



DERMAL
MEDICAL DIVISION

**Conquistare nuovi clienti.
Fidelizzare i pazienti tradizionali.
Aumentare la redditività dello studio medico.**

Questa è l'opportunità che Dermal Medical Division mette a disposizione di dentisti e odontoiatri, affinché possano associare la cura del sorriso a quella degli inestetismi legati alle patologie dei tessuti molli del viso assicurandosi un **guadagno** in termini di competenze e un **vantaggio** per la propria professionalità.

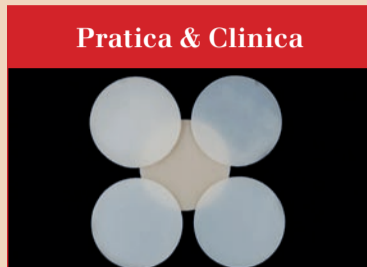
**rassodamento tessuti
fotoringiovanimento
antirughe
antimacchie**

CHIAMA IL NUMERO VERDE
PER UNA PROVA DIMOSTRATIVA
GRATUITA PRESSO IL TUO STUDIO

Numero Verde
800.66.24.23

L'anti-Age per
un sorriso che
mantiene giovani

www.dermalmedical.it



Pratica & Clinica

**VANINI LA LUCE E IL COLORE
NEI RESTAURI IN COMPOSITO**

Il colore dei denti è la risultante di molti fattori da analizzare tridimensionalmente in modo individuale per catturare le caratteristiche dei denti di ogni persona.

> pagina 11



Made in Italy

**ALLE ORIGINI DELL'IDS
UN "DENTISTA COMMERCIALE"**

Le origini della Ids di Savona, conducono ad Atene a Ottaviano Picarelli, dentista di origini italiane con una spiccata vocazione commerciale oltrechè medica.

> pagina 28



DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper - Italian Edition

online adesso!

www.dental-tribune.com

Anche nel dentale ha lasciato un forte segno



Steve Jobs
1955-2011

iPad, iPhone, iMac sono le più note creazioni di Steve Jobs, il "rivoluzionario, showman, visionario, sognatore" morto il 5 ottobre per un cancro al pancreas.

Colui che il presidente degli Stati Uniti ha affermato poter essere tranquillamente messo al livello degli americani che

hanno lasciato il segno come Edison, il "timoniere di altri tempi" come ancora è stato definito, malato di futuro, ha lasciato un segno forte anche in ambito dentale. Lo dimostra l'articolo pubblicato a pagina 8 sull'uso (veramente proficuo) dell'iPad nello studio odontoiatrico.

Sensitive Pro-Sollievo
PROGRAMMA DI TRATTAMENTO



Colgate Sensitive® Pro-Sollievo™ dentifricio è un Dispositivo Medico n° 0483. Leggere attentamente il foglio illustrativo e le istruzioni d'uso.
Colgate Sensitive® Pro-Sollievo™ pasta deodorizzante per lucidatura è un Dispositivo Medico. Leggere attentamente il foglio illustrativo e le istruzioni d'uso.

Colgate IL TUO PARTNER NELL'IGIENE ORALE

GABA Vebras
Resepcalite@colgate.it

www.colgateprofessional.it

M. Gaggiani e l'Expodental

Sembra (numerosi elementi lo fanno credere) che un principio emerso con forza da Expodental 39° edizione sia quello "dell'unione fa la forza" in controtendenza a quello assai più diffuso a livello aziendale e singoli professionisti, "dell'io per me e Dio per tutti".



→ **DT** pagina 5

Expodental, ultima edizione: da Roma alla "nuova sede della vecchia Fiera"

Milano, un ritorno al futuro

Il via alla 39° edizione dell'Expodental, svoltasi alla Fiera di Roma tra il 6 e l'8 ottobre, è stato dato giovedì mattina, 6, nello spazio Unidi all'ingresso del 7° Padiglione dal presidente dell'Unidi, Mauro Matteuzzi, presentando quella che sarà la "nuova sede della vecchia fiera" così l'ha definita, a giornalisti e operatori.

Anche la futura data del 18-20 ottobre 2012, è ovviamente stata scelta quale più adatta alla futura rentrée, che non è tanto da considerarsi un déjà vu come si è affrettato a precisare Alessandro Gamberini, presidente Promunidi e "anima storica" di Expodental, cui Matteuzzi ha ceduto la parola, ma di una location giudicata idonea al recupero di Milano, tenendo soprattutto di mira il futuro evento mondiale dell'Expo 2015.

Il "ritorno al futuro" di Expodental, ha spiegato ancora Matteuzzi, è avvenuto sulla scorta di una profonda riflessione. Infatti si è preso atto delle possibilità offerte da un nuovo spazio espositivo, tutto sullo stesso piano con servizi "assolutamente efficienti", dell'"obiettivo rinnovamento delle strutture" che ospiteranno Expodental in un unico padiglione. Ma, soprattutto si è preso atto di un certo mutamento della forma mentis dell'ente ospitante.

Nell'illustrare le ragioni che hanno portato alla scelta milanese - ha detto Matteuzzi - c'è innanzitutto il desiderio

di "anticipare i tempi per offrire alle aziende espositrici e ai visitatori vantaggi e opportunità".

→ **DT** pagina 6




AL PENSIERO DEL DENTISTA NASCE SUBITO UN BEL SORRISO

Silfradent Medica
L'alta tecnologia parla italiano

SURGYBONE SB 300

Oggi la tecnologia ad ultrasuoni consente una **biochirurgia mini-invasiva** con la sicurezza del manipolo **High Power** e protezione **Waterproof**

AREE DI UTILIZZO
ESTRAZIONE
APICECTOMIA
CISTECTOMIA
PRELIEVO OSSEO
ESPANSIONE DI CRESTA
RIALZO DEL SENO
SCOLLAMENTO MEMBRANA DI SCHNEIDER
OSTEOPLASTICA
OSTEOTOMIA
PREPARAZIONE DEL SITO IMPLANTARE
PREPARAZIONE MONCONI E SUPERFICI RADICOLARI

ed inoltre
ORTODONZIA CHIRURGICA
ENDODONZIA
PARADONTOLOGIA
ABLAZIONE



silfradent

Via G. Di Vittorio 35/37 - 47018 S. Sofia (FC) - ITALIA
tel. +39 0543 970684 - fax +39 0543 970770
www.silfradent.com / info@silfradent.com

Editoriale

Unirsi o distinguersi?
Questo il dilemma

Carissimi lettori, questo mese trovate "tra le righe" molti temi dal comune denominatore, ossia "cosa bolle in pentola"? Una domanda accomuna la filiera dentale: come sarà il futuro (professionale)? Chi vince oggi e chi perde? Peccato non poter ospitare in questo numero il dibattito delle aziende distributrici e produttrici all'Expodental di Roma (pag. 6).

Chi meglio delle grandi aziende del settore studia e si prepara per servire i prossimi clienti? Il settore dentale (come l'ortopedico) non subirà contrazioni perché la popolazione cresce in età ed è proprio la fascia di popolazione più vecchia che necessita di cure odontoiatriche.

Quest'affermazione avvalorata dalla grande industria e distribuzione si trova nella recensione del congresso Aio, come a pag. 29 a cura di clienti della Sirona (vedi fondo articolo). Certo, bisogna attrezzarsi a curare più pazienti per più tempo, a discapito di antichi profitti. **Uniti oggi è meglio** (se si condividono obiettivi).

Lo dice Maria Gaggiani consigliere Unidi, in prima pagina, lo mette in pratica il Mau (Mobiliari Associati Uniti, pag. 6), lo sostengono i clienti Sirona, raccontando che per lo più sono studi associati o che collaborano con consulenti fissi, Francesco Scarparo Presidente Cic ne illustra i fini. "Finalmente uniti firmiamo buoni accordi" sostiene Renzo, Presidente Cao (vedi pag. accanto), parla della squadra Sergio Borra al convegno Icd (pag. 35). Infine a Roma è stato presentato il network di acquisto Andi, a sostegno degli associati.

Tutti parlano di **comunicazione** col paziente, ma a pag. 3 si spiega perché avviare un rapporto trasparente che evita contenziosi. La si identifica anche come elemento distintivo rispetto agli studi gestiti da società di capitali. In tal senso, il convegno sulla distribuzione rivela che se la domanda cambia o è organizzata (cliniche, studi associati, network di dentisti) anche l'offerta e la distribuzione si devono attrezzare. Ottimizzare, non eliminare. Anche la postività e la paura delle società di capitali si trasformano in ripensamenti sul come fare la professione e sul distinguersi.

Negli Usa questa realtà esiste da tanto eppure c'è spazio per tutti. E se Renzo dice che "lì è una realtà più strutturata", vorrei sommessamente replicare che ci si sta strutturando.

L'Editore

Patrizia Gatto

patrizia.gatto@tueor.com

Quasi in mille alla terza Convention dello Studio Rossini alla Fiera di Erba

Un momento della riuscita manifestazione.

La "due giorni" di Convention (terza edizione) organizzata dallo Studio Rossini di Monguzzo (Co) a Erba con l'assistenza della Lexicom di Franco Tosco, ha avuto successo. Sono stati infatti circa 900 i pazienti con amici, parenti, simpatizzanti intervenuti al Centro Fiere, struttura scelta ad hoc per reggere all'urto di una gran folla.

Il primo giorno (venerdì 7 ottobre) è stato dedicato alla didattica per addetti ai lavori (odontoiatri). Nel secondo (sabato 8 ottobre) la folla ha cominciato alle ore 16 ad assembrarsi sotto le ampie volte della Fiera, sparpagliandosi nei quattro

nuclei dimostrativi creati ad hoc, dove i professionisti dello studio si sono profusi in spiegazioni sulle caratteristiche delle più avanzate strumentazioni.

Fino alle ore 19,30. A quell'ora, Michele Rossini, dentista divulgatore e comunicatore convinto, per circa tre quarti d'ora ha "fatto il punto" parlando dell'"odontoiatria come benessere" e intervistando, sul tema, un bimbo e una bimba, sotto lo sguardo decisamente compiaciuto del pubblico.

Al termine è stata solo convivialità allegra e di massa, all'insegna di specialità gastronomiche marchigiane.



Due giornate a Firenze di Odontoiatria e Diritto

Dal 24 al 26 novembre si tiene a Firenze il convegno "Giornate di Odontologia Forense", organizzato da Pro.O.F. (Progetto Odontologia Forense) e da Andi Nazionale, con la partecipazione delle società scientifiche di riferimento per la parte identificativa e quella attinente alla responsabilità professionale. Condensato su due argomenti di particolare interesse per la disciplina, nella prima parte l'attenzione è incentrata sull'identificazione a fini legali e giudiziari dell'età nel vivente, la seconda si sofferma sul trattamento odontoiatrico nel soggetto in terapia con bifosfonati, mirando, entrambe le sessioni, a fornire raccomandazioni all'odontoiatra grazie ai relatori e ai due gruppi di lavoro che riferiranno sull'esame della letteratura scientifica numerosi esempi di riferimento. "Il nostro auspicio - dicono Pinchi e Scarpelli, i due responsabili scientifici dell'evento - è offrire spazi per un confronto di ricerche con comunicazioni che interessino settori di ampio respiro e non limitate ai temi del congresso".

Società scientifiche, professione, giovani e futuro

Intervista Dental Tribune a largo raggio al presidente Cic, Scarparo

Si è parlato di coordinamento corsi residenziali per evitare sovrapposizioni, coordinamento e rappresentanza verso le istituzioni, Ministero, Cao, ecc. Quindi: quali le finalità e che ruolo riveste oggi il Cic?

Nel suo statuto ha vari scopi. In questi anni si è dedicato al coordinamento degli eventi delle società scientifiche aderenti. Più di recente ha saputo e voluto cogliere le opportunità create in virtù del serio lavoro svolto e della considerazione del mondo istituzionale odontoiatrico, partecipando nel 2008 con la Cao nazionale, alla preparazione del Nomenclatore Odontoiatrico, strumento di comunicazione per la categoria, un dizionario odontoiatrico.

Con essa, su richiesta del Ministero della Salute e su mandato Fnomceo ha coordinato nel 2009 la preparazione e stesura delle "Raccomandazioni cliniche" il cui iter è quasi

completo. Sempre stando agli scopi statuari che vedono "l'elaborazione dei progetti di formazione per l'accREDITAMENTO degli odontoiatri" nell'ottobre 2010 ha presentato domanda per divenire provider al Ministero della Salute (titolo conferitogli a gennaio 2011) in virtù del quale ha predisposto una FAD, gratuita, accessibile ai 12.000 iscritti alle società aderenti.

Ha inoltre accreditato eventi residenziali delle società nel secondo semestre 2011 e ha in cantiere nel "Progetto formativo 2012" la preparazione di una FAD multidisciplinare (gratuita) per i soci, oltre all'accREDITAMENTO di sempre più numerosi eventi residenziali.

Quante le società scientifiche partecipanti e quali i criteri di ammissione?

→ **DT** pagina 4

International Imprint

Licensing by Dental Tribune International

Group Editor Daniel Zimmermann
Managing Editor newsroom@dental-tribune.com
DT Asia Pacific +49 541 48 474 107

International Editorial Board

Dr Nasser Barghi, USA - Ceramics
Dr Karl Behr, Germany - Endodontics
Dr George Freedman, Canada - Aesthetics
Dr Howard Glazer, USA - Cariology
Prof Dr I. Krejci, Switzerland - Conservative Dentistry
Dr Edward Lynch, Ireland - Restorative
Dr Ziv Mazar, Israel - Implantology
Prof Dr Georg Meyer, Germany - Restorative
Prof Dr Rudolph Slavicek, Austria - Function
Dr Marius Steigmann, Germany - Implantology

Publisher Torsten Oemus

Editor Claudia Salwiczek
Editorial Assistant Yvonne Bachmann
Copy Editors Sabrina Raaff
Hans Motschmann

Publisher/President/CEO
Sales & Marketing

Director of Finance & Controlling
Marketing & Sales Services
Licence Inquiries
Accounting
Business Development Manager
Project Manager Online
Executive Producer

Torsten Oemus
Peter Witteczek
Matthias Diessner
Dan Wunderlich
Nadine Parczyk
Jörg Warschat
Manuela Hunger
Bernhard Moldenhauer
Alexander Witteczek
Gernot Meyer

© 2011, Dental Tribune International GmbH. All rights reserved. Dental Tribune makes every effort to report clinical information and manufacturer's product news accurately, but cannot assume responsibility for the validity of product claims, or for typographical errors. The publishers also do not assume responsibility for product names or claims, or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International.

Dental Tribune International

Holbeinstr. 29, 04229, Leipzig, Germany
Tel.: +49 541 4 84 74 502 | Fax: +49 541 4 84 74 175
Internet: www.dental-tribune.com - E-mail: info@dental-tribune.com

Regional Offices

Asia Pacific Dental Tribune Asia Pacific Limited
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building, 111 Thomson Road,
Wanchi, Hong Kong Tel.: +852 5115 6177 - Fax: +852 5115 6199
The Americas Dental Tribune America
116 West 25rd Street, Ste. 500, New York, NY 10011, USA
Tel.: +1 212 244 7181 - Fax: +1 212 224 7185

Realizzazione

T.U.E.O.R. Srl - www.tueor.it

Stampa

Arti Grafiche Amilcare Pizzi Spa - Cinisello B. (MI)

Pubblicità

T.U.E.O.R. Srl

Ufficio abbonamenti

T.U.E.O.R. srl - Corso Sebastopoli 225 - 10157 Torino
Tel. 011.197 15 665 - 011.0463550 - Fax 011.197 15 882
alessia.murari@tueor.com

Copia singola: Euro 3,00 - Arretrati: Euro 3,00 + sped. postale
Forme di pagamento:

Versamento sul c/c postale n. 65700561 intestato a T.U.E.O.R. srl;
Assegno bancario o bonifico su c/c postale 65700561 intestato
a T.U.E.O.R. srl IBAN IT95F076010100000065700561
Iva assolta dall'editore ai sensi dell'art.74 lettera C DPR 635/72

Associato

all'Unione Stampa Periodica Italiana



“Occorre ripensare la professione” conclude il Congresso Nazionale Odontostomatologico



Giuseppe Renzo.

Il Congresso Nazionale Odontostomatologico del Mediterraneo si è svolto il 23 e 24 settembre allo Sheraton Catania a cura di Fnomceo Catania. Il dottor Ezio Campagna, facente parte del Comitato organizzatore precisa “Un’apertura internazionale è sempre più necessaria. Riteniamo che nel futuro si possa diventare un riferimento per le aree del sud Europa ma anche dell’Africa settentrionale”. Coordinati dal professor Rapisarda di Catania, un gruppo di relatori eccellenti quali V. Malagnino, M. Veneziani, S. Pradella, P. Ferrari, D. Cecchinato, S. Parma Benfenati, e P. Simeone. Tre i cardini della tavola rotonda dal titolo “Responsabilità civile e penale del medico”: fondamentale in sequenza la comunicazione con il paziente, nocciolo della prevenzione del contenzioso, come sostiene Gaetano Siscaro, Procuratore Generale alla Corte d’Appello di Catania e Magistrato di Cassazione nel libro “Condotta professionale e responsabilità penale, il consenso informato e infine la cartella clinica”, un atto pubblico che documenta la sequenza della prestazione sanitaria necessaria per la prova a carico dell’odontoiatra. Annuncia il prof. Dell’Osso: il contenzioso è arrivato a tal punto in Italia per gli ortopedici e in Usa per i ginecologi, che alcune compagnie non sono più disponibili ad assicurare il rischio. Ci si chiede se siano in aumento i medici “delinquenti”, ovvero sia cambiata la percezione dei pazienti. Hanno certo il loro peso, la consapevolezza del diritto alla salute, la partecipazione attiva del paziente al terapeuta e infine una pubblicità mediatica criminalizzante. Per non parlare di società di infortunistica aventi come obiettivo quello di “catturare” pazienti per intentare cause di risarcimento e lucrare sulla percentuale. In odontoiatria tuttavia le cose vanno meglio, anche perché è difficile imputare la colpa omissiva. L’odontoiatra è obbligato nei mezzi o nel risultato? Una sentenza di Genova di alcuni anni fa riteneva ad esempio che, essendo la protesi un manufatto, il dentista deve rispondere del risultato. Per Siscaro, nel processo comunicativo, si creano le aspettative del paziente e quindi anche se la prestazione sarà di mezzi o di risultato. Oggi il medico e l’odontoiatra si sentono accerchiati. Di qui la nascita della “medicina difensiva”. Ma fare oltre il necessario è un comportamento professionale improprio (ad esempio troppe radiografie). Nella tavola rotonda politica, il presidente Cao, Giuseppe Renzo, annuncia

che è stato firmato per Enpam un accordo comune anche con le associazioni di categoria, perché finalmente si sta lavorando bene insieme. Non potevano mancare i temi sulla pubblicità dei medici, mentre annotiamo che 58.000 sono gli iscritti

all’Albo degli odontoiatri (1 dentista su 900 cittadini). L’ultima finanziaria ha stabilito l’obbligo del preventivo firmato (uno strumento di controllo fiscale?). Sarebbe quindi opportuna un’assicurazione professionale obbligatoria? La conclusione è

che la professione deve essere ripensata. Per ristorarsi da così importanti impegni, la cena di gala con menù siciliano e un’ultima nuotata tra le tiepide rocce laviche di Aci Castello.

p.g.



Da sx: Ezio Campagna, Ernesto Rapisarda, Giuseppe Renzo, Gian Paolo Marcone.

decapinol®

Nuova formulazione GEL

LA COMBINAZIONE VINCENTE

contro gengiviti e parodontiti¹

© 2009 McCam Healthcare RGB Milano

I PRODOTTI DELLA LINEA DECAPINOL CONTENGONO DELMOPINOL¹

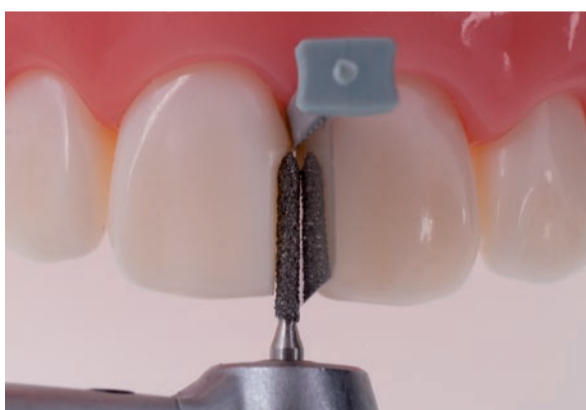
1- Decapinol Gel e Collutorio. Foglietti illustrativi.

Dompé



FenderPrep protegge il dente adiacente e la gengiva durante le preparazioni per corone e faccette

by Dott. Domenico Massironi



FENDERPREP™

Protegge il dente e la gengiva durante la preparazione

Cuneo interdentale con protezione laterale in acciaio. La punta sottile "a forma di barca" facilita l'inserimento nei serrati spazi aprossimali compattando e proteggendo allo stesso tempo la gengiva. Misura unica.

Se apprezzi FenderPrime prova anche:

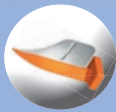
FENDERMATE®

Matrice per ricostruzioni di classe II



FENDERWEDGE®

Protezione e separazione per preparazioni



FENDERPRIME™

Protezione e matrice per denti primari



← **DT** pagina 2

Al momento sono 15. I criteri di ammissione sono sanciti dallo statuto: in primis svolgere attività scientifica e culturale sul territorio nazionale, il periodico rinnovo degli organi direttivi attraverso elezioni nelle quali i soci con diritto di voto possano accedere alle cariche elettive: una mission culturale e scientifica abbinata a criteri di democrazia.

Raccomandazioni cliniche: in questo caso il Cic ha avuto un ruolo istituzionale più evidente. Un'esperienza positiva?

Molto, soprattutto dal punto di vista della partecipazione e metodologico. Vedere intorno a un tavolo tutte le componenti culturali e scientifiche dell'odontoiatria a lavorare sodo è motivo di soddisfazione per tutti, segno di spirito di collaborazione, di grande e positivo cambiamento. Ne va dato atto al Ministero nella persona di Gherlone, alla capacità di Renzo, presidente Cao e del precedente esecutivo del Cic, Schiariti, Carnevale e Malentacca.

Il Cic è un provider scelto anche da importanti società scientifiche quali l'Aiop. Perché questo ruolo è così importante per il Cic nei confronti delle società scientifiche?

Parole come autorevolezza e considerazione sono la logica conseguenza dell'operosità, pertanto appena le società, mediante il Cic, decidono di essere parte attiva del loro operato, diventano interlocutore credibile e da rispettare in qualsiasi sede per dialogare sui temi che le riguardano: Ministero e Fnomceo innanzitutto.

Il Cic ha i corsi Fad gratuiti. Perché questa scelta?

All'articolo 3 dello statuto c'è scritto: "Il Comitato non ha scopo di lucro... per assicurare un programma di miglioramento culturale e scientifico". Tutto qui, oltre al fatto che i soci hanno già pagato una quota alle società. Quindi la riteniamo una scelta corretta.

Perché con tanta offerta formativa anche il Cic ha deciso di occuparsene direttamente?

Il Cic non fa offerta formativa.

Ribadisco: tanta offerta formativa. Un segnale di pluralismo o no? Perché nonostante tutto solo un 25% degli iscritti dei dentisti partecipa a corsi, congressi o corsi Fad?

È vero. Solo alcuni partecipano alla convegnistica, ma non è un fenomeno solo nostro. Se osserviamo anche il mondo strettamente medico o quello di altre professioni i dati possono essere sovrapponibili. È un problema culturale. Forse l'obbligatorietà dell'Ecm vuol tentare di risolvere questa criticità ed elevare, o mantenere elevate, il livello delle prestazioni mediche e odontoiatriche.

Il sistema sanzionatorio che vuole attivare il Ministero attraverso l'Ordine sarà efficace?

Il lavoro della commissione Ecm è lodevole e cerca di risolvere i problemi senza preconcetti, con intenti corretti. Il nuovo rego-

lamento penalizza però alcuni tipi di eventi quali ad esempio i congressi odontoiatrici con più di 200 partecipanti. Ritengo pertanto nostro dovere assistere la commissione con suggerimenti soprattutto per quanto riguarda l'attribuzione di crediti all'odontoiatria che ha un sistema congressuale completamente diverso da quello di area medica cui forse si sono ispirati nell'elaborazione della parte legata all'attribuzione dei punti. Gli odontoiatri che partecipano a un congresso rinunciano a giornate lavorative (quindi mancato guadagno), pagano di tasca propria spese di viaggio, iscrizione al congresso, ristorazione ecc. Hanno pertanto la massima motivazione ad apprendere e a trasferire nella pratica clinica le nuove conoscenze. Questo va premiato, non sottovalutato. È uno degli obiettivi che il Cic sta portando avanti con grande determinazione e spero con positivi risultati.

Come vede l'attuale momento di transizione della professione? Quali gli sbocchi?

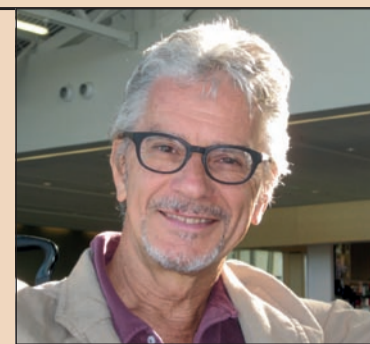
È un momento di grande cambiamento come per tutte le professioni, da tempo se ne avvertivano i primi segni. La soluzione per tutti i mali delle professioni non credo sia prerogativa di qualcuno in particolare. E comunque la qualità della prestazione odontoiatrica (non voglio parlare di eccellenza anche se prerogativa delle società Scientifiche) ritengo sia sempre la risposta giusta alla richiesta di salute dei pazienti. Attorno al concetto di qualità ed eticità il professionista deve costruire quel che ritiene giusto e più adatto al proprio profilo.

Lei sostiene che il medico ovvero il dentista deve occuparsi anche della sua attività da un punto di vista manageriale. Quindi è d'accordo che comunque la complessità della professione fa sì che privatamente si debbano gestire vere e proprie piccole o complesse imprese?

Qualsiasi attività deve essere sostenibile economicamente. Anzi deve sostenere economicamente chi la svolge e ovviamente anche l'odontoiatra. Il punto è un altro: l'odontoiatra fa il dentista, scusi il gioco di parole, perché l'ha scelto. L'imprenditore ha come primo obiettivo il profitto, perché l'ha scelto e se si occupa di salute, ha di sicuro un approccio diverso da quello del professionista. Questo può costituire una criticità e alcuni fatti in questi giorni lo dimostrano. Criticità che possono determinare un rischio per la salute devono essere portate all'attenzione della politica che deve legiferare a tutela proprio dei cittadini.

Investire oggi è un rischio o una grande opportunità?

Se si intende investire nel proprio lavoro nelle forme dell'aggiornamento culturale e strutturale, credo che sia sicuramente un'opportunità obbligatoria. Il detto "Chi si ferma è perduto" vale sempre, forse ora più che mai. Per quanto riguarda investire soldi, speranze e tempo per avviare un percorso formativo che porti a esercitare la professione di odontoiatra, chi ha molta determinazione abbinata a capacità



Francesco Scarparo.

uno sbocco lo trova sempre. Nel mondo c'è posto per tutti e spero anche per mio figlio che ha scelto invece di fare il musicista.

Siamo entrati nel merito della professione. Avete aperto una collaborazione con l'Enpam: le società scientifiche del Cic avranno un desk attivo e non solo istituzionale ai congressi (si era parlato dell'importanza di far conoscere ai giovani le opportunità per crearsi una pensione futura ndr.)

Avere progetti, iniziative è un dovere quando si svolge un ruolo al servizio di altri. Dare opportunità di conoscenza è anche dare la possibilità più diretta agli odontoiatri delle società di conoscere la loro posizione previdenziale principale che è quella Enpam. Il problema della previdenza, di grande attualità, è un tema che il professionista dovrebbe affrontare sin dal primo giorno di lavoro. Abbiamo pertanto avvertito la necessità di sensibilizzare i giovani affinché si attivino subito e permettere ai professionisti più maturi di fare il punto di una situazione che si può concretizzare talvolta in una sorpresa agrodolce.

Negli scorsi anni (e mesi) i toni polemicici tra le diverse componenti della categoria sembravano riflettere un po' il "nostro teatrino italiano". Adesso invece si assiste a una voglia costruttiva di collaborare e a un ridursi delle polemiche, proprio a partire dall'accordo Enpam.

È vero i toni si sono abbassati: si leggono e ascoltano frasi che trasmettono uno spirito diverso. Spero che ciò sia legato a una volontà politica diversa e non a una necessità derivante dal fatto che la durezza della contingenza mette d'accordo tutti.

Una domanda a sorpresa. Nella sua carriera cosa ripeterebbe e cosa cambierebbe?

La risposta forse potrebbe sembrare scontata: io ripeterei tutto, forse con qualche variazione, ma sempre sul tema. Mi ritengo fortunato, svolgo un lavoro che mi piace perché con le mani e la mente sono in grado di aiutare le persone ad avere una buona salute orale. Mi piace relazionarmi con le persone, pazienti, collaboratori e colleghi. Il mondo che ruota attorno alla professione mi ha permesso di portare un contributo spero positivo alla professione stessa con l'esperienza associativa e scientifica in particolare. Credo nel fondamentale ruolo delle professioni in una società democratica e lo porterò sempre avanti come impegno personale. Le attività che ho svolto mi hanno dato la possibilità di conoscere molte persone e questa è una ricchezza. I rapporti umani basati sulla stima e amicizia alla fine sono il bagaglio che rimane, dopo tutto e nonostante tutto.

Patrizia Gatto



Maria Gaggiani.

← **DT** pagina 1

In momenti difficili come questo, la cosa migliore da fare per battere la crisi sembra infatti sia il coagulare energie e specificità verso intenti comuni. Come dimostra ad esempio (ma non è l'unico), la nascita del Mau, i Mobiliari Associati dell'Unidi, "battezzato" alla Fiera di Roma con grande enfasi mediatica.

Maria Gaggiani, Medical Marketing Manager della GSKCH (GlaxoSmithKline Consumer Healthcare) da tre anni consigliere Unidi e quindi profonda conoscitrice del dentale, ha colto anche lei tale tendenza pur non considerandola necessariamente un fenomeno negativo: "è un momento in cui vengono a galla necessità trascurate - dice - prima bastavano quattro soldi, un po' di buona volontà e si faceva tutto. Ora i soldi scarseggiano, bisogna fare le scelte giuste. Il problema è: quali scelte? Non è detto infatti che unendosi ne venga qualcosa. Ma è certo che non facendo nulla, non nasce nulla. Del resto se l'onda lunga è arrivata o la cavalchiamo - commenta - o andiamo sotto".

L'associarsi in iniziative comuni significa condividere e l'Unione è il luogo deputato dove cercare (e trovare), quando da soli non si riesce più o si fa fatica. E se al contrario, resta chiusa in sé stessa, rischia di essere una realtà corporativa, un mondo chiuso. Di tale esigenza associazionistica che, a suo dire, sente in modo particolare, Maria Gaggiani (per via della sua estrazione professionale da un grande gruppo internazionale) si autodefinisce per la cronaca uno dei veicoli, senza assolutamente menarne vanto. "Nell'Unidi - afferma - ci sono piccole realtà con grande valore singolo, imprenditori dalle competenze specifiche e pregiate; se il made in Italy c'è e vale, vale anche perché ci sono loro, portati, come lo è in genere l'imprenditore italiano, al problem solving più che al timing e al planning, cui sono soprattutto inclini gli stranieri". "L'unione degli industriali può esser loro di grande aiuto avendo occhi bene aperti sull'estero", dice con cognizione di causa essendone consigliera. Definisce il suo impegno in ambito associativo "problematico", termine che suonerebbe negativo, non si affrettasse a precisarne il significato: "Anche se le cose vanno bene, bisogna sempre chiedersi il perché", dice, "porsi degli interrogativi significa risalire alle radici. Lì sta la mia problematicità". Sul

Maria Gaggiani (Unidi) e l'Expodental alla vigilia dell'andata a Milano


nuovo trasloco di Expodental al nord afferma che il problema non è tanto tornare, ma "andare" a Milano, città che tre anni fa, al tempo della calata su Roma, ricorda immobile e statica. Definisce l'esperienza romana uno "stacco sabbatico", peraltro anche positivo. "Ora non abbiamo la sfera di cristallo - afferma - ma la nostra perce-

zione è che quella città si stia finalmente muovendo e comunque, personalmente, le sfide mi piacciono". Marketing Manager, Maria Gaggiani afferma di sentire molto la mancanza della vendita diretta, quella che praticava allorché svolgeva l'attività di farmacista con cui ha cominciato la sua carriera professionale. Una professione le

cui competenze non ha mancato di mettere a profitto anche nel dentale: "Del farmacista mi manca oggi soprattutto il ruolo di consulente qualificato del paziente.

Colui che devi guardare negli occhi, prima di dar corso alla ricetta".

m.boc



EMS
ELECTRO MEDICAL SYSTEMS

EMS-SWISSQUALITY.COM

UNA CLASSE A SÉ


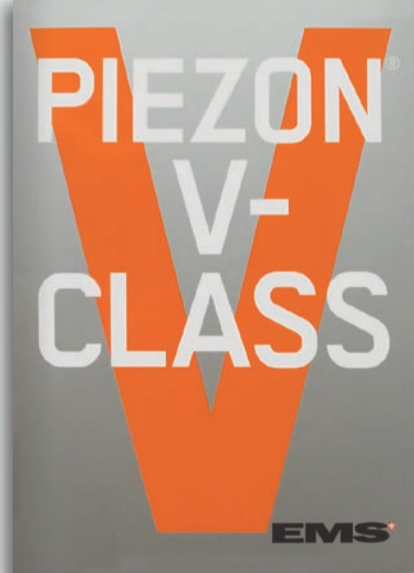
GLI EMS SWISS V-INSTRUMENTS E I MANIPOLI-V DEFINISCONO I NUOVI STANDARD NELLA DETARTRASI

V come vittoria – EMS aiuta ancora una volta i propri clienti, ovvero gli studi dentistici di tutto il mondo, a vincere con estrema facilità la sfida della profilassi.

Trasmissione ottimale di energia dell'azionamento piezoceramico, facile utilizzo, usura ridotta: il nuovo Piezon V-CLASS acquista decisivi punti in più grazie al design conico esclusivo del filetto della punta e al nuovo sonotrodo. Semplicemente innovativo, unico.

Parte di una classe imbattibile, il metodo Originale Piezon è alla base di questa gamma. La TECNOLOGIA NO PAIN un trattamento praticamente indolore. Superfici dentali perfettamente lisce. E' il nuovo EMS Swiss Instrument PS, ora disponibile anche nella versione V-PS, adatto praticamente al 90% delle applicazioni di detartrasi.

V-CLASS PER TUTTI
EMS SWISS V-INSTRUMENTS sono in dotazione standard con la nuova generazione di strumenti Air-Flow Master Piezon, Piezon Master 700, miniMaster LED e Air-Flow S2, mentre su tutti gli apparecchi preesistenti EMS offre un aggiornamento alla Piezon V-CLASS. Un'offerta completa e semplice.

> Tutte le informazioni relative alla forma conica sono consultabili nel relativo opuscolo o sul nostro sito www.ems-swissquality.com

La conquista dei pazienti di profilassi e l'ottimale successo del richiamo hanno ora un nuovo impareggiabile alleato: V vince!

"I FEEL GOOD"

Per saperne di più sulla profilassi >
www.ems-swissquality.com

Expodental, ultima edizione: da Roma alla “nuova sede della vecchia Fiera”

← **DT** pagina 1

In piena adesione al motto *Meet the future with us* che, celebrando il quarantennale dell'Expodental “nuovamente milanese”, animerà le edizioni a venire della più importante rassegna italiana.

Expodental e Milano Uno ... storico rapporto

Nel 1973 Unidi internazionalizzò l'Expodental (allora alla 4° edizione) organizzando proprio a Roma, la prima edizione “internazionale”.

Itinerante fino al 1987, grazie al suo accogliente Centro fieristico, Milano venne scelta quell'anno come sede permanente di Expodental.

Nel 2009 nuovo spostamento a Roma, Città Eterna, fonte di nuove opportunità e sede di un importante nuovo polo fieristico.

A Roma è soprattutto cresciuta l'iniziativa di Expodental Forum, a oggi la più grande manifestazione formativa a livello europeo per numero di relazioni e partecipanti. Il ritorno di Expodental a Milano coincide con l'apertura di un nuovo polo fieristico (MiCo) nell'area dell'antica

sede: uno spazio espositivo e un nuovo Centro Congressi tra i più grandi d'Europa capace di ospitare fino a 18 mila persone in 70 sale conferenza, un unico spazio espositivo fino a 54 mila mq sullo stesso piano, con un parcheggio di oltre mille posti auto.

Expodental 2011 in cifre

Tornando all'inaugurazione della 39° edizione Expodental (sottolineata da una cena di gala, svolta tra dipinti, sculture e arredi preziosi nella Galleria di Palazzo Colonna) si può dire avvenuta all'insegna di un cauto ottimismo e di una marcata globalizzazione.

Lo dice la presenza di 300 aziende da cinque continenti, a conferma indiretta della rilevante posizione dell'Italia nel dentale (al terzo posto nel mondo, dopo Stati Uniti e Germania).

Un Paese dove il dentale occupa circa 6300 addetti (circa la metà nell'industria) con un mercato finale per prodotti di consumo e attrezzature valutato nel 2010 in un miliardo e 200 milioni di euro (dato Unidi) e un export che ha fatto segnare nel 2010 un 4% in più rispetto all'anno



Gamberini e Matteuzzi.

precedente. In controtendenza ad altri settori produttivi, il dentale continua a crescere (+ 6% nel 2010) e a dar soddisfazioni (stando almeno ai primi dati del 2011) soprattutto considerando che siamo in recessione.

Dopo aver auspicato in una futura crescita nella nuova sede anche dei visitatori, oggi attestati sulla cifra di circa 20 mila unità (20% la percentuale di stranieri) e aver sot-

tolineato la visibilità “totale” offerta dal ritorno a Milano, è stato anche comunicato il tema che animerà il prossimo forum milanese, l'implantologia, presentata in un breve intervento da Eugenio Romeo, presidente della Società Italiana di Osteointegrazione (Sio) che terrà il suo congresso in occasione della 40° edizione di Expodental.

Tutto il Forum in due giornate

Anche le cifre del forum, giunto quest'anno alla 4° edizione, sono significative: 25 gli eventi formativi, 65 le relazioni, tenute da oltre 150 relatori, in un padiglione 10 divenuto teatro affollato di due intense giornate (venerdì 7 e sabato 8).

A monte c'è una visione della Fiera, come dice Matteuzzi “non solo come momento di conoscenza delle novità merceologiche, ma di dibattito e confronto, tramite eventi indetti dalle grandi associazioni, società scientifiche e dall'Unidi”.

Aver cambiato l'approccio dei partecipanti all'evento-Fiera e la Fiera stessa, ha consentito alla manifestazione di porsi come “un'esperienza unica, ma soprattutto utile”, essenziale momento di crescita e formazione globale che ha coinvolto tutte le categorie del dentale: dagli odontoiatri agli igienisti, dagli assistenti alla poltrona e perfino i dealer, protagonisti, nel pomeriggio di giovedì 8, di un dibattito organizzato da Keystone.

I manager europei di alcune delle principali aziende di produzione e distribuzione (Roland Richter, responsabile del Business Development West Europe 3M Espe, Rudolf Lehner, Vice Presidente Europe, Dentsply International, Danaher Group e Michele Puttini, Kerr Managing Director Sales & Marketing Europe, per la produzione. Per la distribuzione Lutz Müller, Presidente della Bundesverband Dentalhandel e V. Bob Minowitz, Presidente Henry Schein European Dental Group, Tuomas Lokki, Vice Presidente Marketing e vendi-

te di Planmeca Group; Julián Randa, Presidente di Proclinic e Valentina Burzacchi, Amministratore Delegato di Burzacchi in rappresentanza dei depositi locali) si sono infatti incontrati unitamente ai presidenti Adde (Association of Dental Dealers in Europe, Dominique Deschietere,) e Fide (European Dental Industry Federation, Jürgen Eberlein) dando vita a una vivace tavola rotonda, preceduta da una breve conferenza di Alberto Cellini, professore di Marketing alla scuola di Management MIP Milano, sulla “Globalizzazione e scenari evolutivi nel B2B del nuovo decennio”. Moderata da Roberto Rosso, la tavola rotonda ha spaziato sugli sviluppi futuri possibili e sulle aspettative riguardanti la cooperazione tra sistema produttivo e distributivo.

Ispirato ad un preciso tema, il Congresso scientifico che ha aperto il Forum venerdì mattina, si è articolato in due momenti, legati tra loro: l'“Approccio sistematico al paziente in età evolutiva” e “Il mantenimento dello spazio e il recupero dell'elemento dentale traumatizzato” nel pomeriggio, con intervento di qualificati relatori.

Il Forum di quest'anno ha dato uno spazio particolare anche alla comunicazione in odontoiatria osservata dal punto di vista del management: nella mattinata di sabato 8, presieduto dallo stesso Matteuzzi e coordinato da Roberto Rosso si è svolto infatti un importante convegno anch'esso animato da autorevoli interventi (Carlo Guastamacchia e Fabio Tosolin).

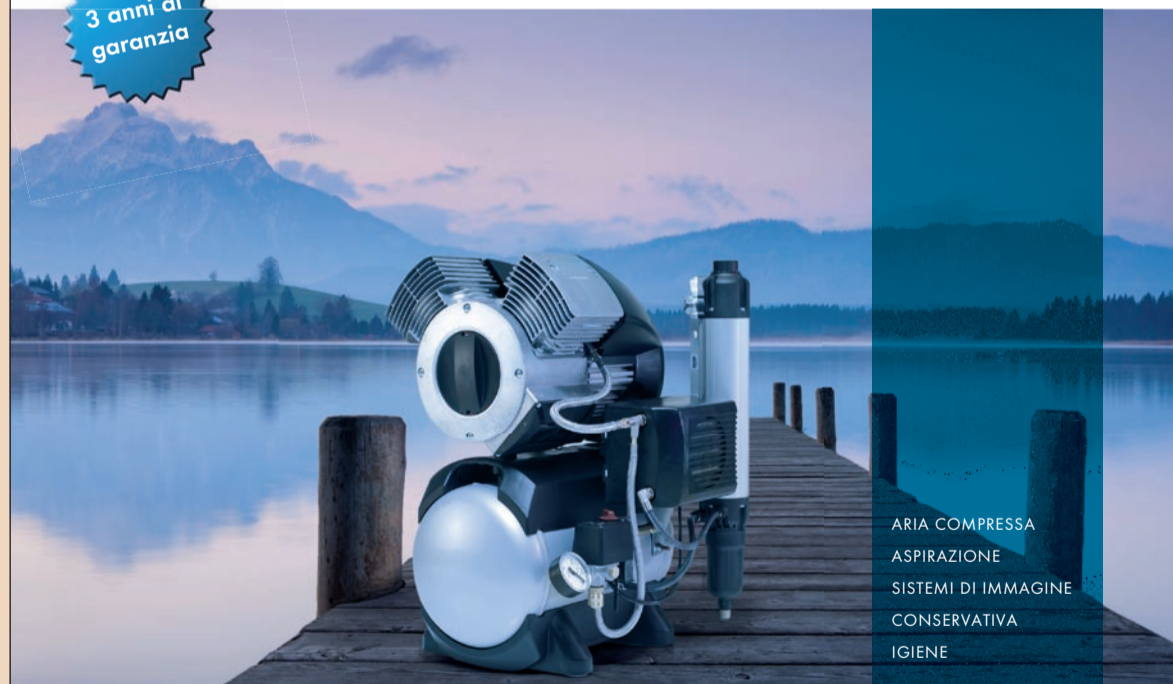
Ma, alla comunicazione stessa tra dentista e paziente, si rifà anche, sorprendentemente, la nascita dei Mobiliari Associati Unidi (Mau), evento largamente divulgato in precedenza e spiegato in dettaglio in un apposito workshop venerdì 8 pomeriggio, dal titolo intrigante “Comunicare attraverso gli ambienti”.

Come dice la stessa sigla, più che di comunicazione si tratta in realtà di un evento imprenditoriale significativo, perché rappresenta, a nostro avviso, l'espressione di quel principio dell'“unione fa la forza” che si è affacciato ripetutamente in questa edizione di Expodental in varie iniziative.

Il Mau è un gruppo di lavoro nato all'interno di Unidi tra varie ditte nate e sviluppatasi nel e per il settore odontoiatrico (Dental Art, E arredo, Ergo Tre, Loran, Rossicaws, Saratoga Tavom e Tre T), le quali si sono accordate per comunicare congiuntamente a dentisti, igienisti e odontotecnici i loro prodotti, sottolineando “il vantaggio di un mobile progettato e realizzato in metallo specificatamente per il dentale”.

Potenza e silenziosità, questo è il nuovo Tornado Dürr Dental

3 anni di garanzia



ARIA COMPRESSA
ASPIRAZIONE
SISTEMI DI IMMAGINE
CONSERVATIVA
IGIENE



- Fino a 3 posti di lavoro
- La bassa pressione acustica e la particolare frequenza rendono questo apparecchio quasi inascoltabile
- Essiccatore a membrana (rendimento 100%)
- Rivestimento antibatterico del serbatoio

DÜRR DENTAL ITALIA S.r.l., Via Dell'Artigianato n. 8,
20835 Muggiò (MB), Tel.: +39 039 5970300,
Fax: +39 039 5970303, www.durr.it, info@durr.it

**DÜRR
DENTAL**



altre sedi. Che se la "sindrome della poltrona vuota", così forte in tempi di crisi spinge ad abbassare le tariffe o a "gettarsi tra le braccia" del terzo pagante, diventa una cattiva consigliera.

Potrà verificarsi, è vero, un aumento dei pazienti e del fatturato (ma anche del carico di lavoro e di spese), non sempre dell'utile. Mentre il minor tempo dedicato all'essenziale dialogo medico-paziente, le prestazioni "a catena" quelle sì,

Tavola rotonda dei dealers.

possono sfociare in una minor qualità percepita, nel burnout e alla fine, anche in un aumento di contenzioso.

Si comprendono allora le parole del presidente Delogu: "Abbiamo voluto organizzare l'incontro per mettere in guardia soprattutto i giovani e aprire i loro occhi di fronte a ragionamenti poco lungimiranti, a semplici scorciatoie, a comportamenti dettati dalla paura, dall'emotività e dalla prospettiva di facili guadagni, a discapito del decoro professionale e della libertà di scelta". Occorre aver ben pre-

senti i valori etici per orientarsi nell'orizzonte professionale che sembra delinearci.

Oltre l'esasperazione del rapporto commerciale, alla spersonalizzazione del dentista convenzionato (vedi il grido di dolore della categoria proveniente dalla Germania, dove le convenzioni abbondano), visto che la contrapposizione sul piano commerciale è perdente, l'arma vincente - è stato ribadito - è rimettere il paziente al centro, "Se ci riprenderemo questo rapporto saremo imbattibili".

In pratica l'etica sta tutta qui.

< DT pagina 6

Coordinato da Gianna Torrisi Pamich, consigliera Unidi e artefice dell'iniziativa, il Mau si propone di "sensibilizzare l'utenza sull'importanza di dedicare la stessa attenzione data alla scelta di un impianto o di un composto, anche ai mobili professionali", i quali "se non adeguatamente progettati e correttamente realizzati - spiega una nota - possono comportare potenziali rischi per la salute dei pazienti e degli operatori".

Nella presentazione sono stati messi in evidenza i plus dei mobili prodotti dai mobili associati: "La garanzia di una qualità costruttiva unita alla cura dei dettagli e da un design unico, l'utilizzo di leghe metalliche appositamente studiate e vernici atossiche li rendono facilmente igienizzabili, prevenendo rischi di infezioni crociate". Va da sé che il mobile, irreprensibile dal punto di vista costruttivo e igienico-funzionale diventa ovviamente anche un "ottimo strumento di comunicazione per trasmettere una corretta immagine della propria personalità". Concetto abbondantemente sottolineato da Ruggero Soffiato, esperto di comunicazione e presentatore dell'iniziativa, che si è soffermato sull'importanza della prima impressione che ha il paziente entrando in studio, sull'ambiente così come viene trasmesso e recepito, come dire: "Dimmi che arredo hai e ti dirò chi sei".

Aio e l'etica in odontoiatria.

Il tema fa parte di un più vasto evento, il "Congresso politico Aio" svoltosi sabato 8 con il preannunciato arrivo di personaggi di calibro come il Ministro Fazio e Gerhard Seeberger, uomo di statura europea (che però non si sono visti). La giornata si è imperniata su momenti significativi: la presentazione del nuovo logo, su cui si sono spese molte parole per illustrare i significati più evidenti e nascosti, il progetto di una più ampia comunicazione dell'Aio al pubblico, l'illustrazione di una "Carta di valori" vista non tanto come somma di articoli codificati quanto una serie di principi e considerazioni programmatiche su quel che dovrebbero essere (e fare) oggi e domani l'odontoiatria e l'odontoiatra.

Molto pratica la relazione dell'ex presidente Aio, Salvatore Rampulla, attuale Segretario generale dell'associazione, che con la foga e la concretezza che lo contraddistinguono ha dimostrato, cifre alla mano, quel che altri relatori di management vanno ripetendo da tempo in

STABILITÀ E DIMENSIONI SONO UNA PRIORITÀ

SISTEMA 4 in 1

4,4mm
2,1mm

IMPIANTI
BARRE
CALCINABILE
ELASTIC SEEGER

RHEIN83

Chiedi il **NUOVO** Catalogo/Manuale e CD-ROM per Dentisti e Odontotecnici.

Via E. Zago, 10 - 40128 Bologna - Italy Tel. (+39) 051 244510 - (+39) 051 244396 Fax (+39) 051 245238

www.rhein83.com • info@rhein83.com

Fare il pieno invece di perdere la carica - Il parte

Misure preventive efficaci per evitare l'insorgere del burnout

Nella prima parte del mio articolo, ho dimostrato perché la questione del burnout sia così importante e che cosa lo renda così pericoloso; ne ho descritto cause, sviluppo e caratteristiche. In questa seconda parte vorrei trattare invece della prevenzione del burnout. Un circolo vizioso di pretese eccessive ed esaurimento delle energie, in cui sia i tratti caratteristici della personalità, sia i fattori esterni giocano un ruolo fondamentale. I segnali tipici sono il mancato riconoscimento dei propri bisogni, la negazione dei limiti delle proprie forze e un'insufficiente capacità di rigenerazione. Il burnout è un processo subdolo, che si sviluppa in tre fasi: iperattività, stagnazione e crollo. Nell'articolo intendo individuare strategie efficaci per le persone a rischio in modo che possano condurre una vita equilibrata, sana e felice.

Salute e rigenerazione

L'obiettivo di una buona prevenzione è, a mio avviso, il rafforzamento duraturo o il ripristino di un equilibrio in ciascuna delle quattro sfere della nostra esistenza: la salute e la rigenerazione, il lavoro e il rendimento, la famiglia e l'ambiente sociale, i valori e il senso della vita. In particolare vorrei qui approfondire il tema della salute e rigenerazione, un ambito dove i deficit delle persone colpite da burnout sono, in genere, diagnosticabili con necessità di intervenire.

Le strategie efficaci in questo settore della vita pongono in primo piano l'influenza reciproca di corpo, mente e anima. Il principio dell'interdipendenza tra Corpo-Mente-Anima (Body-Mind-Soul Prinzip®) da me elaborato e dimostratosi efficace nella realtà, mira ad agire, in modo olistico e nel rispetto delle specificità individuali, su tutti e tre questi livelli, così che il loro delicato equilibrio dinamico venga rafforzato, o ripristinato e costituisca una solida base per la salute e il rendimento.

Molti consulenti di burnout fanno spesso riferimento soltanto a uno o due di questi livelli. In una casa che brucia, non ha tuttavia molto senso spegnere il fuoco solo nelle stanze in cui le fiamme sono più alte, lasciando che in quelle attigue la brace continui ad ardere sotto la cenere; l'incendio non è sopito e può scoppiare di nuovo, in qualsiasi momento. Di qui l'urgente necessità di attuare interventi

sostanziali, completi e duraturi. Segue una breve illustrazione di alcune strategie da me messe in pratica e rivelatesi efficaci.

Move it: continuare a muoversi

Mantenere per molte ore al giorno la medesima postura, soprattutto stando seduti, produce stanchezza e provoca tensioni, dolori e un calo nella qualità delle prestazioni.

Scuotersi, fare di quando in quando esercizi di stretching, aiuta a sciogliere il corpo e migliora la circolazione. Movimenti molto semplici che mantengono tonici e flessibili non solo i tendini e le articolazioni, ma anche la mente. Consiglio, inoltre, un regolare esercizio fisico all'aria aperta. Camminare, andare in bicicletta o dedicarsi ad attività sportive non troppo faticose, come il jogging, ridonano vitalità ai sensi e abbassano i livelli dell'ormone dello stress: un modo utile di impiegare il tempo, senza grandi dispendio di energia, produce effetti benefici.

Fondamentale trovare un'attività divertente che dia piacere e riservarsi dei momenti per praticarla con regolarità. Lo stress accumulato si riduce, lo spirito riprende aria, si producono endorfine, si ricaricano le batterie e si crea lo spazio per qualcosa di nuovo.

Respirare profondamente: fare il pieno d'energia

La respirazione si adatta allo stato d'animo e viceversa. Se ci si sente bene, si respira con cal-

ma e profondamente. Sotto pressione, invece, il respiro diventa corto e poco profondo. Si assorbe meno ossigeno e tutti gli organi, cervello compreso, ne ricevono meno. Ne consegue un calo della concentrazione, dell'umore e del rendimento. Al contrario, una buona respirazione ci libera, rifornisce le cellule del corpo di nuovo ossigeno, restituisce energia vitale e ha un effetto rilassante sulla mente e sul corpo. Particolarmente utile in situazioni critiche di stress è la respirazione addominale controllata, con una frequenza di 5-6 respiri al minuto, che stimola il "nervo del rilassamento" (nervo vago) e rallenta il battito cardiaco. Il cervello riceve il segnale "Io sono più calmo" e si genera così un senso di pace e serenità.

Relax attivo: rigenerazione

Ritagliarsi in modo tempestivo delle pause regolari per il recupero delle forze è un altro fattore chiave per una prevenzione efficace del burnout. Il metodo del rilassamento muscolare progressivo (progressive muscle relaxation, in breve PMR), concepito dal medico e fisiologo americano Edmund Jacobson, è, come ha provato una serie di studi scientifici, una delle tecniche di maggior efficacia, per la gestione quotidiana dello stress e il ripristino di uno stato di tranquillità e distensione. Nella mia attività con persone a rischio di burnout, è stata molto efficace una forma breve di dieci minuti, che può essere eseguita, seduti o

La prima parte dell'articolo è stato pubblicato sul Dental Tribune di ottobre. Leggi online e gratuitamente l'articolo al sito www.dental-tribune.com, nella sezione ePaper.



Gisela Hruzek, medico specializzato nel campo della prevenzione e promozione della salute presso l'Università di Vienna. Esperta di gestione dello stress e della prevenzione di Burnout. Autore di varie pubblicazioni e programmi preventivi come "Il Principio Corpo-Mente-Anima®". Come relatrice di rinomanza internazionale è richiesta e lavora in Europa, USA, Australia e Brasile. Direttrice performance & more consulting coaching con sedi a Vienna e Düsseldorf.

sdraiati, praticamente ovunque. La tecnica si basa sull'alternanza di contrazione e distensione muscolare: in una sequenza ben definita e con lo stesso ritmo, si rilassano i maggiori gruppi muscolari - braccia, testa, tronco e gambe - dopo averne attivato la tensione con una contrazione consapevole e mirata.

Ciò che mettiamo a fuoco acquista significato

Fattori fondamentali, che costituiscono la base da cui può originare il rischio di un esaurimento mentale, sono le cosiddette "spinte interiori": atteggiamenti inconsci acquisiti nell'infanzia e interiorizzati come rigide linee guida, alle quali continuiamo ad attenerci anche ben oltre l'opportuno limite. Si tratta di coercizioni interne, che impediscono un rapporto ragionevole e flessibile con le proprie risorse e mettono costantemente sotto pressione i soggetti interessati.

Dai miei seminari è emerso come tali "spinte interiori" si concretizzano spesso in affermazioni imperative del tipo: "Sii perfetto! Dai il mille per cento in tutto, anche se non è importante", "Sbrigati! Fai tutto il più rapidamente possibile; il tempo stringe", o anche "Sforzati! Solo quando avrai dato il massimo, tutto andrà bene".

Questo modo di pensare acquisisce lo stress, ed è causa di un dispendio d'energie molto superiore rispetto a quanto sia necessario e sensato. Un primo passo consiste quindi nel riconoscere le spinte interiori, per poter individuare messaggi positivi e motivanti che fungano da linee guida di senso contrario e costituiscano la fonte di nuove risorse. Si passa da uno "Sbrigati!" a "La forza sta nella calma. Mi prendo il tempo di cui ho bisogno per gli incarichi importanti e i miei pazienti lo apprezzano". Come dimostrano chiaramente ricerche sul cervello, vale la pena scegliere con attenzione ciò che vogliamo mettere a fuoco. Secondo il principio What wires together, fires together, pensieri ricorrenti lasciano "iscritti" nel cervello modelli di pensiero e di comportamento (la

neuroplasticità del cervello, per la quale si intende la sua abilità a riorganizzarsi in seguito all'esperienza mentale).

Let it flow: la gioia come antidoto

La gioia genera un flusso, un rafforzamento complessivo, quasi un sistema immunitario psicologico e uno scudo emotivo che protegge dallo stress. Il concetto di flusso è stato introdotto dal Prof. Dr. Mihály Csikszentmihályi, e descrive lo stato di completa immersione nell'attività che svolgiamo e che corrisponde ai nostri punti di forza, alle nostre abilità e alle nostre preferenze personali, facendoci dimenticare il tempo e lo spazio. Si può trattare di occupazioni molto diverse, come hobby e attività del tempo libero: lo sport, la cultura, la socialità, la cucina, la musica, ecc., ma anche il lavoro quotidiano in cui si cercano e si vincono sfide. Spesso si sottovalutano gli effetti benefici che tali attività possono avere sulla salute, mentre è fondamentale individuare i propri fattori scatenanti di flusso, e coltivarli, dando loro un'adeguata priorità nella vita quotidiana.

Interventi orientati all'individualità della persona

Nella mia attività, oltre alle strategie citate, hanno dimostrato di avere efficacia anche approcci olistici dell'Ayurveda, tecniche di rilassamento tramite meditazione, visualizzazioni guidate, tecniche mentali orientate alla soluzione, esercizi yoga selezionati e un'alimentazione equilibrata.

Una prevenzione efficace del burnout è tanto individuale quanto la persona che sta dietro a esso: come le cause e le forme in cui la sindrome si manifesta sono diverse da caso a caso, così anche i modi che consentono di ricaricarsi di nuove energie e gioia di vivere variano da soggetto a soggetto e devono essere identificati a partire dalle caratteristiche del singolo individuo.

Gisela Hruzek

Medico specializzato nel campo della prevenzione e promozione della salute

Panavia Post: i nuovi perni Kuraray duraturi e affidabili

Il brand Panavia è da anni garanzia di successo per cementazioni adesive di elevata qualità.

Seguendo questo esempio, Kuraray ha sviluppato il nuovo prodotto Panavia Post.

Si tratta di innovativi perni in fibra di vetro caratterizzati da eccellenti caratteristiche meccaniche, grazie al trattamento della superficie, tecnologia esclusiva Kuraray, che garantisce un'adesione elevata, affidabile e duratura nel tempo.

Panavia Post è formato da metacrilato a base di resina composita rinforzata che permette una durata del perno particolarmente elevata nel tempo e una maggiore affinità chimica con i sistemi adesivi.

Inoltre, Panavia Post ha un modulo elastico ottimale, simile a quello della dentina.

In combinazione con i cementi Clearfil SA Cement o Panavia F 2.0, Panavia Post garantisce restauri perfetti: l'adesione estremamente efficace tra i singoli componenti interni ed esterni al post previene l'effetto di debonding e la frattura della radice.

L'innovativo perno di Kuraray è dotato inoltre di un'ottima traslucenza che soddisfa le più particolari esigenze di dentisti e pazienti per restauri altamente estetici.

I nuovi Panavia Post sono l'ultimo prodotto, in ordine di tempo, che dimostra ancora una volta la competenza e la speciale tecnologia della multinazionale giapponese, che da oltre 30 anni è leader nella produzione di materiali dentali.



L'iPad e il suo uso nel business ossia l'evoluzione digitale in odontoiatria



cette. L'obiettivo di Ferencz è far vedere ai pazienti ciò che egli vede e mostrar loro tutto ciò che si può. Senza tanti sforzi con l'iPad si vedono fotografie e radiografie durante la stessa visita e, grazie all'applicazione Adobe, commentare le immagini sullo schermo

e sottolineare le aree d'interesse. Avendo così il paziente un'idea visiva sulle procedure del risultato che si può raggiungere, un miglioramento nella cura è garantito.

→ **DT** pagina 10

Quando i nuovi pazienti del dottor Jonathan Ferencz fanno il loro ingresso nel suo fiorentino studio di protesi quasi al centro di Manhattan, vengono accolti da un sorriso e da... un iPad. Per Ferencz le nuove tecnologie sono sempre state importanti per esercitare un'azione terapeutica di qualità. Tra i primi utenti dell'iPad, ha intuito sin da subito che quell'apparecchiatura poteva aprire all'odontoiatria una nuova dimensione, quella digitale. L'iPad è infatti divenuto un elemento centrale dello studio in tutti i suoi aspetti. Oltre a semplificare i formulari che il paziente deve riempire, registrare visite e tenere la relativa documentazione, l'iPad consente al dottore di mostrare ai suoi pazienti le diverse opzioni terapeutiche sotto forma di immagini. E gli odontotecnici fanno riferimento a esse per dar vita a protesi di accurata qualità.

Registrazioni più facili

L'iPad rende più semplice la raccolta dei dati e il progredire dell'azione terapeutica: invece di compilare, scannerizzare e tritare i vari documenti cartacei, Ferencz e il suo staff hanno creato un sistema veloce ed efficiente utilizzando l'iPad. I pazienti compilano direttamente sull'iPad i moduli di accesso utilizzando l'applicazione Adobe e possono persino apporre la loro firma al modulo utilizzando una penna a stilo direttamente sullo schermo dell'iPad, dal quale un componente dello staff invierà i moduli in maniera istantanea al database dello studio. "Niente carta da archiviare - dice Ferencz - con iPad risparmiamo tempo e spazio. E i pazienti rimangono sempre aggiornati sui dati che li riguardano nel corso della visita. Se c'è un'attesa da affrontare, gli diamo un iPad - dice - in modo che possano nel frattempo controllare la posta elettronica, leggere i quotidiani, navigare in Internet, insomma avere a disposizione tutto quello che l'iPad può offrire". Mettere l'apparecchio nelle mani dei pazienti contribuisce a mettere in evidenza l'attenzione del dottore alle pratiche odontoiatriche di ultima generazione, "si trasmette un messaggio subliminale - dice Ferencz - con cui si dice che siamo in uno studio aggiornato e tecnologicamente avanzato. Un modo per far sapere ai pazienti che siamo aggiornati anche nella professione".

Conversazioni visive

Al momento di sottoporsi al trattamento, l'iPad assume un altro ruolo, diventando uno strumento di comunicazione. La protesi è un'odontoiatria che ha a che fare con l'estetica e con la conservativa, con corone e fac-

EDIZIONE INTERNAZIONALE

VII PREMIO

ALLA RICERCA IN

ODONTOSTOMATOLOGIA

VITALDENT FOUNDATION

LA PREMIAZIONE AVRÀ LUOGO IL 24 NOVEMBRE A ROMA

40.000 € : MIGLIOR LAVORO DI RICERCA DI BASE

35.000 € : MIGLIOR LAVORO DI RICERCA CLINICA

10.000 € : MIGLIOR REVISIONE BIBLIOGRAFICA SISTEMATICA

Con il **VII Premio alla Ricerca in Odontostomatologia**, Vitaldent Foundation* si pone l'obiettivo di promuovere lavori di ricerca che rappresentino un'evoluzione per lo sviluppo della professione odontoiatrica. La consegna dei premi avrà luogo il 24 Novembre 2011 a Roma; per informazioni e prenotazioni scrivere a premiofondazione@vitaldent.com

Diamo valore alla ricerca

VITALDENT FOUNDATION

ROMA
24
NOVEMBRE
2011

* Titolarità di Fundación Vital Dent, con sede operativa e legale a Las Rozas de Madrid, 28230, Madrid, c/ Valle de Alcudia 1, costituita in data 9/3/1999. Iscritta in Spagna al Registro de Fundaciones Asistenciales de la Subdirección General de Fundaciones y Entidades Tuteladas del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, numero registro 28/1137.