



Wichtige Facetten der Patientenkommunikation

Die Patienten kommen in unsere Praxis, um sich ihre Zähne behandeln zu lassen. Dafür steht uns ja auch eine umfangreiche Ausrüstung bereit, von den dazu nötigen Kenntnissen und Fertigkeiten ganz zu schweigen. Aber was bringt unsere Patienten dazu, uns treu zu bleiben, ja, uns sogar in ihrem Freundes- und Familienkreis weiter zu empfehlen?

Zu diesem Thema finden Sie in diesem Heft eine Fülle von Ideen und Anregungen. Das beginnt bei werdenden Eltern: Was müssen sie wissen, damit die Zahngesundheit des Nachwuchses möglichst von Anfang an gesichert werden kann und der junge Mensch sich so manche unangenehme Erfahrung beim Zahnarzt ersparen kann? Oder wie kann man Patienten, die mit einem umfangreichen Sanierungsbedarf zu uns kommen, elegant und anschaulich über die verschiedenen Versorgungsoptionen aufklären und Ihnen so bei der Entscheidungsfindung helfen? Und dabei auch alle gesetzlichen Aufklärungspflichten im Vorfeld einer Behandlung erfüllen?

Wie kann ich den Aufenthalt in der Praxis und speziell auf dem Behandlungstuhl für den Patienten zu etwas (positiv) Besonderem machen? Oder wie kann man Patienten bei dem heiklen, von den meisten nur ungern angesprochenen Thema, Mundgeruch helfen? Wie geht man am konstruktivsten mit Beschwerden über die Praxis um und wie kann man den guten Ruf nach außen tragen?

Alle diese Themen, die für Sie von unseren in diesen Dingen erfahrenen Autoren aufbereitet wurden, werden Ihnen sicher dabei behilflich sein können, den Erfolg der Praxis zu mehren. Und mit den Reaktionen der so „Beglückten“ erfährt man zudem seine ganz persönlichen Erfolgserlebnisse!

Lesen Sie, probieren Sie das Eine oder Andere aus – und genießen Sie die Erfolge!

Viel Spaß dabei wünscht Ihnen

Dr. Susanne Fath



Dr. Susanne Fath

Zahnärztin
MSc Parodontologie und
periimplantäre Therapie

Niedergelassen in eigener
Praxis in Berlin und
Chefredakteurin des
Quintessenz Team-Journals.