

最新护士每天工作总结(大全6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

护士每天工作总结篇一

踏着匆忙的脚步[]20xx年在不经意间与我们挥手告别。回顾生产技术科一年来的工作，有进步，有成功，面对低迷的市场、快捷的生产，在公司生产部及兄弟单位的大力支持下，分厂干部职工紧紧围绕生产经营计划，本着“安全环保、节能高效”的生产宗旨，以提升高炉技术水平为重心、控制成本为核心，强化基础管理，优化原料结构，狠抓炉内冶炼，强化现场管理，加强设备点检，实现了生产的持续稳定，圆满完成了公司生产下达的各项任务，使生产运转保持发挥了“效益先锋”的作用，真正挑起了炼铁系统生产龙头的大旗。作为生产技术科是分厂的`中心管理枢纽，考核落实协调分厂全面工作基点，生产技术科就20xx年全面工作做如下总结。

一、分厂生产经营计划指标完成数据：

二、管理考核、制度规范落实情况

三、设备管理落实、设备利用率情况及数据

四、区域现场管理落实情况：

1、根据分厂理念推行区域化管理，建档设区域，实现各区域专人负责，保持现场全天卫生整洁规范，创造适宜的生产生活环境，按现场卫生区域划分职责，知道你的区域所在的位

置，各工段长及职工理解分厂“明确分工，责任到人”的目的。通过此区域责任的实施，使得公司件件事，3#炉螺纹钢认证，4#炉浙江物产投资、广东物产投资，省市环保检查、回查，国家环保总局的检查、回查等等大事，对一炼铁厂整洁形象得以肯定。另外根据区域划分月月有考核有奖励，考核区域53项，整改项90多项，奖励26项，大大推进现场区域卫生责任意识，受到能源环保部领导的好评。

2、分厂制定环保事故应急预案，成立现场治理小组。对厂区主要污染源点进行排查，逐项制定治理措施，落实责任人。合理规划厂区设立多个备件存放点，废钢点各种原材料场地合理规划，达到了定置管理要求，结合公司开展的环境综合治理活动，分厂成立环境综合治理活动小组，重点制定出铁厂烟尘治理方案，上料系统粉尘治理方案，原料作业区成立洁聚美化活动圈，对中转站粉尘进行控制；对散装原料进行苫盖，对厂区进行绿化，现场不定期喷水，组织义务劳动清理岗位、设备、现场卫生并长期保持，通过以上措施使粉尘、烟尘排放量大大降低，现场整洁，顺利通过国家环保检查。

3、高炉生产环环相扣，设备的正常运转是炉况顺行的保障，结合生产实际，积极推行区域化管理，实现了个人能力、职责、利益的有机结合，极大地调动了员工主观能动性，设备的日常检点、维护落到实处，各种隐患得以及时处理，在大幅降低高炉外围设备影响的同时，确保定修制度顺利实施和延续，为进一步提高现场管理水平奠定有力基础。

大，年底又高硫焦，部分指标概不如前。面对原燃料的现实，我们强化炉外冶炼，及时掌控物料特性，科学的制定消化方案，操作上防微杜渐，灵活调整，实现了质量的稳定提升，但出现波动在所难免。

5、推行标准化操作经过生产的检验，各工序操作规程逐步完善，标准化操作得以实施，生产管控逐步向“准理论”靠拢，实现了理论与实践的有机结合，高炉休送风作业、异常炉况

处理、突发性事故应对等，能够做到有章可依，科学应对。

6、建立检查、考核制度，积极开展自主安全管理。要求工段负责人做好安全管理和监督工作，负责运转操作过程安全控制，辅导职工完善落实各项安全技术措施。对于工段负责人要求真正的把安全管理责任层层分解下去，要促使这些班组长真正管起来，行动起来，才能共同把安全工作做好。

成绩的取得与公司领导及生产部正确领导分不开的[]20xx年工作上还有很多不足，但已过去，新的一年已经到了，围绕新年生产技术科从以下几方面去贯彻落实。

1、对高炉实行个性化管理，降低铁水成本，以高炉安全、稳定运行为前提，充分利用铁前检化验、预配料计算等手段，加强入炉前原料筛分、高炉过程控制，提高炼铁公司铁水综合合格率。

2、新的一年本科室按分厂要求深入开展效能督查，强化执行力，确保各项规章制度落实到位。

3、合理运用精细精益化管理平衡生产用车计划，降低用车费用，只要用车必须审批跟踪。

4、创新安全管理模式，丰富安全管理内容，强化主体责任管理及区域现场卫生责任制度，提高基层生产现场管理水平，全面保障安全生产。

护士每天工作总结篇二

今天已经是xx年7月10日了，从5月26日进入美日天津分公司到目前已经有一个半月的时间了，经过了半个多月的培训后，我们三期班成员6月 18日正式第一天上线，到现在已经将近一个月的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作情况和团队的情况做个简短的总结以及对未来的工作的目标憧憬

和展望。

首先说说自己吧，我真的以前总来没想到过自己会做销售的工作，以前参加面试面试官也说我不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话平时不是很多。所以我首先感谢美日给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，通过电话推销保险，接触到了形形色色的人，锻炼了自己的表达能力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，可以按自己的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，可以说这算是一个改变吧！再说说自己这3个多星期的业绩吧，自己只出了三单，但是实际承保刷回来的到目前只有一单，只完成将近5000的业绩！我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自身的目标责任感还不是很强，工作动力还不是很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进；其次，由于时间不长，自己的话术、表达有时还不太熟练，给客户造成模糊的感觉，有时候过于软弱，没有形成强势的气氛，让客户感觉自己的说服力还是稍差了些，还有有时感觉对个别客户还是缺少耐心，不够坚持，客户的连续几个拒绝理由就让我感觉语无伦次了，不知道该如何说了，影响了成单的概率！以至于回访的时候客户不接电话，本来当时成交了，可是核保再次拨打的时候客户却总是关机、停机，不接电话，这里面肯定有一部分是自身的原因造成的！总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间可以改变一切，要做到“既来之则安之”！

通过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，面对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最后的就是胜者！就像何丹组长平时所说的：不论是否出单，都要每天快乐的工作着；现在不出单并不代表以后不出单；只要设定目标摆正心态，那出单是必然的！可以说我脑海里一直想着这几句话每天努力的工作着！面对每天形形色色的客户，面对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一颗最平常的心去对待，我想如果连这个都接受不了的话是无法胜

任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就可以了，再者说了，没有压力哪来的动力啊！写到这顺便说一下，我们三期班不论是泰康本部的还是我们美日二部的，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到现在，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是现在失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊！但是终归是人家自己的选择，谁都没有办法，虽说不在一起工作了，见面机会少了，但是友谊始终不会改变！因为路都是自己走出来的，只要无怨无悔就足够了！

再说说我所在的“金钻盟”组吧，虽然现在我们这个组人数最少，但是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进进步着，所以我也不能落后，只有奋起直追，朝着目标前进了！另外要感谢何丹组长对大家及对我的帮助，放心，我们会用业绩来证明自己的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的更加优秀的！

伙伴们，大家记住：我们是最棒的！为了美日天分公司，为了“金钻盟”组，为了我们个人的未来，努力前行吧！因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线！事在人为，人定胜天！相信自己是最棒的就足够了！

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，四月，五月悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己！

四月，业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手

无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。四月份，四个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，四月后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程！

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少！广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好（利巴韦林，阿奇霉素颗粒等），每个月能销售五六百盒，客户要货量也大□xx市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

五月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了

那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

五月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功！！

四月五月依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。六月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把xx市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步！

永远不能忘记粤西的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发粤西走进来”，明天我要带着成功的喜悦；“为创造业绩走出去！”努力，努力，再努力！！！粤西的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的快乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的理想奋斗吧！！！！

工作半年以来，经历了很多，也有很多的感悟，首先得感谢公司给我们提供了那么好的机会，有经验的同事给我指导，让我学习他们的实战经验，也让我也学会了销售并不是简简单单的卖出，从他们身上学到的不仅是做事的方法，还包括了为人处事。现就这半年的工作作心得体会与大家一起分享。

自从进入公司，不知不觉中，半年的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟

悉公司的操作模式和建立客户关系群。在销售的过程中，要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然后可再发挥自身的优势：不断总结和改进，提高素质。

在这几个月的时间里，有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作，因为店员并不是我心目中长期的工作方式，但意识的如果我接触了这个工作，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻炼人的。它需要的是员工的应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态度……这些都将影响销售。而店员在形象店也就等于是代表着公司形象。店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

在工作中，我也学习、体验了一些销售策略，现分享如下：

我把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买上一条裙子，但是具体要买什么样子的裙子，还没有明确。第二种客人，闲逛型的客人：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的客人，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的客人不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的客人闲逛型的客人占大部分，同时将越来越多，闲逛型的客人的接待和目的型客人接待是不能完全相同的。闲逛型的客人进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然

这样的接待服务是有问题的。闲逛型的客人进了店，我正确的服务动作就是寻机，在迎宾之后，对于那些三三两两闲逛的客人，保持距离，用你眼睛的余光去观察客人的举动，给客人一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候，才进入到接待介绍工作中去。

我今后的努力方向：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

二、明确任务，主动积极

三、努力经营和谐的员工关系，善待员工，稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

护士每天工作总结篇三

在每个营业日结束，大多数受过训练的教师，管理人员，政治家，而政治家把所有发生的事情的客观分析。然后，他们仔细评估业绩，在一定的目标实现。作为一名学生，你将是明智的，采取同样的做法，并反映在你的表现，有关的成就，某些个人和教育目标。

我们是一个世界的一部分，在这世界里，人们对黄金的接触和对金钱的反应，而不是被人们认为是好的想法而激动不已。

我们五个在一个世界中，我们被教导，追求幸福是一个方程为最快速的金钱收购，无论是什么意思。如果利润和金钱是你的首要任务，并且对你最不关心的人的同情和承诺，你除了积累一些事实，并为将来的参考资料编译一些信息外，你所做的还不多。如果赚钱是你的白日梦，你的噩梦，如果贫穷是你最坏的恐惧，让你最强烈的祈祷，你错过了教育的机会。你没有自己，只有收到诺姆指令。

22, 教育过程应该是一个学生_____□a他所讲的是什么

23. 作者似乎觉得_____。

d知识不是学习的主要目标

24, 选择一个好的标题可能是_____□a教育的效益

d对你的健康有危害

答案□21.a 22.c 23.a 24.b 25.a

护士每天工作总结篇四

坚持以病人为中心，以病人的利益需求为出发点。如要求护士听到救护车的鸣声后要迅速推车到急诊室大门接诊病人。为病人提供面巾纸，纸杯和开水□4ssiogf为无陪人的老弱病人代挂号、取药。每个急诊住院病人均有护士或护工护送入院。为了解决夏天夜间输液病人多，实行弹性排班，加派夜间上班人数。这些措施得到病人的好评。特别是在有医患纠纷时，甚至打骂我们医务人员时，我们的护理人员做到尽力合理解释，打不还手，骂不还口，受到医院的表扬。

急诊科制定学习制度和计划，加强护理人员的业务知识学习。开展心肺复苏模拟人急救专业培训，选送护士到麻醉科、手

术室学习气管插管，要求急诊八大件操作人人过关。与医生一同学习心肺复苏模拟人新进展、急性冠脉综合症的急诊处置、创伤急救。提高了急诊急救水平和抢救反应速度。全科人员自觉学习蔚然成风，目前有8名护士参加全国高等教育护理大专班和本科自学考试。两位工作一年的护士参加护士执业考试均通过。指派高年资的护士外出学习国家级《急救护理新概念与急诊模拟急救培训》。

根据急诊科的工作特性，制定了新入科护士三个月的培训计划，要求其三个月内掌握急诊的流程，院前急救，如何接急救电话、掌握急诊科所有的仪器使用，同时加强理论方面的学习与考核。在实施培训第一年时，医学教，育网|取得了很好的效果。对于实习生做到放手不放眼，每周实行小讲课。

是急诊科努力的方向，也是做好“急”文章的承诺。

如20**年11月7日送到急诊科的高处坠落伤的患者，既无陪人而且神志不清，躁动不安，呼之不应，口腔内血性液体溢出，双下肢开放性骨折。当班护士见状即给氧、静脉注射，并果断采用气管插管，气管内吸痰，吸氧等处理，同时开通绿色通道，为抢救患者赢得宝贵时间。

心肺复苏模拟人急救药品准备及各种急救设备的调试是急诊工作的基础，现已施行每项工作专人负责，责任到人，做到班班清点、定期检查，这一年里未出现因急救药品和急救仪器的原因而影响抢救工作。从而保证了抢救患者的及时、准确、快速。

xx年8月，我怀着忐忑不安的心情来到急诊科，因为刚刚进医院工作的我没有多少工作经验，又习惯了妇产科单一的工作环境和流程，很多急救知识和急救技术及急救设备都不熟悉，我怕自己很难担起急诊科护士的责任，但是，在护士长及其他姐妹的耐心教导与帮助下，我渐渐适应和融入了这急，忙，杂的工作环境中，从第一次为病人插胃管手还颤抖，到自己当班独立抢救危重病人，我看到自己的成长和进步，时光如

水□xx年在一阵阵烟花爆竹声中悄然走来，而我也要认真的总结一下过去一年里自己成功的经验和失败的教训，好的方面继续发扬，不足的地方努力改进，来迎接新一年的挑战。

过去的一年里，我觉得自己做的好的方面主要有以下几点：首先在工作作风方面，我自觉遵守医院及科室的规章制度，服从管理，准时上下班，和同事关系融洽，和谐相处，团结合作，保证工作顺利完成。其次，在护理工作方面，我全心全意为病人服务，一切以病人为中心，记得南丁格尔说：护理工作不仅需要精湛的技术，更需要艺术。在工作中，我学了会观察，只有细心观察才善于发现问题的存在，包括对病人病情、心理、需求及家属的观察。例如：有些患者家属对护士的行为百般挑剔，却对自己患者液体输完都浑然不知，像这样的家属我们就应该在每次更换液体时都耐心的提醒他液体输至什么地方时应该叫护士，与此同时我们也应该按时巡视病房，多观察液体的进展，这样就可以在很大程度上避免因为液体没有及时更换了与患者家属产生矛盾。在工作中我还我学会了沟通，人与人的相互尊重和信任是建立在沟通的基础上。对于来急诊就诊的病人，我们应该积极主动地询问，热情的为其引导。例如：对于行动不便的患者我们可以予以搀扶或协助其用推车送至诊室，为其测量生命体征，对于需要做检查的患者，我们可以为其细致的指明需要去的位置，避免患者跑“冤枉路”。而对于患病时间长而并不危重的病人我们可以建议他去门诊就医，耐心而细致的告知其门诊的位置和就医的时间，便于患者的安排。虽然，一个微笑的表情，一个搀扶的动作解决不了患者身体上的疼痛，但是，却能迅速缩短护患距离，有效满足病人需要被照顾的心理需求，也可以减少患者及家属留下“不被重视”、“急诊不急”的错觉，保证自己工作的顺利进行。最后，在业务水平方面，我通过理论及操作考试，不断的提高了自己的水平。但是我在工作中仍存在许多不足之处，我觉得工作缺乏灵活性和整体性，尤其是在抢救病人时，这就需要我在以后的工作中不断积累经验。我还要加强理论知识，把常用的抢救药品的剂量作用及用途不良反应牢记在心里。我还应该加强技

术水平，如小儿头皮针及各项抢救仪器的使用。

护士每天工作总结篇五

保证了科室工作稳步进行。积极配合主任做好医护协调工作，引导大家做好医护沟通；及时发现并解决一些摩擦和矛盾，增强了科室凝聚力，使中医科成为一个温暖的大家庭；让医生护士在身心愉悦的状态下工作，也为病人营造了温馨、和谐的病区住院环境。

作为一个中西医结合内科综合科室，我们科面临病种杂，疑难杂症多，护理专科性不强的难题。而与之对应的是：中医科的12名护士，仅有一名是中西医结合护理大专毕业，其余都是西医护理专业毕业，在学校仅了解到简单的中医基础知识；在西医“专科护士”培训不断深入发展，专科护士特点和优势越来越明显的今天，中医科护士没有特定的专业知识和发展方向，这在一程度上影响了这个群体的工作积极性和队伍的稳定性，也给病区护理工作质量带来了负面影响。

针对这一现实，我果断决定：从我做起，全员培训。采取业务讲课和业务查房相结合的方式，发动科主任和医生参与，对包括呼吸、循环、消化、神经系统的常见内科疾病知识进行培训，对中医基础和常用技能系统培训，甚至对一些普外科和骨科疾病的保守治疗、护理知识，也进行了培训。一年的系统培训下来，考核结果表明，护士对上述各系统常见疾病都有了全面的认识和了解，这不仅提高了她们的业务技术水平，也极大的增强了护士对自身、对科室发展的信心。此后，我又采取日常强化的方式，不断结合病房现有病例强化培训过的知识，终于打造出了一支技术过硬、有中医特色的护理队伍。

多年的护士长经历，使我深切的体会到：对于一个团队而言，规范其行为固然重要，但更重要的是要改变其思想，升华其

内心世界，要让“护士长管理”这个外因，通过护士“个人素质”的内因起作用。为此，我采取了一系列措施：在护士排班表上，每周送她们一句人生、职场感悟；举办“天使心语”小板报；利用早会给她们讲一些励志、哲理等小故事，引发她们对人生、对事业的思索。潜移默化之中，我们中医科的护士，人文素质有了很大提高。我终于打造出了“我用人文知识改变护士——护士有效管理自己——护理工作质量提高”的良性链条。近几年，不仅中医科的护理文化建设搞得风生水起，而且圆满的完成了各项工作目标。在省市历次检查中，我们中医科以收费规范著称，每次都迎接收费检查，没有给医院丢过一分。在行风评议检查中，中医科的健康教育和护理工作，更是赢得了参检专家的肯定和赞扬。

比如说，在对病人的健康教育方面，多数科室的做法是，单纯依靠护士口头宣教，但我通过长期以来的观察，发现了一个弊端：护士说得少了，内容涵盖不全，说得多了，因为时间有限，就会说得快而没有重点，这样，病人根本记不住。为此，我把入院宣教的内容列了一个提纲，作为护士口头宣教的内容，而把详细内容输入电脑，护士在做提纲挈领的宣教后，把详细的资料发于病人，这都起到很好的效果。类似的还有“鼻饲知识宣教”、“痰培养标本留取方法”、“尿培养标本留取注意事项”等等等等。这种口头和书面相结合的宣教方法，不仅有助于病人掌握，也节省了护士大量时间，因此深受大家欢迎。

俗话说，打铁还需自身硬，在认真做好科室护理管理工作的同时，我坚持学习新知识，不断总结临床护理经验，提高自身综合素质。于20xx年5月参加了心理咨询师考试，望在8月份获得三级心理咨询师证书。一年来，先后在国家级、省级杂志上发表学术论文三篇，在我院院刊上发表诗歌1篇，散文两篇。

尽管，回首往事，我可以毫无愧色的说：我没有虚度任何一寸光阴；面对我的病人我的科室，我也能够坦然的说，为了你

们，我一直在努力!但是，面对自己，我深知工作中还有很多的缺憾，比如，科研是护理工作前进和发展的重要动力，但我们中医科的护理科研项目至今还是空白;再比如，有时候，过于严厉的要求，我甚至看到过护士的眼泪和无奈。

- 1、力争在护理科研方面有所突破;
- 2、宽严结合，让自己的管理方式更加成熟

护士每天工作总结篇六

转眼，一年的时间又过去了我来到医院工作已有3年多了，在护士长及科主任的正确领导下，在科室同事的密切配合和支持下，我本着“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命精神，踏踏实实做好护理工作，认真地完成了本年的工作任务，并且在个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步。

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

在这一年里本人能自觉遵守医院的各项规章制度，服从科室领导的各项安排，认真履行自己的岗位职责，完成各项护理操作，学会认真对待每一件事情，在用心的同时更能细心的帮助病人解决每一件事情，认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人。认真做好医疗文书的书写工作，认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录，对于自己的工作，严格要求自己，三查七对，牢记三基。

认真学习《护士条例》及其它法律法规，积极参于医院组织

的学习班。意识到，社会主义市场经济体制的建立，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对护理服务提出更高、更新的需求，因而要丰富法律知识，增强安全保护意识，懂法、用法，依法保护自己。

在这3年多的护理工作中，我的体会是“三分治疗，七分护理”，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要性。曾经有人说过：“拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也是护士。”是啊，在人的一生当中有谁会不需要护士的细致关心和悉心照顾呢？“护理工作是一门精细的艺术”。“护士要有一颗同情的心，要有一双愿意工作的手。”我会用我的爱心耐心，细心和责任心解除病人的病痛，用无私的奉献支撑起无力的生命，重新扬起生的风帆，让痛苦的脸上重绽笑颜，让一个个家庭都重现欢声笑语。在今后的工作中一定努力提高自己的技术，提高微笑服务，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的难处，端正工作态度，我希望通过自己的努力获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。

我觉得护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪，在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业做出自己应有的贡献。