



Sprechen statt Stress.

3 Kommunikations-Hacks, mit denen du deine Patient:innen in Bewegung bringst – ohne Diskussion.

100 % praxiserprobt. Sofort umsetzbar.

LET'S

TALK!



**Klare Worte
mehr Wirkung.**

Ich habe keinen Bock mehr!

Wir alle wünschen uns, dass Patienten aktiv an ihrer Genesung mitarbeiten. Dass sie ihre Übungen machen. Dranbleiben. Verantwortung übernehmen.

Aber: Viele Patienten wollen keine Übungen machen. „Ist zu anstrengend.“ „Hat eh nichts gebracht.“ Massage ist halt angenehmer.

Was wäre, wenn Patient:innen wirklich mit dir zusammenarbeiten würden? Wenn sie zuhören, verstehen – und bereit sind, Verantwortung zu übernehmen? Wenn du nicht mehr kämpfen musst – sondern einfach nur gut kommunizieren?

Stell dir vor: Du erklärst ruhig und klar, was nötig ist – und dein Patient nickt, versteht dich ... und macht mit. Keine Diskussion. Kein Widerstand. Nur echtes Miteinander. **So könnte Physiotherapie wirklich sein.**

Ich gebe es ehrlich zu: Es gab eine Phase, da hat es mich richtig genervt, dass Patient:innen einfach nicht gemacht haben, was ich ihnen empfohlen habe. So sehr, dass ich manchmal dachte: Ich habe keinen Bock mehr auf diesen Job!

Aber dann habe ich angefangen, mich mit Kommunikation zu beschäftigen – wirklich damit zu arbeiten. Und es hat alles verändert! Ich liebe meinen Beruf wieder.

Heute sehe ich es als meine Aufgabe, Menschen nicht zu überreden – sondern zu begleiten und zu coachen, bis sie selbst merken, wie viel in ihnen steckt. Und wie viel sie mit der richtigen Unterstützung bewegen können.

Willst du auch erleben, wie leicht Therapiegespräche sein können – wenn du die richtigen Worte findest? **Ich zeige dir, wie du mit Kommunikation deine Patient:innen zu mehr Eigenverantwortung aktivieren kannst.** Let's talk!



*Deine Nina Rekert, Physiotherapeutin
und Praxisinhaberin PhysioConcept Rekert*





Nr. 1

**Du konterst
Einwände, statt
sie zu würdigen.**

Ein Beispiel aus dem Alltag

Übungen habe ich schon probiert.
Das hat's nur schlimmer gemacht.
Massage hilft wenigstens.

**Ja, aber Studien zeigen,
dass Sie trotzdem ...**



Stopp!

Wenn du argumentierst, gewinnst du
vielleicht das Gespräch – aber verlierst
den Patienten.

**So machst du
es besser:**



Übungen habe ich schon probiert.
Das hat's nur schlimmer gemacht.
Massage hilft wenigstens.

**Danke, dass Sie das
direkt ansprechen.**



Respekt statt Diskussion.

Du zeigst Respekt. Dein Patient fühlt sich gehört –
und öffnet sich. Das ist die Grundlage für alles Weitere.





Nr. 2

Du machst den Patienten zum Problem.

Ein Beispiel aus dem Alltag

Wenn Sie nicht mitarbeiten, bringt das hier nichts.



Stopp!

Das wirkt wie ein Vorwurf – oder sogar eine Drohung. Das erzeugt Abwehr und blockiert das Vertrauen deines Patienten.

So machst du es besser:

Wenn wir gemeinsam dranbleiben, kann ich Ihnen helfen, möglichst schnell wieder unabhängig von Behandlungen zu werden.



Gemeinsamkeit statt Schuldzuweisung.

Dann: Frag konkret, was dein Patient umsetzen kann – zeitlich, im Alltag, realistisch. Und zum Schluss: „Hand drauf.“ (Ja, wirklich.) Ein Handschlag wirkt verbindlich und emotional. Das Ergebnis: Patienten halten sich deutlich häufiger an Absprachen. Du machst sie zum Helden – nicht zum Hindernis.





Nr. 3

Du erklärst zu viel und fragst zu wenig.

Ein Beispiel aus dem Alltag

Studien zeigen, dass aktive Therapie ...



Stopp!

Patienten ist nicht wichtig, was richtig ist – sondern was für sie relevant ist.

So machst du es besser:



Was ist Ihnen wichtiger – erst mal schmerzfrei durch den Alltag oder direkt wieder mit Tennis loslegen?



Interesse statt Belehrungen.

Du zeigst Interesse. Dein Patient zeigt dir, was ihn wirklich motiviert. Dann: „Super – dann bauen wir den Weg gemeinsam so, dass Sie genau da hinkommen.“



Standard-Situationen kommen täglich.

Wenn du vorbereitet bist, reagierst du sicher und mit der Zeit sogar mit Freude. Denn Kommunikation kann richtig Spaß machen, wenn du weißt, wie du führen kannst. Bei uns lernst du nicht nur Kommunikations-Hacks – du setzt sie täglich mit Erfolg ein. Werde Teil eines Teams, das genau dafür steht: Echt. Bewegend. Anders.



Mein letzter Tipp

Üben.
Üben.
Üben.

Sagen, was zählt. Hören, was hilft.

Dein Kommunikations-Reminder für echte Therapiegespräche:

- ✓ Verstehen statt kontern.
- ✓ Hand drauf statt Druck machen.
- ✓ Fragen statt erklären.
- ✓ Immer im Blick – für Gespräche, die bewegen.

**Du willst mehr Tools, mehr Tiefe
und ein Team, das Kommunikation lebt?**
Erfahre, wie du Teil von
Echt. Bewegend. Anders. wirst.

Hier klicken



Mein Sportify-Podcast Hör-Tipp:
„Barbell & Bananas – Physio Podcast“

Hier klicken

