Zeitschrift: Der Heilmasseur-Physiopraktiker : Zeitschrift des Schweizerischen Verbandes staatlich geprüfter Masseure, Heilgymnasten und Physiopraktiker = Le praticien en massophysiothérapie : bulletin de la Fédération suisse des praticiens en massophysiothérapie

Herausgeber: Schweizerischer Verband staatlich geprüfter Masseure, Heilgymnasten und Physiopraktiker

Band: - (1958)

Heft: 161

Rubrik: Verbandsmitteilungen

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 16.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

nügend Sauerstoff zur Verfügung gestellt wird. Natürlich ist nicht nur die Atmung ausschlaggebend, es kommt dann weiterhin darauf an, wie der Sauerstoff in den Gewebsstoffwechsel eingebaut und nutzbar gemacht wird und dies ist wieder eine Funktion der vegetativen Regulationen.

Weitere exogene Faktoren, die die Kraft zur Arbeitsbewältigung positiv beeinflussen, sind Freude an der Arbeit, angenehme Arbeitsatmosphäre, Kameradschaftsgefühl, Anregung, Erfolg. Kummer, Sorgen, häuslicher Unfriede binden Kräfte und verringern die Leistungsfähigkeit. Wetterfaktoren können eine Rolle spielen, Schlafmangel, schlechte Ernährung und Krankheit wirken sich ungünstig aus.

Noch ein Wort zum Arbeitstempo und zur Arbeitsökonomie. Man soll tüchtig arbeiten, aber nicht hetzen. Hetzen, d. h. die «atemlose Hast» ist schädlich, weil da ein Ueberspannungsfaktor im Spiel ist, man arbeitet mit sogenannten Unnützspannungen, was immer unwirtschaftlich ist und ein unnützer Kraftverschleiss bedeutet. Aber auch ein «Schneckentempo» kann unökonomisch sein. Man kommt nicht richtig in Schwung mit der Arbeit, d. h. ins Funktionelle übersetzt, die richtige vegetative Schaltung, die Schaltung auf Leistung, kommt nicht zustande und das Arbeiten bleibt mühsam. Will sich die flotte Arbeitsstimmung einmal gar nicht einstellen, so bewirken dann oft eine kleine Zwischenverpflegung, ein Café oder eine Douche, ein kurzer Lauf, ein paar Dehn- und Spannungsübungen die Umstimmung. Es muss aber unterschieden werden zwischen einer Müdigkeit, die auf einer blossen vegetativen Fehlschaltung beruht und einer echten Ermüdung, die dann zur entsprechenden Zeit mit dem einzig richtigen Mittel, dem Schlaf, kuriert werden muss. Künstliche Stimulierungsmittel, Dopings, sind verpönt, weil sie keine echte Leistungssteigerung bewirken, sondern die Leistungsreserven angreifen.

Durch vernünftige Arebitsweise, richtige Freizeitgestaltung, möglichste Ausschaltung von störenden Einflüssen, gesunde Lebensweise, Training, Disziplin ist also Einiges zu erreichen und eine Leistungssteigerung zu bewerkstelligen.

Zusammenfassend ist folgendes zu sagen: Es kommt auf die körperliche und seelisch-geistige Verfassung des Menschen an, die Leistungsfähigkeit wird von beiden Seiten her bestimmt. Körperliche und seelisch-geistige Eigenschaften sind bis zu einem gewissen Grad gegeben, können aber durch günstige Verhältnisse, vernünftige Arbeits- und Lebensweise und durch Uebung und Erziehung weiter vervollkommnet werden. Es gibt jedoch für jeden Menschen eine individuelle Grenze, bei der durch weitere Belastung kein Leistungszuwachs mehr erreicht wird, sondern eine Schädigung eintritt. Jeder muss seine eigenen Kraftreserven und Möglichkeiten kennen und sein Leben danach gestalten. Die äussere Leistung soll auch nicht überwertet werden, ebenso wichtig wie das Tun ist die Besinnung, die Innenschau, die geistige Auseinandersetzung mit den Problemen, die uns umgeben, die Entwicklung der menschlichen Reife.

Werbung für den Masseur-Physiopraktiker

Von Oskar Bosshard, Thalwil.

Briefkastenfrage:

Könnte in unserem Beruf nicht vermehrt Kollektivwerbung in Form von Prospekten, Inseraten usw. gemacht werden. Die heutigen Insertionspreise sind für den Einzelnen so hoch, dass er praktisch gar keine Werbung machen kann.

A.S.

Bevor auf obige Frage näher eingegangen werden kann, muss zuerst die Frage abgeklärt werden: Soll überhaupt der Masseur-Physiopraktiker Werbung betreiben? Ich bin mir bewusst, dass in dieser Sache die Meinungen auseinander gehen, aus diesem Grunde stösst man bei einer gemein-

samen Werbung immer auf grosse Schwierigkeiten. Persönlich bin ich der Ansicht, dass wir als Physiopraktiker ein Anrecht auf Werbung haben.

Kaum ein Berufszweig unserer heutigen Zeit verzichtet auf Werbung. Gewiss, Werbung ist kein bestimmter Begriff, sondern so variabel wie nur irgend etwas auf dieser Welt. Dass sich unser Beruf in der Werbung in einem gewissen Rahmen halten soll, dûrfte jedem Einsichtigen verständlich sein. Es ist ein ungeschriebenes Gesetz und gehört zur selbstauferlegten berufsständischen Oordnung, dass bestimmte Berufsgruppen mit Werbung zurückhaltender oder sogar ganz schweigen müssen. Hierbei denke ich an Aerzte, Hebammen, Rechtsanwälte usw.

Werbung im Sinne unseres Berufsstandes heisst nicht: Mit einem Lautsprecherwagen durch die Stadt zu fahren, Luftballons zu verteilen usw. Das sind Extreme und kommen für uns auch in finanzieller Hinsicht nicht in Frage. Beginnen wir mit unserer Betrachtung einmal von unten an und machen uns über das W i e Gedanken, zwar werde ich mit diesen Ausführungen gewissermassen offene Türen einrennen. Wenn ich sie aber dennoch bringe, so will ich damit das vielfach nicht genügend ins Bewusstsein eingedrungene Werbemoment solcher — an sich — Selbstverständlichkeiten richtig beleuchten und ihre indirekte Werbekraft vor Augen führen

Der werbende Geschäftsbrief

Auch der Postverkehr ist Werbung, das steht fest, und darum sage ich es gleich vorweg: In diesen Ausführungen soll keineswegs von einem Werbebrief die Rede sein, sondern von dem alltäglichen Postverkehr mit Behörden, Aerzten, Versicherungen, Krankenkassen und Patienten, mit denen man hin und wieder ein paar Grüsse von Haus zu Haus, aber mitunter auch «ernste» Zeilen austauschen muss. Und doch steht eines fest: J e d e s Schreiben, das mit unserer Unterschrift das Haus verlässt, ist ein W e r b e b r i e f !

Denken wir an dieses Wort, bei einem noch so umfangreichen Briefwechsel.

Und vergessen wir nie, dass wir einen alten oder neuen Kunden ansprechen, wenn wir einen Geschäftsbogen in die Schreibmaschine einspannen.

Auf den Ton kommt es an

Bedenken wir eines: Ueberall sind es Menschen, die unsere Post in Empfang nehmen, die unsere Zeilen lesen und die somit gerade in diesem Augenblick unserem Geschäft besondere Aufmerksamkeit widmen. Nutzen wir diese Aufnahmebereitschaft aus. Sagen wir immer etwas Freundliches, etwas Gutes und für unser Geschäft Nutzbringendes

Man muss kein Hellseher sein, um zu wissen, dass jeder Mensch nun mal mit einem freundlichen Zeitgenossen lieber zu tun hat als mit einem griesgrämigen und unfreundlichen. Auch im Brief. Wir schaffen einen guten Kontakt und dienen uns und unserem Geschäft. Die Amerikaner nennen so etwas Good-Will. Und mancher Briefempfänger, ob Beamter auf einer Versicherung oder Handwerker, Patient usw. wird sich gelegentlich gern unseres Geschäftes und des freundlich geführten Briefverkehrs erinnern. Ueberlegen wir uns, welche Post wir in dieser Woche zu erledigen haben. Ist unter den Empfängern unserer Briefe nicht so mancher, der auch ein Kunde von uns sein könnte.

Die Werbung beginnt beim Geschäftsbrief

Als ein Werbeberater vor einigen Monaten die Werbeplanung für ein bekanntes Haus übernahm, war seine erste Amtshandlung die, dass er an alle Abteilungen die Aufforderung richtete, eine zusätzliche Kopie von jedem geschriebenen Brief anzufertigen. Diese Kopie war für ihn bestimmt. Hier beim Brief begann seine Wer-

bearbeit. Nach kurzer Zeit wurde aus dem stupiden und eintönigen Schemabrief: «Im Besitze Ihres vom 17. cr...» eine lebendige und fruchtbare Korrespondenz. Plötzlich hiess es in den Briefen, die in die Welt hinaus gingen: «Wir haben uns über Ihre Zeilen vom 17. Mai gefreut.» Oder: «Haben Sie zunächst freundlichen Dank für Ihre herzlichen Worte im Schreiben vom 17. Mai.» Und auch: «Wir waren angenehm überrascht, als wir Ihren Brief vom 17. Mai erhielten.» Kann man solchen Worten die freundliche Erwiderung versagen? Jedenfalls fand man Freude an dieser Korrespondenz... diesseits und jenseits! Denn auch auf der «anderen» Seite war man lebhafter geworden. Man antwortete schneller und freundlicher, man zahlte pünklicher (sofern es etwas zu bezahlen gab). Man kam sich menschlich näher. — Kurz, aus Gesprächspartnern wurden Geschäftsfreunde.

Denken wir aber auch an das «Gesicht» unserer Geschäftsbriefe. Schliesslich hat auch der Brief ein Bild. Ist der Briefkopf tatsächlich den modernen Gegebenheiten angepasst, passt er auch zu uns, zu einem jeden Einzelnen von uns? Sind die Schrifttypen der Schreibmaschine in letzter Zeit gründlich gereinigt worden, oder sind sie noch voll vom Talgpuder? Legen wir regelmässig ein neues Farbband ein? Wie wenig wird doch gerade in unseren Kreisen auf solche Kleinigkeiten Wert gelegt! Der Brief ist doch das Spiegelbild von uns, und mancher Empfänger beurteilt unser Geschäft nach dem ersten Brief, den er von uns erhält. Der Brief mit unserer Unterschrift schafft den ersten Kontakt, und der Brief soll einen guten Eindruck geben. Der erste Brief kann so vieles entscheiden, ob wir einen neuen Kunden gewinnen oder nicht...!

Und noch ein wichtiges Problem. Wie siehts mit den sogenannten Radierungen aus? Arbeiten wir nur schnell — oder weniger schnell, dafür sauber und fehlerfrei. Es gibt nichts hässlicheres in einem Brief, als übertippte Buchstaben oder radierte Stellen. Beide sind ein Ausdruck der Missachtung gegenüber dem Empfänger. Denken wir daran, Briefe mit Tipfehlern sind wie verschimmelte Leberwurst oder wie Schuhe mit schiefgelaufenen Absätzen. Sie sind alle von minderwertiger Qualität.

Und ein paar Tips am Rande

Wie wäre es, wenn wir in unseren Briefen hin und wieder kleine Prospekte oder auch verkleinerte Inserate, auch Visitenkarten beilegen würden. Wir schaffen somit eine weitere Beziehung zur allgemeinen Werbung, eine zusätzliche Erinnerung, die unserem Geschäft zugute kommt. Vom Verband aus haben wir so schöne und gediegene Verbandsplacketten zum Aufkleben, benützen wir dieselben zum Abschluss eines Briefes oder als Abschluss auf das Couvert. Wie wäre es, wenn wir uns auf der Post nach neuen Sondermarken erkundigen würden? Es gibt auch solche ohne Aufschlag, wer sie aufklebt, hat manchen Vorteil. 1. bringt man dem geschlossenen Umschlag eine grössere Aufmerksamkeit entgegen, 2. sieht der Brief ansprechender aus, und 3. gibt es viele Markensammler, bei denen man mit einem solchen Brief zum vorneherein Sympathien gewinnt. Und wer nicht sammelt, weiss bestimmt jemand, der es tut. In jedem Fall hebt man den Brief auf und kommt bei der nächsten Gelegenheit abermals auf unsere Sendung zu sprechen.

Wie wäre es — in unserer Kundenkartothek — haben wir doch das Geburtsdatum unserer Kunden, wenn wir auf gewisse Anlässe wie Geburtstag, Kindstaufe usw. ihnen ein kleines Grüsschen senden würden. Solche Aufmerksamkeiten machen sich bezahlt! — **Aber da bin ich** schon bei der «echten» Werbung angelangt, vielleicht gibt es Gelegenheit, später einmal über diesen Punkt zu schreiben.

Ich bin allen Mitgliedern dankbar, wenn zum Problem der W e r b u n g Stellung genommen wird, wir können mit Werbevorschlägen einander nur dienen.

Auslandreferate

Die franz. «Revue de Kinésithérapie» bringt in Nr. 60, 1957: *Le Syndrôme Douloureux Vertébral de la Post-Ménopause*, von S. de Sèze.

In den 10 Jahren nach der Menopause erleidet die Frau eine Veränderung aller Stützgewebe des Mesoderms (Knochen, Muskeln, Bänder, Bindegewebe, subkutane Fettgewebe). Um die 60 herum finden sich dann häufig folgende Krankheitsbilder: 1. Hyperlordose der LWS mit Spondylarthrose der Lumbosakralgegend, welche ein Abgleiten des 4. und 5. Lendenwirbels nach sich ziehen kann; kompensatorische Dorsalkyphose mit Zurücklegen des ganzen Oberkörpers, ev. noch «kompensiert» durch ein Zurückneigen des Kopfes. 2. Fettsucht, begleitet von einer allgemeinen Erschlaffung des gesamten Muskel- und Bändersystems. 3. Osteoporose von Bekken und Wirbelsäule. Alle diese Veränderungen sind von zwei Hauptfaktoren abhängig: einem endokrinen und einem statischen. Die Hormone, welche den Aufbau der Gewebe begünstigen, verschwinden oder verringern sich in der Menopause und diejenigen Hormone, welche die gleichen Gewebe zerstören, werden dominierend daher Osteoporose, Hypotonie und Erschlaffung von Muskeln und Bändern mit nachfolgender statischer Veränderung der WS. Diese gleichen Veränderungen finden wir auch in den Venen, der Haut und allen Bindegeweben. — Meist sind es die Schmerzen in der Lumbalgegend mit Ausstrahlungen in Gesäss und Beine oder Schmerzen in der Nackengegend mit Ausstrahlungen in die oberen Extremitäten, welche die Patientin zum Arzt führen. Die Schmerzen der Lumbalgegend rühren vor allem von der Arthrose der LWS her, hervorgerufen durch deren Hyperlordose und verbunden mit einer schmerzhaften Abwehrspannung der umgebenden Muskulatur ebenso verhält es sich mit den ischiadiformen Ausstrahlungen. Die Dorsalschmerzen am Scheitelpunkt der Hyperkyphose sind durch den Druck der vorderen Ränder der Wirbelkörper auf die Dici und durch die Überdehnung der rückwärtigen Bänder zu erklären. Der Grund für die Cervicalschmerzen ist oft schwer anzugeben. Der Hauptgrund scheint die ständige Ueberbeanspruchung der rückwärtigen Hals- und Nackenmuskulatur, speziell des Trapezius, zu sein. Die Behandlung sollte diesen verschiedenen Gesichtspunkten Rechnung tragen. Ausser der wirklich notwendigen «relativen Ruhe», der Verabreichung gewisser Analgetica, der entspannenden Massnahmen der Physiotherapie (Wärmeanwendungen, Massage, Lockerungsübungen), sind es vor allem zwei mechanische Momente, welche die Hyperlordose und die sich darauf aufbauenden Veränderungen der WS verringern und damit deren Folgen abbremsen können: 1. die Korrektur und passive Verunmöglichung der Hyperlordose durch ein entsprechendes Korsett. 2. die aktive Aufrichtung der WS durch geeignete Schulung von Rücken-, Gesäss- und Bauchmuskulatur, deren Einzelheiten zur Genüge bekannt sind.

Die amerikanische Zeitschrift «General Practitioner» bringt im Nov. 1957: «*Therapeutic Advantages of Intermittant Traction in Musculoskeletal Disorders*» von E. K. Bettman. Verf. vergleicht die Vor- und Nachteile der rhythmisch intermittierenden Extension mit der Dauerextension und gibt ersterer den Vorzug. Z. B. verträgt die Halswirbelsäule bei der intermittierenden Extension einen Zug von maximal 22,5 Kilo. Wird hingegen ein Dauerzug von 22,5 Kilo angelegt, so kann dieser nur kurze Zeit vertragen werden und überdies besteht die Gefahr einer Nervenschädigung, Ueberdehnung der Bänder und Entstehung von neuromuskulären Spannungen; wo hingegen der intermittierende langsam gesteigerte Zug bei vollkommener Entspannung und maximalem Gewicht das anatomische und physiologische Gleichgewicht wiederherstellt. Im Dauerzug verträgt die HWS nur maximal 5 Kilo; der schwache Dauerzug aber ist therapeutisch unwirksam. Die Versuche des Verf. mit der intermittierenden Extension wurden im Laufe der letzten 2 Jahre an 210 Pat. gemacht, wovon 190

Pat. gute Resultate zeitigten. Speziell bei Pat. mit Gelenkschäden in Hüfte, Knie oder Schulter verschwanden die Schmerzen sehr rasch und nahm die Beweglichkeit entsprechend wieder zu. Der Zug wird in einem rhythmischen Zyklus von 5—16 Unterbrechungen pro Min. ausgeführt. Die Stärke des Zuges richtet sich nach den klinischen Zeichen und der Schmerzgrenze des Pat. Bei akuten Fällen wird mit einem Zug von nur 2 kg begonnen, welcher sich im Laufe der Tage langsam steigert. Ob horizontal oder vertikal gezogen wird, richtet sich nach Fall und Erfahrung; wichtig ist die vollkommene Entspannung des Pat. Bei ambulanter Behandlung beträgt die durchschnittliche Behandlungsdauer 30 Minuten täglich mit Unterbrüchen, bei bettlägerigen Pat. zu Hause oder in der Klinik 6—8 Stunden täglich mit dazwischen geschalteten grösseren Ruhepausen. Der intermittierende Zug wird angewandt in Fällen von Verstauchungen, Subluxationen, Cervicalsyndrom, Lumbalschäden, Diskusschäden, Osteoarthritis von Wirbelsäule, Knie- oder Hüftgelenk, Neuralgien, Schulter-Hand-Syndrom, chronischer Periarthritis humero-scapularis und Schulterbursitis. Gegenindikationen sind Entzündungen, Infektionen, akute Arthritis, Neurosen, neuralgische Zeichen von Discushernien oder trophische Veränderungen, akute Torticollis, Myositis und alle Fälle, welche auf die erste Behandlung mit zunehmenden Schmerzen reagieren.

Die englische Zeitschrift «Physiotherapy» bringt in Nr. 44, Januar 58 «*Recent Advances in Cardiac Surgery*» von J. M. Jenkins. Die Nachbehandlung nach Herzoperationen folgt den gleichen Richtlinien wie die Behandlung nach Thorakotomie. Doch gibt es keine strengen Behandlungsregeln, da jeder Fall ganz individuell gehandhabt werden muss. Folgende Punkte sind nach jeder Herzoperation zu beachten: 1. Aufrechterhaltung einer guten Lungenexpansion und Aushusten jeglichen Sputums mit Hilfe von Atemübungen und Lagerungen. 2. Haltungskorrektur. 3. Erhaltung einer guten Allgemeinzirkulation und der Gelenkbeweglichkeit durch geeignete Uebungen solange der Pat. bettlägerig ist. 4. Weitgehendste Wiederherstellung der Beweglichkeit und Selbständigkeit des Pat. Letzteres bedeutet im Falle von Kindern, welche bis zur Operation ganz bettlägerig waren, das Erlernen des Gehens und des Gebrauchs der Arme. — Nicht alle Pat. werden durch eine Operation 100prozentig wiederhergestellt; deshalb darf jeder nur im Rahmen seiner möglichen Herzleistung geschult werden. Der Therapeut muss während der Behandlung auf beginnende Atemnot und Cyanose achten und die Uebungsanforderungen nach den täglichen Puls- und Blutdruckkurven richten. Das Uebungsprogramm wird von Tag zu Tag langsam gesteigert, bis der Pat. stehen und gehen kann und richtet sich jeweils nach der Art der Operation. Die Pat. lassen sich in zwei Gruppen einteilen: Solche, welche etwa am 5. Tag aufstehen dürfen und solche, welche bis zu drei Wochen im Bett bleiben müssen. Die erste Gruppe umfasst Valvotomien und Kinder, an welchen die Blalock-Operation ausgeführt wurde. Die zweite Gruppe enthält alle Aorten-Operationen (Koarktation, Aneurysma, Stenose). Im allgemeinen erhalten alle Pat. eine preoperative Atemschulung: tiefe Vollatmung, obere und untere Rippenatmung; Zwerchfellatmung zur Erleichterung des postoperativen Aushustens; ausserdem Erklärungen über die postoperative Haltungskorrektur und die Armübungen.

R. Koerber, Basel.