MATTEO
CONTARDI
BLOG

PERCHÉ ECCELLERE NELLA COMUNICAZIONE AD OGGI È FONDAMENTALE PER OGNI IGIENISTA DENTALE?

08.28.2017 *by* SWYP3 // LEAVE A COMMENT

4
SHARES

0

★★★★★

5 (100%) 1 vote[s]

BLAH...
BLAH...
BLAH...

6 FRASI DA INTRODURRE NELLA TUA MOTIVAZIONE PER RENDERLA MOLTO PIÙ EFFICACE

L’eccellenza linguistica è un argomento molto caldo per chi si occupa di comunicazione, motivazione, vendita e per ogni professionista che si relaziona costantemente con le persone

Come voi sapete io sono convinto che **la comunicazione sia fondamentale** in ogni ambito della vita sociale e lavorativa

In ambito lavorativo, ogni professionista che lavora a contatto con il pubblico e ci ha a che fare in maniera diretta, a partire dal venditore, passando per il ristoratore, i motivatori e arrivando fino a noi fantastici igienisti dentali, deve possedere un’abilità ed eccellenza linguistica uniche, **deve sapere quando e quali frasi o parole usare**, in che tono dirle e con che gesti introdurle, per condurre e accompagnare l'interlocutore e farlo entrare in connessione con lui

Non è sufficiente avere delle buone abilità manuali se poi non si è in grado di farle percepire e di entrare in connessione con le persone, è un po' come avere un prodotto molto buono e non saperlo vendere e comunicarlo al meglio

Non serve fare una buona igiene se poi il paziente non ti ascolta e torna alla seduta seguente con una scarsa igiene orale e non si ricorda nemmeno delle tue direttive

Credimi capita a molti

Io da sempre, **preferisco avere meno pazienti ma dedicarmi a loro in modo tale che possano seguirmi e sentirsi coccolati**, faccio questo tendendo del tempo nella seduta anche per comunicare e motivare la persona che ho di fronte e studiando le giuste tecniche della persuasione e comunicazione

Non ha senso fare 10/12 persone la giorno con i tempi contati come se uno fosse in catena di montaggio e magari riesci a motivarne nemmeno la metà

Molto meglio farne 5/6 e dedicare il giusto tempo ad ogni persone, fidelizzare al massimo e fare sentire coccolato ogni paziente comunicandoci e motivandolo in maniera corretta e duratura

RACCONTARE E ARGOMENTARE

La capacità di raccontare, argomentare, parlare ed avere il tempo

per entrare in empatia con il paziente viene ancora oggi troppo snobbata e considerata di secondaria importanza, mentre è fondamentale tanto quanto fare una buona igiene orale

E dovendo scegliere vorrei sempre un’igienista bravo sia a livello pratico ma altrettanto nella comunicazione, piuttosto che l’igienista migliore della terra ma che è freddo e non trasmette nulla ai tutti i pazienti che incontra

Perché il primo motiverà e fidelizzerà più pazienti del secondo, pazienti che torneranno volentieri e che ascolteranno alla lettera molte delle sue istruzioni

Leggendo articoli e libri di vari comunicatori in giro per la rete mi sono soffermato su uno di Paolo Borzacchiello noto venditore ed esperto di comunicazione e tanto altro

Che racchiudeva delle semplici regole linguistiche, regole che anche io uso per persuadere e comunicare al meglio

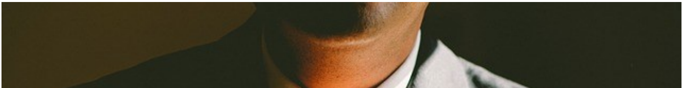
Frasi che non sono la ricetta magica ma che hanno un forte potere

evocativo e persuasivo da usare con la dovuta appropriatezza ed eleganza

Frasi che ti faranno guadagnare fiducia e leadership, che sono importanti per motivare e farti percepire come affidabile

Frasi che di sicuro potranno esserti piacevolmente utili

LE 3 FRASI PER GUADAGNARE LEADERSHIP DURANTE LA MOTIVAZIONE



Sono frasi che aumentano la tua credibilità e **ti fanno apparire come un professionista** che sa quello che dice e del quale ci si può fidare

1 **Questa è la situazione**: Con questa frase devi iniziare ad illustrare al paziente dopo la prima visita, ogni volta che ci sia bisogno, appunto la sua situazione. Serve a catalizzare maggiormente la sua

attenzione verso di te e ti fa apparire come colui che ha capito la situazione e conosce quello che bisogna fare

2 **Questo è quello che noi faremo**: Quando passerai ad illustrare il piano di trattamento. Questa frase continua la scia delle impressioni date con la prima frase e conferma la tua autorità e affidabilità. Quando le persone riconoscono queste doti in chi parla sono disposte a seguirlo e a fidarsi di lui

3 **Puoi contare sempre su di me**: Da usare verso la conclusione del discorso e completa il terzetto di frasi che ti danno autorevolezza e affidabilità agli occhi e orecchie di chi ti ascolta. Certo che in

seguito, dovrai confermare con i fatti questa frase e quindi in caso di bisogno dovrai essere sempre disponibile e corretto

LE 3 FRASI PER GUADAGNARE SICUREZZA DURANTE LA MOTIVAZIONE

Queste frasi sono da inserire perché servono a mettere a proprio agio il paziente e lo faranno sentire accolto, coccolato e contento di essere nelle tua mani.

1 **Parlamene di più**: Serve agli inizi della seduta per farti raccontare delle situazioni del paziente relative a delle sue sintomatologie generali, a dei periodi passati dopo tanto tempo che non lo vedi, per rompere il ghiaccio dopo un’iniziale domanda e per mettere a proprio agio persone che hanno l’ansia della poltrona. Ha il potere di sciogliere eventuali blocchi nella comunicazione, è importante che dopo tu stia in ascolto quando il paziente inizia a parlare e ti racconterà determinate cose aprendosi con te, ascolta e non

interrompere, mantieni lo sguardo su di lui non per forza sempre negli occhi, e rafforza il tutto annuendo e ripetendo qualche sua frase conclusiva, ad esempio:

> ***Paziente:“…in più io non reputo giusto tutto questo”***
>
> ***Tu:“Capisco non lo reputi giusto ok”***

2 **Come ti senti oggi**: Sempre come la frase prima, si usa per continuare il discorso e mostrarci molto vogliosi di fare il meglio per il paziente e farlo sentire

coccolato e unico, ma anche e sopratutto come inizio, per rompere il ghiaccio e allo stesso tempo accogliere nella maniera corretta, facendo percepire il tuo interesse per il benessere e la persona con cui parli

3 **Posso farlo volentieri**: Questa completa il tutto e genera senso di possibilità e gioia nel paziente che si sente libero e sicuro di affidarsi a te, dovrai sempre sostenere questa frase con i fatti altrimenti serve a molto poco

Inserendo queste frasi in un discorso valido e ascoltando effettivamente il paziente, migliorerai la possibilità di apparire come una figura sicura e affidabile, mettendo a proprio agio e coccolando il paziente con le tue parole e il tuo ascolto

Tutte cose fondamentali per motivare e fidelizzare al massimo ogni persona

Provale

Ricorda sempre che la comunicazione deve essere studiata e preparata come il resto

Believe in me believe in your words

Ciao ragazzi!!

A presto!!

RELATED

Stagione 2: Le interviste di Matteo
May 15, 2019
In "Archivio Articoli"

Stagione 2: Le interviste di Matteo
April 1, 2019
In "Archivio Articoli"

Perché scegliere Igiene dentale e diventare Igienista dentale??
June 12, 2017
In "Archivio Articoli"

f 🐦 + 0

Categories // Archivio Articoli, Sei igienista

Tags // comunicare, comunicazione, frasi, igiene dentale, istruzione, lavoro, motivazione, regole

LEAVE A REPLY

Comment

Name *

Email *

Website

POST COMMENT

☐ **Notify me of follow-up comments by email.**

☐ **Notify me of new posts by email.**

☐ **Sì, aggiungimi alla lista di invio.**

PIACEVOLI E UTILI CONSIGLI

BENVENUTO NEL MIO BLOG

Ho da sempre creduto che il sorriso e la comunicazione, le mie due più grandi passioni, siano strettamente correlate tra di loro.

Con un sorriso si comunica gioia
Con un sorriso si comunica

amore

Con un sorriso si contagiano alla felicità le altre persone

Logicamente anche le parole, il modo in cui si usano, i toni e le varie tecniche di comunicazione sono fondamentali nella vita sociale di tutti i giorni, sopratutto per noi Igienisti dentali, che tra i nostri ruoli fondamentali abbiamo la motivazione e istruzione del paziente, una pratica troppo lasciata al caso nelle nostre università e corsi di apprendimento.

Una pratica che invece ritengo debba essere studiata e perfezionata ogni giorno, proprio come le altre della nostra fantastica professione.

Proprio per questo nel mio Blog troverai spunti e consigli piacevoli e utili, dati da quelle che sono le mie conoscenze ed esperienze dirette, per mantenere i tuoi denti fantastici a vita e un sorriso impeccabile che comunichi emozioni ogni giorno

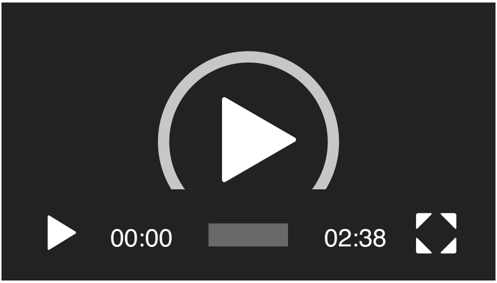
-Se sei un igienista sia alle prime armi o anche di pluriennale esperienza, qui potrai trovare informazioni uniche, che ti aiuteranno a velocizzare la tua curva di apprendimento e a renderti superiore alla media dei tuoi colleghi, riguardo alla gestione e comunicazione con il paziente

Inoltre troverai un area studio dove approfondire mille tematiche sia per dare anche esami, se sei ancora studente, sia per ripassare o migliorare le tue conoscenze

Non mi resta che invitarti a navigare nel mio Blog, ogni articolo che ti andrà di condividere sarà per me fonte di grande gioia e mi ripagherà dei miei sforzi. Quindi ti invito a farlo solo se vorrai, quando leggerai un articolo che ritieni bello e anche molto utile

Buona lettura

10 CURIOSITÀ SUL MONDO DENTALE



INSTAGRAM

Instagram did not return a 200.

Follow Me on Instagram

ISCRIVITI AL BLOG TRAMITE EMAIL

Inserisci il tuo indirizzo e-mail per iscriverti a questo blog, e ricevere via e-mail le notifiche di nuovi post.

Join 16 other subscribers

Indirizzo e-mail

ISCRIVITI

RECENT POSTS

Stagione 2: Le interviste di Matteo