

PODCAST 78

Date d'envoi : mercredi 16 à 5 :00

Titre : Légitimité et crédibilité

Pour écouter

« Légitimité et crédibilité »

[clique ici](#)

La vie nous a donné 1 bouche et 2 oreilles, fait en sorte de les utiliser proportionnellement.

Docteur écoute et souviens-toi pourquoi tu as choisi ce beau métier !

Bienvenu dans le soixante 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 : Mieux écouter pour mieux comprendre tes patients

Je voudrais te parler aujourd'hui de légitimité et de crédibilité. Notre blouse blanche et notre titre de Docteur nous donnent une légitimité, mais qu'en est-il de notre crédibilité ?

J'ai appris dans mes cours de psychothérapie que l'on ne peut jamais amener un patient plus loin qu'où on est allé soi-même. C'est pour cela que je teste et que j'expérimente beaucoup de méthodes et de protocoles que je conseille ensuite à mes patients. Il est évident que cela augmente ma crédibilité. Quand par exemple, je veux convaincre un patient adulte de faire de la rééducation linguale, que je lui montre les exercices et que je lui partage tous les bénéfices que ça m'a apporté, mon vécu de cette expérience, c'est sûr, j'augmente ma crédibilité.

En fait le patient est beaucoup plus sensible à qui nous sommes plutôt qu'à ce que nous faisons ou disons. L'expérience a même montré que plus on écoute, plus notre interlocuteur nous adore même si nous n'avons pas ouvert la bouche ! Dans la relation patient/praticien cette écoute est la clé de la confiance.

Être crédible, ça veut dire que l'on peut te croire et on te croit généralement quand on sait que tu as l'expérience de ce que tu dis.

Je demande souvent à mes patients des retours sur leur expérience des soins qui ont été faits. Le patient explique ce qu'il a ressenti, ses effets secondaires, parfois pourquoi il a choisi telle ou telle option. Les patients sont très crédibles quand ils racontent leurs expériences. Ils ont une crédibilité que n'a pas le praticien qui n'a pas vécu ce soin.

Heureusement pour moi je n'ai pas vécu le centième de tout ce que mes patients vivent sur un fauteuil dentaire. Si je n'avais pas le retour d'expériences des patients sur ce qu'ils ont vécu, je risquerais de m'engager dans un cours de dentisterie à chaque fois que j'explique un plan de traitement à un patient.

C'est ainsi que j'utilise les histoires de mes patients pour expliquer les traitements que je propose sous l'angle des bénéfices, des avantages que ça va leur apporter et j'utilise pour ça le fameux « story telling », je peux tout à fait dire : « Vous savez, moi je n'ai jamais vécu de dévitalisation, mais ce que mes patients me rapportent de leur expérience chez l'endodontiste, c'est qu'ils appréhendaient beaucoup de rester pendant 3H la bouche ouverte, mais en fait ils étaient très bien installés, on leur a mis une cale qui leur a permis de garder la bouche ouverte sans se fatiguer, ils ont pris leurs écouteurs pour écouter un audio livre, il y en a même un qui s'est endormi ».

« En tout cas mon confrère endodontiste a l'habitude, c'est un expert et il fait tout pour que ses patients soient confortables et au final, il va sauver votre dent et votre santé ».

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