# 关于大学生创新创业认知实习总结【四篇】

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-03-12

*创业是一个过程，企业家和创业伙伴通过努力优化和整合他们拥有或可以拥有的资源，以创造更大的经济或社会价值。创业是一种行为，要求创业者及其创业伙伴组织运营和管理，使用服务、技术和工具进行思考、推理和判断。 以下是为大家整理的关于大学生创新创业认...*

创业是一个过程，企业家和创业伙伴通过努力优化和整合他们拥有或可以拥有的资源，以创造更大的经济或社会价值。创业是一种行为，要求创业者及其创业伙伴组织运营和管理，使用服务、技术和工具进行思考、推理和判断。 以下是为大家整理的关于大学生创新创业认知实习总结的文章4篇 ,欢迎品鉴！

**【篇一】大学生创新创业认知实习总结**

　　在这个火热的夏天，我暂别了大学中舒适悠闲的生活，和同学一齐进行了暑期社会实践调查活动。在这次的活动中，我学到了许多学校学到的知识，也有了许多的感悟。

　　我们这次调查的主题是有关大学生就业的问题。在此之前，我并没有参加社会实践调查的经历，所以我并没有什么实际经验。所以我更想要看看我能否很好地完成这次社会实践调查任务。同时，也想经过亲身体验让自我更进一步了解社会，在实践调查中增长见识，锻炼自我的才干，培养自我的韧性，更为重要的是检验一下自我能否胜任面向社会的工作。想经过社会实践调查，找出自我的足和差距所在。

　　从这次的调查活动中我认识到，作为一个二十一世纪的大学生，仅仅要学好书本的理论，更重要的是能把书本上的理论转化为实际行动，动脑的同时也要会动手。如果没有了实践，理论将会是一纸空文，无用武之地。如果没有了实践，我们所学的知识也就会再有发展。所以我十分重视这次的社会实践调查活动，因为这是一次难得的机会，能够检验和巩固我所学的知识。

　　社会是一所能锻炼人的综合性大学，仅有投身到社会中去，才能使我们发现自身的足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。而社会实践调查活动就恰好给我们大学生供给了接触社会、深入了解社会的良好机会，这也能让我们运用所学知识技能，发挥聪明才智，为以后走上社会做好准备。

　　“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践调查使我们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的很梦想。经过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自我的知识和水平。经过实践，原先理论上模糊和印象深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。“天将降大任于斯人也。必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”。社会实践调查并像我们最初想象的简单，而是充满了艰辛和挑战的，但我们选择了坚持。在短短的几天的社会实践调查活动中，我有了前所未有的收获，也有了许多深刻的感悟。

　　做完了这次的社会实践调查后，我更加了解到我们大学生在就业中存在的问题，当然问题是多方面的，但我们还是能在我们自我身上找到一些足。社会是日新月异的，所以机遇无处在。所以我们首先要学会的就是把握好机遇，要好高骛远错失良机。同时我们每一个人都是同社会、同国家有着紧密的联系。所以我们应当时刻关心社会的最新动向，千万要两耳闻窗外事。仅有紧跟社会的动向，了解社会现实，才能为自我的人生做出正确的选择。

　　在这次假期的社会实践调查活动中，我抱着提高自我社会工作本事的目标，努力完成这次社会实践调查活动，同时也从调查活动中检验自我的工作本事。在这次的社会实践调查中我收获少，其中我认为以下四点在完成调查的工作中是最必可少的：

　　一.在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会多，使我与别人对话时会应变，谈话时有冷场，这是很尴尬的。但经过这次的调查工作后，我与人沟通的本事有所提高。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，良好的沟通能使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。

　　二.在社会中要有自信。自信是麻木的自夸，而是对自我的本事做出肯定。在工作中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系，重要的是你的本事比别人差。社会工作经验也是积累出来的。没有第一次又何来二、第三次呢有自信使你更有活力更有精神。

　　三.在社会中要克服自我胆怯的心态。实践活动没开始的时候，自我就害怕了。自我觉得困难挺多的，自我的社会经验缺乏，等种.种原因使自我觉得很渺小，自我懦弱就这样表露出来。但其实有谁一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。几次的尝试后就能够克服自我内心的恐惧了。如师兄师姐所说的“在社会中你要学会厚脸皮，怕别人的态度如何的恶劣，也要简便应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就怕了。”有句话说得好：“仅有征服自我才能征服世界。”我相信只要有勇气，一切事情都会变得简单起来。

　　四.工作中断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。在这次的社会实践调查活动中，我深深地感悟到知识犹如浩瀚的大海，并且相互交织。我们想要完成这次的社会实践调查，还需要许多其他的知识。因为一份社会实践调查的制作需要多方面知识的应用，所以我们需要查阅很多的资料，学习新的知识，才能完成一份有质量的社会实践调查报告。

　　在这次的社会实践调查活动我学到了许多东西，如强化了我独立思考、独立工作和独立解决问题的本事，但我也发现我还有许多足的地方，所以我会在以后的学习中更加努力，朝着自我的目标断奋进。

**【篇二】大学生创新创业认知实习总结**

　　西瓜这个作物一般是要求高强光照，高温是25度-30度左右的范围是比较合适的，超过35度它的生长就受到抑制，所以一般我们维持在30度左右的温度，它是高温的作物。现在光照温度也是比较好的，如果把西瓜安排在这个时间上市的时候，昼夜温差比较大，品质是比较好的。

　　温度管理：20-30度左右是最合适的，所以在这段时间管理主要是温度不要太高。因为这段温度比较高，所以要加强通风，不需要晚上再盖。

　　水分管理：瓜在接近成熟的时候一般情况不用再浇水，所以一般水分充足的情况下或者水分过多的情况下不用再浇水。如果浇水的话容易造成出现水瓤子瓜，出现瓜瓤子性质会变坏，所以这种情况下要注意。如果是膨瓜期你就给他浇大水，如果是渗灌期就适当的浇点小水，以防止水大了以后出现秧苗突长。如果到后期就要适当控制浇水，保证水分充足够就行。

　　然后，当西瓜到来是应该差不多是晚上下半夜。根据我们先前所了解的要求在储存这批西瓜时要时刻注意温度和水分。

　　最后，在这一时间里，我们在旁监督他们卸货，并在称重的看是否符合重量。对于，一些在运输过程和卸货过程中导致破裂的西瓜采取直接处理掉的措施。

　　大学生创新创业的案例

　　在高等学校开展创新创业教育，积极鼓励高校学生自主创业，是教育系统深入学习实践科学发展观，服务于创新型国家建设的重大战略举措；是深化高等教育教学改革，培养学生创新精神和实践能力的重要途径；是落实以创业带动就业，促进高校毕业生充分就业的重要措施。现在我国要实现从人口大国向人力资源大国的转变，到2024年进入创新型国家行列，首要的任务就是培养年青一代的创新精神和创业技能，高校开展创新创业教育势在必行。因此，大学生创新创业教育文化、创业人才培养具有非常重要的作用。

　　当然，关于大学生的创业，有成功的例子，也有失败的例子。

　　成功的例子：

　　成功在于坚持

　　——“六亩地”区域商业水果贸易

　　20\_年暑假，当同屋舍友们都在张罗着实习时，即将读大四的袁艳春却以在学校创业比赛上获得的2万元奖金和同伴凑起的1万元钱，开起了一家名叫“六亩地”的国内首家专注于高校水果市场的网站。每天清晨三四点，他都要去南城的新发地进货，白天在高校里卖货。大学生在宿舍里想吃水果了，便上“六亩地”下个订单，半个小时后，二三十块钱的水果便送到了宿舍楼下。“六亩地”很快火了起来，行情最好时袁艳春每天有好几千块的进账。“捡来”的奖杯

　　在研二时，一位同学在校园BBS上发布了一则消息：招募创业成员。一直有创业想法的

　　袁艳春报了名，但由于报名人数过多，报名顺序靠后的他被刷了下来。这个时候，袁艳春和几个被刷下来的同学自行组成一个创业队伍参加了第二届中国人民大学创业大赛。

　　他们选择的创业项目是区域商业水果贸易。这个项目源于国外流行的一种商业模式：LBS（Localbusinessservice）。这种商业模式与城市社区中一个个的连锁便利店十分相似，但更重要的是“我们可以网上订购水果并且在一小时内免费送货”。

　　由于留给他们的时间太短，团队的准备工作并未做到最好，加上大多数的创业团队选择科技发明项目，他们这个偏传统的商业模式在创业大赛上并不太吸引人们的眼球，但最终还是凭借着其新颖独到的销售模式和服务荣获第十名。

　　按照比赛规则，前十名队伍都可以获得一座奖杯。“当时就是觉得自己很幸运，没有白参加，但总觉得以第十名的身份获得奖杯，有点‘难以启齿’。”袁艳春笑着说道，他戏称这是座“捡来”的奖杯。

　　不变的信念

　　创业大赛结束了，获奖队伍走的走，散的散。唯一坚持下来的“只剩我一人了”。

　　袁艳春之所以能干下去，客观原因是他们的项目比较实际、好操作、不需要巨大的资金投入，虽然看似只针对一个市场（整个人民大学），但要知道“人大校区的人数为3万”；主观原因是“我是真的想创业”。而对于同学们相继放弃自己的创业项目，袁艳春说：“关于创业，要有‘敢想的头脑’和‘能干的身体’，有一边萎缩都不行。”

　　于是，怀着这样的信念，袁艳春投入到创业之中。他说：“我在农村种过水果，但还真没卖过”。于是他进入一家水果超市中当起了水果销售员，“包括进货、搬运、销售、记账??能干的我全干了，就是想摸清楚水果的销售渠道。”袁艳春说，“后来发现如今的水果销售存在许多弊端，这些弊端会损害整个销售市场，比如本来并不是进口水果，却贴上了进口水果的专用标签，而且这些标签经常会贴在有虫眼的地方；除此之外，价格便宜的水果不让顾客挑选；更有甚者，会在电子秤上‘做文章’??”

　　袁艳春总结了一番，他认为自己的水果销售模式很具优势。

　　“无处不至”的团队

　　袁艳春召集了几个好朋友，其中不乏自己的同学、老乡等，他们听了袁艳春详细的创业策划后，十分感兴趣，有几个是辞掉自己的工作加入到这个团队中来。于是，公司的管理、注册、网站、财务，货物的采购、运输、配送等等袁艳春都安排得井井有条，麻雀虽小五脏俱全。

　　袁艳春说：“当时考虑到我们的公司还不大，又是做水果销售，于是起名叫做‘六亩地’，以后业务扩张了，估计就‘百亩地’了。”当记者问到他以后的业务领域是否会扩大时，他说：“炒黄金有跳楼的，捡垃圾有发财的，关键是你要找自己愿意投入的领域与地盘。不要这山望着那山高，到了那山没柴烧。好好做一个项目比什么都强。”

　　就这样，袁艳春每天早晨4点出发去新发地采购水果，到了人大校区的货物中转站，再把该天的主打水果入网，等待发货。“我对顾客的承诺就是质量第一、绝不缺斤短两、价格绝对低于市场价，买贵了保证退款。我要把‘六亩地’标价做成像‘京东’报价那样权威。”他和他的员工配送货物经常到晚上11点。

　　作为人大的学生，袁艳春对于校园的每个角落都很清楚，因此学生经常是在自习的时候、刚洗完澡的时候、刚出饭堂门的时候，甚至是刚下课走出教室的时候收到网上订购的新鲜水果，正是如此，袁艳春的配送团队会出现在校园的任何一个角落，如此人性化的服务“不用怎么宣传，一传十、十传百，很快全校就知道了我们这个‘无处不至’的团队。”失败的例子：

　　要敢于面对失败

　　——“鑫宇科技”创业之路

　　创业，要敢于面对失败——大学生王鑫的创业故事“从哪里跌倒，从哪里爬起来，我不怕失败”王鑫总是这样鼓励自己。出生于19\_年王鑫，还在x音乐学院学习期间就开始创业，经历起初的成功后，由于管理欠缺等原因，轰轰烈烈的创业计划以失败告终。不过，他并没有被失败吓住，他努力学习，为下一次创业准备着。

　　王鑫的专业是声乐。学习一年后，他感觉对声乐丝毫提不起兴趣，便有了创业——在实践中学习的念头。王鑫对计算机有着浓厚的兴趣，经过一个多月的市场调研，他发现计算机维护和硬件方面很有前途，于是便筹划着先开一个小店面，积攒成本和经验。

　　“父母不同意，没有资金，我就四处筹借了1万元作为起步资金”，王鑫如是说。

　　就这样，王鑫在高新租了间30平米的房子，起名“鑫宇科技”，开始了他的创业之路。刚开业的时候是最辛苦的。新开的店铺首先要做好宣传，要有长期稳定的客源。为了节约成本，王鑫自己出去发传单，让朋友帮忙守夜，有生意就赶紧回去。为了省钱购买电脑硬件，他每天只吃一顿饭。

　　有帮别人做系统之类的活都是晚上干，完了就在地上打个地铺直接睡觉，早上再出去发传单，招揽客人。

　　一晃半年过去了，生意也渐渐好起来，除去房租成本等费用每天平均净收入100多元钱。在创业过程中有一点事王鑫最自豪的，那就是他坚持自己的原则，坚持诚信，不受金钱和利益的诱惑。一天中午，一名青年来到店中要卖手里的笔记本电脑，并说随便给个价，100元都行。王鑫接过电脑一看，八成新，在二手市场可以卖到二千多。王鑫便怀疑电脑的，拒绝收购。一旁的店员很不解，王鑫义正言辞地告诉店员：“我们不能因为一点小利旧失去信誉，以后这种来路不明的东西，再便宜也不能要！”

　　王鑫创业的时候只有20岁，年轻人难免贪玩。生意好起来后，在管理上也不似以前尽心，有时甚至为了玩而停业。渐渐地，生意越来越差，入不敷出，不得不关门大吉。虽然创业一年就失败了，王鑫却仍然很乐观，他说：“创业要敢于面对失败，只有亲身实践，经受失败，才能总结教训，积累经验。这次的失败，让我更加看清了自己，知道了今后努力的方向。”

　　创业失败后，学习之余，王鑫在一家电子公司兼职，积累经验。他坦言：“还有很多需要学习的地方，不像以前那么浮躁了。以后又机会，还是要创业的！”

**【篇三】大学生创新创业认知实习总结**

　　在这次实训课的第一次课我们有的初步的认识，通过\_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。

**【篇四】大学生创新创业认知实习总结**

　　为了培养我们的创新能力和实践素质，4月，XX学院开展了“本科生参与到导师的研究项目中”的活动。在XX老师的带领下，我们小组四人开始了对城市轨道交通线网最佳密度理论与站点规划方法的相关问题研究。9月，我们的研究课题《XXX》申报“国家级大学生创新性实验计划项目”，11月获批。

　　通过参加这次大学生创新性实验计划项目，我获益颇多。从确定项目立意点，到撰写项目申请书;从立项审查的波折，到确定研究方案与寻找创新点;从制定详细的实施计划，到项目的具体研究，一路走来，我开始了解了之前离我们遥远的科研工作，我从中学到了严谨的科研态度、坚忍不拔的钻研精神，敢于创新的实践勇气。历经了近两年时间的查阅资料，数据采集，模型构建和刻苦钻研，使我学到了很多我所感兴趣的、对我学习生活很有用的东西。这是一次难得经历，一次让我得到锻炼、得到成长的经历，作为当代朝气蓬勃的大学生，我们不仅要努力学习，更要懂得去思考问题，解决问题。

　　在项目初期，由于知识方面的欠缺，我们进度较慢。通过询问指导老师、及时调整方案，花一段时间学习相关知识，在此过程中我理解到科研最重要的是要抓住项目所要研究的主要问题，再对研究方案做出合乎实际的设计，最后才能取得预期成果。我体会最深的是要勤于思考，要善于从不同角度分析问题。每个课题研究的都是新的问题，没有现成的方案，需要自己去找文献查资料，去抓住问题的本质寻找规律，然后确定要创新的方向，不断地努力，独立思考。在创新方面，首先要确定创新的方向和目标，要始终围绕创新点，不能偏离主题，也不能随意猜测，而要有根据有目的地做出假设，再一步步通过实践去论证自己的猜测。其实，每一个伟大的成就都是这样“平凡”地一步一步实现的。该项目真正做起来才发现并不那么容易，需要做很多的工作，并且这些工作都还需要很大的耐心和毅力。比如早期的文献查阅、数据收集、数据计算及其分析、模型构建。整个过程中我认识到做科研必须具有一丝不苟的严谨态度，要本着对科研负责，对科学负责的态度，进行自己的研究。

　　项目是我们团队共同的项目，大家的目标是一样的，在团队合作中难免会因为观点的不同而产生摩擦，这时候需要我们以团队为重，以项目为主，全身心投入，并充分尊重团队中成员的意见和建议。我们组从项目立项之初成员之间的不太了解到现在发展成为很好的队友、很好的朋友，这也说明了我们的团队合作精神。每一个人的力量都是有限的，在团队中我们能聚集起每个人的能量，将其团队作用发挥到最大。

　　这次大学生创新性实验计划项目给我带来了很多，有能力上的提高，有思维上的创新，有情谊上的收获，我在忙碌中充实了自己，学到了很多东西，并坚持认真细致地完成了项目的研究内容。在实验中，尽管困难重重，尽管工作量较大，我不断鞭策鼓励自己无论怎样都要有始有终，尽最大努力做到最好。我相信这次实验会对我今后的学习、工作和生活产生很重要的影响，真诚地感谢学校给我们提供了这样一个锻炼我们的机会，感谢老师的指导和鼓励，感谢小组组成员的支持和帮助，感谢同学提出的宝贵意见。谢谢你们!

　　通过学习创新创业一课，令我对大学生创业有了不一样的看法。新世纪是一个创新的世纪，未来社会迫切需要的是具有创新创业能力的人才。大学生作为高等教育的主体，作为社会向前发展的源动力，必须与知识经济时代发展要求相适应，具有较强的创新创业能力。

　　创新，是一种能力的培养。每个人都对发明有所了解，发明是在无前人引导的情况下为了生活的需求而做出一些东西，一般人难以做到。而创新却不是这样，它不需要我们整天抱着头的空想去做出一些连科学家都难以做出的东西，它只需要我们站在前人的肩膀上，将一些已有的东西做一些改动，来适应我们的需求。创业，是就业的最高形式。他是创业者通过发现和识别商业机会，成立活动组织，利用各种资源，以创造价值的过程。但并不是所有人都适合创业，创业的.路上需要我们能够担当更多的责任和风险，就像马云所说：“今天很残酷，明天很残酷，后天很美好，但大多数人死在明天晚上，看不到初升的太阳。”但是追逐梦想是幸福人生的起点，为了理想去奋斗，就需要认识创业、准备好创业的素质，提前进行创业的演练。

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！