

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**.



GLAUBWÜRDIG



EINFÜHLSAM



EFFEKTIVE KOMMUNIKATION

2. UMFELD

Schaffen Sie **ein einladendes und neutrales Umfeld**.

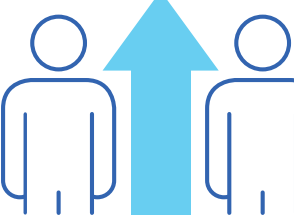
Hören Sie sich die Anliegen Ihrer Patienten aktiv an. Ein kooperativer Ansatz bestärkt sie.



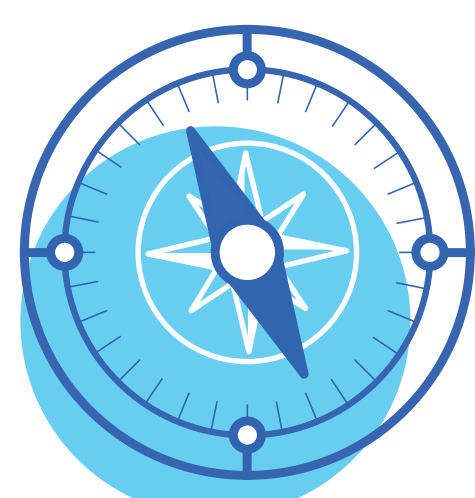
PATIENTEN VERSTEHEN



IHR WISSEN ERKUNDEN



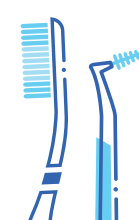
KOOPERATIVER ANSATZ



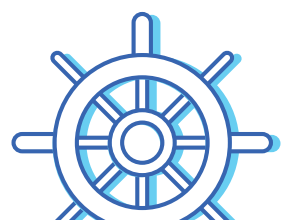
3. ANLEITUNG

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

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



ELMÄSSIGE VORSORGE MASSNAHMEN



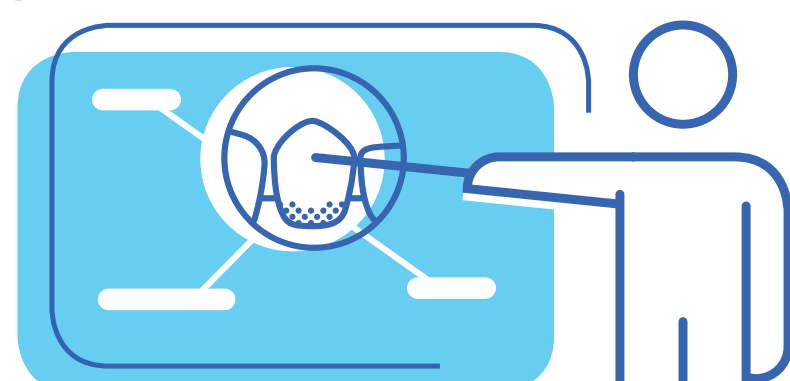
RICHTIGE RICHTUNG



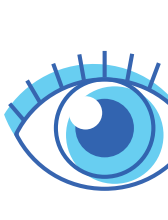
BESUCHE BEIM ZAHNARZT

4. VERANSCHAULICHUNG

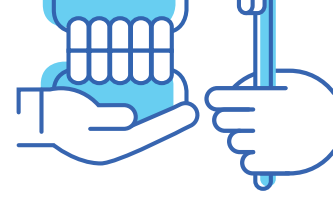
Machen Sie die Vorbeugung und Behandlung von Zahnfleischproblemen durch Anschauungsmaterial, Demonstrationen und klare, leicht verständliche Erklärungen **anschaulicher**.



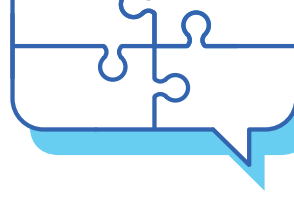
ZEIGEN SIE IHREN PATIENTEN, WIE ZAHNFLEISCHPROBLEME AUSSEHEN UND WIE SICH DIESE ENTWICKELN KÖNNEN.



VISUALS



DEMONSTRATIONEN



EINFACHE UND KLAARE ERKLÄRUNGEN



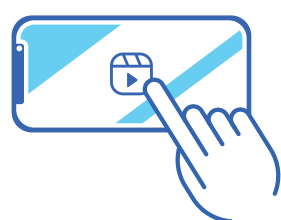
5. MOTIVIERUNG

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.



LEHRMATERIALIEN



VIDEOS



ERFOLGSGESCHICHTEN

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.



GEFÜHLE DES PATIENTEN



UNBEHAGEN



ERLEICHTERUNG UND ZUFRIEDENHEIT

7. NORMEN

Beeinflussung **DES PATIENTENVERHALTENS** durch soziale **Normen**.

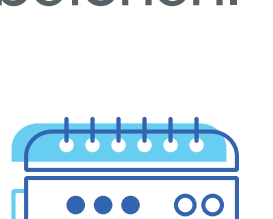
Sie können zum Beispiel die Häufigkeit von Zahnfleischproblemen in der Altersgruppe Ihres Patienten erwähnen und die Bedeutung eines gesunden Lebensstils betonen.



VERHALTEN DES PATIENTEN



ZAHNFLEISCHPROBLEME



REGELMÄSSIGE KONTROLLUNTERSUCHUNGEN

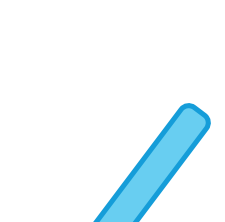
8. EINWILLIGUNG

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**.



MÜNDLICH



SCHRIFTLICH



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.



KOSTENEINSPARUNGEN



BELohnUNGEN

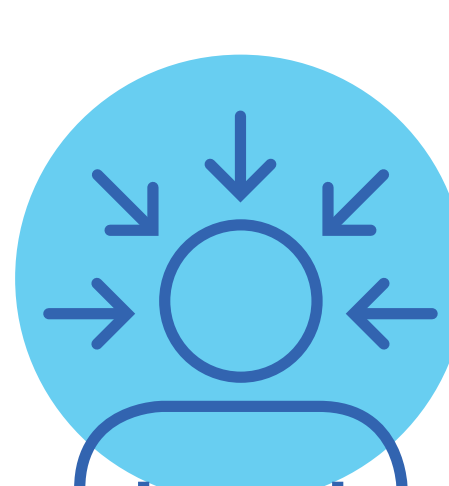


VERBALES LOB

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**.



SELBSTVERTRAUEN



GESUNDES LÄCHELN



WOHLBEFINDEN

