

ZB MED ÄRZTLICHE PRAXIS

Freitag, 25. Januar 2002 • 54. Jahrgang, Nr. 8

Zweimal pro Woche für den Hausarzt

PRAXIS AKTUELL

Der kalte Tod

In der kalten Jahreszeit steigt die Sterberate. Schuld ist nicht etwa die Influenza. Vielmehr häufen sich kardiovaskuläre Ereignisse ▶ 5

TÄGLICHE PRAXIS

Skidaunen: Gips oder Naht?

Streikt nach einem Sturz der Daunen, könnte es sich um einen „Skidaunen“ handeln. Was ist zu tun? ▶ 16

PRAXIS WIRTSCHAFT

Banken als Bürgen

Sie wollen investieren, können aber die nötigen Kreditsicherheiten nicht bieten? Wie Ihnen Bürgschaftsbanken weiterhelfen ▶ 18

Neu in ÄP: „Oberhausers Visite“

Mein kleiner Schatz hat so einen bellenden Husten!

Er ist Arzt aus Leidenschaft und zeichnet leidenschaftlich gern Cartoons: Der Münchner Kinderanästhesist Dr. med. Markus Oberhauser. Ab sofort präsentieren wir seine ironischen Impressionen vom Mediziner-Alltag jeden Freitag in Ihrer ÄP. Wie, wann und wo „Oberhausers Visiten“ entstehen ▶ 2



Schwerpunkt: Psychiatrie für den Hausarzt

BAYREUTH (jh) – Zwei Drittel aller Patienten mit Depressionen haben Angst – umgekehrt entwickeln Panikpatienten häufig Depressionen. Gilt es diese zwei Fliegen mit einer Klappe zu schlagen, haben sich selektive Serotonin-Wiederaufnahme-Hemmer (SSRI) als erste Wahl bewährt.

Die Berliner Stufenplan-Studie macht deutlich, dass die Erfolgsaussichten in der Depressionsbehandlung steigen, wenn nach einem zehnstufigen Programm vorgegangen wird. Mehr zu den Themen Demenz, Angst und Depression im Schwerpunkt ▶ 9

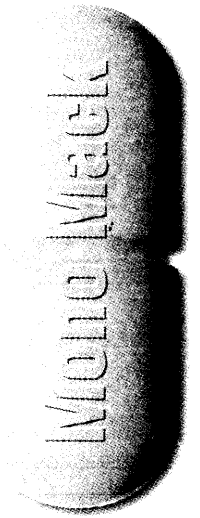
Reden ist Silber, Schweigen ist Blech

BOSTON (rb) – Nicht zuhören, nicht fragen, nicht antworten – so lautet das einfachste Rezept für Ärzte, die ihre Patienten der Konkurrenz in die Arme treiben wollen.

Ein Forscherteam der Harvard Medical School hatte 2 000 Patienten befragt, welche Eigenschaft ihres Arztes sie am ehesten veranlassen würde,

den Doktor zu wechseln. Eindeutige Antwort: mangelnde Fähigkeit zur Kommunikation.

„Unsere Resultate zeigen, dass Ärzte das Informationsbedürfnis ihrer Patienten unterbewerten“, erläutert Nancy Keating, die das Team geleitet hat. „Dafür überschätzen sie die Menge an Zeit, die sie für solche Gespräche aufwenden.“



Mono Mack
D E P O T