



Klaus Wiedhahn

## From lectern to storytelling

### Von Kanzel und Katheder zum „Storytelling“

„Liebe Kolleginnen und Kollegen, vielen Dank für die Einladung zu dieser großartigen Veranstaltung. Ich freue mich sehr, hier endlich vor Ihnen stehen zu können, denn ich habe eine ganz schreckliche Woche hinter mir. Zwei meiner zahnmedizinischen Fachangestellten haben mir ihre Schwangerschaft offenbart und meine Frau hat sich den linken Oberschenkel gebrochen – schwierige Spiralfraktur – muss erst mal im Krankenhaus bleiben. Mein Sohn hat eine Sechs in Mathe und meine 12-jährige Tochter hat sich ihre Haare leuchtend grün gefärbt ...“.

So könnte es noch zehn Minuten weitergehen – und es ist zu befürchten, dass wir in Zukunft immer öfter davon nicht verschont werden. Es gibt kaum noch einen Kongress oder eine Präsentation, die ohne Storytelling auskommen.

Vor einiger Zeit war ich auf einem riesigen zahnmedizinischen Kongress in Las Vegas und hatte das ambivalente Vergnügen, vorweg an einem eintägigen Seminar über Storytelling als essenziellem Bestandteil einer Präsentation teilzunehmen. Die Zeiten von Kanzel und Katheder sind ja weitgehend passé, es müssen also bei Vorträgen andere Wege gefunden werden, um die Aufmerksamkeit der Zuhörer zu gewinnen. Der einfache und klare Umstand, dass der Referent ein Experte auf seinem Gebiet – mit hoher wissenschaftlicher Reputation – ist, bei dem es sich lohnt zuzuhören, scheint nicht mehr auszureichen.

Im Zeitalter der allgegenwärtigen demokratischen Amüsierkultur sollen durch das Storytelling eine gemein-

“Dear colleagues

Thank you for inviting me to this wonderful event. Boy, am I glad to finally be here with you and put a terrible week behind me! Two of my dental assistants told me they were pregnant and my wife broke her left femur. It turned out to be a complicated spiral fracture, so she had to be admitted to the hospital. My son got an “F” in math, and my 12-year-old daughter dyed her hair bright green...”

The speaker could go on and on like this for another 10 minutes – and I’m afraid we’ll have to endure such babble more and more often in the future. Symposia and presentations that are free from “storytelling” are hard to find in this day and age.

Some time ago, I was at a huge dental symposium in Las Vegas and had the ambivalent pleasure of attending a one-day seminar on storytelling as an essential element of the art of presentation. The days of the lectern are largely over, so speakers have to find other ways to capture the attention of their audience. Apparently, the plain and simple fact that the speaker is an expert in the field – a renowned scientist with an excellent reputation providing information that would be well worth listening to – is no longer sufficient.

In the age of a ubiquitous democratic amusement culture, the premise is that storytelling is a tool with which the speaker can establish a common level of communication that entices the audience to listen.

The use of this storytelling approach was also evident in some of the main lectures given the following day. Especially in the case of talks with a rather mediocre scientific basis, information regarding the speaker’s background, travel desti-

nations, family members, free learning environment at the dental school the speaker attended, and so forth, took up nearly half of the lecture time.

Have things really gone so far (in other words, sunk so low) that we would experience a drift of attention should a lecture not be preceded by a story? Does nearly a third of valuable lecture time need to be consumed by storytelling?

Are you, the reader, still here only because of the story I told at the beginning about the terrible time the speaker had last week?

Other lectures at the same symposium showed that there is another way. Take, for example, the lecture by Frank Spear and Gregg Kinzer; their presentation was so inspiring and perfect – and, most importantly, free from storytelling – that it would have been worth traveling to Las Vegas for that alone.

At this point, you should ask yourself, “What is the real mission and purpose of symposium lectures, most of which are delivered as beautiful and well-crafted presentations?” Apart from self-presentation, the speaker’s aim should, of course, be to keep the audience informed and up to date on scientific information; to give the audience ideas, inspiration, and motivation; and to give participants new things to integrate into their practice. The aim is also to give reassurance; in other words, to tell participants that they are on the right track to providing quality dental care to their patients.

Symposium lectures – no matter how perfectly crafted and delivered – cannot convey skills and proficiency. A completely different format is needed for that: one with small groups, hands-on training, case presentations, descriptions of failures and failure-prevention strategies, and all the details concerning why and how. And last but not least, an instructor who practices on a daily basis the subject that he or she is teaching.

Based on this concept, we transferred DGCZ training courses that have proved to be successful over the past 20 years to Digital Dental Academy Berlin (DDAB) – a teaching institution with almost unlimited possibilities. By providing about 30 instructors – each a colleague and an experienced expert – and a unique combination of facilities and equipment, the DDAB allows course participants to acquire and perfect their skills and abilities. With no storytelling involved!

After completing one of these training courses, we want you to return to your practice full of enthusiasm, and we look forward to seeing you again in the future.

Sincerely yours

Klaus Wiedhahn

same Kommunikationsebene hergestellt, Vertrauen und Sympathie zum Referenten erzeugt werden, die das Zuhören erst attraktiv machten.

Die Auswirkungen dieses didaktischen Ansatzes waren dann auch gleich am nächsten Tag bei einigen Hauptvorträgen zu beobachten. Besonders bei denen mit eher mittelmäßiger wissenschaftlicher Substanz machten die Anekdoten des Referenten über seine Herkunft, Reiseziele, Familienmitglieder, Danksagung an die freiheitliche Ausprägung der besuchten Dental School usw. annähernd die Hälfte des Vortrages aus.

Sind wir wirklich schon so weit (gesunken), dass wir uns ohne eine vorausgehende Geschichte innerlich abwenden? Dass bis zu einem Drittel der kostbaren Vortragszeit mit Storytelling verbraucht wird?

Lesen Sie jetzt etwa nur weiter, weil ich Ihnen vorher über meine ach so schreckliche letzte Woche berichtet habe?

Auf demselben Kongress zeigte sich, dass es auch anders geht: Der Vortrag von Frank Spear und Gregg Kinzer zum Beispiel war so inspirierend und so perfekt, dass er allein die weite Reise nach Las Vegas wert gewesen wäre und vor allem: ganz ohne Storytelling.

An dieser Stelle sollte man sich fragen, welche Aufgaben, welches Ziel Kongressvorträge mit ihren meist wunderschönen, ausgefeilten Präsentationen haben. Neben der Selbstdarstellung der Referenten ist es natürlich die Weitergabe und Aktualisierung von wissenschaftlichen Informationen, geht es darum, Impulse zu setzen, Inspiration und Anregung zu verbreiten, in den Praxen der Zuhörenden Neues zu integrieren oder die Bestätigung zu geben: Du bist mit Deiner Zahnmedizin auf dem richtigen Weg.

Was noch so perfekte Vorträge nicht leisten können, ist es, Fähigkeiten oder gar Fertigkeiten zu vermitteln. Dafür braucht es ein ganz anderes Format: kleine Gruppen, Hands-on-Übungen, Falldarstellungen, Beschreibung von Misserfolgen, verbunden mit Strategien zu deren Vermeidung, also das ganze Warum und das ganze Wie.

Dazu eine(n) Kursleiter(in), der (die) das zu Lernende täglich selbst praktiziert.

Mit diesem Konzept haben wir die seit 20 Jahren erfolgreichen Fortbildungskurse der DGCZ in die Digital Dental Academy Berlin mit ihren fast unbegrenzten Möglichkeiten transferiert. Mit circa 30 Referenten – jeder ein Kollege und erfahrener Experte – und einer einzigartigen Kombination von Räumlichkeiten und Ausrüstung können Fähigkeiten und Fertigkeiten erworben oder perfektioniert werden. Alles ohne Storytelling.

Wir wollen, dass Sie von diesen Fortbildungen wieder begeistert zurück in Ihre Praxis kehren, und freuen uns ganz besonders auf Sie.

Mit herzlichen Grüßen  
Ihr



Klaus Wiedhahn

**Address/Adresse:** Dr. med. dent. Klaus Wiedhahn, Bendestorfer Straße 5,  
21244 Buchholz, Germany, Tel.: + 49 (0) 4181-32232,  
Fax: + 49 (0) 4181-39557, E-Mail: [wiedhahn@quintessenz.de](mailto:wiedhahn@quintessenz.de)