

Zeitschrift: Physiotherapie = Fisioterapia
Herausgeber: Schweizerischer Physiotherapeuten-Verband
Band: 31 (1995)
Heft: 5

Vorwort: Kommunikationsfähigkeit : eine der Schlüsselqualifikationen in der Physiotherapie?
Autor: Stecher-Diggelmann, Käthi

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: 29.03.2026

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



Kommunikationsfähigkeit = eine der Schlüsselqualifikationen in der Physiotherapie?

Immer mehr werden wir auch in der Physiotherapie gezwungen, unsere Therapieresultate zu verkaufen. Wer sind denn alles unsere Kommunikationspartner? Die Gruppierung ist ausserordentlich vielschichtig und verlangt von uns allen, dass wir uns im Gespräch anpassen können.

Wichtig sind für uns primär immer die Patienten. Es gehört zur Grundausbildung, dass wir die Patientensprache lernen und uns immer wieder bemühen müssen, keine Fachfremdwörter zu benutzen. Wenn wir realistische Behandlungsziele festlegen – und die Patienten darüber informieren –, werden diese bei Erreichung des Zieles für unseren Berufsstand die bedeutendsten Werbeträger sein.

Auf der anderen Seite müssen wir in Zukunft vermehrt mit fachlichen, unemotionalen Argumenten die Ärzteschaft und die Kostenträger von unseren Therapieresultaten überzeugen. Messbare, objektivierbare und sachlich gut begründete Resultate – übermittelt in einer anständigen Tonlage – werden eigentlich mehrheitlich akzeptiert und stossen kaum auf Widerstände.

Es ist mir aufgefallen, dass verschiedene Sektionen mit guten, konstruktiven Texten in verschiedenen Zeitungen versuchen, die Öffentlichkeit von der Physiotherapie zu überzeugen – eine wichtige PR-Aufgabe, die mit viel Zeitaufwand verbunden ist. Auch in diesem Bereich ist es sinnvoll, wenn an praktischen Beispielen, dokumentiert mit guten Fotos, unser Beruf dargestellt wird. Aufklärung über die physiotherapeutischen Möglichkeiten sind dringend notwendig!

Als letztes liegt mir persönlich noch ein wesentlicher Punkt am Herzen: Wie gehen eigentlich Physiotherapeuten/-innen mit der Konkurrenz in ihrem eigenen Berufsstand um? Selbstverständlich unterstütze auch ich ernsthafte Diskussionen – solange diese sachlich, emotionslos, fachlich begründet und in einer anständigen Tonlage erfolgen. Im Gegenteil, meistens kann jeder von uns von anderen, gut begründeten Argumenten nur profitieren. Die gleichen Bedingungen gelten für mich auch für Gespräche mit Ergotherapeuten/-innen, Logopäden/-innen, Masseuren und Sportlehrern/-innen usw.

Ich glaube, dass angepasste Kommunikationsfähigkeit zu unserer Fachkompetenz gehört. Wenn wir uns grundsätzlich immer wieder um Fachkompetenz bemühen (inklusive Kommunikationsfähigkeit), dann bin ich eigentlich sehr optimistisch für die Zukunft der Physiotherapie.

Le sens de la communication = une des qualifications-clefs dans la physiothérapie?

Dans la physiothérapie aussi, nous sommes de plus en plus obligés de vendre nos résultats thérapeutiques. Quels sont donc les partenaires avec lesquels nous communiquons? Ils forment un groupe particulièrement hétérogène, qui réclame de nous tous une capacité d'adaptation au cours de l'entretien.

Tout d'abord, ce sont toujours les patients qui nous importent le plus. La formation de base comporte l'apprentissage de la langue des patients envers lesquels nous devons toujours nous efforcer d'éviter la terminologie d'origine étrangère. Quand nous décidons d'un traitement aux objectifs réalistes et en informons les patients, ces derniers constituent, une fois le but atteint, les plus importants supports publicitaires pour notre profession.

Par ailleurs, nous devons à l'avenir davantage convaincre le corps médical et les organes de support des coûts de nos résultats thérapeutiques en argumentant avec professionnalisme et impassibilité. Des résultats mesurables, objectivés, expliqués avec compétence et sur un ton convenable sont à vrai dire acceptés dans la majorité des cas et rencontrent peu de résistance.

J'ai remarqué que différentes sections essaient de persuader l'opinion publique de la physiothérapie en faisant paraître dans divers journaux de bons textes constructifs. Là aussi, il s'agit d'une mesure importante de RP qui prend beaucoup de temps. Dans ce domaine également, il est judicieux de présenter notre profession à l'aide d'exemples pratiques, étayés de bons documents photographiques. Il est urgent d'informer sur les possibilités physiothérapeutiques!

Avant de conclure, j'aimerais encore exposer un point qui me tient particulièrement à cœur: Comment se comportent en fait les physiothérapeutes face à la concurrence au sein de leur propre profession? Bien sûr, je suis également pour des discussions sérieuses – pour autant qu'elles se déroulent sur un ton correct, dépourvues d'émotions et à un niveau technique et objectif. En général, chacun de nous ne peut que profiter d'autres arguments bien fondés. Les mêmes conditions valent aussi pour moi en ce qui concerne les entretiens avec les ergothérapeutes, logopèdes, masseurs, professeurs d'éducation physique, etc.

Je crois que le sens de la communication fait partie de notre compétence professionnelle. Si nous nous attachons vraiment à promouvoir cette compétence (le sens de la communication y compris), j'envisage alors l'avenir de la physiothérapie avec beaucoup d'optimisme.

La capacità di comunicazione = una competenza chiave della fisioterapia?

Anche in fisioterapia siamo ormai costretti a vendere i nostri risultati terapeutici. Ma chi sono i nostri interlocutori? Sono molto svariati, e quindi dobbiamo saperci adattare a seconda del tipo di discussione.

L'elemento per noi prioritario è comunque sempre il paziente. Già nella nostra formazione di base dobbiamo imparare il linguaggio del paziente ed evitare di utilizzare termini troppo tecnici. Se dopo aver fissato degli obiettivi terapeutici realistici e averli comunicati al paziente la terapia ha successo, il paziente sarà il migliore veicolo pubblicitario per tutta la professione.

D'altro canto, per convincere dei nostri risultati terapeutici i medici e gli enti finanziatori, dovremo argomentare in modo più tecnico e meno emotivo. I risultati oggettivi, quantificabili e ben motivati, riportati con un tono di voce adeguato, non scatenano reazioni negative e vengono di solito ben accettati.

Mi sono resa conto che molte sezioni cercano di sensibilizzare l'opinione pubblica sull'importanza della fisioterapia mediante articoli costruttivi e di buona qualità pubblicati in diversi giornali. Questo è uno dei numerosi compiti delle pubbliche relazioni e richiede molto tempo. Anche in questo campo è opportuno illustrare la nostra professione avvalendosi di esempi pratici documentati con buone fotografie. È infatti necessario informare il pubblico sulle possibilità della fisioterapia.

Per concludere, vorrei abbordare un punto che mi sta particolarmente a cuore: Cosa pensano i fisioterapisti della concorrenza nella propria professione? Naturalmente sono a favore di un dibattito serio, purché non sia emotivo e si svolga in modo oggettivo e scientifico. Ognuno di noi può imparare da argomentazioni ben formulate. Lo stesso vale per le discussioni con gli ergoterapisti, logopedisti, massaggiatori, istruttori sportivi, ecc.

Credo che una buona capacità di comunicazione, adattata alle circostanze, faccia parte delle nostre competenze professionali. Se continuiamo ad impegnarci per raggiungere tali competenze (inclusa la capacità di comunicazione), penso che il nostro futuro sarà veramente promettente.