

<b>Zeitschrift:</b>	Bulletin des Schweizerischen Elektrotechnischen Vereins, des Verbandes Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen = Bulletin de l'Association suisse des électriciens, de l'Association des entreprises électriques suisses
<b>Herausgeber:</b>	Schweizerischer Elektrotechnischer Verein ; Verband Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen
<b>Band:</b>	75 (1984)
<b>Heft:</b>	24
<b>Rubrik:</b>	Öffentlichkeitsarbeit = Relations publiques

### 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:** 27.01.2026

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

# Öffentlichkeitsarbeit

## Relations publiques

### Neue Wege der Verständigung erschliessen

«Wir sollten uns immer bewusst sein, dass es nicht genügt, die Fakten so offenzulegen, wie wir sie sehen. Information hat erst dann stattgefunden, wenn die Nachricht auch verstanden worden ist. Unsere Pflicht zum Dialog endet nicht, wenn wir nicht verstanden werden. Dann müssen wir eben neue Wege der Verständigung erschliessen.»

(Prof. Dr. Rolf Sammet, Präsident der Gesellschaft Deutscher Chemiker, bei der Eröffnung eines Kongresses in Köln am 5. Juni 1984)

### Der Turmbau von Babel endete im Chaos

Die biblische Geschichte lässt den Turmbau im Chaos enden, weil ein Sprachwirrwarr die Kommunikation unter den Bauarbeitern verunmöglichte. Eine gewisse Parallele mit der heutigen Zeit lässt sich nicht abstreiten. Fast jeder Berufszweig verfügt über eine eigene Fachsprache, die dem Außenstehenden den Zugang zu den «heiligen Hallen» oft erschwert oder gar verwehrt. Wo jedoch dem Bürger und Laien die Fachsprache zur Barriere wird, ist Verständnislosigkeit oder ein Abgleiten in den emotionalen Bereich zu erwarten. Wie viele Leute haben wohl jegliches Interesse an den aktuellen politischen und wirtschaftlichen Ereignissen und Sachfragen verloren, weil ihnen die Verlautbarungen, Kommentare und Stellungnahmen zu diesen Themen «spanisch» vorkamen, obwohl sie reichlich mit «englischen» Ausdrücken gespickt waren? Die Erkenntnis, dass viele Botschaften beim Empfänger nicht verstanden werden, sollte eigentlich jeden im Kommunikationsbereich Tätigen zu einer Gewissenserforschung anregen. Schreibt er für sein Zielpublikum? Oder richtet er sich eher nur an einen Kreis von Eingeweihten, Kennern und Fachleuten? Finden wir daher so viele Texte, die unverstanden bleiben, denen die notwendige Transparenz und Logik fehlt und die nur den Eingeweihten interessieren? We

### Image verschiedener Berufsgruppen/Tätigkeiten in der Schweiz und den USA

Die Isopublic befragte über 1000 Schweizerinnen und Schweizer über ihr Vertrauen in verschiedene Berufsgruppen beziehungsweise Tätigkeiten. Den Befragten wurde eine Liste mit 23 Nennungen vorgelegt und die Frage gestellt: «Bitte sagen Sie bei jeder auf dieser Liste aufgeführten Berufsgruppe/Tätigkeit, ob Sie zu ihr viel, mittelmässig oder wenig Vertrauen haben.» Das Resultat der Befragung sah wie folgt aus (Prozentzahlen in Klammern beziehen sich auf eine ähnliche Umfrage in den USA): Am meisten Vertrauen haben Herr und Frau Schweizer zum Arzt 64% (53%), gefolgt vom Apotheker 55% (61%) und Zahnarzt 55% (51%), Pfarrer 45% (64%), Ingenieur 44% (46%) und Hochschullehrer/Professor 43% (47%). Das Schlusslicht bilden Wohnungsvermieter, Gewerkschaftsführer, Versicherungsvertreter, Zeitungsjournalist, Werbefachmann und Autoverkäufer.

Beim Vergleich der Resultate Schweiz/USA zeigen sich keine sehr grossen Unterschiede; lediglich der Polizist, Fernsehkommentator und Zeitungsjournalist geniessen in den USA mehr Vertrauen. Der Werbefachmann und Autoverkäufer stehen in beiden Ländern an letzter Stelle. (Quelle: ISOP-Report 3.4.1984) Ho

### Der schlechte Ruf der Fussballprofis in der BRD

Der Arzt und der Tierarzt, der Rechtsanwalt und der Handwerker stehen im Ansehen der bundesdeutschen Bevölkerung besonders hoch. Dagegen hat das Image der Berufsfussballspieler am meisten gelitten: Sie landeten auf dem letzten Platz einer Umfrage bei knapp 1000 Bürgern, die kürzlich vom Markt- und Meinungsforschungsinstitut Emnid in Bielefeld durchgeführt wurde. Vorgegeben waren insgesamt 28 Berufsgruppen. Auch die Politiker und die Journalisten schneiden nicht besonders gut ab: Der Bundestagsabgeordnete steht an 14. Stelle, gefolgt vom Fernseh- und vom Zeitungsjournalisten auf den Plätzen 18 und 19. Die Hausfrau und der Hausmann wurden dagegen mit Platz 10 weit höher bewertet. (Quelle: Stromkreis 9/84) Ho

### Ouvrir de nouvelles voies de communication

«Nous devrions toujours réaliser qu'il ne suffit pas d'exposer les faits comme nous les voyons. Il n'y a d'information que lorsque la nouvelle a été comprise. Notre devoir de pratiquer le dialogue ne cesse pas lorsque nous ne sommes pas compris. Nous devons alors ouvrir de nouvelles voies de communication.» (Traduction)

(Prof. Dr. Rolf Sammet, président de la Société des chimistes allemands, lors de l'ouverture d'un congrès à Cologne le 5 juin 1984.)

### La tour de Babel s'acheva dans le chaos

Dans l'histoire biblique, la tour de Babel se termine dans le chaos, car le méli-mélo des langages empêche la communication entre les ouvriers. On ne peut réfuter un certain parallèle avec l'époque actuelle. Presque chaque branche d'activité a son jargon qui complique ou même ferme au profane l'entrée dans «l'enceinte sacrée». Cependant, lorsque le jargon devient une barrière pour le citoyen ou le profane, il faut s'attendre à de l'incompréhension et à une déviation vers l'émotionnel. Combien de gens ont-ils perdu tout intérêt pour les événements politiques et économiques et les problèmes contemporains parce que les communiqués, les commentaires et les prises de position ressemblaient à du «chinois», même si elles étaient truffées d'expressions «anglaises». Le fait que de nombreux messages ne sont pas compris du destinataire devrait pousser toutes les personnes travaillant dans le domaine de la communication à faire un examen de conscience. Ecrit-on pour son public-cible? Ou s'adresse-t-on plutôt à un cercle d'initiés, de connaisseurs et de spécialistes? Est-ce pour cela que nous trouvons tellement de textes qui restent incompris, auxquels il manque la transparence et la logique nécessaires et qui n'intéressent que les initiés?

We

### L'image de différents groupes de professions/activités en Suisse et aux Etats-Unis

La société Isopublic a questionné plus de 1000 Suisses et Suisse sur leur confiance dans différents groupes de professions et d'activités. Une liste de 23 noms leur a été soumise, avec la question suivante: «Veuillez nous dire pour chacun des groupes de professions/activités cité si vous avez pour lui beaucoup, moyennement ou peu de confiance.» L'enquête donna le résultat suivant (les pourcentages indiqués entre parenthèses sont ceux obtenus par une enquête semblable aux Etats-Unis): les Suisses ont le plus confiance dans le médecin 64% (53%), suivi du pharmacien 55% (61%) et du dentiste 55% (51%), du prêtre 45% (64%), de l'ingénieur 44% (46%) et de l'enseignant d'école supérieure/professeur 43% (47%). A la queue se trouvent les loueurs d'appartements, les dirigeants de syndicats, les représentants d'assurance, les journalistes de la presse, les publicitaires et les vendeurs de voitures.

En comparant les résultats Suisse/USA, on voit qu'il n'y a pas de grosses différences. Seuls les policiers, les commentateurs de la télévision et les journalistes de la presse jouissent d'une plus grande confiance aux USA. Le publicitaire et le vendeur de voitures viennent dans les deux pays au dernier rang. (Source: ISOP-Report 3.4.1984) Ho

### La mauvaise réputation des footballeurs professionnels en Allemagne fédérale

Le médecin et le vétérinaire, l'avocat et l'artisan occupent une place élevée dans l'estime de la population allemande. Par contre, l'image du footballeur professionnel a été la plus touchée. Elle s'est trouvée à la dernière place d'une enquête faite récemment auprès de quelque 1000 citoyens par l'Institut d'études de marché et d'opinion Emnid, à Bielefeld. 28 groupes professionnels étaient concernés. Les politiciens et les journalistes eux aussi n'obtiennent pas de bons résultats: le député fédéral se trouve à la 14e place, suivi des journalistes de la télévision et de la presse aux places 18 et 19. La femme et l'homme au foyer par contre, avec la place 10, jouissent d'une plus grande estime. (Source: Stromkreis 9/1984) Ho

## **Es muss ja nicht gerade «Komali» sein...**

Am 17. Oktober 1984 wurde im Zoologischen Garten in Zürich das rund drei Monate alte Elefantenmädchen offiziell auf den Namen Komali getauft. Jonas Frey, ein Erstklässler aus Oberembrach, amtete als Taufpate. Er ging als Sieger aus einem Zeichenwettbewerb hervor, den der Schweizerische Bankverein für Kinder ausgeschrieben hatte. Rund 340 Konterfeis vom Elefantbaby sind eingereicht worden; Wettbewerb und Taufakt fanden ein grosses Presseecho.

Den Hinweis auf diese Aktion einer Bank mit dem Gastreferat von Alfred E. Sarasin (Präsident der Schweizerischen Bankervereinigung) anlässlich der VSE-Generalversammlung in Verbindung zu bringen, mag auf den ersten Blick etwas absurd erscheinen. Aus seinen vergleichenden Betrachtungen Bankwirtschaft und Elektrizitätswirtschaft nachstehend dennoch ein kurzer Ausschnitt:

«Zwischen dem Haushalt, bei dem man an das Private, Persönliche, Kleinräumige denkt, und der Wirtschaft, welche in unserem aktuellen Sprachverständnis oft mit den Worten grossräumig, transnational, unübersichtlich, mächtig, in Verbindung gebracht wird, hat sich scheinbar ein grosser Graben aufgetan. Dieser Graben wird vor allem in zahllosen Publikationen, in Zeitungen, in Büchern, in Vorträgen und Predigten beschrieben und dargestellt. Wir dürfen uns nichts vormachen: Im Denken sehr vieler Leute ist er vorhanden, auch wenn er in der Realität nicht besteht. Es wäre nun fatal, in unserem Denken und beim Festlegen künftiger Entwicklungsrichtungen vorhandene Gräben und Spalten zu übersehen oder zu ignorieren.»

Elektrizitätswerke werden sich als «Aufhänger» für eine PR-Aktion wohl kaum einen Elefanten aussuchen. Um den vorerwähnten «Graben» zwischen Privaten und (Elektrizitäts-)Wirtschaft gar nicht erst entstehen zu lassen oder um ihn zumindest möglichst schmal zu halten, sei einmal mehr auf die Möglichkeit und die Bedeutung der Durchführung von Kontaktanlässen hingewiesen. Geraade im Bereich der Anwendung der Schlüsselenergie Strom gibt es eine sehr vielfältige und attraktive Angebotspalette von geeigneten «Aufhängern». Kleinräumige und bürgernahe Kontaktanlässe bieten ideale Gelegenheit für echte Beziehungspflege und Pressearbeit.

*Ho*

## **Neuausgabe der deutschen Ausgabe des Leitfadens «Stromversorgung – Sehen und Erleben»**

Vom Leitfaden «Stromversorgung – Sehen und Erleben» ist soeben eine Neuauflage der deutschen Version erschienen. Dabei wurden auch die Vorlagen zur Herstellung von Projektfolien dem neusten Stande angepasst. Die Broschüre will dem EW-Verantwortlichen Anregungen und praktische Hinweise vermitteln, wie mit der Durchführung von Kontaktanlässen für die Bevölkerung gewisse Informationslücken geschlossen oder zumindest verengt werden können.

Der Leitfaden kann bei der VSE-Informationsstelle zum Preis von Fr. 15.– (für Mitgliedwerke) bezogen werden.

*We*

## **Ce ne doit pas être absolument «Komali»**

Le 17 octobre 1984, au jardin zoologique de Zurich, l'éléphant de trois mois a été baptisé du nom de Komali. Jonas Frey, un élève de première d'Oberembrach, servait de parrain. Il était le gagnant d'un concours de dessin organisé pour les enfants par la Société de Banque Suisse. Quelque 340 portraits du bébé éléphant ont été envoyés. Le concours et le baptême trouvèrent un grand écho dans la presse.

Au premier abord, il semble absurde d'établir un rapport entre ce concours lancé par une banque et le discours de M. Alfred E. Sarasin (président de l'Association des banquiers suisses) à l'occasion de l'Assemblée générale de l'UCS. Voici cependant un bref extrait de sa comparaison entre l'économie bancaire et l'économie électrique.

«Entre l'administration de la maison qui rappelle le cercle privé, personnel, et l'économie qui, dans l'acception moderne du terme, est souvent accompagnée de mots tels que transnationale, complexe, puissante, un large fossé s'est creusé. Ce fossé est décrit et représenté dans d'innombrables publications, dans des journaux, des livres, des conférences et des homélie. Ne nous leurrons pas: ce fossé est présent dans l'esprit de beaucoup de gens, même s'il n'existe pas en réalité. Il serait fatal d'ignorer de tels fossés et de telles fissures au cours de nos réflexions et lors de la définition de l'évolution future.»

Les entreprises électriques n'iront certainement pas chercher un éléphant pour mettre en valeur une opération de relations publiques. Afin que le fossé cité précédemment entre les individus et l'économie (électrique) ne puisse pas se creuser ou du moins pour le maintenir aussi étroit que possible, mettons encore une fois l'accent sur la possibilité et l'importance des manifestations de relations publiques. Dans le domaine de l'électricité, il existe justement une palette variée et attrayante de thèmes accrocheurs adéquats. Les manifestations de relations publiques en petits cercles et proches du citoyen offrent une occasion idéale d'entretenir les relations et de réaliser un travail de presse véritable.

*Ho*

## **Nouvelle édition de la version allemande de l'aide-mémoire «Approvisionnement en électricité – faire voir pour faire comprendre»**

Cette nouvelle édition vient de paraître. A cette occasion, les originaux pour les transparents pour rétroprojecteurs ont été mis à jour. La brochure a pour but de donner aux responsables d'entreprises électriques des idées et des renseignements pratiques pour éviter, ou du moins réduire, certaines carences d'information lors de la réalisation de manifestations de relations publiques avec la population.

Il est possible de se procurer cet aide-mémoire auprès du Service de l'information de l'UCS pour le prix de fr. 15.– (pour les entreprises membres).

*We*

# **Aus Mitgliedwerken Informations des membres de l'UCS**

## **Elektrizitätswerk der Stadt Zürich (EWZ)**

*Studie über die Möglichkeiten eines solarthermischen Kraftwerkes im Bergell*

Im Bestreben, die Diskussionen über Sonnenkraftwerke in der Schweiz näher an die Realitäten heranzuführen, hat das EWZ im vergangenen Jahr dem Konsortium Sotel, einer Organisation aus 13 privaten Industrie- und Ingenieurfirmen sowie Bundesinstituten, einen entsprechenden Studienauftrag erteilt. Seine Finanzierung erfolgte gemeinsam durch das EWZ und Sotel.

Als möglicher Standort wurde ein abgelegenes Seitental des Bergells, das Val Maroz, gewählt. Seit dem Herbst 1983 werden dort ausgedehnte Messungen über die einfallende Sonnenstrahlung vorgenommen. Gleichzeitig entwarf das Konsortium Sotel ein Rahmenprojekt für ein solarthermisches Kraftwerk. Die wichtigsten Komponenten der Anlage sind das Heliostatenfeld (große, der Sonne nachgeführte Spiegel), der Receiver (übrigens eine neue Konzeption, die sich durch geringe thermische Trägheit auszeichnet), ein thermischer Speicher sowie das eigentliche Kraftwerk.