



Warum für die Akzeptanz digitaler Innovationen im Gesundheitswesen Funktionsbelege statt Vorteils-Versprechen benötigt werden

Von IFABS

Erstellt am 2 Jan 2017 - 07:50

Quelle und weiterführende Informationen: <http://bit.ly/2i1b3Xm> [1]

Die Bereitschaft von Medizinern, eHealth- und mHealth-Lösungen einzusetzen, kann durch konkrete Fallbeispiele nachhaltig gefördert werden.

Diskrepanz zwischen Vorteilen und Anwendungsrealität

Wer sich auf den Internet-Auftritten von Anbietern, Verbänden und Vereinen der Digitalwirtschaft informiert, stößt auf eine Flut grundsätzlicher Vorteils-Beschreibungen zu den angebotenen bzw. vertretenen Konzepten, Lösungen und Geräten. Gleichzeitig muss die Branche jedoch feststellen, dass die Anwendungs-Bereitschaft vor allem von Medizinern bislang eher gering ist.

Acht Gründe

sind hierfür verantwortlich:

- (1) die – falsche – Annahme der Existenz eines für die Implementierung notwendigen technischen Know-hows bzw. einer Grund-Affinität zu digitalen Hilfsmitteln,
- (2) die Verwendung von Argumenten, die vor allem für Mediziner keinen Trigger-Effekt besitzen,
- (3) das Angebot von Lösungen für Probleme, die die Zielpersonen selbst gar nicht als solche empfinden,
- (4) die Ausrichtung des Gesundheitswesens auf Leitlinien, Standards und Normen, die aber für die Angebote der Digitalwirtschaft (noch) nicht existieren,
- (5) eine für viele zu nachdrückliche Berichterstattung („...ein Trend, der nicht umkehrbar ist.“, „...schon jetzt beginnen, die Zukunft zu gestalten...“, „...nicht den Anschluß verpassen...“), die zu einer Abwehrhaltung führt,
- (6) eine generell gering ausgeprägte Innovationsbereitschaft im Gesundheitswesen,
- (7) Management- und Arbeitsprobleme der Gegenwart, deren Bewältigung den Blick für Neues verstellt sowie
- (8) ungeklärte Abrechnung- und Honorierungsfragen.

Wanted: Funktionsbelege statt Vorteils-Versprechen

Ein Teil dieser Barrieren ließe sich jedoch überwinden, wenn die Kommunikation von der allgemeinen Ebene auf eine konkrete Darstellung wechseln würde, wie der Anwender-Nutzen konkret aussieht, zum Beispiel in Form von Fallbeispielen. Diese Darstellungsweise wird bislang in den Marketing-Konzepten der Anbieter, aber auch in der Information-Politik von Interessengruppen viel zu wenig eingesetzt.

Potenzielle Digital-Nutzer möchten wissen,



- welche Voraussetzungen es zu erfüllen gilt,
- was vorbereitend getan werden muss ,
- welche Implementierungsschritte notwendig sind,
- auf welche Barrieren, Probleme man stoßen kann und
- wie der Nutzen im Arbeitsalltag ganz konkret aussieht.

Der Nutzen von Funktionsbelegen

Detailliert beschriebene Fallbeispiele dienen dazu,

- die allgemeinen Vorteile in die Realität zu übersetzen,
- sie veranlassen zum Nachdenken und erhöhen die Aufmerksamkeit,
- sie bieten eine Orientierungsmöglichkeit,
- sie geben eine Handlungsanleitung,
- sie motivieren und
- fördern die Anwendungsbereitschaft.

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am *31 Dez 2020 - 07:22*): <http://www.medkom24.eu/node/22006>

Links:

[1] <http://bit.ly/2i1b3Xm>