秧”、开展互助合作等举措，实现了让梁三老汉那样的贫苦人“第一次把大米当主饭吃”的一系列变化。然而，梁生宝的成长不是天然的，面对层层阻力，他坚定的信念，准确睿智的判断都来自于乡、区、县等各级党员干部的正确引导。一有难题，他都会得到乡支书卢明昌、黄堡区王佐民副书记、中共渭原县委副书记杨国华等人的鼓励、帮助和指导，这一切给了这个青年人莫大鼓舞，竟使他为了集体的事忘了自己的婚事！正如他感慨的“就有这样一些干部，穿上了制服、毛呢料子衣服，还是那么和蔼可亲，平易近人，不会装腔作势。他们联系着不知其数的群众”。

正因为有了这些密切联系群众的好干部，才使梁生宝这样觉悟高、品德好的“苗苗”得以成长，党的政策才能够得到全面的贯彻执行，共产党的根基才能扎牢。听了不了解实情的干部的汇报，在没去过蛤蟆滩的领导眼里，生宝成了一个“解放初期作风有问题”的下作人。庆幸的是脚踏实地，

常往基层跑的杨副书记，遇到问题后，认真调研，才弄清了真相。他全力支持给群众换稻种时，喝五分钱一碗的面汤、一分钱一碗的开水、吃他妈烙的已风干的馍、睡车站免费“地板床”、面对着嘲笑心里却甜滋滋的梁生宝这样为党的事业拼命的人。否则，凤落沙滩遭鸡戏，正直的生宝不知会被落后势力玷污到怎样不堪的境地！

如果没有这些党员干部坚持不懈的群众工作，萌芽状态的社会主义新中国依然面临很大的威胁！心里恨共产党剥夺了他“和告债人谈话这种世界上最有意思的享受”，但表面上又摆酒筵拉拢农会干部的富农姚士杰；对党的粮食统购政策阳奉阴违、在黑市抬高粮价卖余粮、时时想见风使舵的郭世富；在群众中有一定基础，但面临新形势逐渐考虑自己的利益多了的党员郭振山；在清朝被损毁了灵魂、坚信“天官赐福”、善恶不分的王二瞎子等，这些都是阻挠新生事物的种种不容忽视的顽固势力，他们各怀心思，一旦正不压邪，就会龌龊结合，兴风作浪。

然而，在每一关键时刻，每个共产党员就像一面旗帜，总会飘扬在群众看得到的地方，他们用实际行动去带动群众、关心群众，使一切反党、反社会主义的逆流思想无可乘之机！农技员韩培生在少数人欢迎，部分人旁观，一些人等着看热闹的氛围中稳步实施推广新科技，就连固执的梁三老汉也竖起拇指，连呼“共产党员！共产党员”以表达他质朴的赞扬；团县委干部王亚梅在街上遇到徐改霞的一番话，使改霞产生了把团员资格作为优先进城条件是对入团动机褻渎的羞耻感，增添了农村青年的社会责任感、使命感。作为县委书记的爱人，王亚梅不搞任何特殊，担任工作组成员，下乡驻村，定期组织召开妇女学习小组会，她对有着非议的素芳不嫌弃，手拉着手，用好听的话语宽慰她，使素芳动容，使我们感慨！正因为这种水乳交融的干群关系，使百姓把心交给了党。

毛泽东曾说过，领导干部腐化堕落的一个重要原因就是过分讲究吃、穿、住和小汽车，言简意赅，一针见血。现如今，

尽管我们的生活富裕了，但依然有很多错综复杂的问题要面对、要研究、要解决。但一些共产党员职位升了，待遇高了，却时时显示出一幅“逃亡之像”：忘记了党的宗旨，不懂得能为群众服务是最大幸福的真理，时时与百姓争利，觉悟甚至不如普通干部群众。其中最根本的原因就是忘记了群众观点和群众立场，放松了共产党人的修养。如刘少奇所分析总结的那样：浓厚的个人主义和自私自利思想占了上风，对个人享受孜孜以求，更谈不上追求模范共产党员的标准了。长此一往，必将被人民唾弃，被历史抛弃。

创业基础的心得体会篇五

2011年下半年，我的大三上学期。创业管理课在张燕老师的带领下悄无声息的开始了，最后经历过创业计划大赛轰轰烈烈的落下了帷幕。无可否认，创业管理这门课给了我很多非常宝贵的启发，原来隐藏于心的创业计划也通过对这门课的深入学习思路变得渐渐清晰。他让我明白了那些创业思路是空想、幻想。那些又是创新的可以实践的。创业是一个要不断完善的过程，所以要加强对创业的管理。

创业的道路是非常曲折的，没有顽强的意志是无法完成预定的创业计划的，所以在创业的道路上要时时刻刻以励志作为前行的助推剂。但是，创业的道路也是幸福的，创业的过程就如品味一杯烈性绝对伏特加，就如经营一段完美的婚姻，就如含辛茹苦的抚养子女功成名就、成家立业，等等。

创业，顾名思义，就是在风险与不确定性条件下，为了获利或成长而创建新型组织的过程。创业要有创业者、技术、资本、市场，这些都是创业需要的核心要素。当然创业过程中，创业精神也是必不可少的。创业精神是一种能够维持创新成长的生命力。可以分为个人的、企业的、组织的创业精神。励志是创业精神的一个重要方面。要保持创业精神要做到以下步骤：

- 1、建立愿景，
- 2、鼓励创新，
- 3、营造企业内部的创新氛围，
- 4、建立创业团队。

然而为什么要具备创业精神呢？因为要面临复杂的竞争，要面对不信任的传统的企业管理方法，而分离出来的创业家是最优秀的、最聪明的人。

介绍两本本我最喜欢看的书——《世界上最伟大的推销员》。这两本书在我认为是最优秀的励志书，也可以说是创业必读书。《世界上最伟大的推销员》是介绍一个伟大推销员是如何从一个自卑的、消极的、无赖的、迷茫的小推销员逐渐在他的人生导师的指导下成长为一名强大的、上进的、具有极大吸引力的推销能手的故事，而且这本书附带的《羊皮卷》也是非常经典的励志书。在我失落时我常喜欢拿出来读读，这样不好的情绪就会烟消云散了。用一句话来总结这本书就是——只要决定成功，失败永远不会将你击垮！这本书美国励志作家查尔斯汉尼爾的经典著作。他传授的是为一切成就奠定基础的终极原则、理念、因果和法则，奉献的是一种开发利用人类智慧的手段，以及由此而来的相关人的雄心壮志相契合的无穷魅力。24个章节，24把开启人生成功大门的钥匙。励志的言语在你看完这本书之后你就会觉得这里面无所不包了。我喜欢看这本书，当我缺乏行动积极性时。之所以在这个总结创业管理课心得的当口介绍这两本书是因为我觉得如果在创业过程中你如果拥有强大的精神支柱你就在创业的道路上成功了一半，而如果你真正看懂了这两本书，并且在创业道路上加以实践，那么在拥有强大精神支柱方面你又成功了一半。如此说来，你就成功了1/4。

在这个创业管理课上，我们在一起学习创业管理的理论知识、

我们一起探讨创业道路上的七七八八，我们研究中外著名创业人士创业成功的重要原因，我们一起参与创业计划大赛的竞争、评选并总结经验。在这一个个步骤中虽然没有参加创业实战练习。但是理论学习与对创业的计划管理方面的操控，我们都在这一堂堂实用的创业管理课上精准把握了。这个非常让我知足。在临近期末结课是张燕老师告诉我们不考了，或者说换一种考试评估的方式，那就是结课论文是，着实让每一个同学高兴了一阵子，啊哈，第一门修了不用考的课，但却又让我们每一位学习的成员学在其中、乐在其中。太好了！

下面谈谈我们创业管理课最精彩的一部分——创业计划大赛吧，很新鲜的一次团队合作大赛，用抽签的形式分的组。很不幸的我被分到只有一个女生的蓝队。最后也可能是表现最差的一个队吧。在大赛上各队可以说是各擅其长。各种创新的创意创业带给我们一个个惊喜与压力，轮到我们这组了，我们创业计划是创办一家旅游策划公司，主要业务是为各大旅游公司策划旅游路线，并且为个人业主等团体提供专业的旅游付费咨询服务。由于我们在一开始就不是很统一的明确我们公司的主营业务，以及我们的主要收入来源，加之我们的解说人员讲解不是很细致到位。导致老师及听众提出各种刁钻难答的问题。杯具了。结果评分肯定是不会很理想的。其实最初在选择项目是，我提议创建一个专卖老年人用品的专卖店，并且店中设置一个老年人用品免费体验区与老年人活动中心，这样就可以吸引更多的老年人朋友光顾以及培养众多的粉丝（忠实的顾客），因为中国正在步入老龄化社会，老年人越来越多，老年人精神生活水平也亟待上升，基于全国开设这种店面的公司太少，完全满足不了市场需求，完全可以说是一个重要的利基市场。但是被我的组员认为是年轻大学生要去为老年人服务，实在是想不通而否了，悲哉，岂不知，老年人也希望活力乐观，而接近年轻人是最好的途径，这么好的机会，可惜了。另外我还提出了几个其他的创想，但都被他们以“不切实际”否了，无言。其他组的，我觉得“中国红”开花店的最好，接近完美，看来他们花的功夫

可能也是最多的。还有其他的也都还差强人意吧。在这不加细评了。