

Zeitschrift: Physioactive
Herausgeber: Physioswiss / Schweizer Physiotherapie Verband
Band: 46 (2010)
Heft: 1

Rubrik: Verbandsmitteilungen

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 04.05.2025

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

Lobbying als Dienstleistung

Le lobbying en tant que prestation de service



Il lobbying quale prestazione di servizio

ANGELA PFÄFFLI-OSWALD, VORSTANDSMITGLIED BEREICH GESUNDHEIT
MEMBRE DU COMITÉ CENTRAL, DOMAINE DE LA SANTÉ
MEMBRO DEL COMITATO CENTRALE, SETTORE SALUTE

Mit «Netzwerken» hat Pia Fankhauser an dieser Stelle in der November-Ausgabe ein Thema aufgegriffen, auf das keine Unternehmung, sei sie noch so klein, langfristig verzichten kann. Netzwerken ist Teil des unternehmerischen Erfolgs. Oft eher zufällig und meist ohne geplante Systematik ergeben sich Gelegenheiten, Kontakte zu knüpfen und Wissen auszutauschen – was auch ein persönlicher Gewinn ist.

Dans l'article «Réseaux» publié dans l'édition du mois de novembre, Pia Fankhauser a abordé un thème qu'aucune entreprise, aussi petite soit-elle, ne peut éluder à long terme. La création de réseaux est un facteur du succès de l'entreprise. Souvent, des opportunités de nouer des liens et d'échanger des connaissances se présentent par hasard et sans système planifié – ce qui constitue également un gain personnel.

Nell'articolo «Reti» pubblicato nell'edizione di novembre, Pia Fankhauser ha affrontato un tema che nessuna impresa, pur piccola che sia, può ignorare. La creazione di reti è un fattore indispensabile per il successo della ditta. Molte volte succede che una serie di circostanze, per lo più frutto del caso, permettano di intrecciare nuovi legami e fare nuove conoscenze, a tutto vantaggio del singolo imprenditore.

Informations- und Beziehungsmanagement

Lobbying hingegen ist heute weit mehr als die Pflege persönlicher Kontakte. Mittlerweile hat es sich regelrecht zu einer Dienstleistung entwickelt, welche auf Informations- und Beziehungsmanagement beruht, das heisst dem Aufbau und der Pflege von Netzwerken. Doch bevor die Netzwerke effizient genutzt werden können, ist Vorarbeit zu leisten.

Lobbying will gezielt Informationen an Entscheidungsträger übermitteln. Dazu müssen im Voraus Informationen gesammelt, ausgewertet und aufbereitet werden. Dies gehört ebenso zum

Gestion des informations et des relations

Le lobbying, en revanche, représente aujourd'hui bien plus que l'entretien de contacts personnels. Il est devenu une prestation de service, qui repose sur la gestion des informations et des relations, c'est-à-dire sur la création et l'entretien de réseaux. Mais avant de pouvoir utiliser les réseaux de manière efficace, un travail de préparation est nécessaire.

Le lobbying vise la transmission ciblée d'informations aux décideurs. Pour ce faire, les informations doivent d'abord être collectées, évaluées et traitées. Ceci fait partie du lobbying au même titre

Gestione delle informazioni e delle relazioni

Il lobbying, invece, rappresenta molto di più che un semplice contatto personale. Esso è diventato una prestazione di servizio che si basa sulla gestione delle informazioni e delle relazioni, vale a dire la creazione e lo sviluppo di reti. Ma prima di poter utilizzare la rete in maniera ottimale, è necessario un lavoro preparatorio.

Il lobbying permette la trasmissione puntuale e mirata delle informazioni a coloro che devono prendere delle decisioni. Per far sì che ciò avvenga, le informazioni devono essere raccolte, valutate e trattate. Anche questo, come i vari contatti personali, i colloqui con i politici

Lobbying wie die persönlichen Kontakte, die Gespräche mit den Entscheidungsträgern und die Netzwerkbildung. Diese Informationsvermittlung an Politiker ist ein geplanter, stetiger Prozess.

Meinungsbildung durch Lobbying

Früher noch mit negativem Touch behaftet, ist Lobbying heute, sofern es transparent betrieben wird, ein legitimes Instrument in der politischen Meinungs- und Willensbildung.

Die Informationsvermittlung an Politiker ist ein geplanter, stetiger Prozess.

Die zunehmende Diversifizierung von Berufs- und Interessensgruppen und die immer komplexeren Sachverhalte führen zu einem erhöhten Informationsbedarf der politischen Entscheidungsträger. Als Politikerin¹ bin ich auf Information der einzelnen Interessenvertreter angewiesen. Ob und inwieweit Politiker den vorgebrachten Argumenten folgen, ist letztlich deren Entscheidung. Tatsache ist aber, dass informelle und persönliche Kontakte zwischen Interessengruppen und Entscheidungsträgern immer wichtiger werden.

Langfristiges und mit Strategie angelegtes Lobbying ist für jede Interessengruppe Voraussetzung, um sich politisches Gehör zu verschaffen. Lobbying muss deshalb auch für physioswiss, einem Berufsverband mit 8000 Mitgliedern, zu einem Kerngeschäft werden. ■

que les contacts personnels, les entretiens avec les décideurs et la formation de réseaux. Cette transmission d'informations aux membres de la classe politique est un processus planifié et continu.

Formation de l'opinion grâce au lobbying

Alors qu'autrefois le lobbying avait une image négative, c'est aujourd'hui un instrument légitime de la formation de l'opinion et de la volonté politique, à condition qu'il soit effectué de manière transparente.

La transmission d'informations aux politiciens est un processus planifié et continu.

Du fait de la diversification croissante des groupements professionnels et d'intérêts ainsi que de situations de plus en plus complexes, les décideurs politiques ont un besoin croissant d'informations. En tant que femme politique,¹ je consulte les informations fournies par les différents groupes d'intérêts. En fin de compte, ce sont les politiciens qui décident de tenir compte ou non, et si oui dans quelle mesure, des arguments présentés. Cependant, le fait est que les contacts informels et personnels entre les groupes d'intérêts et les décideurs sont de plus en plus importants.

Un lobbying à long terme et suivant une stratégie précise est une condition nécessaire pour chaque groupe d'intérêts qui veut se faire entendre au niveau politique. C'est pourquoi le lobbying doit également devenir une préoccupation centrale pour physioswiss, une association professionnelle regroupant 8000 membres. ■

e la formazione delle reti, fa parte del lobbying. Questa trasmissione delle informazioni ai membri della classe politica è un processo pianificato e continuo.

Farsi un'opinione grazie al lobbying

Mentre un tempo il lobbying aveva un connotato negativo, oggi è uno strumento legittimo che permette alla classe politica di farsi un'opinione. Il presupposto indispensabile è che il lobbying venga fatto in maniera trasparente.

La trasmissione d'informazioni ai politici è un processo pianificato e continuo.

Vista la specificità sempre maggiore dei vari gruppi professionali e d'interesse, come pure le situazioni sempre più complesse, i politici hanno bisogno d'informazioni sempre maggiori. In qualità di donna impegnata politicamente¹, consulto le informazioni fornitemi dai vari gruppi d'interesse. In fin dei conti, sono i politici che decidono di tenere in conto, e se sì in che misura, gli argomenti presentati. Ciò nonostante, i contatti informali e personali tra i vari gruppi d'interesse e i politici rimangono indispensabili.

Un lobbying continuo e a lungo termine, che segua una strategia precisa è una conditio sine qua non affinché ogni gruppo d'interesse possa avere un peso a livello politico. È per questo che il lobbying deve diventare uno degli obiettivi principali del programma di physioswiss, un'associazione professionale che raggruppa 8000 membri. ■

¹ Angela Pfäffli-Oswald ist FDP-Kantonsrätin in Luzern und Präsidentin der Kommission Erziehung, Bildung und Kultur.

¹ Angela Pfäffli-Oswald est élue PLR au parlement lucernois et présidente de la commission Éducation, Formation et Culture.

¹ Angela Pfäffli-Oswald è parlamentare PLR a Lucerna, presidente della Commissione Educazione, Formazione e Cultura

Wie finden wissenschaftliche Erkenntnisse Eingang in die Praxis?

Comment intégrer les connaissances scientifiques à la pratique?

Come si possono integrare le conoscenze scientifiche nella pratica?

OMEGA E. HUBER, PRÄSIDENTIN PHYSIOSWISS
PRÉSIDENTE DE PHYSIOSWISS
PRESIDENTE DI PHYSIOSWISS

In den letzten zehn Jahren hat sich sowohl in der Gesundheits- wie auch in der Bildungslandschaft Schweiz sehr viel verändert. Im Hinblick auf die evidenzbasierte Physiotherapie fördert physioswiss positive Entwicklungen und versucht bestehende Barrieren abzubauen.

Das 1996 in Kraft getretene Krankenversicherungsgesetz KVG verlangt von den Leistungserbringern eine wirksame, zweckmässige und wirtschaftliche Arbeitsweise (Art. 32) und eine Qualitätssicherung im Rahmen der Leistungserbringung. So müssen die Leistungen, wie sie in der Krankenpflegeleistungsverordnung KLV festgehalten sind, wissenschaftlich untermauert sein. Diese Gesetzesartikel lösten das Zeitalter der evidenzbasierten Physiotherapie aus. physioswiss unterstützt die evidenzbasierte Physiotherapie im Rahmen des KVG und der obligatorischen Grundversi-

Ces dix dernières années, les choses ont beaucoup évolué en Suisse, tant dans le secteur de la santé que dans le celui de la formation. physioswiss soutient les évolutions positives et essaie de supprimer les barrières dans le contexte d'une pratique de la physiothérapie basée sur des preuves.

La loi fédérale sur l'assurance-maladie (LAMal), entrée en vigueur en 1996, exige des prestataires de services un mode de travail efficace, approprié et économique (art. 32) et une garantie de qualité dans la fourniture des prestations. Celles-ci doivent par conséquent, comme le précise l'Ordonnance sur les prestations de l'assurance des soins (OPAS), être étayées par des preuves. Ces articles de loi ont marqué le début d'une physiothérapie basée sur des preuves. physioswiss promeut cette approche dans le cadre de la LAMal et de l'assurance de base obliga-

In Svizzera, negli ultimi 10 anni, nei settori della formazione e della salute sono cambiate molte cose. physioswiss sostiene queste positive evoluzioni e cerca di eliminare le barriere che si possono trovare, il tutto a favore di una pratica basata sempre più sulle prove scientifiche.

La Legge federale sull'Assicurazione malattia (LAMal), entrata in vigore nel 1996, richiede ai fornitori di prestazioni un lavoro efficace, appropriato ed economico (art. 32) e una garanzia di qualità delle prestazioni erogate. Come precisato dall'Ordinanza sulle prestazioni dell'assicurazione malattia (OPre), queste prestazioni devono essere confermate dall'evidenza. Questi articoli di legge hanno segnato l'inizio di una fisioterapia basata sulla prova scientifica. Nel quadro della LAMal e dell'Assicurazione obbligatoria di base, physioswiss promuove questo approccio. Anche il sistema della formazione ha subito importanti trasformazioni: con il

cherung. Auch im Bildungssystem kam es zu einschneidenden Veränderungen: Ausgelöst durch den Bologna-Prozess an den Hochschulen wurde die Akademisierung und Professionalisierung der Physiotherapie vorangetrieben und seit 2006 wird in der ganzen Schweiz die Grundausbildung ausschliesslich an Fachhochschulen angeboten.

Gesetzesartikel als Auslöser der evidenzbasierten Physiotherapie

Es ist bekannt, dass nur ungefähr 10 Prozent neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse Eingang in die Praxis finden. Dies kann beispielsweise anhand des Umsetzungsgrades von evidenzbasierten Behandlungsrichtlinien (Guidelines) festgestellt werden. Die gängigsten Gefässe für Forschende, neue Erkenntnisse publik zu machen, sind Präsentationen und Poster an Kongressen sowie Publikationen in *Peer Reviewed¹ Journals*. Die Aufgabe von physioswiss liegt nun darin, für diese Möglichkeiten eine adäquate Plattform anzubieten.

Seit 2001 führt physioswiss einen regelmässig stattfindenden zweitägigen nationalen Physiotherapie-Kongress durch, welcher als Plattform für die fachliche Diskussion unter PhysiotherapeutInnen dient. Der physiocongress bietet ein ausgewogenes Programm an sowohl wissenschaftlich als auch praktisch ausgerichteten Beiträgen und spricht sowohl Praktizierende als auch Forschende an.

Was die Publikationen betrifft, sind es die Forschenden gewohnt, in englischer Sprache zu publizieren. Daraus ergeben sich jedoch für Praktizierende Schwierigkeiten: die wissenschaftliche Sprache, die Fremdsprache Englisch, die komplexe Forschungsmethodik und der fehlende Zugang zum englischen Journal. Diese Barrieren machen verständlich,

toire. Le système de la formation s'est lui aussi considérablement transformé: initiées par le processus de Bologne mis en œuvre dans les hautes écoles, l'institutionnalisation et la professionnalisation de la physiothérapie se sont renforcées. Depuis 2006, la formation de base est proposée exclusivement au niveau des hautes écoles dans toute la Suisse.

Les articles de loi, initiateurs d'une physiothérapie basée sur des preuves

On sait que seuls environ 10% des nouvelles connaissances scientifiques sont utilisés à des fins pratiques. Ceci peut être établi au regard du degré d'application des directives en matière de traitements basés sur des preuves (guidelines). Les présentations et les posters présentés lors de congrès ainsi que les publications dans des *Peer Reviewed¹ Journals* sont les canaux les plus couramment utilisés par les chercheurs pour informer le public des résultats de leurs travaux. physioswiss s'efforce d'offrir une plateforme adéquate pour faciliter cette diffusion.

Depuis 2001, physioswiss organise régulièrement un congrès national d'une durée de deux jours qui constitue une plateforme pour les échanges professionnels entre physiothérapeutes. Ce congrès propose un programme équilibré mêlant des contributions scientifiques à celles issues de la pratique et s'adresse aussi bien aux praticiens qu'aux chercheurs.

En ce qui concerne les publications, les chercheurs ont l'habitude de publier en anglais. Or ceci a des conséquences problématiques pour les praticiens: le langage scientifique, la lecture dans une langue étrangère (l'anglais), la comple-

modello di Bologna attuato nelle scuole universitarie professionali, anche l'istituzionalizzazione e la professionalizzazione della fisioterapia si sono rafforzate. Dal 2006, in tutta la Svizzera la formazione di base viene proposta esclusivamente a livello di scuola universitaria professionale.

Gli articoli di legge, promotori di una fisioterapia basata sull'evidenza

Questo può essere stabilito analizzando il grado d'applicazione delle direttive nei vari trattamenti basati sull'evidenza (guidelines). Le presentazioni e i poster esibiti durante i congressi e le pubblicazioni nei vari *Peer Reviewed¹ Journals* sono i canali maggiormente utilizzati dai ricercatori per informare il pubblico dei risultati ottenuti con i loro lavori. physioswiss si adopera per offrire un'adeguata piattaforma per facilitare questa diffusione.

Dal 2001, physioswiss organizza regolarmente un congresso nazionale della durata di due giorni e questo costituisce una valida piattaforma per lo scambio professionale tra fisioterapisti. Questo congresso propone un programma equilibrato dove si alternano i contributi scientifici e quelli derivanti dalla pratica. Per questo, il congresso è molto apprezzato dai clinici come pure dai ricercatori.

Per quanto attiene le pubblicazioni, i ricercatori hanno l'abitudine di pubblicare i loro lavori in inglese. Questo ha purtroppo delle conseguenze per gli operatori clinici in quanto vi sono quattro barriere che possono influenzare l'integrazione delle conoscenze nella pratica: il linguaggio scientifico, la lettura di una lingua straniera (l'inglese), la complessità del metodo scientifico e un accesso insufficiente alle pubblicazioni in inglese.

¹ Hiermit ist ein Verfahren zur Beurteilung von wissenschaftlichen Arbeiten durch unabhängige Gutachter gemeint, die so genannten «Peers», mit dem Ziel der Qualitätssicherung.

¹ Il s'agit de s'assurer de la qualité des travaux scientifiques en les soumettant à l'évaluation de spécialistes indépendants, les «peers».

¹ Si tratta di certificare la qualità dei lavori scientifici sottomettendoli alla valutazione di specialisti indipendenti, i «peers».

warum durchaus interessante und für die Praxis relevante Artikel so wenig zur Kenntnis genommen werden und der Umsetzungsgrad derart gering ist.

physioswiss hat sich zum Ziel gesetzt, zwei dieser Barrieren abzubauen, nämlich den fehlenden Zugang zum wissenschaftlichen Journal und die Fremdsprache Englisch. Dazu wurden ab 2006 Kooperationen mit Verlagen eingegangen, die wissenschaftliche Artikel in Deutsch, Französisch und Italienisch publizieren. Diese Journals (*physioscience*, *Kinésithérapie – La Revue* und *Scienza Riabilitativa*) bietet forschenden Mitgliedern, ihre Erkenntnisse in einem *Peer Reviewed Journal* in ihrer Muttersprache (Deutsch, Französisch und Italienisch) zu publizieren und den praktizierenden Mitgliedern ermöglicht es, diese Artikel in der eigenen Muttersprache zu lesen.

Positive Entwicklungen durch die Wissenschaftsplattform

Anhand der Zeitschrift *physioscience* sieht man beispielhaft, wie sich die Einführung der Wissenschaftsplattform in der Schweiz positiv entwickelt hat. Zum einen durch die speziell für die Schweiz gedruckte Schweizer Ausgabe, aber auch durch die steigende Zahl der aus der Schweiz eingereichten und publizierten Artikel (siehe Kasten). Neben den Zahlen gab es auch inhaltlich positive Entwicklungen: Besonders hervorzuheben sind zum einen die Artikelserie zur ICF, die in enger Kooperation zwischen *physioswiss* und der ICF Research Branch der WHO an der Ludwig-Maximilian-Universität München 2007 und 2008 in *physioscience* publiziert wurde und zum andern der Artikel von Jos Bovens zur Qualität der Patientendokumentation.

physioswiss möchte diese positive Entwicklung unterstützen und in allen drei Sprachgebieten weiter ausbauen, um durch die Kooperation mit den verschiedenen Zeitschriften und dem alle zwei Jahre stattfindenden physiocon-

xité de la méthode scientifique et un accès insuffisant aux publications en anglais.

Ces barrières expliquent pourquoi des articles très intéressants et pertinents pour la pratique ont si peu d'écho et pourquoi le degré d'application des nouvelles connaissances est si faible.

physioswiss s'est donné comme objectif de supprimer deux de ces barrières, l'accès insuffisant aux publications scientifiques et le problème de la lecture en anglais. Par ailleurs, depuis 2006, des coopérations ont été engagées avec des éditeurs qui publient des articles scientifiques en allemand, en français et en italien. Ces revues (*physioscience*, *Kinésithérapie – La Revue* et *Scienza Riabilitativa*) donnent la possibilité à nos membres qui font de la recherche de publier leurs travaux dans un *Peer Reviewed Journal* écrit dans leur langue (allemand, français et italien) et permet aux membres praticiens de lire ces articles dans leur langue maternelle.

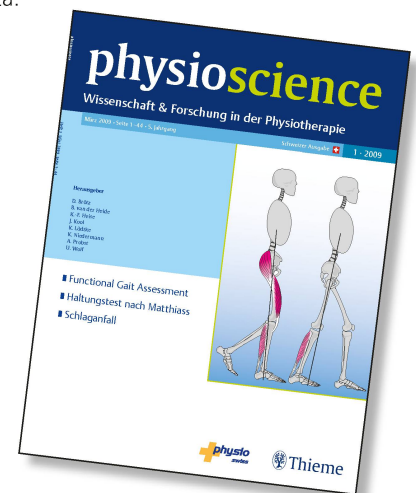
Évolutions positives dues à cette plateforme scientifique

Le journal *physioscience* montre les effets positifs qu'a eus en Suisse l'introduction de cette plateforme scientifique. Grâce à l'édition suisse, spécialement imprimée pour la Suisse, mais aussi par le nombre croissant d'articles soumis et publiés par des chercheurs suisses (voir l'encadré). En plus d'une augmentation quantitative, on note aussi des évolutions positives en termes de contenu. Il faut rappeler notamment la série d'articles sur la CIF, publiée dans *physioscience* en 2007 et 2008 dans le cadre d'une étroite collaboration entre *physioswiss* et la branche de recherche sur la CIF de l'OMS, à l'université Ludwig-Maximilian de Munich. Rappelons aussi l'article de Jos Boven consacré à la qualité de la documentation sur les patients.

physioswiss souhaite soutenir cette évolution positive et poursuivre les efforts de publication dans les trois langues. L'objectif est de rendre le savoir

Queste barriere spiegano perché degli articoli molto interessanti e pertinenti per la pratica abbiano così poco eco e perché il grado d'applicazione delle nuove conoscenze sia così debole.

physioswiss si è posto l'obiettivo di sopprimere due di queste barriere, l'accesso insufficiente alle pubblicazioni scientifiche e il problema della lettura in inglese. D'altronde, dal 2006, sono state sviluppate delle collaborazioni con gli editori che pubblicano degli articoli scientifici in tedesco, francese e italiano. Queste riviste (*physioscience*, *Kinésithérapie – La Revue* e *Scienza Riabilitativa*) danno la possibilità, ai nostri membri che fanno ricerca, di pubblicare i loro lavori in un *Peer Reviewed Journal* redatti nella loro lingua madre (tedesco, francese o italiano) e permette ai clinici di leggere questi articoli nella lingua desiderata.



physioscience: die Schweizer Ausgabe | physioscience: l'édition suisse | physioscience: l'edizione Svizzera

Valutazioni positive dovute a questa piattaforma scientifica

Il giornale *physioscience* mostra gli effetti positivi avuti, a livello nazionale, dall'introduzione di questa piattaforma scientifica, grazie anche all'edizione stampata espressamente per la Svizzera e per il numero sempre maggiore di articoli pubblicati da ricercatori svizzeri (vedere

physioscience: Artikel aus der Schweiz sind beliebt

Seit 2006 stammen nahezu konstant zwischen 24 und 30 Prozent der für die physioscience eingereichten Artikel aus der Schweiz. Waren im 1. Jahrgang der physioscience 2005 noch keine Schweizer Artikel enthalten und war es in 2006 ein einziger Artikel, bewegt sich die Zahl der aus der Schweiz eingereichten Artikel seit 2007 zwischen einem Viertel und weit über einem Drittel: 2005: 0 Prozent, 2006: 1 Prozent, 2007: 42 Prozent, 2008: 35 Prozent, 2009: 25 Prozent.

physioscience: les articles provenant de Suisse ont le vent en poupe

Depuis 2006, la proportion des articles suisses soumis à physioscience s'est située presque constamment entre 24 et 30% du contenu. Si physioscience ne contenait aucun article suisse en 2005 (première année de publication) et un seul en 2006, depuis 2007 en revanche, la part des contributions suisses se situe entre un quart et bien plus d'un tiers: 2005: 0%, 2006: 1%, 2007: 42%, 2008: 35%, 2009: 25%.

physioscience: gli articoli che provengono dalla Svizzera vanno per la maggiore

Dal 2006, la percentuale degli articoli svizzeri pubblicati da physioscience si situa tra il 24 e il 30% del contenuto. Nel 2005 (primo anno di pubblicazione), physioscience non conteneva nessun articolo svizzero, mentre nel 2006 ne conteneva uno. È dal 2007 che questa percentuale è cresciuta in modo sostanziale: 2005: 0%, 2006: 1%, 2007: 42%, 2008: 35%, 2009: 25%.

gress den grösstmöglichen Nutzen für die Mitglieder zu erzielen und den Weg für das Zeitalter der evidenzbasierten Physiotherapie zu ebnen. |

scientifique le plus accessible possible à nos membres et de faciliter le développement d'une physiothérapie basée sur des preuves, grâce à la coopération avec différentes revues ainsi qu'à la tenue du congrès tous les deux ans. |

riquadro). Oltre ad un aumento quantitativo, si nota un'evoluzione positiva in termini di contenuto. In particolar modo, bisogna ricordare la serie di articoli sulla CIF, pubblicata su physioscience nel 2007 e 2008 nel quadro di una stretta collaborazione tra physioswiss e il settore per la ricerca sulla CIF dell'OMS, all'università Ludwig-Maximilian di Monaco. Ricordiamo anche l'articolo di Jos Boven consacrato alla qualità della documentazione sui pazienti.

physioswiss desidera sostenere questa evoluzione positiva e proseguire gli sforzi della pubblicazione nelle tre lingue. L'obiettivo è di rendere il sapere scientifico maggiormente accessibile ai nostri membri e facilitare lo sviluppo di una fisioterapia basata sull'evidenza, grazie a una collaborazione con le differenti riviste e all'organizzazione di un congresso a scadenza biennale. |



MedicalBizz®

Wir wünschen allen
Kolleginnen und Kollegen, Partnern und Freunden
**Einen guten Start ins neue Jahr und
ein erfolgreiches 2010!**

NEU:

- Elektronische Leistungsabrechnung
- CoverCard Access
- Datenübernahme aus telexarchiv

www.medicalbizz.ch

Der Graben zwischen Birkenstock und Crocs

Le fossé entre Crocs et Birkenstocks



La differenza tra Crocs e Birkenstocks

KRISTINA RUFF

Wie sich im Arbeitsalltag ein Altersunterschied von bis zu 50 Jahren äussert und was man tun kann, um den Generationen-graben zu überwinden – Aus-schnitte aus einem Referat am Chef-PT-Treffen 2009 in Ittigen BE.

Comment s'exprime la diffé-rence d'âge dans le quotidien du travail chez les moins de 50 ans, comment faire pour vaincre le fossé des générations? Morceaux choisis d'une conférence de la Rencontre des physiothérapeu-tes-chefs en 2009 à Ittigen BE.

Come può, chi ha meno di 50 anni, gestire la differenza d'età nel vivere professionale quotidiano e superare le barriere generazionali? Spunti tratti da una conferenza presentata durante l'incontro 2009 dei fisioterapisti capo-reparto a Ittigen BE.

Mit Jahrgang 1979 gehöre ich knapp der so genannten Generation X (1965–1979) an. In diesen Graben zwischen Generation Babyboom (1945–1964) und Generation Y (1980–1995) hineinge-boren, bot das Referat von Roland Paillex, Vizepräsident Gesundheit, am Chef-PT-Treffen 2009 einen ganz besonderen Genuss.

Roland Paillex hat sich mit dem Ge-nerationenkonflikt auseinandergesetzt, mit dem er tagtäglich bei seiner Arbeit als Chef-Physiotherapeut am CHUV¹ in Lausanne konfrontiert ist. Die Kluft der Generationen ist allgegenwärtig. In den Gängen des CHUV sieht man immer we-niger Birkenstockschuhe (welche die Ge-neration Babyboom mit Vorliebe trägt),

Née en 1979, je fais presque partie de la génération X (1965–1979). Pour moi qui suis née dans l'entre-deux de la génération du baby-boom (1945–1964) et de la génération Y (1980–1995), l'exposé que Roland Paillex, vice-pré-sident Santé, a présenté lors de la ren-contre des physiothérapeutes-chefs avait une saveur toute particulière.

Roland Paillex a étudié le conflit des générations auquel il est quotidienne-ment confronté dans son travail en qua-lité de physiothérapeute-chef au CHUV¹ de Lausanne. La fracture génération-nelle est omniprésente. Dans les cou-loirs du CHUV, on voit de moins en moins de chaussures Birkenstock, que la génération des baby-boomers porte

Nata nel 1979, faccio parte della ge-nerazione X (1965–1979). Per me, che sono nata tra la generazione del baby-boom (1945–1964) e la generazio-ne Y (1980–1995), la conferenza che Roland Paillex, vice-presidente settore Salute, ha presentato durante l'incontro dei fisioterapisti-capo aveva un sapore del tutto particolare.

Roland Paillex ha studiato il conflitto generazionale con il quale è giornalmen-te confrontato nel suo lavoro quotidiano in qualità di fisioterapista-capo del CHUV¹ di Losanna. La frattura generazionale è onnipresente. Nei corridoi del CHUV, si vedono sempre meno Birkenstock, che la generazione dei baby-boomers porta con fierezza, e sempre più Crocs. La ge-

¹ Centre Hospitalier Universitaire Vaudois

¹ Centre Hospitalier Universitaire Vaudois

¹ Centre Hospitalier Universitaire Vaudois

stattdessen halten Crocs Einzug. Die Generation Y¹ trägt Crocs, weil sie sich das Recht nimmt, bequeme und angenehme Schuhe zu tragen; Schuhe, in denen sie sich wohlfühlt und somit produktiver arbeitet. Die Generation Y nimmt sich auch das Recht, sich selbst zu sein, möchte als Individuum und nicht als Teil eines Kollektivs wahrgenommen werden und sie nimmt sich auch das Recht, an ihr eigenes Vergnügen zu denken. So schafft sich die Generation Y während der Arbeit auch mal eine kürzere Auszeit, um den bevorstehenden Abend zu planen, sucht im Internet nach passenden Angeboten und schreibt zwecks Verabredung eine SMS oder E-Mail, während die Generation Babyboom Arbeit und Privatleben ganz strikt trennt.

Generation Babyboom mit monochroner, die Generation Y mit polychroner Kultur

Die Generation Babyboom pflegt eine monochrome Kultur. Paillex illustriert dies am Beispiel der Zeiteinteilung: Die VertreterInnen der Generation Babyboom führen eine klare Agenda mit strikter Planung. Aufgaben werden einzeln und nacheinander angegangen. Verabredungen strukturieren die Tätigkeit und Pünktlichkeit ist hierbei ein Qualitätsmerkmal. Die Generation Y hingegen, die eine polychrone Kultur pflegt, betrachtet die Zeit als fließend, reagiert flexibel und akzeptiert Schwankungen. Mehrere Verpflichtungen und Ereignisse finden gleichzeitig statt, Verabredungen werden auch mal nicht eingehalten, vergessen oder verschoben.

Auch die «Jetzt sofort»-Haltung der Generation Y unterscheidet sich wesentlich von der Generation Babyboom: Wünscht man sich einen Rucksack, so sucht man über Google nach dem günstigsten Angebot, wählt aus, bestellt und hält tags darauf die Ware in den Händen. «Sechs Monate», so Paillex weiter, «sind für die Generation Y bereits ein abstrakter Zeitraum.»

¹ Y steht für Englisch *why* als Generation «wieso», die Fragen stellt.

avec amour, et de plus en plus de Crocs. La génération Y¹ porte des Crocs, parce qu'elle s'octroie le droit de porter des chaussures confortables et agréables; des chaussures dans lesquelles on se sent bien et dans lesquelles on travaille de façon plus productive. La génération Y prend aussi le droit d'être elle-même, souhaite être considérée comme un individu et pas comme une partie d'une collectivité; elle s'octroie le droit de penser à son plaisir. C'est ainsi que la génération Y prend de petites pauses pendant le travail pour prévoir sa soirée, cherche sur Internet des offres qui lui conviennent et écrit un SMS ou un courriel pour donner ses rendez-vous, pendant que les baby-boomers cloisonnent strictement travail et vie privée.

La génération du baby-boom possède une culture monochrome, la génération Y une culture polychrome

La génération du baby-boom soigne sa culture monochrome. Roland Paillex illustre ceci par l'exemple de la division du temps: les représentants de la génération du baby-boom ont un agenda clair, strictement planifié. Les tâches sont abordées de manière distincte, l'une après l'autre. Le travail et la ponctualité structurent les rendez-vous, ce qui est une caractéristique de qualité. Par contre, la génération Y, qui soigne une culture polychrome, considère que le temps file. Elle réagit donc de façon flexible et accepte les variations. De nombreuses obligations et événements ont lieu simultanément, les rendez-vous ne sont parfois pas honorés, sont oubliés ou repoussés.

De même, l'attitude «maintenant, tout de suite» de la génération Y se distingue fondamentalement de la génération du baby-boom: si l'on veut un sac à dos, on cherche sur Google l'offre la plus avantageuse, on choisit, on commande et le lendemain on tient le fameux sac dans ses mains. Selon Roland

¹ Y correspond à l'anglais *why* et à la génération qui pose des questions.

nerazione Y¹ porta le Crocs, perché si avvale del diritto di calzare scarpe confortevoli, nelle quali ci si sente bene e si lavora in maniera più produttiva. La generazione Y vuole essere quella che è, essere considerata come un individuo e non come una parte della collettività; vuole pensare alla propria maniera. È per questo che la generazione Y si prende delle brevi pause durante il lavoro per pianificare la serata, cercare qualcosa di interessante su internet, scrivere un SMS o una mail per fissare degli appuntamenti, mentre la generazione dei baby-boomers separano distintamente lavoro e vita privata.



Roland Paillex hat sich mit dem Generationenkonflikt auseinandergesetzt. I Roland Paillex a étudié le conflit des générations. I Roland Paillex ha studato il conflitto generazionale.

La generazione dei baby-boomers possiede una cultura monocromatica, la generazione Y fa propria una cultura policromatica

La generazione del baby-boom cura la propria cultura monocromatica. Roland Paillex illustra questo con la divisione del tempo: i rappresentanti della generazione del baby-boom hanno un'agen-

¹ Y corrisponde all'inglese *why* e alla generazione che pone domande.

Die Generation Y achtet auf ihr Wohlbefinden

Für die VertreterInnen der Generation Y ist die Gesundheit wichtiger als die Arbeit. «Sie tragen Sorge zu sich, ihrem Körper und ihrem Wohlbefinden», so Paillex. «Wenn sie krank sind, rufen sie an und sagen, dass sie sich erholen müssen. Während wir uns an die Arbeit schleppen, um uns am Mittag widerwillig einzugestehen, dass es das Beste ist, heimzugehen.» Deutliche Fähigkeiten hat die Generation Y im Erlernen neuer Kompetenzen: Während die Generation Babyboom beim Handywechsel mit einem neuen Modell schon mal überfordert ist, wechselt die Generation Y problemlos den Handtyp und ist in der Gerätehandhabung in Windeseile sattelfest.

Paillex formulierte absichtlich polarisierend, und doch warnte er davor, zu generalisieren und über die Generation Y zu urteilen – die so anders ist als seine Generation –, ohne deren Wertesystem zu verstehen. Dabei wies er mehrmals darauf hin, dass es nicht um *gut* oder *schlecht* geht, sondern um die Berücksichtigung der *Andersartigkeit*.

Vier Erfolgsfaktoren gegen den Generationengraben

Paillex nannte vier Faktoren, die zu berücksichtigen sind, um den Generationengraben zu überwinden:

- **Individualisierung.** Die Generation Y legt Wert auf Anerkennung der Verschiedenheit und Individualität jedes Einzelnen. Auch die Beziehung zu ihrem Vorgesetzten gestaltet sich individuell.
- **Gruppe und Gemeinschaftsleben.** Individualismus ist nur eine Persönlichkeitsfacette der Generation Y. Sie ist auch grosszügig, geht offen auf andere zu und legt grossen Wert auf die Atmosphäre im Team. Führungspersonen können die sozialen Bedürfnisse der Generation Y zum eigenen Vorteil nutzen.

Paillex «six mois sont déjà une période abstraite pour la génération Y».

La génération Y veille à son bien-être

Pour les représentants de la génération Y, la santé est plus importante que le travail. «Ils prennent soin d'eux, de leur corps et de leur bien-être», explique Roland Paillex. «Lorsqu'ils sont malades, ils appellent et disent qu'ils doivent récupérer. Tandis que nous, nous nous traînons au travail, pour nous rendre compte à midi, contre notre gré, qu'il vaut mieux rentrer à la maison.» La génération Y a acquis des compétences évidentes dans l'apprentissage de nouvelles compétences: alors que la génération du baby-boom est déjà débordée quand elle change de modèle de téléphone portable, la génération Y change sans problème de type de mobile et est très compétente quand il s'agit de manipuler l'appareil.

Roland Paillex a délibérément formulé son exposé de manière polarisante et a pourtant prévenu qu'il ne fallait pas généraliser et juger la génération Y – elle est tellement différente de sa génération! – sans comprendre son système de valeurs. A cette occasion, il a maintes fois signalé que l'on ne parlait pas de *bon* ou de *mauvais*, mais de prise en compte de l'*altérité*.

Quatre facteurs de réussite pour combler le fossé des générations

Roland Paillex a mentionné quatre facteurs à prendre en compte pour combler le fossé des générations:

- **L'individualisation.** La génération Y donne de la valeur à la reconnaissance de la différence et de l'individualité de chaque personne. La relation avec un supérieur est également conçue individuellement.
- **Le groupe et la vie en communauté.** L'individualisme n'est qu'une facette de la personnalité de la génération Y. Elle est aussi généreuse, ouverte aux autres et accorde beaucoup d'im-

da chiara, ben pianificata. I compiti sono assunti in modo distinto, uno dopo l'altro. Il lavoro e la puntualità caratterizzano i vari appuntamenti, sinonimo questo di qualità. Al contrario, la generazione Y, che cura una cultura policromatica, considera l'attimo fuggente, reagendo in modo flessibile e accetta i cambiamenti. Numerosi obblighi e avvenimenti vengono svolti contemporaneamente, a volte gli appuntamenti non vengono rispettati, altre volte sono dimenticati o rinviati. Contemporaneamente, l'attitudine «ora, subito» della generazione Y si distingue fondamentalmente dalla generazione del baby-boom: chi vuole acquistare uno zaino, cerca su Google l'offerta più vantaggiosa, sceglie, ordina e, dopo qualche giorno, eccolo in possesso dell'oggetto dei desideri. Secondo Roland Paillex «per la generazione Y, sei mesi sono già un periodo troppo astratto».

La generazione Y si preoccupa del proprio benessere

Per i rappresentanti della generazione Y, la salute è più importante del lavoro. «Si prendono cura del loro corpo e del loro benessere», afferma Roland Paillex. «Quando sono ammalati, chiamano e dicono che devono recuperare le forze, mentre noi, che ci trasciamo al lavoro, resistiamo stoicamente fino a renderci conto, a metà giornata, che forse era effettivamente meglio restare a casa.» La generazione Y ha acquisito evidenti capacità nell'apprendere nuove competenze: mentre la generazione del baby-boom si trova in difficoltà quando cambia modello di cellulare, la generazione Y può passare da un telefonino all'altro senza problemi.

Roland Paillex ha volontariamente presentato la sua conferenza in maniera polarizzante, sottolineando che non bisogna essere prevenuti generalizzando o giudicando la generazione Y – talmente differente dalla sua generazione! – senza comprenderne il suo sistema di valori.

Per questo, ha più volte segnalato che non si parlava di *buono* o di *cattivo*, ma dell'accettazione delle *diversità*.



Den Generationengraben überwinden. | Vaincre le fossé des générations. | Superare le barriere generazionali (Foto photo foto: photocase)

- **Fun und Betreuung.** Die Generation Y hat hohe körperliche und emotionale Komfortansprüche. Genügend Raum für Kreativität ist Rechnung zu tragen.
- **Kohärenz.** Die Generation Y legt großen Wert darauf, dass Worte und Taten in einem Unternehmen übereinstimmen.

Gerade in der Einarbeitungsphase ist genügend Zeit zu investieren, idealerweise plant man sie gemeinsam. Arbeitsplatz und Mitarbeiterhandbuch sollten vorbereitet sein, Login, Kantinenkarte und Badge funktionieren. Für die Generation Y ist das Ausbildungsangebot ein Kriterium für die Attraktivität eines Unternehmens. So sollte man der Generation Y in einem Mitarbeitergespräch die Gelegenheit geben, ihre Laufbahn im Unternehmen aufgrund ihrer beruflichen Ziele, den Erfahrungen und den Fähigkeiten zu planen.

Als Fazit zog Paillex, dass der Generationenwechsel dringend und zwingend einer Begleitung bedarf. Die Kluft zwischen den Generationen sollte mit allen Mitteln verkleinert werden. |

portance à l'ambiance au sein d'une équipe. Les dirigeants peuvent servir aux besoins sociaux de la génération Y pour leur propre profit.

- **Le plaisir et la prise en charge.** La génération Y a des exigences de confort élevées au niveau physique et émotionnel. Il faut veiller à ce qu'elle dispose de suffisamment d'espace pour développer sa créativité.
- **Cohérence.** La génération Y accorde une grande importance à ce que les paroles et les faits soient cohérents dans une entreprise.

Dès la phase d'adaptation, il faut investir suffisamment de temps et, idéalement, le planifier ensemble. Il faut préparer le lieu de travail et un manuel des employés, les identifiants de connexion, cartes de cantine et badges doivent fonctionner. Pour la génération Y, l'offre de formation est un critère d'attractivité d'une entreprise. Ainsi, lors d'un entretien avec les salariés, on devrait donner aux personnes de la génération Y l'occasion de planifier leur évolution dans l'entreprise sur la base de leurs objectifs professionnels, de leurs expériences et de leurs compétences. Roland Paillex conclut que l'alternance des générations nécessitait impérativement et rapidement un accompagnement. La fracture entre les générations doit être réduite par tous les moyens possibles. |

Quattro fattori possono avvicinare le distanze generazionali

Roland Paillex ha menzionato quattro fattori suscettibili di annullare questa frattura tra generazioni:

- **L'individualizzazione.** La generazione Y dà valore al riconoscimento della differenza e dell'individualità di ognuno di noi. La relazione con un proprio superiore è anch'essa vissuta in maniera individuale.
- **Il gruppo e la vita comunitaria.** L'individualismo è solo uno degli aspetti della personalità della generazione Y. Essa è anche generosa, aperta verso gli altri e dà molta importanza all'ambiente all'interno del gruppo di lavoro. I dirigenti possono così servire alle necessità sociali della generazione Y.
- **Il piacere e la presa a carico.** La generazione Y ha delle elevate esigenze di comfort fisico e emozionale. È necessario che essa possa disporre di sufficiente spazio per sviluppare la propria creatività.
- **Coerenza.** La generazione Y dà grande importanza al fatto che, all'interno di un'impresa, le parole e i fatti siano sempre coerenti.

Già dalla fase d'adattamento, bisogna consacrare tempo a sufficienza e, idealmente, pianificarlo insieme. Bisogna preparare il luogo di lavoro e un vademecum per gli impiegati. Per la generazione Y, l'offerta della formazione è un criterio attrattivo della ditta. Così, durante un colloquio con i dipendenti, bisognerebbe lasciare alla generazione Y l'opportunità di pianificare il proprio futuro all'interno della ditta, sulla base dei loro obiettivi professionali, le loro esperienze e le loro competenze. Roland Paillex conclude affermando che l'alternanza di generazioni necessita imperativamente e rapidamente un sostegno. La frattura generazionale deve essere ridotta con ogni mezzo possibile. |

Kongress der Physiotherapie 2010 in Basel – jetzt anmelden

Congrès de physiothérapie 2010 à Bâle
– inscrivez-vous dès maintenant



Congresso di fisioterapia 2010 a Basilea – iscrivetevi immediatamente!

MYRIAM SCHNEIDER

Zusammen mit dieser Ausgabe physioactive erhalten Sie die Kongressbroschüre. Rund ums Hauptthema «Lebensmitte» erwartet Sie am 7. und 8. Mai 2010 in Basel ein spannendes und sehr reiches Programm mit hochkarätigen HauptreferentInnen, interessanten Parallelreferaten sowie zahlreichen weiteren Veranstaltungen wie Workshops, Meet-the-expert-Sessionen und einer Ausstellung mit über 40 Ständen.

Pre-course Marilyn Moffat

Nutzen Sie die Gelegenheit, am Pre-course mit Marilyn Moffat teilzunehmen (6. Mai 2010, siehe Seite 22).

Melden Sie sich noch heute an, entweder via Anmeldetalon in der Kongressbroschüre oder online unter www.physioswiss.ch

Selbstverständlich wird der Kongressbesuch als offizielle Fortbildung anerkannt! ■

Le programme du congrès est annexé à ce numéro de physioactive. Autour du thème «le milieu de la vie», le congrès qui se tiendra à Bâle les 7 et 8 mai vous réserve un programme passionnant et très riche. Vous aurez le choix entre les exposés de haut niveau des principaux intervenants, des interventions parallèles ainsi que de nombreuses autres manifestations et ateliers pratiques, des sessions «meet the expert» et une exposition accueillant plus de 40 exposants.

Pre-course de Marilyn Moffat

Profitez de l'occasion de participer au Pre-course de Marilyn Moffat (6 mai 2010, voir p. 22).

Inscrivez-vous dès maintenant au moyen du bulletin d'inscription que vous trouverez dans le programme du congrès ou en ligne sur www.physioswiss.ch

La participation au congrès est bien sûr reconnue en tant que formation continue officielle! ■

Il programma del congresso è allegato a questo numero di physioactive. Dedicato al tema «La mezza età», il congresso che si terrà a Basilea il 7 e 8 maggio 2010 vi riserva un programma ricco e allettante. Potrete scegliere tra conferenze di alto livello da parte dei principali invitati, manifestazioni parallele, ateliers pratici, sessioni «meet the expert» e un'esposizione con più di 40 stand.

Pre-corso di Marilyn Moffat

Cogliete l'occasione per partecipare al Pre-corso di Marilyn Moffat (6 maggio 2010, p. 22).

Iscrivetevi subito tramite il tagliando d'iscrizione che trovate nel programma del congresso oppure on line su www.physioswiss.ch

La partecipazione al congresso è riconosciuta come formazione continua! ■

Kursserie «Physiotherapie & Ernährung»

Série de cours «Physiothérapie et alimentation»



Serie di corsi «Fisioterapia e alimentazione»

STEFANIE JENNI

Seit Herbst 2009 führt physioswiss eine Kursserie zum Thema Ernährung durch. Die Inhalte sind speziell auf die Bedürfnisse und Vorkenntnisse von PhysiotherapeutInnen abgestimmt. Neu wird der Kurs auch in der Westschweiz angeboten.

Die Kursserie «Physiotherapie & Ernährung» vermittelt selbständigen und angestellten PhysiotherapeutInnen Grundkenntnisse aus dem Bereich Ernährung und geht im Speziellen auf Themengebiete ein, die im Arbeitsalltag der PhysiotherapeutInnen von Wichtigkeit sind. Dabei ist der Kurs auf die Bedürfnisse und Vorkenntnisse von PhysiotherapeutInnen abgestimmt. Basis- sowie Themenkurse weisen einen hohen Praxisbezug auf und sind spezifisch auf Krankheitsbilder in der Physiotherapie ausgerichtet. Das erworbene Wissen soll in den Praxisalltag mit einfließen und das Bewusstsein der PatientInnen im Bereich Prävention stärken.

Depuis l'automne 2009, physioswiss propose une série de cours sur le thème de l'alimentation. Les contenus sont spécifiques et adaptés aux besoins et aux connaissances des physiothérapeutes. Maintenant, le cours est aussi proposé en Suisse romande.

La série de cours «Physiothérapie et alimentation» dispense aux physiothérapeutes, employés ou indépendants, des connaissances de base en matière de nutrition et approfondit les thèmes importants qui concernent le travail quotidien des physiothérapeutes. Le cours est adapté aux besoins et connaissances des physiothérapeutes. Le cours de base, comme les cours thématiques, sont fortement axés sur la pratique et visent spécifiquement les pathologies fréquentes en physiothérapie. Le savoir acquis doit pouvoir être mis en pratique au quotidien et permettre de sensibiliser les patients en matière de prévention.

Dall'autunno 2009, physioswiss propone una serie di corsi sul tema dell'alimentazione. I contenuti sono specificatamente adattati ai bisogni e alle conoscenze dei fisioterapisti. Da adesso, il corso viene proposto anche in Svizzera Romanda.

La serie di corsi «Fisioterapia e alimentazione» riservati ai fisioterapisti indipendenti o salariati, fornisce delle conoscenze di base sulla nutrizione e approfondisce i temi importanti che riguardano il lavoro quotidiano dei fisioterapisti. Il corso è adattato ai bisogni e alle conoscenze dei fisioterapisti. Il corso di base, come pure gli altri corsi tematici, sono basati sulla pratica e riguardano le patologie più frequenti riscontrate in fisioterapia. Le conoscenze acquisite devono poter essere messe in pratica nel quotidiano e permettere di sensibilizzare i pazienti sull'importanza della prevenzione.

Kursdaten 2010 (Deutschschweiz)

Basiskurs 1*

Samstag, 6. März 2010, 9.00–13.00 Uhr

Basiskurs 2*

Montag, 8. März 2010, 16.00–20.00 Uhr

* Die Teilnahme an einem der beiden Basiskurse ist obligatorisch, da die Themenkurse darauf aufbauen.

Themenkurs 1 «Adipositas/Übergewicht»

Montag, 15. März 2010, 17.00–20.00 Uhr

Themenkurs 2 «Diabetes mellitus»

Dienstag, 16. März 2010, 17.00–20.00 Uhr

Themenkurs 3 «Koronare Erkrankungen»

Montag, 22. März 2010, 14.00–17.00 Uhr

Themenkurs 4 «Rheumatische Erkrankungen und Osteoporose»

Mittwoch, 24. März 2010, 17.00–20.00 Uhr

Themenkurs 5 «Onkologie und Mangelernährung»

Montag, 27. März 2010, 9.00–12.00 Uhr

Anmeldung auf www.physioswiss.ch, an info@physioswiss.ch oder telefonisch unter 041 926 69 69.

Kursleiterinnen:

- Regula Glarner-Bergner, Dipl. Ernährungsberaterin HF, HöFa 1 ERB, Weiterbildung in Familientheorie nach Bowen
- Erika Ackermann, Dipl. Ernährungsberaterin HF, Minu-Elterntainerin und Ausbilderin

Kursort für die ganze Serie ist Zürich.

Kosten für Mitglieder von physioswiss:

Basiskurs + 1 Themenkurs CHF 200.–
Basiskurs + 2 Themenkurse CHF 250.–
Basiskurs + 3 Themenkurse CHF 300.–
Basiskurs + 4 Themenkurse CHF 350.–
Basiskurs + 5 Themenkurse CHF 400.–

Die Kurskosten für Nichtmitglieder betragen CHF 50.– mehr.

Dates des cours 2010 (Suisse romande)

Cours de base 1*

Vendredi 26 février 2010, 16h00–20h00

Cours de base 2*

Samedi 27 février 2010, 09h00–13h00

* La participation à l'un des deux cours de base est obligatoire car les cours thématiques se basent sur les connaissances acquises lors des cours de base.

Cours thématique 1 «Obésité/surpoids»

Lundi 26 avril 2010, 17h00–20h00

Cours thématique 2 «Diabète sucré»

Jeudi 29 avril 2010, 14h00–17h00

Cours thématique 3 «Maladies coronariennes»

Lundi 3 mai 2010, 17h00–20h00

Cours thématique 4

«Maladies rhumatismales et ostéoporose»

Jeudi 6 mai 2010, 17h00–20h00

Cours thématique 5

«Oncologie et malnutrition»

Lundi 10 mai 2010, 14h00–17h00

Inscription sur www.physioswiss.ch, par e-mail à info@physioswiss.ch ou par téléphone au 041 926 69 69.

Formatrices:

- M^{me} Véronique Pidoux, diététicienne dipl. ES, indépendante – Palézieux-Gare
- M^{me} Angéline Chatelan, diététicienne dipl. HES, assistante de recherche, Haute école de santé – Genève, filière Nutrition et diététique

Toute la série de cours se déroulera à Lausanne.

Frais pour les membres de physioswiss:

Cours de base + 1 cours thématique CHF 200.–
Cours de base + 2 cours thématiques CHF 250.–
Cours de base + 3 cours thématiques CHF 300.–
Cours de base + 4 cours thématiques CHF 350.–
Cours de base + 5 cours thématiques CHF 400.–

Majoration de CHF 50.– pour les non-membres.

Date dei corsi 2010 (Svizzera Romanda)

Corso di base 1*

Venerdì 26 febbraio 2010, 16.00–20.00

Corso di base 2*

Sabato 27 febbraio 2010, 09.00–13.00

* La partecipazione a uno dei due corsi di base è obbligatoria in quanto i corsi tematici si basano sulle conoscenze acquisite durante i corsi di base.

Corso tematico 1 «Obesità/sovrappeso»

Lunedì 26 aprile 2010, 17.00–20.00

Corso tematico 2 «Diabete»

Giovedì 29 aprile 2010, 14.00–17.00

Corso tematico 3 «Patologie coronariche»

Lunedì 3 maggio 2010, 17.00–20.00

Corso tematico 4

«Malattie reumatiche e osteoporosi»

Giovedì 6 maggio 2010, 17.00–20.00

Corso tematico 5 «Oncologia e malnutrizione»

Lunedì 10 maggio 2010, 14.00–17.00

Iscrizioni su www.physioswiss.ch, via mail info@physioswiss.ch o per telefono allo 041 926 69 69.

Formatori:

- Signora Véronique Pidoux, dietista dipl. ES, indipendente – Palézieux-Gare
- Signora Angéline Chatelan, dietista dipl. HES, assistente in ricerca, Scuola universitaria professionale – Ginevra, settore Nutrizione e dietetica

La serie completa dei corsi si terrà a Losanna.

Costi per i membri di physioswiss:

Corso di base + 1 corso tematico CHF 200.–
Corso di base + 2 corsi tematici CHF 250.–
Corso di base + 3 corsi tematici CHF 300.–
Corso di base + 4 corsi tematici CHF 350.–
Corso di base + 5 corsi tematici CHF 400.–

Supplemento di CHF 50.– per i non membri.

PROFI - FROTTIER-HANDTÜCHER
STRETCH-BEZÜGE, SPANNBEZÜGE
für Physiotherapeuten + Lagerungshilfen

www.harti.de

hochfest, farbecht, viele Größen
und Farben - Bestückungs-Service

Federtatzen, Sportball und Musterhandbuch bis 50x100 cm - G R A T I S

Unternehmerkurs Qualitätsmanagement

Cours d'entrepreneurs en management de la qualité

Corso d'imprenditori in management della qualità

Qualitätsmanagement bezeichnet grundsätzlich alle organisierten Massnahmen, die der Verbesserung von Produkten, Prozessen oder Dienstleistungen jeglicher Art dienen. Qualitätsmanagement ist eine Kernaufgabe der Geschäftsleitung bzw. eines Praxisinhabers. Das Qualitätsmanagementsystem umfasst zudem die Methodik zur Umsetzung des Qualitätsmanagements.

Ziel dieses Kurses ist, Ihnen die Denkhaltung eines Qualitätsmanagements näherzubringen und Ihnen konkrete Tipps und Instrumente zu liefern, die es ermöglichen, ein praktikables Qualitätsmanagementsystem in Ihren Berufsalltag einzuführen und umzusetzen. ■

Stefanie Jenni

Le management de la qualité désigne en principe toutes les mesures organisées qui servent à l'amélioration de produits, de processus ou de prestations de services de toutes sortes. Le management de la qualité est l'une des tâches les plus importantes de la direction ou du chef de cabinet. Le système de management de la qualité comprend en outre la méthode pour la mise en œuvre du management de qualité.

L'objectif de ce cours est de vous présenter l'approche caractéristique du management de la qualité et de vous fournir des conseils et des instruments concrets qui vous permettront d'introduire et de mettre en œuvre un système de management de la qualité utilisable dans votre profession au quotidien. ■

Stefanie Jenni

Il management della qualità designa tutte le misure intraprese per migliorare i prodotti, il processo o le prestazioni di servizio. Il management della qualità è uno dei compiti più importanti della direzione o del responsabile dello studio. Il sistema comprende inoltre il metodo per l'applicazione del management della qualità.

L'obiettivo di questo corso è di presentarvi l'approccio caratteristico del management della qualità e di fornirvi i consigli e gli strumenti concreti che vi permetteranno d'introdurre e di applicare un sistema di management della qualità utilizzabile nella vostra vita professionale quotidiana. ■

Stefanie Jenni

Kursdatum 2010

Dienstag, 18. Mai 2010, 17.00–21.00 Uhr

Kursort: Zürich

Anmeldung auf www.physioswiss.ch, an info@physioswiss.ch oder telefonisch unter 041 926 69 69.

Kursleitung:

Maria Stettler-Niesel, selbständige Physiotherapeutin, Mitglied der Kommission Qualität des Schweizer Physiotherapie Verbandes und Tutorin für die Ausbildung von Qualitätszirkel-Modulatoren

Kosten:

CHF 180.– Mitglieder physioswiss
CHF 230.– Nichtmitglieder

Date du cours 2010

Vendredi 18 mai 2010, 17h00–21h00

Lieu du cours: Zurich

Inscription sur www.physioswiss.ch, par e-mail à info@physioswiss.ch ou par téléphone au 041 926 69 69.

Formateurs:

Maria Stettler-Niesel, physiothérapeute indépendante, membre de la Commission qualité de l'Association suisse de physiothérapie et tutrice pour la formation d'animateurs des cercles de qualité

Frais:

CHF 180.– pour les membres de physioswiss
CHF 230.– pour les non-membres

Date del corso 2010

Venerdì 18 maggio 2010, 17.00–21.00

Luogo: Zurigo

Iscrizioni su www.physioswiss.ch, via mail a info@physioswiss.ch o per telefono allo 041 926 69 69.

Formatori:

Maria Stettler-Niesel, fisioterapista indipendente, membro della Commissione qualità dell'Associazione svizzera di fisioterapia e tutrice per la formazione degli animatori dei circoli qualità

Costi:

CHF 180.– per i membri di physioswiss
CHF 230.– per i non membri

Physiotherapie an einer Gewerbeausstellung

La physiothérapie au cœur du salon des métiers



La fisioterapia al centro di Expoprofessioni

ROSMARIE WALTHER

Mit der Teilnahme unserer Praxis an der Gewerbeausstellung 2009 in Belp (Bexpo) wollten wir nicht nur Menschen ansprechen, die vom Arzt eine Verordnung zur Physiotherapie erhalten. Vielmehr sollten einem möglichst breiten Publikum die zahlreichen Aspekte unseres Berufes vermittelt werden und die Besucher dazu anregen, ihren Arzt auf Physiotherapie anzusprechen. Schliesslich wollten wir auch jene Menschen erreichen, die nach Möglichkei-

Par la participation de notre cabinet médical au salon des métiers 2009 de Belp (Bexpo), nous voulions rencontrer des gens ayant reçu une prescription médicale pour de la physiothérapie, mais aussi montrer à un très large public les différents aspects de notre métier et inciter les gens à s'informer sur la physiothérapie auprès de leur médecin. Finalement, nous voulions également toucher les personnes qui cherchent des solutions pour elles-mêmes et qui

Con la partecipazione del nostro studio a Expoprofessioni 2009 di Belp (Bexpo), abbiamo sì voluto incontrare persone che hanno ricevuto una prescrizione medica per delle sedute di fisioterapia, ma anche mostrare alla popolazione i differenti aspetti del nostro lavoro, invitando i visitatori a discutere con il medico sui benefici stessi della fisioterapia. Abbiamo inoltre voluto dialogare con coloro che cercano delle soluzioni personalizzate e che contattano direttamente



Ein Stand, der von den Besuchern rege beachtet wurde. | Un stand qui a suscité l'admiration des visiteurs. | Un stand che ha suscitato l'ammirazione da parte dei visitatori.

Ein Quiz lenkte die Aufmerksamkeit der Besucher auf die Website. I Un quiz a attiré l'attention des visiteurs sur le site web. I Un quiz ha attirato l'attenzione dei visitatori sul sito web.



ten für sich suchen und die sich direkt an uns wenden, wenn keine ärztliche Untersuchung nötig ist.

Wir prägten diesen Auftritt in der Öffentlichkeit bewusst mit einem spielerisch-vergnüglichen Programm: Mit einem Quiz lenkten wir die Aufmerksamkeit der Besucher auf unsere Website, wo sie sich über unser Angebot informieren konnten. Ein von uns gedrehter Film zeigte kurze Sequenzen zu ADL und verschiedene Behandlungsgebiete unserer Praxis. Wir legten Postkarten mit witzigen Sprüchen zur Physiotherapie auf, die wir nun – auch nach der Ausstellung – als Mitteilungskarten verwenden.

Für grosses Interesse sorgte nicht zuletzt das Programm *Gleichgewicht und Koordination* von Nintendo Wii. Es

s'adressent directement à nous lorsqu'une consultation chez le médecin n'est pas nécessaire.

Nous tenions délibérément à marquer le public par un programme enjoué et amusant. Grâce à un quiz, nous avons attiré l'attention des visiteurs sur notre site web où ils pouvaient trouver des informations concernant nos offres. Un petit film réalisé par nos soins montrait des séquences sur les activités de la vie quotidienne et les différents secteurs d'activité de notre cabinet. Nous avons distribué des cartes postales avec des slogans amusants sur la physiothérapie que nous utilisons comme cartes d'informations même hors du salon.

Le programme *Équilibre et Coordination* de la Wii Nintendo a également suscité un intérêt considérable. Il a poussé

il le physiothérapeute lorsqu'une consultation médicale n'est pas nécessaire.

Abbiamo volontariamente voluto offrire al pubblico un programma vivace e divertente. Grazie a un quiz, abbiamo attirato l'attenzione dei visitatori sul sito web dove potevano trovare varie informazioni sulla nostra attività. Un breve filmato mostrava poi i differenti settori in cui opera il nostro studio fisioterapico. Abbiamo anche distribuito delle cartoline con degli slogan divertenti sulla fisioterapia che utilizziamo anche al di fuori dello studio quali biglietti informativi.

Il programma *Equilibrio e Coordinazione* della Wii Nintendo ha suscitato un grande interesse, invogliando i visitatori a fermarsi al nostro stand per divertirsi giocando.

Die neue Rubrik «Mitglieder»

Um unsere Mitglieder dabei zu unterstützen, ihren Berufsalltag im unternehmerischen Sinne zu erweitern, organisiert physioswiss am 17. September 2010 ein Unternehmerforum. Hier ist die passende Rubrik dazu: Unsere Mitglieder sollen die Möglichkeit erhalten, ihre Ideen und Geschäftsmodelle der Leserschaft vorzustellen. Ideen für Beiträge nimmt die Redaktion von physioactive unter red@physioswiss.ch gerne entgegen!

La nouvelle rubrique «membres»

Pour aider ses membres à élargir leur quotidien professionnel au sens entrepreneurial, physioswiss organise un forum des entrepreneurs le 17 septembre 2010. Voici la rubrique qui va avec ce sujet: nos membres auront la possibilité d'y présenter leurs idées et leurs modèles d'activité aux lecteurs. La rédaction de physioactive sera ravie de recueillir vos idées d'articles à l'adresse: red@physioswiss.ch

La nuova rubrica «membri»

Per aiutare i nostri membri ad ampliare il loro quotidiano professionale in ambito imprenditoriale, physioswiss organizzerà un forum degli imprenditori il 17 settembre. Ecco la rubrica che accompagna questo tema: i nostri membri avranno la possibilità di presentare ai lettori le loro idee e i modelli della loro attività. La redazione di physioactive sarà lieta di ricevere i vostri articoli all'indirizzo: red@physioswiss.ch



Für grosses Interesse sorgte das Programm «Gleichgewicht und Koordination» von Nintendo Wii. I Le programme «Équilibre et Coordination» de la Wii Nintendo a suscité un intérêt considérable. I Il programma «Equilibrio e Coordinazione» della Wii Nintendo ha suscitato un grande interesse.

zog Menschen an unseren Stand, die sich amüsierten und glaubten, die Aufgaben jeweils besser bestreiten zu können. Wir haben sehr viel gelacht in diesen drei Ausstellungstagen.

Auch die Vorbereitungszeit wirkte inspirierend: An zwei Klausurtagen und insgesamt vier Sitzungen erarbeiteten wir im Rahmen unseres Q-Zirkels unter anderem Postkarten, Quizfragen, die Ausgestaltung des Standes und das Drehbuch zum Film. Ein Team von sechs Physiotherapeutinnen hat einen wunderbaren Stand geschaffen – geprägt von warmen, bunten Farben, Witz und fachlicher Kompetenz –, der von den Ausstellungsbesuchern rege beachtet wurde und auf viele Gesichter ein Lächeln zauberte. I

*Rosmarie Waltherth,
selbständige Physiotherapeutin in Belp
www.physiohelp.ch*

les gens à s'arrêter à notre stand, à s'y amuser et à concourir les uns contre les autres. Nous avons beaucoup ri pendant ces trois jours de salon.

La préparation du salon nous a également beaucoup inspirés. En deux jours de huis clos et quatre séances de travail, nous avons élaboré, des cartes postales, des quiz, la conception du stand ainsi que le scénario du film dans le cadre de notre cercle de qualité. Avec humour et savoir-faire, une équipe de six physiothérapeutes a créé un merveilleux stand, aux couleurs chaleureuses et vives qui a suscité l'admiration et l'enchantement des visiteurs du salon. I

*Rosmarie Waltherth,
physiothérapeute indépendante à Belp
www.physiohelp.ch*

La preparazione della manifestazione è stata molto intensa. All'interno del nostro circolo qualità e in due giorni di intenso lavoro, dove si sono svolti quattro incontri, abbiamo elaborato delle cartoline postali, dei quiz, la creazione dello stand e lo scenario per il filmato. Con humour e savoir-faire, un team di sei fisioterapisti ha messo in piedi un meraviglioso stand dai colori vivaci che ha suscitato l'ammirazione da parte dei visitatori di Expoprofessionisti. I

*Rosmarie Waltherth,
fisioterapista indipendente a Belp
www.physiohelp.ch*

Rosmarie Waltherth (1. Reihe links) mit ihrem Team. I Rosmarie Waltherth (1^{er} rang à gauche) et son équipe. I Rosmarie Waltherth (Prima fila a sinistra) e sua équipe.



Unterschiedliche Facetten des Lernens

DINA LINDER, KANTONALVERBAND BERN

Der Mitgliederanlass vom 24. Oktober 2009 im Stade de Suisse in Bern stand unter dem Motto «Lifelong Learning»

Zu einem Anlass, der die Mitglieder von physiobern zur Teilnahme bewegt, gehört immer eine attraktive Idee. Diese lag mit der Eröffnung des Weiterbildungszentrums in diesem Jahr nahe: Lernen. Doch wie lernen wir und weshalb wollen wir lernen? Wie lernen wir besser und wie lehren wir den Patienten neues Verhalten? Diese und andere Fragen beleuchteten drei Referenten aus unterschiedlichen Blickwinkeln.

Professor Jürg Kesselring, Neurologe in Valens, erläuterte auf unterhaltsame Weise in seinem Referat «Neurorehabilitation ist angewandte Neuroplastizität» den Unterschied der Grundlagenforschung und der funktionellen Aktivität in der Praxis.

Die Forschung bildet zum Beispiel Hirnaktivität ab – so wie der Künstler René Magritte eine Pfeife malte und *Ceci n'est pas une pipe* darunter schrieb. Das Bild der Pfeife ist eben nicht die Pfeife selbst. So entspricht die Hirnaktivität, die schön farbig abgebildet wird, auch nicht der Aktivität, die wir von den Patienten fordern. Die Komplexität, die in der Rehabilitation von den Patienten verlangt wird, lässt sich nicht als einzelnes, zweidimensionales Bild darstellen. Mit interessanten Fallbeispielen zeigte Kesselring auf, wie in der Rehabilitation Hirnregionen die Aufgabe der geschädigten Regionen übernehmen und neue synaptische Verbindungen entstehen.



Beim Apéro übten sich die Berufskollegen in Balancespielen.

Dieser Prozess des Lernens ist zeitintensiv – wie z.B. das Lernen einer neuen Sprache – und ist nicht, wie immer öfter von den Kostenträgern gefordert wird, in zwei Wochen abgeschlossen.

Als Nächstes zeigte Dominique Herren, Co-Leiter Didaktikstelle der Berner Fachhochschule, auf, welche Anforderungen auf Grund heutiger Erkenntnisse in der Lernforschung an die Lernenden selbst und an die Anbieter von Bildung

gestellt werden. Die Lernenden, so Herren, müssen für sich klären, wie hoch ihre Motivation und die persönliche Einstufung des Wertes der Bildung liegen. Gehen diese gegen Null, wird auch der Lernerfolg gegen Null gehen. Als weiterer wichtiger Punkt erläuterte er das Wissen um die verschiedenen Lerntypen. Ist man der Entdeckertyp, der gerne aktiv experimentiert und sich mit Hypothesen und Theorien befasst? Oder der Machertyp, der die konkrete Erfahrung sucht, gerne Aktivitäten ausgestaltet und sich lieber mit Menschen als mit Theorien befasst? Vielleicht entspricht man dem Entscheidertyp, der eine Situation gerne beobachtend reflektiert und von vielen verschiedenen Perspektiven aus beleuchtet. Oder man bevorzugt, als Denkertyp, die abstrakte Begriffsbildung und besitzt Fähigkeiten in der Entwicklung von Theorien und Modellen.

Professor Jürg Kesselring: «Neurorehabilitation ist angewandte Neuroplastizität.»





Dominique Herren stellte die verschiedenen Lerntypen vor.

Das Wissen über die unterschiedlichen Lernstile sollte nicht zuletzt auch die Anbieter von Bildung interessieren, um ihr Angebot so zu gestalten, dass möglichst viele Lerntypen angesprochen werden.

Das dritte Referat von Eling de Bruin, Bewegungswissenschaftler an der ETH Zürich, widmete sich dem Thema «Motor Learning». De Bruin zeigte, dass Lernerfolg und Transfer von neu erlernten Bewegungsabläufen in den Alltag besser funktionieren, wenn alltagsbezogen trainiert wird. Zudem konnte wissen-

schaftlich nachgewiesen werden, dass Spass und Freude an der Bewegung den Outcome deutlich verbessern.

Diese Brücke konnte Jeanpierre Gerber von der Firma Waldmeier AG, Generalvertretung von Nintendo in der Schweiz, nutzen und das Produkt «Nintendo Wii Fit» vorstellen. Nintendo bewegt sich seit längerem vom passiven Videospiel hin zur Animation mit mehr Aktivität und Fitness.

Beim anschliessenden Apéro in der Champions Lounge übten sich die Berufskollegen in Balance-Spielen, Ski-

springen oder Ski-Slalom auf der Wii Fit. Neben Nintendo waren auch Sypoba und Slacklines vertreten, die von den Teilnehmern ausprobiert wurden.

Die 155 Anmeldungen, die gelungenen Referate, der Wettbewerb mit tollen Preisen und die vielen positiven Feedbacks beim gediegenen Apéro bestätigten uns, dass wir mit dem Thema des Anlasses richtig lagen. Herzlichen Dank allen, die mitgeholfen haben, dass dieser Mitgliederanlass so erfolgreich war! |



Am Mitgliederanlass zu «Lifelong Learning».

physio zürich-glarus: Generalversammlung 2010

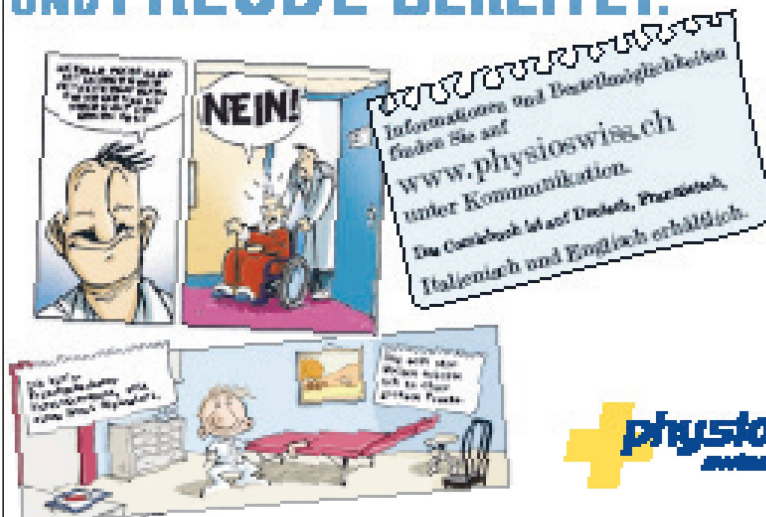
ANJA HERRMANN, KANTONALVERBAND ZÜRICH-GLARUS

Im März 2010 führt der Kantonalverband Zürich-Glarus seine Generalversammlung durch.

Datum: Dienstag, 9. März 2010
Ort: Restaurant Au Premier Zürich (direkt im Hauptbahnhof ZH)

Sobald die Details bekannt sind, werden diese auf www.physioswiss.ch/zh-gl veröffentlicht. Mit der schriftlichen Einladung erhalten alle Mitglieder die Traktandenliste, Jahresrechnung, Verbandsberichte und Ziele/Aktivitäten 2010. Der Vorstand freut sich jetzt schon darauf, viele Mitglieder begrüßen zu dürfen. |

EIN COMICBUCH ZUR PHYSIOTHERAPIE- EIN BUCH, DAS INFORMIERT UND FREUDE BEREITET.



PHYSIOCONGRESS
Basel 7. – 8.05.2010

2010

PHYSIOTHERAPIE-KONGRESS 2010 IN BASEL

- mit Marilyn Moffat, Präsidentin Physiotherapie Weltverband WCPT, zu Physiotherapie weltweit gestern - heute - morgen
- Key speakers zu folgenden Themen: Trainings- und Bewegungslehre / Physiologie / Onkologie / Kommunikation und Ausbildung
- viele Referate, Workshops und Meet-the-Expert-Sessions zu Praxis- & Forschungsthemen
- grosse Industriesausstellung

Informationen und Anmeldungen (ab Januar 2010) unter
www.physioswiss.ch

physioactive 2/10

- VERÄNDERTES BEWEGUNGSVERHALTEN ■ Sexuelle Übergriffe in der Physiotherapie ■ physioswiss: 8000. Mitglied

Erscheint am 19. April 2010.

physioactive 2/10

- MODIFICATION DU COMPORTEMENT MOTEUR ■ Exactions sexuelles en physiothérapie ■ physioswiss: le 8000^{ème} membre

Paraît le 19 avril 2010.

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften



Gesundheit Institut für Physiotherapie Neuer MAS in Muskuloskelettaler Physiotherapie



Hannu Luomajoki, Leiter
des MAS in Muskulo-
skelettaler Physiotherapie
und Leiter Weiterbildung
am ZHAW Institut für
Physiotherapie

Der kürzlich bewilligte Master of Advanced Studies (MAS) des ZHAW Instituts für Physiotherapie richtet sich in erster Linie an Physiotherapeutinnen und Physiotherapeuten, die in den Bereichen Orthopädie, Rheumatologie und Unfallchirurgie tätig sind. Die Teilnehmenden vertiefen ihre Fähigkeiten in der Diagnostik und Therapie muskuloskelettaler Erkrankungen.

Nach der erfolgreich absolvierten Weiterbildung erhalten die Absolventinnen und Absolventen das eidgenössisch anerkannte Diplom Master of Advanced Studies Zürcher Fachhochschule in Muskuloskelettaler Physiotherapie. Die Weiterbildung dauert zweieinhalb Jahre und umfasst 60 ECTS-Punkte. Start ist am 15. Februar 2010.

Das ZHAW Institut für Physiotherapie hat den MAS in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Verband für Orthopädisch Manipulative Physiotherapie (svomp) entwickelt. Bei OMT-Absolventinnen und -Absolventen können praktische Teile der OMT-Ausbildung angerechnet werden. Hannu Luomajoki erläutert die Hintergründe zum neuen Angebot.

Wie ist der neue MAS aufgebaut?

Zum Inhalt gehören Grundlagen der klinischen Expertise und Spezialmethoden in muskuloskelettaler Physiotherapie, Gesundheitswissenschaften und «professional leadership». Die Kurse finden in der Regel einmal pro Monat von Donnerstag bis Samstag statt, zweimal pro Jahr eine ganze Woche. Zusätzlich gibt es Selbststudium und klinische Praktika.

Welches sind die Unterschiede zur früheren Ausbildung «OMT svomp»?

Die praktisch-technische Ausrichtung ist ähnlich. Was jedoch deutlich mehr gewichtet wird, sind medizinisches Hintergrundwissen, gesundheitswissenschaftliche Aspekte sowie der Bereich Leadership.

Kann man sich noch anmelden?

Das Programm startet mit rund fünfzig Teilnehmenden. Der grosse Anklang freut uns. Mit dem MAS in Muskuloskelettaler Physiotherapie ist auf diesem Gebiet endlich ein eidgenössisch anerkannter Hochschulabschluss möglich. Es gibt noch wenige Plätze für das Vollprogramm.

Am 27. Februar 2010 findet an der ZHAW als Auftakt zum neuen MAS das Symposium «Muskuloskelettale Physiotherapie – eine Frage der Beweglichkeit?» statt.

**Weitere Informationen zu Symposium und MAS unter:
www.gesundheit.zhaw.ch/weiterbildung**

Zürcher Fachhochschule

Chronic-Care-Modelle¹Modèles Chronic Care¹

SABINA DE GEEST, ORDINARIA UND VORSTEHERIN INSTITUT FÜR PFLEGEWISSENSCHAFT, UNIVERSITÄT BASEL
 SABINA DE GEEST, PROFESSEUR ORDINAIRE ET DIRECTRICE DE L'INSTITUT DES SCIENCES INFIRMIÈRES DE
 L'UNIVERSITÉ DE BÂLE



Chronische Krankheiten waren 1990 noch für weniger als die Hälfte der globalen Krankheitslast verantwortlich, für 2020 rechnet man mit einem Anstieg auf mehr als 70 Prozent. Dieser Anstieg stellt eine der grössten globalen Herausforderungen im Gesundheitssystem des 21. Jahrhunderts dar, und erfordert, dass wir die Gesundheitsversorgung umgestalten (WHO, 2002).

Chronisch Kranke sind lebenslang auf medizinische Betreuung angewiesen, und sie sollten kontinuierlich im Selbstmanagement ihrer Krankheit aktiv sein. Eine angemessene Versorgung dieser Patienten unterscheidet sich wesentlich von der Behandlung akut Kranker, auf die unser Gesundheitssystem ausgerichtet ist.

So genannte Chronic-Care-Modelle fördern die Kontinuität der Versorgung und setzen auf Qualität, indem sie die Versorgung mit positiven Anreizen gezielt steuern. Organisierte und gut ausgerüstete Health-Care-Teams optimieren die Betreuung des Patienten und unterstützen deren Selbstmanagement und die Tertiärprävention.

In Chronic-Care-Modellen² steht die geplante, enge Zusammenarbeit der einzelnen Glieder der Versorgungskette im Mittelpunkt: Die Patienten, ihre Angehörigen, die Health-Professional-Teams und die Sozialdienste stehen miteinander im Austausch und alle sind über ihre Aufgaben informiert, dafür vorbereitet und motiviert. Chronic-Care-Modelle nutzen dabei elektronische Informationssysteme.

Der Erfolg von Chronic-Care-Modellen hängt von der interdisziplinären Zusammenarbeit ab. Hierfür sind Leistungserbringer erforderlich, die bestimmte Kernkompetenzen gemeinsam haben, wie eine patientenzentrierte Versorgung, eine Zusammenbeitskultur, die Qualitätsoptimierung, das Nutzen von Informations- und Kommunikationstechnologie oder eine Public-Health-Perspektive.

Für die Health Professionals bedeutet der Anstieg chronisch Kranker, dass sie ihre Forschung entsprechend erweitern, die Ausbildungsprogramme an die veränderten Patientenbedürfnisse anpassen sowie eben mit Chronic-Care-Modelle arbeiten müssen. ■

Alors qu'en 1990, les maladies chroniques représentaient moins de la moitié de la charge globale des maladies, on prévoit une augmentation de plus de 70% d'ici 2020. Cette augmentation représente l'un des défis globaux majeurs pour les systèmes de santé du 21^e siècle et nécessite une refonte de la couverture de santé (OMS, 2002).

Les malades chroniques dépendent toute leur vie d'un suivi médical et devraient en permanence rester actifs dans la gestion personnelle de leur maladie. Les soins appropriés pour ce type de patients se distinguent profondément du traitement des maladies aiguës sur lequel repose notre système de santé actuel.

Les modèles dits de Chronic Care promeuvent la continuité des soins et misent sur la qualité en ciblant les soins par stimuli positifs. Des équipes de santé organisées et bien équipées optimisent le suivi du patient et le soutiennent dans son autogestion ainsi que dans la prévention tertiaire.

Les modèles de Chronic Care², mettent l'accent sur la collaboration étroite et planifiée des membres de la chaîne des soins: les patients, leurs proches, les équipes de professionnels de la santé et les services sociaux échangent entre eux; tous sont informés, préparés et motivés à accomplir leurs tâches. Les modèles Chronic Care utilisent des systèmes informatiques pour atteindre cet objectif.

Le succès des modèles Chronic Care dépend de la collaboration interdisciplinaire. C'est pourquoi il est nécessaire d'avoir des fournisseurs de prestations qui ont certaines compétences-clés en commun, comme des soins centrés sur les patients, une culture collaborative, l'optimisation de la qualité, l'utilisation des technologies de l'information et de la communication ou une perspective tenant compte de la santé publique.

Pour les professionnels de la santé, l'augmentation du nombre des malades chroniques signifie qu'ils devront agrandir leur champ de recherche, adapter les programmes de formation aux nouvelles exigences des patients et travailler avec les modèles de Chronic Care. ■

¹ Adaptierte Version des Leitartikels im *Journal of Nursing Scholarship* 2009; 41:3, 229-230.

² WHO (2002): Innovative Care for Chronic Conditions: Building Blocks for Action.

¹ Version adaptée de l'article du *Journal of Nursing Scholarship* 2009; 41:3, 229-230.

² WHO (2002): Innovative Care for Chronic Conditions: Building Blocks for Action.

Impressum

8731 Exemplare (WEMF-beglaubigt),
6 x pro Jahr, 46. Jahrgang

8731 exemplaires (tirage certifié REMP),
6 x par année, 46^e année

8731 esemplari, 6 x per anno, anno 46^o
ISSN 1660-5209

Herausgeber/Editeur/Editore

physioswiss
Stadthof, Centralstrasse 8b, 6210 Sursee
Telefon 041 926 69 69, Telefax 041 926 69 99
E-Mail: info@physioswiss.ch
Internet: www.physioswiss.ch

Verlag und Redaktion/Édition et rédaction/

Casa editrice e redazione

physioswiss
Stadthof, Centralstrasse 8b, 6210 Sursee
Telefon 041 926 69 69, Telefax 041 926 69 99
E-Mail: red@physioswiss.ch

Verlags- und Redaktionsleitung/Direction de l'édition et de la rédaction/Direzione editoriale e redazionale

Kristina Ruff (kr)

Fachredaktorin / Redactrice spécialisée / Redattrice specializzata

Brigitte Casanova (bc)

Produktion/Production/Produzione

Multicolor Print AG, Sihlbruggstrasse 105a, 6341 Baar
Telefon 041 767 76 76, Telefax 041 767 76 79

Layout

Georg Thieme Verlag KG und Ulrike Holzwarth

Fachlicher Beirat/Comité de lecture/Consiglio aggiunto degli esperti

Pierrette Baschung / Anne Rachel Brändle Kessler / Peter Eigenmann /
Khelaf Kerkour / Jan Kool / Philippe Merz / Luca Scascighini /
Marco Stornetta / Hans Terwiel / Martin Verra

Übersetzung/Traduction/Traduzione

lingo 24 (f), Ivano Tossut (i)

Abonnementspreise/Prix de l'abonnement/Prezzi dell'abbonamento

(exkl. MwSt. / excl. TVA / escl. IVA)

Inland/Suisse/Svizzera

Fr. 129.– (d) + physioscience

Fr. 79.– (f/i)

Ausland/Etranger/Estero

Fr. 159.– (d) + physioscience

Fr. 109.– (f/i)

Abonnemente können bis am 30. 9. auf das Jahresende gekündigt
werden / Les abonnements peuvent être dénoncés jusqu'au 30. 9.
pour la fin d'une année / Gli abbonamenti possono essere disdetti per
la fine dell'anno con un preavviso di 3 mesi (quindi entro il 30. 9.)

Inserate/Annonces/Inserzioni

physioswiss
Stadthof, Centralstrasse 8b, 6210 Sursee
Telefon 041 926 69 69, Telefax 041 926 69 99
E-Mail: red@physioswiss.ch

Insertionspreise/Prix des insertions publicitaires/

Prezzi delle inserzioni
(exkl. MwSt. / excl. TVA / escl. IVA)

Seiten und Seitenteile/Pages et fractions de pages/

Pagine e pagine parziali

1/1	Fr. 1386.–	1/4	Fr. 461.–
1/2	Fr. 810.–	3/16	Fr. 365.–
3/8	Fr. 731.–	1/8	Fr. 269.–

Wiederholungsrabatt/Rabais pour insertions répétées/

Sconti per inserzioni ripetute

3 x 5%, 6 x 10%, 10 x 15%

Der Verband behält sich vor, nur Anzeigen zu veröffentlichen, die inhaltlich der Zielsetzung des Verbandes entsprechen.

L'association se réserve le droit de refuser tout article ou publicité ne correspondant pas à l'éthique de la profession.

L'associazione autorizza unicamente la pubblicazione di inserzioni che non ledono gli obiettivi della federazione e della professione.

Offizielle Partner: Partenaires officiels: *Partner ufficiale:*



anders schlafen

Die Qualität unseres Bettes ist für unsere Gesundheit und unser Psyche existenziell. Hüsler Nest vereinigt alle Trümpfe, die einen gesunden und erholsamen Schlaf fördern.

La qualité de notre lit est vitale pour notre santé et notre psyché. Le système de couchage Hüsler Nest réunit tous les atouts garantissant un sommeil sain et régénérateur.

Essayez-le! Vous ne vous en séparerez plus.

Le lit Hüsler Nest – une autre façon de dormir.

La qualità del nostro sistema ergonomico è essenziale per la nostra salute e la nostra psiche. Hüsler Nest riassume in sé tutte le caratteristiche principali che favoriscono un sonno sano e ristoratore.

Provate il letto Hüsler Nest – Non lo lascerete più.

Hüsler Nest – tutto un altro sonno

Probieren Sie es aus. – Sie werden es nie mehr hergeben.
Hüsler Nest – ein anderes Schlafen

MediData

Für eine gesunde Entwicklung.

MediData ist der führende Full Service Provider für den elektronischen Datenaustausch im Schweizer Gesundheitswesen. Mit unseren IT-Lösungen sind wir Brückenbauer zwischen Leistungserbringern, Versicherern und Patienten. Unser Ziel ist es, das Schweizer Gesundheitswesen von Administrativkosten zu entlasten.

MediData est le prestataire leader de services complets en matière d'échange électronique des données dans le domaine de la santé publique suisse. Nous simplifions à l'aide de solutions informatiques les procédures administratives entre les prestataires, les assureurs et les patients dans le but d'alléger les coûts administratifs dans le domaine de la santé publique suisse.

MediData AG è leader come Full Service Provider per lo scambio elettronico dei dati nel sistema sanitario svizzero. Grazie alle nostre soluzioni informatiche creiamo un forte legame tra fornitori di prestazioni, assicuratori e pazienti.

Tutto ciò al fine di ridurre le spese amministrative nel sistema sanitario svizzero.



AKTIVE REHA-SYSTEME

Die FREI SWISS AG ist kompetenter Ansprechpartner für Physiotherapeuten, Ärzte oder Rehabilitationszentren. Als Komplettanbieter bietet sie perfekten Service und ein breites Sortiment. Die einzigartigen Medizinischen Trainingsgeräte und Therapieliegen der FREI SWISS AG werden in Deutschland gefertigt und sind von bester Qualität. Auch intelligente Konzeptionslösungen für die Praxis gehören zum Leistungsangebot des Unternehmens – von der Rückenstraße bis zum Zirkeltraining.

FREI SWISS SA est un partenaire compétent au service des physiothérapeutes, des médecins ou des centres de réhabilitation. En tant que fournisseur complet d'équipements, notre entreprise vous offre un service impeccable et un grand choix de produits. Les appareils médicaux d'entraînement uniques en leur genre et les couchettes thérapeutiques FREI SWISS SA sont construits en Allemagne et sont de haute qualité. Des concepts offrant aux cabinets de traitement des solutions bien élaborées font partie des prestations de notre entreprise, qu'il s'agisse par exemple d'appareils pour le dos ou d'entraînements au moyen de cerceaux.

FREI SWISS AG è l'interlocutore competente per fisioterapisti, medici o centri di riabilitazione. In qualità di fornitore completo, offre un servizio perfetto e un vasto assortimento. Le straordinarie apparecchiature medicali per l'allenamento e i lettini per terapia di FREI SWISS AG vengono realizzati in Germania e sono di prima qualità. L'offerta di servizi della società comprende anche intelligenti soluzioni concettuali per la pratica, dalle macchine per la fisioterapia mirata della schiena all'allenamento a circuito.



Sobotta Interaktive Bewegungsapparat
Maximales Lernprogramm Version 2.0
2007, nur für PC
preisgünstig, ca. CHF 47.–
(Urban & Fischer)
978-3-437-42382-0

Dieses interaktive multimediale Lernprogramm einer neuen Generation umfasst den gesamten Bewegungsapparat mit dreidimensionaler Darstellung von Knochen, Gelenken und Muskeln in Aktion.

Trotter, A. / M. Sayit:
Yoga und Asanayoga
Fachbuch für eine individuelle Yogapraxis
für Lehrende und Lernende
2008, 427 S., geb., ca. CHF 66.00 (Aurum)
978-3-89881-155-5

In der Praxis beschreiben die Lehrenden viele Lernende, dass das, was anderen leicht ist, ihnen völlig schwierig und umständlich ist, für sie selber nicht funktionierend. Dieses Buch bietet eine Erklärung hierfür und gleichzeitig diverse Vorschläge für schnelle Wege des Übens.

Leuko, W. (Hrsg.):
Neuroanatomisches System
Physiologisches Detailwissen für
Physiotherapeuten
2008, 712 S., Abb., Tab., geb., ca. CHF 100.–
(Thieme) 978-3-13-140371-3

Alles über die zentrale Ansteuerungsfähigkeit des neuroanatomischen Systems – zusammengefasste Informationen für Physiotherapeuten.



Blass, G.:
Die besten Liebesübungen aller Zeiten
2009, 143 S., Abb., geb., ca. CHF 22.00 (Kauer)
978-3-426-84610-2

Tiere lieben und gehen – die Kleinsten kleben. Völlig exzentrisch können sich Übungen wie Kutschenge, Liegestütze für Co. mit Jährchen haben welche echte Resonanz befragen – für Fitness, Gesundheit und Selbstliebe.

Freiwilligungen vorbehalten

Janda, V. / J. Sacher:
Manuel de Massage Klinisch und funktionell
4., überarb. und erw. Aufl. 2000, 338 S., Abb., Tab., kart., ca. CHF 62.–
(Urban & Fischer) 978-3-437-46432-4

Das bewährte Standardwerk informiert über die Funktionsprüfung der Kardiovaskulation (Herzkreislaut), über die Prüfung auf Dehnbarkeit (Verdichtung) sowie über die gesteuerte Prüfung der muskulären Beweglichkeit (Hypertonie). Je nach gewünschter Sonderausgabe im Softcover



3700210S
Bohnenäckchen gross
15 x 25 cm, 500g, CHF 18.90

3700045S
Ballonball 25 cm, farbig
CHF 12.90

Ausgewählte Materialien zur spielerischen Therapiebegleitung finden Sie in unseren Filialen und im Webshop.

Sonderangebote für Leserinnen und Leser der physioactive



5% Rabatt
Wabner, D. /
C. Beier (Hrsg.):
Aromatherapie
Grundlagen,
Wirkprinzipien, Praxis
2008, 448 S., Abb., geb., ca. CHF 77.–
(Urban & Fischer)
978-3-437-56990-6

Dieses Werk vermittelt Ihnen alles, was Sie über Aromatherapie wissen müssen.



5% Rabatt
Larsen, C.:
Stabiles Kreuz –
DVD Video mit Buch
schmerzfrei und
beweglich
2009, 52 Minuten, in Box, ca. CHF 50.90 (Trias)
978-3-8304-3307-1

Spiraldynamik: das Erfolgskonzept. Spiraldynamik ist ein leicht erlernbares Konzept der anatomisch richtigen Bewegung, das auf Forschungsarbeiten von Medizinerinnen, Physiotherapeuten, Sport- und Tanzwissenschaften und Yoga basiert.



5% Rabatt
Fröbse, I. / G. Nellessen /
C. Wilke (Hrsg.):
Training in der Therapie
Grundlagen und Praxis
3. Aufl. 2009, 410 S., Abb., kart., ca. CHF 77.–
(Urban & Fischer)
978-3-437-47561-0

Erfahren Sie in diesem Buch, wie Training in der Therapie von Verletzungen und Erkrankungen des Bewegungsapparates gezielt eingesetzt werden kann. Hier ist alles drin – anschaulich in Wort und Bild.

Bestellen Sie ganz einfach über unseren Webshop **www.huberlang.com** und vermerken Sie im Feld «Kommentar» den Aktionscode **physioactive0110**.

Das Angebot ist beschränkt auf die oben genannten Titel und gültig bis 18. April 2010. Preisänderungen und Irrtum vorbehalten.

HUBER & LANG



**DER SCHWEIZER SPEZIALIST
FÜR FACHINFORMATION**