Ogólny schemat planowej wizyty pacjenta:

Optymalny czas: 30minut.

- nie dotyczy to wizyt interwencyjnych ( ból, utrata wypełnienia, uraz zęba itp. )

- jest to schemat ogólny, zawierający badanie stanu zdrowia jamy ustnej, uświadomienie tego stanu pacjentowi oraz zmotywowanie pacjenta do podjęcia leczenia całej jamy ustnej i ukończenia procesu leczenia.

- wdrażany w celu ujednolicenia i zoptymalizowania procesu leczenia pacjentów praktyce.

- wdrożenie aktualnych standardów opieki nad pacjentem

- celem jest również pomoc pacjentowi w zrozumieniu jego problemów oraz wsparcie dla lekarza w planowaniu leczenia i monitorowaniu jego postępów.

4 ETAPY:

1. Rozmowa:

- Poznanie potrzeb, problemów pacjenta ( w opinii samego pacjenta )

2. Badanie:

Poinformujmy pacjenta, że wykonamy badanie bardziej rozległe niż tylko sprawdzenie stanu uzębienia ( zazwyczaj pacjent jest przyzwyczajony do wyliczenia ilości zębów do leczenia ).

a) ocena zewnątrzustna ( skóra twarzy, symetria, badanie węzłów chłonnych - jako minimalna profilaktyka p-ciw nowotworowa.

b) badanie stawu ssż oraz przeprowadzenie wywiadu czy pacjent odczuwa/obserwuje dolegliwości - ból, ograniczone rozwieranie, trzaski, zgrzytanie zębami, zaciskanie itp.

c) badanie stanu błony śluzowej jamy ustnej - minimalna profilaktyka p-ciw nowotworowa.

d) badanie stanu dziąseł i przyzębia.

e) badanie stanu uzębienia, z naniesieniem do diagramu.

f) wykonanie zdjęć łuków zębowych i uśmiechu ( oddzielny schemat wykonywania zdjęć )

g) ocena opg lub skierowanie do wykonania.

3. Rozmowa:

- wyświetlamy na monitorze zdjęcia i na zdjęciach pokazujemy dlaczego dane zęby wymagają leczenia.

- pytamy pacjenta co sądzi o swoim zdjęciu z uśmiechem i rozmawiamy na temat odczuć pacjenta.

- pokazujemy możliwości jak możemy zmienić, naprawić, ulepszyć jego zęby/uśmiech.

4. Motywacja:

- informujemy z czym wiąże się brak podjęcia leczenia ( ból, stany zapalne, osłabienie, utrata zębów, droższe leczenie w przyszłości, brak komfortu estetycznego i zdrowotnego )

- informujemy jakie korzyści  pacjent uzyska przy podjęciu  leczenia, aż do czasu jego zakończenia ( zdrowe, czyste zęby i dziąsła = zdrowa jama ustna, możliwość wizyt kontrolnych co pół roku, na których usłyszy, że jego zęby są zdrowe i nie wymagają leczenia lub jedynie minimalnych działań ), estetyka uśmiechu, komfortowe samopoczucie.

- pytamy pacjenta o jego wizję leczenia – jak chciałby zaplanować leczenie czasowo, jak rozłożyć koszty, jaka kolejność w przebiegu leczenia jest ważna dla pacjenta.

- to pozwala stworzyć atmosferę współpracy i daje pacjentowi poczucie, że lekarz słucha jego potrzeb.

- jednocześnie ważne jest zachowanie relacji przewodnika dla pacjenta danie poczucia pacjentowi, że to lekarz ma wiedzę jak osiągnąć cel. ( budowanie zaufania, wiedza ekspercka )

**.**

5. Umawiamy wizytę

Ta wizyta nie zawiera planu leczenia, który przedstawiamy pacjentowi, nie wchodzimy głęboko w szczegóły protetyczne, implantoprotetyczne.

( my tworzymy sobie i notujemy plan leczenia ale nie przedstawiamy tego pacjentowi szczegółowo )

Bardziej zaawansowane rozmowy zostawiamy na późniejszą wizytę.

Pacjent ma mieć świadomość, że ma problemy typu próchnica, zapalenie dziąseł, braki zębowe, niedoskonałości estetyczne, a my go w leczeniu poprowadzimy.

Do sukcesu jakim jest cała zdrowa jama ustna.