im Dialog

Wieso? Weshalb? Warum?



Die Frage als kraftvolles Kommunikationsinstrument – Einblicke in die Arbeit von SDMED

Wer nicht fragt, bleibt dumm -Warum Kinder viel und Erwachsene immer weniger fragen

Die Weitmachtsspende der SDWED

Liebe Leserin, lieber Leser,

der Büchermarkt ist voll mit Ratgebern zu Glück, Erfolg, Kreativität und vielem mehr. Warum diese Fülle an Tipps und Tricks meistens nicht zum Erfolg führt, jedenfalls nicht nachhaltig, mag daran liegen, dass jene Bücher nicht "unsere Fragen" stellen und folglich auch nicht "unsere Antworten" geben können. Fragen sind ein sehr kraftvolles Instrument. Richtig gestellt, führen sie zu konstruktiven Antworten, setzen kreative Prozesse in Gang und sind auch in der persönlichen Kommunikation ein wichtiger Schlüssel. Um das Thema Fragen und wie sie sich als roter Faden durch die Arbeit von System Dialog Med. ziehen, geht es in unserem Titelthema auf den Seiten 4 bis 8.

In der Rubrik Privat beleuchten wir die Kraft der Pause. Der Sportwissenschaftler Professor Ingo Froböse stellt in seinem Buch "Power durch Pause"

Genießer haben höhere Lebenszufriedenheit

Menschen, die sich selbst als Genießer beim Essen einschätzen, haben eine höhere allgemeine Lebenszufriedenheit als jene, die sich als Nicht-Genießer bezeichnen. Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Studie des Instituts für Ernährungspsychologie an der Georg-August-Universität in Göttingen.

Die 1.034 Befragten wurden gebeten, ihre Verhaltensweisen im Alltag nach ihrem Genusswert zu gewichten. Die Top vier mit den höchsten Genusswerten bilden 1. Entspannen und Ausruhen, 2. Urlaub machen, 3. zu Hause toll essen und 4. Zeit mit der Familie verbringen.

Beim Genuss von Essen geht es den Angaben zufolge nicht nur um den Geschmack der Speisen, sondern ebenso um die Zeit, Ruhe und Atmosphäre, in der gegessen wird. Genießer bewerten



zudem ihre Ernährung im Vergleich zu Nicht-Genießern als gesünder.

www.ernaehrungspsychologie.org



vor, was wir von Spitzensportlern für dauerhafte Leistungsfähigkeit lernen können.

Neben vier neuen Mitarbeitern in unserem Team möchten wir Ihnen auch unsere diesjährigen Spendenprojekte im Detail vorstellen!

Kurzweil bei der Lektüre wünscht

Ihr Peter Lasthaus, Vorstand

Arzneimittelversorgung 2.0

Der Patient sollte vom Therapieempfänger zum Gestalter seiner Gesundheit werden. Diesen Trend fordert der Bundesverband der Arzneimittelhersteller e.V. (BAH) in zwei Perspektivpapieren, die im Rahmen zweier Diskussionsrunden zur Arzneimittelversorgung im Jahr 2025 formuliert wurden. Der demografische Wandel in Verbindung mit dem medizinischen Fortschritt, die Zunahme der chronischen Erkrankungen sowie von Urbanisierung und Digitalisierung seien Trends, die in Zukunft hohe Anforderungen an die gesundheitliche Infrastruktur stellen. Vor diesem Hintergrund wurde diskutiert, wie Selbstmedikation das Gesundheitssystem entlasten und die individuelle Arzneimittelversorgung weiterhin gesichert werden kann.

Die Expertenrunden sehen den Patienten künftig in größerer Eigenverantwortung. Selbstmedikation könne das System nachhaltig stärker entlasten, als dies bereits heute der Fall ist, und dem Patienten die Chance eröffnen, sein eigener Gesundheitsmanager zu werden. In der Umsetzung schreiben die Experten den Apotheken in der Beratungskompetenz eine Schlüsselrolle zu.

www.bah-bonn.de

Depression: Reden wir drüber

Unter diesem Motto fand der 14. Europäische Depressionstag am 1. Oktober 2017 im niedersächsischen Rinteln statt. Das Motto soll dazu auffordern, offen über Depressionen zu sprechen und dadurch die Stigmatisierung zu bekämpfen. "Hausärztinnen und Hausärzte haben eine zentrale Bedeutung hinsichtlich Früherkennung, Differenzialdiagnostik, Motivation zur Behandlung und Einleitung der ersten Behandlungsschritte", beschreibt Professor Detlef E. Dietrich als Vertreter der European **Depression Association Deutschland** (EAD) die Situation. Früherkennungsund Interventionsstrategien sollten in den hausärztlichen Praxen optimiert werden.

In Deutschland leiden aktuell rund vier Millionen Menschen an einer behandlungsbedürftigen Depression.



Leider gilt eine Depression immer noch als Stigma. Betroffenen und Angehörigen würde es helfen, wenn ein generell offenerer Umgang mit Depressionen stattfinden würde.

www.european-depression-day.de

Smartphones gegen **Blindheit**

Smartphone-Kameras sollen ein kostengünstiges Augenscreening für Menschen mit Diabetes in Indien ermöglichen.

In Südindien ist rund jeder zehnte Mensch zuckerkrank. Davon leidet ungefähr jeder dritte unter einer diabetischen Retinopathie – einer Erkrankung der Netzhaut, die unbehandelt zu Sehbehinderungen und Blindheit führt.

Eine Früherkennung ist besonders wichtig. Diabetiker, die in Indien auf dem Land oder in Slums in den Städten leben, sind in der Regel medizinisch unterversorgt.

Die Augenklinik am Universitätsklinikum in Bonn arbeitet in Kooperation mit dem Sankara Eye Center in Bangalore an einer Pilotstudie für ein



leicht zugängliches, kostengünstiges Screening-Verfahren. Der Schlüssel dafür ist ein Smartphone mit modifizierter Kamera.

www.uni-bonn.de

Mehr Kinder leiden an einer Fettleber

Es gibt dringenden Handlungsbedarf, warnt Professor Ulrich Baumann als Facharzt für Kinder- und Jugendmedizin an der Medizinischen Hochschule Hannover, anlässlich des Weltkindertages 2017 am 20. September. Immer mehr Kinder seien zu dick und leiden unter einer chronischen Lebererkrankung wie beispielsweise der nicht-alkoholischen Fettleber.

Ein Report der Gesellschaft der Europäischen Gastroenterologen aus dem Jahr 2016 belegt diese Tendenz. Bereits jedes zehnte übergewichtige von einem Arzt behandelte Kind in Europa habe eine nicht-alkoholische Fettleber. Laut WHO ist in Europa bereits jedes dritte Kind im Alter zwischen sechs und neun Jahren krankhaft zu dick.

Eine nicht-alkoholische Fettleber entsteht meist durch ein Zuviel an Kohlenhydraten und ein Zuwenig an Bewegung. Wird überschüssiger Zucker nicht in den Muskeln verbrannt, speichert die Leber ihn als Fettsäuren ab.

Bei übergewichtigen Kindern sollte der behandelnde Arzt per Ultraschall immer auch eine Fettlebererkrankung abklären.

www.deutsche-leberstiftung.de

Wieso? Weshalb? Warum? Die Kunst richtigen Fragens



Für System Dialog Med. ist die Frage als Instrumene sowohl in der Entwicklung von Veranstaltungslösungen als auch in der Durchführung derselben ganz wesentlich. Warum steht vor einer guten Antwort meist eine noch bessere Frage? Wie lässt sich mit der richtigen Fragestellung ein kreativer Prozess antreiben? Was sind falsche Fragen und gibt es die überhaupt? Wir werfen einen Blick auf die Kraft des Fragens.

"Was ist das Ziel der Veranstaltung?" Mit dieser Frage aller Fragen beginnt in der Regel die Arbeit von System Dialog Med.

"Wie lässt sich die Zielgruppe erreichen?", "Welche Inhalte sind zu vermitteln?", "In welchem zeitlichen Rahmen sollte das Ziel erreicht werden?" sind Fragen, die auf den ersten Blick sehr selbstverständlich daherkommen, deren Beantwortung aber meist weitere Detailfragen nach sich zieht, zum Beispiel nach dem richtigen Veranstaltungstyp oder der geeigneten Veranstaltungstechnik.

Erst wenn die Antworten auf diese Eingangsfragen ein genaues Bild ergeben, beginnt die eigentliche Entwicklung einer strategischen, inhaltlichen und dramaturgischen Lösung für eine Veranstaltung oder Veranstaltungsserie.

Der Weg muss zum Ziel passen

Mit welchem Typ von Veranstaltung lassen sich die Ziele erreichen? Ob ein Advisory Board, ein Expertenrat, ein Beratungsworkshop, eine Schulung, ein Training, ein Strategiemeeting, eine Tagung oder gar ein Kongress die geeignete Form ist, hängt zum einen von der jeweiligen Zielgruppe ab, aber vielmehr noch von den Inhalten, die zu vermitteln sind. Das Gleiche gilt für die Veranstaltungstechnik. Um eine Standortbestimmung der Teilnehmer vorzunehmen oder schnell ein Ergebnis zu erzielen, ist die TED-Abstimmungstechnik ideal. Sollen hingegen gemeinsam Ziele und

Lösungen erarbeitet werden, kommen nur solche Kommunikationstechniken infrage, die einen interaktiven Austausch ermöglichen. Das Spektrum der System Dialog Med. zur Verfügung stehenden Techniken reicht von der klassischen Pinnwand, die sich auch per iPad digital steuern lässt, über bewährte Desktop-Lösungen bis hin zu Mydevice, einer intranetbasierten Netzwerktechnik, mit der sich Teilnehmer über ihr eigenes Smart-Phone oder Pad einbringen können.

Die Maxime von System Dialog Med. lautet sowohl, was den Veranstaltungstyp als auch die interaktive Veranstaltungstechnik betrifft: Beide sind Mittel zum Zweck und ordnen sich der Frage unter, über welchen Weg sich die Ziele erreichen lassen.

Schlüssel für nachhaltige Kommunikation

Der Erfolg moderner Live-Veranstaltungen ist ein Zusammenspiel vieler Faktoren. Location, Infotainment, Dramaturgie und die Moderation seien als wichtige Stichworte genannt. Der eigentliche Schlüssel für nachhaltige Wissensvermittlung liegt aber in der Teilhabe aller Teilnehmer. Und was eignet sich besser als das Instrument Frage zum Führen eines Dialogs? Für die Mitarbeiter von System Dialog Med. ist es immer wieder eine Herausforderung, mit den richtigen Fragestellungen gemeinsam mit den Teilnehmern im interaktiven Austausch Inhalte, Lösungen und Ziele zu erarbeiten.

Was aber sind richtige Fragestellungen? Die bloße Frage: "Setzen Sie das Medikament XY ein?" hilft nicht wirklich weiter, wenn es gilt, etwas über die Art der Anwendung zu erfahren. Die Frage "Wie setzen Sie das Medikament XY ein?" hingegen setzt eine Reflexion in Gang. Womit wir bei den zwei wesentlichen Fragetypen wären: der offenen und der geschlossenen Fragen. Offene Fragen sind in der Regel W-Fragen. Sie sind ein exzellentes Instrument, den Dialog zu eröffnen und fortzuführen. Fragen wie "Wo ist das Problem?" oder "Wie lässt es sich lösen?" beziehen das Gegenüber mit ein, signalisieren Interesse an seiner Erfahrung und seiner Meinung.

Offene Fragen setzen allerdings voraus, dass der Rahmen stimmt, in dem sie gestellt werden. Es muss genügend Zeit zur Verfügung stehen, um die Beantwortung unter den Teilnehmern zu diskutieren. Jeder muss sich einbringen können. Auch ein Diskurs muss möglich sein oder gar gezielt initiiert werden, um zum Beispiel unterschiedliche Standpunkte zu erörtern oder gezielt einen Erfahrungsaustausch zu erarbeiten.

Geschlossene Fragen sind solche, die sich eigentlich nur mit Ja oder Nein beantworten lassen. Beispiele: "Sind Sie damit einverstanden?" oder "Sind Sie um 17.00 Uhr erreichbar?" Auch geschlossene Fragen haben in Live-Veranstaltungen wichtige Funktionen, wenn es etwa darum geht, ein Meinungsbild oder Konsens abzufragen.

Aktives Zuhören

Die Mitarbeiter von System Dialog Med. sind nicht nur Profis in Sachen Fragen. Mit den richtigen Fragestellungen, dem aktiven Zuhören und dem Erfassen der Aussagen gelingt es ihnen, mit den Workshop- oder Advisory Board-Teilnehmern, Antworten und Lösungen zu erarbeiten und so die formulierten Ziele zu erreichen. Unbedingte Voraussetzung ist dabei, an einem offenen Austausch und damit im Zweifel auch an einer anderen Meinung interessiert zu sein, verbunden mit der Überzeugung, dass Meinungen nur hinterfragt oder verändert werden können, wenn Teilnehmer ihre Meinung laut sagen können und sie auch aufgenommen und gehört werden. Manchmal braucht es Mut, mit kritischen Aspekten und Antworten umzugehen. Eine offene Fragestellung setzt diesen Mut immer voraus.

Welche Frage stellen Sie (gefühlt) am häufigsten?

Im privaten Bereich natürlich "Wie geht es dir?" Das öffnet immer den Dialog, wenn die Frage ernst



gemeint ist und nicht als Floskel gestellt wird. Im Gespräch mit Kunden ist die Frage nach dem Ziel der geplanten Aktivitäten die Mutter aller Fragen. Darauf bauen wir unsere Strategie für das Projekt auf.

David Hagenhoff, Projektmanagement SDMED

Was brauchen Sie, um die richtige Frage zu stellen?

Wenn ich weiß, was ich mit meiner Frage bezwecken möchte, ist es gar nicht so schwer eine "richtige Frage" zu formulieren. Möchte ich schnell eine Antwort ohne weitere Diskussion, nutze ich lieber geschlossene Fragen. Wenn ich ins



Gespräch kommen möchte, dann geht das nur mit offenen Fragen.

Carmen Daniels, Projektleitung SDMED

Warum hören wir auf, Fragen zu stellen?

Wissenschaftler der Harvard-Universität haben errechnet, dass ein Kind im Alter von drei Jahren rund 40.000 Fragen gestellt hat. Fragen ist für unsere Entwicklung etwas Fundamentales und Instinktives. Auch für unseren Umgang miteinander sind Fragen ein grundlegender und wichtiger Aspekt, befindet der Organisationspsychologe Edgar Stein. Doch spätestens mit dem Eintritt in die Schule reduziert sich die Zahl der Fragen rapide und im Erwachsenenalltag fragen (und hinterfragen) wir in der Regel noch weniger.

Woran es liegt, dass wir aufhören, Fragen zu stellen, versucht der amerikanische Autor und Innovationsexperte Warren Berger in seinem Buch "Die Kunst des klugen Fragens" herauszufinden. Auch das Institut Right Question mit Sitz in Cambridge geht dieser Frage nach.

Sie kommen dabei sowohl zu neurobiologischen als auch kulturellen Antworten. Kleinkinder brauchen das Fragen

Wann bringt Sie eine Frage zum Lächeln?

Wenn die Frage ein wirkliches Interesse an meiner Antwort und damit an meiner Person erkennen



lässt. Wenn die Frage ein Thema öffnet, das über die eigentliche Frage hinausgeht, und ein Dialog entstehen kann.

Angelika Wüstefeld, Projektleitung SDMED

schlicht zur Entwicklung ihres Gehirns. Zunächst stellen Kinder reine Sachfragen nach dem Namen oder Objekt. Ab dem zweiten, dritten Lebensjahr bitten sie um Erklärungen: "Warum ist der Himmel blau?"

Das Herstellen von Kontexten schafft synaptische Verknüpfungen im Gehirn. Neurobiologisch könnte der Rückgang des Fragens im Schulalter darin liegen, dass das Wachstum des Gehirns weitestgehend abgeschlossen ist. Kritiker unseres Bildungssystems machen dafür unsere Lernkultur, in der wenig zum Fragen motiviert wird, verantwortlich.

In der Tat herrscht in unserer Kultur eher die Auffassung, dass Fragen ein Zeichen von Unsicherheit und Schwäche sei, während etwas zu wissen hohes Ansehen genießt. Auch Angst vor Kontroll- und Machtverlust steht einem Zulassen von Fragen entgegen.

Dabei lohnt es sich, die Kunst richtigen Fragens für sich (wieder) zu entwickeln. Das gilt auch für große und philosophische Lebensfragen. Warren Berger beschreibt, wie eng kreative Prozesse, innovative Entwicklungen und auch eine erfolgreiche Lebensführung mit dem Instrument des Fragens verbunden sind.

Großen Entdeckern, Erfindern, Designern und Entwicklern wie Steve Jobs, Larry Page oder Edwin Herbert Lang ist gemein, dass sie hervorragende Frager waren. Edwin Herbert Lang (1909 – 1991) Erfinder des Polaroids brachte eine Frage seiner Tochter auf die Spur. Bei der Anfertigung eines Fotos in der seinerzeit üblichen Form fragte sie: "Warum müssen wir so lange auf das Bild warten?" Weihnachten 1949 kam die erste Sofortbildkamera auf den Markt.

Für Albert Einstein, sicher einer der größten Frager überhaupt, waren Neugier und kluges Fragen zeitlebens etwas Heiliges.

Von ihm soll auch die Antwort stammen: Wenn er ein Problem lösen müsste, für das er eine Stunde Zeit hätte und von dessen Lösung sein Leben abhinge, er sich die ersten 55 Minuten vergewissern würde, dass er die richtige Frage stellt.

Sind Fragen manchmal die besseren Antworten?

Auf eine Anfrage erwarten unsere Kunde meist eine konkrete Antwort. In den seltensten Fällen gibt es jedoch eine allgemeingültige Antwort oder eine Veranstaltung nach Schema F. Jede Aufga-



benstellung hat ihre eigenen Herausforderungen, Ausgangsszenarien und Zielsetzungen. Diese gilt es zunächst zu verstehen oder gemeinsam mit dem Kunden zu erarbeiten. Erst im zweiten Schritt können wir beraten und entsprechende Empfehlungen geben. Für uns entwickeln sich so aus den richtigen Fragen die passenden Antworten.

Christina Demuth, Projektleitung SDMED

Im Silicon Valley oder im Unternehmen Google hat man sich längst die Kraft des Fragens zu eigen gemacht. Google pflegt eine eigene Fragekultur in wöchentlichen TGIF-Sessions, wobei TGIF für "Thank god it's Friday" steht.

Anhand zahlreicher Beispiele zeigt Berger auf, auf welche Weise die richtige Fragestellung den kreativen Prozess antreibt. Und nicht nur das, er untersucht auch, warum wir das Hinterfragen unseres Tuns und Lebens (insbesondere der wichtigen Dinge) so oft vermeiden. Zum einen sei es schwierig, die richtigen Fragen zu stellen, zum anderen gäbe es wohl die Angst, was wäre, wenn wir auf die wichtigen

Warum gehört das "Fragen-Stellen" zum wesentlichen Teil Ihrer Arbeit?

Weil wir für jede Fragestellung die richtige Technikunterstützung entwickeln. Wie setzen uns



damit auseinander, welche digital-didaktischen Möglichkeiten zur Frage am besten passen und Interaktion fördern.

> Andreas Jacobs, Veranstaltungs-IT-Entwicklung SDMED

Fragen keine guten Antworten hätten? Ganze Branchen leben davon, in Form von Ratgebern und Seminaren mehr oder weniger standardisierte Antworten zu geben. Die Frage nach dem Sinn des Lebens sei laut Kreativitätstrainer Eric Maisel eine vollkommen nutzlose Frage. Fragen wie "Warum soll ich X tun?", "Lohnen sich Zeit und Anstrenung, wenn ich Y tue?" basieren auf unserem täglichen Leben und helfen da eher weiter.

Warren Berger "Die Kunst des klugen Fragens" Berlin Verlag bei Piper Berlin Print und E-Book



Die wichtigsten Fragetypen



In vielen Lebenssituationen – etwa bei Meinungsverschiedenheiten oder stockenden Projekten – hilft es weiter, Fragen zu stellen. Auch in der Leitung von Sitzungen kann die Frage als Instrument großen Einfluss auf deren Verlauf und Erfolg haben. Wer fragt, statt Anweisungen zu geben, motiviert. Wer fragt, der führt. Fragen, das zu wichtigen Antworten und Lösungen führt, will gelernt sein. Die zwei wichtigsten Fragetypen sind dabei offene und geschlossene Fragen.

Offene Fragen sind W-Fragen

Offene Fragen beginnen in der Regel mit Fragewörtern wie WIE, WO, WAS, WELCHE. "Was können wir tun?", "Wo sehen Sie das größte Problem?" sind sogenannte W-Fragen, die das Gegenüber einbeziehen und signalisieren, dass Interesse an seiner Meinung und seinem Input besteht. W-Fragen regen zur Auseinandersetzung an. Sie setzen aber voraus, dass genügend Zeit für deren Beantwortung zur Verfügung steht. Aber mit dem Fragewort WARUM ist es so eine Sache. Die Frage: "Warum kommst du so spät?" wird zwar mit einem Fragewort eröffnet, aber bei WARUM kann immer leicht eine Art Vorwurf mitschwingen. Wir sollten mit dem WARUM sehr bewusst und kontrolliert umgehen.

Geschlossene Fragen

Geschlossene Fragen sind wenig geeignet, ein Gespräch anzukurbeln. Sie lassen sich meistens nur mit JA oder NEIN beantworten. "Sind Sie damit einverstanden?", "Kommen Sie zur nächsten Sitzung?" sind typische Beispiele. Auch geschlossene Fragen haben ihre Berechtigung und sind ein wichtiges Instrument. Sie geben uns die gewünschte Information in kurzer Zeit. Schnell lässt sich auch ein Standpunkt des Gegenübers abklären, was dem Gespräch wiederum eine ganz bestimmte Richtung geben kann. Auch lässt sich ein Konsens mit einer geschlossenen Frage unmittelbar abklären: "Sind Sie damit einverstanden, dass wir wie besprochen vorgehen?"

Die Liste der Beispiele ließe sich beliebig fortführen. Auch Fragetypen wie die Suggestivfrage oder die rhetorische Frage sind Techniken einer gekonnten Kommunikation. Das Handelsblatt bezeichnet die Kunst des Fragens jüngst gar als Kommunikation der Zukunft.

Unsere neuen Mitarbeiter



Larissa Schlingmann

hat nach ihrem Pädagogik-Studium einen Quereinstieg in die Eventbranche vollzogen. Nach einigen Berufsjahren in klassischen Eventagenturen, in denen sie für die Kundenbetreuung, Organisation und Durchführung der Veranstaltungen verantwortlich war, wechselte sie auf die Industrieseite. Bei der Lanxess AG war sie für die internen Mitarbeiterevents zuständig.

In den letzten Jahren sammelte sie auch im Bereich Social Media Marketing Berufserfahrung.

Seit dem 4.10.2017 unterstützt Larissa Schlingmann das Team der System Dialog Med. AG in der Projektleitung im Veranstaltungsmanagement.



Christina Herbertz

hat an der "Europäischen Wirtschafts- und Sprachenakademie" in

Köln eine Ausbildung als International Office Manager absolviert.

Danach startete sie ihre berufliche Laufbahn bei der UCB Pharma GmbH. in der sie vier Jahre als Teamassistentin in der Abteilung Arzneimittelsicherheit arbeitete. Nach einem internen Wechsel zur UCB Biosciences GmbH war sie zwei Jahre als Assistenz und Back-Office-Support im Bereich Outsourcing und Verträge tätig.

Seit dem 1.9.2017 unterstützt Christina Herbertz den Bereich Inhalte/Moderation der System Dialog Med. AG als Teamassistentin.



Ralf Beilmann

ist Naturwissenschaftler mit einer starken Affinität zu modernen Medien, was sich unter anderem in seinen Studiengängen der Biologie (Universität Kaiserslautern, Schwerpunkt Humangenetik) sowie des Projektmanagements Multimedia/Internet (Fachhochschule Kaiserslautern) zeigt.

In den letzten 14 Jahren war er in verschiedenen Positionen in der Pharmaindustrie tätig (Außendienstmitarbeiter, Key Account Manager, Regionalleiter, Senior Medical Science Liaison). Seine umfassenden vertriebsorientierten sowie medizinisch/wissenschaftlichen Erfahrungen, die er in einem breiten Indikationsspektrum gesammelt hat, kann er nun in sein neues Tätigkeitsgebiet bei System Dialog Med. einbringen. Sein großes berufliches Interesse liegt in der Interaktion und Kommunikation mit Menschen, um gemeinsam mit diesen deren Ziele zu erreichen, beziehungsweise ihnen bei möglichen Problemen Lösungsmodelle aufzuzeigen.

Seit dem 1.8. 2017 verstärkt Ralf Beilmann das System Dialog Med.-Team als Account Director und Moderator.



Birgit Rosleff-Soerensen

ist seit November 2017 bei System Dialog Med.

Davor arbeitete sie als Sekretärin und Sachbearbeiterin unter anderem im mibeg-Institut für berufliche Fort- und Weiterbildung im Bereich Medizin in Köln sowie in einer Kölner Rechtsanwaltskanzlei und bei einem japanischen Unternehmen der Automobilteilezulieferung als Empfangsassistentin.

Mit ihrer umfassenden Erfahrung unterstützt sie das System Dialog Med.-Team an der Telefonzentrale und im administrativen Bereich.

Unsere Spendenaktion



Imad Ali, Renate Tautz, Ute Altwicker, Jasim Shemo vor dem Flüchtlingshilfe-Büro

Flüchtlingshilfe Rösrath

Die Flüchtlingshilfe Rösrath ist eine Kooperation der Stadt Rösrath, der katholischen und evangelischen Kirchengemeinde und der Diakonie-Sozialstation Rösrath. Sie unterstützt und koordiniert die Arbeit der zahlreichen EhrenamtlerInnen in Rösrath. Aktiv wird Flüchtlingen und Menschen im Asylverfahren geholfen, in ihrer neuen Heimat zurechtzukommen.



Assad und Mohamed Hamo, Ebaa Muhja, Roland Schauder, Ferhad Hamo

Das Angebot der Unterstützung reicht von der Erstversorgung nach Ankunft in Rösrath bis zu Hilfestellung bei Wohnungs- und Arbeitssuche. NeDie System Dialog Med. spendet zur Weihnachtszeit regelmäßig an Vereine und Institutionen. Dieses Jahr geht die Spende an zwei Einrichtungen in Rösrath, für die sich unsere Mitarbeiterin Carmen Daniels persönlich engagiert.

ben diesen organisatorischen Aufgaben kümmert sich das Team der Flüchtlingshilfe aber auch engagiert um Integration und aktive Einbindung der neuen Bürger. Im Begegnungscafé kommen jede Woche Flüchtlinge und Rösrather zusammen, um bei Kaffee und Kuchen zu plaudern, Deutsch zu lernen und gemeinsame Aktivitäten zu planen. Auch werden hier alte gespendete Fahrräder gemeinsam repariert und für ihre neuen Nutzer wieder in Schuss gebracht.

Mit der Spende der SDMED werden Aktivitäten unterstützt, die den direkten Austausch zwischen Rösrathern und ihren "neuen Nachbarn" fördern und damit einen aktiven Beitrag zur Integration leisten.



Das Jugendzentrum Rösrath steht allen Kindern und Jugendlichen aus Rösrath offen. Auch für das JUZE ist Integration ein Ziel. Dabei geht es vorwiegend um das Miteinander von Kindern aus unterschiedlichen Schichten: miteinander reden, miteinander gestalten, miteinander Verantwortung übernehmen.

Hochmotiviert bietet das gesamte Team der Katholischen Jugendfreizeitstätte ein breites und tiefes pädagogisch kompetentes Angebot der Offenen Kinder- und Jugendarbeit. Dank des hohen Engagements vieler ehrenamtlicher Jugendlicher und der Option der Partizipation ist ein buntes Spektrum attraktiver Kurse und Projekte möglich.



Felisia Romero und Moni Saha im Jugendzentrum Rösrath

Das JUZE ist ein Ort des friedlichen Miteinanders und des außerschulischen Lernens – unabhängig von Konfessionszugehörigkeit und sozialem Status.

Mit der Spende der SDMED werden Projekte der Jugendeinrichtung fortgesetzt und weiter ausgebaut. ■



Carmen Daniels mit dem Team des Jugendzentrums Holger Wondratschek, Johanna Wißkirchen, Anna Hövel

Mach' Pausen!



Wer langfristig leistungsfähig bleiben möchte, sollte sich etwas vom Pausenprinzip der Spitzensportler abschauen. Für sie sind Pausen ebenso wichtig wie die Trainingseinheiten selbst.

Im Training werden gezielt Reize gesetzt, für die der Körper Zeit zur physiologischen Anpassung braucht. Je intensiver ein Training ist, desto wichtiger sind Zeitpunkt und Dauer der Erholung und Regeneration. Sind die Pausen unzureichend, kommt es zu einem Übertraining. Die Leistungsfähigkeit nimmt ab, das Verletzungsrisiko steigt. Übertraining ist vergleichbar mit einer Überlastung, der wir bei Dauerstress im Alltag ausgesetzt sind.

Für viele ist ein Leben ohne Pause völlig normal. Der berufliche Alltag gleicht einem Marathonlauf und auch die Feierabende und Wochenenden sind meist prall mit Programm gefüllt. Ein Leben ohne Pausen macht krank, ist sich Professor Ingo Froböse von der Deutschen Sporthochschule Köln sicher. Und nach 90 Minuten konzentrierter Arbeit nicht eine Pause von 10 bis 15 Minuten einzulegen, hält er schlicht für "Wahnsinn". Für den Sportwissenschaftler ist es höchste Zeit, Pausenprinzipien aus der Trainingslehre auf den beruflichen Alltag zu übertragen.

In seinem Buch Power durch Pause beschreibt er, wie wichtig Zeit und Muße für Kinder in der körperlichen und mentalen Entwicklung sind, um in unserer komplexen Welt, Orientierung zu finden, und was es für unser Gehirn bedeutet, in ständigem Stress zu leben. Einen Zustand den Wissenschaftler als neurologische Kontraktion bezeichnen und in dem uns nur noch die Hälfte unserer Gehirnleistung zur Verfügung steht.

Das Buch zeigt, was wir von Spitzensportlern lernen können und wie sich in komplexen Phasen - im Tagesablauf, nach getaner Arbeit, am Wochenende und auf Reisen – der Schalter zunächst auf Pause und dann wieder auf Power umlegen lässt.



Woher kommt das Fragezeichen?

Das Fragezeichen, wie wir es heute verwenden, haben wir der lateinischen Sprache und der Entwicklung des Buchdrucks zu verdanken. Am Schluss eines Fragesatzes stand früher immer das Wort questio (Frage). Im Laufe der Zeit wurde es Qq abgekürzt. Später wurden das große "Q" und das kleine "q" übereinandergesetzt und mit der Entwicklung des Buchdrucks entstand daraus schließlich die geschwungene Form des Fragezeichens.

"Ob ein Mensch klug ist, erkennt man an seinen Antworten.

Ob ein Mensch weise ist, erkennt man an seinen Fragen."

Pierre-Marc-Gaston de Lévis (1808)

IMPRESSUM

Herausgeber: Redaktion dieser Ausgabe:

System Dialog Med. AG, Peter Lasthaus,

Köln

Frauke Kleist, Carmen Daniels

Verantwortlich für Inhalte:

Peter Lasthaus

Vorstand

Foto-/Grafiknachweis:

Titel, S. 4, 5, 6, 7, 10, 12 Martin Daniels

S. 2 li: Peter Kalawinski

S. 2 o: Flaffy – Shutterstock.com

S. 3 o: Cagkan Sayin – Shutterstock.com

S. 3 u: Privat, Uni Bonn



S. 7 u: Berlin Verlag bei Piper

S. 8: wowomnom – Shutterstock.com,

Bearbeitung Martin Daniels

S. 9 m: Reiner Freese

S. 11 o: ESB Professional -

Shutterstock.com

S. 11 u: Verlag Gräfe und Unzer

Gestaltung:

MedienDesign Martin Daniels



