Urheberrechtlich geschütztes Material. Copyright: Schulz-Kirchner Verlag, Idstein. Vervielfältigungen jeglicher Art nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung des Verlags gegen Entgelt möglich. info@schulz-kirchner.de

stützende Sicht auf sich und seine Schwächen zu entwickeln.
In dem in sich runden Werk fehlt allein der Hinweis auf die Möglichkeit eines Nachteilsausgleichs in der Schule und die Diskussion, wie er zu gestalten ist, damit er nicht der Vermeidung Vorschub leistet.
Dieses soziale Kompetenztraining kann sehr gut auch in anderen Modifikations- oder methodenkombinierten Ansätzen verwendet werden. Dem gelungenen Werk ist eine weite Verbreitung zu wünschen.

Peter Schneider, Aachen

Empirische Überprüfung des Redeflusskompasses
Ein Beitrag zur Optimierung des frühzeitigen Erkennens von beginnendem Stottern
Jürgen Kohler
308 S., 40,99 € (Buch/E-Book). Idstein: Schulz-Kirchner 2014, www.schulz-kirchner.de

Bei dem vorliegenden Buch handelt sich um eine Dissertation im Fach Philosophie. Gedacht ist es für Fachpersonen aus dem pädagogisch-medizinischen Handlungsfeld.



Zurzeit gibt es keine verlässlichen Gütekriterien für die deutschsprachigen Diagnostik-Instrumente und keine systematisch-empirische Untersuchung für weiterführende Diagnostik und Beratung bei beginnendem Stottern. Der Gedanke des Werkes ist daher, dahingehend zu forschen und zur Diskussion anzuregen.
Im theoretischen Teil findet die Aufarbeitung des aktuellen Wissenstandes zum Stottern in der frühen Kindheit statt. Weiterhin gibt es eine ausführliche Darstellung des Redeflusskompasses in Bezug dazu, und auch ähnliche Verfahren zur Früherfassung werden erläutert. Schließlich geht es noch um die Begriffsbestimmung von „Entscheidung", da der Redeflusskompass eine Entscheidungshilfe darstellt.
Der empirische Teil untersucht die Güte und auch die dazugehörigen Optimierungsmöglichkeiten des Redeflusskompasses. Es werden Daten von Kinderärzten und Logopädinnen zum praktischen Einsatz des Redeflusskompasses bezüglich der Nützlichkeit, Ökonomie und Optimierung erhoben. Qualitative und quantitative Strategien sind hier aufgeführt, die auf die konkrete Durchführung des Redeflusskompasses bezogen sind und einerseits die Hauptgütekriterien Validität, Reliabilität, Objektivität, Sensitivität und Spezifität untersuchen, andererseits die Durchführung nachvollziehbarer machen und Daten zur Optimierung liefern. Letztendlich werden alle Daten und deren Interpretationen mit Rückleitung auf die theoretischen Konzepte ausgewertet und Vorschläge zur Weiterentwicklung des Redeflusskompasses gemacht.
Im Abschnitt Diskussion werden alle Ergebnisse zusammengefasst und abschließend interpretiert. Das Ende des Buches beinhaltet die Reflexion des Arbeitsprozesses und der angewandten Forschungsmethoden.
Das Buch ist sehr systematisch und ausführlich aufgebaut. Nach den zahlreichen empirischen Tabellen und Darstellungen folgt jeweils eine genaue und deutliche, auf den Punkt gebrachte Erklärung.

Sandra Borutzki, Soest

Praxis-Management für Physiotherapeuten, Ergotherapeuten und Logopäden
Praxen wirtschaftlich erfolgreich führen
Barbara Betz
262 S., 34,99 € (Buch), 26,99 € (E-Book). Berlin: Springer 2014, www.springer.com

Gezieltes Praxismanagement wird aufgrund der wachsenden Konkurrenz und der steigenden Kosten für selbstständig tätige Therapeuten in der Gesundheitsbranche weiter an Bedeutung zunehmen.
Die Autorin bietet in ihrem Buch klar formulierte Handlungsempfehlungen, angereichert mit einer Vielzahl an Beispielen aus dem Praxisalltag, Schaubildern, Tabellen und Diagrammen für die Strukturierung einer therapeutischen Praxis im wirtschaftlichen Sinne.
Ihre Schwerpunktsetzung liegt auf den Themen Unternehmungsführung, Marketing und Situationsanalyse, Personalmanagement, Kosten- und Innovationsmanagement. Für diejenigen, die noch vor der Gründung einer eigenen Praxis stehen, sind vor allem die Kapitel über die Führung eines Unternehmens, das Marketing und die Situationsanalyse sowie das Kostenmanagement die ersten wichtigen Kapitel. Logopäden, Ergo- und Physiotherapeuten, die bereits ihre eigene Praxis gegründet haben und ihre Praxis neu strukturieren wollen, können sich anhand ihrer jeweiligen Interessen durch das Buch arbeiten.
Aufgrund seiner Komplexität und des wirtschaftlichen Schwerpunkts bedient sich die Autorin vieler Schaubilder o.ä. und Fachbegriffe. Dies erschwert es unerfahrenen Lesern, sich direkt in die Thematik einzufinden. Einzelne Absätze müssen zum Verständnis wiederholt gelesen werden oder lesen sich so trocken, dass man schnell den Faden verlieren kann. Nichtsdestotrotz empfiehlt sich dieses Buch für Erstgründer ergänzend zu einer Fortbildung mit dieser Thematik. Inhaber einer bereits laufenden Praxis können dieses Buch im Alltag zur Hand nehmen, wenn Zeit und finanzielle Mittel für eine Fortbildung fehlen, sich jedoch an der Strukturierung der Praxis etwas ändern soll oder muss.



Kassandra Jenhardt, Herne

Werbung in eigener Sache
Selbstmarketing für Physio- und Ergotherapeuten
Monika Radecki
104 S., 9,99 € (Buch), 6,99 € (E-Book).Berlin: Springer 2014, www.springer.com

Dieses Buch wendet sich nicht nur an Physio- und Ergotherapeuten, sondern auch an Logopäden. Es dient als Anregung und Leitfaden, wie sich Therapeuten in ihrer jeweiligen Branche als Einzelperson oder Team mit ihren Qualitäten und Fähigkeiten präsentieren können.
Die Autorin ergänzt jedes Kapitel mit konkreten Fallbeispielen, Ideen und Übungen, die jeweils farblich vom Textkorpus hervorgehoben sind. Hierbei lässt sie dem Leser den Freiraum, Denkanstöße und Impulse frei zu wählen. Es empfiehlt sich, diese schon beim Lesen zu bearbeiten, da die Kapitel inhaltlich aufeinander aufbauen.



Für nützlich halte ich die von der Autorin vorgenommene Differenzierung von Beruf und Alltag. Durch gezielte Impulsfragen wird dazu angeregt, die persönlichen Stärken und Schwächen im privaten und beruflichen Handeln aufzudecken. Die Autorin regt dazu an, nach den aktuellen Prioritäten zu suchen, um das „Selbstmarketing" umsetzen zu können.
Hilfreich sind die abschließenden Fazits der einzelnen Kapitel, sowie die Zusammenfassung am Ende des Buches. Innerhalb der Kapitel steigert sich die Autorin von „Werbung in eigener Sache" zum „Kundenmanagement" und zeigt auf, wie man die Ergebnisse für eine zielgerichtete Werbung nutzen kann. Die meisten Beispiele sind auf Ergo- und Physiotherapeuten ausgerichtet, lassen sich jedoch auch für die Logopädie nutzen.
Das Format des Buches ist klein und handlich, sodass man es immer dabei haben kann. Es eignet sich als Orientierung für die eigene Zielfindung/„Kernbotschaft" und ermutigt dazu, diese bei Nichterfüllung neu zu definieren.
Dieses Buch empfiehlt sich für alle, die mehr aus sich herausholen wollen, denen aber Strategien bzw. ein Leitfaden fehlen.

Kassandra Jenhardt, Herne