

# 创新创业学个人总结(汇总5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 创新创业学个人总结篇一

在接近期末尾声的时候才迎来传说中很苦很累的沙盘模拟实训，记得当时分组倒有点唐突，临时组了一个队，名叫f组，成员有ceo玉龙兄，营销总监我，财务总监邓姐姐，生产总监素琴，供应总监细娟以及也发挥着巨大作用的间谍陈颖同志。

之前其实我们早就有沙盘模拟的书了，只是那么厚厚的一叠貌似看不很懂，索性也就没怎么理它，直到星期一上午听老师一讲才迷迷糊糊的入了门，一开始挺害怕接受营销总结这一位置的，但是一想到自己还算灵泛也就欣然接受了。

上午照着ppt摆盘都成问题，刚开始接触确实也搞不清楚，下午模拟运行的那一年，由于心思没有真正静下来，大家也就都稀里糊涂的。不过我们都事先说好，无论在沙盘当中出现什么争执，都要静下心来，心平气和的一起来完成沙盘的几年运营时间。

模拟运行的第一年，大家其实都不怎么知道去确定自家企业有多大的生产能力，所以导致投广告拿单也是一顿胡来，在还没算清楚有多少流动资金投广告的时候，我们组就大胆的拿出了1400万的广告费用，足足比其他组高出了将近600万的样子，也就意味着浪费了这么多，就是没有分析好市场，没有计算好自身的生产能力所造成的结果。不错，由于高额的广告确实也拿到了好的订单，但是要开发新的生产线，要购买原材料，要开发新的市场，这一系列下来，流动资金维持

得好辛苦。所以模拟运营的这一年运行下来好困难，最后记得没有运行完，就差不多破产了，不过幸好是练习的那一年。

俗话说，吃一堑长一智，星期二正式考试的第一年运营，我们通过前天晚上回去自己去摸索沙盘各职位职能以及沙盘的一些规则，第二天我们计算生产能力也好，分析市场也好，都小心翼翼，一步一趋，毫不含糊。正式考试，我们六人的职位还是没有变动，在ceo的'总指挥下，我们井然有序的进行着沙盘运营节奏。我们步骤很明确，第一步，由各部门将各方位一年所需要资金全部统计出来，汇总到财务总监，还有加上下年第一季度生产何种产品以及生产该产品所需费用全部统计出来，剩余的流动资金可以慎重的投广告，就营销总监我负责的是市场开发、生产以及产品资格认证这一方面的费用，挺容易计算的，不过也得慎重。虽然每年我们运行的速度不是很快，但是我们力求不出差错，运行得很稳，看着旁边其他组为了某一个数据吵得喋喋不休的时候，我们都会心平气和的去规划下一步该怎么进行。

第一年运行下来，我们组的所有者权益虽然排名最末，只有27左右，但是我们心中都很数，因为我们已经提前做了投资，我们开发了新的生产线，开发了新的市场，提前扩充了企业的生产能力，为以后企业运营，更加具有生产实力做保障。

接下来大家都齐心协力，当然我在分析市场和投放广告这一方面更加成熟了，只要各部门预算无误，财务总监拨给我的广告费用投放基本无误，每年运行下来，基本实现“零库存”，有的时候也会作为间谍的身份出去外访，看到能够实现零库存的组别很少，所以我们的流动资金比较多。其实我们运行当中还存在着一些不足之处，就是开头的三年挪用了应收账款，后来因为要贴息，所以让所有者权益整体上下降了，当然也是我们大家的失误，幸亏财务总监的细致认真，不厌其烦，将账目全部更改过来，很值得敬佩。

在出错的同时，我们懂得及时更改，在沉不下心来的时候，我们学会不打扰组员的思维，静静聆听，直到自己能够很清晰的去分析整个运行。

当然在ceo的总带领下，我们大家都各归其位，有条不紊的运行着，在营销这一块，在选择订单的时候，也有讲究，要分析该产品价格化不划算，还要考虑资金回笼等各方面问题。总体下来，除了第三年iso9000忘了投广告费用之外，其他的广告投放都做得比较到位，不盲目的去追随人家认定的市场，我们没有去争市场老大，但是我们做得很稳，我们首先考虑我们不能留有库存商品，在保证价格划算的情况下，尽量不出现库存。在第一年和第二年运行时，如果能把手工生产线及时变卖或处理掉，我们的生产能力将更强大，当然利润与收益也是成正比的。

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](#)

[搜索文档](#)

## 创新创业学个人总结篇二

刚进大学，我开始思考一个问题，大学4年期间该如何度过，该把时间放在什么地方，毕业后能做什么。面对大学生毕业

等于失业的现状，就业率低的大学现状，我们该如何面对，如何寻找一条适合自己的出路，考研，考公务还是创业我都思考过。面对社会竞争力激烈的现状，做任何事都有困难，都必须有恒心、信心、耐心。记得大学军训完后，各种的学生社团、学生会都在激烈的招新，我们学校有一条学生创业街，我到那里感觉充满了向往，生活有乐趣，我最终决定要成为其中一名创业人员。背着这个愿望，我带着理想，带着希望，去尝试着。

目前社会的进步迅猛，科技水平日益提升，it行业也不断的扩大，我选择一个it行业开发学习，电脑方面的工作，刚开始都困难，但我坚信万事开头难的涵义，之所以选择这个行业，由于社会现状外，更多的是我的兴趣，兴趣可以让一个人去干实事。自从自己踏上创业的道路，时刻准备着挑战。虽然是在学校里，学校给予我们很多支持，但是我像在社会上一样，面对复杂的事亲身经历，自己策划好那之后的每一步想法和行动。作为大学生朝气蓬勃的我，有更多的精力融入其中，我意识到大学生创业要注意什么，自信、创新、务实、积累吃苦耐劳。一，从自信开始说起，我们有的是想法，但很多时候缺少实践，源于对自己没信心。我进来以后，经常遇到很多难题，比如说在修理电脑时，有时修个半天还修不了，那时想放弃了，这是必须要有信心，静下心来想想，学会用各种方法尝试，目的就是要解决问题。二，创新，从某种意义上，创新甚至可以决定创业成功与否，这是创业中必不可少的要素，它包括技术和思维的创新，这些将成为创业者创造市场的要素。三，积累，创业是一个系统过程，不仅需要创意，还需要多方面的综合素质和能力，比如获取经验，社会人际关系，管理能力等方面，这就需要一个知识的整合，经验的积累，会借鉴别人的成功方法。四，吃苦耐劳，我觉得这是创业中最困难的，我克服一切的困难，经常没有午休，没有固定的用餐时间，别人用周末时间玩，我用周末时间去准备工作中的流程。

自从经营起华生电脑以来，做过了从未做过的事情。受到各

种的考验，如资金困惑，技术能力，经验水平。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。首先是店面装修，其就是货款，我利用课余时间到社会去访问，去寻求合作的商家，提供给我们货源，有时就是一整天在外面走十来家公司和经理洽谈，怎么去让他们相信你，对他们有什么好处，能放心把货给你，这需要我准备很多，如我们创业的计划，市场的需求等等。到现在店里的货源充足，商品价值将近十万，而且商家提供给我们的货都不需要押金，都是让我们卖出去才结钱给，这无疑解决了我们资金问题。现在我还不断地找新渠道，不仅注重产品质量问题，还考虑对比价钱，以便平稳的发展下去。这让我学到了很多知识，怎么去和别人交流，交流过程中注意什么，怎么让别人接受你的看法。从事我们这一行，必须要有电脑维修技术，这也对我产生很大限制，拥有可创业的技术的大学生只可能是少数。而对于我一个来自科技落后的农村孩来讲，更难以拥有可以创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。我积极学习，学会用各种方法，去当学徒，在学校就从网上看教程学习，不断领悟，不断的积累，不断总结，不断实践。

在学校，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，能磨练一个人的意志，能让一个人从脆弱变坚强，去坦然面对今后的人生。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。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。我们都不想错过任何的机会，既然来了，就牢牢抓住。

人生还有很长的路要走，一个人应该实实在在地生活，才能

让自己的梦想拥有一寸落脚的沙土，才能给生命的轨迹留下几笔浓厚的色彩。经历过的感觉，才是最真的。大学时光还要继续，未来的道路阳光与风雨兼程，也许远方尽是坎坷路，也许要孤孤单单走一程。无论怎样，我们依然要有自己的目标，自己的方向，因为我们期待着苦尽甘来，我们憧憬着雨后的彩虹，所以我们要好好的生活下去，不再虚度青春年华，我们对得起生活，生活也就对得起我们。相信自己，在大学这片无垠的土地上自由的奔跑，在未来辽阔的天空中自由的飞翔。

## 创新创业学个人总结篇三

### 一、目的：

在注重素质教育的今天，学校要求学生假期进行社会实践作为促进进学生素质教育，加强思想政治工作，引导学生健康成长的重要举措，作为培养和提高学生实践创新能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的我们深深认识到社会实践实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合大学，只有正确引导我们深入社会，了解社会，服务社会，投身到社会实践中，才能是我们发现自身的不足，为今后步入社会创造良好条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

### 二、实践内容：

在公司做销售锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。近两个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多

的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

### 三、实践总结：

在这次为期较短的社会实践中，获益匪浅，深切感受到社会实践的重要性，也感受到人生需要奋斗，我们都需要从现在开始掌握一定的专业与非专业知识，充实自己的心灵，武装自己的大脑，使自己的人生精彩而灿烂。我看到了一些在学校看不到的东西，也学到了一些在学校里学不到的知识。我想，这个应该是我这次做社会实践最大的收获。

#### 1. 挣钱的辛苦

每天辛辛苦苦重复同样的工作，小心翼翼的进行日常工作，才可以得到工资，这次的体验确实让我真真切切感受到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛勤工作，挣钱确实是个很艰难的过程，需要全心全意的付出。

#### 2. 人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，、大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解、才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，、每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了、我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它、如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了

很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

### 3、具备随机应变的能力

要具备随机应变的能力是因为在销售的过程中，总会遇到各种千奇百怪的人和事，如果没有随机应变的能力，只懂得拘泥于一般的原则而不懂得变通，有可能会導致交易失败甚至给自己带来不必要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

### 4、微笑面对每一位顾客

对人友善，肯定会获得回报。而表示友善最好的方法就是微笑。因为微笑是所有人类共有的语言。做服务行业的人应该养成微笑的好习惯。面带微笑的人，给人一种容易亲近而友善的感觉。而且，微笑是人的一种本能，它不需要花费任何成本，也无需努力，但它使人感到舒适，乐于接受你。相对于面无表情甚至表情冷漠的人，人们更喜欢与面带微笑的人打交道，更何况在服务行业中作为上帝的顾客。

### 5、认识来源于实践

一切认识都来源于实践、实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性的重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际



中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

## 6、管理者的管理

在公司里，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

## 7、自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半”招“难！”意思就是说：在在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这近一个月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

## 8、责任的重要性

虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改

一改就可以交上去了，但在公司里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

## 创新创业学个人总结篇四

还记得大学刚刚毕业，很多身边的人都向创业进发，但自己大学四年并没有为创业做任何准备，所以和多数毕业生一样，选择了就业，一开始找的是一家互联网广告公司，大学出来什么都不懂，只能通过工作不断学习，这一点自己非常庆幸，如果一早就投身到创业中可能失败的概率会高很多。

从一个普通的编辑岗位做起，一年之后成为项目主管，二年之后成为主管项目的经理，这么短的时间能有这样的成就自己都不敢相信，但自己所付出的努力是别人的十倍，因此也受到公司管理者的认可。在此对那些刚刚毕业的大学生一个建议：刚刚毕业不要对物质要求过高，从大学出来，我们就是一张白纸，做人处事以及工作技能上非常的缺乏，找工作，只要能满足基本的需求，能学到自己想学的东西就行。

在公司工作了三年后，遇到了我现在的先生，并在恋爱半年之后结婚，很多朋友都认为自己对于婚姻过于草率，但是自己在看人方面还是非常准的，不管是在工作上还是在婚姻上，永远把品性放在第一位，能力排在第二位。在结婚两个月之

后，自己怀孕，在家人的劝说下，自己从工作近四年的公司辞职，虽然之前对这样的现实非常感到不满，但是后来意识到想要获得其他东西，就必须放下一些东西。

在家中备孕时间感到非常的无聊，每天不是在菜市场瞎逛就是和朋友逛街，这个时期的自己非常迷茫。后来和众多妈妈在聊天的时候发现照顾孩子非常不容易，不仅还要买各种婴幼儿用品，这费用也要花不少，尤其现在国产奶粉让中国的家长非常不放心，众多家长选择“洋奶粉”，费用要高国产奶粉一倍，很多妈妈直呼自己承受不了，自己也开始为这个事情而苦恼。

## 创新创业学个人总结篇五

相信很多人都想自己创业，也参加过创业实训课程吧！那么大家应该好好总结创业实训课上学到的知识，以下是小编分享给大家的创业实训个人总结报告，欢迎大家阅读！

在今天这个社会，大学生择业面临很大的挑战。

创业就成了一条很好的出路，创业是当今社会发展的大趋势。

鼓励创业，不仅有利于拓宽劳动者的就业门路，为社会创造更多的就业岗位，而且有利于实现劳动者的个人价值，在全社会形成创新、创业的氛围，推动社会经济的持续、快速、健康发展。

作为大学生的我们有热情，有活力，有知识，有胆识，但对于初出茅庐的我们来说面临着经验不足，没有很好的是非辨别能力，也没有很大的交际圈的劣势，这就造成了创业中可能有的盲目性和随意性。

体验创业、学习创业与实践创业，是大学生成功创业的三个

连续阶段。

大学生有益的创业活动将成为真正发挥自己才华、展现创新思想和个性特点以及充分认识社会的一个大好机会，为此学校专门为大三的学生安排了模拟创业实训课程。

由老师对从注册公司到成本利润分析分课程讲解，注册公司首先要核名，有固定的厂房办公处，制定公司章程，银行开立公司验资户，还有相关税务办理。

期间还有税务、银行等专员对相关知识及流程的讲解，营业税：销售商品的公司，按所开发票额的4%征收增值税；提供服务的企业，按所开发票额的5%征收营业税。

小公司的利润不多，一般是18%。

对企业所得税，做帐很关键，如果帐面上你的利润很多，那税率就高。

二种税的区别：营业税是对营业额征税，不管你赚没有赚钱，只有发生了交易，开了发票，就要征税；所得税，是对利润征税，利润就是营业额扣减各种成本后剩余的钱，只有赚了钱，才会征所得税。

并给学生充分的创新发展空间。

首要做好角色的转换，如何从一名学生转成一名工作人员，从一位学习者变成执行者。

由会计、市场营销、工商管理三个专业自由组合形成个小公司，讨论公司项目及公司成立、根据员工的专业特长确定员工职务、明确企业文化、分析市场形式制定营销策略、分析成本费用等等以达到企业的盈利。

例如我们是大连百乐道旅游服务模拟有限公司，本旅行社面对顾客群是社会上的所有认识，但我们的主要顾客对象是在校大学生和刚步入社会的青年人群或想以较低价格旅行的人们。

短途旅行，长途旅行并存，同时承包团体室外活动。

目前以大连市为中心构建成旅游网，和多家旅行社建立长期合作关系，在全国范围建立属于我们公司的旅游路线，并有望在3年到5年期间发展成国内知名企业并进军国外。

本公司以“真诚，耐心，无私”为宗旨。

以互相尊敬，互相信赖，互相帮助，互相学习，互相进步，互相成功的“六互”原则为企业文化。

人们生活水平的提高，旅游意识也逐渐加强，自然旅行社的竞争也越来越大，我们抓住社会上经济薄弱的群体，主要走低价格的路线，活动是多样化的，经营是多样式的，是具有一定的优势。

经成本分析，现金流量，利润表的制定，公司会在前三个月有一定的亏损，作为一个崭新的，没有任何经验背景的团体，亏损是在所难免的，但这也是我们的资本，相信定会有一定的发展空间。

第一课时，教室墙上都是上批学生所作的公司分析，例如swot分析，现金流量表，利润表等，如今八次课结束了，墙上又焕然一新，虽说只是模拟，看着满墙的分析结果，心里也有一定的成就感。

团队中也很有意见分歧，各企业间相互监督，互相较量，只有这样不断发现问题并解决，发现自身考虑问题更周全、细致。

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，也更加成熟，为以后无论是就业还是创业都做了一定的铺垫，课时很短，但有很多的认识。

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，随着社会主义市场经济化和经济全球化的进一步推进，人们的生产方式、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，因此学校担负着全面推进素质教育，培养高素质的创新型人才的使命。

为了让我们更好的接受创业的基础知识，学校开办了创业模拟班，通过十六天短暂的课程学习，让我们能够系统的了解创业。

在这十六天中，我们认真聆听了周老师富有激情、风趣而又贴近实际的讲课，周老师鼓励我们要敢于在新兴的领域和行业去艰苦创业，同时也支持我们要敢于自主创业，学会自我发展，培养我们具有创业的胆量、勇气和开拓创新精神。

老师让我们以自荐的形式出来演讲竞聘总经理，然后再由总经理招聘面试选拔人才来组建自己的团队与公司，我们组的八个成员相互发挥团队精神制作调查问卷并发放回收来定位自己的客户群体，并且实地考察周边商业区的情况来评估竞争者的优势与缺点从而改善自我促进本公司更好地发展。

我们团队人员分工合作制作商业计划书以及实训实岗工作任务册以此来更加具体的了解在实际创业中所需要考虑的一切程序。

在这个过程中，我找到了一份创业的激情与一种创业精神，在这个团队中，我们分享了创业的苦与乐。

作为一名大学生，我们首先要有独立生存的自信心和不断创

新的进取心，再者要对环境有主动适应能力、对文化有综合学习能力、为理想而奋斗的实践能力，要坚持知识、能力和素质的辩证统一。

经过这样一个系统的学习，我清楚地认识到自己的不足与缺点。

所谓创业，讲求的是创新二字，创新是一个民族的灵魂，更是现在人的灵魂。

要去发现新东西并且要敢于尝试，失败不可怕，可怕的是不能够从失败中吸取教训。

今天很残酷，明天很残酷，但后天很美好，绝大多数人却死在明天晚上。

马云的这句话也告诉我们做任何事都要坚持，虽然创业不如我们当初想的那么简单，但是只要我们能够正确运用我们所学的知识与经验去坚持它，相信总会有所收获到的。

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验你们的默契，往下蹲的游戏就是考验你们的信任，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，和作为一名出色的领导者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，我们应该遵守好。

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。