

PODCAST 18

Date d'envoi : mercredi 4 à 5 :00

Titre : Les besoins de nos patients

Pour écouter

« Les besoins de nos patients »

[clique ici](#)

Le matin au réveil, on a 2 choix, soit on se rendort pour continuer ses rêves, soit on se lève pour les réaliser.

Docteur, lève toi et souviens toi pourquoi tu as choisi ce beau métier !

Bienvenu dans le dix-huitième audio du défi des 365 jours, que je t'offre avec le soutien de NatureBio Dental, le mouvement qui unit les chirurgiens-dentistes, les médecins et praticiens de santé ainsi que des patients motivés pour remettre la santé bucco-dentaire au cœur de la santé.

Le but : rendre ta journée plus belle !

Quels sont les besoins de nos patients ? On entend souvent dire que les patients ne sont pas motivés pour leurs soins dentaires et les patients se plaignent souvent du prix des soins dentaires sans en connaître la valeur. Mais cette valeur bien souvent ne se base que sur ses connaissances et sa conscience du rôle des dents dans sa santé.

J'ai pu ainsi faire le lien avec la fameuse pyramide de Maslow.

Où se trouve notre patient sur cette fameuse échelle des besoins ?

Chaque patient vient nous consulter avec un besoin particulier, car en fonction du besoin qui le pousse à consulter, son écoute et ses choix de traitement seront différents.

Donc ce n'est pas une absence de motivation car un patient est toujours motivé à satisfaire ses besoins. Toute la subtilité sera de comprendre où se situe notre patient sur cette échelle et de lui proposer un plan de traitement qui satisfera son besoin.

En bas de l'échelle, ce sont les besoins physiologiques, ton patient veut avoir des dents pour manger et pour parler.

L'étage au-dessus ce sont les besoins de sécurité, ton patient veut avoir des dents solides qui ne vont pas lui poser de problème.

3^e niveau ce sont les besoins d'appartenance et les besoins affectifs, ainsi ton patient veut pouvoir sourire et embrasser en toute confiance.

Ensuite on retrouve les besoins d'estime et de respect, ainsi tu verras que ces patients auront la conscience que leurs dents font vraiment partie d'eux-mêmes, beaucoup plus que tous les patients dont je t'ai parlé précédemment et tu te rendras compte que ce sont des personnes qui prennent soin de leurs dents avec respect comme ils prennent soin d'eux même. Ce sont ces personnes qui te poseront beaucoup de questions sur la biocompatibilité des matériaux que tu vas leur mettre en bouche.

En en haut de la pyramide, on retrouve les besoins d'accomplissement personnel. Ce sont des patients qui comprennent qu'il faut avoir de bonnes dents pour bien avancer sur le chemin de la vie. C'est ton patient qui voudra mettre du sens sur chacune de ses maladies et sera curieux de symbolique dentaire.

La bonne nouvelle c'est que le niveau de conscience peut évoluer au fil du temps, en satisfaisant le besoin d'un patient, lorsque son besoin est pleinement satisfait, on lui donne l'opportunité de passer au niveau supérieur de l'échelle.

Par exemple, un patient à qui on aura permis de retrouver un confort de mastication sera plus disposé à envisager l'esthétique de son incisive centrale qui n'a pas la même couleur que ses voisines. Il se mettra même spontanément à la remarquer alors que ça fait 20 ans qu'il vit avec dans l'indifférence.

Je te souhaite une belle journée et te dis à demain, naturellement !

Catherine Rossi

