

患者さんのモチベーションを高める 10の方法

言葉編

～ちょっとした一言で伝わり方が深くなります～

1 「〇〇な患者さんも多いんですが…」

患者さんを褒める言葉

ここはなかなか上手にみがけない患者さんが多いんですが、〇〇さんは本当によくみがけてますね

2 「〇〇でほっとしてます」

症状の改善などを自分の気持ちとして伝える

ここはポケットも深くて治りが悪いところだったので、よくなってほっとしてます

3 「〇〇さんの場合なんですが…」

患者さんに特に注意を促したい場合

〇〇さんの場合なんですが、ご覧のように、この歯が傾斜していてとてもみがきにくくなっています

4 「実は私達でも…」

難易度が高いことを伝える言葉

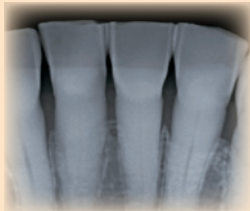
実は私達でも、どんなに丁寧にみがいても半年もすれば歯石がついてしまうんです

見せ方編

～手ぶらでの説明は絶対にNGです～

5 自分の写真を使う・ミラーで見せる

自分の姿を見てもらい「自分のことなのに知らなかったこと」を伝えるとプロとしての信頼を得られます。



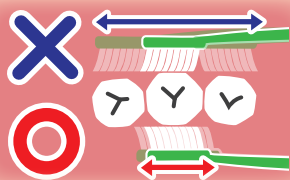
6 模型を使う

患者さんは歯の形、構造、並び方について正しくイメージができません。



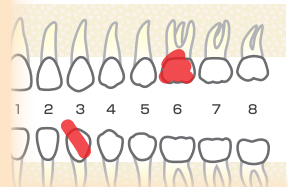
7 図解資料を使う

目に見えない説明は「何も伝わらない」と肝に銘じておきましょう。



8 手書きで解説する

目の前で患者さんのために手書きすることで「感謝と信頼」を得ることができます。



9 症例写真を使う

プラス・マイナスどちらも「将来こうなる」という【実例】を見せることで気持ちを動かすことができます。



10 動画を使う

資料の中で圧倒的に理解しやすいのが【動画】です。さらに【動画】を使うことは「最先端な医院」という印象を与えます。

