Dental Tribune

The World's Dental Newspaper · Hispanic and Latin American Edition

Editado en Miami | www.dental-tribune.com | No. 9, 2014 Vol. 11

La Psicología y la Clínica

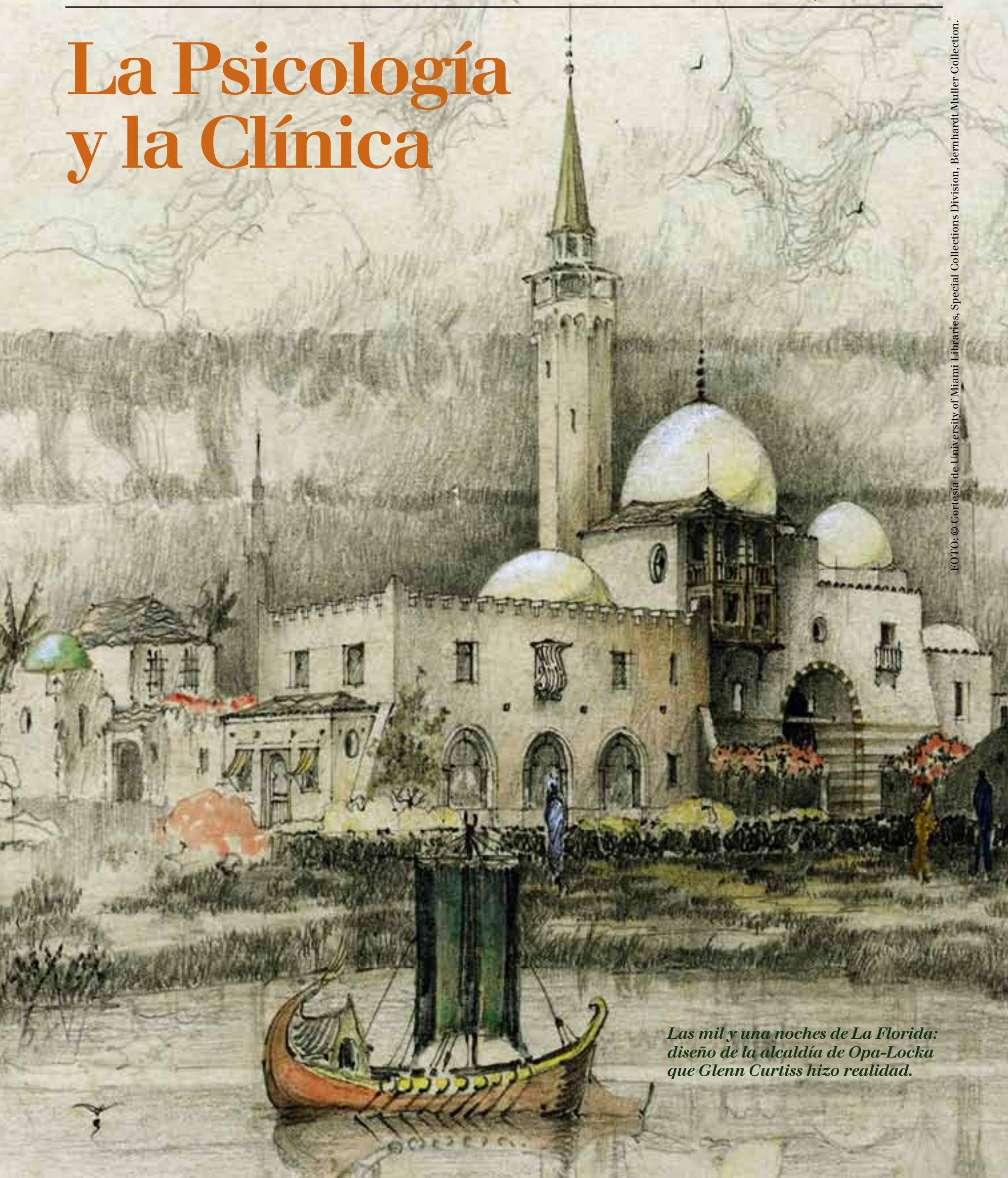


FOTO: © Cortesía de University of Miami Libraries, Special Collections Division, Bernhardt Muller Collection.

Las mil y una noches de La Florida: diseño de la alcaldía de Opa-Locka que Glenn Curtiss hizo realidad.

DENTAL TRIBUNE
El periódico dental del mundo
www.dental-tribune.com

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
Hispanic & Latin America Edition

Director General
Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com
Miami, Estados Unidos
Tel.: +1-305 633-8951

Directora de Marketing y Ventas
Jan Agostaro
j.agostaro@dental-tribune.com

Diseñador Gráfico Javier Moreno
j.moreno@dental-tribune.com

COLABORACIONES
Los profesionales interesados en colaborar deben contactar al director.

Esta edición mensual se distribuye gratuitamente a los odontólogos latinoamericanos y a los profesionales hispanos que ejercen en Estados Unidos.

Dental Tribune Study Club
El club de estudios online de Dental Tribune, avalado con créditos de la ADA-CERP, le ofrece cursos de educación continua de alta calidad. Inscríbase gratuitamente en www.dtstudyclubspanish.com para recibir avisos y consulte nuestro calendario.

DT International

Licensing by Dental Tribune International

Group Editor: Daniel Zimmermann
newsroom@dental-tribune.com
+49 341 48 474 107
Clinical Editor Magda Wojtkiewicz
Online Editor Yvonne Bachmann
Claudia Duschek
Copy Editors Sabrina Raaff
Hans Motschmann

Publisher/President/CEO Torsten Oemus
Director of Finance Dan Wunderlich
Business Development Claudia Salwiczek
Events Manager Esther Wodarski
Media Sales Managers
Jan Agostaro (*International*)
Matthias Diessner (*Key Accounts*)
Melissa Brown (*International*)
Peter Witteczek (*Asia Pacific*)
Maria Kaiser (*USA*)
Weridiana Mageswki (*Latin America*)
Hélène Carpentier (*Europe*)
Marketing & Sales Services Nadine Dehmel
Nicole Andrä
Accounting Karen Hamatschek
Executive Producer Gernot Meyer

Dental Tribune International
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4 84 74 302 | Fax: +49 341 4 84 74 *173*
www.dental-tribune.com | info@dental-tribune.com

Regional Offices
ASIA PACIFIC
Dental Tribune Asia Pacific Limited
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,
105–111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong
Tel.: +852 3113 6177 |Fax +8523113 6199

THE AMERICAS
Dental Tribune America
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, N.Y. 10011, USA
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 224 7185

La información publicada por Dental Tribune International intenta ser lo más exacta posible. Sin embargo, la editorial no es responsable por las afirmaciones de los fabricantes, nombres de productos, declaraciones de los anunciantes, ni errores tipográficos. Las opiniones expresadas por los colaboradores no reflejan necesariamente las de Dental Tribune International.
©2014 Dental Tribune International.
All rights reserved.

ESI Barcelona firma un acuerdo para dar cursos en Cuba

El presidente de ESI Barcelona, Dr. Sergio Cacciacane, se reunió con la vicerectora de la universidad de La Habana para firmar un convenio de colaboración entre esta institución con ESI Barcelona y con el Centro de Especialidades y Estudios Superiores Odontológicos de Veracruz (CEYESOV) de México.

En la reunión estuvieron presentes la doctora Alicia Granados, una de las grandes especialistas latinoamericanas en cirugía maxilofacial, quien será la directora de ESI Cuba. La Dra. Granados dirigirá los cursos que se llevarán a cabo allí en conjunto con la Facultad de Estomatología de La Habana

El Dr. Ulises Ochoa, rector de CEYESOV —el único centro en México autorizado para otorgar el título de Especialista en Implantología— participó también en la reunión. CEYESOV colabora activamente con ESI Barcelona impartiendo cursos nacionales e internacionales de implantología.

El convenio con la Facultad de Estomatología de La Habana marca una nueva expansión de ESI Barcelona, que cuenta con escuelas internacionales en una amplia variedad de países europeos y latinoamericanos, como México, Colombia, Ecuador o Bolivia, entre otros. DT

Recursos

- ESI: esibarcelona.com

La Dra. Alicia Granados y el Dr. Sergio Cacciacane en La Habana. La Dra. Granados dirigirá los cursos de ESI en Cuba.

CRIANDO EL DESARROLLO NATURAL
COMPLETANDO LA DEMANDA DE PADRES DE UN TRATAMIENTO DE ORTODONCIA TEMPRANO

myobrace®
MYOFUNCTIONAL ORTHODONTICS

"El Sistema Myobrace ha empaquetado Terapia Miofuncional tradicional, Expansión de las arcadas y alineación dental en un sistema integrado que se implementa fácilmente, para obtener mejores resultados, con menos esfuerzo de tiempo."

✔ Tratar a los niños más temprano
✔ Aumenta el flujo de pacientes
✔ Mejorar la eficiencia por delegación
✔ Beneficios financieros adicionales

Asista a un seminario para aprender más:
www.myoresearch.com
1866-550-4696
usa.courses@myoresearch.com

1621_MYO_PRO_AD-14

COMIENCE A VER

Procedimientos simplificados.

Visibilidad en cada visita.

Increíble fuerza de adhesión.

UltraSeal XT® hydro

Sellante de Fosas y Fisuras Fluorescente e Hidrofílico

VALO®

Fotopolimerizador LED Polywave

Utilice la lente Black Light de VALO para ver materiales fluorescentes.

ULTRADENT PRODUCTS, INC.

Mejorando la Salud Oral Mundialmente

EQUIPMENT

+1.801.553.4344 ultradent.com/la

© 2014 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

Avanzados instrumentos y diques de goma de Medesy

La compañía italiana Medesy lanzó un sofisticado estuche con instrumentos de la más alta calidad, entre los que destacan los siguientes:

Pinzas

Nuevas pinzas de calidad superior en todos los detalles, con mayor resistencia al estrés.

- Hechas de acero inoxidable de calidad superior, lo que asegura alta elasticidad y larga vida
- Con agujeros de anclaje universales, compatibles con cualquier tipo de fórceps de sujeción
- Bordes biselados para mayor comodidad
- Acabado estándar o satinado con un tratamiento antireflectivo que aumenta la visibilidad para la fotografía dental
- Disponible en diferentes tipos, dimensiones y formas.

Diques de goma

Los diques de goma de Medesy ofrecen las siguientes ventajas:

- Sin polvo: están tratados específicamente para reducir el contenido de proteína del látex y minimizar el riesgo de alergias en la piel
- Mejora la visibilidad del diente bajo tratamiento para reducir el riesgo de corte accidental de la lengua o los labios del paciente
- Protege las vías respiratorias del paciente de cualquier material que pueda caer durante el tratamiento.

Estuche de esterilización

El estuche llamado DENTAL DAM SET in GAMMAFIX TRAY es una bandeja de nueva generación que facilita el proceso de limpieza y esterilización. El contenido puede ser modificado a pedido del cliente, pero el juego standard incluye lo siguiente:

- Perforador del dique de goma
- Alicate
- Marco de dique de goma (para adultos y niños)
- 12 abrazaderas variadas y seleccionados de una de estas cinco categorías: anteriores, premolares, molares, premolares y molares superiores inferiores.

Vea el vídeo de técnicas de colocación del dique de goma en: www.medesy.it/en/gancio_e_diga.html DT

Recursos

- Medesy: www.medesy.it

El estuche DENTAL DAM SET in GAMMAFIX TRAY de Medesy facilita el proceso de limpieza y esterilización.

NaviTip, la cánula más fina, segura e inteligente en endodoncia

Ultradent introdujo en el año 2000 la NaviTip, la primera cánula de irrigación endodóntica con poder de irrigar con seguridad soluciones hacia el tercio apical de la raíz. Hoy día, NaviTip sigue siendo insuperable. Es la más pequeña y tecnológicamente sofisticada cánula del mundo para irrigación. El secreto está en la tecnología detrás de su apariencia.

NaviTip es única debido a la rigidez de la varilla de la cánula, la cual se vuelve gradualmente más flexible hacia su extremidad redondeada y extremadamente flexible, permitiendo un mayor control. Este diseño innovador permite a la NaviTip seguir la curvatura del conducto de forma segura.

El equilibrio perfecto entre rigidez y flexibilidad de NaviTip no es su única cualidad impresionante. También ofrece opciones de longitud (17 mm, 21 mm, 25 mm y 27 mm) y calibre (29ga, 30ga y 31ga). Las diversas longitudes permiten al clínico utilizar la cánula de tamaño apropiado en cualquier conducto, minimizando el riesgo de extruir productos químicos más allá de su límite. Los variados tamaños sirven para adaptarse a las diversas sustancias que se utilizan en todo el procedimiento de endodoncia, sea con soluciones acuosas o pastas más viscosas.

NaviTip también está disponible en presentación con salida de flujo lateral y punta ocluida (NaviTip Sideport). Se recomienda esta cánula de calibre 31ga para uso de soluciones líquidas como el hipoclorito de sodio. La abertura lateral en esta NaviTip garantiza aún más seguridad del paciente mediante la reducción del riesgo de que la solución de irrigación se extruya más allá del ápice, lo que puede dar lugar a complicaciones severas.

Las NaviTips de calibre 29ga y 30ga ofrecen una irrigación eficaz y suave con la punta redondeada y no perforante. La NaviTip de 29ga permite también un relleno controlado de pastas como UltraCal XS (hidróxido de calcio) y EndoREZ (cemento obturador).

Ultradent ofrece NaviTip FX con una cánula con cerdas que limpia, friega, e irriga de forma simultánea. Cuando se utiliza con el ácido cítrico (solución al 20%), NaviTip FX facilita la irrigación y la limpieza, elimina el "smear layer» y lubrica el conducto antes de la obturación.

El desarrollo y el éxito continuo de NaviTip juega un papel vital en la misión de Ultradent de «mejorar la salud oral en el mundo» a través de la odontología mínimamente invasiva, parte de la pionera iniciativa del Dr. Dan Fischer para desarrollar productos y protocolos menos invasivos y, por consecuencia, más seguros. DT

Recursos

- Ultradent: www.ultradent.com

Las fresadoras CAD/CAM de Roland aceptan resinas compuestas

La línea de fresadoras DWX de Roland simplifican el proceso CAD/CAM y ahora aceptan resinas compuestas.

La compañía Roland DGA Corp., líder en tecnología CAD/CAM, anunció la disponibilidad de una tecnología opcional para las fresadoras dentales DWX-50 y DWX-4 que permiten el fresado de materiales de resinas compuestas, incluyendo los bloques tipo pin para restauraciones CAD/CAM VITA ENAMIC® y 3M™ ESPE™ Lava™ Ultimate.

"Los nuevas resinas compuestas, como las de VITA y 3M ESPE, se están popularizando entre la comunidad dental por su estética superior y fortaleza", dijo Brian Brooks, director de Productos Dentales para Roland DGA Corp. "Los clientes equipados con la DWX-50 y DWX-4 ahora pueden beneficiarse de estos materiales de última generación".

Desarrolladas específicamente para la DWX-50 y DWX-4, las nuevas fresas ofrecen una capa especial para máxima durabilidad y precisión.

Las resinas compuestas son aclamadas en la industria por su excepcional estética. Pueden acabarse sin cocción, lo que reduce drásticamente el tiempo de trabajo y producción. Los pacientes experimentan un menor desgaste de la dentición opuesta y una sensación parecida al diente natural gracias a la capacidad del material para absorber las fuerzas de masticación. En caso de que la dentición subyacente requiera tratamiento o restauración adicional, el material puede ser modificado y reparado fácilmente.

Las fresadoras DWX-50 y DWX-4 de Roland producen una amplia gama de restauraciones, lo que elimina la necesidad de utilizar un laboratorio. Con una capacidad de mecanizado con cinco ejes simultáneos y un cambiador automático de herramientas de 5 estaciones, la DWX-50 cuenta con fresado en los ejes X, Y y Z, bloques giratorios y discos de 360 grados para la producción autámtica incluso de los más complejos arcos completos, pilares, puentes, cofias y coronas.

La DWX-4, con un precio más asequible, combina el fresado en 4 ejes y un cambiador automático de herramientas (ATC por sus siglas en inglés) opcional de cuatro posiciones en una compacta plataforma de producción fácil de usar. Con la DWX-4, los profesionales pueden fresar una sola corona o puente pequeño de forma rápida, económica y con especificaciones exactas. Con un diseño de arquitectura abierta, las fresadoras DWX se integran sin problemas al flujo de trabajo existente con software y hardware CAD/CAM dental. Además de los materiales de resinas compuestas, la serie DWX también puede fresar cera, PMMA (polimetilmetacrilato) y zirconio. DT

Recursos: roland@infosol.com.mx

EASY SHAPE | Roland DENTAL MILLS

Libertad para Elegir

Fresadora Dental Compacta DWX
Software CAM incluido

Fresadora Dental de 5 Ejes DWX

Bloques estándar y materiales tipo clavija

Coronas, pilares y puentes

3M ESPE Lava™ Ultimate Restorative

Cera, PMMA y zirconio

Fresa múltiples trabajos sin atender

Las fresadoras dentales Roland combinan precisión y facilidad de uso con múltiples opciones de materiales para entregar la solución que su laboratorio necesita.

Ya sea que su laboratorio dental esté recién empezando en la odontología digital, esté actualmente subcontratando, o busque incrementar la producción, Roland tiene la solución adecuada para usted.

La fresadora dental compacta DWX-4 es perfecta para fresar coronas y puentes a pedido. Con un precio asequible, la DWX-4 hace fácil ingresar al mundo del fresado digital, o agregarlo a su oferta actual. La fresadora DWX-50 de 5 ejes combina un rendimiento excepcional con funciones avanzadas como un cambiador automático de herramientas de 5 estaciones. Ambos dispositivos incluyen un sistema de notificación de diagnóstico, soplador de aire integrado y sistema de recolección de polvo para una fácil operación.

Diseñadas con arquitectura abierta, las fresadoras dentales DWX de Roland funcionan con materiales, software y hardware estándares de la industria, de manera que usted pueda siempre elegir la mejor opción para su negocio. Eso es libertad.

Entérese más y vea lo que dicen los clientes de la DWX visitando es.rolanddga.com/dwx.

3M ESPE Lava™ Ultimate CAD/CAM Restorative Approved

3M, ESPE y Lava son marcas comerciales registradas de 3M o 3M Deutschland GmbH. Usadas bajo licencia en Canadá.

Imagine. Roland®
CERTIFIED ISO 9001: 2008

ESI Barcelona
ESCUELA SUPERIOR
DE IMPLANTOLOGÍA

Máster en Implantología y Rehabilitación Oral

En colaboración con
la Universidad de Loma Linda (California)

Máster en Estética Dental

En colaboración con la Universidad de Nueva York

Si desea más información, visite:

www.esibarcelona.com

LOMA LINDA UNIVERSITY
School of Dentistry

NEW YORK UNIVERSITY

Inscripción:

cursos@esibarcelona.com

ESI Barcelona
ESCUELA SUPERIOR
DE IMPLANTOLOGÍA

C./ Girona 65, Local
08009 - Barcelona
T. 902 656 374

La Psicología en la Clínica

Este es el primero de dos números sobre Psicología en la Clínica, el cual ha sido coordinado por la Dra. Helga Mediavilla, fundadora y directora de PsicoDent, organización especializada en cursos para odontólogos de carácter psicológico.

El objetivo de PsicoDent, fundada en 1996, es aplicar las herramientas que la psicología conoce con demostrada efectividad a las necesidades laborales de la odontología.

En este contexto de estudio e investigación científica, junto al Dr. Mario Utrilla, surge un nuevo concepto definido como Odontología Emocional: técnicas que permiten manejar nuestros pensamientos, emociones y dirigir nuestras conductas; ordenarlas y sanearlas para evitar la ansiedad, depresión o malestar y promover la relajación, tranquilidad y el optimismo.

La Dra. Mediavilla, Psicoterapeuta y Coach con un Máster en Gestión de Clínicas Dentales por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, ha ganado una alta reputación por la perspectiva con la que enfoca sus cursos, los cuales abren nuevas puertas para el desarrollo de los profesionales.

El tópico general de la psicología en la clínica se trata rara vez en las publicaciones odontológicas. Sin embargo, como el márketing dental, es un aspecto fundamental del entorno profesional en el que nos desenvolvemos, que necesitamos dominar para triunfar en nuestra especialidad.

La psicología involucra muchos aspectos del comportamiento humano, tanto a nivel personal como colectivo, que abarcan e influyen en la motivación tanto individual como del personal con el que trabajamos, contribuyendo al bienestar profesional y personal, con la intención de prevenir el estrés y el llamado «burnout» para conseguir que tanto el especialista como el paciente desarrollen su actividad de forma satisfactoria.

El primer artículo de este número está dedicado a un tema candente, como es el «coaching», una forma de asesoría personal y profesional que sirve para explotar todo el potencial del individuo. En este caso, Mediavilla centra esta técnica específicamente en la odontología para enfocar ideas, tomar decisiones y crecer.

El segundo artículo se titula «Mitos en odontología», escrito por el Dr. Mario Utrilla, Director del Máster en Gestión de Clínicas Dentales de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. El mismo repasa las dificultades en la comunicación con los pacientes dependiendo del momento de su vida y explica cómo contrarrestar los mitos, justificados o no, que muchas veces se ciernen sobre la odontología.

La Dra. Mediavilla acomete después un tópico muy difícil en el artículo titulado «Cómo manejar la fobia dental», en el que indica qué se debe hacer para tranquilizar a los pacientes nerviosos y aquellos que padecen de fobia dental.

El estrés en la consulta, especialmente el del personal de la clínica, es el tema que a continuación desarrolla el Dr. Utrilla. El especialista afirma que la mejor forma de reducir el impacto de los factores que lo producen es utilizar las herramientas que nos proporciona la psicología.

Además de estos artículos sobre cuestiones psicológicas determinantes en la clínica, presentamos un caso clínico en el que el Dr. Marcelo Balsamo explica una técnica para la «Fijación de espigas y la reconstrucción del muñón en una sola sesión". Este especialista brasileño asegura que las espigas de fibra de vidrio tienen una elasticidad similar al diente, lo cual limita el peligro de fractura radicular ante cargas de cizallamiento.

Esperamos que el número sea de su agrado. DT

Foto: ©Eric Kroll

El ayuntamiento de la ciudad de Opa-Locka, al norte de Miami, construido en 1928 al estilo de las «Mil y una noches» por el pionero de la aviación Glenn Curtiss. Vea el reportaje en la´pagina 29.

«Coaching» para autopotenciarse

Por Helga Mediavilla Ibáñez*

El «coaching», una forma de asesoría personal y profesional, es una ayuda muy potente, especialmente para las profesiones que conllevan responsabilidades en solitario. Por ello, es interesante utilizar esta técnica en odontología para centrar ideas, tomar decisiones y crecer.

El «coaching» nació en Estados Unidos en 1952, en el mundo del deporte, de la mano de Timothy Gallwey. El modelo se exportó a Gran Bretaña, donde John Whitmore lo adaptó al mundo de las empresas. Y actualmente, utilizando la psicología, se ha convertido en un proceso llamado «Coaching Psicológico», que es más potente y más rápido.

¿Qué es el «coaching»?

El «coaching» odontológico es un proceso durante el cual el «coach» o entrenador acompaña al odontólogo en la búsqueda y consecución de sus objetivos personales y/o profesionales. Se basa en técnicas para resolver la «soledad» del líder o del trabajador «freelance».

Se basa también en la necesidad de «reinventarse» debido a los cambios sociales y los que está sufriendo la odontología como profesión. Reinventarse significa cambiar, adaptarse, escapar de nuestra zona de confort.

- El cambio es psicológicamente más o menos difícil dependiendo de la persona
- Cambiar supone tomar decisiones y llevarlas a cabo
- El «coaching» ayuda a ir más rápido y seguro en este proceso de cambio, de adaptación, de crecimiento
- Quien busca un proceso de «coaching» se plantea realizar cambios para avanzar.

El «coaching» busca liberar todo el potencial personal y profesional del odontólogo para la gestión empresarial a través de un proceso donde el entrenador (coacher), apoya al odontólogo (coachee) y actúa como puente entre la gestión actual de la clínica y la gestión deseada, a través del entrenamiento y la acción, de la aceptación y el compromiso.

Otro concepto del que parte es reconocer el propio potencial que tiene el odontólogo, el cual proceso de «coaching» maximiza.

Es el líder-odontólogo quien tiene que decidir lo que quiere hacer en su propia consulta dental para fidelizar a sus pacientes, aumentar sus ingresos o mejorar su personal. Lo ha aprendido en cursos, en libros, en revistas; pero ¿por qué no termina de ponerlo en marcha? El «coaching» le ayuda a hacer lo que ya tiene y sabe, y a aprender lo que no sabe.

El proceso de «coaching» puede ser individual o grupal.

• El «coaching» individual es un proceso para una sola persona, normalmente el líder o algún miembro del equipo que necesita algún cambio en su funcionamiento. El objetivo es individual y lo plantea la propia persona.

Ejemplos de objetivos individuales son: «Es que no sé si montar mi propia clinica», «es que me dicen que no hablo lo suficiente con mis pacientes», «es que mis pacientes no aceptan los tratamientos», «es que no me atrevo a decir a mi paciente que hoy no puedo ir a atenderle», «tengo una auxiliar desde hace 20 años que no hace bien su trabajo y no sé qué hacer».

• El «coaching» grupal es un proceso de equipo, en el que el se busca un objetivo común preestablecido.

Ejemplo de objetivos de «coaching» grupal: «Las tres auxiliares que

**Psicoterapeuta y Coach. CEO y fundadora de Psicodent (www.psicodent.org), empresa especializada en cursos y conferencias de carácter psicológico destinadas al odontólogo. Máster en Gestión de Clínicas Dentales por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid (España). Contacto: helgamediavilla@psicodent.org.*

tengo no se ponen de acuerdo en la forma de citar a los pacientes», «las encargadas de mis clínicas no saben mandar a sus equipos», «he introducido una nueva auxiliar que no encaja con el equipo».

¿Para qué hacer un proceso de «coaching»?

- Para crecer
- Para cambiar
- Para aprender
- Para conocerse
- Para retomar el camino
- Para readaptarse
- Para aceptarse
- Para avanzar
- Para tomar decisiones
- Para potenciarse.

Lo primero que proporciona el «coaching» es crecimiento. Es un momento para uno mismo en el que se aprovecha para aprender, para conocerse, para recuperarse, para retomar el camino, para readaptarse, para aceptarse, avanzar, fortalecerse, reafirmarse, potenciarse.

Porque el odontólogo tiene que ser además de profesional sanitario, empresario, gestor, psicólogo, profesor, educador, motivador, gestor de equipos, de márketing, etc. Pero en la mayoría de las universidades enseñan buenas herramientas para ser odontólogo, pero pocas para ser buen empresario o gestor de la relación con el paciente o el equipo. Esto produce situaciones de estrés que pueden ser evitadas aprendiendo a utilizar las herramientas que no le han enseñado o fortaleciendo las que se tienen. En esto ayuda el «coaching».

Para que el «coaching» tenga efectividad, se necesita sobre todo continuidad. Su duración depende del objetivo que se plantee el cliente. De hecho, en la mayoría de los procesos el fin lo pone el cliente .

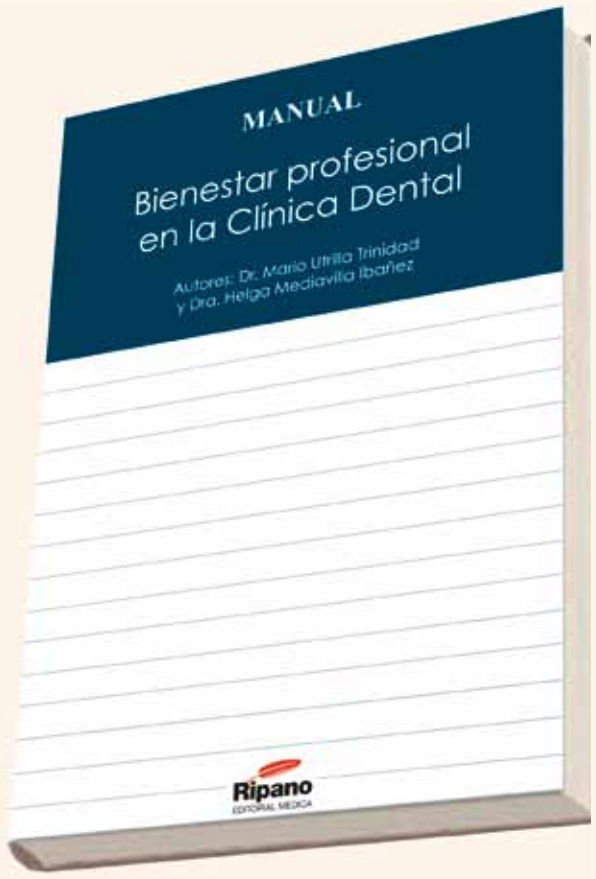
Metodología del proceso de «coaching»
Un proceso de «coaching» suele ser tan diferente como las personas que participan en el mismo. La metodología habitual que se sigue se puede describir así:

Fase 1: Establecimiento de CONFIANZA: Contrato de compromiso
Fase 2: Planteamiento de objetivos
Fase 3: Toma de conciencia de la realidad presente y del estado que se quiere alcanzar
Fase 4: Conocer las fortalezas, debilidades, valores, ayudas, obstáculos para llegar al estado que se desea alcanzar
Fase 5: Elaborar un plan de acción: qué se va a hacer para alcanzar el objetivo que se ha planteado
Fase 6: Apoyos y obstáculos para llevar el plan de acción
Fase 7: Resultados del plan de acción.

Durante todos estos pasos el «coachee» es acompañado por un «coach» con formación en psicoterapia y en todos los aspectos relacionados con la odontología, lo que ayuda a afianzar lo aprendido durante este proceso, a aprovecharlo más rápidamente y a que resulte también en un crecimiento personal.

La odontología es un entorno multifactorial. El líder-odontólogo tiene que abordar multitud de decisiones profesionales y empresariales. En ocasiones, puede sentirse bloqueado sin saber cómo avanzar. Un proceso de «coaching» le ayudará a llevar a cabo los cambios que desea realizar, pero que ciertas resistencias le obstaculizan. El coach ayuda al odontólogo a vencer estas resistencias.

El odontólogo tiene un gran potencial, siendo un profesional con muchas competencias,. Por ello mismo, a veces les cuesta delegar. A pesar de este gran potencial, le viene bien ser ayudado por el equipo o por otros profesionales, lo cual mejora su calidad de vida laboral y previene el estrés.



Portada del libro «Bienestar profesional en la clínica dental», de los doctores Mario Utrilla y Helga Mediavilla.

Conclusión

Las consecuencias de un proceso de «coaching» son mejoras económicas en el rendimiento laboral, profesional y personal, social, de pareja y en la relación con hijos. DT