



im Dialog

Veranstaltungslösungen

Agentur-Partner System Dialog Med.



iHealth
überholt eHealth

Charisma –
angeboren oder erlernbar?

Advisory Boards: Noch effizienter durch
neuartige Vor- und Nachbereitung

Liebe Leserin,
lieber Leser,



die Formulierung jeder Ausgabe
Im Dialog bedeutet für uns immer auch ein Stück Selbstreflexion zu unseren Leistungen und zu Themen, die uns im Markt beschäftigen wie AMNOG, Compliance oder Transparenz-Kodex. In der aktuellen Ausgabe haben wir uns gefragt: Was macht System Dialog Med. als „Agentur-Partner“ aus? Oder richtiger, wir haben einen Kunden dazu befragt. Die Antworten im Rahmen eines Agenturporträts lesen Sie in unserer Titelgeschichte.

Advisory Boards zählen auch in Zeiten digitaler Medien zu den effizientesten Instrumenten der Pharmakommunikation. Wie sich mit einer neuartigen Form der Vor- und Nachbearbeitung Advisory Boards noch effizienter gestalten und die Kontaktstrecken verlängern lassen, ist Thema der Rubrik SDMed INTERN.

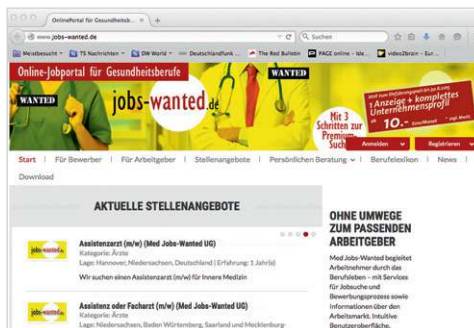
Etwas in die Zukunft von iHealth schaut unser gesundheitspolitischer Experte Dr. Erich Schröder aus Berlin. Er beschreibt, wie der US-Konzern Apple im Begriff ist, die Versorgungsforschung neu zu definieren.

Eine interessante
Lektüre wünscht
Peter Lasthaus
Vorsitzender des Vorstands

INTERNETPORAL

Neues Jobportal für Gesundheitsberufe

Ob Kliniken, Seniorenheime, Pflegedienste, Arztpraxen, Apotheken oder Sanitätshäuser – die Nachfrage nach qualifizierten Mitarbeitern in Gesundheitsberufen steigt und wird zunehmend schwieriger. Im Gegenzug haben Bewerber zwar eine größere Auswahl, aber ihnen fehlt eine Übersicht der angebotenen Stellen. Hier soll das gerade gestartete Online-Portal für Gesundheitsberufe www.jobs-wanted.de Abhilfe schaffen. Via PC, Tablet und Mobiltelefon lassen sich kostenlos Stellenanzeigen über die Plattform suchen. Lediglich eine Registrierung ist notwendig. Bis zur aktiven Kontaktaufnahme mit potenziellen Arbeitgebern bleiben Bewerber anonym.



Arbeitgeber können nach günstigen Preisstaffeln beliebig viele Anzeigen aufgeben und flexibel im Backend online stellen. Zusätzlich bietet das Portal Tipps und Tricks rund um das Thema Bewerbung. Auch zahlreiche Gesundheitsberufe werden detailliert beschrieben.

Mehr unter:
www.jobs-wanted.de

KURZSICHTIGKEIT

Kurzsichtig durch das Smartphone?

Unsere Augen sind durch intensive Smartphonennutzung gefährdet. Ständiges Lesen auf kleinen Displays ist Stress für die Augen und kann die Sehkraft beeinträchtigen, meldet die Deutsche Ophthalmologische Gesellschaft (DOG).



Ob in der Bahn, zu Hause oder im Café. Wir richten unsere Augen immer mehr auf mobile elektronische Geräte als auf Papier. Auf E-Readern lesen

wir Bücher, durch bewegte Bilder lassen wir uns auch unterwegs unterhalten. Das Problem: Während wir Zeitschriften und Bücher 40 bis 50 Zentimeter vom Auge weghalten, beträgt der Abstand bei Smartphones meist nur 30 Zentimeter und weniger.

Je kleiner das Display, desto steiler auch der Winkel, in dem die Augen auf den Lesestoff schauen. Beide Faktoren bewirken bei längerem Lesen, dass die Brechkraft der Augenlinse für die Nähe besonders gefordert ist. Dies kann zumindest vorübergehend das Kontrastsehen verschlechtern. Mit der Zeit kann sich eine stärkere Kurzsichtigkeit entwickeln.

Die DOG empfiehlt: Nicht pausenlos aufs Display starren, öfter den Blick in die Ferne richten und die Schrift ausreichend groß wählen.

Quelle und Informationen:
www.Onmeda.de

STATISTIK

Apotheken auf historischem Tiefstand

In nur fünf Jahren ist die Zahl der Apotheken in Deutschland um mehr als 1.100 zurückgegangen. Ende 2014 gab es 208 Apotheken weniger als im Jahr zuvor. Deutschlandweit ist damit die Zahl der Apotheken seit 2010 um 5,6 Prozent gesunken. Aktuell gibt es 20.436 Apotheken. Dies ist der niedrigste Stand seit 1992 (20.350), nachdem 2008 mit 21.602 Apotheken der Höchststand erreicht worden war.

Quelle:
apotheke adhoc

BUCHTIPP

Das Gesundheitssystem verstehen

Unser Gesundheitssystem ist ein außerordentlich komplexes Geflecht mit Untersystemen, die teilweise nach unterschiedlichen Gesetzen funktionieren. In der Neuauflage des Standardwerks „Das Gesundheitssystem verstehen“ erläutert der Autor Uwe K. Preusker anschaulich die Strukturen des deutschen Gesundheitssystems in seiner aktuellen Fassung, zudem erfolgt eine Einordnung in die Entwicklungen der Gesundheitswirtschaft.



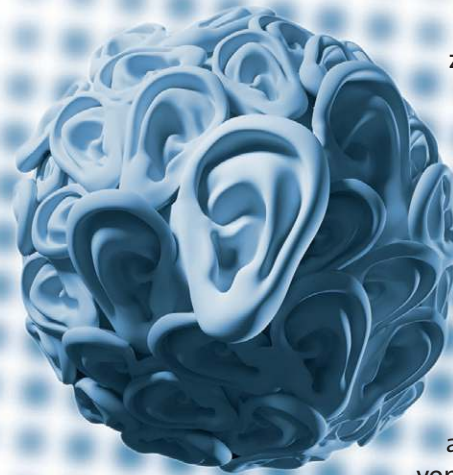
Zusätzlich unternimmt er den Versuch, die großen Herausforderungen an das System in den nächsten zwei Jahrzehnten zu beschreiben, inklusive sich daraus ergebender Veränderungsnotwendigkeiten.

Uwe K. Preusker hat 35 Jahre Berufserfahrung im Gesundheitswesen. Er ist Autor zahlreicher Bücher und Herausgeber des Hintergrundinformationsdienstes „Klinik Markt inside“.

Das deutsche Gesundheitssystem verstehen. Strukturen und Funktionen im Wandel. 2. Auflage 2015 im Medhochzwei-Verlag, ISBN 978-3-86216-059-4, Preis 49,99 EUR.

STUDIE

Vorsprung fürs Ohr durch Musizieren



Fokussiert zu hören, wird mit zunehmendem Alter immer schwieriger. Doch wer ein Instrument spielt, trainiert aktiv sein Hörzentrum im Gehirn und kann die Folgen eines altersbedingten Hörverlustes ausgleichen. Während bei „Nicht-Musikern“ im Durchschnitt mit 58 Jahren erstmals Symptome von Schwerhörigkeit auftreten, ist dies bei aktiven Musikern erst im Alter von 63 Jahren der Fall.

Das ist das Ergebnis einer Studie von audibene, Europas größtem Beratungsportal zum Thema Hörverlust und Hörgeräte. Das Erlernen eines Musikinstruments steigert die Fähigkeit des auditiven Kortex' im Gehirn. Unterschiedliche Klänge lassen sich wesentlich besser aus einer Lärmkulisse herausfiltern, Geräusche besser einordnen und verarbeiten. Diese Eigenschaften sind gerade im Alter hilfreich, um einer Altersschwerhörigkeit entgegenzuwirken. Der Studie zufolge spielt es keine Rolle, welches Instrument man spielt, der Trainingseffekt fürs Gehirn bleibt derselbe.

Mehr Infos:
www.audibene.de

Veranstaltungslösungen

Agentur-Partner System Dialog Med.

Dienstleister und Partner sein – geht das? In der Auftragsbearbeitung Widerspruch wagen – passt das zusammen? Im Selbstverständnis der System Dialog Med. als Agentur-Partner ist dies nicht nur möglich, sondern wichtiger Schlüssel für eine erfolgreiche Arbeit. Vorstellen möchten wir dies am Beispiel der Zusammenarbeit mit Shire Deutschland. Wir sprachen mit Heike Grützmaker, Leiterin des Geschäftsbereichs Neuroscience.



„Man braucht nur ein paar Stichworte zu geben und bekommt ein gesamtes Konzept zurück.“

System Dialog Med. bietet ihren Kunden umfassende Unterstützung bei der Umsetzung von Live-Kommunikation. Wo der eine inhaltliche Konzeption anfragt, benötigt der andere vor allem Hilfestellung bei der Organisation seiner Veranstaltungen.



Neuroscience und die Zusammenarbeit zwischen dem in Berlin ansässigen Unternehmen und der Agentur hat sich ständig erweitert.

So war es auch im Falle von Shire Deutschland. Hier machte das Veranstaltungsmanagement den Auftakt. „Wir suchten in der Kongressbetreuung auf internationaler Ebene im Bereich ADHS Unterstützung an jeder Ecke“, beschreibt Produktmanagerin Heike Grützmaker ihre Anfänge in der Zusammenarbeit mit System Dialog Med. Das ist fünf Jahre her. Inzwischen ist sie Leiterin der Business Unit

Was die Kongressbetreuung betrifft, hatte Shire im konkreten Fall Mediziner im Rahmen eines Kongresses zu einer Fortbildungsveranstaltung eingeladen. „Es ging darum, das gesamte Reisemanagement abzuwickeln, mit der Organisation von Flügen, der Recherche von Hotels und Tagungsräumen, dem Erstellen und Versenden von Einladungen, der Vor-Ort-Betreuung der Referenten und Teilnehmer usw., aber es ging auch um Dinge, für die man ein „Händchen“ braucht, zum Beispiel,



was die strengen Compliance-Richtlinien betrifft. Die Regeln verstehen und richtig umsetzen, ist etwas, das uns sehr viel Arbeit abnimmt“, fügt Heike Grützmaker hinzu.

„Was zum Veranstaltungsmanagement schnell dazu kam, war die Moderation. Sie ist inzwischen ein fester Baustein in unseren Veranstaltungen“,





beschreibt die BU-Leiterin die weitere Entwicklung. „Markus Daniels als Moderator zum Beispiel hat sich indes eine derartige Fachkompe-

Hinzu kommen ein vernetztes Denken und Handeln zwischen den einzelnen Leistungsbereichen – also zwischen Konzeption, Moderation, Technik und Veranstaltungsmanagement. Die Moderatoren beispielsweise werden so früh wie möglich in die Entwicklung der Inhalte einbezogen, die Wahl der interaktiven Technik richtet sich nach den Inhalten und Zielen der Veranstaltung usw. Einfache Standardlösungen sind nicht Sache der System Dialog Med. – auch nicht im Veranstaltungsmanagement.



Zielsetzung aus-einandersetzt und entsprechende Veranstaltungs-lösungen entwickelt.

BU-Leiterin Heike Grützmaker kann dies nur bestätigen: „Da muss man gar nicht mehr viel briefen. Ein paar Stichworte reichen und man bekommt ein komplettes Konzept zurück, das zum Unternehmen passt.“



„Wenn wir zum Beispiel die Anfrage für eine Location-Suche haben, dann stellen wir zunächst einmal viele Fragen zu dem Produkt selbst, zu den Kommunikationsinhalten, zur Zielsetzung, zu den Teilnehmern. Inhalte und Organisation gehören für uns zusammen.“

tenz angeeignet, dass selbst unsere Meinungsbildner sagen, wenn er das moderiert, dann klappt das. Das ist ein Kompliment an Herrn Daniels, aber natürlich auch an die Agentur.“

Grundsätzlich ist bei allen Live-Veranstaltungen ein kompetenter Umgang mit den Inhalten und ein Wissen um die Indikation wichtig. System Dialog Med. zeichnet seit jeher eine hohe Fachkompetenz und umfassendes Wissen in einer Vielzahl von Indikationen aus.



Zu einem zukunftsweisenden Produkt etwa passt kein Hotel, dem es an Esprit und Atmosphäre fehlt. Da leisten wir unter Umständen auch schon mal Widerspruch, wenn der Kunde ein Hotel vorschlägt, das aus unserer Sicht nicht passt“, beschreibt Heike Heuser das Vorgehen. Sie ist Leiterin des Bereichs Veranstaltungsmanagement im Hause System Dialog Med.

Diese Art der Zusammenarbeit gilt für sämtliche Bereiche. System Dialog Med. versteht sich nicht als Dienstleister, der einfach Vorgaben erfüllt, sondern vielmehr als eine Art Sparringspartner, der sich mit der Gesamtkonzeption und



Zum Unternehmen passend entwickelten Shire Deutschland und System Dialog Med. 2012 gemeinsam auch die Horizonte-Konzeption. Eine bundesweite Fortbildungsreihe für Kinderärzte, Kinder- und Jugendpsychiater. „Hier hat uns die Agentur auch inhaltlich sehr intensiv unterstützt, indem sie unter anderem inhaltliche Schwerpunkte ermittelt und ein entsprechendes Expertengremium zusammengestellt hat.“

Kunden der System Dialog Med. profitieren von einem Netzwerk namhafter Meinungsbildner und Referenten. Über Jahre wurde das aufgebaut.

Zum Selbstverständnis als Agentur-Partner gehört auch die Kooperation mit anderen Agenturen. Abschließend auch dazu ein Beispiel: 2015 initiierte die europäische Zentrale von Shire, ansässig in der Schweiz, ebenfalls im Bereich ADHS ein internationales Satellitensymposium. „Das hatte so ein bisschen

was von Grand Prix Eurovision de la Chanson, weil wir verschiedene Länder wie England, Spanien, Irland und andere auf dem Bildschirm einer großen Leinwand hatten.“ Zentral gesendet wurde aus Zug in der Schweiz und Deutschland war ein teilnehmendes Land. System Dialog Med. musste sich in die bestehende Form der vorhandenen Agenturlandschaft einfügen. Der Summit selbst wurde von einer Agentur in der Schweiz federfüh-

rend betreut und jedes Land wieder von einer anderen Agentur. „Das funktioniert natürlich nur, wenn man offen dafür ist, enge Kooperationen auch zu leben“, fasst Heike Grützmaker zusammen.

Auf die Frage, was System Dialog Med. als Agentur-Partner ausmacht, antwortet sie spontan: „Ein Wahnsinnsvertrauen wie auch eine Flexibilität und Anpassungsfähigkeit, auf die man sich jederzeit

verlassen kann. Wir schätzen die Schnelligkeit und Nachvollziehbarkeit. Wenn die etwas tun, weiß man genau, wo die gerade sind. Die lassen einen nicht im Unklaren. Eine zusätzliche Stärke ist auch die stete Erreichbarkeit und ein gutes System, wenn man einen Ansprechpartner hat und der gerade nicht da ist, dann gibt es immer jemand anderes, der im Bilde ist“.



HEIKE GRÜTZMACHER

Frau Heike Grützmaker leitet bei Shire seit drei Jahren den Geschäftsbereich Neuroscience

SHIRE DEUTSCHLAND GMBH KURZPORTRÄT

Die Shire Deutschland GmbH ist ein Tochterunternehmen der Shire plc, die weltweit über 5.000 Mitarbeiter in Forschung, Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Pharmaprodukten beschäftigt. Die Shire Deutschland GmbH ist ein bundesweit tätiges, auf Marketing und Vertrieb spezialisiertes Unternehmen.

Das Produktportfolio erstreckt sich über die Indikationsgebiete seltener Erbkrankheiten, Hämatologie, Nephrologie, Gastroenterologie und ZNS. Ziel ist, Menschen mit lebensverändernden Krankheiten ein besseres Leben zu ermöglichen. Diese Maxime ist Kern des Handelns.



SYSTEM DIALOG MED. VERANSTALTUNGSPARTNER FÜR LIVE-KOMMUNIKATION

Mit Fachkenntnis, Erfahrung und Engagement entwickelt System Dialog Med. Veranstaltungslösungen für anspruchsvolle strategische und kommunikative Fragestellungen.

Leistungsspektrum:

- Beratung
- Strategie- und Veranstaltungskonzeption
- Moderation
- Veranstaltungsmanagement
- Interaktive Veranstaltungstechniken
- CME-Zertifizierung
- Moderations- und Präsentationstraining



Präsenz-Veranstaltungen leben vom Dialog. Ihre Stärken liegen in der persönlichen Begegnung und der Möglichkeit des Austauschs zwischen den Teilnehmern. System Dialog Med. konzipiert und realisiert unterschiedlichste Veranstaltungstypen.

Veranstaltungstypen Auswahl:

- Advisory Boards
- Workshops
- Launch-Veranstaltungen
- CME-zertifizierte Fortbildungsveranstaltungen
- Summits
- Train-the-Trainer
- Lokale Kleingruppenveranstaltungen
- Kongressbeteiligungen
- Satellitensymposien
- Außendiensttagungen

TREND

iHealth überholt eHealth

„An apple a day keeps the doctor away“, so lautet eine traditionelle Gesundheitsregel. Bekommt diese Regel heute eine ganz neue Bedeutung? Dass Äpfel gesund sind, ist ja bekannt, aber nun nimmt auch der US-Konzern Apple dies für sich in Anspruch. Und er könnte sich damit in einiger Zeit zum Oberarzt der Welt aufspielen. Was ist passiert?

Die Nutzer von Apple-Geräten sollen nach aktuellen Plänen des Konzerns dazu beitragen, die medizinische Forschung auf eine ganz neue und außerordentlich breite Datenbasis zu stützen. Jeff Williams, Senior Vice President of Operations bei Apple, stellte am 9. März auf einer Veranstaltung in San Francisco das neue ResearchKit vor, das insbesondere für die Auswertung medizinischer Daten vorgesehen ist. Die Daten werden, so die Apple-Vision, in aktuell 700 Millionen iPhones von deren Nutzern generiert.

Das ResearchKit ist ein Open-Source-Framework, das einerseits Daten einsammelt, die im iPhone automatisch und ständig erhoben werden, wie zum Beispiel durch Beschleunigungsmesser, die dem Nutzer die Anzahl seiner täglichen Schritte und Treppenstufen anzeigen. Diese Funktion ist im iPhone 6 integriert und nicht abschaltbar. Darüber hinaus kann der Nutzer weitere ResearchKit-Apps laden und nutzen, deren Daten dann weitergeleitet und ausgewertet werden. Die ersten fünf solcher Apps sind heute bereits verfügbar und sollen der Diagnostik und Verlaufsbeobachtung verschiedener Erkrankungen dienen, diese sind die Parkinson-Erkrankung,

der Diabetes mellitus, bestimmte Herzkrankheiten, Asthma und Brustkrebs.

Das Potenzial der so angestoßenen Entwicklung für die Versorgungsforschung ist gigantisch. Auch wenn anfangs vielleicht nur ein bescheidener Anteil der Apple-Nutzer sich tatsächlich aktiv mit eigenen Daten einbringt, es werden sehr schnell Größenordnungen der Datenbasis erreicht, die alles Bisherige weit in den Schatten stellen. Und auch die im iPhone und mit den bereits vorhandenen fünf Apps erfassten Messparameter sind sicher nur ein kleiner erster Anfang. Unklar bleibt bisher noch, wie die Forschung auf diese Daten zugreifen kann.





Diese Entwicklung könnte das aktuell diskutierte eHealth-Gesetz sozusagen rechts überholen. Neben der darin geplanten Datenautobahn im deutschen Gesundheitswesen entsteht ein weiteres Netzwerk von Gesundheitsdaten, das auf der sehr populären Apple-Struktur mit iPhone und iPad basiert. Insbesondere die gesetzlichen Krankenkassen werden nicht amüsiert sein, dass das von ihnen gewünschte Monopol der Gesundheits-Datenautobahn durch eine parallele Datenstruktur mit möglicherweise weit größerem Potenzial untergraben wird.

Eine Studie zeigt, dass durchaus bei vielen Menschen die Bereitschaft besteht, individuelle Gesundheitsdaten offenzulegen. Aktuelle rechtliche Hindernisse, wie das ärztliche Standesrecht und der Datenschutz, würden sich letztlich den neuen Gegebenheiten anpassen.

Ganz neue Perspektiven würde der Einsatz von ResearchKit für die Nutzenbewertung von Arzneimitteln und anderen therapeutischen Verfahren eröffnen. Die in die Kritik geratene Anwendungsbeobachtung neuer Arzneimittel würde damit eine ganz neue und

gewaltige Dimension erhalten. Bei häufigen Erkrankungen könnten in kurzer Zeit womöglich einige Hunderttausend Verlaufsbewertungen empfangen werden.

Die Aussagekraft einer derart breiten Datenbasis aus der Anwendungspraxis wäre vermutlich deutlich wertvoller als die eines üblichen Studienumfangs unter sterilen klinischen Bedingungen. Wäre „evidenzbasierte Medizin“ dann wegen der „iNutzenbewertung“ womöglich neu zu definieren?



DR. MED. ERICH SCHRÖDER
Arzt und gesundheitspolitischer
Kooperationspartner der
System Dialog Med. AG



Advisory Boards – noch effizienter durch neuartige Vor- und Nachbereitung

Das Advisory Board ist auch in Zeiten digitaler Medien zentrales Instrument in der Pharmakommunikation. System Dialog Med. ist bekannt für die professionelle Umsetzung und erfolgreiche Durchführung von Advisory Boards regional, national und international.

Als allgemeiner Trend ist festzustellen: Advisory Boards werden immer kürzer gefasst und oft auf eine Dauer von vier bis fünf Stunden beschränkt. „Bei einem Kaltstart, das heißt, wenn alle Teilnehmer eines Boards mit den Themen und Inhalten erst in der Veranstaltung selbst konfrontiert werden, kann es dabei zeitlich schon mal knapp werden“, bewertet Stefan Wellssow als Advisory-Board-Experte, Moderator und Senior Consultant der System Dialog Med. diese Entwicklung.

Die inhaltliche Vorbereitung und anschließende Dokumentation in Form von Fotoprotokollen und/oder Word-Dokumenten sind immer Bestandteile der von SDMed. durchgeführten Advisory Boards.

Mit der Entwicklung einer neuen Form der Vor- und Nachbereitung geht die Agentur einen weiteren Schritt. Generell lassen sich damit Advisory Boards noch effizienter gestalten.

Im Vorfeld werden Fragen, Thesen etc. über analoge oder digitale Wege mit den Teilnehmern des Boards vorbearbeitet. Dies hat den Vorteil, dass alle Teilnehmer in der Veranstaltung selbst direkt im Thema sind, die Moderatoren bereits frühzeitig die Denkrichtung der Teilnehmer erkennen. Die Effizienz des Boards lässt sich damit deutlich steigern.

Auch für die Nachbearbeitung sind die erwähnten Tools und Möglichkeiten bestens geeignet. Durch die nachträgliche Abfrage von Kernaussagen und Feedback lassen sich Botschaften vertiefen und Gelerntes in Erinnerung rufen. Darüber hinaus können als Service für KOLs Hintergrunddaten individuell zur Verfügung gestellt werden.

Erfahrungen zeigen, dass Board-Teilnehmer von dieser Arbeitsweise sehr angetan sind. Sie ermöglicht, sich umfassender und nachhaltiger mit einer Thematik zu beschäftigen, auch über das gesetzte Zeitfenster hinaus.

Probieren Sie gern selbst, wovon wir sprechen. Nutzen Sie den Link oder QR-Code, um zu einer kurzen beispielhaften Umfrage zu gelangen. Wir sind sehr an Ihrer Meinung interessiert und danken jetzt schon für Ihr Interesse!



Imdialog.veranstaltungsumfrage.de

ADVISORY BOARD INSTRUMENT DER DIALOGORIENTIERTEN KOMMUNIKATION

Ob in der Formulierung von Empfehlungen, in der Erstellung von Analysen und Inhalten oder der Entwicklung von Strategien im Pre-Launch, im Launch, im Marketing oder im Teambuilding, kein anderes Instrument in der dialogorientierten Kommunikation ist vergleichbar effizient wie das Advisory Board.

Wenn Sie mehr zu diesem Thema wissen möchten, kontaktieren Sie uns gerne: info@sdmed.de

Charisma – angeboren oder erlernbar?

Schönheit, glatte Haut, volles Haar, eine durchtrainierte Figur haben anziehende Wirkung – Ausstrahlung ist aber nicht nur eine Frage des Aussehens, der Schönheit und der Jugend. Manche Menschen werden als schön betrachtet, haben aber kein Charisma. Andere, nicht einmal klassisch schön, besitzen Anziehung und Faszination.

Faszinierende Persönlichkeiten sind in der Regel nicht perfekt, sie strahlen vielmehr Selbstsicherheit und Gelassenheit durch innere Balance aus. Sie prägt Körpersprache, Ausdruck und die Fähigkeit sich positiv darstellen zu können. Gemeint ist nicht die überzogene Selbstdarstellung, die eher abstoßende Wirkung hat, sondern der offene, verbindliche Umgang mit dem Gegenüber, dem man sowohl gut zuhören wie auch begeistert etwas erzählen kann.

Wie begeistern?

Begeistern kann nur, wer selbst begeistert ist. Wer aber ist mit sich, seinem Aussehen und seinen Leistungen selbst zufrieden? Wer eigene (vermeintliche?) Mängel und Unperfektheiten nicht akzeptiert, strahlt das auch aus. Wer immer nur an eigene Fehler denkt und wie er wirkt, verkrampft und verliert Souveränität. Selbstbewusste Menschen kennen ihre Stärken und Schwächen. Statt sich für letztere zu verurteilen, erkennen sie diese an und gehen offen mit ihnen um!

Authentisch bleiben

Charisma lässt sich nicht künstlich aneignen, aber an den wichtigsten Aspekten einer positiven authentischen Ausstrahlung lässt sich arbeiten:

Aufrechte Haltung
= Gang, Sitz, Bewegung

Klarer Ausdruck
= Mimik, Gestik, Stimme

Offene Kommunikation
= Zuhören, Sprechen, Blickkontakt



Aufrechte Haltung

Eine aufrechte Körperhaltung vermittelt Stärke, Willenskraft und Kompetenz. Vorausgesetzt sie kommt durch die innere Balance. Das Verfolgen von „Haltungsregeln“, stets aufrecht sitzen, sich gerade halten oder dynamisch zu gehen, wirkt eher komisch, es ist eben nicht authentisch. Um eine aufrechte Körperhaltung zu entwickeln, ist es gut, das eigene Körperempfinden durch Beobachtung zu trainieren. Wie sitze ich in unbeobachteten Situationen, wie ist meine Körperhaltung im Gespräch mit anderen? Um ein bewusstes

Körperempfinden zu entwickeln, vergegenwärtigt man sich sein Empfinden einer aktuellen (oder vorgestellten) Situation: Fühle ich mich darin unsicher, habe ich vielleicht sogar Angst? Oder bin ich beschwingt und fühle mich wohl.

Klarer Ausdruck

Gesicht, Gestik und Stimme zählen zu unseren wichtigsten Kommunikationsorganen. Aus der Mimik können uns andere lesen wie ein offenes Buch. Wer oft lächelt erzeugt Sympathie und erleichtert damit die Kommunikation. Unsere Gestik verrät, ob wir uns unsicher oder wohl fühlen. Je überzeugter wir von dem sind, was wir sagen, desto authentischer wirken Mimik und Gestik. Unsere Stimme spricht Bände. Je klarer und deutlicher wir sprechen, desto besser ist unsere Ausstrahlung. Da Atmen und Sprechen eng verknüpft sind, kann ein professionelles Atem- und Stimmtraining die Ausstrahlung positiv beeinflussen. Wem der Klang seiner Stimme vertraut ist, weiß um ihre Wirkung und ist souverän in seinem Auftreten.

Offene Kommunikation

Menschen mit Ausstrahlung haben einen Standpunkt und vertreten diesen gelassen. Sie müssen ihn nicht unbedingt durchsetzen: Wer abweichende Meinungen für überlegenswert hält, gewinnt Sympathie. Auch Zuhören können ist wichtig: den anderen nicht nur ausreden lassen, sondern ihm mit Aufmerksamkeit zu begegnen, Blickkontakt halten und nachzufragen.

Nicht zuletzt: Humor hat besonderen Charme. Fröhliche Menschen kommen besser an als verschlossene. Mit Humor hat man in jedem Fall ein positives Charisma!

IMPRESSUM



Herausgeber:
System Dialog Med. AG

Verantwortlich für Inhalte:
Peter Lasthaus

Redaktion dieser Ausgabe:
Peter Lasthaus,
Markus Daniels,
Heike Heuser,
Dr. Erich Schröder,
Frauke Kleist

Gestaltung:
MedienDesign Martin Daniels

Bildnachweis:
Titel: Behrendt + Rausch
S. 2 (li), 4, 5, 6 (u): Behrendt + Rausch
S. 2 (mi): Med Jobs-Wanted U.G.
S. 2 (re): lculig/Shutterstock.com
S. 3 (o): Montage aus Donskarpo/
und SkillUp/Shutterstock.com
S. 3 (u): Medhochzwei-Verlag
S. 6 (o): Privat

S. 7: Scusi – fotolia.com und
Montage Martin Daniels
S. 8-9 (o): Kaerdan/Shutterstock.com
S. 8 (u), 9 (u): Apple Inc.; Apple-Logo,
iPhone, Apple Watch und Research-
Kit sind geschützte Warenzeichen
von Apple Inc.
S. 11: Aquamethods/Shutter-
stock.com



SDMed. kreativ – ein Gemeinschaftswerk der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der
System Dialog Med. AG



SYSTEM DIALOG MED. AG

Gesellschaft für dialogorientierte
Pharma-Kommunikation

Oberstraße 89-91
D-51149 Köln
Deutschland

Fon: +49 (0) 22 03-10 06-0
Fax: +49 (0) 22 03-10 06-267
E-Mail: info@sdmed.de