



Whitepaper

10 Performance-Standards für Zahnis

Wie Du als Behandler:in authentisch
wirkst und souverän bewegst



Die Strategie

In deiner Praxis überlässt du nichts dem Zufall. Jeder Handgriff folgt einem Protokoll, weil Präzision über das Ergebnis entscheidet. Doch sobald die Kamera läuft, werfen die meisten Ärzte dieses Prinzip über Bord. Sie verlassen sich auf „Talent“ oder „Intuition“.

Das Ergebnis? **Eine massive Performance-Lücke.**

Du bist fachlich eine Koryphäe, aber digital wirkst du wie ein Anfänger. Was in der Praxis als seriöse Zurückhaltung funktioniert, wirkt im Video oft steif, distanziert oder – am schlimmsten – unsicher.

Wenn deine Hände ziellos rudern oder deine Stimme am Satzende fragend nach oben geht, sabotiert deine Körpersprache deine Kompetenz. Der Patient spürt eine Dissonanz: Er sieht deine Approbation, aber er fühlt deine Unsicherheit.

Wirkung ist kein Zufall, sondern Mechanik

Vergiss Ratschläge wie „Sei einfach authentisch“. Das ist für einen Mediziner nutzlos. Performance vor der Kamera ist wie Chirurgie: Sie folgt einer klaren Mechanik.

Dieses Whitepaper ist deine Betriebsanleitung. Wir zerlegen deinen Auftritt in **10 mechanische Protokolle.**

Es geht nicht darum, ein Schauspieler zu werden. Es geht darum, die Blockaden zu entfernen, die deine Expertise digital unsichtbar machen. Nutze dieses Dokument als deinen Pre-Flight-Check. Geh diese Punkte jedes Mal durch, bevor du auf „Aufnahme“ drückst.

Deine fachliche Qualität ist bereits auf **Champion-Niveau** – jetzt sorgen wir dafür, dass dein Auftritt es auch ist. Bereit für das Upgrade? Starten wir mit Protokoll 1.

**VIEL SPASS UND GUTE LEARNINGS WÜNSCHT,
DR. STEFAN HELKA + DAS DENTA 1 MEDIA TEAM**



Tipp #1

Down-Talk-Regel

Beende und akzentuiere Sätze, indem du mit der Stimme beim letzten Wort nach unten gehst.
Dadurch werden **“ähms”** und **“äh jas”** reduziert. Du wirkst souveräner und professioneller.

☞ Besonders einfach wird es, wenn deine Sätze kürzer werden.
Versuche dir anzugewöhnen anstelle von Komma's mehr Punkte zu verwenden.

Wenn dein Skript fertig scheint, gehe es noch einmal durch und kürze entsprechend Teile heraus, ohne dass der Sinn verloren geht.

✗ Schlecht:

„Um sicherzustellen, dass die Osseointegration des Implantats in den Kieferknochen ohne weitere Komplikationen verläuft, wäre es für Sie als Patient durchaus von Vorteil, wenn Sie in den ersten Tagen nach dem Eingriff darauf achten würden, keine allzu harten Lebensmittel zu konsumieren, da die mechanische Belastung den Heilungsprozess, der für den langfristigen Erfolg der Behandlung essenziell ist, negativ beeinflussen könnte.“

✓ Besser:

„Damit dein Implantat perfekt einheilt, braucht der Kieferknochen jetzt absolute Ruhe. Verzichte in den ersten drei Tagen komplett auf harte Nahrung. Jede mechanische Belastung gefährdet dein Ergebnis. Halt dich an weiche Kost, damit wir den langfristigen Erfolg sichern.“

Anschließend liest du die kürzeren Sätze vor und beendest diese mit einem tief-endenden letzten Wort.
Das hilft enorm im Schnitt!

Tipp #2

Hände weg vom Kasack

Deine Hände sind im Video entweder dein stärkster Verbündeter oder dein größter Verräter. Sie "fummeln" irgendwo unkontrolliert rum.

Das Problem: Dein Gehirn signalisiert dem Zuschauer durch diese unruhigen Bewegungen Stress und Unsicherheit – selbst wenn du fachlich gerade Brillantes sagst.

Die Lösung ist die **Home-Base**.

Stell dir deine Hände wie ein chirurgisches Besteck vor, das nur dann bewegt wird, wenn ein präziser Schnitt nötig ist.

☞ So geht's:

Falte deine Hände locker auf Bauchnabelhöhe oder leg sie entspannt ineinander. Von hier aus startest du deine Gestik. Wenn du einen Punkt betonst, bewegen sich deine Hände nach oben, unterstreichen das Gesagte und kehren danach sofort wieder in die Home-Base zurück.

- **Der Anker:** Deine Hände ruhen immer in der Home-Base, wenn du nicht gerade aktiv gestikulierst.
- **Keine Barrieren:** Achte darauf, deine Hände nicht verkrampt zu verschränken, da dies als Abwehrhaltung wahrgenommen wird.
- **Gezielte Impulse:** Nutze Gesten nur, um Schlüsselbegriffe visuell zu stützen.

Versuche dich in der 3-Sekunden-Regel: Bleibe einige Sekunden in der Home-Base und bewege dann mindestens eine Hand. Kehre dann zurück.

Diese mechanische Ruhe überträgt sich direkt auf dein Publikum. Ein Arzt, der seine Hände kontrolliert, kontrolliert den Raum – und das Gespräch.



Tipp #3

80/20-Blickregel

Blickkontakt ist die Währung des Vertrauens.

In der Praxis schaust du deinem Patienten in die Augen, um Empathie und Sicherheit zu vermitteln.

Vor der Kamera machen jedoch viele einen **entscheidenden Fehler**: Sie starren die Linse ununterbrochen an, als wollten sie sie hypnotisieren. Oder das andere Extrem: Sie schauen fast nie in die Kamera.

Das wirkt auf den Zuschauer abwesend, intensiv oder oft sogar bedrohlich. Das menschliche Auge braucht Pausen, um Informationen zu verarbeiten.

Hier greift die 80/20-Blickregel.

Du fokussierst die Kameralinse zu etwa 80 % der Zeit. Das ist dein Anker, um die Verbindung zum Zuschauer zu halten. Die restlichen 20 % nutzt du für kurze, natürliche Blickpausen. Du schaust kurz zur Seite, als würdest du über ein kompliziertes Detail nachdenken, oder senkst den Blick minimal, um einen Punkt sacken zu lassen.

- **Die Linse ist ein Mensch:** Stell dir vor, die Linse ist die Pupille deines Lieblingspatienten. Das macht deinen Blick weicher und nahbarer.
- **Natürliches Blinzeln:** Unterdrücke dein Blinzeln nicht. Wer nicht blinzelt, wirkt wie ein Roboter unter Strom.
- **Der Denk-Moment:** Nutze die 20 % Abkehr ganz bewusst, wenn du eine rhetorische Frage stellst oder eine wichtige Information betonst.

Diese Regel nimmt den Druck aus deiner Performance. Du starrst nicht mehr, du kommunizierst. Das Ergebnis ist eine digitale Präsenz, die sich so echt anfühlt wie ein Gespräch in deinem Sprechzimmer.



Tipp #4

Kinn-Level

Die Position deines Kopfes ist ein biologisches Signal für deinen sozialen Status und deine Einstellung gegenüber deinem Gegenüber. In der Körpersprache entscheiden Millimeter darüber, ob du als kompetente Vertrauensperson oder als **arroganter Vorgesetzter** wahrgenommen wirst.

Viele Ärzte neigen dazu, ihr Kinn unbewusst nach oben zu schieben, wenn sie über ihr Fachgebiet sprechen – ein klassisches Signal für Dominanz, das Distanz schafft.

Andersherum: Ein zu tiefes Kinn erzeugt neben einem Doppelkinn eine Art Unterwürfigkeit.

☞ Das **Kinn-Level-Protokoll** korrigiert diesen unbewussten Fehler. Dein Ziel ist die perfekte Horizontale: Dein Kinn sollte immer parallel zum Boden stehen.

- **Die Goldene Mitte:** Halte den Kopf so, dass deine Augen und dein Kinn eine stabile vertikale Achse bilden.
- **Die Stativ-Prüfung:** Check vor der Aufnahme im Monitor, ob du dich „auf Augenhöhe“ mit der Linse befindest.
- **Status-Korrektur:** Wenn du merkst, dass du bei schwierigen Themen das Kinn hebst, korrigiere es sofort bewusst nach unten.

Ein stabiles Kinn-Level signalisiert psychologische Stabilität. Du wirkst wie ein Fels in der Brandung – jemand, dem man sich gerne anvertraut, weil er Kompetenz und Nahbarkeit perfekt ausbalanciert.



Tipp #5

Die Nasen-Regel

Stress vor der Kamera führt bei vielen Ärzten zu flacher Mundatmung. Das Problem: Dein Sympathikus wird aktiviert, du wirkst gehetzt und deine **Stimme verliert an Resonanz**, weil der Atemfluss stockt. Zudem entstehen beim Sprechen unschöne Schmatz- oder Luftschnappgeräusche, die unprofessionell wirken.

☞ **Die Nasen-Regel besagt:** Atme konsequent durch die Nase ein – vor dem ersten Wort und in jeder Sprechpause. Die Nasenatmung filtert nicht nur die Luft, sondern signalisiert deinem Nervensystem sofort Entspannung.

- **Der Silent-Inhale:** Nutze Pausen für einen tiefen Zug durch die Nase. Das verhindert das hektische Luftschnappen durch den Mund.
- **Stimm-Fundament:** Nur durch die Nase füllst du deine Lungen so, dass du mit vollem Volumen (Down-Talk) sprechen kannst.
- **Die Wirkung:** Du wirkst ruhig, überlegt und biologisch souverän. Ein Arzt, der seinen Atem kontrolliert, strahlt maximale Gelassenheit aus.

Beherzige: Atme vor dem Beginn deiner Aufnahme 3x tiiiiief in den Bauch durch die Nase und wieder aus.
Aber leg dir auch ein Taschentuch parat. ;-)



Tipp #6

Die Story-Klammer

Daten und Fakten sind das Skelett deiner Expertise, aber **Geschichten sind das Fleisch**. Ohne eine narrative Struktur gleitet deine Information am Zuschauer ab wie Wasser an einer Teflonpfanne.

Das Problem in medizinischen Videos: Zahnärzte kommen zu schnell zum Punkt. Sie liefern die Lösung, bevor der Zuschauer den Schmerz des Problems wirklich gespürt hat. Das Ergebnis ist Desinteresse und eine niedrige Retention-Rate.

Mit der **Story-Klammer** nutzt du einen psychologischen Mechanismus namens Zeigarnik-Effekt. Du beginnst dein Video mit einem „Open Loop“ – einem ungelösten Problem oder einer Patienten-Anekdote –, ohne sofort die Antwort zu geben.

Du spannst einen Bogen, der erst am Ende des Videos geschlossen wird. Das zwingt das Gehirn des Zuschauers dazu, dranzubleiben, um das fehlende Puzzleteil zu erhalten.

- **Der Hook:** Starte mit: „Neulich kam ein Patient zu mir, der einen Fehler machte, den fast jeder von Ihnen begeht...“
- **Die Auflösung:** Bewahre dir den entscheidenden Tipp für das letzte Viertel des Videos auf.
- **Emotionale Brücke:** Verknüpfe medizinische Fakten immer mit einer menschlichen Konsequenz (z.B. Lebensqualität statt nur Knochendichte).

Wer die Story-Klammer nutzt, informiert nicht nur – er fesselt. Du wirst vom reinen Wissensvermittler zum geschätzten Geschichtenerzähler deiner Region.

Dabei helfen dir deine **Patienten-Stories** am meisten.

Wühle in deinen Erinnerungen und notiere dir die wichtigsten Fakten von den schönsten Stories auch für dein Team!



Tipp #7

Duchenne-Lächeln

Patienten kommen zu dir, weil sie ein Problem haben. Sie suchen nach Kompetenz, aber sie entscheiden sich wegen Sympathie und Vertrauen.

Ein häufiger Fehler ist das „**Maskenlächeln**“: Der Mund lächelt aus Höflichkeit, aber der Rest des Gesichts bleibt starr. Das menschliche Gehirn ist darauf programmiert, dieses unnatürliche Signal in Millisekunden als „unauthentisch“ oder sogar „bedrohlich“ einzustufen.

☞ **Das Duchenne-Lächeln** ist das Protokoll für biologische Ehrlichkeit. Ein echtes Lächeln aktiviert nicht nur den Musculus zygomaticus major (Mundwinkel), sondern vor allem den Musculus orbicularis oculi (Augenpartie). Erst wenn die Lachfältchen an den Augen erscheinen, stuft der Zuschauer dein Lächeln als echt ein. Das senkt sofort den Cortisolspiegel deines Gegenübers und baut eine biochemische Brücke.

- **Augen-Fokus:** Lächle nicht „für die Kamera“, sondern versuch, die Linse mit deinen Augen anzustrahlen.
- **Emotionale Aktivierung:** Ruf dir kurz vor dem Dreh einen Moment echter Patientenzufriedenheit ab. Das schaltet die richtige Muskulatur automatisch frei.
- **Dosierung:** Ein kurzes, echtes Lächeln zur Begrüßung und Verabschiedung ist wertvoller als ein dauerhaftes, künstliches Grinsen.

Wer echt lächelt, reduziert die Angst des Patienten vor dem Eingriff. Es ist das sanfteste, aber wirkungsvollste Instrument in deinem Repertoire.



Tipp #8

120% Energy

Die Kamera ist ein Filter, der Energy absorbiert.

Ein Phänomen, das viele Zahnärzte unterschätzen: Wenn du dich vor dem Objektiv „ganz normal“ verhältst, wirkst du im fertigen Video oft hölzern, distanziert oder sogar gelangweilt.

Die Technik schluckt einen massiven Teil deiner natürlichen Ausstrahlung, deiner Mimik und deiner Stimmmodulation.

Um am Ende beim Zuschauer als 100 % präsenter Experte anzukommen, musst du beim Dreh übersteuern.

Das 120%-Protokoll verlangt von dir, dass du dein Energielevel bewusst anhebst. Das fühlt sich im Moment des Drehs oft unnatürlich oder „leicht drüber“ an – fast so, als würdest du schauspielern.

Doch das Ergebnis auf dem Bildschirm korrigiert diesen Eindruck exakt auf das richtige Maß. Du wirkst wach, leidenschaftlich und überzeugt von deinem Thema.

- **Mimik-Expansion:** Beweg dein Gesicht beim Sprechen etwas deutlicher als im Vier-Augen-Gespräch.
- **Stimm-Varianz:** Nutz eine größere Bandbreite deiner Stimme. Geh mal lauter, mal leiser, mal schneller voran.
- **Körperliche Aktivierung:** Spring kurz vor dem Dreh auf der Stelle oder mach eine kraftvolle Geste, um deinen Puls und deine Präsenz hochzufahren.

Wer mit 120 % startet, landet beim Patienten punktgenau im Herz. Energie ist ansteckend – Sorge dafür, dass deine Infektion wirkt.

Springe über deinen Schatten: Mindset und Glaubenssätze sind die wesentlichen Faktoren, die unser Handeln und damit auch die Ergebnisse beschränken.

Teste es aus und überzeuge dich selbst vom Ergebnis!



Tipp #9

Kill your Darlings Regel

In der modernen Kommunikation ist Aufmerksamkeit das knappste Gut. Patienten haben keine Zeit für epische Einleitungen oder akademische Exkurse.

Ein fataler Fehler vieler Zahnis ist es, sich in Details zu verlieren, die für die Lösung des Patientenproblems irrelevant sind. Du liebst vielleicht die Komplexität der biochemischen Reaktion, aber dein Patient will wissen: „Wann kann ich wieder fest zubeißen?“

Kill your Darlings bedeutet: Streich gnadenlos alles, was die Botschaft nicht direkt unterstützt. Jedes überflüssige „Ähm“, jede redundante Selbstdarstellung und jeder Nebensatz muss weg. Dein Video sollte wie ein Skalpellschnitt sein: präzise, direkt und nur so tief wie nötig. Respektier die Zeit deiner Zuschauer, und sie werden deine Expertise mit Aufmerksamkeit belohnen.

☞ Einhergehend mit Tipp 1, verzichte zudem auf unnötige Intros. Komm zur Sache!

- **Kein Vorgeplänkel:** Streich Sätze wie „Schön, dass ihr heute wieder dabei seid“. Start direkt mit dem Problem.
- **Ein Gedanke pro Video:** Versuch nicht, drei Themen in 60 Sekunden zu pressen. Fokus ist Macht.
- **Das radikale Ende:** Wenn du alles Wichtige gesagt hast, hör auf. Kein langes Outro, nur ein klarer CTA.

Wer sich kurz fassen kann, beweist wahre Meisterschaft. Fokus ist das ultimative Zeichen von Kompetenz und Wertschätzung gegenüber deinem Publikum.



Tipp #10

No Judging Mindset

Der größte Feind deiner digitalen Sichtbarkeit sitzt zwischen deinen Ohren: dein **eigener Perfektionismus**.

Als Zahnarzt bist du darauf trainiert, Fehler zu finden. Wenn du dein eigenes Video ansiehst, hörst du jedes Zögern und siehst jede Falte.

Die Folge: Du löschst den Take, drehst neu und verlierst dich in einer Endlosschleife aus Selbstkritik. Das Ergebnis ist oft gar kein Video oder ein völlig steriles Produkt ohne Seele.

☞ **Besonders eines kickt hart:** Deine Stimme hört sich anders an. Doch das ist schon immer so gewesen. Wie auf dem Video zu hören ist, hörst du dich seit Jahrzehnten für andere Personen an!

Das No Judging Protokoll ist deine mentale Firewall. Du musst lernen, dein „digitales Ich“ von deinem fachlichen Ego zu trennen. Deine Patienten hören deine Stimme jeden Tag; für sie ist sie das Signal für Hilfe. Nur für dich klingt sie auf dem Video fremd. Akzeptier, dass kleine Versprecher dich menschlich und nahbar machen, solange die mechanischen Protokolle (Kinn, Hände, Stimme) sitzen.

- **Die 2-Check-Regel:** Prüf den Take nach dem Dreh nur auf zwei Dinge: Ist der Ton klar? Ist das Bild scharf? Wenn ja: Speichern und weitermachen.
- **Fremdbild vs. Selbstbild:** Vertrau darauf, dass andere dich positiver wahrnehmen als du dich selbst.
- **Workflow vor Perfektion:** Ein veröffentlichtes, gutes Video schlägt das perfekte Video, das niemals fertig wird, jedes Mal.

Hör auf, dich selbst zu operieren. Sei der Experte, der liefert, statt der Kritiker, der verhindert.

be
happy ♥

Fazit

Du hast jetzt die 10 Protokolle für deine digitale Souveränität gelesen.
Doch Hand aufs Herz: Wissen allein operiert keinen Patienten – und es dreht auch keine Videos.

Besser zu werden ist kein Selbstzweck. Es ist die Voraussetzung, um deine Expertise so zu verpacken, dass sie die **Patienten erreicht**, die dich wirklich brauchen.

JUST  REC

Die 10 Tipps in diesem Guide waren erst das Warm-up.
Wenn du deine Performance nicht nur verbessern, sondern dominieren willst, ist das hier der nächste Schritt für dich:

- **78 Video-Tipps:** Ich erkläre dir jedes Detail anhand echter Praxisbeispiele
- **Die Korrekturschleife (Dein Joker):** Du schickst mir dein Video und ich gebe dir individuelles Feedback.
- **Psychologische Führung:** Erfahre, welche Unterbewussten Handlungen innerhalb deines Sprechens beim Gegenüber ablaufen.

Bereit für das nächste Level?

Scan den Code und schau dir an, wie wir deine Wirkung in der JUST REC Masterclass auf das nächste Level heben.

SCAN ME



Code:
WIRKUNG

10%
Rabatt

Lerne in unter 4 Stunden:

- ✓ Kamerascheu zu überwinden.
- ✓ Flüssig in Videos zu sprechen.
- ✓ Souverän deine Hände einzusetzen.
- ✓ Routinen für deinen Praxisalltag.
- ✓ Authentische Wirkung im Gespräch.

Zum Onlinekurs



denta1
MEDIA