

Editorial

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

in dieser Ausgabe der »motorik« führen wir das in Heft 2/2014 aufgenommene Thema der Professionalisierung im psychomotorischen Arbeitsfeld weiter. Im Sinne der Professionalisierung möchten wir Ihnen wieder Themen bieten, die sowohl Fähigkeiten, Fertigkeiten und Denkmethode als auch Wissensbestände, die die Bewältigung Ihrer alltäglichen Arbeitsaufgaben in der Psychomotorik ermöglichen, beinhalten (Kauffeld / Grote 2002).

Unmittelbar Sie selbst als professionell Handelnde stehen im Mittelpunkt der Beiträge zur Gesundheit von PsychomotorikerInnen (Späker) sowie der Video-Interaktionsbegleitung als einer Möglichkeit der Reflexion und Erweiterung des professionellen Handelns (Gebhard). Die Umsetzung einer psychomotorischen Haltung im Kontext von Diagnostik und der Gestaltung materialer Erfahrung zeigt sich in den Praxisbeiträgen von Kunze-Langefeld und Majewski / Majewska sowie in unseren Praxistipps.

Wir sind interessiert an Ihrem professionellen psychomotorischen Handeln! Haben Sie eine tolle Praxismethode, die Sie in Ihren

Förderungen nutzen?

In Ihrer Institution wird ein interessantes Konzept für eine spezifische Zielgruppe entwickelt, welches Sie gerne vorstellen würden? Sie arbeiten an einer Evaluationsstudie?

Sie würden Ihre Praxisideen, theoretischen Ansätze und Projekte gerne einem internationalen, deutschsprachigen Fachpublikum zugänglich machen? Dann sollten Sie für die »motorik« einen Beitrag verfassen! Falls Sie unsicher sind, in welcher Rubrik Ihr Beitrag passen könnte: Wir haben für Sie die Rubriken der »motorik« auf Seite 152 erläutert. Gerne unterstützen wir Sie auch bei allen Fragen zur Manuskripterstellung und -einreichung. Wir freuen uns auf Ihre Beiträge!

Mit vielen Grüßen aus Dortmund, Köln und Oldenburg



v. l. n. r.: Britta Gebhard, Melanie Behrens, Stefanie Kühlenkamp

Stefanie Kühlenkamp

Stefanie Kühlenkamp

Melanie Behrens

Melanie Behrens

Britta Gebhard

Britta Gebhard

Literatur Kauffeld, S., Grote, S. (2002): Kompetenz – ein strategischer Wettbewerbsfaktor. Personal, 11, 30–32