

„Bringen Sie sich in eine positive Grundstimmung“

| Redaktion

Das Gespräch mit dem Zahnarzt, die Teambesprechung, der Vortrag vor Patienten oder Kollegen – um diese Situationen erfolgreich zu meistern, ist eine professionelle Kommunikation gefragt. Wie Zahn-techniker ihre fachliche Kompetenz mit einer positiven kommunikativen Außenwirkung unterstreichen können, das weiß der Zahnarzt Dr. Dennis Schmidt. Er ist Kommunikationstrainer in der Medizin und Zahnmedizin. In diesem Interview verrät er, warum das professionelle Präsentieren für den Erfolg eines Labors so wichtig ist und welche Aspekte eine gute Präsentation ausmachen.



Herr Dr. Schmidt, als Zahnarzt und Kommunikationstrainer kennen Sie sich in der „dentalen“ Berufswelt aus. Welche kommunikativen Herausforderungen hat ein Zahntechniker heute zu bewältigen?

Kommunikation nimmt im Alltag eines zahntechnischen Labors einen immer größeren Stellenwert ein – wird aber in der Ausbildung nicht entsprechend vermittelt. Dabei ist das kommunikative Talent des Zahntechnikers in verschiedenen Situationen gefragt. Im Gespräch mit Patienten gilt es, die möglichen Behandlungskonzepte verständlich aufzubereiten und zu präsentieren. Als Chef des Laborteams muss er Teambesprechungen moderieren. Hinzu kommt das persönliche Gespräch mit dem Zahnarzt. Es reicht vom Erstkontakt, bei dem er seine Leistungen, seine Labor-

philosophie und verschiedene zahntechnische Konzepte überzeugend und wirkungsvoll darstellen muss, bis hin zu Fragen der täglichen Abstimmung bei komplexen Patientenarbeiten mit der Praxis. Immer öfter ist der Zahntechniker auch als Vortragender vor einer Gruppe gefragt, beispielsweise auf Tagungen, Kongressen oder Praxisveranstaltungen.

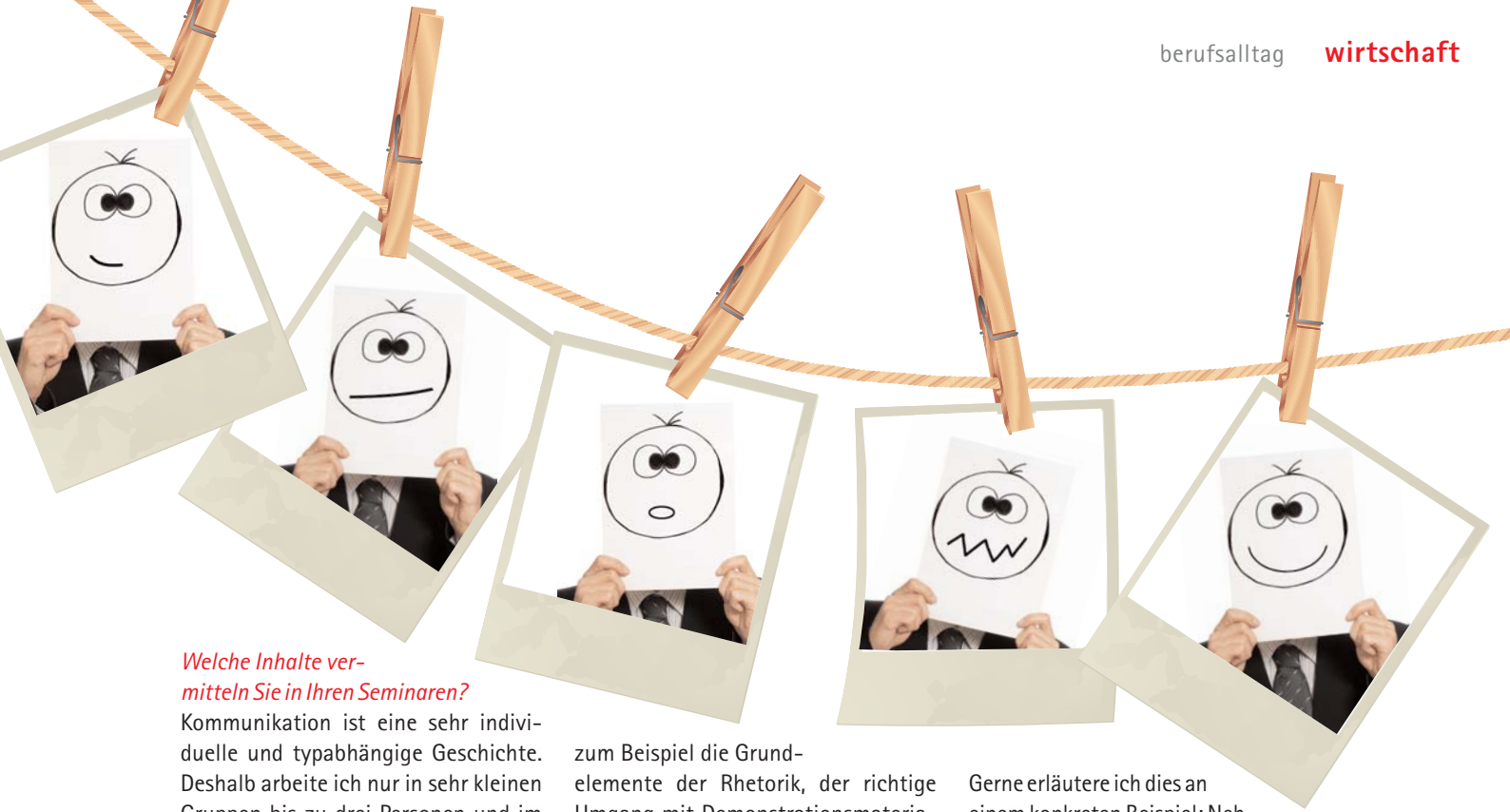
Sie haben sich auf Coachings für Präsentationen und Vorträge spezialisiert. Was macht eine gute Präsentation aus?

Eine erfolgreiche Präsentation bzw. ein guter Vortrag basiert auf mehreren Faktoren. Den Schwerpunkt legen die meisten auf den fachlichen Inhalt. Dieser spielt natürlich eine wesentliche Rolle, aber richtig zur Geltung kommt er nur in der Verbindung mit vier weiteren Punkten: Die Persönlichkeit des Präsentie-

renden, die Didaktik, die Visualisierung und das Umfeld. Der wichtigste Faktor ist der Präsentierende. Er kann sich mit seinen rhetorischen Fähigkeiten und seiner authentischen Körpersprache überzeugend darstellen. Persönlichkeit überzeugt mehr als nüchterne Argumente. Dabei unterstützen ihn eine verständliche und ansprechende Aufbereitung seiner Inhalte und der richtige Einsatz von Demonstrationsmaterialien oder wirkungsvollen PowerPoint-Folien. Diese Erfolg versprechenden Aspekte lassen sich wie ein Handwerk professionell erlernen. Darüber hinaus ist auch das Umfeld entscheidend, in dem die Präsentation stattfindet. Leider zeigt die Erfahrung, dass diese vier Punkte häufig vernachlässigt werden. Wer diese jedoch beachtet, der wird seinem Gegenüber oder sein Publikum verständlich informieren, überzeugen und begeistern.



Dr. Dennis Schmidt ist Zahnarzt und Kommunikationstrainer in der Medizin und Zahnmedizin.



Welche Inhalte vermitteln Sie in Ihren Seminaren?

Kommunikation ist eine sehr individuelle und typabhängige Geschichte. Deshalb arbeite ich nur in sehr kleinen Gruppen bis zu drei Personen und im Einzeltraining. Zunächst sollen sich die Kursteilnehmer in einer Präsentationssituation selbst erleben und werden hierbei mit einer Videokamera aufgezeichnet.

Wenn wir uns anschließend die Aufnahme anschauen, sind Reaktionen häufig wie: „Ich wusste nicht, dass ich so wirke, so möchte ich wirklich nicht überkommen“ und „So habe ich das aber nicht gemeint“. Diese Reflexion nenne ich Spiegelmethode. Sie sensibilisiert den Teilnehmer, sodass er im Training seinen persönlichen Sprechrhythmus und seine Gestik für eine bessere Präsentation oder einen besseren Vortrag findet. Dafür werden

zum Beispiel die Grundelemente der Rhetorik, der richtige Umgang mit Demonstrationsmaterialien, Notebook und PowerPoint geübt. Auch werden die eingesetzten medialen Hilfsmittel wie beispielsweise PowerPoint-Charts unter didaktischen Gesichtspunkten unter die Lupe genommen, wobei hier erfahrungsgemäß häufig enormer Nachbesserungsbedarf besteht. Im Anschluss an das Training erhalten die Teilnehmer eine Checkliste, die ihnen für weitere Präsentationen oder Vorträge als Vorbereitung dienen kann.

Können Sie einige Anhaltspunkte nennen, die bei der Vorbereitung auf eine Präsentation oder einen Vortrag hilfreich sind?

Gerne erläutere ich dies an einem konkreten Beispiel: Nehmen wir an, Sie haben die Chance, als Inhaber eines zahntechnischen Labors einen Vortrag vor zahntechnischen Kollegen oder Zahnärzten zu halten. Um Ihre besondere Fachkompetenz und Qualifikation darzustellen, helfen schon während der Vorbereitung beispielsweise diese Fragen: Was ist das genaue Ziel meiner Präsentation? Welche Botschaft will ich genau vermitteln? Wovon möchte ich überzeugen? Welche Präsentations- oder Demonstrationsmedien setze ich ein? Wergenau sind meine Zuhörer? Welche Fragen oder Einwände erwarte ich? Alle diese Aspekte haben Einfluss auf die Gestaltung eines Vortrags. Ähnliche Dinge gilt es bei Präsentationsgesprächen zu bedenken, denn diese können bei der Vorbereitung schon sehr hilfreich sein. Mein letzter Tipp für die Vorbereitung lautet: Bringen Sie sich vor Ihrem nächsten Vortrag oder Ihrer Präsentation in eine positive Grundstimmung, denn dann präsentieren Sie einfach erfolgreicher.

Vier Faktoren einer erfolgreichen Präsentation



kontakt.

DR. SCHMIDT Training und Coaching

Dr. Dennis Schmidt
Auf dem Acker 1
56766 Ulmen
Tel.: 0 26 76/17 01
Fax.: 0 26 76/16 83
E-Mail:
kontakt@dr-schmidt-coaching.com
www.dr-schmidt-coaching.com