

“不去尝试就不知道自己有多大潜能” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E2_80_9C_E4_B8_8D_E5_8E_BB_E5_c123_281310.htm

引子 2006年全国普通高校毕业生已达到413万人，毕业生人数再创新高。自主创业已经成为缓解大学生就业压力的一个出路。目前，已经有越来越多的大学生开始关注自主创业的问题，有关部门也开始鼓励大学生自主创业。“不去尝试就不知道自己有多大潜能”

人物提示：李永亚 23岁 某民办高校毕业 现经营一家教育产业公司 2002年我参加高考，成绩并不理想。我来到北京，报考了一所民办大学。从前，我无忧无虑，衣来伸手，饭来张口。从1998年开始，我的家境开始败落，父亲生意场上被骗，加上我上大学费用很高，无奈之下，父亲外出打工，在回家的途中遇上歹徒不幸遇害身亡。父亲走了给我留下两样东西，一是悲痛，一是两万多元的债务。人不能总沉浸在过去的痛苦中，我开始为下一步做打算。起初我做直销，一段时间收获甚微。放寒假的时候我看准了北京二手手机市场，我用身上仅有的1000多元买了5部二手手机，回到老家马上就销售一空。我也送过早餐奶，每天早上4：30起床从批发商那里接到早餐奶，然后一袋袋去送，送完之后再赶去上早自习。接下来非典来了，早餐奶送不成了。我从网上联系到一个批发手套口罩的厂家，从那里搞了很多市场紧俏的手套口罩到学校去卖。销路不错，生活费总算是解决了，但是我昂贵的学费到哪里去弄呢？后来我把表哥从上海运来的一批衣物卖给一家厂子做工作服，转手就净赚了1000多块。之后，我在一家信息咨询公司做了一个市级代理，代理北京三十

多家民办院校的招生工作。起初我在招生宣传上遇到了种种困难，但是我想，再难的时候我都过来了，眼下这点困难算什么呢？逆境更激发了我的斗志，我采用游击战术，找到昔日要好的同学、朋友，让他们在教室里为我作现场宣传。这种里应外合的战略，让我轻松地在几所高中内实现了深入群众的宣传效果。就这样，我的招生品牌在小小的县城很快就传开了。那年通过我招进北京民办高校的学生有70名。这单生意，我赚了近7万元。2004年，我承包了一家教育总公司旗下的一个部门，做教育产业。没过多久我就花17万买下了总公司，那一年的加盟商居然有1000多人，光加盟费我就赚了10多万元。这成为我事业的第一个小高峰。现在，我自己创办一家全新的公司，继续经营教育产业。去年，我们公司成功承办了“全国民办院校招生人峰会暨教育投融资洽谈会”、“中国高考招生论坛”等多次大型活动，在民办教育界产生了不小的影响。很多人说我少年得志，能在竞争如此激烈的北京城买车、买房、开公司，这是很多而立之年的人都很难办到的事情。但是，根本没人能够体会在风光的背后，我曾感受到那么多的艰辛。采访感言如今的李永亚事业有成，很难让人想到这个带着眼镜、干净清爽的大男孩依然承受着很大的生存压力。连公司里的员工也不会知道积极乐观的他会有那样一段凄凉的身世。但如果没有那段经历，也许他也和他的同龄人一样，毕业后成为人才市场投档大军中的一员，他的商业头脑和组织才能也许就被埋没。生于忧患，死于安乐。正如李永亚所说，没有做过一件事情的时候，你永远不会知道自己到底能不能把它做好。“靠合作精神争取更大的成功”

人物提示：全达 22岁 哈尔滨师范大学在校生现

负责一个电视专题组 我就读于哈尔滨师范大学，是经济系的学生，虽然也参与过校园广播站节目的制作，担任了学生会宣传部部长的职务，却从没有想到，我会带领一个团队去和电视台合作拍摄节目，更没有想到，这个兴趣爱好给我带来了可观的收入。我们的拍摄团队最初组建的时候只有6个人，除了我以外都是电视编导与策划专业的学生。从策划、拍摄到出镜采访再到后期制作都是由我们6个人合作完成。我们的第一个作品的名字叫《大学生的博客生活》，当我们起早贪黑地把片子剪完，听到音乐响起、看到片花滚动时，每个人都兴奋异常。但是让我们没有想到的是，我们满心欢喜地将作品送到黑龙江电视台的时候，却被退了回来。编辑主任说，你们的片子拍的不错，但是新闻价值并不突出。那段日子时间、金钱、精力的投入让我们不能这么就轻言放弃。但是我们必须要转变思路，不能再总拿自己大学生的身份说事儿，而是要钻进社会这所大课堂。也许是一个机遇，我们和哈尔滨市的呼兰区电视台联系上了，我们反映社会生活的节目开始在呼兰台试播，反响很不错。后来我们又做了几期社会类深度报道的节目，像关注残障儿童的《聋哑生活》、了解国际友人的《留学生》等等，都得到了好评。后来，我们和呼兰电视台签约，为他们制作贴近百姓生活的专业新闻节目《新闻星期天》。一个星期制作一期，每期25分钟，最初一期300块钱，现在已经涨到500元。钱不多，但毕竟我们的团队终于有了稳定的收入，同时也给团队里的每一个人增添了信心。我们将工作的重心由学校转移到呼兰，在呼兰租了一间民房作为我们的工作室。条件是艰苦的，几个人挤在那间小屋中，吃住在一起，工作在一起，睁眼闭眼都是做节目

的事情。做节目的过程中，不断地有低年级的同学加入进来，我们制作节目的技术日臻成熟，我们的节目在电视台里起着越来越重要的作用。令人欣喜的是，当初退回我们片子的省台新闻部也开始与我们讨论起合作事宜。采访感言全达在介绍自己第一份事业的时候，总是强调“我们的团队”，认为团队的力量远胜于一个人的天才。对于她来说，制作节目的目的并不是单纯地增加收入，这段忙碌而充实的日子，对于她的一生都有极为深远的影响，以后不管做什么，都会充满自信，即使遇到困难挫折，也会坚持不懈地走下去。校园中做家教、打零工的大学生并不少见，但像全达这样能将理想与事业结合在一起去实践的着实不多。“不去当白领也能趟出一条人生路”

人物提示：赵志军 25岁 山东大学威海分校毕业 现创办了一家旅行社 提起我的名字也许很少有人知道，但是说出我的票务中心，在山东大学威海分校可以称得上无人不知无人不晓。2001年入学时，正好赶上学校扩招，在校生数量突然翻了一番，到了放寒假的时候车票就成了大难题。那时候我家在威海有个售票中心，于是班上的同学就托我帮忙预订火车票。我突然意识到，我有这么便利的条件，为什么不充分利用一下呢？于是，那个冬天我开始筹备在全校范围推广我的订票业务。那年一下子赚了300多块钱。后来，我就决定把这项业务坚持下去。为了扩大影响力，增加中心的知名度，我开始和学校的社团和学生会合作，后来又和学校的学生处合作，在生意集中的季节安排了几个勤工俭学的岗位，为那些家庭贫困的同学提供就业的机会。随着学校的逐年扩招，我的生意规模也在逐年扩大。为了方便同学订票，我们的办公地点就在学校服务区的门口。冬天里，我

们经常是露天工作一整天，即使戴着厚厚的手套，手也冻得几乎拿不住笔。我们就四处淘那种最原始的大棉鞋，但是即便全副武装，也总是感觉一身冰凉。到了夏天，暴晒的阳光又成为另一种煎熬。身体上受点苦倒是次要的，关键是心累。我们最怕在订票的时候因为马虎失误导致有的同学回不了家，所以总是一遍一遍核对。直到现在，我算成了真正的生意人，但我也坚信并不是“无奸不商”，特别是我也是从学生阶段走过来的，我要为我的校友们负责到底。我的专业是计算机信息管理，大三的时候我有目标地选修了旅游管理，因为那时候我的票务工作已经轻车熟路了，我又看准威海得天独厚的旅游资源和高校广阔的旅游市场。不久，我的“学之旅”旅行社成立了，等到大学毕业时，其他同学还在为工作的事情发愁，我已经在威海分得了旅游市场的一杯羹。每年春天，我的旅行社都是威海大专院校组织春游的首选，最高峰的时候，全社的导游、游览车全部出动，一天能解决大学生1000多人的出游问题。采访感言很多朋友问过赵志军，干了这么多年“车票代理”，应该赚了不少钱吧？他的回答是：“赚钱是次要的，这些年的经历给我带来更多的是一种思路的转变。像订票这件事情，不需要大学的文凭，高中生甚至初中生都能做得很好，但是大学生却不愿意去做。曾经我也和很多大学生一样，眼光高、定位高，毕业后一定要在几十层高的办公楼里成为白领。但是转变一下思维方式，就会觉得当白领并不是大学生唯一的出路。”不当白领的赵志军给许多同龄人示范了另一条职业出路。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com