

physio**praxis**

Die Fachzeitschrift für Physiotherapie

Leseprobe
aus physiopraxis 1/08

Experte oder Coach **Therapeuten als Berater**

physiopraxis ist eine unabhängige Zeitschrift und erscheint im Georg Thieme Verlag.

Adresse

Georg Thieme Verlag KG, Redaktion physiopraxis,
Rüdigerstraße 14, 70469 Stuttgart,
Tel.: 07 11/8931-0, Fax: 07 11/8931-871,
E-Mail: physiopraxis@thieme.de, www.thieme.de/physioonline

Fragen zum Abonnement

Georg Thieme Verlag KG, KundenServiceCenter Zeitschriften,
Rüdigerstr. 14, 70469 Stuttgart,
Tel.: 07 11/8931-321, Fax: 07 11/8931-901,
E-Mail: aboservice@thieme.de



www.thieme.de/physioonline

Physiotherapeuten als Berater

Therapeut, Experte oder Coach

Im Feld der Beratung tummeln sich viele Berufsgruppen. Wo befindet sich da der Physiotherapeut, und welche Form der Beratung kann er bieten? Lesen Sie hier, wie Beratung im Rahmen der Physiotherapie aussehen kann.

✂ „Beratung ist ein neues Handlungsfeld in der Physiotherapie und eine zukunftsorientierte weitere Professionalisierungsmöglichkeit unseres Berufs“, sagen die einen. „Alter Wein in neuen Schläuchen! Das machen wir doch schon immer und können wir seit langem“, sagen die anderen. Wer hat nun Recht? Um diese Frage zu klären, sollen in diesem Artikel der Begriff „Beratung“ erläutert und verschiedene Beratungshaltungen beschrieben werden. Zu welchen Themen können nun Physiotherapeuten beraten, und wie können sie dies als gesonderte Leistung anbieten?

Der Bedarf an Beratung wächst ▶ Die Vielfalt des Wissens und die Möglichkeiten, sich zu informieren, nehmen stetig zu. Bei vielen Patienten führt diese Informationsflut zu einer Verunsicherung und einer mangelnden Orientierung: „Ich habe viel zum Thema Bewegung und Rückenschmerz gelesen, es gibt widersprüchliche Aussagen. Was soll ich in meiner Situation denn jetzt tun?“ Mit solchen Beratungswünschen kommen immer öfter Patienten auf Therapeuten zu.

Nicht nur die vielen Informationsmöglichkeiten, sondern auch der demografische Wandel führt dazu, dass Beratung wichtiger wird: Wir werden immer älter, wir werden länger arbeiten, und der Wunsch, dies bei guter Gesundheit zu tun, lässt die Nachfrage nach Prävention und individueller Gesundheitsberatung wachsen [1]. Hinzu kommt, dass Menschen und Organisationen mehr Autonomie entwickeln und selbst Verantwortung für das eigene Gesundheitsverhalten bzw. das ihrer Mitarbeiter übernehmen [2]. Professionelle Beratung fördert genau diesen Prozess zur Erlangung von mehr Selbstständigkeit. Anlass genug, sich mit der „Beratung in der Physiotherapie“ auseinanderzusetzen.

Therapeuten können zu verschiedenen Themen beraten ▶ Beratung ist eine Form von Kommunikation und kann sowohl mündlich als auch schriftlich erfolgen. Ein Therapeut kann Beratung also in Form einer Broschüre, eines Telefonates, einer E-Mail, eines persönlichen Einzel- oder auch eines Gruppengesprächs leisten.

Es gibt viele Themen, auf die sich physiotherapeutische Beratungen beziehen können (👁️ Kasten). Ein wichtiges Thema in der Beratung ist auf jeden Fall die Prävention. Dieses gesundheitspolitisch hochrelevante Feld bietet für Physiotherapeuten

den größten Markt. Umso bedeutsamer ist hier die Spezialisierung auf eine bestimmte Zielgruppe. Je nach Zielgruppe unterscheiden sich deutlich die Fragestellungen der Klienten und die Haltung, die ein Berater gegenüber den Klienten einnimmt.

Beraterhaltungen: Experte, Therapeut und Coach ▶ Die Autorin Sonja Radatz, die als systemischer Coach tätig ist, beschreibt in ihrem Buch „Beratung ohne Ratschlag“ drei Haltungen, welche Berater einnehmen können: die Expertenhaltung, die Arzt/Patienten-Haltung und die Coaching-Haltung. Die Arzt/Patienten-Haltung kann man, übertragen auf die Physiotherapie, auch die „Therapeut/Patienten-Haltung“ nennen [3].

Das folgende Beispiel macht die unterschiedlichen Beratungshaltungen deutlich: Herr Kaiser, 50 Jahre alt, hat häufig unspezifische Rückenschmerzen und Schlafstörungen. Er ist im Management einer Versicherung tätig und dort stark eingebunden. Bei seiner Arbeit sitzt er vorwiegend am Computer (bis zu zehn Stunden täglich). Sein Arzt hat die Rückenschmerzen als

Beratungsleistungen

Themen für eine therapeutische Beratung und Beispiele zur Fragestellung

- ▶ **Krankheitsbilder:** Wie gehe ich mit meiner chronischen Schmerzerkrankung um?
- ▶ **Sport:** Welche Sportart kann ich nach meinem Bandscheibenvorfall ausüben?
- ▶ **Ergonomischer Arbeitsplatz:** Wie sieht ein Arbeitsplatz aus, der meinem Bewegungssystem angepasst ist? Wie sehen die rechtlichen Bestimmungen dazu aus?
- ▶ **Wohnraumgestaltung bei körperlichen Behinderungen:** Wie gestalte ich meine Wohnumgebung bei einer Querschnittlähmung?
- ▶ **Therapieauswahl:** Welche Therapiemöglichkeiten sind sinnvoll bei Fibromyalgie?
- ▶ **Rehabilitation:** Wann kann ich unter welchen Bedingungen zur Reha? Welche Reha-Maßnahme passt für mich? Wann zahlt die Krankenkasse? Wo muss ich den Antrag stellen?
- ▶ **Präventionsberatung:** Wie halte ich mich gesund?

nicht dringend behandlungsbedürftig und den Patienten als voll arbeitsfähig eingestuft. Herr Kaiser hat seine Schmerzen bisher mit verschreibungsfreien Schmerzmitteln selbst therapiert. Nun bemerkt er eine Symptomsteigerung, die allerdings laut seinem Arzt keinen Krankheitswert hat. Er sucht einen Physiotherapeuten auf und wünscht eine Beratung.

Der Physiotherapeut als Experte: Fachwissen im Vordergrund ▶

Der Physiotherapeut mit der Expertenhaltung könnte so reagieren: „Sie sollten sich mehr bewegen, und wir müssen Ihren Arbeitsplatz ergonomisch überprüfen. Des Weiteren sollten Sie im Tagesverlauf regelmäßige Pausen machen – am besten bewegen Sie sich in Ihren Pausen, um eine Überlastung Ihres Körpers durch die statische Arbeitsposition zu verhindern. Geeignete Übungen werde ich Ihnen zeigen. Eine Entspannungsmethode wie beispielsweise Autogenes Training wird Ihnen helfen, am Abend besser abzuschalten und Ihre Schlafprobleme in den Griff zu bekommen.“

Der Physiotherapeut hat hier die Rolle des Ratgebers und Problemlösers. Hier steht das Fachwissen des Therapeuten im Vordergrund. Die Expertenhaltung passt in eine Reha- oder eine Hilfsmittelberatung. Sie passt weniger in eine Beratung zur Lebenssituation, wie beispielsweise zum Umgang mit einer chronischen Erkrankung.

Therapeut/Patienten-Haltung: Hilfreich bei akuten Situationen ▶

Die klassische Vorgehensweise in der Medizin allgemein ist, dass der Arzt die Verantwortung übernimmt. Das gilt auch für die Physiotherapie: „Ihre Rückenprobleme haben ihre Ursache wahrscheinlich zum einen in Ihrer sitzenden Tätigkeit, und zum anderen sind sie wohl mitverursacht durch Ihre hohe Stressbelastung. Auch die Schlafstörungen können sowohl durch die Arbeitsbelastung als auch durch den Bewegungsmangel verursacht sein. Daher empfehle ich Ihnen folgende Therapie ...“ Auch bei dieser Haltung liegt die Hauptarbeit und Verantwortung, ähnlich wie bei der Expertenhaltung, beim Berater. Der Therapeut übernimmt die Entscheidung und trägt damit eine hohe Verantwortung, die richtigen Ansatzpunkte zu finden und das Richtige zu tun. Diese Haltung ist vor allem nützlich, um in akuten Gefährdungssituationen möglichen Schaden zu verhüten. In andern Fällen, zum Beispiel wenn es um Verhaltensänderung geht, ist diese Haltung nicht hilfreich. Denn wir wissen: Belehren aktivieren nicht.

Therapeut als Coach: Selbstständigkeit des Patienten fördern ▶

Physiotherapeuten nehmen häufig die Rolle des Experten oder die Therapeut/Patienten-Rolle ein. Als Berater lohnt es sich aber, auch einmal die Rolle des Coachs einzunehmen: Der Coach verzichtet auf inhaltliche Ratschläge. Durch gezielte Fragen gibt der Coach hier die Verantwortung an die Patienten weiter. Er fördert damit die Selbstständigkeit des Patienten und verhilft ihm zu mehr Selbstreflexion, was seine Verhaltensänderung in Gang setzt. Der Patient übernimmt Verantwortung für sich selbst und erlernt Strategien zur Problemlösung für die Zukunft.

Ein Coach braucht kommunikatives Geschick ▶ Als Coach sollte der Physiotherapeut eher offene Fragen stellen, da dies die Reflexion des Patienten anregt, zum Beispiel: Was, glauben Sie, ist die Ursache Ihrer Beschwerden? Haben Sie eigene Ideen, wie Sie

Ihre Beschwerden lindern könnten? Was hat Sie bisher davon abgehalten, das zu tun? Was müsste passieren, dass Sie das umsetzen könnten? Wie könnte ich Sie dabei unterstützen? Was würde Ihnen gut tun? Und: Welche Art der Hilfe erwarten Sie von mir? Eine provokative Frage wie „Was müssten Sie tun, damit Ihre Rückenbeschwerden noch schlimmer werden und Sie noch schlechter schlafen?“, kann in manchen Fällen zum Katalysator für die Reflexion des Patienten werden.

Die Coaching-Haltung erfordert kommunikative Kompetenz und Prozesswissen vom Berater. Es handelt sich um ein subtiles



Ein Berater kann verschiedene Haltungen einnehmen. Als Coach zum Beispiel hält er sich mit eigenen Ratschlägen zurück und unterstützt den Patienten dabei, selbst Lösungen zu erarbeiten.

Jonglieren mit Fragen und Antworten zwischen Patient und Berater. Der Berater muss sich dabei von der Rolle des allwissenden Experten verabschieden. Kurzfristig beansprucht das mehr, langfristig aber weniger Zeit, da der Patient allmählich lernt, sein Problem selbst zu verstehen und zu lösen.

Ratschläge sind Schläge ▶ In der Coaching-Situation wären Ratschläge Schläge für den Patienten, der ja seine Selbstkompetenz entwickeln und nicht in Abhängigkeit zum Berater verbleiben soll. Der Coach muss seine „Lösungslosigkeit“ aushalten und in Gesprächspausen nicht sofort die potenzielle Lösung von sich geben, die der Patient durch eigenes Nachdenken selbst finden kann. Diese Haltung setzt gegenseitiges Vertrauen in die Kompetenz des anderen voraus. Berater und Patient begegnen sich hier im Gegensatz zu den beiden anderen Handlungsstilen auf Augenhöhe. Aber Vorsicht: Die Coaching-Haltung in der Beratung ist keine Psychotherapie. Es geht dabei nicht um die Therapie von seelischen Störungen, sondern um Begleitung bei Veränderungs- und Entscheidungsprozessen.

Verschiedene Beratungshaltungen bewusst einsetzen ▶ Die Haltung des Beraters ist abhängig vom Auftrag des Patienten, von der Profession und dem Selbstverständnis des Beraters. Je nach





Ein Therapeut kann auch nonverbal beraten: zum Beispiel schriftlich durch eine Informationsbroschüre.

Situation und Zielsetzung kann eine andere Haltung und manchmal auch eine Mischung dieser unterschiedlichen Haltungen notwendig werden. Der Berater sollte sich aber immer klar darüber sein, warum und wann er welche kommunikativen Strategien wählt. Das setzt voraus, dass er verschiedene „Instrumente“, wie unterschiedliche Fragetechniken, kennt und beherrscht und sich bewusst ist, auf welcher Ebene er berät (☞ Tab.).

Beratung als Selbstzahlerleistung ▶ Beratung kann in einer klassischen Therapiesitzung stattfinden. Und Physiotherapeuten können diese als gesonderte Selbstzahlerleistung anbieten. Da aber erst wenige Physiotherapeuten im Sektor Beratung arbeiten, gibt es kaum Orientierungspunkte zur Preisgestaltung. Je nach Themenfeld und Erfahrung, kann ein Therapeut dafür zwischen 60 und 100 Euro pro Stunde verlangen.

Tab. Je nach Situation, Zielsetzung und Bedarf kann der Physiotherapeut als Berater auf einer von vier Handlungsebenen arbeiten.

Handlungsebenen	
<p>Training Beispiel: Ein Mitarbeitertraining, um die Kommunikationskompetenzen zu schulen. So können diese den Patienten Privatleistungen in einer geeigneten Form anbieten.</p>	<p>Coaching Beispiel: In Interaktion von Coach und Klient eine geeignete Form von Gesundheitsförderung für den Klienten entwickeln.</p>
<p>Entscheidung Beispiel: Implementierung von Strukturen für das Gesundheitsmanagement in Betrieben</p>	<p>Begleitung Beispiel: Beratung bei chronischer Erkrankung oder Behinderung</p>

Abb. in Anlehnung an: Radatz S. Beratung ohne Ratschlag. Wien: Systemisches Management, 2006

Zum kompetenten Berater werden ▶ Die Physiotherapieaus- und -weiterbildung hat sich bisher nur wenig auf die Herausforderung und Chance der Beratung vorbereitet.

Inzwischen gibt es Fachhochschulen, welche Beratung als Schwerpunktthema im Studium anbieten. Auch einige Weiterbildungsanbieter haben erkannt, dass Physiotherapeuten ihre Beratungskompetenzen unter professioneller Anleitung entwickeln und trainieren müssen, um sich auf dem Markt neben anderen Berufsgruppen gut positionieren zu können. Als kompetenter Berater ist nicht nur Fachwissen gefragt, sondern eben auch Kommunikations- und Prozesskompetenz. Ansonsten ist das Bewusstsein, sich in diesem Feld zu qualifizieren und den Markt zu besetzen, ein ganz zartes Pflänzchen, das aber bei richtiger Pflege Blüten tragen kann. Zwei Gefahren könnten dieses Pflänzchen jedoch ersticken: Andere Berufszweige sind mal wieder schneller. Und Physiotherapeuten erkennen die Notwendigkeit der Qualifizierung nicht und beraten nur mit physiotherapeutischem Fachwissen ohne die zusätzlichen Kompetenzen, die als Berater wichtig sind.

Erfinden Sie Ihren Beruf neu ▶ Ihr therapeutisches Fachwissen können Sie durch neue Beratungskompetenzen bereichern. Suchen Sie sich ein neues Feld, in dem Sie Ihr Beratungswissen spezialisieren, zum Beispiel im betrieblichen Gesundheitsmanagement, in der Therapie- und Wohnraumberatung, in der individuellen Gesundheitsförderung, oder finden Sie ein ganz neues Thema, das Sie leidenschaftlich interessiert. Zu Ihrer Kernkompetenz Physiotherapie können Sie so Ihr klares Profil in der Beratung entwickeln und gehören dann zu den „Wissensarbeitern“ – ihnen gehört die Zukunft!

Cornelia Schneider

☑ **Die Zahlen in eckigen Klammern verweisen auf das Literaturverzeichnis. Dieses finden Sie unter www.thieme.de/physioonline > „physiopraxis“ > „Literatur“.**



Cornelia Schneider ist Physiotherapeutin, Psychologin und arbeitet als Trainerin, Beraterin und Coach. Sie leitet eine Praxis für Physiotherapie und ist geschäftsführende Gesellschafterin der GGW (Betriebliches Gesundheitsmanagement) in Homburg/Saar. Sie gibt Fortbildungen zum Thema Beratung. Auf www.cornelia-schneider.de sind alle Kurse gelistet.

physiobonus



Beraten, aber richtig!

physiopraxis verlost dreimal das Buch „Beratung ohne Ratschlag – Systemisches Coaching für Führungskräfte und BeraterInnen“ von Sonja Radatz, erschienen im Verlag Systemisches Management. Einfach bis zum 7. Februar 2008 auf www.thieme.de/physioonline > „physioexklusiv“ das Stichwort „Beratung“ anklicken.

