

## PODCAST 123

Date d'envoi : mercredi 25 à 5 :00

Titre : Qui sont nos patients motivés ?

Pour écouter

### LE PODCAST

« Qui sont nos patients motivés ? »

[clique ici](#)

Chacun de nos actes résonnent dans l'éternité

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

Bienvenue dans le cent vingt-troisième 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 : Agir pour un monde meilleur.

Quand les dentistes parlent entre eux des soins et traitements qu'ils aimeraient pouvoir proposer à leurs patients, on entend souvent le mot « motivation ».

On entend aussi les patients se plaindre des prix des prothèses dentaires et on comprend bien qu'ils n'en connaissent pas la valeur.

La valeur qu'une personne donne à ses dents est très personnelle.

Il est intéressant, quand on rencontre un patient pour la première fois, de comprendre où il se situe par rapport à l'échelle de ses besoins.

En effet, en fonction du besoin qui le pousse à consulter, son écoute et ses choix de traitements seront différents et cela sans jugement.

Ce n'est donc pas une question de motivation, car le patient est toujours motivé à satisfaire ses propres besoins, des besoins alignés avec qui il est.

J'aime beaucoup m'appuyer sur la pyramide de Maslow pour évaluer les besoins de mes patients et me centrer sur leurs objectifs.

- A la base de la pyramide, on trouve les besoins physiologiques. A ce niveau, le patient ne consultera que si l'état de ses dents l'empêche de manger ou de parler, et dès que ce besoin sera satisfait, il arrêtera les soins. C'est le patient que l'on ne

voit en urgence que lorsqu'il a mal. Pour l'amener au terme de ses soins, il faudra utiliser les mots qui ont un impact sur son besoin à satisfaire.

- La personne qui a un besoin de sécurité consultera parce qu'une dent bouge ou s'est cassée, même si elle n'a pas mal. Son besoin est d'avoir des dents solides qui ne vont pas poser de problème. Elle s'engagera dans les soins si elle comprend qu'elle risque d'avoir une infection, des douleurs et des soins compliqués qui vont lui faire perdre du temps.
- Le patient qui a un besoin d'appartenance et affectif veut pouvoir sourire et embrasser en toute confiance. C'est la perte esthétique qui motivera sa consultation, l'halitose. Il demande « est-ce que ça va se voir ? » Il voudra soigner le groupe incisivo-canin en priorité, même s'il est édenté en postérieur.
- Le patient qui a besoin d'estime et de respect prendra soin de ses dents avec respect comme il prend soin de lui et de sa santé. Ce sont ces patients qui recherchent des soins dentaires différents. Ils se soignent avec les médecines naturelles, mangent bio et veulent de la cohérence dans leur santé. Leur motivation est d'avoir des dents saines. Ce sont des patients qui investissent pour leurs dents car ils connaissent et comprennent la valeur ajoutée pour leur santé d'avoir de bonnes dents. Ils s'engagent volontiers dans une réhabilitation globale si tous les concepts de dentisterie naturelle lui sont proposés.
- Tout en haut de la pyramide, on y rencontre des patients qui évoluent en conscience sur un chemin de développement personnel. Un jour, ils réalisent qu'ils ne peuvent plus évoluer avec la bouche et les dents qu'ils ont. Ils recherchent un praticien maîtrisant la dentisterie holistique, car ils ne veulent pas que du soin physique. En premier lieu, ils veulent comprendre pourquoi physiquement, psychologiquement et émotionnellement ils en sont arrivés là. Ensuite ils veulent enlever tous les métaux lourds de leur bouche (mercure, nickel, chrome, cobalt, titane, cadmium). Ils se posent des questions au sujet de leurs dents dévitalisées, extraire ou faire retraiter par un endodontiste. Ils font le lien dents/organes. Ils se soucient de leurs gencives, veulent des conseils de prévention, des traitements de fond pour augmenter leurs défenses immunitaires. Ils sont sensibilisés au fait que leurs douleurs de dos, de cervicales, de genoux ou autres, peuvent venir de leur malocclusion dentaire. Ils sont donc prêts à porter une gouttière, à être suivi par un ostéopathe et s'engager dans des traitements prothétiques ou orthodontiques pour réhabiliter leur occlusion. Bref, un patient avec qui on peut créer un réel partenariat thérapeutique. Une relation gagnant/gagnant, car ce patient vient nous consulter pour retrouver ou trouver son énergie de vie, sa force, son ancrage. Il est donc persévérant dans cette prise en charge globale et parfois longue, mais riche en échanges mutuels.

Notre rôle en tant que thérapeute est avant tout de comprendre quel besoin notre patient veut satisfaire et le satisfaire en priorité. Cette première étape va permettre une

nouvelle écoute. Ainsi, petit à petit, le dentiste peut initier l'importance des dents et de la prévention afin que la bouche devienne une réelle valeur ajoutée pour la santé. Le patient ne s'engage pas dans un soin si son besoin n'est pas pris en compte. Pour le patient le soin est terminé quand son besoin est satisfait.

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