# 微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿(15篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-06-26

*要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么你知道演讲稿如何写吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿...*

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么你知道演讲稿如何写吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

**微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿篇一**

首先，我认为我们必须学会微笑。微笑是一把神奇的钥匙，可以打开心灵的幽宫，它的光芒，照耀了周围的一切，给周围的气氛增添了温暖。微笑能使陌生人感到亲切，使朋友感到安慰，使亲人感到愉悦。微笑，是仁爱的象征，快乐的源泉，是亲近客户的媒介。一个微笑，会让人感到平易近人。服务人员面带微笑，客户就有了宾至如归之感。在服务工作中，微笑有着重要的意义。微笑服务是一种美德，是热情待客的表现。笑迎天下客是服务工作的宗旨，是与客人打交道的基本态度。

第一、微笑必须发自内心才会动人，只有诚于中才能笑于外。我们经常以微笑相见，因为微笑是爱的开端。我们要做到爱我们的客户，就要从微笑开始。要用我们的爱，我们的微笑感动客户。其实，感动人不一定要用泪水去感染，有时候微笑也能让人感动，但是只有肤浅的微笑是不够的，要把客户当成自己的朋友，要微笑着为他们做些什么，想他们所想，急他们所急。在微笑中去了解他们的需求，在微笑中去感知他们的心，要让他们感觉到你发自内心的微笑。

第二、要有一颗“我工作所以我快乐”的心，微笑面对客户，让他们分享你的快乐!我们服务人员工作也会有些辛苦，但我们要从另一个角度去想，比如“这份工作我喜欢，喜欢就没有什么不可以!当然，有时我们也会遇到一些不顺心的事，受到委屈，难免也会心情不愉快，这就需要我们有一个积极乐观的心态，控制并调整好自己的情绪。任何一件事物，都有两面性甚至多面性，总有好的和坏的，积极的和消极的，就看你如何看待。

作为一个致力于服务大众的市场管理公司，我们要靠实力说话，同样也要靠服务争取客户的满意。

与其他行业一样，客户对于我们来说就是上帝，我们要用心去维系，用心去完成客户交付的每一项任务，因为我们要对得起他们给予我们的信任，给予我们的嘱托。同样客户也是我们收益的来源，只有不断的去满足客户多变的需求，我们才能不被淘汰，客户才会坚定的站在我们一边，同时我们自身才能够不断的提高和发展。

留住客户，用心服务：

1、用心聆听

我们要用心去倾听客户反映的问题，不论客户是否激动、急噪，我们要保持宽容的心态和温和的语言，因为客户始终是对的，他们是我们的上帝，是我们的衣食父母，我们的服务是无条件的，我们要耐心的去记录他们说出的每一件需要我们去协助完成的事情。

2、用心做事

在工作中，我们要严格的要求自己，把工作看成自己的事业，为自己打工，为企业出力，一切必须努力。我们不能辜负客户对我们的信任，对我们的嘱托，全力做好，力争做的更好，使客户满意，树立青园农机城良好企业信誉，这样，我们才能长期的一同走下去，当客户成为我们的伙伴、我们的朋友，自然关系变得缓和，客户也会去理解我们，主动的去关心我们，为我们解决一些问题，成为工作和生活上的知心朋友。

3、用心沟通

工作与生活也许本就是一体，我们在工作中结交朋友，在生活中一起融洽的交谈，当我们面对公司内部同事时，沟通尤为重要，我们要时刻为下一道工序着想，为下一道工序提供便利，我们要时刻记住我们是一个团队，而不是单兵作战，我们要讲配合、讲打法，内部协调统一之后一起为客户服务。对于外部沟通，当客户的心被我们的服务征服之后，一切将变得简单，也许就是平日里的一句问候，就能维系我们之间的关系;也许就是一句真诚的道歉，就能化解我们之间的误解;也许就只是一个微笑，就能赢得客户的信任，安心放心的把任务交给我们，为我们提供好的机会和收益。

4、用心改变和提高

客户的要求是在不断改变的，要求也是不断提高的，所以只有我们先改变，先提高，才能主动的去迎合客户的心理。在这个过程中我们要做的事情很多，也很复杂。对于工作方式和方法我们要不断探索完善;对于已经形成惯例的好做法，好理念，我们要去坚持遵循;对于已经落后的管理模式，我们要敢于改变，敢于创新;对于我们工作中出现的问题，我们要勇于承担责任，及时解决，认真分析和总结，避免相似事件再次发生;对于我们自己，要树立信心和决心，敢于去牺牲一些个人的利益，更多的去维护集体的利益，把企业当成家一般去疼爱去经营。

其实，客户对我们的服务要求并不高，人心都是一样的，我们应该多站在他们的角度去与他们沟通，同时在操作技术上严格要求自己，用微笑去迎送每一位客户，用我们最好的态度服务于每一位客户。用心服务，从我做起，我们在努力，我们在行动。这样，客户满意了，我们也会收获快乐。

**微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿篇二**

人生如画，有了微笑的画卷便添了亮丽的色彩。

人生如酒，有了微笑的美酒便飘着诱人的醇香。

人生如歌，有了微笑的歌声便多动人的旋律。

人生如书，有了微笑的书籍便有了闪光的主题。

今天，我想说我们公交人服务也从微笑开始吧!

当人们乘坐公交车，走上公交车上时，乘客们第一映入眼帘的既可能是崭新的驾驶室，也可能是统一的座椅，再就是我们的面庞。但是，我们的驾驶室可以统一，我们的座椅可以统一，我们的脸能统一吗?答案是：能。因为我们的脸上都有微笑呀!

《辞海》说，笑是“因感喜悦而开怀”，也是人类内心世界的七情六欲之一，但它却是一种高质量的精神状态，特别是微笑。自古以来人们就有“千金难买一笑”、“一笑解千愁”的说法，而“尘世难缝开口笑，菊花须插满头归”说明真正做到笑口常开，不容易，出门办事最怕的就是“铁板脸”、“苦瓜脸”。清朗明丽的微笑充溢着一股春的气息，赏心悦目，使人很自然地产生一种好感。我们二公司四队的驾驶员们在工作中就笑声常驻，当他们遇到问路的乘客时，总是微笑着耐心解答，当他们遇到行动不便的乘客时，他们始终保持着微笑，热情的扶她们上下车。驾驶员们用奉献照亮着每一条线路，用微笑温暖着每一位客户。你看，我们队的墙上挂着的“巾帼建功示范岗”、“省级号”。上班时连歇一歇的工夫都少有,但微笑在那儿是一种传统，一阵风，谁到了那儿都会染上微笑的习惯。她们以一颗真挚的心，一股强烈的责任感，一脸亲切的微笑充分体现着我们公交公司“微笑服务”的经营理念。

微笑是一盏大海上的引航灯，给人希望，给人力量，微笑是一缕阳光，能够穿透乌云，温暖大地和生灵。有首诗这样写道：“微笑，哦微笑，只要你微笑，便有无数微笑回应你的微笑;只要你微笑，生命就充满欢笑。”微笑是我们精神状态的最佳写照，是人与人之间的最短距离，在市场经济激烈竞争的环境中，在工作、生活节奏不断加快的形势下，做为我们今天的济南公交人，只有真正把“微笑”作为竞争和企业自下而上发展不可或缺的手段，才能为我们的服务提供永不衰竭的力量源泉。

著名的音乐家谷建芬曾写了这样一首歌：请把我的歌带回你的家，请把你的微笑留下。对我们济南公交人来讲是：请把我们的服务带回你的家，请把乘客的微笑留下，要把乘客的微笑留下，就从我们自已的微笑开始吧。朋友们，用真诚的微笑对待自己，对待你身边的每一个人，我们便将拥有人生无法比拟的美丽和洒脱。让我们微笑着擎起希望的火炬，一起走向辉煌的明天，让我们一起微笑着一展生命中灿烂的光泽。亲爱的朋友们，请微笑每一天吧!

**微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿篇三**

各位领导、各位评委、来宾们、朋友们：大家好!

笑，人人都会。微笑您会吗，您在工作生活中一样带着微笑吗?感动人不必须要用泪水去感染，有的时候微笑也能让别人感动，一个微笑就能感动你的上帝，一个微笑就能够产生社会效益和经济效益的双重好处。

“你这天对顾客微笑了没有?”

微笑着为乘客做些什么，要让乘客感动于你发自内心的微笑。微笑，它不花费什么，但却创造了许多尼意想不到的结果。微笑是人的天性，是内心真诚的外露。它丰富了那些理解的人，而又不使给予的人变得贫瘠。他在一刹那间产生，却给人留下永恒的记忆。它不仅仅缩留意理距离、达成情感交流的阶梯。

微笑，应对您的客户，如何提高谈判的成功效果，只需一个微笑。微笑是通往胜利的后勤保障，是工作中一项投资最少，收效，事半功倍的的方法。只有热爱生活、热爱顾客、热爱自我工作的人，才能持续并永久拥有那种落落大方而又恬静优雅的微笑

我们所提倡的微笑服务，是健康的性格，乐观的情绪，良好的修养，坚定的信念等几种心理基础素质的自然流露。是真诚的微笑，不是讨好的媚笑;是发自内心的微笑，不是暗含讥讽的嘲笑;是简单自如的微笑，不是皮笑肉不笑的干笑。一个人能够没有资产，但只要有信心、有微笑，就有成功的期望。

微笑是一种力量，在营销市场竞争激烈，强手林立的这天，要想使自我占有一席之地，优质服务是至关重要的。而发自内心的微笑，又是其中的关键。谈到微笑服务促进服务事业的发展，没有比美国的希尔顿饭店更为成功的了，“希尔顿饭店服务员脸上的微笑永远是属于旅客的阳光。”在这条高于一切的经营方针指引下，希尔顿饭店在不到90年的时间里，从一家饭店扩展到目前的210多家，遍布世界五大洲的各大城市，年利润高达数亿美元。资金则由起家时的5000美元发展到几百亿美元。老希尔顿生前最快乐的事情莫过于乘飞机到世界各国的希尔顿连锁饭店视察工作。但是所有的雇员都明白，他问讯你的第一句话总是那句名言：“你这天对客人微笑了没有?”

微笑是一种抚慰，它能够对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。他人一见就明白你是乐意助人，乐于为他人服务的。中国有句老话叫做“朱唇未启笑先闻”，其实从某种好处上讲，微笑本身就是语言的一种，或者说是语言的添加剂。

微笑服务能够使客人产生宾至如归之感。“笑迎天下客，满意在我家”，持续微笑服务的人，走到哪里都是受欢迎的，谁都喜欢同其打交道。微笑着赞扬他人使对方感到你的诚心，微笑着批评他人使对方感到你的善意，微笑着拒绝他人使对方体谅你的难处。而不明白微笑服务的员工使顾客避之犹恐不及。这样，服务工作的优劣，经济效益的高低也就自然泾渭分明了。

微笑是对顾客的礼遇和尊敬也是最基本的表现!

尊敬的各位领导、同事们：大家好!秋风送爽，丹桂飘香，在这美丽的金秋时节，我十分荣幸地站在这个舞台上，参加这次演讲活动。请允许我借此机会对一向以来关心、支持我的领导和同事们表示衷心的感谢。这天，我演讲的题目是“微笑服务，从心开始”。

以前看过这么一个故事：在一个小镇上，有一个十分富有的富翁，但他很不快乐。有一天，这个富翁垂头丧气地走在路上，这时，走来一个小女孩，小女孩用天真的眼神望着他，给了他一个很甜美的微笑。这个富翁望着孩子灿烂的笑脸，心中豁然开朗。为什么要不高兴呢，能像这样微笑该有多好啊!第二天，这个富翁离开了小镇去寻求梦想和快乐。临走前，他给了这个小女孩一笔巨款。

镇上的人觉得奇怪，问这个小女孩，明明不相识的富翁怎样会送你一笔巨额的财富，小女孩天真的笑着说：“我什么都没做，只是对他微笑而已。”

“只是对他微笑而已。”小女孩一个善意的笑，却换来了巨额的财富。作为医务工作者的我们，微笑在我们的工作中能换来什么呢?

有一件事让我感动至今，我们科收治的一位晚期老年肿瘤病人，手术之后为了伤口恢复更好，我们每一天为她换药。那天，我像往常一样，先帮她伤口消毒，然后拔除引流管，突然，她由于体位改变，引流液撒在了我白大褂上，浓烈的腥臭味让我一阵阵反胃。就当我要转身整理时，忽然看到病人一脸紧张，从她的眼神中我读懂了她的歉疚，“没关系，我只要换一下衣服就好了”，我微笑着说。第二天我们查房走进病房她见到我说的第一句话就是：谢谢您，您的笑真美!我要您换药!就在那一刻，我的内心感受到一种强烈的震撼………。

曾在网上看到这么一个单词：“smilence”，这个国产英语或许能够更加准确的表达微笑的含义：笑而不语，确实，有时候真的无需言语，应对焦躁不安的病人报以一个浅浅的微笑，拉近的是医患之间的距离，告诉他们：不要因误听谣言而惴惴不安，让我们一齐共渡难关。应对痛苦呻吟的病人报以一个浅浅的微笑，传递的是一份从容的信念：不要因痛楚放下信念，我们和你一齐站在死神的对面。微笑是什么，微笑是苦难中探寻的期望曙光，是生活中彼此沟通的无声桥梁，微笑如同静静淌过的溪流，柔和恬淡;微笑如同秋夜里一弯新月，皎洁光亮，微笑如同挺拔的苍松，积蓄着万般力量，用微笑点亮服务，那么smilence就不只是笑而不语，那便是smile+silience+violence，嘴角那美丽的弧度中包含着的就是一种彼此的亲近，一份无声的从容，一股坚定的力量。

让我们换位思考下：假如您是一名患者，带着忧虑、焦急和伤痛走进医院就诊，迎面而见的是一张张的笑脸，甜甜的、静静的、如春风般的，那你内心的焦虑是否缓解，你心头的阴霾是否消除，你身上的病痛是否减轻……

假如您正在住院治疗，接诊的医生给您一个安慰的微笑，是否会让您消除对疾病的恐惧;查房时，我们护士带着笑脸，走到您的床边，轻轻地问候，静静地聆听，是否让您不觉无助;做治疗时，微笑的鼓励，是否会让您走出痛苦;当你康复出院时，我们微笑着送您，并祝您今后健康长寿……这时，您是否还会觉的医院是一个可怕的地方，是一个人人都不敢来的地方?

这样一想，我渐渐的懂了：是微笑，消除了医患的隔阂;是微笑，抚慰了患者的伤痛;是微笑，拉近了我们的距离;是微笑，让洁白的病房，氤氲爱的光泽!

微笑是的良药，是最灿烂的阳光，是人间最真的情意!朋友们，让我们从此刻开始，从你我做起，从真心开始，扬起嘴角，微笑吧!

**微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、各位评委、朋友们：

大家好！我是来自行的。在这绿意浓浓、繁花似锦的季节，能够有幸与大家相聚一堂，倾吐心声，畅谈理想，我感到十分激动。我演讲的题目是《微笑的魅力》

我曾经看过这样一个故事：二战时期，一个被俘的囚犯为了逃避第二天就要行刑的恐惧，掏出他身上仅有的一支烟，但他翻遍身上所有的口袋，也没找到可以点火的东西。于是，他透过铁栏杆恳求警卫：“能借个火吗？”警卫极不耐烦地耸了耸肩，帮他点燃了香烟。就在警卫为他点烟时，囚犯冲他下意识地笑了笑。刹那间，这微笑如同迸发出的火花般，打破了他们心灵间的隔阂。警卫原本没有笑的意思，但当他看到囚犯的微笑时，嘴角也不经意地上扬笑了笑。点完烟后，他们开始像普通人那样交谈起来。后来，警卫默默地打开了牢门，悄悄地带着囚犯从后门逃离了监狱，并一直护送到小镇边上。“一个微笑救了我的命。”

时过二十年后，故事的主人公还在为自己的那一次奇遇感慨。而读到这个故事的我，也同样感慨良多！是啊，微笑是人与人之间最真挚而不加修饰的情感表达。一个简单的微笑，可以推倒仇恨的樊篱，可以化解冷漠的坚冰，可以解开恼人的心结，可以开启沉重的心门！

我们金融业是以服务为主旋律的工作，“用心服务”是我们的承诺，“客户满意”是我们的追求。而要真正做到用心服务，做到优质服务，就要无论生张熟李，无论台前柜后，都见展开笑颜。但微笑不是一个简单的表情，微笑是心与心的沟通，是爱与爱的交流。这是微笑的魅力，也是我们服务的精髓。学会微笑，既是对客户和企业负责，也是对自我的尊重和肯定。可以说，微笑，是一种责任，是一种理念，更是一种境界。

作为大堂经理，我的工作主要是负责接待投诉客户、处理投诉案例，管理和巡检营业现场，以及协助上级领导工作。这使我接触到形形色色的人，遇到各种各样需要协调的事情，也让我切实体味到微笑服务的魅力！

记得有一次，一位客户取钱后，又要求我们柜员为其换了两百元零钱。没有点钞就离匆匆离开了。没过多久，客户一脸焦虑地回到窗口，说是少了一百元钱。众所周知，钱款当面点清，离开后再来找不在我们的职责之内。但本着急客户之所急的原则，我们柜员还是为其核对帐目。经过核查，没有发现多余的钱。但顾客一再咬定，这一百元肯定错在我们这里。她还振振有词地说，是她换钱时抽出三张当成两张。客户的情绪越来越激动，一些难听的话也辟头盖脸地扔向柜员。此时，窗口已排成了长龙，有些顾客已开始不耐烦地发牢骚。“一定要控制事态的发展”，我告诫自己。如果以置之不理的方式处理，或许会让顾客很快安静下来，但会给客户造成很大的误会。因为，她一口咬定钱就错在我们这里，决不能让客户带着误会离开。于是，我来到柜台外，微笑着请顾客跟我到大厅的一角，然后耐心地对她解释，并向她保证，我一定会给她一个明白的交待。在我的劝慰下，客户终于安静了下来，并答应等我们下班后，随我到监管科一起查看监查录像带。看了录像带后，没有任何可疑的地方。客户终于无话可说了，但我知道她依然心存疑虑。于是，我给客户留下自己的电话，以便有什么情况可以随时沟通。听了我的话，客户很是感动，她说，我再回去好好找找。当天晚上，我接到了客户的电话，她告诉我，是她弄错了，并再三让我向柜员转达她的歉意。

通过这件事，我深深地理解了这样一句话：“世界上最远的距离，不是生与死的距离，而是互不理解的心与心之间的距离！”是啊，心灵上的樊篱，往往可以使近在咫尺的人，远隔天涯！但只要我们“以客户为中心”的服务宗旨，本着关爱、真诚的服务理念，坚持微笑服务，就可以融化这心灵的“坚冰”，清除这人间的“藩篱”。

俗话说“赠人玫瑰，手留余香”。一个微笑的眼神，一句温软的问候，是我们赠与客户的温馨玫瑰，饱含着我们的深情与厚谊。客户能够乘兴而来，满意而归，就是对我们最好的回报。近年来，我们营销部作为与客户直接打交道的服务窗口，一直始终不渝地推行微笑式温情服务，用心血和汗水兑现我们的每一句诺言。我们在各级领导的支持下，坚持与时俱进地改进服务措施，开展以“人人都是形象，人人都是窗口”为主题的形象工程活动，深化银行服务内涵，增强服务功能，拓展服务领域。不管是接待、咨询、受理投诉等，都热情服务，用我们的热心、细心和耐心、换取客户的安心、放心和舒心。以真诚的微笑缩短了与客户的心理距离，以一点一滴的细致工作赢得客户信赖。在服务中，我们注重以诚待人，以情感人。“没有不对的客户，只有不对的服务”是我们的座右铭。我们知道，文明服务需要有承受委屈的心胸和解释的耐心，唯有注入真情才能真正做到这一点。

记得着名作家冰心老人有一句名言：“有了爱，就有了一切。”是啊，因为对金融事业的热爱，我们任劳任怨，尽心尽责，并把这分责任感化作天长日久的奉献。因为对客户的关爱，我们热忱满怀，耐心体贴，并把这份关爱心化为周到细致的服务！朋友们，让我们因爱而微笑吧，让我们在服务中感受微笑的魅力，在微笑中共同撑起金融事业的灿烂晴空！

**微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿篇五**

尊敬的各位领导、同事们：大家好!秋风送爽，丹桂飘香，在这美丽的金秋时节，我十分荣幸地站在这个舞台上，参加这次演讲活动。请允许我借此机会对一向以来关心、支持我的领导和同事们表示衷心的感谢。这天，我演讲的题目是“微笑服务，从心开始”。

以前看过这么一个故事：在一个小镇上，有一个十分富有的富翁，但他很不快乐。有一天，这个富翁垂头丧气地走在路上，这时，走来一个小女孩，小女孩用天真的眼神望着他，给了他一个很甜美的微笑。这个富翁望着孩子灿烂的笑脸，心中豁然开朗。为什么要不高兴呢，能像这样微笑该有多好啊!第二天，这个富翁离开了小镇去寻求梦想和快乐。临走前，他给了这个小女孩一笔巨款。

镇上的人觉得奇怪，问这个小女孩，明明不相识的富翁怎样会送你一笔巨额的财富，小女孩天真的笑着说：“我什么都没做，只是对他微笑而已。”

“只是对他微笑而已。”小女孩一个善意的笑，却换来了巨额的财富。作为医务工作者的我们，微笑在我们的工作中能换来什么呢?

有一件事让我感动至今，我们科收治的一位晚期老年肿瘤病人，手术之后为了伤口恢复更好，我们每一天为她换药。那天，我像往常一样，先帮她伤口消毒，然后拔除引流管，突然，她由于体位改变，引流液撒在了我白大褂上，浓烈的腥臭味让我一阵阵反胃。就当我要转身整理时，忽然看到病人一脸紧张，从她的眼神中我读懂了她的歉疚，“没关系，我只要换一下衣服就好了”，我微笑着说。第二天我们查房走进病房她见到我说的第一句话就是：谢谢您，您的笑真美!我要您换药!就在那一刻，我的内心感受到一种强烈的震撼………。

曾在网上看到这么一个单词：“smilence”，这个国产英语或许能够更加准确的表达微笑的含义：笑而不语，确实，有时候真的无需言语，应对焦躁不安的病人报以一个浅浅的微笑，拉近的是医患之间的距离，告诉他们：不要因误听谣言而惴惴不安，让我们一齐共渡难关。应对痛苦呻吟的病人报以一个浅浅的微笑，传递的是一份从容的信念：不要因痛楚放下信念，我们和你一齐站在死神的对面。微笑是什么，微笑是苦难中探寻的期望曙光，是生活中彼此沟通的无声桥梁，微笑如同静静淌过的溪流，柔和恬淡;微笑如同秋夜里一弯新月，皎洁光亮，微笑如同挺拔的苍松，积蓄着万般力量，用微笑点亮服务，那么smilence就不只是笑而不语，那便是smile+silience+violence，嘴角那美丽的弧度中包含着的就是一种彼此的亲近，一份无声的从容，一股坚定的力量。

让我们换位思考下：假如您是一名患者，带着忧虑、焦急和伤痛走进医院就诊，迎面而见的是一张张的笑脸，甜甜的、静静的、如春风般的，那你内心的焦虑是否缓解，你心头的阴霾是否消除，你身上的病痛是否减轻……

假如您正在住院治疗，接诊的医生给您一个安慰的微笑，是否会让您消除对疾病的恐惧;查房时，我们护士带着笑脸，走到您的床边，轻轻地问候，静静地聆听，是否让您不觉无助;做治疗时，微笑的鼓励，是否会让您走出痛苦;当你康复出院时，我们微笑着送您，并祝您今后健康长寿……这时，您是否还会觉的医院是一个可怕的地方，是一个人人都不敢来的地方?

这样一想，我渐渐的懂了：是微笑，消除了医患的隔阂;是微笑，抚慰了患者的伤痛;是微笑，拉近了我们的距离;是微笑，让洁白的病房，氤氲爱的光泽!

微笑是最好的良药，是最灿烂的阳光，是人间最真的情意!朋友们，让我们从此刻开始，从你我做起，从真心开始，扬起嘴角，微笑吧!

**微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿篇六**

微笑服务演讲稿

各位领导、各位评委、来宾们、朋友们：大家好!

随着社会礼貌程度的不断提高，现代人越来越意识到礼仪在工作生活中的重要作用。正如古人所说的“不学礼无以立”。各行各业的从业人员都迫切需要掌握规范的礼仪，完善自身的形象，以求更好地把握自我的社会主角。

人与人相识，第一印象往往是在前几秒钟构成的，而要改变它，却需付出很长时间的努力。良好的第一印象来源于人的仪表谈吐，但更重要的是取决于他的表情。微笑则是表情中最能赋予人好感，增加友善和沟通，愉悦情绪的表现方式。一个对你微笑的人，必能体现出他的热情、修养和他的魅力，从而得到人的信任和尊重。那么，大家在日常的生活、工作中是否面带微笑呢?

微笑相信谁都会，我们会对家人微笑，对朋友微笑，对我们所认识的每一个人微笑，但是出于我们明白或不明白的心理原因我们没有微笑的习惯——我们面无表情的走在上下班的路上，我们绷着脸处理工作，我们对不认识的人视而不见，我们没有微笑的意识!我们都期望内心快乐的生活，但是我们忘了快乐要从微笑开始。

微笑是人际交往的金钥匙，作为白衣天使的微笑是美的象征，是爱心的体现，给患者以生的期望，它能改善同事间、护患间的关系。当身患重病的患者满怀信心来到病房求医时，不仅仅能够得到医护人员的热情接待、精心治疗和护理，并且还能从我们微笑中得到信任，看到真诚。

护理工作不复杂但是很繁琐，在我们全身心地投入工作，却遭到别人的不理解，不合作时，久而久之微笑便在我们工作中慢慢地消失了，微笑不仅仅是一种最基本的礼仪，而且它能够让别人从你微笑中看到对他的尊重和示好的温情，当我们忘记该如何对病人微笑时，心中的负面情绪边开始出现，这样就无法真正地作到为病人着想，护患间的矛盾很容易出现，为了避免矛盾的进一步发展，这时请想想微笑的魅力，尝试着运用一下微笑这种无声的语言。护理工作充满挑战与压力，长期处在压力下的我们心理问题要比一般人群高，因此开朗的性格，快乐的人生态度，一颗真诚的心，这些是我们所迫切需要的。

你对别人微笑，别人也会对你微笑，别看着小小的礼节，它让你在着世上并不孤单——有人和你分享生活的体验，有人对你报以体谅，在享受这个城市的温情同时，你也付出了你的善良，对他人。

微笑是一种令人感觉愉快的面部表情。它能够缩短人与人之间的心里距离为深入沟通与交往建立温馨和谐的良好氛围因此人们把微笑比喻成人际交往的润滑剂，微笑看起来是日常生活和工作中极为普通的细小事情，但它潜移默化的影响着全体医护人员和患者。医院的良好精神礼貌需要每一位医务人员及患者的共同努力来维护，而护理人员在护理活动中讲礼貌，有礼貌，懂礼仪，无疑能对整个医院的精神礼貌建设起到重要作用，微笑反映自我内心坦荡，善良友好，并非虚情假意，它使人们在其交往中自然放松，不知不觉缩短了心理距离。

从此刻开始清晨照镜子的时候先给自我一个微笑，早上出门上班的路上，微笑着加入步履匆匆的人流，当我们换上圣洁的护士服后微笑着主动和患者及家属打招呼，你会发现，自我的内心充盈着幸福，快乐的一天开始了。

**微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿篇七**

尊敬的各位领导、各位同仁：

你们好!

我是来自保险的代表，今天我演讲的题目是，我在这里要讲述的是公司一位普普通通的业务员的故事。他就是业务员工。

20xx年11月份，也就是保险在成立的第一年，加入到中心支公司宜兴营销服务部，开始了他人生中又一崭新的历程，经历了一年多的风风雨雨，当时和他一起进公司的营销伙伴们已所剩无几，而他，这个出生在80年代的小伙子，却始终凭借自己的顽强意志，一直坚持到现在，并成为宜兴营销队伍中的顶尖人物。

进公司前，家中所有的亲戚朋友都强烈反对，并不时泼他冷水，大家都说做业务员没什么前途，何况又是一个正当年华的男人，凭他的家庭条件，更应该干一番大事业。然而这一切话语，不但没有打消他做保险的念头，反而更加激起他那颗澎湃的年少的炽热之心，从进入公司的那一刻起，他就立志要成为一名出色的保险经纪人。

为开展好业务，赢得更多的客户，他合理安排时间，特地以工作日志的形式为自己制订了相关的工作计划，以纵横交叉的方式开展业务。纵向方式以直接拜访客户为主，一个乡一个镇地联系、拜访。20xx年六月的一天，他在见一位客户陈先生时，陈先生一开始以为是人民保险的，态度相当不错，等知道是保险时，觉得新建的公司规模小名气也不大，于是扭头就想走，嘴里还说“是什么小公司，没听说过”，死活也不肯投保。后来，经过多次登门拜访，通过宣传资料反复向客户解释xx公司的条款和优惠政策，终于感动了客户，赢得了客户的信任，成功签下了保单。而他在平常的拜访客户中，就算没有单子可做，他也认真地了解客户的需求，向客户宣传公司的各种车险政策，日积月累下来，他也成功地拥有了一大批朋友一般的客户;而横向方式就是通过朋友和比较固定的客户的帮忙，向其他需要投保的客户介绍保险的优惠政策，了解客户的背景和情况，做出适合客户的建议书。这样一来，既缩短查找客户资料的时间，又在第一时间掌握了客户的相关信息，为进一步展业打下了良好基础。通过一年多时间的努力，他一直就做散单业务，到目前为止一共完成了保费30余万元。对有些人来说，30万元业务只是一个很小的数目，然而在宜兴这样一个经济发展相对缓慢的县级小城来说，要做这30万元保费谈何容易。为了做这30万元保费，这一路走来，流过多少汗水，付出了多少代价，相信也只有他自己才知道。

认真是工作的特点。一年多的营销生涯不断地磨练着这颗年轻的心，使得深深地体会到，做保险首先是一件认真的事。要把客户的事当作自己的事，认真的来做，才能赢得客户的安心和放心。因此，在工作中他始终将客户利益放在第一位，亲自上门收取单证，送赔款。去年9月中旬，他在送一笔赔款到客户家中时，整整坐了两个多小时的公交车，到客户家中时已华灯初上，客户在感激之余，一定要留吃晚饭，而委婉拒绝了。待他回到家中时已经是晚上9点多钟。在心目中客户不仅仅只是客户，更是自己的亲友。用他自己的话来概括就是“一纵一横展业务，真心真情留客户”，透过这简简洁洁的十四个字，我们可以看到踏踏实实、认真工作的态度，还可以看到融注着他展业路途中的智慧和汗水。

真诚是最大的优点。正如他自己所说的，“真心真意留客户”，重在一个字——“真”。他在展业过程中曾经碰到一位车主，他针对车主的情况，先做了一份建议书，和车主电话联系解释了相应的保障情况和应缴的保费。经车主同意后，他把保单送给车主并收取了保费。到第二天，车主发现保单上写着的保费金额和原先电话联系时所说的金额相差100元左右，立即打电话询问，并说出了自己的疑问，当时耐心地向车主解释了原因，说是因为增加了某些保障，所以保费比原先预计的多出了100元。车主听清楚他的解释之后，就消除了误解，满意地挂上了电话。但是当晚回家后想起这件事，觉得自己这样做还不够耐心细致。第二天他又专程带上水果登门拜访了这位车主，向车主道歉，表示自己还不够细心，使得保费和原先说好的有差异却没有事先和车主说明，让客户自己发现来询问才知道这个情况。登门拜访的一番道歉，让车主感到有些不好意思，马上说没关系，说昨天自己只是有些疑惑想问清楚，没想到会这么认真。听了之后，说“做人要有诚信，我作为保险公司的员工，就要对我们的客户负责。”车主听后表示非常满意，并当即将另外一辆别克轿车也投保到了。

在这里，我还有一个从同事口中听来的故事。20xx年6月份，宜兴一位业务员接到环卫所打来的电话，说他们有两辆环卫车的保险到期了，让她赶快过去办理一下。可当时这位业务员正在交警支队里帮一位客户办理摩托车保险，无法分身，于是就打电话给，请他帮忙去一下，没有多说一句话，很爽快地答应了。但事情并没有这样简单结束，由于那两辆环卫车都是单位用车，并没有做牌照，只有单位的自编号，而且他原先保在中保，可能操作不同，所以老保单上并没有发动机和车架号。但是依照我司的操作程序，两者必须都有，缺一不可。可是加上环卫车的特殊性，环卫所的师傅们都不愿意去拓这个发动机号和车架号，这个苦差事只好落在身上，也没有任何犹豫，忍受着阵阵恶臭，钻到粪车和垃圾车里下拓号。那真不是一般人所能忍受的罪，但是由于带的纸太厚，第一次拓印没有成功，他只好又钻了一趟，所幸皇天不负有心人，这次拓印很清晰。待他从环卫车里钻出来之后，环卫所的师傅们都被感动了，“就连我们这些天天和垃圾粪车打交道的人都无法忍受车里的恶臭，小伙子，你能坚持下来，真了不起!”

坚持是一种美德，而在我们保险公司，正是有很多人因为坚持不了，所以中途放弃了这样一份为人类造福的事业;也因为坚持不了，所以看不到保险这个职业的崇高和伟大。只有那些如一样坚持和守望着自己理想的人，才能继续在保险的这条路上走得坚定和安稳，努力着，打开自己成功的大门，坚持着，走出属于自己的明天。

愿，愿千千万万个像一样的你们，用认真的工作态度，用真诚的心，用执着的信念铺开成功的路，一同走向辉煌的明天。

**微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿篇八**

各位领导、各位评委、来宾们、朋友们：大家好！

在当今酒店市场竞争激烈的情况下，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。它不但可以产生良好的经济效益，而且还可以创造无价的社会效益。

保持微笑，一可以调节情绪；二可以消除隔阂；三可以获取回报；四有益身心健康。

要使自己立于不败，更有发展，让顾客满意是根本指向，而发自内心的微笑，是竞争顾客的最基本最有效的法宝。在沃尔顿家族中，每天最重要的事情便是询问营业员：“今天你对顾客微笑了吗？”微笑造就了百年沃尔顿。

一个亲切的笑容，能缩短客户和我们之间的距离，客户就会对我们产生信赖并且认同，一个亲切的笑容能够带给客户良好的感受，也就赢得了客户的尊重。

记得有一次我在网上看过一份报导，美国一位老太太在一家日杂店购买了许多商品后遇到了店老板，老太太说：“我已经12年没到你的店来了，12年前，我每周都要到你的店买东西。可是，有一天，一位店员态度实在糟糕，所以我就到其他店购买商品了……”老板听完，赶快道歉。老太太走后，老板算了一笔账：如果老太太每周在店里消费25美元，那么，12年就是1。56万美元。而这仅仅是因为缺少了一个微笑。由此可见微笑的重要性。态度对于服务行业来说至关重要，服务态度决定服务质量，而服务质量的好坏直接影响着企业的利益。微笑服务实际上是企业员工竭诚为顾客服务的一种态度，如果企业的所有员工都能够具备这种态度，那么它为企业所创造的价值将是惊人的。

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

在服务行业中，微笑是不容忽视的一个重要举动。微笑可以缩短人与人之间的距离，它首先能够体现你是友好的；其次，它能体现你是愿意为顾客服务的；它可以体现顾客至上，让宾客有种宾至如归的感觉。虽然微笑是取决于服务好坏的首要因素，但是其次你一定要熟悉你的业务，这样才能让客人满意。

微笑，是一种光，一种吸引，一种发动。它使陌生人感到亲切，使朋友感到安慰，使亲人感到愉悦，使自己充满信心。

假如生活里没有微笑，饭会馊，酒会酸，人与人之间将竖起厚厚的盾牌，而心灵将在壕堑里蹀行。

微笑愉悦心灵，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。

生活中我始终让微笑伴随着我，迎接每一个日出日落。

美丽的微笑是越过人与人之间栅栏的捷径，是单调工作氛围中的一股清新剂。

**微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿篇九**

尊敬的各位领导、各位同事：

今天我能够获得服务明星这个荣誉而感至荣幸，这与在座的各位领导和同事们一直以来对我的关心和信任是分不开的。

在工作中，是那些工作表现好、业务技能高的同事们的工作精神，工作态度感染并激励着我，使我能在为客户服务工作中能以你们为榜样，也正是在你们的帮助下，我才能有今天的工作表现，再次感谢大家!

作为一名一线员工，每天面对着不同的客户，我深知服务在银行工作中的重要性。首先是服务环境，我和同事们每天打扫和集中清理营业室的每个角落，做好班前的准备工作，为客户营造一个井然有序、整洁而温馨的服务环境；端正自己的服务态度，进行换位思考，把客户当家人、当朋友，把三尺柜台变成传递温馨服务的窗口，把客户的事当成是自己的事，坚持做到把客户的疑问在我这里解决，多说一句话，能让客户少跑一段路，少走一个环节，不让客户带着遗撼离开工行！

在服务中，我们还要学会察言观色，针对不同的客户采取不一样的服务措施，对待客户态度要诚恳，语气要委婉特别要讲究说话的技巧，用自己的诚心，耐心，热心来打动客户，每天让微笑常伴，把一切不愉快的事拒之门外吧，不能带着情绪工作，有时感觉说着容易做起来难，但只要我们努力试着去做，就一定会收到不一样的效果。

当我为客户办理业务时，特别是遇到年青的客户，我会选择合适的时机不厌其烦地建议有折户办理我行的银行卡，有卡户办理电子银行并使用自助设备省去了排队的时间，24小时没有时间限制，像一些工资户，大额户，以简洁易懂的语言向他们介绍并推荐，可持卡消费，省去了找零的麻烦，可归纳存款，一卡多用，可通过我行的电子银行转帐，汇款，缴费，理财等，足不出户，轻松办理，安全便捷，既省时省力省心又省钱，还能增值，方便了客户，同时也减轻了柜面的压力，因此，平时工作中对客户的正确引导至关重要，我也相信对客户有好处的建议，客户一定会采纳的。

无论是在工作中，还是在日常生活中，做好我行业务的讲解员和宣传员。当遇到对我行业务有疑问的客户，我会停下脚步，主动迎上前去为其解答疑问，有新产品时及时通知有需求的客户，我觉得，在工作中做了自己应该做的一点小事，当看到客户信任和满意的目光，听到他们的赞许声时，使我感到了欣慰，我们的付出得到了回报。再苦再累也值了。

新的一年悄然而至，我要以更加努力地的学习来不断充实自己，以饱满的工作热情来迎接新的挑战，以积极踏实地工作态度来回报选择了我的工行，不辜负给了我无限关怀和厚望的行领导及我的同事，朋友们!

服务无止境，服务靠大家，让我们团结起来，共同努力，相信在新的一年里，我行的服务工作一定会有新的突破！

谢谢大家！

**微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿篇十**

微笑服务演讲稿

各位领导、各位评委、来宾们、朋友们：大家好!

笑，人人都会。微笑您会吗，您在工作生活中一样带着微笑吗?感动人不必须要用泪水去感染，有的时候微笑也能让别人感动，一个微笑就能感动你的上帝，一个微笑就能够产生社会效益和经济效益的双重好处。

“你这天对顾客微笑了没有?”

微笑着为乘客做些什么，要让乘客感动于你发自内心的微笑。微笑，它不花费什么，但却创造了许多尼意想不到的结果。微笑是人的天性，是内心真诚的外露。它丰富了那些理解的人，而又不使给予的人变得贫瘠。他在一刹那间产生，却给人留下永恒的记忆。它不仅仅缩留意理距离、达成情感交流的阶梯。

微笑，应对您的客户，如何提高谈判的成功效果，只需一个微笑。微笑是通往胜利的后勤保障，是工作中一项投资最少，收效最大，事半功倍的的方法。只有热爱生活、热爱顾客、热爱自我工作的人，才能持续并永久拥有那种落落大方而又恬静优雅的微笑

我们所提倡的微笑服务，是健康的性格，乐观的情绪，良好的修养，坚定的信念等几种心理基础素质的自然流露。是真诚的微笑，不是讨好的媚笑;是发自内心的微笑，不是暗含讥讽的嘲笑;是简单自如的微笑，不是皮笑肉不笑的干笑。一个人能够没有资产，但只要有信心、有微笑，就有成功的期望。

微笑是一种力量，在营销市场竞争激烈，强手林立的这天，要想使自我占有一席之地，优质服务是至关重要的。而发自内心的微笑，又是其中的关键。谈到微笑服务促进服务事业的发展，没有比美国的希尔顿饭店更为成功的了，“希尔顿饭店服务员脸上的微笑永远是属于旅客的阳光。”在这条高于一切的经营方针指引下，希尔顿饭店在不到90年的时间里，从一家饭店扩展到目前的210多家，遍布世界五大洲的各大城市，年利润高达数亿美元。资金则由起家时的5000美元发展到几百亿美元。老希尔顿生前最快乐的事情莫过于乘飞机到世界各国的希尔顿连锁饭店视察工作。但是所有的雇员都明白，他问讯你的第一句话总是那句名言：“你这天对客人微笑了没有?”

微笑是一种抚慰，它能够对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。他人一见就明白你是乐意助人，乐于为他人服务的。中国有句老话叫做“朱唇未启笑先闻”，其实从某种好处上讲，微笑本身就是语言的一种，或者说是语言的添加剂。

微笑服务能够使客人产生宾至如归之感。“笑迎天下客，满意在我家”，持续微笑服务的人，走到哪里都是受欢迎的，谁都喜欢同其打交道。微笑着赞扬他人使对方感到你的诚心，微笑着批评他人使对方感到你的善意，微笑着拒绝他人使对方体谅你的难处。而不明白微笑服务的员工使顾客避之犹恐不及。这样，服务工作的优劣，经济效益的高低也就自然泾渭分明了。

微笑是对顾客最好的礼遇和尊敬也是最基本的表现!

**微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿篇十一**

尊敬的领导、同事们：

“微笑啊微笑是语言开始的时光;微笑啊微笑在心灵飞舞的地方;让笑的花瓣飘落在你的手掌;让笑的阳光抚摸我的肩膀;微笑啊微笑是语言交往的时光;微笑啊微笑在心灵做梦的地方;让笑的声浪冲击你的胸膛;让笑的天空放飞我的翅膀;“相信大家对这首歌应该不会陌生，这就是宋祖英在广州亚运会开幕式的歌曲。让我们伴随着这首优美的歌曲进入今天这个愉快的话题——微笑。

微笑，古人解释为“因喜悦而开颜”。它是一种特殊的“情绪语言”，是一种国际通用语言。苏格拉底说过：在这个世界上,除了阳光、空气、水和笑容,我们还需要什么呢?微笑服务可以使被服务者的需求得到最大限度的满足。所谓：“诚招天下客，客从笑中来;笑脸增友谊，微笑出效益”，说明微笑服务往往能够为企业带来意想不到的成功。

给我印象最深的是我刚来到阳光的去年冬天，对于刚刚踏入这个陌生社会环境的实习生的我，对这里的一切充满了好奇和畏惧。就这样，我战战兢兢地开始了我的第一份工作，但是我的恐惧就在与各部门穿梭来往时被他们的微笑给融化了，这深深的影响到了我，让我真正感受到了“阳光”的温暖——这就是微笑的亲和力。

微笑着指正他人的错误能使对方感受到你的善意。在酒店即将开业的最后三天苦战，为了赶工期，酒店给施工队提供夜宵，而我就是夜宵服务中光荣的一员。夜已经很深了，他们都筋疲力尽了，来吃夜宵都已有点力不从心，吃饭的时候也是马马虎虎地狼吞虎咽。而且由于他们可能之前并没有接触过这类似的自助餐，所以不知道要自己将盘子放回去，可想而知，地上、餐桌上是一片狼藉，惨不忍睹。所以我们第一天的工作量很大，一直忙到凌晨3点才收工。但是到了第二天，我们微笑着递给他们矿泉水说：您辛苦了!但在用完餐后，请您将盘子放到指定的地点，谢谢合作!我一边说着一边用手指着不远处的餐台。我们看得见的，他们的疲惫不但烟消云散，还换来了他们略带歉意的微笑和理解的合作。我们都能够感受得到的是一抹久久都不能退却的温暖。

微笑服务要做到“五个一样”。领导在与不在一个样;内宾与外宾一个样;生客与熟客一个样;心境好与坏一个样;领导与员工一个样。

在企业开展或倡导“微笑服务”的同时，千万不能忘记了一句箴言：先有微笑的员工，后有微笑的企业，才能有广大的客户群!

最后送给大家一则短信：早晨起来笑一笑，空气清新好运到;上午上班笑一笑，工作顺心心情妙;下午下班笑一笑，烦恼疲劳全跑掉;晚上睡前笑一笑，好梦相伴睡好觉。谢谢大家!

**微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿篇十二**

尊敬的领导、同事们：

微笑是一把神奇的钥匙，可以打开心灵的幽宫，它的光芒，照耀了周围的一切，给周围的气氛增添了温暖。微笑能使陌生人感到亲切，使朋友感到安慰，使亲人感到愉悦。微笑，是仁爱的象征，快乐的源泉，是亲近客户的媒介。一个微笑，会让人感到平易近人,让顾客就有了宾至如归之感。

在当今酒店行业竞争激烈的情况下，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。它不但可以产生良好的经济效益，还可以创造无价的社会效益。保持微笑，可以调节情绪;可以消除隔阂;可以获取回报;还有益身心健康。

一个亲切的笑容，能缩短客人和我们之间的距离，客人就会对我们产生信赖并且认同，一个亲切的笑容能够带给客户良好的感受，也就赢得了客户对我们的尊重。

记得有一次我在网上看过一份报导，美国一位老太太在一家日杂店购买了许多商品后遇到了店老板，老太太说：“我已经20xx年没到你的店来了，20xx年前，我每周都要到你的店买东西。可是，有一天，一位店员态度实在糟糕，所以我就到其他店购买商品了……”老板听完，赶快道歉。老太太走后，老板算了一笔账：如果老太太每周在店里消费25美元，那么，20xx年就是1.56万美元。而这仅仅是因为缺

少了一个微笑。由此可见微笑的重要性。态度对于服务行业来说至关重要，服务态度决定服务质量，而服务质量的好坏直接影响着企业的利益。 微笑服务实际上是企业员工竭诚为顾客服务的一种态度，如果企业的所有员工都能够具备这种态度，那么它为企业所创造的价值将是惊人的。

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

在服务行业中,微笑是不容忽视的一个重要举动.微笑可以缩短人与人之间的距离,它首先能够体现你是友好的;其次,它能体现你是愿意为顾客服务的;它可以体现顾客至上,让宾客有种宾至如归的感觉.虽然微笑是取决于服务好坏的首要因素,但你一定还要熟悉你的业务,这样才能让客人满意.

微笑，是一种光，一种吸引，一种发动。它使陌生人感到亲切，使朋友感到安慰，使亲人感到愉悦，使自己充满信心。

微笑愉悦心灵，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。 微笑服务，从我做起，让美丽的微笑越过人与人之间的栅栏，伴随着杨馨前进的步伐，一起奔向辉煌的明天!

**微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿篇十三**

各位领导、各位评委、来宾们、朋友们：大家好！

随着社会文明程度的不断提高，现代人越来越意识到礼仪在工作生活中的重要作用。正如古人所说的“不学礼无以立”。各行各业的从业人员都迫切需要掌握规范的礼仪，完善自身的形象，以求更好地把握自己的社会角色。

人与人相识，第一印象往往是在前几秒钟形成的，而要改变它，却需付出很长时间的努力。良好的第一印象来源于人的仪表谈吐，但更重要的是取决于他的表情。微笑则是表情中最能赋予人好感，增加友善和沟通，愉悦心情的表现方式。一个对你微笑的人，必能体现出他的热情、修养和他的魅力，从而得到人的信任和尊重。那么，大家在日常的生活、工作中是否面带微笑呢？

微笑相信谁都会，我们会对家人微笑，对朋友微笑，对我们所认识的每一个人微笑，但是出于我们知道或不知道的心理原因我们没有微笑的习惯——我们面无表情的走在上下班的路上，我们绷着脸处理工作，我们对不认识的人视而不见，我们没有微笑的意识！我们都期望内心快乐的生活，可是我们忘了快乐要从微笑开始。

微笑是人际交往的金钥匙，作为白衣天使的微笑是美的象征，是爱心的体现，给患者以生的希望，它能改善同事间、护患间的关系。当身患重病的患者满怀信心来到病房求医时，不仅可以得到医护人员的热情接待、精心治疗和护理，并且还能从我们微笑中得到信任，看到真诚。

护理工作不复杂但是很繁琐，在我们全身心地投入工作，却遭到别人的不理解，不合作时，久而久之微笑便在我们工作中慢慢地消失了，微笑不仅是一种最基本的礼仪，而且它可以让别人从你微笑中看到对他的尊重和示好的温情，当我们忘记该如何对病人微笑时，心中的负面情绪边开始出现，这样就无法真正地作到为病人着想，护患间的矛盾很容易出现，为了避免矛盾的进一步发展，这时请想想微笑的魅力，尝试着运用一下微笑这种无声的语言。护理工作充满挑战与压力，长期处在压力下的我们心理问题要比一般人群高，因此开朗的性格，快乐的人生态度，一颗真诚的心，这些是我们所迫切需要的。

你对别人微笑，别人也会对你微笑，别看着小小的礼节，它让你在着世上并不孤单——有人和你分享生活的体验，有人对你报以体谅，在享受这个城市的温情同时，你也付出了你的善良，对他人。

微笑是一种令人感觉愉快的面部表情。它能够缩短人与人之间的心里距离为深入沟通与交往创建温馨和谐的良好氛围因此人们把微笑比喻成人际交往的润滑剂，微笑看起来是日常生活和工作中极为普通的细小事情，但它潜移默化的影响着全体医护人员和患者。医院的良好精神文明需要每一位医务人员及患者的共同努力来维护，而护理人员在护理活动中讲文明，有礼貌，懂礼仪，无疑能对整个医院的精神文明建设起到重要作用，微笑反映自己内心坦荡，善良友好，并非虚情假意，它使人们在其交往中自然放松，不知不觉缩短了心理距离。

从现在开始清晨照镜子的时候先给自己一个微笑，早上出门上班的路上，微笑着加入步履匆匆的人流，当我们换上圣洁的护士服后微笑着主动和患者及家属打招呼，你会发现，自己的内心充盈着幸福，快乐的一天开始了。

**微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿篇十四**

尊敬的领导、同事们：

大家好!

微笑服务你做到了吗?

笑，人人都会。微笑您会吗，您在工作生活中一样带着微笑吗?感动人不一定要用泪水去感染，有的时候微笑也能让别人感动，一个微笑就能感动你的上帝，一个微笑就可以产生社会效益和经济效益的双重意义。

“你今天对宾客微笑了没有?”

微笑着为宾客做些什么，要让宾客感动于你发自内心的微笑。微笑，它不花费什么，但却创造了许多你意想不到的结果。微笑是人的天性，是内心真诚的外露。它丰富了那些接受的人，而又不使给予的人变得贫瘠。他在一刹那间产生，却给人留下永恒的记忆。它是缩小心理距离、达成情感交流的阶梯。

微笑，面对您的宾客，如何提高谈判的成功效果，只需一个微笑。微笑是通往胜利的后勤保障，是工作中一项投资最少，收效最大，事半功倍的的方法。只有热爱生活、热爱顾客、热爱自己工作的人，才能保持并永久拥有那种落落大方而又恬静优雅的微笑。

我们所提倡的微笑服务，是健康的性格，乐观的情绪，良好的修养，坚定的信念等几种心理基础素质的自然流露。是真诚的微笑，不是讨好的媚笑;是发自内心的微笑，不是暗含讥讽的嘲笑;是轻松自如的微笑，不是皮笑肉不笑的干笑。一个人可以没有资产，但只要有信心、有微笑，就有成功的希望。

微笑是一种力量，在营销市场竞争激烈，强手林立的今天，要想使自己占有一席之地，优质服务是至关重要的。微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。他人一见就知道你是乐意助人，乐于为他人服务的。中国有句老话叫做“朱唇未启笑先闻”，其实从某种意义上讲，微笑本身就是语言的一种，或者说是语言的添加剂。

微笑服务可以使客人产生宾至如归之感。“笑迎天下客，满意在我家”，保持微笑服务的人，走到哪里都是受欢迎的，谁都喜欢同其打交道。微笑着赞扬他人使对方感到你的诚心，微笑着批评他人使对方感到你的善意，微笑着拒绝他人使对方体谅你的难处。而不知道微笑服务的员工使顾客避之犹恐不及。这样，服务工作的优劣，经济效益的高低也就自然泾渭分明了。

微笑是对宾客最好的礼遇和尊敬!也是员工优质服务的最基本的表现!

**微笑与服务演讲稿 微笑在脸服务在心演讲稿篇十五**

大家好！我是来自。

在这绿意浓浓、繁花似锦的季节，能够有幸与大家相聚一堂，倾吐心声，畅谈理想，我感到十分激动。我演讲的题目是《微笑的魅力》

我们金融业是以服务为主旋律的工作，“用心服务”是我们的承诺，“客户满意”是我们的追求。而要真正做到用心服务，做到优质服务，就要无论生张熟李，无论台前柜后，都见展开笑颜。但微笑不是一个简单的表情，微笑是心与心的沟通，是爱与爱的交流。这是微笑的魅力，也是我们服务的精髓。学会微笑，既是对客户和企业负责，也是对自我的尊重和肯定。可以说，微笑，是一种责任，是一种理念，更是一种境界。

作为大堂经理，我的工作主要是负责接待投诉客户、处理投诉案例，管理和巡检营业现场，以及协助上级领导工作。这使我接触到形形色色的人，遇到各种各样需要协调的事情，也让我切实体味到微笑服务的魅力！

记得有一次，一位客户取钱后，又要求我们柜员为其换了两百元零钱。没有点钞就离匆匆离开了。没过多久，客户一脸焦虑地回到窗口，说是少了一百元钱。众所周知，钱款当面点清，离开后再来找不在我们的职责之内。但本着急客户之所急的原则，我们柜员还是为其核对帐目。经过核查，没有发现多余的钱。但顾客一再咬定，这一百元肯定错在我们这里。她还振振有词地说，是她换钱时抽出三张当成两张。客户的情绪越来越激动，一些难听的话也辟头盖脸地扔向柜员。此时，窗口已排成了长龙，有些顾客已开始不耐烦地发牢骚。“一定要控制事态的发展”，我告诫自己。如果以置之不理的方式处理，或许会让顾客很快安静下来，但会给客户造成很大的误会。因为，她一口咬定钱就错在我们这里，决不能让客户带着误会离开。于是，我来到柜台外，微笑着请顾客跟我到大厅的一角，然后耐心地对她解释，并向她保证，我一定会给她一个明白的交待。在我的劝慰下，客户终于安静了下来，并答应等我们下班后，随我到监管科一起查看监查录像带。看了录像带后，没有任何可疑的地方。客户终于无话可说了，但我知道她依然心存疑虑。于是，我给客户留下自己的电话，以便有什么情况可以随时沟通。听了我的话，客户很是感动，她说，我再回去好好找找。当天晚上，我接到了客户的电话，她告诉我，是她弄错了，并再三让我向柜员转达她的歉意。

通过这件事，我深深地理解了这样一句话：“世界上最远的距离，不是生与死的距离，而是互不理解的心与心之间的距离！”是啊，心灵上的樊篱，往往可以使近在咫尺的人，远隔天涯！但只要我们“以客户为中心”的服务宗旨，本着关爱、真诚的服务理念，坚持微笑服务，就可以融化这心灵的“坚冰”，清除这人间的“藩篱”。

俗话说“赠人玫瑰，手留余香”。一个微笑的眼神，一句温软的问候，是我们赠与客户的温馨玫瑰，饱含着我们的深情与厚谊。客户能够乘兴而来，满意而归，就是对我们的回报。近年来，我们营销部作为与客户直接打交道的服务窗口，一直始终不渝地推行微笑式温情服务，用心血和汗水兑现我们的每一句诺言。我们在各级领导的支持下，坚持与时俱进地改进服务措施，开展以“人人都是形象，人人都是窗口”为主题的形象工程活动，深化银行服务内涵，增强服务功能，拓展服务领域。不管是接待、咨询、受理投诉等，都热情服务，用我们的热心、细心和耐心、换取客户的安心、放心和舒心。以真诚的微笑缩短了与客户的心理距离，以一点一滴的细致工作赢得客户信赖。在服务中，我们注重以诚待人，以情感人。“没有不对的客户，只有不对的服务”是我们的座右铭。我们知道，文明服务需要有承受委屈的心胸和解释的耐心，唯有注入真情才能真正做到这一点。

记得作家冰心老人有一句名言：“有了爱，就有了一切。”是啊，因为对金融事业的热爱，我们任劳任怨，尽心尽责，并把这分责任感化作天长日久的奉献。因为对客户的关爱，我们热忱满怀，耐心体贴，并把这份关爱心化为周到细致的服务！朋友们，让我们因爱而微笑吧，让我们在服务中感受微笑的魅力，在微笑中共同撑起金融事业的灿烂晴空！

我的演讲完毕，谢谢大家！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找