

欣赏古玩心得 服务行业报告心得体会(优质9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

欣赏古玩心得篇一

在客服部，从最开始的学习，到自己独立操作单子，一路磕磕绊绊，像一个蹒跚学步的孩子，会摔到，会犯错误，发生问题完全手足无措，跟着师傅学习的时候觉得，完全没问题，但是一到自己去独立操作，问题全都来了，简直到了举步维艰的地步，幸好有师傅和同事的帮助，慢慢的了解到这样一个问题要如何去解决。在我的理解中，作为一个好的客服，所要做的工作并不是只要将手里的单子操作完成就可以的，我们可以通过我们不同于别家的服务来形成自己的忠实客户，通过自己的努力来留住客户。在这个过程中不能嫌麻烦，不能推卸责任，要站在客户的角度去想，怎样的服务是他们所需要的，我们的服务可以为客户创造什么样的便利，带来怎样的效益，我们需要的是创新，需要自己的特色，独一无二才能让别人看到我们的不同。

感谢我的师傅，同事们给我的帮助，让我一步步成长起来，我相信，通过不懈的努力，通过对专业知识的进一步掌握，我一定可以做好这份工作，一定可以做出自己的独一无二。

我做了半年的客服工作，有的时候感觉很累有的时候感觉蛮开心的，累是因为要面对有些很难缠的顾客，开心是因为我可以帮顾客解决问题。在客服的这半年时间我学到了很多，也看清了一些在学校里学不到的人生哲理。明天就要离开这里了，我不后悔虽然在今年特别难找工作的时候，因为感觉

心太累了，我还没有适应这种生活。

刚来到这里就因为__那边的网点缺人把我调过去了，到了那里被大家称为天才，想想哪来的天才，只是自己不懂多花了点时间而以。上面这样夸你了，你不做好能行吗?只好加倍的努力去做，老板永远不会说自己的员工已经够好。

面对客户你必须微笑，朋友说感觉自己好假，不过这个没有办法啊，客户不满意，老板就不满意，对你就更不满意了，对你不满意的直接你的工资就等于要被剥削掉一点了，其实在客服里你做的再好，有些事情上客户还是会对你不满意的。上面有上面的规定，客户有客户的想法，就像销售者和消费者的思想永远只会停留在对峙的`画面，而不会相交，偶尔的相交也是被销售者蒙的。

欣赏古玩心得篇二

寒假期间，我和另两名同事分配到__支行实习。__支行是省行老牌培训基地，它近年来连年在__市_行系统的绩效考核名列前茅，其中很大一部分是得益于其拥有__卷烟厂、__公司等优质客户，更不可忽视的是__拥有一支凝聚力极强的营销团队，一个和谐的工作环境以及一直延续下来的紧凑的工作节奏和良好的学习氛围。

过去的两个月我先后在会计部和信贷部实习，在每一个部门都得到了领导的关怀和同事的帮助，这段宝贵的实习期是我从一名在校学生向合格的公司职员转变的关键阶段，现在我将这两个月来工作学习的情况做一下总结。

在非现金业务区的学习期间，通过看、问、思，我对会计部门核算的主要流程——记账、复核与出纳有了初步认识;另外我还有一段见习大堂经理的特殊经历，大堂经理是许多客户了解工行的第一窗口，我的主要工作是对客户办理的各项业务进行引导，及时处理客户的咨询和投诉，发放回单和对账

单。

在客户至上理念的指导下，我的用心服务，得到了客户的一致好评。在与客户面对面交流的过程中，一方面锻炼了我的沟通能力和交际能力，另一方面也使我能第一时间倾听到客户对工行的意见和建议，有助于我们不断地改进工作、完善服务。

元月份我被调到信贷部学习个人和公司贷款，期间我们向各业务经理学习信贷知识与营销技巧，尝试着与个人及法人客户进行沟通，学习办理个人住房、消费等贷款，学习使用___系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户__与国外多家企业保持着频繁的业务往来，这使我们有机会接触到一部分国际业务，主要是关于开立信用证的相关流程。

一个月来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度，所有这些成为了我人生中一笔重要财富。同事们在平时工作中、具体业务上给与我的巨大帮助让我难以忘怀，他们对银行业相关政策、具体业务知识的精通，与合作伙伴、具体客户关系维护的得心应手以及他们积极勤奋的工作态度都使我受益匪浅。

以上是我在__实习期间的工作汇报，工作中的点点滴滴也让我积蓄了一些对__行发展的意见和建议，下面我将从以下三个方面谈谈我的认识。

一、授权管理

再者从柜员自身感受来看，常有同事抱怨工作时缺乏安全感，工作时有来自四面八方的摄像头盯着，这些摄像头安装初衷是防范未知风险，而在平常它却担负着监督员工工作的职能。例如在办理特殊业务时，若被摄像头前的监督者发现其没有按照规定动作划卡授权便要受到批评，而这些所谓的规定动作往往只是流于表面形式。

二、信贷管理

存贷款是银行最原始也是最重要的一块业务，必须有效利用存款，用活存款为银行创造大效益，因而我认为信贷管理是改革的重中之重。

首先，人员配置亟需调整，应大力充实客户经理队伍。以都办为例，整个信贷部，个贷客户经理有7人而公司客户经理只有3人，相比之下，个贷业务量却远远不及对公业务量。在这种情况下每个公司贷款客户经理往往要对口4-5个客户，客户经理常常分身乏术，直接导致服务质量降低，从长远来看更可能在无形中流失大批客户源，这对工行发展来说是一笔无法估量的损失。

最后，必须严抓风险管理，尤其要将事后控制转移到事前预防。但严抓风险决不意味着牺牲利润，可在原则性理念的指导下为客户限度的提供金融服务。“以产品为中心”的无差别、单一化的信贷管理向“以客户为中心”的个性化管理的转变。

三、企业文化

企业文化不是预设好的，它是经历一段时间的发展而形成的一种社会表象。它是硬、软件的组合。__行在近年逐步在倡导企业文化的建设，且在硬件方面投入了许多的力量，在全国同行中走在了前列。

千里之行，始于足下，__是我工作的起点，在__的这段实习经历也为我今后的工作打下了坚实的基础。感谢省行领导给我们这个基层锻炼的机会，也感谢都办同事和领导对我们的栽培，在今后的的工作中我将保持一如既往的热情，为_行的发展贡献自己的一份力量。

银行业实习心得体会

欣赏古玩心得篇三

律师实务，这是一门职业法学学科，具有专门性和职业性；也是一门应用法学学科，具有目的性和实践性；更是一门综合性的法学学科，内容广泛。因而在学习的过程中我们会注重理论和实际的结合，注重实践中律师职业的相关问题。

记得看过一本关于律师执业的书《思维的笔迹》，里面有句话是这样写的“没有小案子，只有小律师”，当时看完没有什么感觉，更不理解“小律师”是什么意思。经过对律师执业的探索，有挫折、有喜悦、有茫然、有激情，感触颇多。现在重新想起那句话终于明白了：要想成为一名合格的律师，需要用一生的时间去学习。

律师的知识结构必须是多层次的，一是理论的多层性，包括法学和与之相关的社会科学、自然科学理论，二是实际应用的多层性，包括经验、体会、创见、发展。从收案到结案的环节：接待当事人、签订委托合同、取证、编写证据目录、立案、写诉讼方案、写庭审笔录、整理归卷……在处理具体案件的过程中，起草各种法律文书(起诉状、答辩状、代理词等)，如何分析案情，如何抓住案件争议焦点，如何充分运用证据，如何在客观的基础上为当事人争取利益化。在如今沟通成为时代主旋律的大背景下，与人沟通，站在对方的角度思考问题，寻求问题的解决方案……等等一系列的问题，都是作为一名律师值得深究的。

律师实践，让我们深刻体会到要想成为一名合格的律师必须时刻谨记律师职业道德与执业准则。作为一名律师应该客观、公正地对待当事人，不能为了经济利益而对当事人做虚假承诺。记得一个离婚案件的当事人因对财产分割不服准备提出上诉，看完她的证据后我告诉她：她的诉求只能是夫妻共同财产而不能主张婚前个人财产，她很疑惑地说：她曾经咨询的律师告诉她可以在上诉时主张婚前个人财产。我告诉她：她没有任何婚前个人财产的证据。就这样没能做成这个案件

的代理，但我没有任何遗憾，我坚守了律师执业的原则。诚信做人，认真做事，忠于事实，忠于法律，全心全意为当事人提供质的法律服务是我执业的准则。在今后的律师职业生涯中，虽然无法做到令每一个当事人都满意，但至少我会尽自己的努力做到：无愧我心，无愧我心中对法律的信仰。

通过对律师这个职业客观地了解，可以清楚地认识到在律师执业过程中，最关键的问题就是案源。如何接到案子，这对于律师来说是很现实又很头痛的问题。因此必须学会如何“自我营销”。做律师首先要学会生存，律师只有自己强大了才有可能帮助别人。现在是市场经济时代，律师行业也是服务行业的一种，也要走向市场，不走出去如何又能把自己推销出去，推不出去就算你学得再好也是无人问津、无用武之地。

通过深入了解，我还深刻的认识到：其实学习是无处不在的。律所有讨论的习惯，每每遇到典型的案例大家都各抒己见，人多力量大，几轮争论后对案件的认识就会有很大提高，这就是个很好的学习机会；还有在法庭上、从法官那里也能有很大收益，法官总结的焦点、法官提出的问题都是一语中的，让我印象最深的是一起刑事案件的庭审中法官问被告人的一个问题是我在庭审辩护中根本就没有考虑到的问题，而这个问题恰恰又是这起案件的关键点，那一刻真让我茅塞顿开；就是从对方律师那里也能学到有益的东西，正所谓“知己知彼，百战不殆”，了解了对方的思路正好可以提高我们自己的应变能力，记得一个知识产权的案子开庭，第一被告的律师来自深圳，她向法庭提交了一份本案原告在外地提起的相同诉讼但没有被支持的判决，这份证据扭转了庭审的局面，为其所代理的公司赢得了利益。只要留心其实还有很多学习的机会，现在网络很发达，人民法院的典型案例会定期在网上公布。司法局、律协也时常会组织讲座...要想成长为一名合格的执业律师，必须具备很强的学习能力，不断的去发现、去思考，要注重实践经验，作一名合格的律师必须具有渊博的知识。

有位法学家曾说过“法律的生命不在于逻辑，而在于经验”。因此再丰富的法律知识若不运用于具体的案件也只能是纸上谈兵。对于一个从事律师工作的人，应尽可能多的接触各类案件，了解案情，熟悉并掌握各种法律关系，积累办案技巧，在实践中总结办案经验。其实每办理一个案件就是一次学习的过程，这过程中有失误、有遗憾，但恰恰是在这每一次的不足中学会了成长、积累了经验。

通过对律师实务了解的越多，我认识到需要努力的方向就越多，具体如下：

(1) 首先要加强理论学习，用理论来指导实践。虽然经过几年的法学教育的培养，但是法学体系博大精深，历史悠久，而且领域宽广。现在的法学知识相对于整个体系还只能算是冰山一角，尤其是实践操作所用与学校教育的内容有着天壤之别，经过实践，正好较好的弥补了学校教育中所缺乏的具体实践知识的缺口，此外，理论学习在任何时候都是有必要的，只有掌握了更加丰富的法学理论知识，才能更好用于具体案件中，替当事人排忧解难。

(2) 注重实践，用实践来检验能力。“实践是检验真理的标准”，作为专业的法律工作者，拥有扎实的法律功底固然重要，但是没有将自身的法律知识转化为具体解决问题的操作能力的话，就犹如海市蜃楼，雾里看花。明显的感觉就是碰到某一个案件，法律事实并不复杂，但是仍然不知如何下手。

(3) 了解案件情况，熟悉相关法律法规，并且必须是具体的法律条文，力争做到于法有据。因为在处理具体的案件过程中，最重要的就是要找到法律依据，以支持自己的诉讼请求，这也是为什么我们要坚持贯彻“以事实为依据，以法律为准绳”这一原则。

(4) 努力提高自身综合素质，包括谈判能力，辩论能力，协调能力等。专业素质必备，综合素质地位同样举足轻重，有时

甚至对案件起决定性作用。大凡成功的律师，其过人之处并不仅仅因为他扎实的专业素质，还有让人折服的综合素质以及个人魅力。我认为综合素质的提高，主要是多参加具体的案件处理，在案件的处理过程中，锻炼自己的协调能力，谈判能力，在具体的庭审过程中，锻炼自己的临场应变能力，辩论能力，法律运用能力。而且这些综合能力，完全可以通过实践经验不断积累完善。

(5) 特别注意处理好与当事人之间的关系，努力把工作处理的让当事人满意。避免让其对律师产生意见，增加不信任感。如今律师工作面临很大压力的一方面是来自于自己的当事人，由于现在人们的法律意识普遍提高，维权意识越来越强，部分当事人因为对律师的工作不够满意，也有部分律师的个人原因导致当事人的利益受到第二次损害的案例，这样的结果就会导致当事人对律师产生抵触情绪，有可能会向律协有关部门进行投诉，更有甚者向法院起诉律师要求赔偿损失。据我了解，律协每年都会收到几十起当事人投诉律师的事例，也有一些律师工作尽心尽力，但是忽略了与当事人的沟通，及时向当事人汇报工作进展，以致当事人对律师产生误解，认为律师只收钱不办事，也影响了律师行业在当事人心目中的形象。可见，律师工作并不是简单的处理法律问题。

作为一名律师，要有法律人的理想主义精神，努力工作，将实现社会公平正义当成首要目标，用实际行动兑现律师的誓言，为中国的法治建设尽微薄力量，哪怕这条道路再曲折、再艰辛，既然选择了就会坚持走下去，用热情和坚韧的毅力书写出一个合格律师的人生轨迹。

欣赏古玩心得篇四

在xx学习了两天后我最后明白了什么是起真正的含义。对于广大的司乘人员来说，收费人员硬挤出来的笑还不如不笑。若我们只顾一味“开发小的资源”，强求自我向司乘人员去笑，这是不明智的做法。微笑，是一种愉快情绪的反映，也

是一种礼貌和涵养的表现。我们并不仅仅在工作岗位上展示微笑，在生活中都就应有微笑。在工作岗位上只要把司乘人员当成自我的朋友，你就会很自然地向他发出会心的微笑。因此，这种微笑不用靠行政命令来强迫，而是作为一个有修养、有礼貌的人自觉自愿发出的。唯有这种笑，才是我们最需要的笑，也是最美的笑。

当我们遇到了不顺心的事，难免情绪也会不愉快，这时强求自我对司乘人员满脸笑容，似乎是“强人所难”。但是工作的特殊性决定了我们不能把自我的情绪发泄在司乘人员身上，所以我们务必学会分解和淡化烦恼和不快，时时刻刻持续一种简单的情绪，让快乐永远伴随自我，让快乐传递给过往的每一位司乘人员。

收费人员要想持续愉快的情绪，心胸宽阔至关重要。在具体的服务过程中难免遇到出言不逊、胡搅蛮缠的司乘人员对收费人员的服务提出不满，收费人员必须要记住“忍一时风平浪静、退一步海阔天空”。当你拥有海阔天空的时候，工作中的你就不会患得患失，接待司乘人员也不会斤斤计较，你就能永远持续一个良好的心境，微笑服务就会变成一件轻而易举的事。

微笑服务不仅仅是一种表情的展示，更重要的是和被服务对象感情上的沟通和交流。微笑体现了这种良好的心境。微笑服务并不意味着脸上挂笑，应是真诚服务。试想一下，如果一个收费人员只会一味地微笑，而对司乘人员有什么要求却不明白，那么这种微笑又有有什么用呢？因此，微笑服务，最重要的是感情上把司乘人员当亲人，当朋友，与他们同欢喜，共忧伤，成为司乘人员的知心人。至所以它们的微笑服务能做的那么好，正是因为他们能做到上述这些要求。这正是我们要像他们学习的那样。我们要透过费亭的温馨，早日实现公路的礼貌，社会的和谐。

欣赏古玩心得篇五

家是温馨的港湾，家能给人以快乐、舒适的感觉，让人在疲惫或欢喜的时候第一个想到它。我不仅有一个生我养我的小家，而且还有一个团结进取的大家——那就是酒店。我们都来自五湖四海，相信大家都听过“有缘千里来相会”这句话，正因为有缘，让我们相识、相聚在这里一起组成了一个和谐、美好、团结的大家庭。

每天在到酒店上班的路上，我总有说不出的欢喜，因为快乐的音符一直在心中跳动。随着刚刚变绿的枝叶发芽，我想家，想那个父母经常在我声旁嘘寒问暖的小家。我想家，想这个每天都在奔波忙碌、奋斗、上进的大家。正所谓“在家靠父母，出门靠朋友”，在这里有许多的兄弟姐妹，长辈领导朋友。他们用春天般的温暖，夏天般的热情来关爱、帮助我们。从他们身上我学到生活的乐趣，也懂了工作的乐趣。我在这里学习、工作，抓住每一个机会锻炼自己，不断的发展完善自己，我经常向往明天：一个崭新的自我，成熟的自我，能够出现在大家的面前。

工作之余，我常想些快乐的事，想起生活给我的种种考验。

人的一生经历些考验是好事，“不经历风雨，怎么见彩虹”。我觉得工作生活教会了我很多，回想到酒店的这一年多来，回忆，就如同是一个感应式的抽屉，轻轻一触，一下子就跳出来。蓦然回首，众志成城的清洁卫生的情形，虽然辛苦但却快乐着，让人难以忘怀的晚会及每月的员工生日party让我们在工作之余得以尽情放松、以及正在如火如荼进行中运动会，充满了竞争又将各部门的凝聚力、向心力以及团队意识发挥的淋漓尽致，向上、充满激情，而又饱含温情，是我在酒店工作中最大的感受，这些俨然在我们的脑海中将会形成永不褪色的回忆。

酒店是一个大家庭，工作中有欢笑，也有泪水，生活中有争

吵更有友谊，我们始终是一个团结的团队，敬业、乐业、高效团结、精诚协作。酒店为我们做了很多，如开展职业培训、举行各项活动，进行技能大赛以及现在正在举行的主题演讲等等，在潜移默化中慢慢的提高了我们的整体素质。

我们应怀抱感恩的心积极回报酒店，树立“酒店是我家，一草一木都爱它”的主人翁思想，发挥主人翁的精神，把个人的追求融入到酒店的发展中去，成为酒店的主人。一个新的酒店在发展的过程当中，必然会遇到许多异想不到的困难，他如同襁褓中的婴儿，需要大家共同关爱、呵护，才能茁壮成长。生命告诉我们要坚持执着，坚持于对美好事物的追求，坚持于对未来憧憬的执着，坚持于对未知生活的执着挑战。前途是光明的、道路是曲折的。

欣赏古玩心得篇六

你会发现你花的金钱和你得到的实物不太一致，是因为你购买了社会的服务，付给了服务人员的工薪。

现在分析一下你所感受到的服务的步骤过程和注意事项

1、咨询培训：活动会议，游戏，上机培训，比如，你和她近距离接触，只隔一个圆三人桌的桌子，她可以一边说一边写，自己有知识有系统，展示个你看的材料只需要一张a4的白纸和一只笔，40来分钟就可以写满一整张纸有条有理有系统有主题有计划。或者她需要的是远距离的将演，素材是一个投影仪，一快白板，一支油性笔，和一个powerpoint课件和一台电脑，和一个麦克风，这种远距离的当众讲话服务的是几百个人，难度比较大，也有高中毕业的人，但一定需要勇气。但是你要花时间来倾听，你会发现他们是有内含，有意识，是精神财富和物质财富都很富足却有很珍惜时间的人。他们会说我性格很内向，你会意识到她是备过课的，并且平时的话语中体会到她其实不是在和你大话家常，也不是在聊天。台上一分钟，台下十年功。还有微机室里的成本要高，为什

么，你要给你的服务听众一人一台电脑，而且要建立局域网，在他的电脑上显示的东西会在你的电脑上面显示，但这不是电脑视频录像，是真人真讲，那么你在他讲玩以后可以应用他提供的计算机进行实际演练，这个成本就够高了，然后还会提供各种需要的素材软件和id号给你，方便你的演练。你怎样心理换位，你怎样归纳总结，把你知道的一套系统或文化流利的讲述给予愿意倾听并且愿意合作加入你们的团队，像这样来生存和发展。当然这些服务还设计到你所处处所租房供和房租一些基本住房服务业的基础。

2、餐饮服务餐厅的装修环境氛围，菜的色香味地方特色，音乐气息，室内的壁画，和服务员的服饰，礼仪，态度，仪容仪表，口音和上菜的时间都有不同的档次，所以会有不同的价值和价格。蒙自源的装修有特色，地处石牌东，低价不低，播放清音乐，每人每餐十几元，较随和。小清河的川娃子的水煮鱼其实很朴素，每人均20元，也朴素。中关村鼎好电脑城的地价不菲，餐具很朴实像一中大食堂的餐具的形状，但是颜色是橙色的，先付钱，像食堂一样的，只有一个主题菜，人均20元，不是很有品味，但很随和，速度不如真功夫的快，也没有那么贵了。爸爸带我们去龙虾节，是在室外摆的外场，像大排档，音乐是黄品源的小薇的流行音乐，有叔叔，钟总的亲戚和钟建宇，李沁梅和她的妈妈，和上社从前的大排档差不多。

3、服装服务这个不仅是低价不同了，营业员服务的态度不同了。你比如上下九的衣服不仅可以试穿，营业员还会帮你穿衣服，帮你扣扣子，然后哪里有长线，他顺手拿一把剪刀就减了，如果钮扣掉了，他2分钟就给你缝好了，然后价格有平实的很，甚至有几元钱的衣服卖。几十块可以买的款式很新颖的衣服。与北京路的服装不同。北京路的服装店里面装了很多的电视视频，眼睛一看就全是模特的走秀，而且路上有古迹文物历史文字和一些法律的宣传画。商标logo做成装饰品挂在路上。北京路的衣服不杂，可是标价特别高，衣服是可以试的，你几百块也可以挑得到合适的品牌服饰。服务

的美梅很温馨，很有耐心，很年轻，很可爱，他们会穿店里面同等品牌的衣服，而且玻璃橱窗里面会摆模特，室内的装修也是和服装的特色相协调。北京动物园是一个服装批发市场的集合，衣服是不可以试的，如果你砍价，它会问你要多少，但他能给你一个高于批发价的合适价格给你，但一个前提，很麻烦的就是你必须知道你的腰围，身高，胸围，那里的营业员手里总会拿一把尺，他衣服不给你穿，但是会像裁缝一样的帮你量身高腰围，如果到中关村广场就更麻烦了，总是说你决定了没有，你决定了我才给你拿过来你试，你要想好再试，你试了你就一定要买。你决定了没有，没有决定买就不要试。而且非常自信的拿着尺子说你一定能穿。虽然这样，但是我不管怎样决定，不试就决定，难免会穿着不合身，不合适之后有会难过。北京的人卖衣服给你都会让你难过，因为他们太理论。记得和汪玲去摩登百货，他试了很多件衣服，最后都不舍得买，最后还要打肖工的电话征求同意。我当时不该说她没有主见，其实我也不会一个女孩子还没看好就去试人家的衣服，但至少不同的是你这服务让人很满意，下回还会带客过来。她不和我一样，在石牌东逛逛还为几十块钱的有款式的时尚东西划价划破嘴皮，她会使劲的挑石牌东小女孩衣服的毛病。钟祥的品牌不少，妈妈带我去那些品牌店，不该逼着我试，我试过之后不满意她不应该付钱。我不能怪她付钱付的太让人难过，我只能怪我没决定买就不要试。我很难过，直到现在，我都不能接受妈妈付出这么大的代价也不能让自己开心，却一味的满足了外面的黑店。在北京大红门木樨园即使是品牌名牌的衣服都是可以划价和批发的，并不是说我逼你店你打个折，妈妈会说品牌的衣服怎样怎样，其实不知道有多黑，妈妈却说我没有时间我没有时间。当然木樨园是品牌却可以死缠难磨的，我们没这个条件，没时间走过去，出不起路费，就只能给精明人黑。

4、住宿住宿也是服务，我觉得不贪图豪华，但是最基本的就是做饭，洗澡，上厕所，有水有电，这是最基本的。至于什么管理费，卫生费，煤气费，有线电视费，网络线路费，电话座机费，这些是一小区最基本需要的。住宿服务一定有一

份合同，一定有押金。如果违约，不是说逃避，而是一份违约金。在合同期满以前一定要交清水电费，不然给人感觉你是不是在屋里是死的。然后你在退押金之前一定要清干净你的财物。有个经验之谈，就是你在决定最后一个月租房的时候可以不用交房租，把押金当成房租，但是你需要跟房东说清楚，水电费你要付清。如果有两室一厅，而且地域环境比较好，价格实惠就可以商住两用。一个房间做仓库可以住人，一个房间做会议室，培训室，可以有计算机有白板油性笔，有课件，有投影仪，客厅就是有个前台，办公桌，电话和传真。就可以受到住宿服务的同时可以服务于他人。仓库同样可以做包装，生产等等，最基本的哦。室内外环境，风水，周边消费，和接触的人群资历不同，物业服务，交通通讯，室内装修设计风格，家用电器家具品牌陈列，管道，电路设计都不同，这个级别比较高了，这个低了自己便想有点最求，高了，不免要受到地主的剥削。

然后他这样免费的服务两次，还会教你怎样注意卫生，把果皮丢在赠送的纸袋里面，然后会收一次纸带。他们会用双语来服务。形象和仪态都很专业，虽然是很卑微的职位，却给人不容轻视的感受。

没有沉淀什么，是因为接受了别人的服务，却没有学习和品味到她这种档次的价值，这样对青春的燃烧是一种体验，如果对次没有品味，变可以说是一种虚度；但是对于一个善于学习，有内涵有经济头脑的人来说是一种创业机会和经济手腕，这些都是成功人式的家常便饭，如过你不能成功，那么你就会和社会的共享掉很大的档次，从此划分出了社会各界人士的层次，对于一个有修养的人来说，他可以陶冶到人的情操，促进家人，合作伙伴的沟通，但如果没有自知之明会得不偿失，如果没有一定的品位，还会受到不法服务行业的坑害，从而沉淀不到物质财富的同时，沉淀不到精神财富，甚至会受到精神损失，从而沉淀不到财富而导致贫穷和疾病。所以，消费要有精明的头脑才能有价值，受到服务要学会心理换位思考，能对身边的值得你尊重的人付出同样的服务，

和通过服务行业来接触成功认识，从而聚集人格，人脉和财富。我们还年青，应该过先苦后甜的生活。

欣赏古玩心得篇七

常常想，服务职业，因它的多面性、不规律性、危险性等等诸多工作特性，所以决定了想要做好它，确实不容易。它需要我们不仅要有对工作的满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。

希望自己能籍以端庄文雅、衣衫整洁的仪态，给考官留下一个美好的印象。因为我们都知道这一关很重要，这一关过了，后面的考试就相对容易多了。

你做到了多少，也就意味着“考官”能给你打多少印象分，也就意味着他将决定以怎样的态度对待你，是尊重？是信任？抑或是冷漠，甚至轻视？人与人之间其实就是相互的，别人对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

具体到我们的实际工作中，也就是要求当你负责内务工作的时候，你是不是一个很好的“内应”，工作得很“漂亮”：动作麻利，收拾得很干净，东西永远准备在别人需要之前，做一个坚实的后盾，保障着外部工作的顺利进行；当你身处外部工作时，你有没有化身成一位美丽的“天使”，带着“蒙娜丽莎”那般永恒的微笑，以无限的爱心和耐心去面对“上帝”们，爱常人之所不能爱，忍常人之所不能忍；当你是一位领班时，你能不能协调和组织好每一个岗位，既着眼于大局，又注重细微，既关注客人感受，又关爱年轻人员的成长，帮助她们尽快地进入工作角色。当有不正常的事情发生时，你还能沉着、机智、果断的面对，拿出“兵来将挡”的气魄。

欣赏古玩心得篇八

做为一个80后，一个中医执业医师，一个新的乡村医生，盼望这国家的医疗体制改革早日实行，当医改真的来临，又让我们伤痕累累，国家的医改走向何方？。

第一点，医疗改革的重点错误，医疗体制改革开始的地方是让老百姓看不起病的公立医院，不是国家榨干利润的村卫生室，应该改革的是拿着国家财政工资的医生们，他们拿着国家工资该为老百姓做事，但是药品回扣不管，大处方，大检查大化验不管，虚高的药费不管，专管没有固定收入，为老百姓日夜忙碌，微薄的收入，没养老保险，没有防护措施的乡村医生们。因为你是农民，你是最底层，你再闹，翻不了天，你上诉也找不到门。在医院看一次病没一千两千的检查都不够，重复检查，超范围检查，没人会管，乡医那服务一两千人，没日没夜的就一两千元的收入，你们还要榨取，在卫生室看病看不穷，官老爷们，你们醒醒把，重点在医院。

第三点，公共卫生服务劳民伤财，公共卫生服务是好事，但就现在农村条件来看不现实，拿发达国家的一套来用在中国老百姓身上，异想天开。国外执行公共卫生的不会是没有执业医师，没有高学历，大多都进入中年，老年的农民，在我看来就一笑话。国家的钱用在什么地方了那，我真是感受就是造假，太假了，外行也能看出是假的，只有一个名字是真的，种地回来，造几份档案就是钱，不干什么也没有，第三产业。农村村账目可以造假，什么可以造假，老百姓的健康不能造假。1，人数假，在外常年打工，上学的都要建，凑人数。2查体假，卫生院组织没有任何证件的人给老百姓查体，能查处什么病，起什么作用那，笑谈，查体就查是血糖，血压，心电图，做心电图看不懂化验单，你说有什么用，搞形式。3健康教育那就更假了，一块公示牌，就是健康教育，贴上宣传纸照相留存，就是完整健康教育。糊弄鬼去吧。4，高血压，65以上，重症精神病查体随访，就更滑稽了，1300人的村子保守数字200高血压200老年人，8个精神病，408人次_

每人每年4次_每人每次1小时=1632小时，2个乡医的话，一个816小时，一年365天，不休息一天2个半小时高随访，什么时间看病，随访了谁看病，那怎么办好办那-----造编那。/第四点药品问题，基本药物局限性大，药品种类少，卫生院采购不及时，卫生院药库库存少的可怜，没有下面卫生室药房药品多，去年突发流感，感冒药，消炎药全部缺货，卫生院反映不及时，他们没利润。没动力。药品价格变动时间快。3个月一改。本来乡医就无利润可讲，自己承担药品差价，天理何在。再就是药品招标，暗箱操作，来的都是天价，我们乡村医生只是一个小小的诊室，没有专门的行政人员，有没有专门的会计，叫我们建立一些没有用的台账，没有经过正规的培训。

第五人员问题，人员老化，人员结构极其不合理40以上站到一半以上，没有新鲜血液注入□zf就是鼠目寸光，现在的制度是，高学历有执业医师的人员进不了卫生室，卫生院没助理医师的不在少数，社区服务谈何长足发展，卫生部门关于医疗诊所的审批制度，致使成千上万的大专中专医学院毕业生找不到工作，一个医学生从学医到考助理医师，再注册成为一名乡村医生，需要5—6年时间，人生有几个5—6年呀？满怀热情的投入到工作中去，又遇到这些事情……就是一个傻子出去打工每天都能挣四五十元，村医呢？希望有关部门深入基层调查一下，不要在冬暖夏凉的办公室里琢磨人。这些不切合实际的做法，只会搞得乡村医生人心惶惶。”老一代村医(赤脚医生)给国家医疗事业做出了巨大贡献，随着社会的发展和进步这一批人已经年龄偏大，知识结构老化，诊疗方式落后。

欣赏古玩心得篇九

时间过得真快，转眼间，我来始兴县标准微型马达厂已有将近三月了，然而，在这短短的三个月工作中，其中的所观、所做都让我感触颇深。

对于我来说，这是我第一次走进工厂，也是我第一次真正体验一份工作和感受企业文化。我们是4月29日到厂的，下午经过人事部一位培训员的简短培训后，第二天我们就在检查员、班长、组长与相关负责人对工作操作手法的指导下，便开始了紧张忙碌的工作。刚开始，我是做换向器工作，但由于自己手经常出汗，会影响换向器上铜片的质量，就被调到了dv焊接，起初，我本以为这对于电信专业的学生来说，焊接是一个最平常不过的事，然而，事实却并非如此，在通过检查员的操作讲解后，我才知道，虽然两者都是焊接，但是操作手法和对焊点的要求都是有差别的。

现在，随着时间的推移，厂方对我们实习生的要求也在逐步提高，一个月以后就要达到老员工产量的百分之八十，说来惭愧，我完成起来还是有点困难，可能是自己以前缺少锻炼，动手速度较慢，再加上自己操作技艺上的缘故，自己的产量也只能勉强达到百分之六十，不过，自己也一直在努力，不断提高和摸索。

看似简单的工作，要做到又快又好却并非易事，所以说，把简单的事做好，就是不简单，把平凡的事做好，就是不平凡。对于即将步入社会，真正走上工作岗位的我们来说，我们应该充分利用好这次实习的机会，调整好心态，把看似简单的事，做得不简单，这将成为我们真正步入社会之前一笔最大的财富。

在香港标准微型马达厂实习将近三个月了，每天的生活很平凡也很简单，车间、食堂、宿舍三点一线。看到员工们为了这份工作，每天都在努力，终于体会到了社会是很现实的，适者生存，而且他们的工作态度：对工作的严谨、对工作的精益求精是我们每个实习生都应该学习的。

我的工作做换向器，程序很简单：三个铜片、一个胶芯、一个胶圈，用冲压机一压一个完美的换向器就诞生了。但是在这个过程中，你的手法是影响你产量的根本，态度却是决

定了一切。刚来的时候，太多的不习惯，太多的抱怨，最初的940到3700，而这也只是标准产量的80%。为什么别人能够做到标准产量，而自己却总是在80%之间徘徊呢？想了很久，发现自己的心态都没有摆正，别人是为了生计而工作，而我们却是为了学校安排的任务而工作。自己一直在找借口，在逃避，怕吃苦，说自己不适合这份工作。现在想想，发现自己是那么的不成熟。我总是在找各种理由然后期望自己能受到特别的待遇，但是，我错了，社会是很现实也很残酷的，上帝不会偏爱任何一个人，不会满足每个人的每项需求，只有自己学会适应，学会面对，学会接受。所以，尽管此项工作是一个精细活，但也绝对不会像自己所想像的那么困难。

想想车间里那些忙碌的检查员和组长们，尽管他们的学历不高，甚至有的连初中都没毕业，但是他们谋到了一个职位，从他们身上，让我知道了如何去对待工作：脚踏实地，一步一个脚印。我想。做为一名普通员工，只有靠你的产量、你的态度、你的创新去吸引别人。