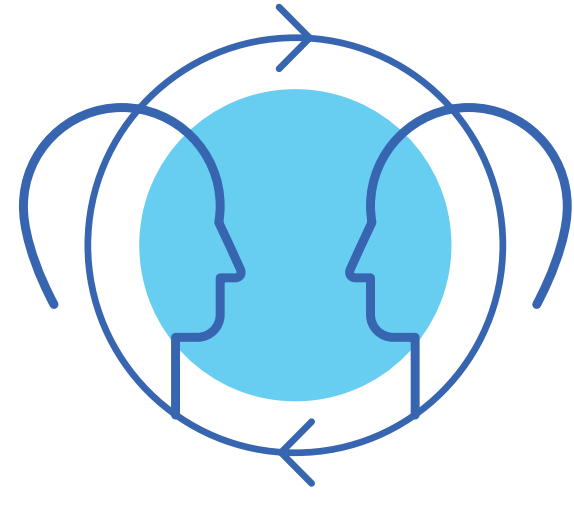


10 CHIAVI

PER SBLOCCARE IL COMPORTAMENTO DEI PAZIENTI VERSO UNA BUONA SALUTE ORALE



1. MESSAGGERO

Tu, in qualità di dentista o igienista dentale, puoi agire come **messaggero**.

Sii credibile, empatico e affidabile per **STABILIRE UNA COMUNICAZIONE EFFICACE**.



CREDIBILE



EMPATICO



COMUNICAZIONE EFFICACE

2. AMBIENTE

Crea un **ambiente ACCOGLIENTE E PRIVO DI GIUDIZIO**.

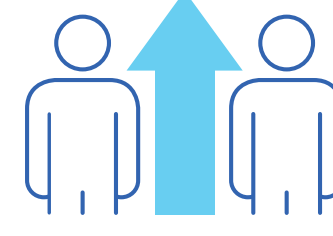
Ascolta attentamente le preoccupazioni del tuo paziente. Un approccio collaborativo li responsabilizza.



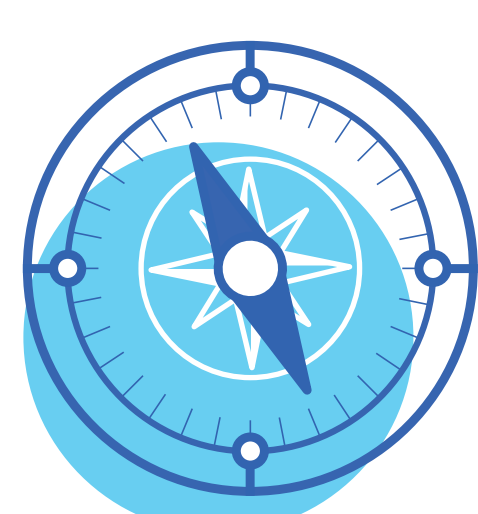
COMPRENDERE I PAZIENTI



ESPLORARE LE LORO CONOSCENZE



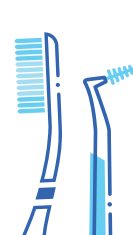
APPROCCIO COLLABORATIVO



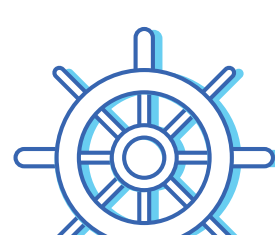
3. GUIDA

Utilizza **opzioni predefinite** per **ORIENTARE I PAZIENTI A RIMANERE NELLA GIUSTA DIREZIONE**.

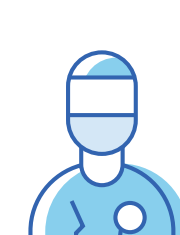
Ad esempio, raccomanda misure preventive regolari e visite ai professionisti della salute orale.



MISURE PREVENTIVE REGOLARI



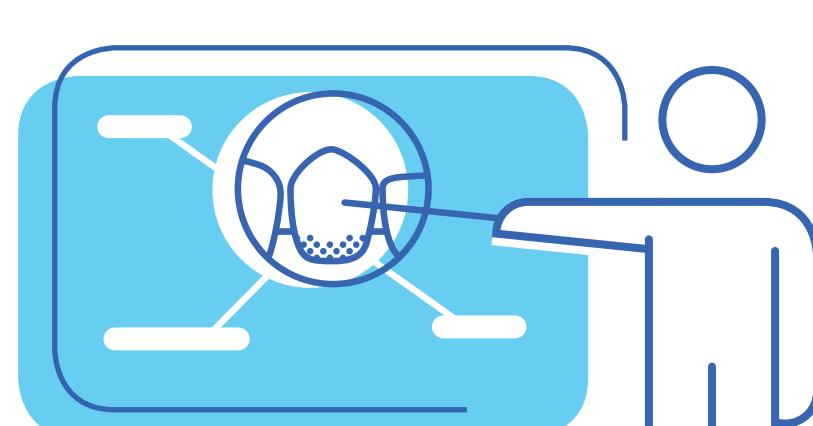
GIUSTA DIREZIONE



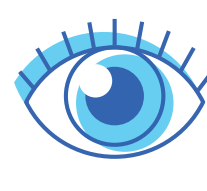
VISITE A UN PROFESSIONISTA DELLA SALUTE ORALE

4. SOTTOLINEARE

Rendi **più evidente** la prevenzione e il trattamento dei problemi gengivali utilizzando supporti visivi, dimostrazioni e spiegazioni chiare e facilmente comprensibili.



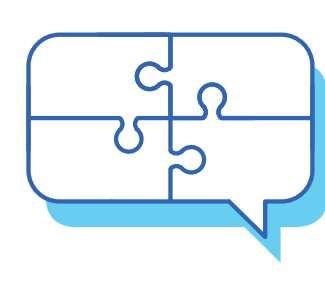
MOSTRA AI TUOI PAZIENTI COME SI PRESENTANO I PROBLEMI GENGIVALI E COME POSSONO PROGREDIRE.



SUPPORTI VISIVI

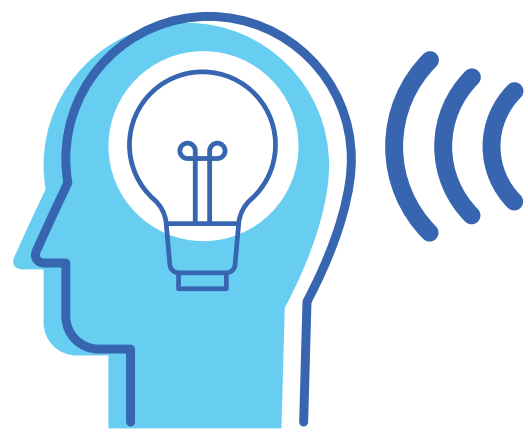


DIMOSTRAZIONI



SPIEGAZIONI FACILI E CHIARE

5. MOTIVAZIONE



Motiva i tuoi pazienti **CON INFORMAZIONI CHE LI PREPARANO** a discutere della prevenzione dei problemi gengivali.

Condividi materiali educativi, video o storie di successo di altri pazienti che sono riusciti a prevenire problemi gengivali.



MATERIALI DIDATTICI



VIDEO



STORIE DI SUCCESSO

6. FARE APPELLO

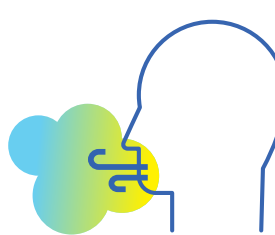
Fai appello alle **EMOZIONI DEL PAZIENTE** evidenziando il disagio, l'irritazione e il possibile alito cattivo causati dai problemi gengivali e l'inconveniente dei loro trattamenti, rispetto alla prevenzione.



SOTTOLINEA INOLTRE IL SOLLIEVO E LA SODDISFAZIONE CHE ACCOMPAGNANO UN SORRISO SANO.



EMOZIONI DEL PAZIENTE



DISAGIO



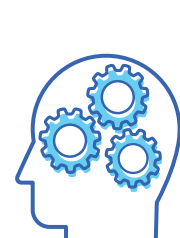
SOLLIEVO E SODDISFAZIONE

7. NORME

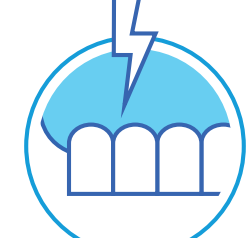


Sfrutta le **norme** sociali per influenzare **IL COMPORTAMENTO DEI PAZIENTI**.

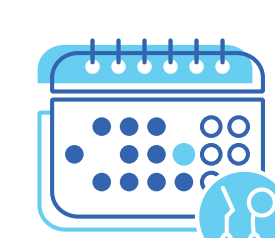
Ad esempio, puoi menzionare la prevalenza dei problemi gengivali nella fascia d'età del tuo paziente e sottolineare l'importanza di uno stile di vita sano.



COMPORTAMENTO DEL PAZIENTE



PROBLEMI GENGIVALI

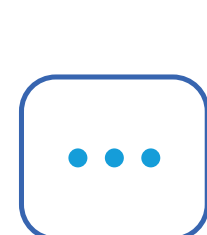


CONTROLLI REGOLARI

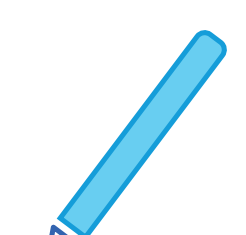
8. IMPEGNO

Incoraggia i pazienti a **impegnarsi** nelle misure preventive e nei piani di trattamento.

Chiedi ai tuoi pazienti di confermare verbalmente, o per iscritto, **IL LORO IMPEGNO E DI STABILIRE OBIETTIVI SPECIFICI**.



VERBALMENTE



PER ISCRITTO



FISSARE OBIETTIVI SPECIFICI



9. INCENTIVI

Offri ai tuoi pazienti **incentivi** per **MOTIVARLI** a seguire le misure preventive e i piani di trattamento.

Questi incentivi possono includere elogi verbali, ricompense e portare a futuri risparmi economici.



RISPARMIO SUI COSTI



RICOMPENSE

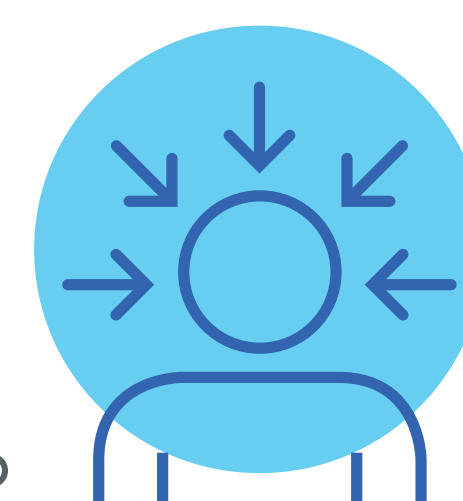


ELOGI VERBALI

10. AUTOSTIMA

Fai appello **all'autostima** dei pazienti.

Spiega ai tuoi pazienti come mantenere una buona igiene orale e prevenire i problemi gengivali possa aumentare la loro **FIDUCIA IN SÉ STESSI E IL BENESSERE GENERALE**.



FIDUCIA IN SÉ STESSI



SORRISO SANO



BENESSERE

