EFP European Federation of Periodontology

meridol®

10 SCHLÜSSEL

DAS GUTE MUNDGESUNDHEITSVERHALTEN DER PATIENTEN FREISETZEN

1. BERATUNG

Sie als Zahnarzt oder Dentalhygienikerin können als **Berater** oder **Beraterin** agieren.

Seien Sie glaubwürdig, einfühlsam und vertrauenswürdig, um EINE EFFEKTIVE KOMMUNIKATION AUFZUBAUEN.

2. UMFELD

Schaffen Sie EIN EINLADENDES UND NEUTRALES **Umfeld**.

Hören Sie sich die Anliegen Ihrer Patienten aktiv an. Ein kooperativer Ansatz bestärkt sie.

3. ANLEITUNG

Verwenden Sie **Standardwerte**, um die Patienten anzuleiten, AUF DEM RICHTIGEN WEG ZU BLEIBEN.

Empfehlen Sie zum Beispiel regelmässige Präventionsmassnahmen und Termine in der Zahnarztpraxis.

4. VERANSCHAULICHUNG

Machen Sie die Vorbeugung und Behandlung von Zahnfleischproblemen durch Anschauungsmaterial, Demonstrationen und klare, leicht verständliche Erklärungen **anschaulicher**.

ZEIGEN SIE IHREN PATIENTEN, WIE ZAHNFLEISCHPROBLEME AUSSEHEN UND WIE SICH DIESE ENTWICKELN KÖNNEN.

5. MOTIVIERUNG

Motivieren Sie Ihre Patienten/-innen MIT INFORMATIONEN, die sie auf Gespräche über die Prävention von Zahnfleischproblemen vorbereiten.

Geben Sie Aufklärungsmaterial, Videos oder Erfolgsgeschichten von anderen Patienten weiter, die erfolgreich Zahnfleischprobleme verhindert haben.

6. APPELL

Appellieren Sie an die EMOTIONEN DER PATIENTEN, indem Sie die Unannehmlichkeiten, die erhöhten Empfindlichkeiten und den möglichen Mundgeruch, die durch Zahnfleischprobleme verursacht werden, sowie die Nebenwirkungen der Behandlungen im Vergleich zur Vorbeugung hervorheben.

BETONEN SIE AUCH DIE ERLEICHTERUNG UND ZUFRIEDENHEIT, DIE EIN GESUNDES LÄCHELN MIT SICH BRINGT.

7. NORMEN

Beeinflussung DES PATIENTENVERHALTENS durch soziale **Normen**.

Sie können zum Beispiel die Häufigkeit von Zahnfleischproblemen in der Altersgruppe Ihres Patienten erwähnen und die Bedeutung eines gesunden Lebensstils betonen.

8. EINWILLIGUNG

Ermutigen Sie die Patienten, zu Präventionsmassnahmen und Behandlungsplänen **einzuwilligen**.

Lassen Sie sich von Ihren Patienten mündlich oder schriftlich bestätigen, dass sie EINWILLIGEN und KONKRETE ZIELE SETZEN.

9. ANREIZE

Bieten Sie Ihren Patienten **Anreize**, um SIE ZU MOTIVIEREN, Präventionsmassnahmen und Behandlungspläne zu befolgen.

Diese Anreize könnten verbales Lob und Belohnungen umfassen und zu künftigen Kosteneinsparungen führen.

10. SELBSTBESTIMMUNG

Appell an die **Selbstwirksamkeit** der Patienten.

Erklären Sie Ihren Patienten, wie eine gute Mundhygiene und die Vorbeugung von Zahnfleischproblemen IHRE SELBSTWIRKSAMKEIT und ihr ALLGEMEINES WOHLBEFINDEN STÄRKEN KÖNNEN.

10 SCHLÜSSEL DAS GUTE MUNDGESUNDHEITSVERHALTEN DER PATIENTEN FREISETZEN

EFP European Federation of Periodontology

meridol®