

2023年咨询工作总结 咨询顾问工作总结 (通用7篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

咨询工作总结 咨询顾问工作总结篇一

20xx年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

我是20xx年5月有幸被大地顾问录用，在秦皇岛进行培训。于6月正式到阳光海岸就职，至今已有七个多月的时间。

时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自己的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给了我一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验；同事给了我很大的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，因此我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领

导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢！

1. 对不同客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。
2. 销售技巧的加强，如何更好的做sp[]如何现场逼定等。
3. 国家对房地产的政策。

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我一定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。

咨询工作总结 咨询顾问工作总结篇二

心理咨询师的工具是咨询师本人，心理咨询是一门专业，它有自己的理论、方法和技术，但最大的特点是咨询师本身是应用的部分。这使得对心理咨询师有了要求，要求咨询师本身的健康水平至少要高于他的咨客。“工欲善其事必先利其器”，咨询师的理念，对人生的理解，即人生观与价值观的表达对咨询的效果至关重要。时刻沉下心来，认真整理自己，反思自己的人生道路，才能使自己接近“利器”，以下简要对自己从开始接触心理学到现在工作学习的一些感想和启发做总结。

1、心理初启

心理健康可以促进大学生全面发展健康的心理品质是大学生全面发展的基本要求，也是将来走向社会，在工作岗位上发挥智力水平、积极从事社会活动和不断向更高层次发展的重

要条件。充分认识德智体美劳等方面的和谐发展，是以健康的心理品质作为基础的，一个人心理健康状态直接影响和制约着全面发展的实现。

2、工作感想

目前，我在一家人力资源公司上班。在工作过程中，我发现心理学的理论与方法非常有用，几乎每天都会用到。

坦诚地说，我学心理学的初衷并非是想成为一个心理咨询师，而是希望自己能生活得更轻松、更快乐，更能坦然面对生活中的种种压力。通过学习，观察，思考，自己的心理健康水平的确得到了很大提高，但同时又发现周围的很多朋友在心理上都存在着这样那样的问题，甚至还有朋友由于不堪忍受心理负担过早结束了自己的生命。这让我切身感受到一个人的心理问题是怎样残忍地毁坏他们的生活、消磨他们的意志、降低他们感受生活乐趣的能力。我希望周围的每一个人都能发自内心地感受到生活的美好，都有能力去创造自己想要的生活，都能成为一个完整意义上的人，由此渐渐萌发了做一个心理咨询师的愿望。

当然，要成为一个优秀的心理咨询师，我还有很长的路要走。心理咨询既是科学，也是艺术。要想真正学好心理咨询，特别是要想很好地掌握心理咨询的技能，创造性地展开工作，有效地帮助他们解决问题，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。

真正决定心理咨询进程的，不是理论、也不是技巧和方法，而是咨询师本身的人格，只有一个健康、稳定的人格，才是心理咨询师取得咨询效果的根本保证，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取得疗效的程度。所以说，心理咨询师对自己的了解和分析，心理咨询师的自我成长，才是心理咨询中最为关键的因素。

咨询工作总结 咨询顾问工作总结篇三

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。

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：运用心理学了解他（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、心理承受力和心理归宿、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，早日康复。

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，终日忙碌工作的病友群，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。

咨询工作总结 咨询顾问工作总结篇四

（一）拟定咨询科室各种规章制度

（二）规范咨询业务技巧，增加咨询成功率：

1. 专业知识的学习：

2. 定期召开咨询记录讲评会议

b□咨询医生的技巧和营销的交流，各个咨询医生对其它人咨询的评价

c□个人对自己的咨询记录进行分析

3. 完善咨询病人回访机制：

a□对于当时预约病人，发送预约号；未就诊的病人，发送咨询的电话号码

c□如因电话忙碌而掉线，第二天发送致歉信息，再次开发追踪

d□每天二次（早九点前，晚四点）发送提醒就诊的信息

（三）根据个人特点及工作要求进行岗位调整

1、按医院要求做好各类信息的收集工作：

a□本院广告信息收集、广告监播；

b□外院的营销手段收集；

c□咨询电话信息收集

d□初诊信息收集

e□专档管理，保密原则

将病人进行分类管理，分为预约病人，初诊病人建档

1. 录入制度：

a□每天收集一次，确保数据及时录入；

2、建立回访制度：

回访方式包括短信问候及电话回访二方面

b□有计划分步骤：

配合企划部经营部做好病人满意度调查，每天五人，主要以预约病人为主

对回访果及时反馈分析总，上报相关领导，特殊病例当时应反馈

十月中旬开始与网络部移交网络咨询工作，九月份通过网络就诊病人25人左右，十月份网络预约77人，成功就诊55人，较九月份上升一倍；十一月份网络预约1人，成功就诊69人，较十月份再次上升25%。

2. 预约回访问题

1) 通过各种途径获取电话号码，并进行详细分类登记，预约后即通过短信发送预约号，对于个人预约后未就诊病人，与电话咨询一起参与回访，了解未就诊原因，进行再次营销。

2) 将qq进行分类管理，及时公布及发送活动信息。

在林院长的大力支持和正确领导下，在其它各部门的积极配合下（如导诊，检验□b超，x光及临床各科室），客服部的工作得以顺利开展。在今后的工作中，我们将会以求实敬业的

工作态度，不断学习，不断提高，为医院发展贡献自己的力量。

咨询工作总结 咨询顾问工作总结篇五

一、加强政治业务学习，不断提高自身素质。积极向党组织靠拢，参加学校举办的党课培训班；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责。

二、认真负责地做好本职工作。具体如下：

1、开展个体心理咨询。咨询时做到耐心细致，对学生充满爱心；遇到疑难案例，及时和同事交流探讨；对需要转介治疗的学生，及时和班主任和家长沟通；做好对来访咨询资料的整理工作。

2、对有需要的班级，开展团体辅导和心理讲座，如为高汽车1005班开展班级凝聚力拓展训练、为林芝班开展适应性讲座、高机电1003班开展人际关系讲座。

3、做好20xx年“心理健康活动月”的各项工作：开展拓展训练、举办“认识自我、超越自我”讲座、做好现场心理咨询和心理健康的宣传等。

4、协助心理咨询室做好班级心理委员的管理和培训工 作，对其进行系统的有关心理辅导的相关知识和技能技巧的培训，使其在学生中间发挥助人助己、积极宣传的作用；做好班级心理状态晴雨表的收发及管理工作。

5、认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作，如参加戒烟检查、防火安全检查、安全演习、带领学生参观戒毒所等。

三、严格要求自己，注重专业技能的提升。

积极主动认真学习专业知识，阅读专业书籍，参加广东省技工院校优秀心理咨询论文比赛。

总结一学期的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。在新的学期里，我要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩，为学校的发展做出更大更多的贡献。

咨询工作总结 咨询顾问工作总结篇六

（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。心理咨询室由高振桐、于建全、乔玉梅、陈春霞、李爱芳、杨家杰等6位教师组成，这些老师不仅具有一定专业知识，他们也都是学校优秀的班主任，对学生心理非常了解，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。

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，帮助他们克服心理障碍，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。

5、针对学生的心理成长需要，在继续定期编发“学生心理自助材料”的同时编好“心理健康辅导资料”等系列材料，争取在年内把《高学生心理信箱》、《高中学生心理健康案例

解析》、《专家谈心理健康》等3种“心理健康辅导资料”编写完毕并放到学生手里。6、搞好新生的心理普查、加强对个别心理问题严重学生的跟踪治疗和监控工作，努力建立稳定长效的心理监控体系和学生心理健康教育机制。

7、建立学生心理健康档案并认真做好保密工作。

（三）充分发动学生参与心理辅导。10月15日学校分管副校长马芝玺、政教处陶明美主任和心理咨询室负责人高振桐老师共同对心理委员进行了动员和培训，并安排了下阶段的工作重点，分别是：高一年级：学会交往；高二年级：时间管理；高三年级：应试技巧。心理委员们积极主动，深入班级，通过各种方式搜集信息、整理资料，在指定的时间上交了书面材料，咨询室将择期对材料进行归类整理，最终以“心理小报”的形式发放到各班级，供全体师生共享，共同提高，共建和谐校园。

（四）教师在向学生传授科学文化知识和组织各项活动的同时，也是心理健康教育的施行者，是形成心育环境的关键所在。教师的言行也在潜移默化地影响着学生的人格发展，进而影响教育教学工作的实效。咨询室注重增强教师心理健康素养，提升教师心理健康教育意识，将心理健康教育融入常规教育。

（五）积极配合市教研室开展工作，加强与兄弟学校的交流和合作，丰富和完善学校心理辅导经验和途径。高振桐老师和杨家杰老师观摩了11月29日到30日在靖远一中举行的高中心理辅导优质课评比活动，认真学习兄弟学校心理辅导老师的教育方式，受益匪浅。咨询室还推荐徐建萍老师（《给梦想插上心灵的翅膀》）参加了靖远县教育局教研室举办的甘肃省高中心理辅导优质案例评比，积极总结经验，把心理辅导的专业技术与高中阶段的教育教学的实践相结合，必将有助于提高我校教室的心理辅导技能，促进心理辅导与德育工作的结合。

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。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。学校心理辅导工作有其长期性和复杂性，心理辅导室的工作任重道远，也不可能一帆风顺，我们将一如既往，孜孜不倦，做引导学生健康成长的航标灯，培养学生良好的心理素质和心理自助能力，初步掌握自我调控和自我改变能力，完善人格，以成熟的自我意识和社会责任感去对待学习、人际交往、情感及自我发展等问题，促进潜能的开发和健全人格的培养。

咨询工作总结 咨询顾问工作总结篇七

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，利用讲卒□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，协助中心小学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。

5、我协会在本年度，多次组织协会成员参加学术会议，通过参与学术学习，极大地提高了会员的工作热情和专业素养。加强协会成员的加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。