

最新小学科技节开幕发言稿(优质8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

审计整改工作总结篇一

尊敬的院领导：

您好：

2012一年的咨询工作告一段落，我由来贵院的新员工变成老员工，目前看来效果还不错。2012的结束，在我总结过去的一年工作来看，身体心理各方面都得到进一步的认识和进步，我想就前面几个月的工作进行总结思考，总结不是目的，是为了未来更好地开展工作。

1. 个人过程概述

梁总监对于咨询思想有独特的见解和原则，一致追求咨询对话的质量和专业化，以真实和专业打动患者内心。这一点，对我很大启示，因为我这个人在工作和生活很多地方凭着感觉走，从事务之间的逻辑关联关系来看，这也是一个医生和患者建立良好信赖关系，打开患者防御内心的重要一步，韩主管对于咨询也有独到的见解，对于我们工作心态和状态等事情很关心，一直常常警示我们，能及时发现我们的心态和状态中的不良因素，提出纠正，总能把不时在咨询状态下滑的我们拉会来，对于我们咨询工作来说，意义重大，这都是我本次咨询工作的最大收获。

3. 认识咨询项目定位自己

网络咨询部：***

审计整改工作总结篇二

本学期心理咨询室在校领导的指导下，积极全面地进行心理教学和心理咨询工作，在开学之初本室制定了工作计划，针对学生的心理健康实际情况，有计划有步骤地落实开学之初的计划。

心理课受到了学生的普遍欢迎，班级的绝大多数学生认为上完心理课，心情十分放松，精神上得到了鼓舞，心理长期的压力得到了有效释放，并且重新找到了学习方向，重拾过去的信心，能够更轻松愉快地投入学习。

据不完全统计每周都有十多位同学在心理老师的帮助引导下，改变了过去不良的习惯，树立了顽强拼搏的学习精神，学会了新的学习方法，学习成绩得到了不同程度的提高，心理健康状况有了较大的改善。我们针对有典型意义的个案均进行了认真细致的疏导工作，并且详细地记录在案，对个别心理问题严重的同学确立正常的咨询关系，每次咨询后都对他们的进步情况进行记录，在本室咨询过的学生的心理状况都得到了显著提高。

同时，在咨询过程中，发现以下两方面的问题应该引起我们的关注：

第一、竞争加剧所带来的心理问题：烦躁、脆弱。在这种激烈竞争下，有的人就会感到茫然无所适从，面对学习压力，其心理承受的压力可想而知。在咨询过程中遇到多名因为学习压力产生心理问题，给自己的生活带来极大的苦恼。

第二、人机交往所带来的心理问题：孤独、忧郁。在知识经

济时代，网络技术的发展，网上对话、网上交流、网上交友等成为普遍的现象。这种长期的人与机器的交往冲淡了人与人之间的联系，师生之间、同学之间缺乏感情沟通。无论是幸福还是悲伤、忧虑、烦恼还是不平，都无法向别人倾诉，只能独自闷在心里。机器毕竟是机器，它只能给人带来工作和学习上的方便，但无法给人以感情上的慰藉和心灵上的震荡。长此以往，孤独、忧郁就会自然产生。这种孤独、忧郁的心理状态如果不能及时改变，就极容易引发心理疾病。

对以上几类情况，我们咨询员采用不同的方式来加以辅导咨询。从方法上来看，多数以交谈为主。咨询员运用自身所学的心理学知识（特别是认知心理学和行为心理学），结合来询者提供的个人感受，针对结症所在，加以剖析讲解，以较为现实的方法，帮助来询学生确立一个较为正确的认知态度。有时则采取以来询学生为中心，倾听为主，适量地提出一些问题或给予必要的指导，给来询学生有一个充分表达内心感受、寻找真正自我的空间。来咨询的学生大多数能从我们的咨询工作中获得启发与帮助。

在心理咨询过程中我们深切的感受着大家对心理咨询工作的需求与认可，也体会着帮助苦闷中的学生走出烦恼痛苦的喜悦。咨询过程是来访者成长的过程，同时也是我们成长的过程。我们也将继续通过我们的努力，为广大学生提供力所能及的心理援助。

审计整改工作总结篇三

20__年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始——加入__，成为其中一员。不知不觉，入职已有一年了，在这一年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“多谢”就能简单了事的。

之前在__有做过三级市场，对__和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一向向往的工作，多谢我的经理给了

我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就能够接客户了，由半知半解的我到此刻对销售流程有必须的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮忙。

深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。前二个月，都是担任见习咨询顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自我接待客户。在那里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有必须的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自我，不断想，付出多少，收获多少，只是时光问题。即使往后不在这行业上工作，此刻学到的这些我相信以后绝对用得上。_月份，正式升上为咨询顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。之后，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛！这半年来还算一般般，称不上好，总销售_套，转介成交_套。总金额__万元。对入行不久的来说还算是对我有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显而易见的，销售技巧，自身的应变潜力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自我还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，用心点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”！

20____年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期盼，期望自我还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

审计整改工作总结篇四

第一步：回答患者者的题目，确立权威：这一步要客观，由于患者不会只问你一个医生，一定要回答的实在、客观，让患者一听就觉得你没有忽悠他，确立你在该病种领域的权威。

第三步，打消患者顾虑，往往患者犹豫的就是某一个点，找到并解决它，就ok了。

比如恐吓一下，这个一定要治，时间长了会出现什么结果

再比如：我们医院对这个有优惠，有医保……

第三步需要前面的展垫，但是最关键的，实在在各大医院间来比较，差别不是很大，但差别总是有的，假如你可以解决患者的心理需求，也许比解决病痛更有效果。

做到第三步，你要有一定的心理学知识，要会暗示，能正确把握患者的心理。

曾经和一位咨询高手聊天，他说：聊到后面，基本上就是靠咨询技巧了，本质就是对患者心理的把握。

网络医疗咨询的三个步骤和要点1(转)网络医疗咨询就是和患者交流，解答患者的疑问，我们回纳总结了三个步骤，可以带你顺利走向成功。

第一步骤：以主动的心态往关心患者，用专业的问诊手法、扎实的医学知识分析病情，用通俗的话语往解答疑问，就像门诊一样。

要点：

1、态度要诚吭逗不能为了来患者而回答疑问，对患者要关心、诚恳。保证交流时间，交流时间越长，能了解到的病情越多，判定就越正确，不要只用寥寥数语就打发掉患者。现在网络咨询医师的通病是急功近利，有选择性地回答患者。感觉患者可能来，就认真回答，问常识性题目的就爱搭不理，甚至说“你自己不会查呀”等语言。

2、专业严谨，建立信任：作为一位合格的咨询医生，你必须熟记本领域各种疾病的症状、种类、病因、可能的并发症、留意事项等等。在了解患者病情时，要符合医学原则，要学习该类疾病的问诊要点、接诊技巧。不要从自己的营销目的、惯用的套路出发，而把患者引向与患者所述症状完全不靠谱的领域，不要对患者随意定性，千万不要以为你的胡说八道能骗过患者。

3、流畅沟通：在对患者说自己的看法、意见时，以及说一些医学名词时，一定要用通俗的话语向患者解释清楚，让患者能清清楚楚，明明白白。要明白患者只是普通人，不是学医的，只有患者理解你的语言时，才有可能相信你、信赖你。

目标：让患者信赖你，以为你是个专业知识扎实、服务态度好的好医生，你所在的医院是一个可以新信赖的医院！

这一步是长期投资，可能不会给你带来近期效益，假如你的眼光足够远，你一定会这样做。直接的效果是让你积累大量的患者资源。有些人可能只问了个生活题目，得到满足回答后就走了武汉医院鱼鳞病，以后无论是他有题目或者朋友、亲戚有题目，就会推荐你，这些看似无用功的劳动会给你带来良好的人气，进而带来源源不断的财富。

网络医疗咨询的三个步骤和要点(二)：学会自我营销。

患者一般会问：“该怎么治？”、“吃什么药？”、“你们能治吗？”、“有什么好的办法？”、“治疗要多久？”、“一般要花多少钱？”等题目。这时候就应该自我营销了！

要点：

1、对该病种有深刻的理解：你必须熟悉该病种的分型、发病机理、治疗方法的以及效果评估、适用药物等，这是解决患者疑问的基础。

3、关爱患者，营销自己：当一个人生病时，心情是焦虑而无助的，这是实施关心战略的最佳时机，每个人都可以被感动。把患者当成你的朋友，而不是你的摇钱树，言语要温顺、贴切，充分展现个人魅力，留意形成和运用自己的言语风格。

4、治疗用度题目：要清楚什么可以说，什么不能说，要敏锐地把握患者对用度的关切程度，在适当的时候说适当的话。

目标：充分展示医院上风，让患者相信你可以解决他的题目，给患者治愈疾病的信心。

网络医疗咨询的三个步骤和要点(三)：促使患者下决心：

有了前面步骤的展垫，患者对自己的病情和武汉皮肤科医院排名你们的医院都有了一定的了解，最后就差下决心了，所以怎样让患者下决心，就是你的水平了。

有人说过：每个人都可以被一句话杀死，每个人都可以被一句话营销。不管外表多坚强、多抗拒的人，总有内心的弱点。

在与患者沟通的过程中，要敏锐地把握患者的心理变化，了解患者深层次的心理需求，用一句话彻底感动他，让他完全相信你，并下决心依照你的思路往治疗。

假如你能做到这一层，那么恭喜你，你已经是个优秀的咨询医生了。

请各位留意，以上只是阐述网络接诊技巧，并没有涉及更多环节，医疗最重要的还要落实到两个字：疗效！假如你的医学根基不够深，不能把握该病种的预期效果，那只能落到南京男性专科医院“忽悠”的层次。一旦你说出了一句心里没底的话，就会落进一个“谎言”的怪圈，就是你必须用更多的谎言往圆这句谎言，露馅也是必然的事情。

患者：你们医院可以治疗白癜风吗？

客服：可以。

患者：采用什么方法治疗？

客服：***特色疗法。

患者：可以用药吗？我想直接用药治疗？

客服：可以，不过还是建议患者来院进一步诊断治疗。

患者：哦，那我考虑一下。

电话挂断。

暂且不说这个接听电话沟通中暴露的其它方面题目。感觉最重要的一点失误在于，咨询职员没有在沟通过程中及时分析出患者的需求，进行转折式引导性的发问。

“可以用药吗？我想直接用药治疗？”很直白的告诉我们，需要药物治疗，为什么接下来不为患者先容医院的特色药物，采取视频远程治疗？而让患者必须来医院？我看武汉最好的妇科医院了一下患者的来电属于云南曲靖，由于皮肤病来院就诊的可能性比较小。

工作中，接听电话我时我习惯先看一下来电显示，对于本地及外地区的患者采取不同的咨询方式，可以进步咨询的转化率，增加医院的效益，当然条件是能切实为患者解除往病痛，有明显的治疗效果。

地域性强的一些病种，大家可以尝试一下。这个也不是绝对的，关键还是在和患者电话沟通过程中及时分析患者的需求，找到并解决它。

可是，大家忽略了一点，他们的营销效果非常好，而且正在向全国推广，即使是一个老掉牙的营销方式，也是行之有效的营销方法。

前面提到过，某某医院也搞过类似的营销……，我知道的结果是该医院没有成功，最后放弃了。

话题转回来，每个人都会有自己的熟悉，这种先进为主的想法，会让你在潜意识中拒尽接受某些思想，尤其是和你的思路有冲突的想法，这样的结果是，你只保存了你自己的想法，而把不同思路的信息拒之门外。

熟悉的地方没有景，门内开花门外香，外来的和尚会念经，都说明了一个事实。本地不受重视的，却受到外界的追捧。

为什么有人不屑一顾，却有人追捧，而原来不屑一顾的人经过事件冲击以后，也回往重新熟悉这个事实，那就是你把心窗封闭了的缘故。

虚心，就是虚心以待，将心里的位置空出来杭州京都医院，往学习，这样才会有一个好的学习效果。

我们在培训咨询医师时，都会讲到这个题目，由于很多医院的咨询医师都工作了很多年，对你的培训根本不屑一顾，来听课只是给你面子而已，这样的效果是不可能理想的。

每个人实在都一样，打开你的心窗，你的视野会更广阔，视野有多大，事业就会有多大！

谈话双方，谁把握了发问权，谁就会占据主动地位。在咨询过程中，只有把握主导地位，才能把患者逐步引向终极目标——就诊。假如只是被动地回答题目，势必会变成东一搭西一搭的闲扯，终极结果是患者觉得没什么好问了就挂线，而不会做出就医决定，其成功率也就可想而知了。

以下是在接诊过程中被广泛运用，并且行之有效的提问技巧：

1、开放式提问

开放式提问可以引发患者思考，开启对话，建立流畅的沟通，让你巧妙地引导并控制整个对话过程，顺利发掘所需要的资讯。开放式问句经常运用到的字眼有：什么时候、什么地方、为什么、谁、如何等。

2、约束性提问

约束性提问就是限定沟通的背景，让患者对你的话题持持续的肯定态度，假如你可以让患者不断地说“yes”结果就“ok”了。

3、选择性提问

4、情境创造法提问。

让患者在决定选择医院之前，创造已经拥有的美好感觉，帮助她们想象医院为她们带来的欢快与好处。

5、反问法

咨询的过程中，当发问的主导权被患者控制时，这种情况下，

不要直接回答，微笑、放松，简单解答后立即反问他一个题目。

留意：在咨询的不同阶段，交互运用不同的提问技巧。此外，你提的题目必须是患者能够回答的题目，或者是你即将给出答案的题目。

咨询电话接听步骤 网络咨询有很多种形式，其中重要的一步是转化为电话咨询，我们在实践中发现，电话咨询后的来诊量是可观的，比例高于单纯的网络咨询。

关键词：倾听、分析、定位、解答、提问

核心要点：在接听患者来电时，要把握主导权，让患者的思维顺着我们的引导环节走，而不能任其自由发挥。

接听咨询电话的步骤：

一、让患者打开话匣子

全面了解患者的基本情况，包括年龄、患病时间、曾经的治疗和疗效、花费等等。患者对自己的情况描述的越具体，我们下一步的工作就会越轻松，成功的机会就会越高。

通常在接听电话的开始，我们要以一些启发式的发问来打开患者的话匣子。

比如：打过招呼后，就问她：“请问您g型单螺杆泵是为自己还是为朋友咨询呢？”然后顺理成章地问她：“怎么不舒服呀”、“什么时候发现的？开始是什么样的感觉呢？……”总之，要让患者有话可说。

二、猜出症状、点明趋势

根据患者对疾病的描述，正确猜出患者目前的症状甚至诊断至关重要。

三、找出动机、放大动机

这一步是需求分析，找出动机就是分析患者为什么打电话，放大动机就是增强患者对治疗疾病的迫切感。

四、找出顾虑，消除顾虑

对于患者反复纠缠的题目（一般是疗效题目），除了作肯定回答外，还要耐心细致地作层层递进的例证，切忌含糊其词或轻轻带过，尤其不能显得不耐烦。一般可以这样处理：首先作肯定回答，语气坚定地肯定治疗疗效，夸大临床已证实有效率达到多少，治过的人已经见到效果等等。

接诊艺术九法(转)

一、亲切法：在两分钟左右用热情的笑脸、诚信的眼光、主动迎接的文明用语和点头示意，送上一杯水，递上一张报等形体语言表示对“客人到来”的热情欢迎，用你的真情感动病人的心，消除陌生感。

二、同情法：接下对病友的叙述病史仔细听，从你的眼神、表情和对话中表示对病友的病情、久治不愈的现状、昂贵的药费、身体的病苦以示深切同情，这样他（她）会把心中的真情、隐私告诉你以获得同情，拉近间隔。

三、心理法：运用心理法了解他（她）的病情、治疗过程、对健康的熟悉、职业、家庭社会关系、财产状况、对疾病熟悉的误区等心理障碍、心理压力、心理承受力和心理收宫、消除心理障碍、疏导心理压力、增强心理积极兴奋度，帮助建立战胜疾病的信心。

四、哲理法：对病友的疾病、痛苦、经济除了给予同情心，还要用颇有哲学道理的语言解释，劝说和引导。

五、肯定法：医师的肯定态度就是表示对病友的责任心。有些病经治疗就。有些病早治可以消除并发症、防止癌变，如“宫颈炎”、“湿疣”、“疱疹”、“痔疮”等。医师假如说话支支吾吾，眼神飘飘忽忽，会使病友犹豫未定，进退两难，甚至抱怨而往，失往医病机会。

六、底气法：给患者树立信心，假如你专业精湛，学识渊博，临床经验丰富、责任心强，你就把你的底气和信心通过接诊传给病友，让他（她）们把自己的健康托付给你，早治早防，早曰康复。

七、权威法：封建天子给医生封了个官，叫“医官”。既是“医官”就有一种权力，既竭尽全力保证病者治愈的权力。为了行使这种权力，医者必须留意自己的形象、人品、语言、医德医风、医风正，病人多。接诊要有力度，说话要有威信。

八、品牌法：品牌，是吸引病友的一股不可抗拒的气力。专家、教授和高年资的医师要靠自己的名声、名气和医院的品牌、品位吸引病人，占领市场，创造丰厚的收进，同时给予病友一流的服务。

九、预警法：对于经济稍差，终曰忙碌工作的病友群，他们不重视自己的疾病，殊不知中国“宫颈炎”变成“宫颈癌”的病人每年增加13.15万人，且多数是年轻女性，世界每年死于宫颈癌女病人有25万；殊不知头痛、眩晕、失眠是生命已亮起了红灯，身体“报警装置”发起了频频信号……很多病在初期抓紧治疗会大大降低并发症，癌变率，最大限度降低死亡率。所以在接诊中要非常重视这一点。

咨询医师应该如何培训最近与一个客户的接触，让我更加熟悉到，做事情是需要天赋的！

我接触过很多医院，他们的咨询医师一般都是年轻人。领导也许出于职业习惯，下意识以为，患者能问多深呀，咨询能解答清楚患者题目就行啦，以前我也是这么以为的。

而事实是，咨询部分是医院的窗口，无论是网络咨询还是电话咨询，咨询医师是患者接触到医院的第一个人，那么，他的素质就代表了医院的水平，由于他会留给患者第一印象。

这家医院充分熟悉到了这个题目，于是高薪聘请了一些有咨询经历的医师来做咨询，不限制年龄，不限制性别，只要有能力就可以。

当然，咨询效果也好的出奇，至少我以为，超过了我看到的任何一家医院。

经过对他们咨询的分析和研究，我发现了很多技巧的东西，核心就是关爱患者和人之常情，而不是医学知识。

还有，一个肿瘤患者的家属，她说，现在已经不是治疗的题目了，而是我们做子女的，应该尽一点孝心。呵呵，说到家属心里往了，而窃冬这个帽子好大。

而与人交流，的确是需要天赋的，怎么能说到患者的心里往，让患者下决心来你的医院，是技巧更是艺术。

这时，我想起一个治理上的案例，说某酒店的服务非常到位，每一位侍者都举止优雅、彬彬有礼，在你需要的时候会及时出现，而平时你又感觉不到他们的存在。于是有人问酒店的治理者，是如何培训服务生的，达到如此境界。

回答是，我们根本不培训，我们只选择这样的人来做侍者。

1、扎实的医学功底

二、客服轮转，客服职员定期或不定期到临床上锻炼，尤其到住院部学习，从头到尾治理过一个病人后，你对该病种会有一个更正确的把握。

2、良好的服务心态

服务职员要长期保持良好的心态不轻易，很多客服都反映，今天上午所有病人都问一个题目，烦死了……我想每个医院都会碰到这样的情况，所以我一般对客服的治理不是很严格，上班时你可以听歌，可以聊天，喝水，起来运动几分钟……，但不答应有长时间占用精力的活动，比如大型游戏、看电影等等。

有人问了，这么宽松，怎么保证咨询质量？呵呵，那就看激励机制了，干好了，钱多多的，干不好，末位淘汰，用鞭子赶着干活尽对是下下策，让他们主动起来是最好的方法。呵呵，说到这里，我想起了“联产承包责任制”。

3、沟通技巧的运用

做任何事都有很多窍门，这些方法会让你事半功倍。比如在线咨询软件中的“快捷回复”功能，我想谁都会用，但你仔细观察一下，一百个人会有一百种情况。谁用的最顺手，谁会节省最多的时间。

4、营销意识的培养

我们经常发现，客服的业绩与他们的医学知识不成正比，而与他们的营销意识息息相关。当你的医学水平足以应付患者的咨询，当你的心态不再轻易波动，当你的沟通技巧运用自如，这时，营销意识就是最后的瓶颈。突破了这一关，你就进进到营销高手的行列。

审计整改工作总结篇五

心理咨询既是科学，也是艺术。科学的道理是不难理解的，而将咨询的技术个性化地应用于每一个来访者，不是一件容易的事，要想真正地搞好心理咨询，特别是想很好地掌握心理咨询的技能，创造性地展开工作，有效地帮助来访者解决问题，没有什么捷径可走，只有在实践中边学习，边领悟，逐步提高与完善。当我真正对来访者做咨询之后才发现，真正决定心理咨询进程的，不是理论，也不是技巧与方法，而是咨询师本身的人格，只有一个健康稳定的人格，才是心理咨询师的效果的根本保证。心理咨询师人格的健康度和完整度，决定和限制着心理咨询。

20xx年5月在西安参加陕西省中小学心理健康教育工作培训会，学习了西安电子科技大学心理健康教育中心魏萍老师讲的《校园心理危机干预体系构建》与《心理危机流程》，陕西省精神卫生中心钟意娟老师讲的《突发危机事件后的心理辅导》与《心理障碍的识别与应对》，西北工业大学张洪英老师讲的《心理剧理论与实操实务》。

- 1， 尊重、信任孩子，平等地与孩子交流。
- 2， 用良好的家庭氛围，积极的心态影响孩子。
- 3， 给孩子独立思考，独立做事的机会。
- 4， 恰当的教育时机。
- 5， 合适的教育场合。
- 6， 满足孩子的合理需求。
- 7， 培养自尊，自信，独立，善良，有责任感的孩子。

20xx年5月在同州中学与城关初中进行了心理咨询基础知识普及讲座，主讲内容为记忆的概念，遗忘的规律，记忆的策略，记忆的恒心与暗示对记忆的影响，通过讲座使学生了解记忆有技巧，一窍不通，少学几百，一窍通了，多学几百，使知识学得快，记得牢，运用自如。

20xx年5月，某位班主任老师领着母女两人来到咨询室，说母女关系很紧张，紧张到女儿周末不回家，生活费家长通过微信转发给班主任老师，班主任老师把现金给学生，通过咨询后，打开了母女之间的心结，和好如初！

心理咨询不但有咨询的功能，还有预测的功能。如20xx年高考刚结束，城郊高中的一位老师对所带课的学生成绩有些担心，预测其成绩如何，能考上多少名学生，告诉该老师所带课的成绩佳！学生上线人数为21至24，结果21名。

在20xx年积极参加研究活动，认真学习，把心理理论知识化为技术能力，搞好心理知识普及，个人案例达88次以上，更好地为教师学生以及社会人士搞好心理服务工作。

审计整改工作总结篇六

在大力倡导素质教育的今天，学校除了给学生传授知识外，更应是一个帮助学生认识自我、发展潜能、学习解决问题和提升人际沟通等能力的地方，学校心理咨询室作为学校的一个部门将致力于支持、配合学校、老师、家长帮助学生适应、改善及解决在学校、家庭、或成长方面的心理问题，让学生能发展潜能，尽显所长。

本学年，从总的情况来看学生心理工作已经开展起来，大体态势良好，学生心理普遍得到大水平的提高。但是，由于心理健康教育开展时间不久，心理健康教育的经验不足，相当一部分学生的心理仍然处于亚健康水平。现就本学年，心理咨询室在这方面的工作情况做出如下总结。

一、心理咨询室得到学校领导的大力支持，室内环境优雅、温馨、舒适。在这里，学生可以敞开心扉，吐露心声，把来时的郁闷一扫而光。

二、心理咨询室由赵小玲老师（国家二级心理咨询师）、姜玉华老师、王同菊老师、孙国红老师等成员组成，这些老师不仅具有一定专业知识，她们也都是学校中优秀的班主任，对学生心里非常了解，具有丰富的工作经验，而且工作认真细致，观察缜密，善于发现学生中存在的问题，及时作好学生的心理疏导工作。

三、心理咨询室安排了面向全校家长、班主任的心理健康知识讲座，以便于家长、班主任及时了解学生的状况，从而使学生健康快乐成长，讲座的内容不同，各自具有一定的针对性。

2、对学生的具体情况和问题，实事求是地进行分析，引导他们明辨是非，帮助他们调整看问题的角度，改变看问题的方法，建立新的思维模式，从而解决心理问题。

3、对单亲家庭学生进行个别的心理辅导工作，帮助他们克服，使他们进入正常学习。通过咨询，学生的心理问题有所缓解，心理健康水平大大提高。

4、争取家长、教师、同学等各方面的有力配合支持。

目前，我校心理健康教育有了一定的发展，但由于缺乏经验，全员参与还存在差距。今后，继续深化和发展心理咨询辅导工作，加强对心理辅导，咨询技术的学习实践和研究，使学校心理健康教育真正发挥它的教育功能。

审计整改工作总结篇七

顾名思义,助理就是去帮助打理的意思。 为谁帮助打理?这里

有个职责之分,有上下之别。总结对某一单位、某一部门工作进行全面性总结,既反映工作的概况,取得的成绩,存在的问题,也要写经验教训。你是否在找正准备撰写“咨询助理工作总结”,下面小编收集了相关的素材,供大家写文参考!

行政管理指一切社会组织、团体对有关事务的治理、管理和行政管理学执行的社会活动,大学实习生之所以会选择这个工作职位,与其对人的锻炼性是成正比的。

__年__月__日,作为一名实习生我进入了欧拓公司,担任行政助一职。回顾自己在欧拓两个多月日出日落的时光,心中有很多体会。通过实习让我增长了见识,积累了经验,在观念上更加明确了自己的定位,更重要的是通过实践提高了解决实际问题的能力。在实习过程中我遵守纪律,服从安排,积极完成经理交办的工作,学到了许多课本上学不到的知识,从而更高更远的看待问题。

作为助理,我主要负责的职务是公文的写作、复印、接受、传达、对一些相关客诉的安排处理及经理指示的传达,因此我接触了一些办公用品,如传真机、打印机等掌握了这些机器的基本操作,了解了公司办公的基本情况,同时也学到了更多有用的东西。同时,我还要协助行政经理做好公司人事的工作,做好招聘,新员工入职及物品发放工作和各项安排,分类整理公司人员请假,辞职,工作方面的资料,便于人员的合理安排及月末的考勤工作。

此外,办公用品的采购,工作餐的订购,快递邮件的收发,劳保用品的管理都在我的职责范围内。主管说过,在人力行政部,我们的客户就是员工,只有是员工满意,才是对工作是否做好的标准。助理的工作性质杂乱、繁多,工作强度很大,有时候我会整个上、下午都在面对着电脑打着似乎永远打不完的文件直到累得腰酸痛。有时候会奔波各处,安排面试,入职及简单的培训,偶尔还会要去劳保局等相关单位办理一些公司的手续,星期天还会额外加班整理公司的各种文

件，由于我的任务比较琐碎繁杂，所以做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难，每天要发传真、收信件、复印等，手头有许多事情需要完成。当然这时候就要将重要的事情放在首位，把所有事情的主次顺序排好，这样就不会乱。

开始实习时，刚进入陌生的环境，难免会有些紧张，不知道该怎么办，是同事们友善的微笑缓解了我的尴尬。大家都很有礼貌，不管大事小事都要说声谢谢，对于我这个很少跟生人打交道的学生来说，是给我上了一堂礼仪课。主管更是愿意教我，把一些事情交给我自己去处理，锻炼我的能力，每次我有问题都会耐心解答，循循善诱。在工作的间隙，我也会更多的关注其他同事的工作方法，思维方式，让自己里理念能和同事们靠近，就能提高我的工作效率。

在这2个月的实践学习中，我学到了很多知识，这以后在我的工作中都会起到很大的指导作用的。助理工作要求有很强的文字表达能力和逻辑思维能力。为了提高自己的写作能力，我从研究已成的材料入手，细心揣摩，边写边改，并请周围经验丰富的同事和领导提出意见和建议，然后再进行深入加工，经过反复推敲，最后定稿。对工作中存在的问题，我积极动脑，想办法为领导献计献策充分发挥了助手和参谋作用。对于要印发的文件，我每次都进行认真的核稿和校对，至少三遍以上，并请其他同事帮助把关，减少了出错的几率，保证了文件准确及时发放。实习期间复印、传真、公文、电脑处理等琐碎工作我都基本熟练。在各种文件中，大部分有不同程度的保密性，而且各级助理人员经常接近领导，看一些重要文件，参加一些重要会议，所以在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数，知道助理的职责是协助上司做好工作的重要前提。在公司里，我始终保持精神饱满，以充沛的精力和自信去迎接各种挑战。犹豫不决的工作作风是应该坚决反对的，即使是常规的机械的事务性工作，也应该一丝不苟，兢兢业业地做好。在助理这个职位上技术性的劳动并不多，大多是些琐碎重复的工作，看似容易，其实难，需要认认真真地对待才

行。

1. 公司培训制度不完善，新员工的培训不到位，导致员工对公司的文化等不能够深刻理解。建议完善员工培训制度，加强自身的素质而不是一味的关注缺勤。
2. 采购制度不合理，后勤管理混乱，一些规定性制度没有很好的完成。导致劳保办公用品购买程序重复，资源的浪费。建议完善采购制度，明确购买管理体系，提高资源利用效率，节省公司开销，更好的服务员工。
3. 车间环境不理想，福利较少。建议增加员工福利，改善车间环境，以更好的留住老员工，招聘更多的新员工，以发展壮大公司。
4. 物业保安制度不完善。由于公司为租用的厂房，没有正规的物业和保卫，导致人员进出混乱，虽然近期来有所好转，但是仍旧不尽如人意，财产安全得不到保障。

实习是我步入社会的第一课，它教会了我怎样待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的两个个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。

一、实习目的

通过在____有限公司的实习，了解公司的主要开展业务情况，了解了公司的工作流程。通过实习使我更多地接触社会，实践于社会，从而培养了严谨的工作作风、初步的实际工作能力和基础的专业技能，为将来走上工作岗位打下良好的基础。

二、单位及岗位介绍

2.1 公司简介

____有限公司创始于1992年，位于中国汽车零部件制造基地—江苏省丹阳市界牌镇，是以生产制造各种汽车灯具、塑件、钣金和suv□皮卡车身、轿车等各式汽车车身、车灯、内外饰件及消防车、特种工程车、消防器材为主的大型综合性企业集团。

2.2 岗位介绍

行政助理就像是兢兢业业的管家，可以将企业这个大家庭中杂乱无章的事务管理得井然有序，在各种行政事务方面帮助和服务于公司员工，通过安排主管日程、填写计划列表、处理信息需求、制作数据报告、安排会谈会议、接待客户来访、维护记录管理，完成文件归档等各项工作，从多方面综合性地完成高质量的行政管理工作。

三、实习内容

财务上负责部门各类费用款项申请、报销，部门人员出差、办理公司事务等产生的因公费用；采购上每个月要向公司领导申请购买劳保用品和车间所需要的工具及物料；人事上负责部门人员的考勤事宜及人员的入职、离职办理情况，部门人员花名册的整理。

开始实习时，刚进入陌生的环境，难免会有些紧张，我所在的岗位和我所学的专业是完全不同的，不明白行政助理主要做什么，从何下手，同事们也很友善，会主动告诉我我需要做什么，怎么做，让我学到了更多有用的东西。助理的工作性质杂乱、繁多，工作强度很大，有时候我会整个上、下午都在面对着电脑打着似乎永远打不完的文件直到累得腰酸痛。由于我的任务比较琐碎繁杂，所以做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难，基本上每天都要收发文件及申请、核销各种费用，手头有许多事情需要完成，当然这时候就要将重要的事情放在首位，把所有事情的主次顺序排好，这样就不会乱。我偶尔在闲时也还会跟他们去车间，看他们装车、拆

车，了解汽车上更多的知识，在办公室，有时候就会看一些汽车方面的书，虽然自己所学的专业在此时没有派上什么用场，但我觉得应该多学点，不能把苏学的专业给忘了，在以后找工作也可以给自己几个选择。

刚开始进入办公室工作的时候，其实应该说是学习的成分更大一些，对于领导安排下来的工作我总是手忙脚乱的完成，并且很多都还是要重新再返工才能算真正完成。所以我时常会感到沮丧，会觉得没有信心，常常错误百出，领导和同事们都很融洽，他们不但没有嘲笑我的错误还积极帮助我，指出我工作中错误的同时还耐心的教会我解决问题的方法，有时他们还会传授他们的工作经验给我，所有他们教会我的将使我一生受用。作为同事，他们真诚的关心，主动帮我分担消极的情绪开导我，教给我生活总有解决不完的困难事要快乐的面对直到解决。让我这个初出茅庐的大学生深深感到了我在工作团队那种平等与融洽的工作氛围。在同事的悉心帮助、教导下，我虚心请教，认真学习。渐渐的，我感觉到工作没有那么吃力了，逐渐变的轻松起来，院长对我的夸奖也渐渐的多了起来。

四、实习总结或体会

在这次实践学习中，我学到了很多知识，这以后在我的工作中都会起到很大的指导作用的。助理工作要求有很强的文字表达能力和逻辑思维能力。为了提高自己的写作能力，我从研究已成的材料入手，细心揣摩，边写变改，并请周围经验丰富的同事和领导提出意见和建议，然后再进行深入加工，经过反复推敲，最后定稿。对工作中存在的问题，我积极动脑，想办法为领导献计献策充分发挥了助手和参谋作用。对于要印发的文件，我每次都进行认真的核稿和校对，至少三遍以上，并请其他同事帮助把关，减少了出错的几率，保证了文件准确及时发放。实习期间复印、传真、公文、电脑处理等琐碎工作我都基本熟练。在公司里，我们始终要保持精神饱满，以充沛的精力和自信去迎接各种挑战。常规的机械

的事务性工作，应该一丝不苟，兢兢业业地做好。在助理这个职位上技术性的劳动并不多，大多是些琐碎重复的工作，也需认真地对待才行。实习是我步入社会的第一课，它教会了我怎样待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的两个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。这次实习还告诉我，在社会这个大学堂里我还是个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实地完成每一件事，走好每一步。

时光飞逝，自__年4月进入天津市无缝钢管厂以来已经一年多了，这段时间我始终都是在专用管分厂进行实习的。在这里我学习到了很多东西。在领导的安排下我先是在电工工段实习，然后于今年3月份调入电气组。在这段时间里，我在师傅的带领下，结合之前在学校学习的理论知识，对我厂的钢管生产基础理论有了更深层次的了解，对生产工艺流程有了更进一步的认识，对外围设备和基础电路也愈加熟悉了。

__年4月，我正式进入无缝钢管厂专用管分厂，直接进入电工工段进行实习，由于刚进厂的时候对于设备和线路还不是很熟悉，所以主要是跟随师傅熟悉环境，了解外围的电路及电气设备，以及轧制的工艺流程的各个细节。在经过了一段时间的实习之后，今年3月份我以优秀的表现进入了电气组继续我的工作和学习。在部门领导的关怀和带领下，也为了确保生产和提高效率，我们经常要做一些小的改造和创新。在参与这些项目的同时我也在不断的积累经验、增长见识。

比如说，穿孔p1操作台和操作室距离并不远，但是在生产过程中一线操作工经常要两边跑，就是因为p1操作台根本无法实施控制，而只能在操作室进行控制。为此我在部门领导的带领下，对p1操作台的故障进行了排查，最终发现是连接两端的网线被废弃轧制工具砸断了，正好仓库还没有这个型号的网线，于是我们尝试用红黑麻花网线替代它，最终实现了p1操作台的正常使用，保证了生产的效率。

再有，水压机操作台，停料处有料的时候被测料是不能翻料的，可是相反的结果出现了，只有停料处有料的时候才能翻料否则就不能翻料。测水压的过程是用plc和接近开关控制的，可是在程序上找不到任何毛病，于是我们便在接近开关处进行查找，最终我们发现翻料处有一个接近开关坏了，在更换了之后最终恢复正常。

assel作为轧制过程中最重要的步骤之一，与最终成品品质有着莫大的关系。所以我们在此处的改造也是比较多的，经常要根据具体情况做出相应的调整。最近的新产品219系列是以往我们从来都没有生产过的，在工艺组做出计划和改革方案之后，我们也对轧制过程做了细致的分析，我们一改往常的轧制速度，将轧制速度降低，避免速度过快造成毛管过弯而造成卡管现象，以保证钢管可以顺利的通过主机。在轧制出来之后，要用地滚把高温的钢管带到常化链床上，可是由于温度过高经常会对钢管造成创伤，影响管子的品质。针对这一问题，我们特别在assel主机的一侧加了两台风扇，轧制完成之后，稍加冷却后再将其用地滚拖出来，保证了管子的质量。

辊道作为生产过程中的基础设备经常会被损坏，尤其是减速箱和电机都很容易损坏，这就要求电机是极其稳固的，不能伴随着运转而大幅度摆动，为此我们研究在电机下面加一个底座并用支座与其焊接，这样就可以达到固定的效果，减少电机因摆动而造成的损伤了。

作为生产二线的一员，尽自己最大的努力保证生产，看到生产过程是如此的红红火火，心里自然是充满了喜悦和自豪感。在今后的工作中，我会更加努力的工作，提高自身技术水平，为企业多做一些贡献。

审计整改工作总结篇八

1、充分发挥本协会的优势，积极参与通化地区心理健康教育

宣传、交流和指导工作，利用讲课□qq群、微博等形式宣传心理健康科普知识，这对提高群众心理健康认识发挥了重要作用，收到了良好的社会效果。

2、贯彻“服务社会，服务山城”的宗旨，本年度通化心理咨询师协会多次组织会员义务开展心理咨询工作，通过一对一的咨询活动，确实解决来访者心理问题，帮助其走出心理阴影，重新投入工作生活学习之中。

3、我协会积极参与中小学开展了心理健康教育，协助中心小开展心理健康教育工作，为提高通化地区中小学心理健康工作水平做出了贡献。

4、本年度，我协会邀请张明、盖笑松、刘晓明、沈健等心理学专家来通化地区举办了学术交流和学术研究研讨会，这不仅有利于提高协会成员的专业素养，也有利地推动我地区心理健康学术工作的开展。

强了学会的自身建设，多次举办心理咨询师培训班，培训了一批有能力的会员开展社会心理咨询。

6、为本地区家长和幼儿园多次举办了家庭教育专题讲座，使家长对孩子的心理、生理健康有了明确的认识，提高了家庭教育能力，受广大家长的欢迎。

7、协助通化师范学院心理健康中心为通化地区大学生建立了心理成长档案。随时跟踪服务，解决学生的心理问题、心理障碍，学生的学习成绩和身心健康有了大大提高和改善，初步显示了心理学教育在学生教学和成长中的作用。

8、本协会成员承担了多项国家、省级心理健康教育的课题研究。如吉林省普通高校教学研究课题《高师生心理素质自育及育人能力培养研究》、吉林省教育科学“十五”规划重点课题《关于高师生人格优化及教师角色心理素质训练的研

究》、教育部课题子课题《东北边远地区学生心理健康状况调查研究》，赵红同志撰写有研究论文《东北边远地区学生心理健康状况调研报告》获省哲学社会科学三等奖，省社联优秀成果奖一等奖。

通化心理咨询师协会

20xx年12月4日