

2023年养殖行业心得体会总结(汇总8篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

养殖行业心得体会总结篇一

服务的心态，和其他服务行业一样，百货人的职业生涯在做同一内涵的工作——服务。我们提供服务给四个对象，他们都是我们的顾客。

第二个，是上帝，我们的顾客，他们是我们的主顾的衣食父母。我们的努力就是为了让他们认可公司的产品和服务。当他们愿意吧口袋里的钱用来交换我们的产品和服务的时候，我们和主顾一起抓住了机会，得到了保障。这是我们在职业中体现价值的最重要的部分。

第三个，是友军，我们的供应商人员，他们是我们公司的忠诚强援。虽然我们来自五花八门的不同公司，为了共同的目标，走到一起来。我们要学会理解和帮助，正如我们从他们那里获得理解和帮助。服务好友军，我们也就是服务好了自己。一定记得，我们有相同的目标，不是敌人，所以千万不要走向敌对，那对彼此都是毁灭。

第四个，是伙伴，我们的同事，他们是我们的兄弟姐妹。无论是否在同一个部门，无论是否能够朝夕相对，你随时都可能受到他们的帮助和关照，所以你一定要给予合适的帮助和关照，这也是公司利益的需要。

明白了这个内容，就请您注意，在日后的工作中，拿出服务的心态给这四类人。把你最完美的服务美感展示给这写对象，

在需要的时候。

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。

其实在生活中，我们每一个人随时随地都面对着别人审视的目光，你能过关么？就好象我们的客人，其实他们就是你每天都要面对的“考官”。你做到彬彬有礼了吗？你做到和蔼可亲了吗？你做到高贵典雅、端庄大方、聪明伶俐、沉着冷静、机智果断了吗？你做到无可挑剔了吗？你做到了多少？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。

如果说，服务工作是一种很辛苦的职业，那就让我们投入到这种“苦”中去锻炼自己吧，“玉不琢不成器”，终有一天，你会发现，它已使我们变得更坚韧，让我们更宽容，更丰富，同时也更美丽！

养殖行业心得体会总结篇二

来到商场工作已经有x月了，通过这段时间的学习工作，让我收获很多，在商场工作的新的体会如下。

商场是人流密集的地方，这里有很多的客户，会和我们直接沟通，和线上不同我们线下的人员要给予客户尊重，在客户来到商场的时候要始终保持微笑用自己的笑容去打动客户，让客户感受到我们的热情，商场有很多的竞争者，有些商家的员工在工作的时候玩手机，打游戏当客户上来询问的时候随意敷衍了事，客户也不会长时间停留，会马上离开，这是因为客户受到了冷遇，客户上帝，对待客户必须要友好，因为我们不只是一定要卖东西，更是要买服务，单纯的买卖已经不能够在当今的市场生存。服务越好越会让客户感到对他的尊重，就如同我们与人交往是都喜欢那些有礼貌的人，因为有礼貌的人让人亲切，容易让人接受，同样我们用我们的礼貌问好等让客户知道我们非常注重礼仪，也非常注重礼貌，让客户眼前一亮，既感受到了尊重有感受到了优质的服务，会让客会注意，愿意与我们交流。

我们身为员工必须要勤快，我们必须要为自己的工作负责，不能够一天到晚像个石头似的站在那里，我们不是守门员，商场的工作也是非常多的，很多事情都是我们力所能及的，比如商场的卫生，不能等到了保洁阿姨来了再去打算，发现就要及时清理，客户需要帮助的时候我们要主动的去帮助客户，能够给客户留下好印象，让客户下次再来，勤快的工作能够看出一个人的素质是否高，领导也更喜欢那些勤奋的员工，作为一个员工勤快时必须的。

无论在什么岗位一个有上进心的人都会让人有好感，也会让自己的事业一番丰顺，在我们的工作中我们要及时的学习一些新的工作方式，新的工作理念，不断进步，在商场中有很多出色的员工，他们的工作经验都十分的丰富，非常值得我们去学习，去借鉴，不要因为害怕或者担心自己去请教他不

给与帮助，没有去实行就在那里患得患失，这样根本没有任何用处，所以我们想要自己有进步就必须去学习学习比人的长处，弥补自身的弱点，让自己能够在激烈的竞争中不断进步，不断有所收获。

很逗客户都是不主动的，他们往往再是来到商场逛一圈，并不会把自己的需求说出来这时就需要我们主动出击，和客户沟通了解客户的需要，明白客户的需求，让后提出合理的建议这样才能够有所收获，只有主动的去接近客户，不要担心客户的拒绝，就算拒绝了也不会给我们带来任何的损失，又何必担心害怕呢，掌握好主动才能够更好的工作，才能够做出出色的成绩。

经过这几个月的工作我学到了很多，锻炼了我的能力，也让我更加的自信这让我以后有了足够的信心做好工作。

养殖行业心得体会总结篇三

在还没暑期放假的时候，我就得知我很荣幸可以来到联通××分公司集团部进行暑期实践的活动。这份工作充满了挑战性，工作期间也发生了很多不尽如人意的地方，但我还是从这份工作中积累了丰富而宝贵的工作经验。

1、首先需要培养自己的礼貌意识。

联通公司是属于一个服务行业，在带给客户各种通讯服务的同时，更要提高自己的服务质量和水平，礼貌就是个必不可少的功课。平时和师傅外出调查安装摄像头的实地情况的时候，礼貌的与人沟通可以使我们面对的客户更加容易接受并且有助于我们工作的高质量完成。

2、其次要提升自己有关通讯方面的专业知识。

我的工作虽然不怎么要用到平时上课的专业知识，但我从师

傅和客户交谈的时候，我就发现我有很多这行的专业用语我是不了解的，课本学习的知识只是基本的理论知识，以后要很好的做好这通讯行业的话，就需要我学会把课本的理论知识运用到工作当中来。

3、要提高自己的为人处世的能力。

一个大型的公司往往他是分很多部门的，单单靠一个部门是不可能把这公司做大做强，更不利于工作的效率，这就需要学会和身边的同事交流和沟通，对于领导安排的工作任务我们要做到有所交代，工作后无论有没把任务落实好都应该和领导和同事报告，这样才不容易导致重复工作，提高工作效率，也可以相应得到你在领导和同事眼里的信任。

4、最后做事要学会总结、学会忍耐、学会感恩。

每个人来到一个陌生的环境后都会有一个认知的过程，从不知到知之，肯定有个学习的过程，其中会有很多琐碎事让你做，有很多重重复复的事情要你去解决去学习，这样你就要有耐心，不烦躁，当做一件事心中有怨气的时候，这势必会影响工作的情绪，所以当工作到烦恼的时候学会调整自己的情绪这必不可少，一个人要想进步，总结也必不可少，这样你才不会重重复复做一些自己很容易做错的事情，才可以了解到自己的不足之处。

人无完人，工作过程中多多少少都会犯错，这并不重要，重要的是要在错误中总结到自己的不足学习到一些自己不了解的知识。在此要感谢领导和同事的包容和教导，同时感谢贵公司给我这个机会宝贵的实习机会。

养殖行业心得体会总结篇四

通过这次培训，我认识到作为酒店服务员，在酒店工作中热忱固然重要，但还需要具备良好的服务能力。例如遇到突发

事件，客人心肌梗塞突然昏厥，如果等医务人员到来，客人生命恐怕会有危险。服务人员这时如果没有一点急救常识，纵有满腔热情也无济于事，因为其中涉及到“能与不能”的技术性问题。因此，我认为作为酒店服务员至少要具备以下几方面的服务能力。

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如“您、请、抱歉、假如、可以”等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分——身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

酒店是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础。

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常

明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾；在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

养殖行业心得体会总结篇五

业务培训主要包括储蓄员工业务，会计业务和基本技能训练几项内容。接下来就跟着本站小编的脚步一起去看一下关于银行业培训心得体会吧。

经过这段培训期的生活，我们经历了这样一个过程：我们从校园走入商行的企业氛围，开始了自己的职场社会生活，由一个一直在学校单一环境下成长的学子，到踏入社会进入内蒙古银行并成为其中的一员。这段时间，通过自己的学习、付出，人力资源部及相关培训老师的悉心指导和帮助，我基本成功完成培训的要求。

1. 作为一名银行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。

2. 通过7天的培训，时间虽短，但授课老师培训课程的前后顺序衔接紧密，逻辑性极强。使我对内蒙古银行的百灵卡业务、票据业务、银行基础、法律知识、零售业务、国际业务、会计基础等知识都有了较为系统地认识和学习。培训期间前辈给与的鼓励让我增强了我面对今后工作的信心，更为重要的是我心中建立了一个大体的框架和思路，知道了到工作的某个阶段该作甚么，该怎么做，怎么做好。通过培训，掌握了

知识，增强了信心，明确了自我发展的方向与目标。这样的改变，使得我可以更好的成为一名合格的内蒙古银行员工，并与内蒙古银行一起共同发展。

3. 每天认真的学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作。在银行培训期间，两位前辈抱着一丝不苟的态度，认真的传授专业知识，耐心的讲解在培训期间我所不够理解的专业知识，使我对内蒙古银行各项业务流程，各种产品都有了较为系统地认识和学习，为我们今后工作的开展引领了道路。

培训期基本结束了，感谢内蒙古银行为我们提供新员工的入行培训，感谢在这期间帮助过我们的老师和同事。时间虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人生重要的转折，它把我们从象牙塔带入了职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。我会把这一份激情，信任，感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与内蒙古银行共同发展。

怀着期待与兴奋，终于迎来了建设银行xx市分行新入行员工培训。培训时间虽然不长，只有两天，但这次的岗前培训对我的意义是巨大的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我从学习走向实践，收获的远比想象中的丰富。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。

第一天，首先迎来的是财会部的朱经理的授课，他仔细地讲解了建行的会计体制，员工应该有的工作态度，礼仪，鼓励我们多学习，多向有经验的同事请教，多考取证书，丰富自己。接着，刘姐也详细讲解了柜面业务，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，让我由原先的不了解到现在的基本掌握。作为一名柜员，每天与客户接触，与现金接触，必须要加强风险意识，必须合规操作，必须加强服务意识，与客户交朋友，有效率地沟通。柜员的责任重大，必须认真

对待。

晚上，人力资源的蒋主任，讲述了建行衡阳市分行的整体概况，以及李振球行长的“我心中的衡阳市分行”内容详实，振奋人心。建行衡阳市分行最近几年发展迅速，各项指标都位居全省各地区分行的前列。李行长的话深入我心，他对建行员工的殷切期望跃然于字里行间，“目标，责任，能力，激情”这八个字，在建行员工的日常行为举止中必须得到充分体现。尤其对于我们这些刚毕业，即将进入到建行工作的大学生来说，更是要时刻铭记。要做一个目标明确，责任心强，有能力，充满激情的人。我记下了。

第二天，个金部蒋主任，电子银行刘主任等介绍了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、建行的电子银行等，让我们对建行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

第一，自身思想的变化与心里的成长。建行的优秀传统文化以及员工职业道德等培训内容，使我明白了，一个优秀的人不光要有过人的技能，更要有优良的品质和端正的德行。作为建行的一分子，应为建行尽全力，融入这个集体，与建行同进步，共发展。作为新员工，我应该首先做好角色的转换。以前在学校的生活，多部分都是索取和吸收，肩上没有责任，很少有过压力，而且成长环境单一。现在自己成了一名员工，是该自己付出了，该自己肩上承担责任了，“人，仕其职，则必尽其职。”其次要使自身修养和企业文化相结合。作为建行的一员，就要继承和发扬中行的优良文化传统。对待同事、企业、客户等都要信誉至上；勇于承担企业，乃至国家赋予我的各种责任；同时要有放眼全球的开放意识，培养自

己“敢为天下先”的创新理念；最后要发挥自身能动性，融入建行文化。

第二，这次学习非常适合新员工的实际情况，让我们知道了职业生涯规划的重要性、怎么以一颗平常心努力工作、工作中的一些礼节等等一些在金融行业，乃至人生中必不可少的知识。通过这次培训，我学习到很多书本以外的专业知识和技能，更加深刻的体会到团队精神、沟通、协调的重要性，为自己的个人成长积累一笔不小的财富。

第三，李行长的话对我的影响重大。他的话指引了我的职业方向，“在这个金融行业，我想成为什么样的人，我想走多远”时刻在我的脑海中出现。刚步入社会，步入建行，我会时时谨记建行的核心价值观：诚实，公正，稳健，创造。在日常的工作中我会努力，尽快融入这个团队，我以为人的一生活，小胜靠自己，中胜靠团队，大胜靠平台。建行为我们提供了这么好的平台，我就应该抓住这个机会，不断学习充实自己，努力提高自身能力和素质，完善专业技能。我们不仅要在建行这个平台上实现人生的大胜，更要通过大家共同的努力实现建行的大胜，让我们齐心协力，为中国建设银行更加辉煌的明天而奋斗。

这次培训得到了行领导的高度重视，尤其在这样的炎炎夏日，行长、三位分管会计业务、柜面业务、信贷业务的副行长还有各部主任都亲临培训中心，帮助我们迅速的了解并融入商行。行领导的讲话深刻且富有哲理，尤其是贾行长在培训第一天的讲话，她给了我们四句话，从中我很受启发。

第一句话是继续人生的课堂。她告诉我们并从实际行动中让我感受到了自己角色的转变。“同志们”，听到她这样称呼我们的那一刻，我明白自己不再是学生。学历只是我们的价值，能力是我们的使用价值。工作后，商行为我们买单的不是价值而是使用价值。因此，她告诉我们要有空杯的心态，不要背上学历的包袱，要向老员工学习业务知识，提高自己

的使用价值。

第二句话是保持自己的激情。激情是工作的动力，没有动力，工作就难有起色。生活告诉我们，灵感可以催生不朽的艺术，激情能够创造不凡的业绩，缺乏激情，疲沓涣散，很可以一事无成。

第三句话是开放的心态。心态决定状态，状态决定行为，行为决定结果，结果决定人生。当你用积极、乐观、向上、阳光、改变的心态对待工作时，你就能成功；反之，用消极、悲观、传统、被动、拒绝的心态对待工作时，你就会失败。改变你能改变的，适应你不能改变的。

第四句话是规划人生。人生之旅好比乘上一趟列车。心怀高远的人，加上才华、勤奋、机遇就像乘上了一趟高速火车，在有限的生命里，一定会走得最远，欣赏的风景也最壮观、雄奇；勤以补拙的人会搭上一列慢车，但这趟车开得稳、开得久，也终能到达远方；人穷志短、马瘦毛长的人也能挤上一班车，但车速慢得要死，而且中途还会被抛弃。你想挤上哪趟车，车速有多快，为此就要做什么准备。成功往往眷顾准备好了的人。

三位副行长也从不同角度让我们对商行的过去、现在、未来发展目标有了大概的了解，对商行的市场定位、企业文化有了初步的认识。各支行的领导和同事也都结合自己的工作，给我们介绍了商行客户服务、信贷业务、货币市场业务、柜面操作规程的相关知识。人力资源部的领导和同事也做了很多工作，培训课程安排合理，培训教室宽敞舒适。从一开始发放员工餐票、餐具、水杯到现在预发工资，我们时刻都感受到了商行对我们的人文关怀。

商行很年轻，有朝气且处在历史发展的新起点。很荣幸能在这时加入商行。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。在这里，中高层领导均是竞聘上岗，在这样一个管理

规范、人际关系相对简单的平台上，我们新员工更容易通过自己的努力实惠个人与商行的共同发展。

我们还未走向工作岗位，对商行的认识也仅限于概念上的。但通过讲话和授课的这些领导和同事，我看到了一个充满希望的商行。有这样优秀的管理团队，有明确的发展目标和准确的市场定位，我相信在不远的将来，商行定能实现跨区经营并最终走向上市。

养殖行业心得体会总结篇六

通过之前的课堂教学和实习，我们学到了很多知识，也提升了养殖技能。接下来当然是想见识一下规模化的养殖场了。或许杜老师与我们心有灵犀吧！竟然于2011年6月8日带领我们09级牧医专业的学生参观茂名养殖场，真是太惊喜了。老师真的太好了，在此感谢他一直以来对我们的照顾和关怀。下面就回归正题吧！

我们此次的参观顺序依次是茂名化州桔凤孵化场、化州桔凤种鸡养殖场和信宜怀乡鸡种鸡繁殖中心。以上养殖场都位于一片开阔地带，空气清新(建议场区周围绿树成荫)，四周人烟稀少。另外他们的养殖方式都是与时代接轨，与农业科技为伍的。他们都很重视疾病防疫的工作，对于他们而言，任何一个外来人员的进入，都是对防疫工作的考验和对养殖场疾病安全的威胁。

在参观地点一时，技术方面，看到的和我们平时所学到的差不多，只不过人家操作熟练且速度非常快，看来我一定要加把劲才能赶上他们啊！接下来就是地点二了，可以说它让我大开眼界，让我认识了好多以前从不知道的设备，例如禽舍通风用大风量轴流风机、自动喷雾消毒加湿降温系统、乳头式饮水器、刮板式清粪机等等，看来我回去之后一定要多多关注科技产品啊！参观到此，我们的肚子已经打鼓了，是时候解

决温饱问题。

参观结束了，虽然所到之处不多也不远，但却感到很充实、很愉快，收益也不少，既检验了在校学习效果，又长进了知识。希望以后能够继续有类似的参观见习活动，让大家可以了解所在专业及相关行业现实状况和发展水平，了解企业对人才的需要，进而合理规划大学生生活，全面严格要求自己，不断追求进步，不断完善及超越自己，为能顺利与社会环境接轨作准备。

养殖行业心得体会总结篇七

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。

如果说，服务工作是一种很辛苦的职业，那就让我们投入到这种“苦”中去锻炼自己吧，“玉不琢不成器”，终有一天，你会发现，它已使我们变得更坚韧，让我们更宽容，更丰富，同时也更美丽！

养殖行业心得体会总结篇八

一个多星期以来美国许多地区遭到寒流袭击，加州也不例外，我每天早晨起床，室外温度只是只有20多度（也就是摄氏零度以下），左邻右舍都把院子中的花木用塑料袋包起来，我们也也连忙学样，但是几颗小小的海棠花已经冻僵了。由于天气冷，家中的暖气当然用得特别多，但讽刺的是，电力和煤气公司发来通知，说是为了鼓励用户节省能源，这个月如果电和煤气的仍是少于上个月百分之十以上，可以享受折扣优待。相信大总分人家都宁愿牺牲这项优待，以免伤风感冒罢了。

我们是属于幸运的一群，因为我居住的区域天气算是最好的，然而加州其他地方就不然了。不论是电视、电台或者报纸，都在说州长已经宣布加州继续处于紧急状态，因为在寒流之下，许多农作物都被冻死了。不过，我提起寒流，倒不是要议论什么经济问题，而是从中领会到美国服务业的一个优点。那天我们去超级市场买东西，看到9角9分可以买到5磅很好的橙，便选了5磅，一旁的伙计和我们相熟，他说：“你们还是多买一引起好，下一批橙不知道什么时候有，即使有也肯定要涨价了，因为加州的橙都冻坏了。”但是我们觉得5磅已经太多了，所以并没有听他的劝告。

但是回家后想一下，这就反映了美国服务业成熟。以大减价的橙来说，超级市场明知下一批橙未尽供应，但是他们却并没有趁机涨价，而我们买回来的减价橙则又甜又嫩，并不是什么次货，可见他们做生意很老实，并不贪图短期利益，而是以使顾客长期满意为宗旨。这种服务顾客的精神，应该值得别人学习，尤其当我想到传媒常常报道国内假货充斥，而某些败类更不顾用户生命安全而滥用农药之类的新闻，愈加令人觉得诚实服务态度的可贵。

几个月前我们在史丹福购物商场中的一家名店买了一盏台灯，那天灯忽然不亮了。我换了一个灯泡，但是仍旧不亮，于是只好把这座很重的台灯拿到那家名店去修理。那位职员一看就知道灯是他们的出品，所以根本不问我们有没有发票，就不断道歉，说是让维修总站的同事检查一下。几分钟后他出来说“很抱歉，我们一时检查不出什么地方有毛病，能不能换一个的新的台灯给你？”我听了倒不好意思起来，但是那位职员已经带领我闪去挑选同一款式的台灯，当我们选中了同样颜色的一座时，他便将它包装，还连连道歉地送我们到门口。我们当然捧着新灯，满意地回家了。

也是前几天，由于寒流，我们买了一总洗脚瘦削按摩足总的机器，准备享福一番，但是数天后觉得不大实用，便拿去退还。我们买的时候用了一张特价券，但是退货时他们却按照原价退款，我觉得不应该既退货又赚钱，但是当我指出这一点时，那位职员却说“it's ok”请下次再来光顾。寒流还在徘徊，或许超级市场中的橙已经涨价了。我却在家中想，以上所讲的事在香港会发生吗？商店要有利润，总是以涨价快、跌价慢为营业的不二法门，同时又以货物出门、要概不退换为原则，顾客的利益大概不是那么重要。作为顾客，你敢把坏了的灯拿回去换吗？至于退货还有钱赚则更加不可能了！不错，住在美国，的确让我学到了不少东西。