

# 最新推拿年终总结和计划(优质5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 推拿年终总结和计划篇一

利用指尖或指掌，在患者身体适当部位，有节奏地一起一落按下，叫作按法。通常使用的，有单手按法、双手按法。临床上，在两肋下或腹部，通常应用单手按法或双手按法。背部或肌肉丰厚的地方，还可使用单手加压按法。也就是左手在下，右手轻轻用力压在左手指背上的一种方法；也可以右手在下，左手压在右手指背上。

### 摩法

摩，就是抚摩的意思。用手指或手掌在患者身体的适当部位，给以柔软的抚摩，叫作摩法。摩法多配合按法和推法，有常用于上肢和肩端的单手摩法，和常用于胸部的双手摩法。

### 推法

在前用力推动叫推法。临床常用的，有单手或双手两种推摩方法。因为推与摩不能分开，推中已包括有摩，以推摩常配合一起用。象两臂两腿肌肉丰厚处，多用推摩。我们看的姿势，是用拇指与食指夹持胳膊肌肉，正在用推法中的单手推摩法。

手指是否可用推摩呢？可以的。不过手指面积太小，操作时，我们多用左手握住患者腕部，右手食拇二指住患者一个手指进行推摩，或者只用右手拇指在患者手指上推摩。中医流传下来的推拿小儿方法，实际上就是用的推摩法。推摩的手法

是多样的。把两手集中在一起，使拇指对拇指，食指对食指，两手集中一起往前推动，叫作双手集中推摩法，这种方法，是推摩法中最得手的一种手法了。

## 拿法

用手把适当部位的皮肤，稍微用力拿起来，叫作拿法。临床常用的有在腿部或肌肉丰厚处的单手拿法。如果患者因情绪紧张、恼怒，突然发生气闷，胸中堵塞，出现类似昏厥的情况，可在锁骨上方肩背相连的地方，用单手拿法，把肌肉抓起来放下，放下再抓起，以每秒钟拿两下的速度，连拿二十次，稍为休息，再连拿二十次，则胸中通畅，气息自渐调和了。

## 揉法

医生用手贴着患者皮肤，作轻微的旋转活动的揉拿，叫作揉法。揉法分单手揉和双手揉。象太阳穴等面积小的地方，可用手指揉法，对于背部面积大的部位，可用手掌揉法。不有单手加压揉法，比如揉小腿处，左手按在患者腿肚处，右手则加压在左手背上，进行单手加压揉法。肌肉丰厚的小腿肚上，则可使用下面的双手揉法。揉法具有消瘀去积，调和血行的作用，对于局部痛点，使用揉法十分合适。

## 颤法

是一种振颤而抖动的按摩手法。动作要迅速而短促、均匀为合适。要求每秒钟颤动10次左右为宜，也就是一分钟达到600次左右为宜。颤法与动分不开，所以又叫它颤动手法。将大拇指垂直地点在患者痛点，全腕用力颤动，带动拇指产生震颤性的抖动，叫单指颤动法。用拇指与食指，或食指与中指，放在患者疼处或眉头等处，利用腕力进行颤动叫双指颤动法。

## 打法

打法又叫叩击法。临床上多配合在按摩手术后来进行。当然，必要时也可单独使用打法。打法手劲要轻重有准，柔软而灵活。手法合适，能给患者以轻松感，否则就是不得法。打法主要用的是双手。常用手法有侧掌切击法，平掌拍击法，横拳叩击法和竖拳叩击法等。

## 推拿年终总结和计划篇二

眨眼之间，在校三年时间就这样过去了。为了给明年的实习打下雄厚的基础，在今年暑假之中，我怀着对学习的热情，来到我院第一附属医院推拿科见习。短短的一个多月过去了，我不仅学到了课本上的东西还学到了课本上学不到的知识，学会了把理论与实践有机的结合，更重要的是学会了作为医生应有的品德及其责任心。

满怀自信的我，在见习的第一天早上，早早地来到了一附院推拿科。到了八点，医生和护士准时的交接-班，值夜班的医生和护士将昨夜病人的情况进行报告。我站在旁边认真地听着，然后各个管床医生分别开始查房。我就跟着李老师开始查房，兜里揣小本子和写字笔，身上带着听诊器，认真地听老师如何询问病人病情，看他作相关体格检查，并时不时地把关键信息记录下来：我注意到老师在询问病人时，还时不时注意病人打点滴的速度是否合适：检查病人是否按时吃药，是否按要求吃药，并且将每一种药的作用对病人做了相关讲解，尽管这些都是护士做的事情，但为了更好取得更好治病疗效，老师还是不厌其烦地重复着，以确保万无一失。看着老师那认真负责的工作态度，我对老师产生了崇高的敬意。

查完房以后，我就跟着老师和学姐来到推拿治疗室，在老师的指导下我开始给病人做治疗。因为之前在学校就学过推拿手法学，所以还是比较容易上手的。在老师的带领下我就大胆的在病人身上练习手法，不对之处老师就及时纠正，这让我的手法进步很快。在学校学的大部分都是理论，实际操作

很少，在这里弥补了学校的不足，而且还能将理论与实践有机的结合在一起。做完病人之后，老师会教我们如何开医嘱，我也跟着学姐学开化验单，整理病历本以及其他的相关琐事。

早上做完病人后，下午对于我们见习生来说还是比较自由的。尽管如此我们并没有闲着，而是在彼此身上练习手法，巩固学过的东西。除了练习手法，我们还学习如何拔罐、如何艾灸以及电针的使用，在这里得到了很多自己动手操作的机会，而不是像以前那样只有观摩得份了。

在接下来的一个多月里，基本上是如此。老师有空的时候就会跟我们讲讲推拿科的专科病种，病种的病因病机、临床表现、诊断与鉴别诊断、相关检查及治疗等。在医院见习就是与学校学习的效果不一样，直接面对病人，让我们不仅不觉得枯燥，反而觉得更容易理解与记忆了。当我遇到不懂或者非常模棱两可的问题是，我会在老师有空闲时间时向老师进行询问，这样他会讲得更详细一点，有时也会向学姐虚心请教，在其他时间我会抽时间复习以前学过的知识，以达到温故而知新的目的。

记得有一个早上查房时，一个病人向老师反映说：“在医院治疗了差不多半个月了，病情怎么不见缓解，还是老样子呢???”老师耐心的对病人解释说：“您这个是长期劳损造成的，需要长期的治疗。。。”出了病房老师就和主任讨论这个问题，因为这个病号是在其他医院治疗效果不明显才转入我院的，本不好治的病效果当然是不明显了。这让我想到了，当医生不仅要医术精湛，而且还要学会很好的与病人沟通，减少医患矛盾，改善医患关系。

在见习的过程中，通过自己的严格自我要求及老师、学姐的耐心指导，我基本上掌握了基本手法，学会了开各种化验单，熟悉并了解本科室常见疾病的症状体、一般体格检查、辅助检查、诊断治疗与预后转归等。同时我也发现自己在学校到的那点知识不扎实，或理论联系不是实际，或知识范围太窄

等。虽然有时候站得腰酸腿的，很累，但是因为存在这些问题，不得不迫使自己坚持跟着老师转，并时刻提醒自己重温课本的理论知识。

在这短短的一个多月里，我充实的过着每一天，严格要求自己，不迟到不早退，遵守科室相关制度，跟着老师查房，熟悉病人的病情。查房和治疗时随机应变的给老师递上棉签、针灸针、消毒液等，严格按照无菌操作的要求，随时做好助理工作。按时完成老师分配的工作并积极主动的问问题，同时帮助病人解决一些生活上的小问题。

在医院里，老师对我们说：“当你们穿上白大褂时，在病人面前你们就不是学生，而是医生，应该随时注意自己的言行，要学会参与科室的管理，而不是一个旁观者”对于这一点我是深有体会，因为有一次下午在推拿门诊下班后，我正走在回推拿病房的路上，因为穿着白大褂所以有位阿姨跑过来向我问路：“说照x线片在哪照啊???”我一时傻了，因为平时没有留意，一时还真答不上来，只好不好意思的说了句：“不知道，您问问其他人吧!”只听见阿姨会了句：“作为医院的工作人员竟不熟悉自己的医院???”所以去医院还要熟悉各科室的位置，这个也非常重要。例如病人向你问路时，老师让你去某个科室拿点东西或办点其他什么事时，这都会派上很大的用场。对于科室相关设备你也要最好熟悉一下，某个病人做某种治疗的参数及时间最好也用笔记一下，下次老师叫到你时，你才不会感到尴尬，这样才不会给老师留下不好的印象。在医院必需树立有菌观念，无菌操作意识，因为医务人员本身也会带来细菌，所以为了病人和我们自己，我们要做好防备措施。

在这次见习中，我受益颇多，不仅学到了相关专业<sub>知识</sub>，还认识了很多老师及朋友，扩大了我的交际圈，再和他们相处的一个多月里，让我感觉到很快乐。见习当中感受到在学校掌握好理论是多么的重要，因为走上临床就是实践，没有理论的指导，实践就无从谈起，基本上是做一步就错一步，这

会让人很没有自信心，所以理论就显得非常重要了。有了理论来指导实践，实践的正确率就会升高，在实践中总结经验，让理论与实践更好的结合。这次见习后我知道了在以后学习中应该注意些什么问题，应该怎样把学到的东西运用到以后的生活和工作当中，做到学以致用，提高自己的学习能力和临床操作水平，为明年实习打下坚实的基础。

在医院的日子里，我也深刻的意识到医德的重要性。在以后的日子里，不仅要提高自己的诊疗水平，而且还要有良好的医德。一个医生如果只有精湛的医术而无医德的话，那他就可能变成一个杀人的魔鬼；相反如果一个医生拥有良好的医德，日久必定会有良好的医术。还有就是我们必须将生活中做人做事的态度用临床上，那就是“急他人之所急，想他人之所想”改成“急病人之所急，想病人之所想”，不仅要让病人在身体健康，更重要的是心理。通过这次见习，我以后将会以更加饱满的热情和认真负责的态度去投入医疗工作，服务于百姓。不辜负老师对我的教导和期望，认认真真的工作，踏踏实实的做人。

## 推拿年终总结和计划篇三

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

### 2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；xx年对自己有以下计划

1：每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一

无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

## 一、市场分析

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产



品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,\*\*\*万元,纯利润\*\*\*万元。其中:打字

复印\*\*\*万元, 网校\*\*\*万元, 计算机\*\*\*万元, 电脑耗材及配件\*\*\*万元, 其他:\*\*\*万元, 人员工资\*\*\*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次, 树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈, 我们可以从服务、维修创造利

润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

## 六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又

要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

## 2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标,厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构,确定和区分每个职能部门的权责,争取做到组织架构的科学适用,三年不再做大的调整,保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理,完善员工薪资结构,实行科学公平的薪酬制度;

5、充分考虑员工福利,做好员工激励工作,建立内部升迁制度,做好员工职业生涯规划,培养雇员主人翁精神和献身精

神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状

和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

## 六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

## 七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

## 2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

## 推拿年终总结和计划篇四

姓名：王娟学号201209020619

班级12级中西10班

在没学过推拿手法之前，我认为推拿就是按摩，是一种服务，是在人们腰酸腿痛的时候按按就舒服一下子。但在学了以后我对推拿产生了一种由衷的敬佩心，尽管我的推拿手法学得很差，还经常被老师骂，推拿老师这样说过我“所有的错误示范都在你身上体现过了”。没错推拿的确算一种服务，却更是一种保健治疗手法。

我翻过很多课外书，对推拿的定义都大致相同，但是我觉得最完整、完善的是这样定义的：中医推拿，是以中医的脏腑、经络学说为理论基础，并结合西医的解剖和病理诊断，而用手法作用于人体体表的特定部位以调节机体生理、病理状况，达到理疗目的的方法。在我看来这个定义比课本上的定义更加完整。从性质上来说，它是一种物理的治疗方法。从按摩的治疗上，可分为保健按摩、运动按摩和医疗按摩。而推拿的手法分为按法、摩法、推法、拿法、揉法、擦法、点法、击法、搓法、捻法、抖法，滚法等。每种手法都可以用来保健和治疗疾病，各种手法各有各的保健作用，有些可以单独使用，有些可以结合使用。推拿手法还可以治疗许多的疾病



如，肩关节周围炎，落枕，椎间盘突出等一些常见疾病。

一个学期过去了，在学习了这么多的推拿手法后，让我印象最深的就是一指禅推法和滚法，有三个原因。第一，学习的时间最长。第二，对我来说很难学会，比较难以掌握。第三，就是它们的作用。一指禅推法适用于全身各个部位的穴位，具有健脾和胃，宽胸理气等作用。滚法具有缓解肌肉痉挛，消除疲劳等作用。当然还有成人推拿手法的基本要求，因为这是推拿老师强调的重中之重。手法的基本要求是持久，有力，均匀，柔和。其实我觉得要做到这几项非常难，需要很多时间训练手的力度以及耐力。有时候经常看见针灸推拿专业的同学在练习功法，就觉得非常的佩服。

能够治疗疾病和保健，这就是推拿的魅力，推拿这门课程的课时不多，但并不影响我对它的喜爱。因为我觉得每天有个健康的身体，这一天都会特别开心和轻松，虽说推拿不能完全的将每个疾病治疗彻底，但它的确也尽到了自己能够实现的疗效。

## 推拿年终总结和计划篇五

### 一、市场现状及发展趋势

美容美发、保健按摩等消费已成为城镇居民继住房、汽车、电子通讯旅游之后的第五大消费热点。不受经济危机的影响。

### 二、运行计划

#### 1、服务项目

(1) 治疗：颈椎病、落枕、偏头痛、肩周炎、坐骨神经痛、腰椎间盘突出

(2) 保健按摩：全身放松、局部放松；

(3) 足疗;

(4) 刮痧;

(5) 拔罐;

## 2、组织结构

(1) 店长兼收银员一名，有中高级按摩师证书，负责日常管理、运营、

负责对工商、税务、卫生、城管等部门。

(2) 高级按摩师一名，持有中高级按摩师证书、刮痧、拔罐。

(3) 足疗师一名，持中级按摩师证书，会刮痧、拔罐。

## 3、成本利润核算

(1) 成本构成：店面租金、水电费、器械费、人员工资。

(2) 原始投资估算表

(3) 产品价目表

## 三、swot优势劣势分析

1、内部优势s

2、内部劣势w

3、外部机会o

4、外部威胁t

5、全年开支及利润

四、企业形象战略

1、塑造企业文化

2、实施cis战略