



# im Dialog

## Medical Education

Was leisten moderne Lernmethoden?



Neue Mitarbeiter  
vorgestellt

Neugiermanagement auf  
SDMED-Jahrestagung

Korruptionsbekämpfungsgesetz §§ 299a + b  
Was ist davon zu erwarten?

Liebe Leserin,  
lieber Leser,



unter dem Aspekt neuer Lernmethoden stellen wir Ihnen in unserem Titelbeitrag ein weiteres Beispiel unserer Arbeit vor. Dazu sprachen wir mit Dr. Michael Hantsch von Janssen-Cilag.

Aus aktuellem Anlass beschäftigen wir uns mit dem Thema Antikorruption. Wir baten die Rechtsanwälte Dr. Michael Tsambikakis und Arno Zurstraßen um eine Einschätzung der Umsetzung des 2016 in Kraft tretenden Korruptionsbekämpfungsgesetzes.

Schließlich möchten wir Ihre Neugier fürs Thema Neugiermanagement wecken. Eine der menschlichsten Eigenschaften überhaupt rückt ins Blickfeld der Wissenschaft. Und beschäftigt uns als Agentur.

Des Weiteren freuen wir uns über gezielte Verstärkung im Team. Mehr über unsere vier neuen Mitarbeiter lesen Sie in der Rubrik SDMED INTERN.

Kurzweil bei der Lektüre und eine schöne Adventszeit wünscht  
Peter Lasthaus

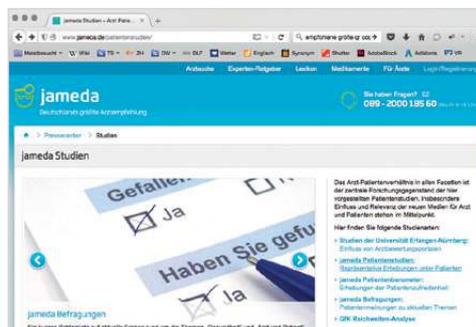
Vorsitzender des Vorstands

## STUDIE

## Patienten wünschen Online-Kontakt

Die tatsächlichen Möglichkeiten zur Nutzung digitaler Services der Arztpraxen liegen bisher deutlich hinter diesem Nutzungswunsch zurück. Zu diesem Ergebnis kommt eine online-repräsentative Studie von jameda, Deutschlands größtem Arztbewertungsportal, in Zusammenarbeit mit der ForwardAdGroup, einem der größten Digitalvermarkter Deutschlands. So wünschen sich knapp 80 Prozent der Patienten, Arzttermine auch online buchen zu können – tatsächlich nutzen konnten diesen Service bisher nur 25 Prozent. Auch beim digitalen Rezept liegen Wunschnutzung und tatsächliche Nutzung deutlich auseinander: 63 Prozent würden es gerne nutzen, sieben Prozent haben tatsächlich schon einmal ein Rezept online erhalten. Ähnlich sieht es auch bei der Online-Sprechstunde (27 Prozent möchten sie nutzen, zwei Prozent hatten die Gelegenheit bereits), der Online-Patienten-Akte (39 Prozent wünschen sie, vier haben damit bereits Erfahrung gemacht) und beim Telemonitoring (Fernuntersuchung, -diagnose oder -überwachung des Patienten von seinem behandelnden Arzt über digitale Kanäle) aus. 22 Prozent haben Interesse daran, zwei Prozent konnten es tatsächlich nutzen. Die Studie hatte 710 Teilnehmer.

Mehr unter:  
[www.jameda.de/  
patientenstudien](http://www.jameda.de/patientenstudien)



## INITIATIVE

## Website zur Hypercholesterinämie

Patienten mit erhöhten Cholesterinwerten und Gesundheitsinteressierte finden unter [www.cholesterin-persoendlich-nehmen.de](http://www.cholesterin-persoendlich-nehmen.de) Wissenswertes rund um das Thema Hypercholesterinämie. Das Portal bietet neben Hintergrundinformationen zur Erkrankung auch Patienten- und Experteninterviews im Videoformat. Einen Schwerpunkt der Seite bildet die Familiäre Hypercholesterinämie (FH). Diese erbliche Fettstoffwechselstörung ist in Deutschland bislang unterdiagnostiziert und nur wenig bekannt. Anschaulich dargestellte Hinweise zur Früherkennung einer FH ermöglichen es zudem, einer eventuellen eigenen familiären Belastung auf die Spur zu kommen. Hintergrundwissen zu Cholesterin, Tipps rund um eine cholesterinbewusste Ernährung und einen gesundheitsförderlichen Lebensstil sowie nützliche Links und Materialien zum Download runden das Angebot ab.

Gelauncht wurde die Website von der neu gegründeten Initiative „Cholesterin persönlich nehmen. Risiko senken zählt.“ Ihre Kooperationspartner, die CholCo e. V.: Patientenorganisation für Patienten mit Familiärer Hypercholesterinämie oder anderen schweren genetischen Fettstoffwechselstörungen, die Deutsche Gesellschaft zur Bekämpfung von Fettstoffwechselstörungen und ihren Folgeerkrankungen DGFF (Lipid-Liga) e. V. sowie Sanofi in Deutschland.

Informationen:  
[www.cholesterin-persoendlich-nehmen.de](http://www.cholesterin-persoendlich-nehmen.de)

## STATISTIK

## 5 Milliarden US-Dollar

Nach Prognosen des IMS Institute verlieren im Zeitraum 2015 bis 2020 Arzneimittel im Wert von fünf Milliarden US-Dollar ihren Patentschutz. In einer aktuellen Studie (The role of Generic Medicines in Sustaining Healthcare Systems: A European Perspective, 2015) vergleicht das IMS Institute die Höhe der Patentabläufe 2015 – 2020 in einzelnen

europäischen Ländern und in den USA. Dabei geht das IMS Institute davon aus, dass in Deutschland in dem untersuchten Zeitraum Arzneimittel im Wert von fünf Milliarden US-Dollar aus dem Patent laufen. Verglichen mit dem Zeitraum 2009 – 2014, in dem dieser Wert 6,8 Mrd. US-Dollar betrug, ist dies allerdings ein Rückgang von 27%.

5.000.000.000

## TIPP

## Abendliches Workout – gut für die Figur und einen erholsamen Schlaf

Sich nach einem anstrengenden Arbeitstag noch zum Sport aufrufen? Für alle, die dies eigentlich vorhaben, es aber nicht tun, mag die Erkenntnis hilfreich sein, dass ein spätes Workout am Tag besonders effizient ist. Zum einen wird der Stoffwechsel verstärkt angekurbelt, was für zusätzliches Verbrennen von Kalorien über Nacht sorgt, zum anderen wirkt sich abendliches nicht zu intensives Training positiv auf den Schlaf aus, insbesondere wenn man mal nicht abschalten kann.

Bestenfalls isst man nach dem Abendsport eiweißbetont und viel Gemüse. Ein kompletter Verzicht auf Kohlenhydrate erhöht die nächtliche Fettverbrennung.



## SMART

## Apps – Apps – Apps

### BurnoutWatchers-App



Häufig gestresst, öfters schlaflos oder schlapp und ausgelaugt? Die Burnout-Watchers-App bietet einen Test an, mit dem sich herausfinden lässt, inwieweit man Burn-out-gefährdet ist und mit welchen Mitteln sich dem gegensteuern lässt. In der Info-Rubrik lassen sich die 12 Phasen zum Burn-out nachlesen.

Von: Dr. Matthias H. W. Braun  
Für: iPhone, iPad, iOS ab 3

### ICD-10 Diagnoseauskunft

Wer wissen möchte, was sich genau hinter den Buchstaben- und Zahlenkombinationen einer Krankenschreibung oder Überweisung verbirgt, dem hilft die Diagnoseauskunft-App weiter. Sie entschlüsselt die Codes und gibt zugleich verständliche Synonyme an. Umgekehrt lässt sich zu einer Diagnose der entsprechende Code anzeigen.



Von: Techniker Krankenkasse  
Für: Android ab 3;  
iPhone, iPad, iOS ab 6.1

### bergfex/Ski-App

Wer in den Skiurlaub fährt, kann auf diese App zurückgreifen: Sie bietet aktuelle Wetter- und Schneedaten vieler Skigebiete in Österreich, Deutschland, Norditalien, Slowenien und der Schweiz. Auch Pistenpläne in hoher Auflösung, Informationen zu den Skigebieten sowie Schneevorhersagekarten lassen sich abrufen.

Von: bergfex GmbH  
Für: Android je nach  
Gerät; iPhone, iPad,  
iOS ab 7



# Medical Education

## Was leisten moderne Lernmethoden?

Mit „JanssenMehrWissen“ hat die Janssen-Cilag GmbH 2012 eine eigene Bildungsmarke ins Leben gerufen. Im Markt wird diese positiv angenommen. Nicht nur, weil hochkarätiges Wissen im Vordergrund steht, sondern auch das „Wie“ in der Wissensvermittlung. Wir sprachen mit dem Medical Education Manager Dr. Michael Hanusch über das Selbstverständnis der Bildungsmarke, die Zusammenarbeit mit System Dialog Med. sowie über moderne Lerndidaktik und die Zukunft medizinischer Fortbildungen.



„Wir gehen mit den Teilnehmern in den Dialog und entwickeln so bedarfsgerechte, maßgeschneiderte Angebote.“

**Im Dialog:** In Ihrem Haus gibt es seit 2008 eine eigene Medical-Education-Abteilung. Worauf kommt es aus Ihrer Sicht in der medizinischen Fortbildung an?

**Dr. Hanusch:** Die Abteilung „Medical Education“ ist u.a. vor dem Hintergrund entstanden, Informationsveranstaltungen zu unseren Produkten und wissenschaftliche Fortbildungen strikt zu trennen. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, qualitativ hochwertige medizinisch-wissenschaftliche Fortbildungen anzubieten.

Die große Herausforderung dabei ist, die Fortbildungen möglichst praxisrelevant und wenig theoretisch zu gestalten. Im besten Fall geht es darum, dass die Ärzte ein Wissen erlangen, das sie am nächsten Tag anwenden können und dies in einer besseren Therapie für den Patienten mündet. Kurzum „Beste Therapie aus kompetenter Hand“.

**Im Dialog:** Ist die Praxisrelevanz Ihr Selbstverständnis im Bereich Medical Education?

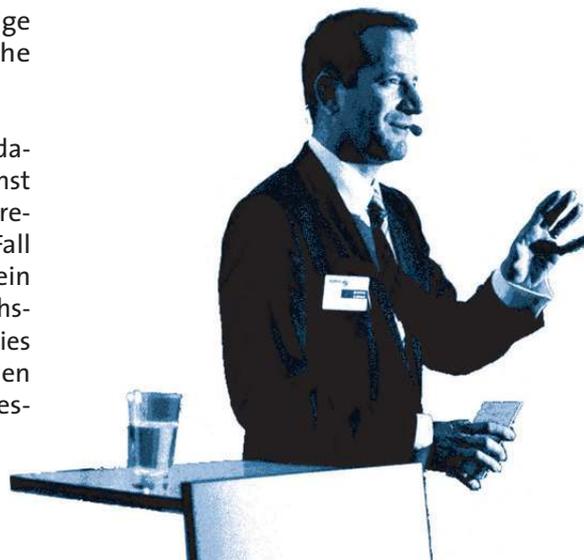
**Dr. Hanusch:** Unser Selbstverständnis ist mehr. Wir haben mit „JanssenMehrWissen“ eine Bildungsmarke ins Leben gerufen, die nicht nur für hohe Qualität und Ausgewogenheit der Inhalte steht, sondern auch für moderne Wissensvermittlung, also das „Wie“

adressiert. Es gibt zwar immer noch den klassischen Frontalvortrag. Aber man weiß heute, dass abstrakt Vermitteltes nicht behalten wird. Schon seit längerer Zeit ist das Lernen an konkreten Patientenfällen wichtig. Das hat einen hohen Lerneffekt. Wir wollen die Teilnehmer involvieren und aktiv beteiligen, kein Konsumieren von Wissen.

Ein weiterer Punkt ist, dass wir in allen Indikationen, in denen wir Fortbildungen durchführen, mit wissenschaftlichen Beiräten (Experten in den Fachgebieten) zusammenarbeiten. Im Rahmen sogenannter Medical Education Steering Committees (MESCC) ermitteln wir den jeweiligen medical education need, und stellen unsere Konzepte auf den Prüfstand und entwickeln so unsere Konzepte weiter.

**Im Dialog:** Gibt es weitere Punkte?

**Dr. Hanusch:** Ein entscheidender Punkt ist auch, dass wir unsere Fortbildungen evaluieren und messen. Wir wollen von den Teilnehmern wissen, was gut, was nicht gut war, was wir besser machen können. Das





ist der zweite Optimierungsansatz für unsere Fortbildungskonzepte. Wir gehen mit den Teilnehmern in den Dialog und entwickeln so bedarfsgerechte, „maßgeschneiderte“ Angebote.

**Im Dialog:** Sie pflegen den Dialog also in alle Richtungen?

**Dr. Hanusch:** Genau. Janssen hat sich es zum Ziel gemacht, Gesundheitspartner zu sein, der auf Augenhöhe sowohl mit Ärzten als auch Ärztekammern und anderen Institutionen kommuniziert und als gleichberechtigter Partner wahrgenommen wird.

**Im Dialog:** Der hohe wissenschaftliche Anspruch und der Dialog mit den Ärzten stehen also im Vordergrund. Sie arbeiten seit vielen Jahren mit System Dialog Med. zusammen. Welchen Part übernimmt die Agentur?

**Dr. Hanusch:** In der Regel ist sie in die Entwicklung des Konzeptes involviert wie auch in die Gestaltung des Formats. Insbesondere im Bereich der Moderation schätzen wir SDMED. Die Moderatoren sind sehr ergebnisorientiert und

professionell. Von vielen Ärzten erhalten wir dazu auch positive Rückmeldung. Zudem ist SDMED sehr zuverlässig und erfahren – in vielen Indikationen und im konkreten Projekthandling.

**Im Dialog:** Meinen Sie mit Zuverlässigkeit auch technische Zuverlässigkeit, denn für den Dialog, von dem Sie sprechen, braucht es interaktive Techniken wie SDMED sie einsetzt?

**Dr. Hanusch:** Ja, auch in diesem Punkt ist die Agentur sehr erfahren. Bei Veranstaltungen mit > 150 Teilnehmern ist es nicht einfach, Interaktionen herzustellen. Mit der Computernetzwerkunterstützung eventum desktop von System Dialog Med. ist dies problemlos möglich.

**Im Dialog:** Erkenntnisse aus der Lerndidaktik haben in Ihren Fortbildungen ebenfalls einen hohen Stellenwert. Bilden derartige interaktive Veranstaltungstechniken

eine Grundlage für moderne Lernmethoden?

**Dr. Hanusch:** Ja, sie können hier gut unterstützen. Medical Education Excellence hat sich zum Ziel gesetzt, neue lerndidaktische Elemente und neueste Erkenntnisse einzusetzen. Dazu gehört unter anderem, klare Lernziele zu formulieren sowie die Erwartungs-

”

„Konkret bedeutet moderne Lerndidaktik, das aktive Einbeziehen der Teilnehmer, das Erarbeiten von Inhalten in Kleingruppen mit anschließender Präsentation durch die Teilnehmer.“

haltungen der Teilnehmer in die Konzeptentwicklung mit einzubeziehen. Konkret bedeutet moderne Lerndidaktik, das aktive Einbeziehen der Teilnehmer, das Erarbeiten von Inhalten in Kleingruppen mit anschließender Präsentation durch die Teilnehmer.

**Im Dialog:** Welche Rolle spielen eLearnings in der medizinischen Fortbildung und können Sie die Präsenzveranstaltung ersetzen?

Dr. Hanusch: Um den zweiten Teil der Frage zuerst zu beantworten. Nein, können sie nicht. Die Online-Fortbildung kann ergänzend sein und sie kann auch bezogen auf bestimmte Inhalte, die bessere Lösung sein. Online-Fortbildungen können auch eine gute Vorbereitung auf eine Präsenzveranstaltung sein. Dass der Teilnehmer einen Einstieg ins Thema online macht und mit einem bestimmten Wissen zur Präsenzveranstaltung kommt. In genau der Form setzen wir jetzt eine modular aufgebaute Fortbildungsreihe in der Uro-Onkologie um. Sie besteht aus insgesamt drei Modulen, von

denen jedes einzelne e-Learning-Bausteine und eine Präsenzveranstaltung umfasst. Zusätzlich wird auch ein virtuelles Klassenzimmer angeboten, in dem sich die Ärzte online einwählen können. Hier werden von Experten Fallbeispiele präsentiert sowie diagnostische und therapeutische Fragestellungen mit den Teilnehmern diskutiert.

Im Dialog: Wie sehen Sie die Zukunft medizinischer Fortbildungen?

Dr. Hanusch: In solchen interaktiven Lösungen, die digitale Instrumente übers Internet mit Live-Veranstaltungen verbinden. Dabei

geht es nicht um die Techniken selbst, sondern vor allem um den erfolgreichen Transfer von Wissen in die Praxis, um zeiteffizientes Lernen und Relevanz der Inhalte. So können wir dazu beitragen, dass dieser Wissenstransfer letztendlich unseren Patienten zugute kommt.

Im Dialog: Dr. Hanusch, vielen Dank für das interessante Gespräch.



DR. MICHAEL HANUSCH  
Medical Education Manager  
bei der Janssen-Cilag GmbH



## SYSTEM DIALOG MED. INTERAKTIVE KOMMUNIKATIONSKONZEPTE

Moderne Lernmethoden beziehen die Teilnehmer in die Erarbeitung und Vermittlung der Inhalte mit ein. Entsprechende interaktive Techniken unterstützen diesen Prozess. Es geht aber nicht um die Techniken selbst, sondern um den erfolgreichen Transfer von Wissen und ein zeiteffizientes Lernen relevanter Inhalte.

Die systematische Entwicklung interaktiver Kommunikationskonzepte bildet bei System Dialog Med. die Basis bei allen Formen von Präsenz-Fortbildungsveranstaltungen. Dazu zählt auch die Nutzung individueller Online-Möglichkeiten zur Vorbereitung auf eine Präsenzveranstaltung.

Zur Interaktion bei Live-Veranstaltungen setzt der Moderator – unterstützt von Techniken wie Pinwandtechnik, Ted-Abstimmungen, Computernetzwerken oder iPad-Nutzungen – die bis ins Detail erarbeiteten Dramaturgien um.

*Konzeption Veranstaltungslösung*



*Moderation und Einbindung der Teilnehmer*



*Digitale interaktive Techniken*



*Großgruppe im Dialog  
Diskussionen in Kleingruppen  
Individuelles Lernen*



*Nachhaltige Wissensvermittlung durch aktives Einbeziehen der Teilnehmer*

## Das neue Gesetz zur Bekämpfung der Korruption im Gesundheitswesen. Was ist davon zu erwarten?

Ende September tagte das Kollegium Medizin und Recht (KMR) zum Korruptionsbekämpfungsgesetz §§ 299 a und b StGB, welches voraussichtlich im Frühjahr 2016 in Kraft treten wird. Rund 30 Mitglieder des Kollegiums – zusammengesetzt aus Juristen, Ärzten, Vertretern der Industrie und einer Kassenärztlichen Vereinigung – folgten den Ausführungen von Rechtsanwalt Dr. jur Michael Tsambikakis und Rechtsanwalt Herbert Wartensleben. Auch wir von System Dialog Med. haben uns in diesem Rahmen umfassend informiert.

Bereits Ende Juli 2015 hat das Bundeskabinett das Gesetz verabschiedet. Mit einer aufsehenerregenden Entscheidung hatte der Große Senat des Bundesgerichtshofs für Strafsachen im Jahr 2012 klargestellt, dass Vertragsärzte weder Amtsträger noch Beauftragte der Krankenkassen sind und die geltenden Korruptionsdelikte folglich keine Anwendung auf sie finden können. Die insofern bestehende Strafbarkeitslücke will der Gesetzgeber nun schließen. Seitdem wurde landesweit viel diskutiert.

Dabei geht es in erster Linie um den Gesetzeswortlaut, der in vielerlei Hinsicht unbestimmt ist. Dieses ist das Kernproblem des Gesetzes. Während Dr. Tsambikakis den Stand des Gesetzgebungsverfahrens und die „neuen Strafbarkeitsrisiken für Ärzte durch ein Antikorruptionsgesetz, insbesondere im Hinblick auf Kooperationen“, aus dem Blickwinkel des Strafverteidigers darstellte, erläuterte Medizinrechtler Wartensleben „pharmaspezifische Aspekte zum künftigen Korruptionsrecht“. Moderiert wurde die Veranstaltung von Rechtsanwalt Arno Zurstraßen, der auch System Dialog Med. in medizinrechtlichen Fragen berät.

Sicher ist, das Gesetz wird in Kraft treten. Wie dessen genaue Umsetzung sein wird, konnte keiner der Anwälte genau formulieren. Dazu ist alles noch zu sehr im Fluss. Es sind zum Beispiel Clearing-Stellen bei den Ärztekammern und Kassenärztlichen Vereinigungen geplant, über die sämtliche Kooperationsformen abgeklärt werden können. Aber auch dazu gibt es noch keine konkreten Umsetzungen. Grund-

sätzlich sind auch medizinische Fortbildungen von dem Gesetz betroffen, „wenn sie einen ‚Vorteil‘ im Sinne der neuen Straftatbestände darstellen“, stellt Dr. Tsambikakis fest. Rechtsanwalt Arno Zurstraßen verweist in dem Zusammenhang auf die Zertifizierungen von Fortbildungsveranstaltungen durch die Ärztekammern, die für eine gewisse Sicherheit sorgen. Einig sind sich die Rechtsanwälte in dem Punkt, dass bei allen Kooperationen und Fortbildungen in Zukunft verschärft „darauf geachtet wird, dass die Gewährung eines Vorteils vor allem nicht als Gegenleistung für eine Bevorzugung im Wettbewerb oder als Verletzung der berufsrechtlichen Unabhängigkeit des Arztes erscheint“.

Wir werden den Stand und die Entwicklung des Gesetzesvorhabens weiterhin intensiv beobachten und an dieser Stelle darüber berichten.

ARNO ZURSTRASSEN  
Kooperationspartner der  
System Dialog Med. AG





## §299 A UND B STGB KORRUPTIONSBEKÄMPFUNGSGESETZ

Der Tatbestand des § 299 a Abs. 1 StGB wird durch das Fordern, Sich-Versprechen-Lassen und Annehmen von Gegenleistungen für die unlautere Bevorzugung oder die Verletzung der berufrechtlichen Pflicht zur Wahrung der heilberuflichen Unabhängigkeit bei der Verordnung oder Abgabe von Arznei-, Heil- oder Hilfsmitteln oder von Medizinprodukten oder bei der Zuführung von Patienten oder Untersuchungsmaterial verwirklicht. Täter sind Angehörige von Heilberufen, die für die Berufsausübung oder die Führung der Berufsbezeichnung eine staatlich geregelte Ausbildung erfordern. Damit sind nicht nur die akademischen Berufe, sondern auch die sog. Gesundheitsfachberufe wie Ergo- und Physiotherapeuten etc. erfasst.

§ 299 b StGB ist spiegelbildlich zu § 299 a StGB konstruiert und sanktioniert die aktive Bestechungshandlung. Täter ist jedermann, der einem Angehörigen der beschriebenen Heilberufe einen Vorteil zuwendet.

Nicht erfasst sein soll vom Gesetz die korrekte Honorierung ärztlicher Leistungen z. B. bei der Durchführung von klinischen Prüfungen oder Anwendungsbeobachtungen.

Die Verabschiedung des Gesetzes durch den Bundestag ist für den 16. Januar 2016 vorgesehen.

## TEAM

## Neue Mitarbeiter vorgestellt

### Alexandra Kühn

ist gelernte Gesundheits- und Krankenpflegerin und hat auf der Intensivstation der Universität Köln gearbeitet. Berufsbegleitend hat sie das Studium Medizinökonomie, Schwerpunkt Management in der Gesundheitsindustrie, abgeschlossen. In den letzten vier Jahren war Frau Kühn im Bereich klinischer Studien in unterschiedlichen Fachabteilungen als Studienassistentin



Alexandra Kühn  
Projektmanagement,  
Inhalte und Konzeption  
o 22 03-10 06-346  
a.kuehn@sdmed.de

tätig. Bei System Dialog Med. verstärkt sie die Bereiche Inhalte und Konzeption.

### Cécilia Mesa

entdeckte nach ihrem Studium der Biotechnologie ihre Leidenschaft für den Vertrieb. Sie war sowohl im Klinik- und Ärzte-Außendienst als auch im Marketing medizinisch-technischer Produkte und spezifischer Dienstleistungen für Pharmaunternehmen tätig. Zusätzlich zu den medizinischen Themen spielten für sie die Bereiche Kommunikation und Motivation immer schon eine zentrale Rolle. Ihr Know-how bringt sie wie Frau

Cécilia Mesa  
Projektmanagement,  
Inhalte und Konzeption  
o 22 03-10 06-343  
c.mesa@sdmed.de



Kühn in den Bereichen Inhalte und Konzeption ein.

### Dr. Stefan Türk

verstärkt das SDMED-Team in der Konzeption und Moderation. Der promovierte Sportwissenschaftler hat Pharmamarketing und Moderation gelernt. Bereits während seines Studiums arbeitete er als Referent und Moderator im Auftrag von Pharmaunterneh-



Dr. Stefan Türk  
Projektleitung / Konzeption / Moderation  
o 22 03-10 06-347  
s.tuerk@sdmed.de

men. Bei Roche hat er die Trainee-Ausbildung durchlaufen. Er war als Medical Manager, als Außendienstmitarbeiter und als Produktmanager tätig. Nach insgesamt sieben Jahren in der Industrie wechselte er zum 1. September zur System Dialog Med.

### Lotte Waßmann

Lotte Waßmann hat schon früh im Rahmen von ehrenamtlichen und privaten Tätigkeiten die Lei-



Lotte Waßmann  
Assistenz Projektleitung  
Veranstaltungsmanagement  
o 22 03-10 06-320  
l.wassmann@sdmed.de

enschaft für das Organisieren von Veranstaltungen entdeckt. Daraufhin hat sie eine Ausbildung zur Veranstaltungskauffrau in einer Kölner Veranstaltungsagentur begonnen und diese im Januar 2015 abgeschlossen. Während ihrer Ausbildung konnte Frau Waßmann schon erste Erfahrungen mit Veranstaltungen der Pharmaindustrie sammeln und wollte ihre Kenntnisse in diesem speziellen Bereich vertiefen. Seit Mai 2015 verstärkt sie als Assistenz der Projektleitung das Team im Veranstaltungsmanagement.

VIDEO-VORTRAG

## Thema Neugiermanagement auf der SDMED-Jahrestagung

Mit steigendem Wettbewerbsdruck sind Innovationen für jedes Unternehmen relevant. Wer nicht deutlich billiger sein kann, muss besser, also innovativer sein. Neugier gilt als Treibstoff für Innovationen. Neugiermanagement liegt im Fokus von Trendforschern. Wie lässt sich Neugier anfeuern und managen? Zur Beantwortung dieser Fragen hatte System Dialog Med. die Dipl.-Psychologin Patricia Albert mittels TED Talk zur diesjährigen agenturinternen Jahrestagung eingeladen.

Neugierig folgten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter den Ausführungen von Patricia Albert, die sich per Video-Vortrag zum Thema Neugiermanagement einbrachte. Die Dipl.-Psychologin beschäftigt sich seit vielen Jahren mit dem Thema. Seit Erscheinen der Studie „Neugiermanagement – Treibstoff für Innovation“ rückt Neugier auch für immer mehr Unternehmen ins Blickfeld.

Auf den ersten Blick hat Neugier keinen guten Ruf. Mitmenschen, die ihre Nase immer in alles stecken, werden selten als angenehm empfunden. Dabei ist Neugier eine

### TREIBSTOFF FÜR INNOVATIONEN

Gemeinsam mit dem Zukunftsinstitut veröffentlichten Dr. Carl Naughton und Andreas Steinle im November 2014 ihre Studie zum Thema Neugier.

der menschlichsten Eigenschaften überhaupt und der Anfang von Allem. Ohne Neugier keine Entwicklung. Unsere Vorfahren hätten ohne sie weder Rad noch Feuer erfunden. Diese Form der Neugier bezeichnet die Psychologie als epistemische Neugier. Sie ist darauf ausgerichtet, neue Informationen und neues Wissen zu erlangen, zum Beispiel, um Lösungen für Probleme zu kreieren. Kreativität ist eine Funktion der Neugier.

Neugier bei den Mitarbeitern zu wecken und Kreativität zu entfalten, reicht allerdings nicht aus, um innovativ erfolgreich zu sein. Dies belegt auch die Studie von Andreas Steinle und Dr. Carl Naughton. Sie kommen zu dem Schluss, dass es seit jeher für die Entwicklung von Neuem eine Mischung aus Neugier und Ehrgeiz, Wissen-Wollen und Dranbleiben braucht. Die Erfindung des Faustkeils war eine kreative Leistung, ihn herzustellen aufwendige Arbeit. Thomas Alva Edison brauchte mehr als 1.000 Versuche zur Erfindung der Glühlampe.

Patricia Albert beschreibt, was der epistemischen Neugier entgegensteht: das Bedürfnis nach Sicherheit. In der Studie liest sich das so: Neugier ist der Wunsch, hinterher schlauer zu sein als vorher, Sicherheit ist das Verlangen, vorher schlauer zu sein als hinterher.

Neugier bedeutet offen zu sein, offen für Neues und für Veränderungen. Schließlich, so Patricia Albert, ist Neugier eine Emotion wie Freude, Wut oder Trauer. Und Emotionen sind stets mit Bewertungen durch Erfahrungen verbunden. Wer an seine Schulzeit etwa keine gute Erinnerung hat, dem bereitet es

eventuell wenig Freude, etwas Neues zu lernen. Im Neugiermanagement gilt es, zunächst die Neugier an der Neugier zu wecken, im Unternehmen ein Bewusstsein zu schaffen, was das Wesen von Neugier ist und wie sie sich steigern lässt. Laut Studie werden Sachen interessant, wenn sie relevant, klar, strukturiert und überraschend sind.

Neugierige Mitarbeiter per se führen noch nicht zum Erfolg. Im Neugiermanagement geht es darum, die Neugier auf fruchtbare Felder zu lenken.

Neugierig geworden? Einen Videobeitrag von Patricia Albert finden Sie auf unserer Homepage:

[www.sdmed.de/neugiermanagement](http://www.sdmed.de/neugiermanagement)



PATRICIA ALBERT

Dipl.-Psychologin und Lehrerin für Mindfulness-Based Stress Reduction, „Stressbewältigung durch Achtsamkeit“. Sie arbeitet am Erlanger Schmerzzentrum und als freie Referentin und Beraterin. Seit vielen Jahren beschäftigt sie sich mit dem Thema Neugier.

## IMPRESSUM

# im Dialog

Herausgeber:  
System Dialog Med. AG

Verantwortlich für Inhalte:  
Peter Lasthaus

Redaktion dieser Ausgabe:  
Peter Lasthaus,  
Markus Daniels,  
Frauke Kleist

Gestaltung:  
MedienDesign Martin Daniels

Bildnachweis:  
Titel, S.4, S.5, S.6 (u): Event-images-  
Berlin.de mit Bearb. Martin Daniels  
S. 2 (li), 10: Behrendt + Rausch  
S. 2 (u): jameda GmbH  
S.3 (li o): Martin Daniels  
S. 3 (li u): MSF/Shutterstock.com mit  
Bearbeitung Martin Daniels  
S. 3 (o): Dr. Matthias H. W. Braun

S. 3 (m): Techniker Krankenkasse  
S. 3 (u): bergfex GmbH  
S. 6 (o), S. 8, S. 11 (u): Privat  
S. 9: www.BillionPhotos.com/  
Shutterstock.com  
S. 10 (li): Makis Foteinopoulos  
S. 10 (m, re): Christopher Rausch  
S. 11 (o): Evgeny Atamanenko/  
Shutterstock.com  
S. 12 (o): Viktorija Reuta/  
Shutterstock.com mit Bearbeitung  
Martin Daniels



Wir spenden in diesem Jahr an Active-Zone e. V. in Köln. Active-Zone bietet jungen Menschen sinnvolle und attraktive Freizeitbeschäftigung sowie Unterstützung und Orientierung beim Erwachsenwerden. Der Verein ist aktiv in einem der Brennpunktstadteile Kölns und hilft so auch bei der Integration von Migranten und außenstehenden Jugendlichen. Weitere Informationen finden Sie dazu unter <http://active-zone.de>.



**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](mailto:info@sdmed.de)