

# 最新保险公司总结心得体会(大全10篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 保险公司总结心得体会篇一

保险是一项重要的经济活动，而保险公司作为其中的关键组成部分，为提高市场竞争力，不断提高服务质量，加强了对员工培训的重视。本文是笔者以自身经历为基础，对参加保险公司培训的心得体会进行总结，从培训的整体规划、讲授方式、创新教育模式、个人学习方法等多个方面进行分析和探讨。

### 一、培训的整体规划

保险公司一般会制定培训计划，遵照公司的发展策略、人员资源、市场转型等因素，设定培训的主题和宗旨。保险人才需要掌握的基本理论和实践知识都会被涵盖其中，而且部分内容也许会设计成培训课题，比如销售技巧、客户关系管理和保险产品推广等。对于参加培训的员工，要着重理解课程大纲、熟悉培训形式和教学方式，同时也要积极参与课程讨论和分享自己的见解。

### 二、讲授方式的影响

在任何类型的课堂下，教师的讲授方式都是影响学习效果的重要因素之一。对于保险公司培训而言，教师的教学方法在一定程度上是影响培训效果的关键因素。针对不同性质、专业和层次的学员，教师必须采用不同的教学方法，例如演示、讲解、讨论、案例分析、创新设计等。这对学员而言，是一种重要的灵活性和多样性，有助于更好地理解知识点，提高

学习效果。

### 三、创新教育模式

在保险公司培训过程中，创新的教育模式被广泛采用，例如：互动式教育、在职培训、短期训练、网络学习等，创新的教育模式有助于丰富学员的学习方法，提升学员的自主性和创造力。例如，短期训练可以帮助学员快速提高专业技能，网络学习可以减少学员的地域限制和时间限制，互动式教育可以促进学员之间的交互和合作。保险公司必须注重教育模式的多样性和创新性，以满足不同学员的需求和期望。

### 四、个人学习方法

学习是一种自我控制和改进的过程。在保险公司培训中，学员需要建立自己的学习方法体系，以更好地掌握知识和技能。有些学员需要通过记笔记来巩固学习内容，而有些学员需要适度地借鉴其他人的思想，学习是情感和心理刺激的过程。学习是一个自我发掘和自我管理的过程。学员在保险公司培训中，应注重培养自我管理和自我学习技能，学会怎样在有限的时间和资源下提高学习效率，提升学习的价值。

### 五、结语

以笔者的身份参加了保险公司相关培训并实践，得出了上述几点体会：在参加培训的过程中，培训的整体规划、讲授方式的影响、创新教育模式、个人学习方法都是需要考虑的重要因素。作为学员，我们需要认识到这些因素的重要性，注重培训的应用和实践，在实际工作中运用到所学知识和技能。保险公司应该尽力提供优质的培训资源和教育模式，培养具有创新和实践能力的战略型保险人才，为保险行业的繁荣发展做出积极贡献。

## 保险公司总结心得体会篇二

和众人寿保险公司 马 沁 怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了合众人寿保险股份有限公司组织的新险种培训班。通过两天的积极参与和全心投入，我在对新寿险有了全面的了解，保险知识、态度、技巧和习惯等各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，这一切的取得，与领导的帮助和指导是分不开的，如果没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢！下面我从以下三点浅谈一下我的个人心得体会。

米卢曾说过：“态度决定一切！”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。参加培训的时候，我认为首先要明确在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望。首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个县市的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的风

范，要从培养良好习惯开始。首先要学会做计划，没有计划的人生杂乱无章，同样没有计划的工作也必将杂乱无章。计划像一座桥，连结我们现在所处的位路和你想要达到的目标。作为保险人员要处理好工作中整体与局部、主要与次要之间的关系，分清主次、理顺流程、定制计划，以避免因忙于重要工作而忽视次要工作，因事务杂乱就忽视流程甚至“越俎代庖”的情况发生，并对可能要发生的事情提前预测，提前准备，做到有备无患，这样遇到任何突发的情况才可以从容面对。其次要早行动。“心动不如行动”，“早起的鸟儿有虫吃”，都在告诫和督促我们工作要积极主动，要做到“眼勤、耳勤、脑勤、手勤、脚勤”。当今社会，企业员工要在激烈的人才竞争中不被淘汰，就需要比别人多付出一些努力，增强危机意识和竞争意识，增强工作紧迫感和压力感，坚决克服不思进取、得过且过的心态，把工作标准调整到最高，精神状态调整到最佳，自我要求调整到最严，积极的投入到工作中去。

细节决定成败。做工作要考虑周全、细致，不能出现纰漏。如果工作不细心，很容易造成丢三落四，影响到自身乃至企业形象。因此，我们在工作中一定要做到“细心”，充分考虑各方因素，严谨细致，把握好分寸，把事情办稳妥、办周到，真诚对待每位保户，用真心换理解，用真心换真情。由于客户对保险不了解，所以更要我们要学会主动开口，遇到客户主动介绍产品。当别人拒绝时，能了解到客户的言下之意。学会揣摩客户的心思，这时我们要区别对待，合理运用词汇，争取到每一个客户。要有责任心、服务心，做到与客户有效沟通。能做到“听，说，问”。做到倾听客户，当客户的忠实听众，了解到客户的真实需求，做到有效沟通。做到手到，眼到，身到，心到。真诚的对待每一个客户，要对客户毫无保留，做到站在客户的立场考虑问题，为客户着想的态度，这样才能跟客户处理好关系，争取到保险业务订单。不断提升自我，锻炼心智，正确理解做好保险业务的是我们的责任，同时为做好业务提供了压力也营造了动力。这样就能刚好的开展保险业务工作，能更好的服务客户，将好的保

险产品介绍给客户。只要给予客户专业的理财服务，提供他们真正需要的产品，那我们就一定能够得到人们的尊重。

本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去，以持之以恒的精神、认真严谨的作风，将好的保险产品推荐给更多的客户，创造优良的业绩。

## 保险公司总结心得体会篇三

保险公司作为一种特殊的金融机构，其业务涉及人民群众生命财产安全，故而必须以高度的责任心和职业道德为基础，提供专业优质的保险服务。在这个过程中，保险公司的培训工作被认为是必不可少的，只有通过培训不断提高员工专业能力，才能为客户提供更好的保险服务。笔者作为一名新入职的保险运营员，参加了公司的培训课程，我从中获得了许多收获，以下是我的心得与体会。

### 第一段：课程内容概述

公司安排的培训课程，内容丰富全面，主要涉及保险业基础知识、业务办理流程、保险产品介绍、客户服务技巧、理赔处理流程等具体内容。课程设置了理论与实践相结合的教学模式，让我们更好地理解与掌握保险工作的流程和技巧。同时，课程的评估方式也很科学合理，除了常规的考试，还设置了模拟业务操作和客户服务环节，有助于增强我们的操作技能和沟通能力。

### 第二段：知识技能提升

本人在整个培训过程中，最大的收获是知识和技能的提升。首先，通过系统学习，笔者对保险行业的各项规定以及业务的理论架构有了清晰的认识。其次，课程设置了诸多模拟操作环节，通过实践操作，笔者不仅懂得了如何处理保险业务，

更学会了如何处理突发事件和客户的反馈情况。这些都为我今后进行业务处理和客户服务奠定了坚实的基础。

### 第三段：员工协同能力

除了个人能力的提升，培训还在一定程度上提高了团队协同能力。课程中，公司特别安排了集体讨论、小组作业等环节，通过团队共同学习和交流，大家互相帮助、相互学习，在课程中形成了良好的学习氛围。在训练和实践中，我们相互配合，相互支持，提升了我们解决问题的能力以及团队协作处理业务的能力，更好地满足客户的需求。

### 第四段：跨部门合作提高

在保险公司的工作中，涉及到很多部门的协同，如业务与财务、销售业务与客户服务等。在培训中，公司还安排了其他部门的相关工作人员来给我们讲解，了解了这些部门的工作流程，使得我们对业务处理环节更加清晰，更好地跨部门合作。此外，我们通过培训了解到市场动态和竞争对手的产品，在今后的服务过程中会更加有针对性具备竞争力。

### 第五段：培训评价

总的来说，公司培训课程让我对保险行业的工作有了更加丰富的了解，提高了我的专业知识及能力，也让我更加感受到了公司对培训的重视。同时，这次培训也让我认识到了自己的不足，促使我不断地努力学习，尽快成长为一名出色的保险从业者。在今后的工作中，我一定会时刻铭记我所受到的培训教育，不断提升个人能力，提供优质的服务，为客户创造更大的价值。

## 保险公司总结心得体会篇四

保险行业是一个不断发展、变化的行业。为了更好地服务客

户，保险公司不断强化自身的实力，其中的一个关键点就是人才培养。在公司内部，保险公司不断开展各种培训，以提高员工的专业素养和业务技能。我也有幸参加了公司的一次培训，让我更深入地了解了保险行业，在此与大家分享我的心得和体会。

## 第二段：对培训开展的评价

本次培训内容十分全面，不仅涉及业务知识，还有关于客户服务和销售技巧的培训，同时还有团队建设和沟通技巧等方面。培训时间不长，但内容却非常丰富，让我学到了很多新的知识和技能。同时，培训课程的安排也很合理，非常注重动手实践，让我们能够更好地理解 and 掌握所学的内容。

## 第三段：总结所学的技能

通过本次培训，我学到了很多实用的技能。首先，我了解了保险行业的基本知识、保险产品种类和销售技巧。其次，我学习了在客户服务中的技巧和方法，包括如何与客户建立良好的沟通渠道和如何成功地促成销售。还有，我学习了如何处理团队合作和沟通问题，以提高团队的工作效率。这些技能在今后的工作中将给我带来非常大的帮助。

## 第四段：对于保险行业的认识与感悟

在培训过程中，我更加深刻地体会到保险行业的重要性。保险为人们的生活提供了重要的保障，可以规避一些风险和隐患，在某种程度上可以提高我们的生活质量。同时，我们作为保险人员，我们的职责不仅仅是销售保险品种，我们还要为客户提供专业的保险咨询服务，让客户满意，以此为公司赢得更多的市场份额。

## 第五段：对未来的展望

本次培训对我来说是一次非常重要的经历，它为我带来了改变和提升。在这之后，我会更加努力学习，进一步提升自身的专业水平，为公司的发展做出更大的贡献，并在工作中创造更多的价值。同时，我还将继续学习和了解保险行业的最新发展趋势，不断地与时俱进，为客户提供更好的服务。

总之，参加这次培训，让我获得了很多实质性的成果。在未来的工作和生活中，我会更加努力地学习和探索，争取更好的发展。同时，我也期待和同事们一起探讨、共同进步，创造更好的业绩和生活。

## 保险公司总结心得体会篇五

光阴似箭，转眼间xx年即将进入尾声！做为办公室一份子来说，首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮助支持与指导，保险公司个人总结。同时，在这工作期间，有得也有失，现就xx工作简要总结如下：

今年2月份我步入到太保x中心支公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人，个人总结《保险公司个人总结》。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件管理、档案管理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦躁，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工



作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，未来太保中心支公司会做的更大、更强、更辉煌！

## 保险公司总结心得体会篇六

近年来，保险行业蓬勃发展，保险公司的销售团队在市场竞争中扮演着至关重要的角色。作为一名经验丰富的销售人员，我对保险公司销售工作有着深刻的理解和独到的见解。在这篇文章中，我将结合自己的经验，对保险公司销售心得进行总结和分享。

首先，作为保险销售人员，我们需要坚定自信心。保险产品涉及到人们的财富和生活安全，客户对我们的专业知识和能力提出了极高的期望值。在面对潜在客户时，我们要展现出自信和专业的形象，给客户留下深刻的印象。我记得曾经有一个客户对我提出了一系列复杂问题，如果没有自信和充分准备的话，我很可能被击败。但是，我坚信自己的知识和经验足够应对这个挑战，最终顺利解决了客户的困惑。

其次，与客户建立良好的关系是加强销售的关键。保险销售要求长期的投入和耐心，我们不能仅仅满足于短期内的销售成绩。客户是我们事业成功的基石，我们必须与客户建立起良好的沟通和信任关系。通过与客户保持良好的关系，我们可以更好地了解他们的需求和问题，并提供定制化的解决方

案。我还记得一位客户对我说：“我选择了这家保险公司，并不仅仅是因为他们的产品，更因为你们团队的贴心服务。”这句话深深地触动了我，也让我更加明白建立良好的关系对销售的重要性。

第三，我们需要不断学习和更新知识。保险行业的产品和销售技巧都在不断变化，我们不能停滞不前。只有不断学习和更新自己的知识，我们才能为客户提供更好的服务。我每天都会花时间阅读业内资讯，参加行业培训和研讨会，与同事交流经验。这种持续学习的态度不仅让我保持了竞争力，也让我对自己的工作更加有信心。

第四，我们要善于倾听客户的需求和反馈。客户是我们最好的导师，他们的需求和反馈是我们改进和优化销售工作的重要依据。在销售过程中，我们要耐心聆听客户的意见和建议，及时调整策略和销售方案。我曾经遇到过一位对我们的服务不满意的客户，她的投诉让我意识到了自己的不足之处。通过对话和反思，我及时改进了销售方式，最终取得了客户的满意。

最后，保持积极的态度和乐观的心态。在销售工作中，我们会遇到一些困难和挑战，但是只有保持积极的态度，我们才能克服困难取得成功。我相信一个积极乐观的心态可以感染和激励客户，带来更好的销售结果。每当我面临挑战时，我都会告诉自己：“没有克服不了的困难，只有不努力的人。”这种积极的心态让我在销售工作中不断进步和成长。

总之，作为保险公司销售人员，我们需要坚定自信心，与客户建立良好的关系，不断学习更新知识，善于倾听客户的需求和反馈，保持积极乐观的心态。只有这样，我们才能在激烈的市场竞争中脱颖而出，为客户提供更好的保险服务。在未来的工作中，我将继续努力，不断挑战自己，在保险销售领域取得更大的成就。

# 保险公司总结心得体会篇七

## 一、引导入场(入场音乐):

请入场的各位精英，按指定的位置就座，请将手机关闭，并保持安静，请遵守会场纪律，不要随意走动，我们的会议马上就要开始，请大家积极配合。

## 二、各团队风采展示:

首先有请一一

## 三、领导入场(音乐奥林匹克号鼓):

我们直属一部全体寿险精英们心情豪迈，各展风采，使我们的整个会场，热血沸腾，激情澎湃!下面请全体起立，热烈的掌声欢迎领导入场。伙伴们，我想问大家，刚才的风采展示过瘾了没有?要不要再看一个更过瘾的?好，下面就有请我们直一部的领头人刘仕水经理给我们领唱一曲团结就是力量，有请刘经理。

## 四、宣布开始，齐唱司歌(司歌):

尊敬的各位领导，亲爱的事业伙伴们，大家上午好!

感谢大家!群英荟萃齐欢颜，高手云集谱新篇。在这生机勃勃的灿烂季节，我们直属一部人以豪迈的激情、高昂的斗志创造了一个又一个辉煌，迎来了本次会议的胜利召开。

首先我非常荣幸的告诉大家，参加本次会议的领导有市公司办公室潘继忠主任、我们直属一部的刘仕水经理，让我们对两位领导的到来表示热烈的欢迎。下面我宣布中国人寿莱芜分公司直属第一营销部20xx上半年总结表彰暨下半年业务动员大会现在开始。

请全体起立，齐声高唱公司司歌把爱心献给每一个人。

大家请坐。

抖落一路的风尘，在清清朗朗的日子里，我们迎来了这一刻，

满怀丰收的喜悦，在红红火火的季节里，我们相聚在一起；

无论怎样的时节，我们的心会永远飞翔在一起，因为我们有着共同的目标，共同的追求，

回顾上半年的工作历程，令人鼓舞，催人奋进，

在奋斗的坚实脚步中，不屈不挠的`直属一部人，以超常的智慧，以不达目的誓不罢休的精神，全力以赴，勇往直前，260名直一部精英抢抓机遇，奋勇争先，取得了20xx年上半年的全面胜利。

五、上半年表彰内容：

1、宣读20xx年上半年先进单位和先进个人

我们一路走来，带着成功者的自信与感慨，

我们一路走来，满怀奋斗者的骄傲与豪迈；

寿险战场上的摸爬滚打，练就了我们铮铮铁骨，

漫漫征程中的重重考验，磨砺了我们百折不挠的品格。

上半年，在直一部经理室正确领导下，全体营销将士奋力拼搏，浴血奋战，取得了非凡的战绩，其中有许多优秀团队和先进个人脱颖而出，下面我们就掌声有请雷军经理宣读直一部20xx年上半年先进单位和先进个人获奖名单(上台音乐西

班牙斗牛士。

## 2、颁奖(上台音乐:

热烈的掌声有请刘经理为他们颁发锦旗和奖金;

感谢刘经理,下面掌声有请优胜展业组称号的:郝桂华展业组、刘慧展业组、张振萍展业组、王庆军展业组、李万义展业组、李刚展业组、刘春梅展业组、毕研才展业组、亓秀荣展业组、张燕玲展业组的代表上台领奖,郝桂华展业组上半年完成新单保费28.19万元,奖励郝桂华本人现金200元,刘慧组完成新单保费20.57万元,奖励刘慧本人100元。

## 保险公司总结心得体会篇八

随着保险意识的不断提高和社会发展的需要,保险行业在现代社会中扮演着越来越重要的角色。作为保险销售人员,我们肩负着为客户提供最佳保险解决方案的责任。在长期的销售实践中,我积累了一些心得体会,现将其总结如下。

### 第一段:提高沟通能力

作为一名保险销售人员,与客户进行有效的沟通是成功的关键。首先,要充分了解客户的需求和期望,这可以通过询问问题、倾听和观察来实现。在此基础上,我们可以向客户提供最适合他们需求的保险产品。其次,我们要善于以简洁明了的方式解释保险条款和各类保险术语,以便客户能够充分理解和接受。最后,我们应该养成主动联系客户的习惯,关心他们的保险情况,并在需要的时候提供帮助和支持。

### 第二段:建立信任关系

在保险行业,建立良好的信任关系是至关重要的。只有客户相信我们是真心为他们着想,才会选择购买我们的保险产品。

首先，我们要保持真实和诚信，在与客户交流时不夸大事实和承诺，与客户建立起透明且可靠的关系。其次，我们要时刻践行以客户为中心的理念，尊重客户的选择和决策，并为他们提供满意的售后服务。此外，我们应该建立起稳定的客户关系，通过定期沟通和赢得客户的信赖，从而实现长期合作和共赢。

### 第三段：不断学习提升

保险行业发展迅猛，相关的法律法规也在不断变化，要想保持竞争力，就必须不断学习和提升自己。首先，我们要了解保险市场的最新动态和趋势，关注各类保险产品的创新与更新。其次，我们要积极参加行业内的培训和学习活动，提高自己的专业知识和技能。此外，我们还可以通过与同行的交流和合作，共同进步并取长补短。

### 第四段：保持积极的心态

销售工作充满了挑战和压力，保持积极的心态对于取得成功至关重要。首先，我们要树立正确的工作观念，将销售看作一项有价值的事业，理解自己的工作对社会和客户的贡献，从而激发工作的动力和热情。其次，我们要保持良好的心态和情绪管理，不受客户的负面情绪和抱怨所干扰，以正面的方式应对各种挑战和困难。最后，我们要坚信自己的能力和潜力，相信只要付出努力，就一定能够取得成功。

### 第五段：合理规划时间和资源

在销售工作中，时间和资源的规划对于提高工作效率和销售成绩至关重要。首先，我们要合理安排工作和生活，做到工作与休息的平衡，避免工作过度而导致身心俱疲。其次，我们要善于有效利用资源，包括客户资源、团队资源和市场资源等，做到高效而有序地开展工作的。最后，我们要根据客户的需求和市场的变化，制定合理的销售计划和目标，通过良

好的执行和评估来不断调整和改进。

总结：保险销售工作需要具备良好的沟通能力、信任关系、学习意识、积极心态和规划能力等。通过不断学习总结和积极实践，我们可以提高自己的销售技巧和综合素质，为客户提供更好的保险服务，并在保险市场中取得更好的业绩。

## 保险公司总结心得体会篇九

今天的夕会让我收获很多，首先是工作上我知道了我工作不够用心，平时太懒惰，总结能力极差，没有学习意识。以后找企业一定要找到第一负责人，但不一定是老总。要把客户当朋友，有时候要果断，客户做只在这么一会的时间来决定的，老推托容易“过期”。要有自己的工作原则。尽快找到自己的工作套路。

生活中一定要刺激自己的.学习意识和危机意识。经常总结，经常思考，这样才能进步。一定要逼自己。有决心什么问题都不是问题。光有目标没有，关键在于你有没有完成的决心。以前目标我也立了不少，但是我从没有想过自己怎样去完成，他只是只是说说罢了，一个“海市蜃楼”而已。

我现在最关键的是要提高自己的学习能力，最需要学的是总结能力和独立思考能力，要做的是好好规划一下接下来的时间。这次我依然定了两万的目标，我一定要完成。上个月是个影子，这个月我要抓在手里！

## 保险公司总结心得体会篇十

有个焦虑的穷人，因为对生活失去了信心，于是便去找星相家。

星相家说：“在你40岁以前，我只看到了贫穷、恶运和失败。”

那人焦急地问：“后来呢？”

星相家装模作样地看看她说：“噢，40岁以后你就习惯了。”

感悟：天下没有白吃的午餐，成功只能靠自己不断地努力进取。所谓的‘星相家、预言家们都是危险人物，他们只能消蚀你的意志。千万不要让这些入打入你的生活中，影响你控制自己的人生。