

Professionelles Auftreten im Gespräch und beim Vortrag

| Redaktion

Das Patientengespräch, die Teambesprechung, der Vortrag vor Patienten oder Kollegen – um diese Situationen erfolgreich zu meistern, ist eine professionelle Kommunikation gefragt. Wie Zahnärzte ihre fachliche Kompetenz mit einer positiven kommunikativen Außenwirkung unterstreichen können, das weiß der Zahnarzt und Kommunikationstrainer Dr. Dennis Schmidt. Im Interview verrät er, warum das professionelle Präsentieren für den Praxiserfolg so wichtig ist und welche Aspekte einen guten Vortrag ausmachen.



Dr. Dennis Schmidt ist Zahnarzt und Kommunikationstrainer für Ärzte und Zahnärzte.

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

Kommunikation nimmt im zahnärztlichen Alltag einen immer größeren Stellenwert ein, wird aber nicht im Studium vermittelt. Dabei ist das kommunikative Talent des Zahnarztes in verschiedenen Situationen gefragt. Im persönlichen Gespräch mit dem Patienten gilt es, die möglichen Behandlungskonzepte verständlich und überzeugend zu präsentieren. Als Chef des Praxisteam muss er Teambesprechungen moderieren. Und immer öfter ist der Zahnarzt auch als Redner vor einer Gruppe gefragt – zum Beispiel, wenn er im Rahmen einer Patientenveranstaltung seine Leistungen, die Praxisphilosophie und verschiedene Behandlungsmethoden darstellt. Nicht zu vergessen

ist der Fachvortrag vor Kollegen. Dieser ist beispielsweise für spezialisierte Zahnärzte ein ernst zu nehmender Aspekt, die ausschließlich auf die Überweisung von Kollegen angewiesen sind.

Sie haben sich auf Präsentationstrainings für Vorträge vor Patienten und Fachpublikum spezialisiert. Was macht einen guten Vortrag aus?

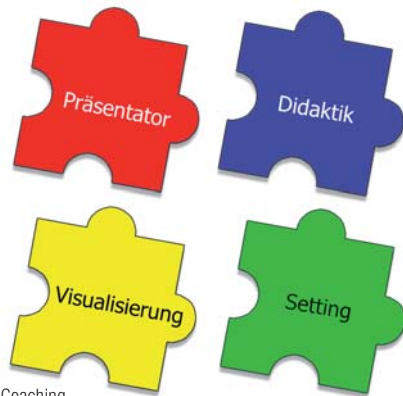
Ein erfolgreicher Vortrag basiert auf mehreren Faktoren. Den Schwerpunkt legen die meisten Redner auf den fachlichen Inhalt. Dieser spielt natürlich eine wesentliche Rolle, aber richtig zur Geltung kommt er nur in der Verbindung mit vier weiteren Punkten: Die Person des Redners, die Didaktik, die Visualisierung und das Umfeld. Der wichtigste Faktor ist der Redner. Er kann sich mit seinen rhetorischen Fähigkeiten und seiner authentischen Körpersprache überzeugend darstellen. Dabei unterstützen ihn eine verständliche Aufbereitung seiner

Inhalte und der richtige Einsatz von PowerPoint-Folien. Diese Erfolg versprechenden Aspekte lassen sich wie ein Handwerk professionell erlernen. Darüber hinaus ist auch das Umfeld entscheidend, in dem der Vortrag stattfindet. Vielleicht kann es für eine angenehmere Atmosphäre mitgestaltet werden. Leider zeigt die Erfahrung, dass diese vier Punkte häufig vernachlässigt werden. Wer diese jedoch beachtet, der wird seinem Publikum auch eine klar formulierte „Take-Home-Message“ mit auf den Weg geben können – denn das ist das Ziel eines jeden guten Vortrags.

Welche Inhalte vermitteln Sie den Zahnärzten 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 Redesituation selbst erleben und werden hierfür mit einer Videokamera aufgezeichnet. Wenn wir uns anschließend die Aufnahme anschauen, sind Reaktionen nicht selten wie „Ich wusste nicht, dass ich so wirke“ und „So möchte ich nicht rüberkommen“. Diese Reflexion nenne ich Spiegelmethodik. Sie sensibilisiert den Teilnehmer, sodass er im Training seinen persönlichen Sprechrhythmus und seine Gestik für eine bessere Präsentation findet. Dafür werden zum Beispiel die Grundelemente

Vier Faktoren einer erfolgreichen Präsentation



© DR. SCHMIDT Training & Coaching

der Rhetorik, der richtige Umgang mit Beamer, Notebook und PowerPoint geübt. Auf dem Trainingsprogramm stehen zudem handwerkliche Redeaspekte, wie die verschiedenen Arten des Vortragsaufbaus, der Umgang mit Fragen und Einwänden von Publikumsseite und wie man sich Lampenfieber positiv zunutze machen kann. Im Anschluss an das Training erhalten die Teilnehmer ein Zertifi-

kat und eine Checkliste, die ihnen für weitere Vorträge als Vorbereitung dienen kann.

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

Während der Vorbereitung helfen beispielsweise diese Fragen: Was ist das Ziel meines Vortrags? Welche Bot-

schaft zu meinem Thema will ich vermitteln? Welche Präsentationsmedien setze ich ein? Wer ist mein Publikum? Welche Fragen oder Einwände erwarte ich? Wie ist die Akustik und Lichtsituation im Raum? Spreche ich mithilfe eines Mikrofons? Alle diese Aspekte haben Einfluss auf die Gestaltung einer Präsentation und eines Vortrages. Sie können bei der Vorbereitung schon sehr hilfreich sein. Mein letzter Tipp für die Vorbereitung lautet: Bringen Sie sich vor Ihrer nächsten Präsentation in eine positive Grundstimmung, denn dann präsentieren Sie einfach erfolgreicher.

kontakt.

DR. SCHMIDT TRAINING & 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

ANZEIGE

„ Ich will einfach keine Antibiotika,
um meine Parodontitis
effektiv behandeln zu lassen. “



- kein Antibiotikum
- im Handumdrehen platziert
- hochdosierter, probater Wirkstoff CHX
- 73% bessere Heilungschancen zusammen mit Ihrer PZR
- bei PKVs voll erstattungsfähig
- Ihren Patienten zuliebe

FreeCall: 0800 - 29 36 28 (A)
FreeCall: 0800 - 284 3742 (D)

Dexcel Pharma GmbH | Dental
Röntgenstraße 1 · D-63755 Alzenau

www.periochip.de · service@periochip.de



Eine Innovation von
Dexcel Dental