

physioforum

- 6 Briefe an die Redaktion
- 10 physiokongress 2009
Die Extras

physiopolitik

- 14 Interview mit Prof. Dr. Gerd Glaeske
über Versorgungsforschung
Anregungen von außen
- 17 Politische Meldungen

physiowissenschaft

- 18 Internationale Studienergebnisse
- 23 Quergefragt
Vernetzung von Motorik und
Psychologie
- 24 Wissenschaft erklärt: Unter-,
Über- und Fehlversorgung
Versorgung analysieren
- 25 kurz & bündig

physiotherapie

- 26 Physiotherapie bei Fersensporen
Lokal dehnen bringt langfristigen Erfolg
- 30 Musiktherapie in der neurologischen
Rehabilitation
Im Takt
- 34 Wissenswert: Forced use trotz
Gefahr des Schulter-Hand-Syndroms?
Vor dem Körper üben
- 36 Physiotherapie am Spielfeldrand
Trauma-Manager und Seelentröster
- 40 Assessment: Dyspnoeskalen
Wenn die Luft wegbleibt

physiospektrum

- 42 Physiotherapie seriös anbieten
Sinnvolles verkaufen
- 44 Neue Rückenschule –
Ein Erfahrungsbericht
Neue Inhalte haben überzeugt
- 46 Physiotherapie mit Kamelen
Tierisch geduldige Assistenten

- 47 Veranstaltungsbericht:
2. Interdisziplinäres Gelenksymposium
Schulter und Hüfte im Fokus
- 48 Schwarzes Brett
- 52 physiobücher
- 54 Recht und Gesetz
Freie Mitarbeit

physioinfo

- 55 physiomarkt
- 56 Fortbildungszentrum
Funktionelle Muskeltherapie nach Tamura
- 57 Fortbildungskalender
- 58 Fortbildungsmarkt
- 72 Stellenmarkt
- 74 Ausblick
- 74 Impressum



physiopraxis 2/09

Wissenswertes zur Forced-use-Therapie

Die Forced-use-Therapie ist eine evidenzbasierte Methode in der Rehabilitation nach Schlaganfall. Für eine Berufsanfängerin hat der Therapieansatz allerdings eine wichtige Frage aufgeworfen. physiopraxis hat diese aufgegriffen und für Sie beantwortet lassen.

Behandeln am Spielfeldrand

Sportphysiotherapeuten müssen geduldig sein und schnell! Denn oft geschieht lange nichts. Wenn aber ein Sportler am Boden liegt, muss der Therapeut sofort handeln und den Athleten zurück ins Spiel bringen. Der Artikel beleuchtet die Herausforderungen des Berufs.

Verkaufen in der Physiotherapie

Therapeuten können mit ruhigem Gewissen das verkaufen, was sie gelernt haben und was sie für sinnvoll empfinden. Dafür müssen viele die innere Barriere gegenüber dem Anbieten eigener Leistungen überwinden. Sicher ist, dass Kunden für seriöse Angebote dankbar sind.