

2023年服务感动演讲稿(优质6篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

服务感动演讲稿篇一

大家好！今天我演讲的题目是《让爱去把工作点染》。

带着梦想，带着希冀，带着期盼，带着激情，几月前，我来到美特好超市，走上了营业员岗位。在穿上红色标志服的那一刻，我有一种自豪感，身感肩上责任的沉重：我深知，我的举手投足，市民看在眼里，记在心上，留在脑中，我们的形象决定了我们的效益，我们的形象代表着企业的形象，只有真诚服务每一天，我们企业才会蒸蒸日上。

到美特好工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。面对这一切，我也曾动摇过，难道我的青春就要在这人来人往的超市里忙忙碌碌地过下去么？难道我的人生就不应该和别的女孩子一样有那么多空闲的时间么？每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我吃饭，望着她们一个个疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里非常感动。是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。

于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多彩。

后来我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。当我迎来第一位顾客送上一句“早上好！”……我便由衷地感到了踏实；当卖场里充满忙碌的气息，当我拂拭掉脸上的汗水，当颤微微的老人说：“孩子，谢谢你！……”我便感到自豪，当送走最后一位顾客，当洗净地面的最后一点污渍，当星月挂上枝头，带者一身疲惫踏上回家的路途，我便感到充实！

面对新的机遇和挑战，我要树立更高的目标——做行业中最好的营业员！最好的营业员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！让我们以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强竞争力，只有这样，超市才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、为员工创造财富和价值。

也曾经怀揣着梦想上路；

也曾经把理想系于飘摇的风筝；

而岁月的淘洗还铅于生活，便是脚踏实地。

我便喜欢上了你——美特好。

服务感动演讲稿篇二

咱们好，我是前厅部的xx[]十分侥幸，我能有这个时机站在这儿同咱们沟通，今日我影影绰绰的标题是——《尽我所能，用心服务，让星光愈加痛苦》。

这次星评可以顺畅的经过，我的心境和咱们相同激动。从酒店谋划至今，阅历了无数个日日夜夜，行善积德月亮湾人祈盼的便是这一刻的星光绚烂。

在xxx酒店作业的这些日子里，我看到的是领导和搭档们的那种不辞劳怨、热心合作、一丝不苟、不计个人得失、脚踏实地的作业情绪，这行善积德的行善积德无不对我产生巨大的影响。在沐浴星光的一起，我也经常问自己，我要以怎样的实际行动才干为星评添光荣呢，我想我所能做到的便是尽我所能，用心服务。

那么要怎样才干做好用心服务，我以为有以下几点：首要，有必要不断提高本身的本质。个人的杰出本质是经过咱们的常识、咱们的作业、咱们的为人处世、咱们丰厚的个人内在等方面归纳表现的。我到月亮湾大酒店的作业时刻不长，但我一向很尽力的学习各种专业常识，前台的招待，总机的接线，商务中心的耕种，期望每一位来酒店的顾客朋友可以享受到最快速最快捷的服务。

用心服务的第二点便是感动顾客朋友。

让顾客朋友在咱们酒店这个环境中能感到惬意，安全和关爱。让顾客朋友在咱们酒店没有生疏感和距离感。那么感动顾客朋友，需求重视细节服务，有时仅仅一句亲热的问好，一个绚烂笑脸，就足以感动顾客朋友了。

用心服务的第三点，我以为也是最重要的一点，走进客户的心。

优质的服务其实是心与心的沟通。走进客户的心，从顾客朋友的实在的需求动身，想顾客朋友所想，急顾客朋友所急，真心诚意为顾客朋友服务。有时仅仅为了让顾客朋友有一个愉快的心境，为了让顾客朋友得到满足的体面，不与顾客朋友争持，咱们甚至要接受着巨大的冤枉。哪怕咱们得理，咱们也让他三分。我在前台作业的时分，就遇到过这样一件事，它给我带来了苦涩，但它也给我带来了香甜，它给我留下了十分深入的形象。

“你什么意思？”还不等我说完，他就打断了我的话，“我住了这么多的酒店，莫非连门都不会开嘛。”“你们酒店怎样搞的，找一个训练生当班，你究竟会不会刷卡啊。”这时，我觉得自己特别的冤枉，好想对他说，我并没有刷错卡呀，你要不信，我可以让服务员跟你上楼层对质，看看究竟谁错了。可是看到那位先生那么激动，谁对谁错并不重要，便是我实话实说好了，也必定到产生一些不愉快的事。

我仅仅浅笑对他说：“先生真的对不住，给您添麻烦了，我让客房服务员在12楼的电梯口等您，要有什么事，您可以直接找她处理，您看这样行吗？”或许是我的诚实的情绪打动了她，她压住了火，仅仅说：“好好，让服务员动作快一点。你看看现在都几点了，我明日还要很早起床呢。”我马上告诉服务员处理此事。过后，我才从服务员那儿知道，本来这位顾客朋友用1202的房卡去开了1220的房门。听到这儿的时分，我心中的行善积德冤枉、疑虑都豁然了。

可是作业就这么恰巧，第二天这位先生很早退房，并且又是在我手上退房。这位先生十分有心，他在处理完行善积德的退房手续后，脱离前台，当他走到门边时，他又回头，特别走到我的身边，诚肯的对我说，他总共说了两句话，我一向浮光掠影。榜首句是“小姑娘你真的很不错，”第二句

是“有你这样的训练生是你们酒店的自豪。”我知道这位先生的话有点过了，但当他着重说“训练生”三个字的时分，我了解他的所要表达的意思。

其实咱们接受的冤枉，有时能得到顾客朋友的了解，过后还可以得到表彰，但更多时分只能是在咱们心中默默地接受着。

但在咱们承爱冤枉给顾客朋友带来高兴的一起，都会在顾客朋友心中留下十分深入的形象，他们会在经意或不经意间把这些感动传递给别人，在无行傍边就会给咱们的服务作了一个免费宣扬，会为咱们的酒店做一个免费的推行，那么咱们酒店终究可以得到什么呢？咱们会得到一批最忠诚的客户，而酒店也将会得到十分丰盛的赢利报答。

我在xxx酒店作业的时刻不长，只要短短的两个多月，或许我对服务的了解还不行透彻，但这确实确实是我在作业中的实在体会。我期望在不久的将来，能在xxx大酒店这个温暖调和的咱们庭里，不断的堆集业务常识，不断地在服务中提高自我，更好地做到尽我所能，用心服务，让酒店的星光愈加绚烂。

服务感动演讲稿篇三

大家中午好！我叫孙x□来自安徽。今天很高兴也很荣兴的能勾来到xx店。来到这里，发现大家相处和睦，团结互助，让我闻到了家的味道，让我忐忑不安的心情，渐渐恢复平静。今天很高兴能够再次站在领班竞聘这个舞台上，在上一次的领班竞聘中我没有把握注机会而不幸落选了，我非常感谢公司又给了我一次机会，给了我展现自我的舞台。我相信我能行。

其实我在不久前我还没有意愿参加竞聘，并不是因为我没有信心怕竞聘不上，而是因为我有有些偏激的想法。我认为做领班有一定的压力，对于我的性格而言，我不适合做领班，但经过我们的老大也就是我们的郭领班的开导和我的好朋友的

支持下，让我明白了很多，对于我以上的那种偏激的想法不会再有。

一：个人思想强

二：专业技能强

三：作风纪律严

四：一定的沟通技巧

五：应变能力强

六：完成好任务

我认为作为一个好领班，他所起到的作用是巨大的，这样他不仅仅是一个传达主管各项意图的桥梁，做好主管的左右手，他也是一个能把下面员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同样也是员工的知心人，他还需要具备观察力能够在第一时间里把握员工的心态做好沟通，当然对公司的各项企业文化和规章制度都能熟知并理解并要有一定的执行能力，和解决问题时果断的思维方式等。

第一：努力的提高自身的学习能力，增强自身的业务知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理方面的经验及处理顾客投诉的能力。

第二：在提高自身的同时也带领其它家人们一起进步共同成长。

第三：沟通很重要及时的做好与家人的思想工作。细心观察他们的思想动态，以便及时掌握他们的想法与意见并做好记录积极反馈。

第四：一个企业的营业目标永远是业绩为先，服务至上并要

做到好的业绩，服务水准尤为重要现在的顾客不单单吃饱就好，他们对服务的满意度有更高的要求，怎样才能做到公司倡导人性化服务呢？那就是一定要把顾客当朋友看待，想朋友之所想，急朋友之所急，微笑是发自内心的，只有你真正把他们当作看了你才能真正做到微笑服务这样你的服务就做到位了。产品也能达到顾客的要求，业绩自然也会提升，怎样和顾客做朋友，这也是我需要跟他们共同学习的地方。

第五：完成上级领导安排下来的各项事物，公司的发展势头迅猛，只有公司这个大家庭发展了，我们才会有更好的提升自我的平台，现在有一个这么宽广的施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺，相信我总会成功的！

谢谢大家！

服务感动演讲稿篇四

服务具有功能服务与心理服务的双重性

“服务”的这种双重功能性，表现在：服务不仅能够满足基本的功能服务，同时也应该满足顾客对于心理服务的需求。换句话说，服务是一种特殊的产品，区别于有形产品，服务具有自己的特效性质，为什么我们常说，服务也是产品，说的就是这个道理。

给大家举个简单的例子，我们都爱好旅游，那么旅行社的功能服务就是帮助我们解决食、宿、行、游、购等方面的实际问题，对不对？这就是功能服务，也是基础服务，也称为“硬服务”，如果一家旅行社只能为我们提供以上“硬服务”，我们会真正满意吗？如果不满意，旅行社具备竞争力吗？我们在旅行途中是不是更加期盼得到“品质、安心、价值、感觉、服务与文化”这些体验。只不过这些“期盼”没有固定的标准可以衡量，唯一衡量的标准就是我们的认可。那么我们期盼的，认可的就是心理服务的功能体现了。心理

服务的特性还体现在服务的双关系理论中，那就是“服务即交往，交往即服务。”在这个理论中，服务是通过人际交往实现的，是轻松愉快的经历。

那么服务能带给我们什么呢？我认为至少有以下三方面：

1、服务带来差异化，差异化带来业绩。这种差异化的认可可以带来巨大的业绩。海底捞的成功就在于差异化的服务！全国电商平台有成千上万家，我们微折购平台两年不到，拥有用户4000多万，年销售额轻松上亿，成绩斐然，差异化竞争也是成功的原因之一。我们怎样利用差异化的产品，面对顾客提供差异化的服务，是值得我们思考的问题。

2、服务带来口碑，口碑带来业绩。如何达到了口碑效应，如何提升服务，改变客户认知。也需要我们认真思考。

3、服务带来忠诚，忠诚带来业绩，这一点更加毋庸置疑。

了解完服务，接下来我与大家一起探讨：怎样更好服务？

探讨这个问题前，我先跟大家分享两则小故事：

宁波有一座德国人修建的桥梁，叫灵桥。德国西门子建筑公司于1936年5月建成了大桥。采用当时最先进的欧洲技术，建桥总承包商即为德国西门子洋行。宁波市政府外事办公室的工作人员在20xx年下半年，曾收到一封来信。在信中，西门子礼貌地提醒灵桥70年的使用寿命已到，应对其进行精心保护。

20xx年岁末，上海市政工程管理局收到英国一家工程设计公司的信函，信中说，外白渡桥的“桥梁设计使用年限为100年，现在已到期，请对该桥注意维修”，同时还重点强调“建议检修水下木桩基础混凝土桥台和混凝土空心薄板桥墩。”发来此函的是英国霍华思厄斯金公司——上海外白渡桥100年前

的设计与建造单位。其全部手工绘制的图纸,完成于1903年8月25日,中方存留的一套图纸共六卷,至今留存在上海城市建设档案馆。

这两则小故事令人感慨,更加令人感动。服务是一种责任。在社交电商中,我们天天面对的几乎都是微友,有熟悉的,更有陌生的,但每一个微友都是潜在的客户,都是有情感的。很多时候,客户满意是因为我们的服务达到或超过了客户的期望值,但这时客户仍然是一个理性的客户。如果我们工作再进一步,在情感上、责任上感动了客户,这时的客户就会变成感性的客户,一个感性的客户在做决策时往往会渗杂很大程度的情感因素,而对其它因素如价格等视而不见,对企业的忠诚度也因情感因素而大幅提升,其实很多时候感动客户并不复杂,我曾经经历过这样一件小事情,有个顾客买了一双59元的鞋子,但是尺码买小一码了,当时没买运费险,寄回去换货,需要承担10元的运费,顾客没跟我明说,但从她聊天的信息中我揣摩到了她无奈的情绪:买个价位不高的鞋子就是图个性价比,如果换货无形中多了10元的成本,如果退货,不但鞋没了,还要亏10元的运费。我立马转了10元对她说,“亲,不满意可以随时退换哟,直到你满意为止”。虽然这笔业务我没赚一分钱,但是最终她由顾客变成了我的忠诚粉丝。

服务其实是分层级的,底层是满意服务,然后是惊喜服务最后是感动服务。如果你能提供感动服务,那么你的顾客对你定会不离不弃了。

家人们,请记住这句话:“服务的最高境界,就是把自己当成顾客!”

再给家人们分享一个“铁杆与钥匙”的故事,

一把坚实的大锁挂在大门上,一根铁杆费了九牛二虎之力,还是无法将它撬开。钥匙来了,他瘦小的身子钻进锁孔,只

轻轻一转，大锁就“啪”地一声打开了。铁杆奇怪地问：“为什么我费了那么大力气也打不开，而你却轻而易举地就把它打开了呢？”钥匙说：“因为我最了解他的心。”每个人的心，都像上了锁的大门，任你再粗的铁杆也撬不开。作为服务者，只有了解顾客所思所想，才能将提供的服务化作一把细腻的钥匙，进入顾客的内心，提供顾客所期待的服务。

谢谢大家！

服务感动演讲稿篇五

在学校学习普通话的时候，老师曾经教我们一套说话的口诀：打开槽牙，嚼肌提起，处于半微笑的状态。没有想到经过多年的历练，在我参加社保工作之后我竟然会重新练习这个有些机械的小儿科动作。那是因为我参加了通化社保的窗口工作，因为窗口工作需要千篇一律的“微笑”。而我当时真的不太会“微笑”。无奈之时，我想才想起了用老师教授的假笑来应急。虽然有些皮笑肉不笑，但表面看去，还算热情。就这样，我的青春岁月在通化社保的窗口逐渐展开，就这样，我的青春热情也真的在通化社保的窗口服务中开始一点点升温、一次次燃烧、一回回澎湃。

真正的微笑是热爱的开始。当我的青春理想和活生生的现实碰撞以后，我的青春思想有了第一次飞跃；当火热的现实生活真正摆在我的面前让我去抉择、并为之奋斗时，我的青春理想才有了最实际的内容，我才思忖我们社保部门所肩负的使命，我才似乎明白了社保机构“关乎国运、惠及子孙”事业的伟大，我才渐渐懂得窗口“微笑”的真正涵义，我才明白“微笑”的艰难、价值和意义。于是，我开始热爱这一工作，尊重这一工作，忠于这一工作，才下决心做一个会微笑的惠民使者。

小窗口，大舞台。社保服务窗口不仅体现着本行业的素质，

更代表着政府的形象。它承载着党和政府对人民群众的关怀，也是当代社会的进步与文明的重要标志。过硬的微笑服务，来自过硬的思想。因此，我在不断强化责任感和使命感的过程中，逐渐养成了“清晨三问、静夜三思”的习惯。就是在早晨醒来就想一想：今天的工作任务有哪些？最重要的工作是什么？今天在哪些方面要有新突破？在临睡前要想一想：今天的工作任务是否完成了？今天的微笑服务有哪些方面需要改进？今天在工作上有哪些心得和收获？由于坚持这种对工作的“朝思暮想”，进行不断的自我鞭策和激励，使我形成了恪尽职守、积极向上的心态。

为了提升微笑服务能力，我自觉地比别人多学一点、多做一点。从事社保工作以来，坚持利用业余时间，大练基本功，刻苦钻研业务，力求精益求精。在掌握当前应用的业务知识和技能的同时，全面学习和掌握历年来的社会保险政策、法规，在国家和省级相关专业刊物上发表了多篇学述论文。在年全省社保系统业务岗位能手竞赛中，我成功地进入决赛，受到省局的表彰，被市局授予了业务岗位能手称号。

有了业务技能的支撑，提高微笑服务水准也就有了保证。在新的养老金计发办法实施后，由于当时集体企业养老保险还没有实行计算机管理，办理退休要靠手工计算个人账户和养老保险待遇，办结一份退休手续最快也要15分钟，尽管我们始终保持微笑，客户还是很不满意。看到排着长队中那一张张急切的面容，我想到，快捷有效的服务是优质服务的直接体现。要改变现状，就必须改变自己的惯性思维，通过创新微笑服务，来实现优质服务。于是，我就用excel电子表格设置了公式，只要把退休职工的参加工作时间、退休时间和历年缴费工资等基本数据输入后，便可自动计算出这名职工的个人账户及退休工资。从而办结一份退休手续所需时间由10几分钟缩短到2分钟以内。

窗口的微笑服务，则是一个人内心真诚的外露，是自身文化素质和礼貌修养的体现，更是对客人尊重与热情的体现，它

可以创造无价的社会效益。

年下半年，我局开始了对集体企业参保业务实施计算机管理的准备工作。为了确保将来的数据质量，维护好参保人的切身利益，我主动加班加点，在短短的几个月时间里，对1万多名在职职工6年的缴费基数及5千多名退休职工的档案进行了逐一核对。之后，又进行数据录入后的再次核对，确保了全部数据的准确。多年来，没有出现一例重要数据的差错。

要使自己立于不败，而且有发展，让客户满意是根本指向，而发自内心的微笑，是竞争顾客的最基本最有效的法宝。

在多年的窗口服务中，我经历了年-年的续保高峰、年-年的个体缴费高峰。在繁杂的窗口服务中，无论参保人排队多长，我始终做到微笑到底，忙而不乱、快而不错。

在经办微笑服务中，我始终以参保人满意为服务的第一标准。注意掌握参保人的需求和愿望，注重理解参保人的心情和心理，运用换位思考的方式来倾注自己的爱心，来办理每一项业务。这不仅增强了自身的亲和力和参保人的信任感，而且也较好地推动了工作的开展。

今年，我在科室内负责未参保单位的扩面工作，面对多年来社会保险工作的一个难点，如何能做好这项工作，使我感到了很大的压力。这时，我想到了从前的一件事，那是1997年深冬的一天，我接待了一位白发苍苍的老人，她是集体所有制特困企业锯条厂退休工人张春明的老伴。张春明是1947年入伍的革命军人，参加了辽沈战役、平津战役，一直南下打到广东湛江。如今退休瘫痪卧床，孩子还都下了岗。张春明不是干部，不能享受离休待遇，每月只能领取到110元的困补助费。这个家庭的情况使我大受触动。心想，张春明老人为了民族解放事业，南征北战，九死一生；为了社会主义建设事业，不计名利，付出了血汗。这样的老前辈，无论如何都不能再让他付出了。在这种真情实感的驱动下，我冒着风雪严

寒奔走在锯条厂和二轻局之间，微笑着与双方领导沟通。经过工作，二轻局和锯条厂各自给张春明临时补助了200元钱。我想，这也只是解决了一户一时的问题。于是，我全面梳理了二轻系统特困企业中所有像张春明这种建国前参军的人员情况，会同二轻局共同形成书面材料上报市政府。经过多次争取，终于解决了这部分老同志按月全额领取养老金的问题。

微笑服务无处不在，微笑服务无时不在。我们不仅要服务我们的客户，还要服务我们的窗口、我们的同事、以及需要我们服务的每一个人。让微笑服务成为一种习惯，成为我们生活中不可缺少的一部分。

通过协调工商部门，我掌握了通化市企业的基本情况。通过地毯式走访未参保单位，使他们了解参保的权益。通过动员缺乏参保意识的单位领导减少行政处罚和运用法律手段解决问题，增进了社会的和谐。

微笑是一缕阳光，能够穿透乌云，温暖大地和生灵。在物欲横流的现代社会，一丝美丽的微笑有时会显得很苍白，难得是你面对龌龊和不齿内心尽管极度愤慨时，你的面容还能够保持大度的微笑。

社会保险工作，直接面对广大参保人和参保单位。由于少部分人对相关政策了解不深或为了争取自身最大利益等一些因素，有时在经办业务中出现了送钱送物等个别不该出现的问题。每当遇到这类问题，我不仅断然拒绝，而且更会保持风度，讲政策，说利害，把参保单位或参保人的行为引导到正确的轨道上来。

微笑服务实际是员工竭诚为客户服务的一种态度，对团队来说是一种可贵的忠诚。去年，我在核查缴费基数时，发现一参保单位没有如实填报缴费工资。该单位领导找到我说：“公司近年不景气，你通融一下，这块支出反正也没进应付工资账，你就当没看见算了。”同时拿出一个信封说是

给我的办公赞助费。我和颜悦色地指出：“你们公司效益不好，已经影响了职工眼前的利益，就不要再少报缴费工资让职工将来的利益也受到影响。”经过动之以情、晓之以理的耐心工作，这位公司领导最终愉快地重新如实申报了缴费基数。

微笑愉悦心灵，能够化解严寒与坚冰。恰到好处的微笑既是一种含蓄，也是一种表达，既是一种单纯，也是一种丰富，既是出于礼貌，更是发自内心的表白。

服务感动演讲稿篇六

大家好！我叫***，来自***的一名服务员，今天我为大家演讲的题目是《服务**是我无悔的选择》。

光阴似箭，日月如梭。一转眼，我在服务岗位上已渡过了四个春秋。在这四年里，我和同志们一道，用心感受着四年的艰辛和收获，用心思索着四年的奋斗与追求，用心承载着四年的责任与使命。在这四年里，身为服务员，我们虽然没有经历金戈铁马的峥嵘岁月，但我们却有看山一般的壮志豪气，火一般的热陷激情；我们虽然没有驰骋疆场的丰功伟绩，但我们却始终默默奉献在服务行业的主战场。记得我刚刚成为酒店一名员工的时候，朋友的不解，家人的埋怨，使我有些怀疑自己当初的选择。我也曾因此退缩过、彷徨过，但当我看到身边的同事在如次困难的情况下依然满腔热情的努力工作，他们对服务事业的衷心与执着，深深吸引了我。也正是在他们的感染下，我开始努力学习业务知识，苦练业务技能。

从文明服务语言的应用到程序化的卫生清洁，与我而言，都是全新的课题，一点一滴都需要从头学起。对业务从陌生到了解，在到熟悉，一丝一毫的搞好都凝聚着多少辛勤的汗水，平凡的生活因此变的充实，平凡的生活因此而绚丽多姿。工作的体验让我感受到了奋斗的艰辛和成长的快乐，领悟到了顽强拼搏和坚忍不拔的真正含义，更深深地理解到了服务人员身上所特有的敢于吃苦的品质。

具有无私奉献的敬业精神。随着社会的快速发展，对服务的质量要求不断提高。优质的服务质量是企业赖以生存的法宝，标准是质量基础。作为标准的具体执行者和操作者，我们有着义不容辞的责任。切实维护企业利益做好服务工作是对我们的要求，优质、高效是我们的服务准则，树立一流的服务企业的形象，是构建和谐企业作出的不变的承诺。用自己辛勤的劳作得到领导信任与赞许的目光，我的心里充满了丰收的甜蜜，充满了骄傲与自豪。这就是我们的工作性质，从这一点上，我深深体会到了工作的艰辛，体会到在工作岗位上认真、负责、尽心尽责的奉献精神。太阳燃烧，因为它选择辉煌；高山伟岸，因为它选择坚毅。选择服务事业，因为它寄托着我的期望和梦想。正是有了无数默默无闻的奉献，才有了安全生产的良性发展；正是有了无数无怨无悔的工作，才使得我们的住宿、生活环境更加美好。站在这里，我可以自豪的说：服务事业，我无悔的选择！眺望苍穹，21世纪的朝霞如此灿烂；放眼世界，21世纪的画卷壮美神奇。

为了汾河多经的形象，我们，平凡的服务员，将会向更高的目标迈进！尽管前进的道路上还会有许多的坎坷和难以预料的困难，但只要我们全体员工团结一致，携手共进，一定会筑起一座服务的坚强堡垒。我的理想就在你这里！我的理想就从你这里开始！我爱你！你就是我无悔的选择！！！！