

# 2023年公司新人培训心得体会(优秀8篇)

实习心得的书写过程需要我们回顾实习的经历和感受，并对自己的成长和不足进行客观评价。接下来，我们一起来欣赏一些出色教师的教学反思范文，共同成长。

## 公司新人培训心得体会篇一

教师走后，我便独立完成自我的工作。

不进入社会实践，就不了解社会真相!也许你在书生生涯里压根没有意识到，或者不相信一个人的长相会影响到一个人的业绩。社会的真相有时有些残忍!今日，在和我们店长的交流过程中，她就与我们讲了其中道理:爱美是人的天性，以貌取人的现象在生活中比比皆是，不少顾客也不例外。其实，容貌常常作为业绩的敲门砖，不可否认，同等学历和优秀背景下，美女、帅哥相比较较容易得到顾客的倾慕;而在某些特定的行业和职位上，美女凭借外貌上的先天优势，也容易赢得更多的机会。

但真正进入职场的时候，容貌和智商并不是互斥的，但长相好的更容易让顾客主动给予机会。这就是社会，与我们学的东西不一样，仅有不断地历练，才能让自我更成熟更睿智!但长相不是决定成败的主要因素，甚至是十分次要的因素，只是有些时候，这一次要因素往往也成为关键决定因素。而从长远来看，它是微乎其微的，重要的个人的修为，只要肯努力，就能成功!

每一天提前到单位，打扫完卫生，迎接一天的忙碌。单位的业务往来很频繁，所以即使的开发票是必要的。进入发票管理系统，核实剩余发票张数，然后把购货方积攒的几笔销售认真核实后，开发票。记得第一次开发票时，按照教师的要求先转换税额，把含税金额转换成不含税金额，输入购

货方资料然后打上销售商品批号已经数量金额等，最终确定填制人审核人，完成这些后，拿出一张空白发票对齐，紧贴着打印机边缘放入。原本以为一切都很完美，谁知打出来后才发现打出的字体都不在本栏内，统一向上挪了一行。教师无奈，把这次的发票作废后又取出一张新的，并且很严肃的告诉我，这是本月作废的第三章发票了，这时我才明白一个月只能作废三张发票。此刻自我开发票，依然如第一此时那般紧张，为了防止重蹈覆辙，我先把发票打印到一张废纸上，把发票那下一联附在上头，确认没问题后，才正式打印。此刻想来无论何时，谨慎都是有必要的。

## 公司新人培训心得体会篇二

以往人们总是对大学生仅有课本知识没有动手本事颇有微词，可是在炒股这件事上情景刚好反过来了。眼下大学生炒股的越来越多，20\_\_年的行情又催生了一批新的学生股民。他们或者因为行情火爆而无暇上课，或者因为短期暴利而不屑上课。股市培养了一批仅有动手本事而没有书本知识的学生。对学生而言，实践再重要，也不如课堂重要，实践再重要也只是巩固课堂知识的手段，课堂才是获取知识的首选通道。没有书本知识的动手本事是伪本事，没有理论指引的学生在这个浮躁的市场中，实践越久，就错得越远。

这十来天，公司负责人并没有具体安排事务，只是让我熟悉公司经营业务和经营的产品，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。主要工作是负责销售公司自我的品牌。几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自我去应对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

两个星期过去了，每当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何況出校前教师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

## 公司新人培训心得体会篇三

刚刚迈出学校大门、走向社会的我，因为缺乏工作经验，总显得有些不知所措，但我想，加入xx是我工作生涯中第一个正确的选择。

找工作的时候，我就告诉自己，无论规模大小，我一定要找一家企业文化是我所认同的公司，因为我坚信：没有共同的信念、共同的目标，就没可能并肩作战。直到我在网上看到xx[]了解了xx的发展史，从一个家庭小作坊发展到拥有六百多人的大中型企业，从批发市场向品牌市场转型，姐弟三人的创业精神和果断的决策力让我感到由衷的佩服。那时，我就知道，我找到了并肩作战的伙伴。

通过这为期两天的新员工培训，让我进一步了解了xx文化并且感受到了xx人的善良与魅力。“各位xx亲爱的伙伴们，大家早上好”“好，很好，非常好，大家好才是真的好，耶！”伴随着这独具特色、整齐的、富有激情的问候声，我开始了xx之旅。

在培训过程中，讲师们用他（她）们的人格魅力感染着在场的每一个人，大家都热烈地鼓掌，积极地配合，争先恐后地参与互动，充分发挥团队精神，以一种士气高昂的状态迎接

每一次挑战。还记得我们一起跳的那个手语舞——感恩的心吗？以前每每看到有人跳这支舞，都情不自禁地潸然泪下。这次换做我们站在台上，用肢体语言去诠释歌词的内含，感受生命的伟大，体味那种“可以倒，但保持微笑；可以哭，却从不服输”的生活态度。这于我来说，是异常珍贵的。

人最重要的不是所处的位置，而是所朝的方向。树立远大的目标，形成乐观积极的心态，学会换位思考、与人合作，保持激昂的斗志，朝着目标加足马力前进，做最好的自己。不断完善自我，多做为团队加分的事。

来到xx□是我正确的选择，我首先感谢自己。我相信，自助者天助。

## 公司新人培训心得体会篇四

为期两个月的企业文化培训，虽然时间不长，但是xxxxxxxxx酒店确实让我们这些新员工学到很多东西，通过领导给我们培训过以后，首先给我最大的体会就是，鲁班喜悦酒店不论上到领导下到员工，大家都是非常有激情的，大家都是一个目标，把鲁班做的更大、更强、更好，而且大家都是在快乐中工作！首先为我们做报告是公司的张总，给我印象很深刻的是，就是张总始终是和蔼可亲的，这一下子就把距离拉近了，给人一种亲切感。再就是张总在讲课的过程中，说了关于他的经历，和对贫困生的捐、企业文化等等，听了以后使我们员工心理都非常感动。

xx总先是从宏观的方面给我们讲了一下鲁班的过去、现在和未来，过去大家是怎么艰难的创业、现在是怎么在做、未来公司怎么样去发展的更大更强。让我们觉得来xxxx来是你做出的一个人生的选择，而且是一个正确的选择。下午主要是讲企业文化，从公司的使命与宗旨；品牌含义；以人为本；公司核心价值观；道德准则与行为准则；根植中国传统文化；

礼仪规范这几个方面给我们介绍了一下，让我们对公司有了更多的认识与了解，同时也从企业文化中感受到了企业的魅力，那就是充满激情与活力。单总最后讲的是我们公司一些成功人士的案例，活生生的身边的案例作为例子，对我们更有激励作用。

培训的第二天上午给我们xxxxxx大师，他给我们培训的课题是——餐饮业素质，首先要正确认识自己的自身价值，端正自己的心态，修养是做人的基本要求。我们要勤奋学习，善于思考，才会慢慢地融入一个企业，入职没有工作经验的我们，首先得确定一个目标，然后围绕着目标从读书、思考、交友、旅游、聚会、讨论、实践等方面去努力；然后围绕优秀的人应该具有的几个能力展开讲述，学习能力、适应能力、执行能力、实践能力、创新能力、沟通能力，再就是在讲课的过程中，还有一句话让我们回味这都会过去的(生的痛苦来源于坚持与放弃之间的选择)，只要想着这句话，我们做任何事情都会充满信心。

第三天，给我们培训的xx总，对我印象最深刻的还是培训就是管理，培训就是收益，培训就是财富，这些也可以说是通向成功的捷径，我们确实收获颇丰，由于我们是刚踏入一个新企业，这里面的很多东西需要我们去慢慢消化，相信我们只要按照这些坐下来了，我们一定能够成功。

接着是人事部范经理给我们的讲解关于人的素质通过培训，不断学习，才能提升自身的价值。对视大酒店的认识，我们酒店的概述，酒店经营服务项目、品德，(老老实实做事，踏踏实实做人，先做好人再做好事，有爱心，诚信守时，谈吐有方，态度和蔼，语气中和最后由胡总跟人力资源部的范经理给我们介绍了一下公司的额章制度，无规矩不成方圆，鲁班之所以能做的成功，至于公司的企业文化与严格要求是分不开的。

确实通过这四天的企业文化的培训，我们确实学到了很多东

西，无论是做人、做事、还是专业知识，我们都获得了很多。

在这里我们要表示衷心的感谢：感谢鲁班对我们认真、周到的培训！我们一定把这次培训化作工作的动力，为自己、为团队！加油！

## 公司新人培训心得体会篇五

怀着空杯的心态，我有幸参加了中国平安保险股份长沙分公司0306期新人班岗前培训，通过这几天的全心投入，并在培训老师的细心教导下，我对保险的知识，态度，技巧和销售方面都获得了长足的进步。明白了保险的意义所在。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千。下面我从以下四点浅谈一下我的个人体会。

都说平安的培训是最好的，通过这几天的培训我才知道，它的最好，在于能使人们从中得到鼓励，能使人们对生活的追求站得更高，目的想得更远。它把鼓励学渗入到每个人的心底。让每个受训的学员感受到通向成功其实就是这么简单。它的最好还表如今培训体制是最好的，因为它有完善的一个培训平台，有专门的培训队伍，有优越的硬件条件，有一整套培训方案。假设说中国有哪家公司最注重培训，我想除了平安还是平安。

第二，平安的讲师也是最好的，他们都是销售的精英，个个业绩非凡，讲的都是身边的人，道的也都是身边的事，使僵硬和冰冷的文字产生强烈的视觉冲击效果，用案例说话，用指标来纠正目的，用分析来查明问题，用最正确方案来解决事情。具有相当现实的指导意义。这让我们对保险的认知详细化，实际化。把外表的，理论的课程知识转换为各种案例，让学员在听故事的同时，理解体会。这都表达了老师们的用心良苦。

中奖。而游戏中中奖的同学脸上流露出的惊惶失措也使大家

铭心刻骨。更重要的是平安的游戏并非纯粹的娱乐，而是对正统教育的一次全面提炼和综合补充。平时一谈起进步素质就是，就是各种证书和文凭，其实，知识和技能还只是有形的资本，意志和精神那么是无形的力量。在何种情况下能使有限的知识和技能释放出最大的能量，如何开发出那些一直埋伏在你身上而您自己却从未真正理解的力量，怎样才能弄清您与别人的沟通和信任到底能深化到什么程度？这才是课间娱乐真正意义所在！可以说正是游戏中的气氛让陌生的人走在了一起，让充分的精神赶走了学习困乏，让我们一个五六十人的班级更像一个团队。

正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。成功就是从点滴到点滴的过程。所以，良好点滴的养成对成功是至关重要的。这一点也是在平安的管理制度中我体会到的。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37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，一流的人，要从培养良好点滴习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比方椅子及时归位，上课手机静音，保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都是小事，但小事中见风格，小事中见素质。俗话说一屋不扫，缺乏以扫天下。讲得就是从小事做起，而平安的培训正好给予了我们这种一个基地，让我们得好更好的提升和修正。磨平大家在世俗中的棱角。

人要想实现自我的价值，就要有目的，并且要为之坚持不懈。每个人要在自己的心里洒上安康的种子，不能让消极的心态生根发芽，遇上挫折、阻力也要坚持不懈，让目的积极、安康的茁壮成长。这一点也是我在平安讲师那里得到的体会。他们用亲身经历的事实告诉我们他们是如何自强不息的走在自己的创业路上，靠得就是这种历经千辛万苦、走遍千山万水、想遍千方百计、说尽千言万语的四千精神。从下决心做

一个成功的人那一刻起就要进入积极的状态，时机永远只青睐有准备的人。只有知道明天干什么，今天才会活得有意义。有目的，生活才会充实、快乐。明确地知道自己的生活目的，感受自己正在向目的前进，这就是幸福。只有对目的执着，才能成功在握。但人生的目的决非一蹴而就的，这是一个不断积累的过程。努力找出什么是自己想要的，才能知道哪里是自己的天堂。时刻把人生的目的谨记于心，每天都要朝着目的前进。确定目的，马上行动。不要总是把今天的事情推到明天。明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。世人假设被明日累，春去秋来老将至。时间是平等的。没有等级之分，但它在每个人手里的价值那么是有所不同的，确定明确的目的，要有效的管理时间，让心态始终处于积极的状态。

培训也已近尾声，但平安的培训给我带来的体会却是无穷无尽的，只是我如今还没完全体会到而已。

## 公司新人培训心得体会篇六

怀着空杯的心态，20年4月16日，我有幸参加了保险股份为期两天的新人班岗前培训，回首培训过程中经历的点点滴滴，感慨颇多。

下面我从以下四点浅谈一下我的个人心得体会。

第一天上午的培训，是银保的总和合规的总授课。授课中，总以他一贯的激情四射的风格紧紧吸引了大家。从他的讲述中，我对公司历史有了深化的理解：目前正处于高速开展阶段，是保险行业中第三兵团的佼佼者……他还谈到了他自己，在短短十余年时间里，怎样从一名不起眼的保险销售人员做到今天，成为生命人寿银保系统的领军人。他以自己的成长经历，鼓励在座的每一位学员。他的真诚、坦率、智慧、执着折服了现场的每一个人。



激情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了，总对目前保险行业的现状和开展趋势进展了深化的分析和讲解。

从他的讲解中，我们认识到了如今保险行业的开展位置、将来的趋势以及保险销售的根本理念。

正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。成功就是从点滴到点滴的过程。所以，良好点滴的养成对成功是至关重要的。这一点也是我在培训的第二天，总在讲述的企业文化中让我体会到的。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。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。

人要想实现自我的价值，就要有目的，并且要为之坚持不懈。罗桂友总说，“每个人要在自己的心里洒上安康的种子，不能让消极的心态生根发芽，遇上挫折、阻力也要坚持不懈，让目的积极、安康的茁壮成长。”老总们用亲身经历的事实告诉我们他们是如何自强不息的走在自己的创业路上，靠得就是这种历经千辛万苦、走遍千山万水、想遍千方百计、说尽千言万语的精神。努力找出什么是自己想要的，才能知道哪里是自己的天堂。时刻把人生的目的谨记于心，每天都要朝着目的前进。确定目的，马上行动。不要总是把今天的事情推到明天。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。世人假设被明日累，春去秋来老将至。”时间是平等的。没有等级之分，但它在每个人手里的价值那么是有所不同的，确定明确的目的，要有效的管理时间，让心态始终处于积极的状态。

培训也已近尾声，但的培训给我带来的体会却是无穷无尽的，以前我一直认为做保险是最让人看不起职业，但是培训让我彻底摈弃了对保险的偏见。只要给予客户专业的理财效劳，

提供他们真正需要的产品，那我们就一定可以得到人们的尊重。虽然培训仅仅两天，但却让我迸发出了一种对事业的激情。我不希望自己只是一个过一天算一天的人，虽然我成不了李嘉诚，但我愿意做一个有个性、有想法、有追求的年轻人！我希望在这个平台上实现我的梦想。感谢给了我时机，我将用行动证明给“”看，“”没有选错人，同样我也没有选错。

很早之前就听朋友反复提到中国人寿保险。那时心里隐隐有些担忧，不知有没有这样的才能作好一名业务代理人。于是找了无数的理由搪塞。是不是上天注定要我奋勇向前呢？在朋友热情的不厌其烦的努力下，我懵懵懂懂地来到了中国人寿福建宁德分公司举办的20年第12期新人培训班。

“优秀的新人伙伴们晚上好”，一声特别的问候把我带进了迎新会上。多么新奇的企业文化，连鼓掌都有特别的要求。在众志成城的呐喊声中揭开连续三天的新人培训课。

人在努力得不够、用心得不够的时候，总喜欢创造一些不是理由的理由来开脱自身，以便下台。总认为自己没有时间，没有才能。总认为成功依赖于某种天才，某种魔力，但是，我们可以看到成功的因素其实掌握在我们自己手中。一个人能飞多高，并非由人的其他因素决定，而是受他自己的信念所制约。成功与失败的差异是：成功者总是以最积极的考虑、最乐观的精神支配和控制自己的人生，而失败者刚好相反。因此只要一句赞美、一个微笑或拥有一颗真挚分享的心，就可以给别人带去和分享美妙的成功感受。怀着感恩的心回报客户。也许这只是小小的善，小小的德，但都是成功的颗粒。

每一个成功的人，都有不平凡的传奇故事，这些不平凡的传奇，是靠着不断的努力奋斗出来的。给自己一个希望和订立一个目的，因为它们是在催促人们向前的最大动力。只要有希望和目的，生命便不会枯竭，生命就有了活力。

在这些天里我学到了许多，当我们初当业务员的时候，面对的第一个问题就是推销受阻出现了挫折感怎么办？要学会百折不挠的精神，要有良好的心态，要不断学习技巧，发现并创造时机，与人沟通，建立诚信。退一步说，即便客户回绝，我们从交往中不是多了一个朋友吗。有朋友的路，会越走越通的。在保险上得不到他们的帮助，说不定在别的方面让你受益匪浅呢。当然这要求我们一定要开诚布公，以信取人。因为信任是一种有生命的感觉，是连接人与人之间的纽带。

生活、事业都需要激情，它就像一把利剑，穿透寒冰封锁的静寂，让我们能露出生命的光。每个人都会感动于自然的声音，譬如夏夜蛙虫鸣唱，春晨鸟雀的啾唧，甚至刮风天里滔天骇浪的交响。然而，它之所以成为美乐不都是人们用心去体会才能成就的吗？让我们鼓起勇气，用真诚的承诺，真情的回报，去追求收获的明天吧。

## 公司新人培训心得体会篇七

非常荣幸参加了中国人寿保险培训，首先要感谢局里给了我这次培训的机会，我十分珍惜这次培训的机会，因为这次培训不仅增长业务知识，更锻炼我业务能力。更为以后的工作打下坚实的基础。

参加此次培训的同事都怀着增长自己的业务能力的目的。通过两天的课程，对人寿人保公司有了深入了解，对保险产品也有了更深彻的认识，这也是我们在日常的工作中最需要学习最需要掌握最需要提高的知识，这将有助于我们日后的工作，更需要的是我们每一天的努力、学习和积累提高。在日常的工作中，我不断总结经验和教训、不断自我学习和提高，这两天的培训我一直在思考和领悟一个问题：我们如何才能发掘潜在客户购买保险。通过学习，不仅让我学习到新的知识，更让我信心倍增。结合自己工作过程中遇到的问题总结学习到的经验，我认为要想做好保险业务工作，我必须努力争取做到以下几点：

(1) 学会主动开口。遇到客户主动介绍产品。很多想买的客户其实是保险知识的匮乏，这时就需要让他们了解到保险的各项好处。

(2) 学会赞美别人。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，比如说客户说他没钱，可能有4种情况：真没钱；对产品没信心；对我们不信任；客户忙没时间逗留。这时我们要区别对待，合理运用词汇，争取到每一个客户。

(3) 做到与客户有效沟通。能做到“听，说，问”。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。

(4) 要有责任心、服务心。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。

(5) 追求卓越不断修炼。我们要不断提高自己的心胸，包容豁达，成为一名合格的职员。

虽然是短短的两天课程，但是老师所教导的知识让我受益匪浅，心里豁然开朗，终身受用。通过这次培训学习，使我更加进一步认识到保险业务并不难，任务虽然艰巨，但我更有信心了。通过学习我也坚定了信念，铃声虽停，莫怠修行。在以后的工作中，我会不断加强学习，学以致用。将好的保险产品推荐给更多的客户。

## 公司新人培训心得体会篇八

“上午创作课上发生了些不愉快的事，好些志愿者感到很难受”，“今天的分析再一次让很多人感到难受”……为什么

难受?发生了什么?有人不能接受自己的画被别人随意地破坏,而被指责的志愿者同样感到难受,因为没有被宽容对待。

难受,难受,难受。这是成年以后,我最多听到这个词的半个月。是人们变得娇气了吗?没等我思考出答案,我也难受了。

培训是7号开始,我13号到达,因为我们这届志愿者培训时,蒙老师不在,这次,我希望能补上他的创作课。到的第一天晚上,惴惴不安地问蒙老师,我可以参与吗?他微笑着说,要慢慢问别的志愿者。毕竟是德国人。如果是一个中国老师,也会询问自己学员的意见吗?第二天上午,午饭前的十分钟总结时,蒙老师在创作课教室问了大家,有人表示欢迎,有人不置可否。下午,蒙老师说,有人告诉他不能接受这件事,所以,我不能参加。只能看。

接下来的一天半,我在二号教室做一个旁观者。我感到被一个集体排斥,集体本身是无意识的,只是在欢乐的创作,集体越欢乐,游离之外的个体就越孤单。我想起我班上,那个所有人都懂了他一个人还懵懂的学生,他感受到的,也是这样的惶恐吗?创作课的集体对我并无恶意,我仅仅因为不能参与而感到异样。那个男生要承受的,还有答不出题时所有孩子的哄笑。以前,我认为我能体会他的心情。现在,我很惭愧我没有尽力帮助他免于这种巨大的惶恐。

所有的经历都在让我们更深地理解别人。

在这个培训中,我哭过两次。一次,是那个决定不再去二号教室旁观的中午,我做了决定,并在几天后买了机票,怅然离开;第二次,是临走的中午。我发现,虽然我没有被允许加入创作课,但我还是对这个集体有了归属感,以至于要离开时感到不适。鲁道夫·施泰纳说,情感体会不仅存在于头和心,还会在四肢里回荡。感觉到这种离别感,我又很没出息地掉了两滴泪。

回到最初的问题：是这个培训、或这个团体让大家变娇气了吗？会不会是我们尊重了自己内心的感受，更真实地表达了出来？云思咨询的老师说，他给自己孩子开了个表格，列举正面情绪与负面情绪，前者加分后者扣分。我很想问，那你告诉过孩子，负面情绪是正常的吗？你会跟他说，所有人都会有嫉妒愤怒难受这些情绪吗？如果一味压制负面情绪，“坏”的我被分裂出去，我们会变成一个虚假的好人，一个不完整、因而也没有活力、没有情感活跃度的真实的人。

而蒙老师的创作课，却使大家能够真实地表达，虽然这真实让很多人难受。《心镜》的主题之一是，真正的英雄，不是征服了什么，而是承受了什么。在这次创作课，我承受了集体外的游离、参与的志愿者承受了自己的画被修改、修改者承受了指责、蒙老师则承受所有志愿者感到难受时释放出来的情绪。每个人都在承受。当你打开自己的心，就不可避免感到别人的碰撞，与己不同的意见的摩擦，这是我们难受的根源，也是另一段全新旅程的开始。