

„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.