

# 2023年创意咨询工作总结(通用8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 创意咨询工作总结篇一

屈指算来，来到12333这个集体已有两年半的时间了，在这两年多的时间里，感觉自己进步了、成长了、收获了。在即将过去的20xx年里，感触颇多，总结如下：

1、努力学习业务知识，提升自身服务水平。丰富而全面的业务知识是做好咨询服务工作的前提和基础，这就要求我及时掌握各类法律、法规政策。在一次咨询服务中，由于咨询者认为我所说的政策与她所了解的不一致，觉得我解答的政策不对，在临近挂电话的时候，一句你晚上回家好好学习学习政策的话穿过耳麦震撼了我。虽说她并没有指责我的意思，但至今我还记得听到这句话时，我当时的感受身如芒刺。所以，后来每每想到这句话，我都会积极主动的去翻阅相关书籍，查看各分门别类的业务知识。渐渐地，它变成了我日常工作中的一种习惯，使我力争在接听电话过程中做到回答问题有理有据，让公众信服。

在不久前的一次电话咨询中，来电人首先问我关于病假工资的支付标准，我根据政策予以答复。后来，咨询者忽然说他在网上查阅到的与我所说的标准不一致，这时，我告诉了他关于病假工资的文件依据，也请他查看。最后，咨询者满意的挂了电话。虽说这只是我众多的咨询服务工作中一件微乎其微的事情，但在这样的小事中，我明白了：只有咨询员有

足够的过硬的业务知识，在咨询工作中才能提升自己的服务水平，更好的为公众服务。

2、学会换位思考，提升自身职业素养。用心倾听、真诚服务是我们的服务宗旨，虽说只有简短的八个字，但要想真正做到很难。每天我们所服务的对象男女老少、素质高低各不相同，难免会碰到一些情绪激动，把我们当作出气筒的公众。遇到这种情形时，我首先会放平心态，然后适度的站在他(她)们的角度想他(她)们所想，急他(她)们所急，这时，他(她)们也都会冷静的听你说，甚至最后都会对你表示感谢。像这样我们既帮助了公众，又没有被不好的情绪所影响，何乐而不为?所以在接听电话过程中，我慢慢的养成了换位思考的习惯，以真心、诚心、耐心对待每一位咨询者，不断提高咨询者的满意度，从而也提升了自己的职业素养。

12月份，新知识库录入工作已基本完成。除此之外，我还积极协助小组的其他同事完成统计报表核对工作。

20xx年即将结束，新的挑战将等着我去迎接。认真做事、只能把事情做对，用心做事、才能把事情做好在新的一年里，我将继续脚踏实地，一步一个脚印，争取明年的工作迈上新台阶!

## 创意咨询工作总结篇二

为了进一步加强中医药科普宣传活动，营造本地区中医药事业发展良好的社会氛围，更好的为广大人民群众身体健康服务，把“中医中药文化”面向基层，深入群众这一举措落到实处。2018年5月29日院领导高度重视，成立组织机构，明确人员分工，协调有关部门，经过紧张筹备，使整个活动有条不紊，顺利推进，取得了良好的效果。现将活动总结如下：

加强中医药文化建设和科学普及工作，使广大人民群众充分认识和利用中医药在维护健康、防治疾病、养生康复等方面

的基本理念和知识方法。为中医药发展营造良好的社会环境，使中医药更好的服务于广大人民群众。

## 1、培养中医药科普宣传人才

由院内资深中医药科医师轮流为各临床科室医护骨干进行中医药科普知识培训，全年共计开展培训4次，培训人数达3人，初步行成了一支院内稳定的中医药科普宣传队伍。

## 2、定期开展中医药文化科普巡讲活动

3、积极创作中医药文化科普作品 制作中医药科普宣传usb知识宣传片6种，分别是辅助降压的适量吃橘子皮，祛病增食欲、中老年人养生保健知识、吃太饱容易吃出10种病、卫生保健，预防疾病等，分别是中医基本常识、高血压中医保健手册、糖尿病中医保健手册、妇女中医保健手册、儿童中医保健手册、孕产妇中医保健手册、老年人中医保健手册、中医生殖保健手册、常见病及治疗手册等。

4、积极开展“服务百姓健康行动”等中医药文化科普宣传活动。认真开展中医中药中国行—“进乡村、进社区、进家庭”义诊活动和法定疾病日义诊等活动，发放顺昌县中医医院健康教育宣传资料1060余份，义诊群众达80余人次。

通过此次活动加深了中药养身的重要性，提高群众使用中药认识中药的主观意识，得到群众的一致好评，在经后的工作中我们要加强开展此类活动，为推进中医药事业添砖加瓦。

顺昌县郑坊镇卫生院

2018年5月30日

## 创意咨询工作总结篇三

时光荏苒，光阴似箭，自9月20日来师大附中老协补习学校上班以来，到现在时间虽然不是很长，但在这段时间，从中经历了很多坎坷，也学到了很多的东西，咨询处也一直在一个比较好的状态下运转。本以为自己对基层管理已略知一二，自接受咨询处之后，我不断仔细分析各员工工作情况和学校业绩情况良久，方知自己作为最基层的企业管理者，诸多方面还深有不足。

首先是自身管理方面：作为一个优秀的管理者，本身自己必须以身作则，公司要求的规章制度自己必须带头做好。譬如学校要求准时上班，本人却经常迟到，对此，以后自己会在这方面严格要求自己，准时上下班。

其次是员工管理方面：作为一个优秀的管理者，自己必须要深入了解自己的下属，包括他（她）的人品、性格、爱好、处事作风、工作能力等诸多方面，针对不同性格、不同年龄段、不同能力的人应该分别予以不同的管理方式、说话语气和工作任务，做到人尽其才，物尽其用。同时要懂得关心自己的员工，真诚的关心。当他们犯错的时候，除了批评外还要多加鼓励，以及对其的信任，让他（她）体会到领导层的关心与器重，让他知道我们不但是上下级关系、同事关系，我们还是互相支持、关心的朋友关系。当然，作为管理者，同样要在员工面前树立自己的威信。这种威信不是靠恶语批评，也不是靠一味的做老好人树立起来的。一个真正优秀的管理者，是要让自己的员工中的一大部分人说你好，一小部分说你坏，才能称之为优秀的管理者。因为管理者不是员工，只要做好自己的分内事就行了，你需要的是一个团队的力量，你需要说你好的人的支持，你同样需要说你坏的人的执行。因为朋友和同事概念上的执行力度的效果迥然不同，好坏恰恰能做到互补。对于无理取闹的员工要予以颜色，让其深知自己不是谁都可以随便捏的柿子；对于不屑你的员工要让他认识到你的能力，无论是理论、实践、还是为人处事方面，

你都要做到让他知道你比他强（至少不差）；对于年轻员工，严格要求执行公司规章制度，事不过三，再犯同样错误，绝不姑息；同样还要让大家了解到你一直在努力地想把这个部门带好，想让每个人都得到领导的肯定与认可，这样慢慢的他们就会从心里折服与你，慢慢的这个团队就成型了。

当然，由于自己社会阅历，经验方面还有所欠缺，对于员工心理等各个方面拿捏的还不是很好，对某些员工的想法没有深入的了解，从而导致部门偶尔的不和谐。自己会在这方面多加用心，争取做到每位员工都在一个好的情绪下认真的工作。最后，作为一个优秀的底层管理者，在下级面前要代表公司的立场说话，在上级面前要做好下级的工作，全力辅助领导的工作，从而让学校工作在一个顺畅的环境下进行。总之，经过这次反省，感触颇多，深知自己在现场管理，人员管理，业务管理，甚至包括自身管理方面还有很大的不足，以后自己将不遗余力的做好自己应该做的工作，争取成为一个优秀的基层管理者，把学校的业绩提升上去，不辜负领导的期望和栽培之心！

## 创意咨询工作总结篇四

心理咨询中心面向广大学生开展心理咨询工作，本学期工作重点主要在上学期基础上，继续进行咨询工作，同时，对学生心理咨询中心的各项制度进行完善。

### 一、咨询状况

通过这学期的咨询活动，我们发现我校来咨询的学生的的问题主要集中在以下几方面，一是因为环境适应不良而陷入心理困境，此种情况依然以大一学生为多。二是因日常生活小事产生心理冲突或一时心理不适；三是因男女交往障碍或恋爱受挫而产生心理矛盾；四是对自我成长的关注而产生的心理困惑；五是来与心理咨询员请教或交流心理学知识。

理承受的压力可想而知。在咨询过程中遇到多名因为就业压力及考研问题产生心理问题，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。由于办公自动化，教学网络化、工业自动化等，使各行各业都与电脑紧密联系在一起。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。不可否认，学生工作应该积极引导大学生参加社会活动，提供人际接触的机会，增加沟通与交流的渠道。外部环境的创设对于学生心理健康是非常必要的。同时，应该加强辅导员管理工作。

## （二）采取方式

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。然而，在具体的咨询个案里，仍然有不少不尽人意的地方。咨询环境较为单调与咨询手段相对贫乏，在一定程度上也往往影响到我们咨询效果。目前，心理咨询中心正进行硬、软件的建设，以适应我校心理咨询工作的需要和满足广大学生的要求。

除以面谈为主的个别咨询过程，网上咨询也继续开展。张日昇教授督导全体研究生进行咨询工作，并通过心理空间亲自为河北大学广大学生解决心理疑惑与心理问题。在网络为主的互联时代，这也已成为一种主要的咨询方式，并充分发挥出它的作用。

### （三）存在不足及遇到困难

本学期心理咨询主要面对主动前来求询的来访者，这些来访者相对来说已经认识到自己的心理状态不佳，试图寻求改善的，但还有大部分学生没有能走入心理咨询中心，如何让心理咨询工作更好的深入学生群体，为更多学生解决心理问题，这是我们急需着手的问题。针对这个问题，我们可以在新生入学和老生毕业之际可以有针对性地进行辅导咨询。如新生入学时可就入学后的心理适应问题开展心理健康讲座、心理咨询指南，而毕业之际可以进行就业指导咨询。同时，我们也建议各院系应适当安排一定的心理咨询课时，把心理健康知识教育渗透到日常的教学活动和学习生活之中。

个问题的时候很多咨询员选择考虑来访者的情况，为其进行了咨询。那么导致别的值班人员无法接待别的来访者，造成来访者等待的局面。在新学期，对咨询人员值班的安排应充分考虑这一点，切实为广大学生解决困难，带来方便。

最后，在与来访者沟通时，由于经验不足的缘故，咨询者易于对来访者产生同情、怜悯，因此将自己家里、宿舍的电话留给来访者，尽力给她以帮助。这可能给咨询者带来一些不必要的麻烦，以后咨询的过程中，在进行咨询训练时，应着重强调这一点。咨询工作与生活区一定截然分开。

## 二、咨询制度、软硬件的完善

心理咨询中心的一个重要工作目标，就是要求咨询员充分利用所掌握的心理学知识，发挥自己的角色优势，解答学生在

学习生活中所遇到的心理疑问，指导他们以一种健康的心态去看待并化解这些心理矛盾或心理冲突，避免踏入心理误区，使之走出心理困境，促进心理平衡与心理健康。因此，咨询人员的素质必须不断得到提高。我们采取的方式是定期共同讨论，进行案例分析，将咨询中无法解决的问题、存在的困难拿出来大家共同商议，以此弥补经验与知识的不足，并请导师作出专业指导。同时加强专业课程的学习，扩充心理咨询知识。这是心理咨询软件的建设。

料，为来访学生了解心理学知识提供了相应材料。

同时，根据学生日益增多的情况，增加咨询受理时间，每星期设置

一、二、三、五咨询员值班，为来访者安排咨询者约定咨询时间。本学期初同时拟订完成已收集的新生心理档案的分析工作，但由于软件没有购置，二、三年级研究生准备开题与论文答辩，同时咨询学生非常多，没有足够的时间，因此这项工作准备在新学期进行。

### 三、以后的工作

新学期工作主要从以下几点进行：

1、咨询内容上要扩大咨询内容，咨询方法上改变在咨询室坐等的状况，尽力走入学生中去。

2、定期举办关于学习压力、考试焦虑、人际关系、情感心理、就业等方面的心理健康系列讲座。主要由二年级研究生负责。

3、通过宣传栏、广播等介绍心理健康知识，主要目的增强学生自我心理调试能力，帮助学生分析心理异常现象，了解原因。



#### 4、协助学校筹建全校新生心理档案。

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。

## 创意咨询工作总结篇五

咨询经理进行工作的总结有利于更好地提升咨询工作的能力，为客户提供优质的服务。下面是小编想跟大家分享的咨询经理工作总结，欢迎大家浏览。

### 咨询经理工作总结1 一、多措并举，积极推进市场开发

按照投资公司承包责任制的要求，分解任务、落实责任，力争通过全体员工不懈的努力，超额完成投资公司下达的净利润150万元、年销气量150万立方米、开发居民用户3500户的任务目标。一是充分发挥中石油的品牌优势，大力做好宣传工作，计划在xx电视台等媒体通过包版面和连续报导的形式开辟专栏，专题宣传天然气的优点和优惠政策，提高当地居民的认知度和安装积极性。二是按照优先发展规模较大小区、优先发展离管网较近小区、优先发展管理水平较高小区、优先发展收入水平较高小区的“四优先”原则，优化市场开发结构顺序，变全面开发为滚动开发，降低资金占有率，降低居民用户开发成本。三是按照规划局的统一规划，做好新城区居民区的xx管网规划启动衔接，积极做好准备工作，为xx进入新城区创造条件。四是利用资源优势，为当地经济发展积极做贡献，帮助当地政府引进用气量较大的工业用户，实现公司与政府合作双赢。五是把锅炉、餐饮用户做为开发重点，同时着力发展lng等可中断用户，拓宽销气渠道，培植新的用气增长点。

## 二、强化安全管理，确保运营安全

按照“迎奥运、保安全”的要求，牢固树立“安全就是政治，安全就是稳定，安全就是市场，安全就是质量，安全就是效益”的观点不动摇，进一步强化措施、细化管理，为公司圆满完成各项任务目标提供强力安全支撑。一是继续实行安全例会制度，每周召开一次安全生产例会，总经理每月至少主持召开一次安全形势分析会议或安全领导小组成员会议，每季度召开一次qhse体系建设会议，对各类安全隐患及时研究解决。二是强化应急值班，加大岗位值班人员的责任，加倍巡检密度，在确保日常检查不放松的情况下，领导带队，组织安全员、工程技术、运营、巡线人员不定期对输气管网和施工现场进行检查，确保运营不出事故。三是进一步完善qhse管理体系，对值班、学习、巡检、安全教育内容、外来人员进站流程等进行进一步规范完善，修订《门站应急抢险预案》、《城区管网抢险预案》和《“反恐”应急预案》，不定组织人员进行演练，锻炼广大干部员工的应急能力，确保出现问题队伍能“拉的出、冲的上、打的赢”。

## 三、充分发挥党支部堡垒作用，提升干部员工素质水平

按照《标准化党支部》建设要求，扎实推进“四好”、“五型”、“五创”等活动的开展，增强班子执行力、掌控力和创新力，推进党建工作制度化、规范化建设，促进党支部工作与生产经营工作紧密结合，为公司做大做强提供坚强的政治和组织保证。按照党员经常性教育要求，定期组织干部员工进行学习，使每位干部员工及时了解上级的方针政策，使广大干部尤其是党员干部树立起发展的紧迫感、认识的危机感和强烈的使命感，思想上始终与公司、投资公司保持高度一致，自觉遵守公司的各项制度。根据上级公司和地方政府的培训计划列出切实可行的公司干部员工培训计划，把政治理论和业务培训作为首要任务，全面加强干部、员工政策法规、业务知识、文化素养培训和技能训练；把干部教育培训的普遍性要求与不同类别、不同层次、不同岗位干部的特殊需要结合起

来，大幅度提高公司干部员工的素质水平，充分调动干部员工的积极性和主动性。支持工会组织开展丰富多彩、健康向上的业余文化生活，活跃气氛，凝聚力量。

#### 四、构建和谐，创优发展环境

开展企业文化建设，努力构建“让政府放心、让社区和谐、让居民满意”的和谐局面。一是坚持以人为本，细心体察用户需求，切实为用户提供个性化服务，通过细致的服务，赢得客户、赢得信赖、赢得市场。二是与地方政府加强协调沟通，尽最大努力争取地方政府的支持，创造和谐融洽的工作氛围，为企业争取宽松的发展环境。三是积极配合铁耀乡陶瓷工业园搞好前期调试服务，争取早日用气，实现用气量的重大突破。四是工作坚持民主集中制，会前交换意见、沟通思想，听取党内外员工的意见和建议，对会上提出的问题，及时落实整改措施，对员工普遍关心的问题，将整改措施向员工公布，接受员工监督，增强员工企业的归属感，稳定队伍。四是邀请地方电视台记者和报社记者对我公司的管理理念、业绩、优惠政策进行专题宣传报道，进一步提升公司的知名度。五是力所能及的参与地方的公益活动，履行社会责任，进一步展示中油xx旗帜形象。

#### 五、努力提升公司效益水平

认真贯彻落实投资公司“三条红线不能闯”的要求，坚持增效节支两手抓，两手都要硬，确保公司效益稳步增长。一是坚持对用户初装费全额收齐后再施工原则不动摇，确保资金回收率。二是按照“八统一”的要求，认真做好工程投资、物资采购、财务管理等规章的落实，大力压缩管理、运营、工程成本。三是认真学习研究税收政策，合理避税，减少不必要的税务交纳。四是积极做好xx年已开发居民用户第三期初装费的收取。五是加快工程建设，已开发小区争取尽早完成安装，尽早通气，尽早见效益。

咨询经理工作总结2 自20xx年12月9日我公司挂牌成立以来，作为市第四家民间资本性质的担保公司加入“市中小企业信用担保协会”以来，已走过了三个年头。

三年来，松银担保公司担保业务、队伍不断发展壮大，与银行金融机构的合作层次不断加深。在促进担保业的发展和推动银保、银企合作方面都取得了可喜的成绩。截止20xx年第二季度，我担保公司共为融资诉求企业实行货币担保70家，担保金额3亿元。

公司注册资本总金额9900万元，扩资增股5100万元，后续储备资金2700万元。帮助基础设施建设担保资金2400万元。在保贷款余额8500万元。

公司在发展的同时，不忘回馈社会，支付用于帮扶助困万元。

松银担保十分注重合作金融机构资本运作问题，并互之于体现效益，以成为民营资本服务于中小企业的重要组成部分。在着力解决货币、抵押担保瓶颈、缓解中小企业融资难方面发挥着越来越突出的功能与作用。特别是为钢贸行业中的中小企业，审视和卓识了江苏、福建、苏闽商投资企业的稳健，敢拼会赢的经营经商理念。依托分区域商会、让有血缘、份缘、业缘情感相连、文化相融、理念相近经营者。在控制风险的前提下，利益捆绑、实力叠加，发挥资本信用信增的乘数效应，强强联合的战略联盟，逐步成为连接银行和中小企业的桥梁和纽带。在取得可喜成绩和巩固的基础上：

今年，我们将在市经委的领导下，市中小企业信用担保协会的督促下，朝着自身行业规范发展，行业自律，有序竞争的方向迈进。着实、更加有效地改善服务理念和意识为钢贸行业、中小企业的服务。

一、为银保合作拓宽层次和空间，继续为银企合作搭建可持续性良好互信、宽松平台，促进“三方”共创双赢。

近期来，松银担保公司在拓宽银保合作的层面和空间、合作规模上与苏南长三角周边城市相比还略显薄弱。20xx年度我们将在市经贸委等相关经济综合部门的督导下，一是积极创新、积累资本、通过扩资增股方式增强自身硬件设施的、固定资本的投入与建设，初步计划在市润州区朱方路长江西路受让商业(二、三级)地块35亩，筹建松银担保租赁大厦，钢贸生产资料交易楼，建立永久性综合服务平台，竭力打造降低融资成本，促进钢贸物流流通与金融部门扩大合作范围、合作规模。

二是积极参与担保机构信用评选。以市中小企业组织牵头担保机构参加全省开展的信用评级工作为契机，通过规范和完善将级别结果录入全国统一的企业信用信息基础数据库，进而提升我担保公司的企业工作效能、职能和功能。三是探索建立银保、银企沟通例会制度。和邀请专家、学者就目前国内金融形势，探索把控风险的有限最佳机制。分析银保、银企合作的状况、研究合作中的存在的突出、热点、焦点问题，并研究不断改进和发展的相关工作举措。

## 二、进一步加强担保公司与金融机构的合作。

目前，国际金融危机对相关实体经济的影响颇深。尤其是对市中小企业发展有一定冲击。可抵押资产有所缩水，财务状况有所转弱。在此困难时期，主动与金融银行机构沟通，达成共识，精诚合作是十分具有迫切性、必要性、重要性的，只有通过“银-保-企”三方合作，才能共克时艰。一方面担保公司需认真贯彻人民银行南京分行下发的《关于进一步推动金融机构与信用担保机构加强合作的指导意见》精神，通过担保公司甄别，择优选择实力底子较强，依法经营、管理规范、财务较之健全、诚实守信的钢贸、中小企业作为合作对象。促使合作走制度化、规范化、长期化。通过历年合作征求金融银行放大放贷敞口比例。

另一方面，我们担保公司应树立规范、稳健的发展意识，要

把中小企业融资担保作为主营业务，进一步加强与金融机构的合作，并针对主管部门和评级机构分析发现的潜在风险和薄弱环节。提高风险识别能力和管理水平，在支持企业发展过程中实现自身发展。

### 三、持续改善对中小企业融资、拓宽金融渠道的服务。

在巩固市松川钢贸内客户和中小企业服务的同时，需内部建立健全机构设置及相关制度，改进和优化担保信贷流程，配合金融部门金融产品的创新，服务效率的提升。并深入探讨和引进淡马锡中小企业业务模式。

在当前经济相对困难的形势下，担保公司要树立大局意识和责任意识。对已经出台的支持中小企业发展的各项信贷政策措施，要读懂、读细、抓实、抓好。积极探索建立、健全钢贸中小企业融资量化考核制度。要对基本面和信用记录较好、有竞争力、有市场、有订单但暂时出现经营或财务困难的中小企业特点的融资产品和服务方式，利用授信、开证、押汇、保理等多种担保融资手段，进一步拓宽中小企业的融资渠道，并做好对中小企业的金融信息咨询和代客理财服务。要加强中小企业金融统计和信息报送工作，探索建立适合中小企业特点的融资信息动态监测制度，及时掌握中小企业金融服务信息。

咨询经理工作总结3 一年来，本人认真贯彻执行党的各项路线、方针政策、高举邓--理论伟大旗帜，以“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻xx大精神，积极工作，大胆负责，认真履行自己的职责，圆满完成了各项工作任务。根据工作分工，我的主要职责是搞好办公室和协助局领导抓好业务工作。现将主要工作情况总结如下：

(一)加强思想修养，不断提高政治素质。认真学习中央和省市委的一系列方针政策，尤其是注意学习邓--理论，坚持用“三个代表”思想武装头脑，进一步提高自身的理论水平

和政策水平，不断增强贯彻执行党的基本路线的坚定性和自觉性；在大是大非面前、在关键时候保持头脑清醒，保持政治上的坚定性，始终在思想上、政治上、行动上与党中央和各级党委保持高度一致。同时，充分认识办公室所处的特殊地位和作用，认清自己肩负的责任，增强职业荣誉感，专心事业，淡泊名利，无私奉献，努力争做敬业爱岗的模范。

(二)努力干好本职，进一步提高政务服务水平和质量。一是坚持不懈地加强学习。抓好学习，不断提高自身业务素质，是做好本职工作的前提。在学习内容上，制定了自己的小计划，从自身实际出发，今年突出抓了市场经济知识和法律法规知识以及对wto知识的学习。在学习方法上，除了积极参加集体学习外，注意向书本学，主要是结合工作实际，认真学习单位订阅的种类报刊、资料等，对好的篇目，注意摘录或剪集下来，以便经常翻阅和消化吸收；同时，虚心向基层领导和广大干部群众请教，取长补短，不断丰富和充实自己。二是注意发挥好办公窗口作用，在严格要求自己的基础上，带领办公室的同志从一点一滴做起，对来局办事的做到热情接待，并仔细解答有关询问，受到了群众好评。三是积极为企业跑项目、争资金。其中为得利斯上市、墙夬水库库区改造、污水处理厂等有关项目的提报，数次进京上省跑市做了大量工作。

实做事。讲廉洁，认真履行廉政建设有关规定，正确看待自己所处的环境的位置，时时处处严格要求自己。积极技对和抵制各种不正之风，努力搞好自我净化，积极维护发展计划局形象。

今年以来，虽然各方面都有了较大进步，做出了一定成绩，但对照“三个代表”要求，还有不少差距和不足，主要表现在：一是理论学习不够深入、系统、全面，缺乏刻苦精神，主动地深入研究理论、政策、法律法规等方面还做得不够。二是工作的主动性不够强，服务质量不够高。这方面总的看坚持得比较好，能够积极地完成份内的各项任务，工作质量

和效率也比较高，但从更高的标准看，与新的形势和任务相比，还有较大差距。下步要认真学习邓一理论，以“三个代表”重要思想为指导，贯彻xx大精神，解放思想，实事求是，与时俱进，不断提高自身素质，更加扎实认真地做好本职工作，为我市改革和建设的快速发展、为全面建设小康社会的宏伟目标做出贡献。

咨询经理工作总结4 我正式从项目经理岗转为咨询经理。主导实施的项目并不多，平时的积累和各位前辈们的点拨，顺利的完成额任务，现对几次的咨询经理半年工作总结如下：

此次是转岗后次与销售部的同事一起去客户售前沟通，此次沟通的主角是销售部经理。此次的沟通交流后，让我大开眼界，彻底对明源销售部的同事的印象的改观。以前在实施工作时，需对背景和产品细节均有很的，如何把握和客户有限的几次交流中将系统的亮点很生动地展现给客户，对人的综合要求更高：

- 1、演讲能力(fab等)：演讲，让客户的思维思考；
- 2、人际交流沟通能力：从客户的只言片语推测客户的关注点、职位、选型倾向；
- 3、临场应变能力：所沟通都会一帆风顺，面对客户的诘难，需不卑不亢地应对；
- 4、站在客户角度思考并制定有性的方案；
- 5、把握住建议权：除去销售经理的演讲能力，此次沟通中最大的亮点是，在客户对信息化建设任何思路时，适时给出了的化建议，实属点睛之笔。

通过沟通，本人觉得有几点需要关注：



1、高效团队。在一个项目组中，成员素质一定要互补，生产领域业务、职能管理领域业务、软硬件技术必须都具备，才能保证项目运行中，各方面的问题都能迎刃而解。其次，不必要求每一个项目成员都有非常丰富的经验，毕竟一个项目中有很多零碎的工作需要人去作，但凡有些资历的咨询顾问谁愿意打下手??所以，一些新加入咨询领域的人员也是不可或缺的，他们主动性更强，更容易配合工作。

2、合理分工。在项目启动阶段，根据项目成员的各自优势，应该确定一个大致分工，然后在项目各个执行阶段，应该随时合理地调配分工，做到凡事有人做，人人爱做事。这个问题，需要项目经理深度理解合同，完全明了项目各阶段的交付物，以及涉及的范围领域和深度。分工的原则是充分发挥优势。

3、加强沟通。项目执行期间的沟通非常重要。无论是和用户沟通还是和正略钧策的领导沟通，以及项目组成员内成员沟通，方式方法的把握很重要，尤其是和用户核心干系人的沟通，至关重要，因为或许你的一句无意直言，将影响你的款子到帐哦。从我个人而言，性格太直，说话不会转弯，而且又不会说谎，所以在解决问题的沟通上势必有风险，但是我也有长处，我的善良和执着，以及察言观色、审时度势的能力还是技高一筹，相信这可以弥补其他不足。

4、掌握节奏。咨询项目是很累人的，项目周期一般是3-4个月，如何保证项目期间成员全方位到位，避免因身体原因影响项目进度?就要做到密切掌握节奏，我的原则是，先紧不后紧，各阶段的工作，都力求提前完成大的框架，提前完善，万一发生意外情况，我们不至于处于被动。但是，也不是说就使劲加压给项目成员，我相信项目周期应该是能完成项目范围内的事情，只要不拖期就行。

咨询经理工作总结5 屈指算来，我到公司已近一年的时间了，在这一年里我在领导和同事们的关心与帮助下很快融入了公

司这个大家庭，在这一年里虽然部门业务活虽不太多，但我还是感觉的这一年很充实忙碌，所学知识突飞猛进如工程造价审计、编制标底预算等专业，在思想觉悟方面有了进一步的提高，本年度年度工作总结如下：

第一，态度决定一切，认真、认真、再认真。可以说，这一年工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。刚开始，由于我不是很喜欢这个行业，我怀疑我不适合这份工作，后来我发现，时间就是我的救星，通过自己不断的努力，调整心态，一切看起来复杂的事情就会变得简单容易了，预算是每一个项目重要的一个环节，需要认真负责，公平公正，态度端正，头脑清晰，我努力的去做到这一点，让我自己向优秀的造价人员迈一步。如果我们能以充分的激情和热情去做最平凡的工作，也能成为最优秀的职工，拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

第二，学无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，活到老学到老，做到理论联系实际。

第三，敢于发现问题，解决问题。预算本来是一种比较枯燥的工作，也是一种精益求精的工作，所以我们要用心多思考一下，敢于提出新的问题，然后自己摸索，翻阅资料去解决问题，在这个过程中也会乐在其中，也会给自己充电，增加专业知识能力。当然，随着工作的深入，设计创新，还有更多新知识等着我去学习，思考，力求做到天天进步，不断提高自己的专业知识能力。

第四，缺少经验。我努力的工作，在这一年里面，我虽然做了很多项目，但是这些项目里，自己认为无可挑剔的预算还没有，总是可以发现问题，因为我很少去工地，很多东西只是坐在办公室想象，很容易出错，所以我在明年的工作中将有意识的增强自己这方面的知识，不忙的时候多去工地走走，看看实际施工程序，真正的做到理论联系实际，把工作做好做精。

第五，学会宽容，不可有傲气。我总是想自己心里明白就好，不喜欢什么事情总是挂在嘴上，但是我发现我错了，有一些事情是必须要说出来的，说出来才可以解决。无论是工作还是生活中，我开始学着宽容，开始不那么斤斤计较了，我发现我比以前快乐了，觉得生活更有意义了。我的好朋友曾经这样说我：你身上的傲气太重了，该适当隐藏一下你的傲气，你的霸气。虽然我一直没觉得，但是我在生活和工作中一直很在意，一直有意识的克制自己。我一直改，争取做到完美。

第六，和谐的大家庭。我所在的单位xx造价咨询公司，员工不多，但是年轻化，每个人都很好相处，紧张的工作中笑声不断，真可谓是一个和谐的大家庭，我喜欢。

咨询经理工作总结6 1、协助贵公司高层赴贵州省，丽江等地对购买设备及投资项目进行审查把关，在拟定合同时将贵公司的利益永远放在第一位，在条款的设计上充分考虑了以后面临风险的救济途径，使公司不会被陷入困境。发现了问题及时言正的向贵公司指出了可能存在的风险，使得贵公司在决择时有了更充分的考虑，使此次投资达到了预期的目的，也取得了更多的主动权。

2、严格审查、制定公司各类合同，通过拟定《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《和解协议书》、《合伙协议》、《融资租赁合同》等及及时审查、修改公司即将签订各类合同，使贵公司完善了公司的合同管理，预防了风险发生，至目前止未出现任何因合同约定不清、违约等合同纠纷。我认为公司在预防纠纷的发生上是取得了一定的成绩，为以后合同的进一步履行打下了坚实的基础。

3、对贵公司的应收账款及时进行跟踪、了解，针对久拖不还的客户及时向对方发出《律师函》进行追讨，向对方阐明利害关系，力争让对方尽快支付拖欠公司的款项。

4、帮助公司整理、制定《公司管理制度》，通过制定《公司管理制度》加强了公司的规范化管理；明确了公司各部门的日常工作职责，使各部门分工明确，工作职责分明，业务井然有序；积极发挥了全体员工的积极性、创造性，提高全体员工的技术、经营、管理水平；完善了公司的经营、管理体系，增强了公司的竞争力。

5、积极参加公司的日常工作会议，了解公司的经营，管理情况，对公司日常工作中出现的法律问题及时进行解答、处理。预防了一些突发状况的发生，使公司生产、管理更加稳步有序。

6、参与贵公司的股权收购商业谈判，分析在可能存在的潜在商业风险，提出合理的建议并及时加以正确的处理，积极维护了公司的利益，预防了风险的发生。

员工的素质和形象代表着公司的实力、规模及发展。员工是公司的组成部份，留住人才是公司仍以发展的前提和保证，由于有些员工不懂劳动法规，可能随时流动。本律师建议：首先，制定详细的规章制度，对员工严格要求，在外界表现出贵公司是一个纪律严明、做事严谨、有文化、有修养的正规大公司，以便提升公司的整体能力，以求在市场经济中更具竞争力；其次，对员工进行法制教育，特别是劳动法律、法规，以便员工能明白自己的所作所为是否合法，会产生怎样的后果，最终达到让员工与公司融为一体，以调动其积极性、创造性、让公司获得更大的利益；最后，丰富员工的文化生活，加强业务的培训，让员工明白自己不仅在贵公司获得发展，赚取金钱，还能提升自己，提升员工的凝聚力。

在总结的最后，我们将再次向贵公司作出慎重的承诺：“以我们的专业服务，为您提供专业的风险防控！”

咨询经理工作总结7 屈指算来，我到公司已近一年的时间了，在这一年里我在领导和同事们的关心与帮助下很快融入了公

司这个大家庭，在这一年里虽然部门业务活虽不太多，但我还是感觉的这一年很充实忙碌，所学知识突飞猛进如工程造价审计、编制标底预算等专业，在思想觉悟方面有了进一步的提高，本年度年度工作总结如下：

第一，态度决定一切，认真、认真、再认真。可以说，这一年工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。刚开始，由于我不是很喜欢这个行业，我怀疑我不适合这份工作，后来我发现，时间就是我的救星，通过自己不断的努力，调整心态，一切看起来复杂的事情就会变得简单容易了，预算是每一个项目重要的一个环节，需要认真负责，公平公正，态度端正，头脑清晰，我努力的去做到这一点，让我自己向优秀的造价人员迈一步。如果我们能以充分的激情和热情去做最平凡的工作，也能成为最优秀的职工，拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

第二，学无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，活到老学到老，做到理论联系实际。

第三，敢于发现问题，解决问题。预算本来是一种比较枯燥的工作，也是一种精益求精的工作，所以我们要用心多思考一下，敢于提出新的问题，然后自己摸索，翻阅资料去解决问题，在这个过程中也会乐在其中，也会给自己充电，增加专业知识能力。当然，随着工作的深入，设计创新，还有更多新知识等着我去学习，思考，力求做到天天进步，不断提高自己的专业知识能力。

第四，缺少经验。我努力的工作，在这一年里面，我虽然做了很多项目，但是这些项目里，自己认为无可挑剔的预算还没有，总是可以发现问题，因为我很少去工地，很多东西只是坐在办公室想象，很容易出错，所以我在明年的工作中将有意识的增强自己这方面的知识，不忙的时候多去工地走走，看看实际施工程序，真正的做到理论联系实际，把工作做好做精。

第五，学会宽容，不可有傲气。我总是想自己心里明白就好，不喜欢什么事情总是挂在嘴上，但是我发现我错了，有一些事情是必须要说出来的，说出来才可以解决。无论是工作还是生活中，我开始学着宽容，开始不那么斤斤计较了，我发现我比以前快乐了，觉得生活更有意义了。我的好朋友曾经这样说我：“你身上的傲气太重了，该适当隐藏一下你的傲气，你的霸气”。虽然我一直没觉得，但是我在生活和工作中一直很在意，一直有意识的克制自己。我一直改，争取做到完美。

第六，和谐的大家庭。我所在的单位——xx造价咨询公司，员工不多，但是年轻化，每个人都很好相处，紧张的工作中笑声不断，真可谓是一个和谐的大家庭，我喜欢。

## 创意咨询工作总结篇六

### (一)快乐的童年，感恩拥有期待的父母

我出生在江汉平原一个普通的农民家庭。家里有父母、我、妹妹和奶奶，父母都是朴实、善良的农民。我出生时刚刚分田到户，父母为了一家人的日子过得富足些，每天起早贪黑在那十来亩庄稼地里勤苦做。他们不仅比别人花更多的时间在劳作上，而且开始尝试播种新的农作物。家里是第一批开始种经济作物的农户之一，第一年的好收成，让我的父母喜笑颜开。父母的勤劳换来了一家人的幸福日子。记得我和妹妹穿的花裙，吃的零嘴让好多小伙伴羡慕不已，没几年，我们家也盖起了村里的第一幢小楼。我时时刻刻被父母那种对美好生活的期待感染着。父母是我的第一任老师，感谢他们用最质朴的行动，教会了我勤劳、节俭和善良，也养成了我做事踏实，力求上进的性格。

### (二)微瑕的少年，被电灼伤后与自卑的斗争

我十岁那年，一场突如其来的灾难，差点结束了我的生命。

那年秋天的一个下午，家人都外出了，我独自在家，边看电视，边用‘热得快’烧开水。（那时的热得快’是一种自制的简易电热水器，两根废弃的铁锯条，一个小电线板，一米多长的电线加一个电插头就组合而成了。）电视里的《西游记》放得正精彩的时候，水开了。我站在床前的木凳上，没拔插头就直接用手去拉热得快。一瞬间，一阵麻麻的感觉，我被一种叫‘电’的东西，从床前打到了房门口，整个屋子里浓烟四起。当邻居和家人赶到的时候，我正趴在房门口捧着左手呜呜的哭。父亲急忙抱着我赶往医院。庆幸的是我当时站在木凳上，没形成电的回路，所以捡回一条小命。但我的整个左手手掌严重烧伤。

为了让我留下残疾，父亲抱着我跑遍了整个市里的大医院，小诊所；母亲也到处为我求医问诊，她求过神，拜过佛，没少花香油钱为我求良方。我慢慢从惊吓和恐惧中，慢慢回过神来。看着满是疤痕的左手掌，我变得敏感而自卑。

我整天郁郁寡欢，害怕见人，尤其害怕别人看见和提起我的左手。我总是把左手藏在身后，只有躲在我的房间里一个人看书的时候，我才会忘记我左手的疤痕。那个学期，好像没上几天课，我不敢去学校，不敢看到同学们异样的眼神，但我喜欢在家里看书，一看就是一整天。在那个学期结束的时候，我参加了学校组织的期末考试，没想到我居然拿了全年级的第一名。散学典礼上，学校发了我一个练习簿和一张三好学生的奖状。我拿着奖状高兴地飞回家。父母逢人就夸我。我开始挣脱不幸带给我的痛苦，从一个新的角度找回属于我的自信，立志做一个能让父母自豪的女儿。

从灼伤的阴影里慢慢走出来后，我顺利升入了初中。到了初中，我特别喜欢物理。上物理课里的电学，我认识了那个差点要了我小命的神奇事物——电。强烈的好奇心，老师的循循善诱，细心讲解，有趣的物理实验带我领略着科学的神奇奥秘。而我内心深处对电的恐惧和害怕也随着知识的加深慢慢消退。特殊的经历没有让自卑成为我快乐的坟墓，却让我开

始学习辩证、理性地看待生活中的一切。整个初中阶段，学习变成了我快乐的源泉，我在老师的赞扬和同学的羡慕中度过了一段快乐时光。

### (三) 学业受挫时本能的逃避

初中毕业，我以优异的成绩进入了当地的重点高中。可到了高一，我遭遇了人生的第二次挫折。高一的物理老师也是我们的班主任，是一位来自黄陂的老师。黄陂口音相当浓，许多时候我因为听不懂她的口音，而害怕上物理课。我的物理成绩一落千丈，其他科目的成绩也不如人意。我的自信心被打击的支离破碎。那短时间我开始成夜成夜地读琼瑶的小说，学三毛踟蹰荒野，渴望向蒲松龄一样徜徉墓地能与神鬼有突然的偶遇。我尽力逃避着失败的打击，唯独不愿和老师正面的交流。那时的我敏感而反叛，内心的冲突和矛盾无法排解。好在高二文理分班，我毫不犹豫就选择了文科，逃离了我害怕的`黄陂口音。

本能的应激反应，让我渡过了那次的适应性障碍。回想起那段记忆，除了外在环境的因素，个人性格的内向，不愿与人沟通向人求助成为我轻度抑郁的重要原因。这次受挫，让我认识到教师在一个人成长历程中产生的重要影响，也让我对教师这一职业产生了浓厚的兴趣。

所以高中毕业，我选择了师范院校。在大学里，我十分注意培养自己的能力。自荐当了班干部，由于工作的出色得到了老师和同学们的认可，人际交往的能力得到了培养，以前造成的自卑和内向性格也得到了很好的改变。

### (四) 工作受挫时勇敢面对

大学毕业后，我和几个同学自愿到洪湖的一个偏远小镇--大沙湖任教。初次踏上工作岗位，又远离家乡的我们感到极度的不适应。而1998年，农场也面临着改制。教育战线工资极



低，一个月两三百块钱，还拖欠了半年没发，许多教师无心本职工作，人心涣散。一提教学，老教师们要么牢骚满腹，要么直泼冷水，鼓动我们这些年轻人快走。领导呢，对我们这些新分来的大学生，表面上客客气气，背后一直埋怨我们能力不强。

生活的窘迫、领导的埋怨和同事们的冷眼旁观，使我们几个同学紧紧团结在一起。我们不求别人就靠自己，我们一起搭伙吃饭，一元三斤的鱼头，一吃就是两三个月；一起钻研教学教法，探讨教学心得，晚上一起交流如何与学生相处，与家长沟通。一两年的时间，我们都各自成为了所带学科的佼佼者。执着坚守后成功的喜悦也让我的性格中多了几分坚强。

#### (五) 恋爱受挫时纠结的内心

在为工作的肯定奋争的两三年里，我们中间的部分人也开始恋爱结婚生子。我在滑冰时认识了当地的一个年轻小伙子。人长得帅气，谈吐幽默，尤其是对身处异乡的我颇多照顾，他愿意听我发牢骚，我也喜欢听他讲奇闻轶事，一来二去，我们相爱了。

我的朋友和家人却我看好我俩。一是文化水平相差太大，一个初中生，一个大学生。在恋爱的新鲜感过后，我们还能不能找到共同吸引彼此的话题？对许多事件的看法我们理解的角度都会很不一样，这样能一起生活长久吗？二是家庭条件不好，他虽然是独生子但父母都是普通工人，家境一般，甚至可以说有点贫寒。毕竟生活是很现实的事情，有爱也不能饮水饱呀。朋友的反对，家人的不支持，我纠结了许久。但他信誓旦旦一定会让我过上好日子。在我的犹豫和徘徊中，我们迷迷糊糊就步入了婚姻的殿堂。

婚后的困窘是意料之中的，但看着他为了支撑这个小家，下河摸虾，进窑拉砖，随车压货，我的心一下子就被融化了。坚信夫妻同心其力断金。认知的调整带来了行动的改变。经

过几年的努力，他和朋友开了一个小厂，生意不错，我们的日子也越过越好。

## (一) 职业感受

生活中的沟沟坎坎让我学会了自助，工作中点点滴滴也让我期待能去助人。我平时肯吃苦，有耐心，对教学总是充满了热情。并且喜欢研读和借鉴一些新的教学理念，琢磨新的教学方法，所以上课知识面广，方法灵活多变，学生爱听、爱学，教学效果也非常显著。在学校欠缺思想品德教师的时候，我主动请缨。不仅连续十来年让我校的思想品德中考成绩在市里名列前茅，而且学生对我的亲近感越来越强。十六年里，我每年都收到不少学生写来的悄悄话和慰问卡。

从自己所从事的职业看，教师是一个与人打交道的职业，烦恼会困扰着每一个学生，教书与育人相辅相成，作为一名合格的教师不仅要教好书，更要育好人。从教十几年，与学生朝夕相处，送走了一届又一届的学生，目睹了学生点点滴滴的变化，现在的学生承受的心理压力太大了，心理问题太多了：成长的痛苦、学业的重压、社交的困惑、早恋的诱惑等等。面对那一双双清澈幼稚的双眼，我的心里颇不是滋味。多年的教育教学生涯，使我对学生产生了特殊的感情，我希望能够帮助他们解决各种各样的心理问题，塑造健全的人格，使他们能够健康地成长。

亲戚朋友和同事遇到问题经常找我商议，一般问题经我开导、帮助都得以及时有效的解决。每当看到他们愁眉苦脸而来，轻松愉快而去的神情时，自己也感到无比的满足和欣慰。

有幸接触了心理咨询，了解了心理咨询师这一职业，我期望能做一名助人自助的心理咨询师。曾有人问我为什么要做一名心理咨询师？回答是兴趣、期待和理智的职业思考。

## (二) 职业分析

## (1) 健康的心态

一名合格的心理咨询师，首先需要自己应该拥有一个健康的心理状态。因为心理咨询工作的根本目的在于帮助求助者减轻由于内心世界的矛盾冲突所带来的情绪和行为困扰，并帮助他们在自我认识和自我改善中达到心理的健全与成熟。如果咨询师自己内心存在认知的盲点和未处理的矛盾冲突及情绪障碍，那么他(她)将不能很好地去帮助求助者澄清认识中的扭曲点，化解其内心的冲突与矛盾，并且可能在咨询中不自觉地将自己的不良情绪投射给求助者。同时，只有自己的内心是健康的，给别人做咨询才是自信的。我会在今后的学习中通过自我反省、自我分析，或在上级心理咨询师的帮助下，进一步认清自我，清理自己的症结，完善自己的人格，为今后的咨询工作打下良好的个人品质基础。

## (2) 丰富的专业知识和技能

一名合格的心理咨询师，还需要有丰富的心理学知识、良好的人格魅力、必备的助人技巧、以及必要的法律法规知识。我的人生经历让我具有良好的人格条件，有较好的沟通能力，有一定的心理学知识和助人技巧，并且能有意识的不断地认识自己、充实自己、剖析自己、提高自己，所以我具备一名出色心理咨询师的基本条件。

同时我也清醒地意识到，目前我的心理咨询知识和经验不够丰富，实践经验也比较少。要成为一名合格的心理咨询师需要与世界前沿相关专业学术水平接轨，要多看、多学、多听、多思考、多总结，更重要的是多实践，不断创新。

首先，我要改变目前心理学知识欠缺的状况，我将用一段时间广泛阅读心理学的书籍，从中选择符合自己心理特点，自己认可并崇拜的流派理论深入学习，进一步学习和锻炼心理咨询技能，增加实践经验，适应咨询工作需要。

其次，我要改变原有职业特点的沟通方式和内容。十多年的教师生涯让我与人沟通是出现说话说上句的职业毛病，我必须摒弃沟通过程中原有的缺点，形成符合心理咨询工作要求的谈话风格。

最后，我要改变固有的身份特点。以前也经常倾听学生的心里难题，为学生排解忧伤，但那时的身份是作为教师解决难题，而心理咨询师面对的是求助者，任务是甄别出心理正常及有精神疾病的人，作为工作对象，帮助解决心理问题，进行心理治疗，因此我必须彻底转变身份，做好心理咨询师的角色扮演。

### (3) 生命成长的理念

要成为一个心理咨询师不但要在知识和技能上有足够的储备和磨练，更重要的是能够秉持一种追求生命成长的理念，在现实生活中不断增长能力以超越自己的局限。

### (三) 职业期待

活着就有希望。几个月来，我有针对性地、深入系统地学习了心理学的有关知识，心理咨询所需要的各种理论知识、操作技能，同时也感受着自己深埋于内心的伤痛与泪水；目睹着这份伤痛与泪水如何慢慢转化为勇气、力量与行动。我自己的内心也在这段日子里发生着空前的变化。回头来审视自己成长经历，发现过去所遭受的那些挫折、痛苦其时是一种资源，是一笔财富，它能够让我体会生活中那些善良、真诚的价值。因此，我爱上了心理咨询师这一职业，因为在帮助别人解决问题的同时也是自我审视的一个过程。‘助人自助，完善自我’。在助人的同时，我最大的收获是变得充实和快乐，有幸福感。

心理咨询师是一个能让我思想走向成熟、心理走向健康、人格趋向完善的高尚职业，同时，它也能够用心理学的知识、

心理咨询的技能促动他人也发生良性改变，是一项送人玫瑰而手留余香的职业。我非常很愿意以这种方式来实现自己的生命的价值和意义。

我相信：一个有所成就的人，如我，即便卑微如尘，只要努力，也定能在尘埃上开出花来。为了让自己的生命开花，我给自己确立了奋斗目标，那就是：成为一个出色的心理咨询师，以帮助周围的人驱除心理上空的阴霾，还他们一片晴天丽日。

## 创意咨询工作总结篇七

尊敬的院领导：

您好：

20xx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。20xx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。

这个工作我是在11月份加入贵单位的，虽然时间不多，但刚开始还是有些磨合的困难，好在有诸位热心的同事，韩姐，梁总监的帮助，处于各方面的原因，引导我顺利融入工作中。不过，我至今遗憾，工作开始时我对本地患者的概况还是很模糊，如果在工作开始前几天，我能先一步了解本地咨询患者的特点以及本地咨询的特色，了解行业情况，了解当地状况，前期咨询状况及咨询结果效果，就能在工作开展前做好计划和制定目标。所以，我前期的工作也是遵循一个徐徐渐进的过程。不过就我目前来看，也是我个人咨询水平是有限的，主要问题集中于：面面俱到，重点不突出。还缺乏个人特色以及个人思路。整体来讲，很多时间咨询对话不够简练。就像老太婆的`裹脚，又臭又长。有的时间又缺乏耐心和细心，不能

赢得咨询患者的的好感和建立信赖关系. 在以后的工作中，我对我本职的工作还是兢兢业业，而且力求按照领导的要求来完成工作。

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。

现在对咨询的工作方式比较熟悉了，尤其是咨询工作的内在流程。作为一个有经验的咨询员工来说. 以后，在一起工作的咨询组同仁中，还有很多同事有的时间状态不好，或者. 有的地方欠佳，我有的时间也有咨询工作差的时间. 我们要互相指点，互相交流，共同进步. 都是为了做好工作. 多互相帮助，也是帮助自己. 虽然目前自己不会再向第一次遇到咨询患者那样忐忑不安。但是也不能忘了身边的同事，大家互相鼓励. 互相帮助很重要.

目前，对咨询而言，根据咨询专业理论知识，行业经验，以及企业自身的特点，运用情景权变理论，提出更合适的应对方案和技巧，这也是我们咨询员对工作的更进步的发展和创新. 于稳定中求发展，于发展中找创新. 使我们与时俱进. 其次，社会在发展，人的心态也在改变，就是向咨询患者传递相应的思考问题，不要一成不变. 解决问题的思维方式及方法。不是好就一定好，要适合才好.

人总是想进取. 不想后退. 在一个咨询团队中. 不必要求每一个成员都有非常丰富的经验，毕竟一个团队中不可能每个人都

能做到最好，但是一些新加入咨询领域的人员也是不可或缺的，他们主动性更强，更容易配合工作。我们也要努力的更新自己的理念和立场。每天都要学习。每天都要进步。不然你就落后了。目前我的共组做的还乏善可陈，希望20xx会做的更好。努力把自己的咨询转化率以及到诊患者业绩做到自己的理想状态。

咨询讲的是心理战。也是很累人的，如何能做的更好？就要做到密切掌握节奏，我的原则是，先紧不后紧，各阶段的工作，都力求提前完成大的框架，提前准备。完善，万一发生意外情况，我们不至于处于被动。但是，也不是说就使劲加压给自己，我相信工作应该是能完成自己范围内最大努力的事情，要保持积极心态。另外，放松，娱乐的氛围也是必要的，咨询需要营造和谐的气氛，避免因为工作心态影响咨询工作质量。

咨询工作执行期间的沟通非常重要。无论是和患者沟通还是和同事间，方式方法的把握很重要，尤其是和患者沟通，至关重要，因为或许你的一句无意直言，将影响你的预约和收入。在这一点上，陈同学，王同学做的很不错，我们要多学习。从我个人而言，性格太直，说话不会转弯，而且又不会说谎，所以在解决问题的沟通上势必欠缺，但是各有各的优势。要学会改进自己的不足，进一步发展自己的长处。

## 创意咨询工作总结篇八

我于20\*\*年4月12日成为学大教育青岛分公司的试用员工。从事教育咨询师工作。在这期间，公司组织相关老师对我进行一系列培训，包括企业文化，咨询师工作流程等。在此过程中加深了我对学大教育的认识，增强了自我业务能力。在此我要非常感谢分公司的领导，校区主任对我的栽培和悉心教导。

半年的工作历程中，我学会了很多，包括与教育咨询师息息

相关的青少年心理咨询，家庭教育咨询，学科咨询。更加深了我对咨询师这一职位的理解。虽然每天我都重复做着一样的工作就是打陌拜电话邀约家长，谈单。但是每次的感悟都不一样。都需要不断总结归纳，摸清家长心理，咨询师的工作真的是一个挑战性很强的工作，怎样能把学大的产品结合家长和学生的需求融合在一起？是我每次谈单遇到的问题。

半年的工作，我完成业绩合同额：272530，新签人数：23人。相对单笔较小，这也是我一直以来的缺点。我会在今后的工作中，不断完善自己，不断学习，争取有更大的突破。

五个多月以来，我更能体会到，工作时，用心，专心，细心，耐心四者同时具备是多么重要。就拿每次给家长打电话来说吧，我要用心的倾听任何一位家长的需求，站在为帮助他们的角度上，不要销售性太强。耐心的跟进和维护好所有客户。

在工作中，我深深感到加强学习，提高自身素质的紧迫性，一是向咱们的资料学习，坚持每天挤出时间看产品知识，以做到更专业。

二是向我们的同事学习，工作中始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法。三是向实践学习，把所学的知识运用到实际工作中，要实践中检查自己不足的地方，更好的提高自己。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜欢你。如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下一次的 success。在此感谢所有帮助过我的同事和老师。我会更加严格要求自己，做好本职工作。