DENTAL TRIBUNE

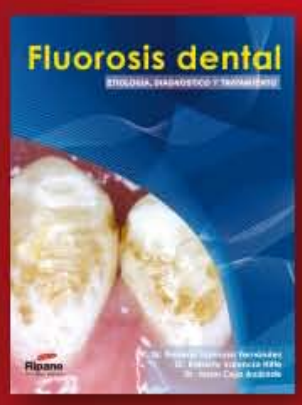
The World's Dental Newspaper · Spanish Edition

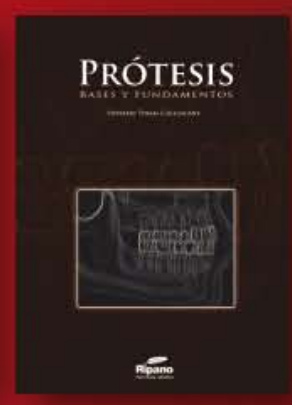
PUBLICADO EN MADRID | www.dental-tribune.com | No. 6, 2012 VOL. 7

Ripano
EDITORIAL MÉDICA

TE REGALAMOS EL FUTURO

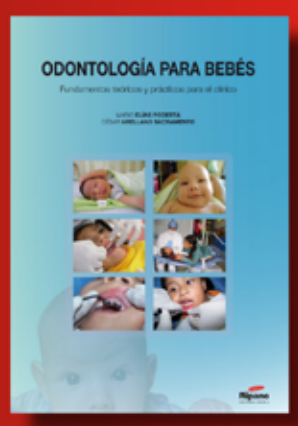
OFERTAS NAVIDEÑAS





OFERTAS NAVIDEÑAS

LOTE Nº4: Por la compra de un libro, llévese un segundo libro de **regalo**



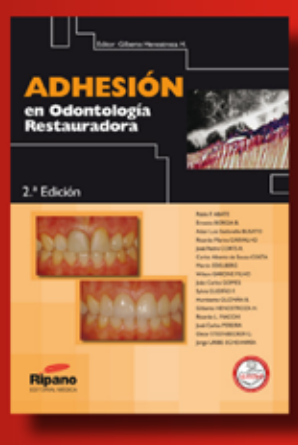
+

Adquiera el **LOTE 4** por:

120€

Oferta válida del 1 de diciembre al 10 de enero de 2013

LOTE Nº5: Por la compra de un libro, llévese un segundo libro de **regalo**



+

Adquiera el **LOTE 5** por:

120€

Oferta válida del 1 de diciembre al 10 de enero de 2013

LOTE Nº6: Por la compra de un libro, llévese un segundo libro de **regalo**

+

Adquiera el **LOTE 6** por:

90€

Oferta válida del 1 de diciembre al 10 de enero de 2013
Gastos de envío gratuitos (a cargo de Ripano)
Si desea ver el contenido de los libros o mayor información: www.ripano.eu

Ripano
EDITORIAL MÉDICA

PEDIDOS:
Ripano S.A. Ronda del Caballero de la Mancha, 135 - 28034 Madrid
Telf. 91 372 13 77 - Fax: 91 372 03 91 - **www.ripano.eu** - e-mail: ripano@ripano.eu

Dental Tribune

The World's Dental Newspaper · Spanish Edition

Publicado en Madrid | www.dental-tribune.com | No. 6, 2012 Vol. 7

Exito de la Implantología española en NY

A pesar de los efectos del huracán Sandy en toda la zona del noreste de los Estados Unidos, la 88 edición del Greater New York Dental Meeting congregó a un nutrido grupo de expositores y asistentes, tanto a la feria comercial como a los cientos de conferencias científicas, talleres hands-on y a su reconocido teatro quirúrgico en vivo. En las sesiones científicas fue notable la participación española y latinoamericana, con jornadas dedicadas a México, Argentina, Puerto Rico o España. En este contexto se presentaron las primeras Jornadas Internacionales de Implantología de España y Portugal, dirigidas por el Dr. Juan Manuel Aragoneses, Coordinador de Odontología de la Universidad Europea de Madrid, las cuales contaron con la participación de reconocidos científicos y clínicos en esta especialidad.

Los doctores Helga Mediavilla y Mario Utrillo presentaron en Nueva York un importante libro titulado «Bienestar profesional en la Clínica Dental», recién editado por Ripano.

La compañía Henry Schein organizó una serie de reuniones y eventos en el congreso.

El Dr. Juan Manuel Aragoneses fue el Director Científico de las Jornadas Internacionales de Implantología de España en Nueva York.

Los doctores Vicente Ferrer (España) y Gloria Vitriol (Chile) a la entrada del congreso de Nueva York.

Vista parcial del teatro quirúrgico, donde se ofrecieron durante tres días procedimientos en vivo.

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

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
SPAIN

Director General
Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com

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.
Edición bimestral asociada a instituciones como Expodental e IADR.

DENTAL TRIBUNE
LATINOAMÉRICA

La edición latinoamericana tiene periodicidad bimensual y una circulación de 40.000 ejemplares. Las colaboraciones y los interesados en publicidad deben contactar al director:
j.depison@dental-tribune.com.

Dental Tribune Hispanic and Latin America Edition es la publicación oficial de la **Federación Odontológica Latinoamericana (FOLA) y se distribuye, entre otros medios, a los miembros de todas las asociaciones odontológicas nacionales de América Latina.**
Además, está asociada con las siguientes instituciones y ferias, donde también se distribuye: AMIC Dental (México), **Expodent/CACID** (Argentina), **CODI** (Guatemala), **Greater New York Dental Meeting** (Nueva York), **Hispanic Dental Association** (EEUU), **Federación Dental Internacional** (FDI), **Federación Odontológica de Centroamérica y Panamá (FOCAP)** y **Salón Dental de Chile**.

DT International

Licensing by Dental Tribune International
Publisher Torsten Oemus

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

Publisher/President/CEO Torsten Oemus
Director of Finance Dan Wunderlich
Media Sales Managers Matthias Diessner
Vera Baptist
Peter Witteczek
Maria Kaiser
Melissa Brown
Marketing & Sales Services Nadine Dehmel
License Inquiries Jörg Warschat
Accounting Manuela Hunger
Business Development Bernhard Moldenhauer
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,
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.
©2011 Dental Tribune International.
All rights reserved.

Gran éxito de las Jornadas en Implantología de España y Portugal en Nueva York

Por Javier Martínez de Pisón

Nueva York

En un hecho sin precedentes, el Greater New York Dental Meeting (GNYDM), el mayor congreso de Estados Unidos, invitó al Dr. Juan Manuel Aragoneses a dirigir un día entero de conferencias científicas dedicadas a la evolución de la implantología en España y Portugal. Las conferencias despertaron gran interés y obtuvieron un gran éxito de asistencia por la calidad de las presentaciones

El Dr. Aragoneses, Director del Area de Odontología de la Universidad de Europea de Madrid, fue el responsable científico de las primeras Jornadas Internacionales en Implantología de España y Portugal, que tuvieron lugar el 26 de noviembre en el Centro de Convenciones Jacob Javits de Nueva York.

Las jornadas presentaron conferencias de reconocidos expertos en implantología, como los doctores Miguel Peñarrocha, Antonio Da Silva, Vicente Ferrer, Mario Utrilla, Jaime Franco o el propio Aragoneses, e incluyeron la presentación de comunicaciones y pósters.

La relevancia y el gran escaparate internacional que es el GNYDM estuvo complementado así por un exigente programa académico y científico, que fue impartido en español. En Nueva York, hablamos con el Dr. Aragoneses.

¿Cuál es el objetivo de las Jornadas en Implantología en el GNYDM?
Transmitir el conocimiento científico y clínico de lo que se hace en Europa y, fundamentalmente en España en el mundo de la implantología, a otros continentes como puede ser Estados Unidos. Y, sobre todo, entablar una serie de relaciones con Latinoamérica y con los odontólogos residentes en EE UU de habla hispana.

¿Cómo seleccionaron los tópicos de estas Jornadas de Implantología?
Hemos seleccionado desde el diagnóstico y la planificación hasta la terminación prostodóncica, pasando por los biomateriales, modificaciones de superficies y técnicas complementarias de cirugía como elevaciones de senos o regeneraciones óseas. Es decir, que hemos ofrecido una visión amplia de lo que es el mundo de la implantología.

El Dr. Juan Manuel Aragoneses fue el Director Científico de las Jornadas Internacionales de Implantología de España en Nueva York.

El Dr. Miguel Peñarrocha, de la Facultad de Medicina y Odontología de la Universidad de Valencia, fue uno de los ponentes en las Jornadas de Implantología en Nueva York.

¿Qué le parece la respuesta obtenida en Nueva York?
Ha sido excelente. Nos han dado una gran sala en la parte de la exposición comercial, la acogida ha sido buena, el trato exquisito y el apoyo que nos ha dado la organización para la promoción y divulgación ha sido excelente.

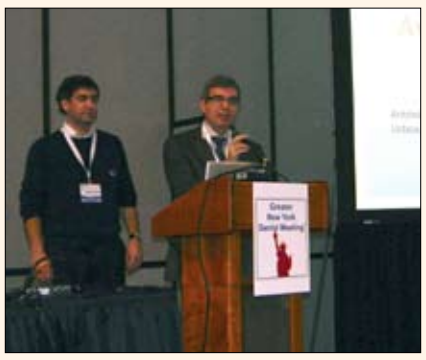
¿Qué tipo de cursos da la Universidad Europea de Madrid que puedan ser de interés en Latinoamérica?
Impartimos cursos desde formación continuada a expertos especialistas Máster, que son Máster universitarios. Es muy interesante para Latinoamérica porque para las especialidades o maestrías se necesitan títulos de dos años o 2,000 horas, y hacer estos curos que son oficiales en España y Europa les sirve a toda el área latinoamericana para acreditar sus especialidades o maestrías en sus respectivos países. A parte del intercambio

El Dr. Sergio Cacciacane, de la clínica docente ESI Barcelona, durante su conferencia en el Greater New York Dental Meeting.

La Dra. Fay Goldstep participó en las sesiones educativas del Club de Estudios de Dental Tribune.

El Dr. Mario Utrilla, primer dictante de las Jornadas de Implantología de España en Nueva York, recibe un diploma del director científico de las mismas, Dr. Juan Manuel Aragoneses.

El Dr. Juan Manuel Aragoneses durante su conferencia en NY.



El Dr. Antonio Gomes da Silva, representó a Portugal en las Jornadas de Implantología.

Jorge Cahuango, de la editorial Ripano, presentó una amplia variedad de títulos en el congreso neoyorquino.

El Dr. Vicente Ferrer habla sobre elevación de seno en NY

El Dr. Vicente Ferrer, Profesor en la Universidad de Murcia y uno de los conferencistas de las primeras Jornadas en Implantología de España y Portugal en Nueva York, impartió una charla sobre elevación de seno maxilar, en la que abordó distintas formas de realizar este procedimiento quirúrgico.

"Presentamos desde los abordajes más sencillos a los más complicados, al igual que técnicas relativamente nuevas y presentamos complicaciones frecuentes y explicamos como solventar estas complicaciones", comenta el Dr. Ferrer.

El público presente en la conferencia quedó asombrado por la amplitud del tópico y la precisión de las respuestas técnicas para solucionar retos y problemas durante la elevación del seno maxilar. Tanto así, que al final de la misma, un nutrido grupo de personas se acercó a preguntar al Dr. Ferrer para conocer más sobre las técnicas y procedimientos que utiliza, entre las cuales está el tratamiento con ozono.

"Creo que los odontólogos presentes han visto enfoques que son completamente distintos y muchas han venido a pedirme que le amplíe más algunas técnicas de las que he hablado", manifestó el Dr. Ferrer.

El experto explica que ha estado realizando investigación con implantes Frontier de la compañía GMI, específicamente con una superficie nueva que estamos desarrollando para favorecer la osteointegración y acortar sus tiempos.

"Primero hicimos estudios in vitro, y yo personalmente he estado encargado de hacer la investigación en modelos animales. Los resultados han sido espectaculares, nos han dejado totalmente sorprendidos porque son mucho más de lo que nos esperábamos", comentó el Dr. Ferrer.

El experto español manifestó que la investigación en humanos con esta nueva superficie implantaria comenzará próximamente. DT

Recursos

• **Implantes GMI:** visite www.ilerimplant.com
• **Ozono GO3:** www.go3advance.cl

"Una visión muy natural de la implantología"

El Dr. Jaime Franco, que está a cargo del desarrollo científico de los implantes GMI, ofreció también una conferencia en las primeras Jornadas Internacionales en Implantología de España y Portugal.

El Dr. Franco ofreció una descripción de los productos que fabrica la compañía, como son los modelos de implantes Insider, Phoenix o Frontier, siendo estos últimos los más populares por la facilidad que ofrecen para su colocación.

Pero sobre todo se concentró en explicar las líneas de investigación que han seguido modelos como el Frontier, un implante fabricado con titanio grado IV, de hexágono interno y con rosca interior de doble entrada, lo cual permite disminuir los tiempos quirúrgicos.

Muchos de los directores de posgrados de universidades españolas que participaron en las Jornadas en Implantología en Nueva York, han realizado investigación sobre los productos de GMI, por lo cual "conocen bien las reacciones del producto, cómo trabaja, y han presentado casos clínicos con técnicas nuevas, o técnicas clásicas adaptadas a la implantología, que prueban la eficiencia de nuestros implantes", explica el Dr. Franco.

"Creo que el Greater New York Dental Meeting es un evento que está a caballo entre congreso y feria comercial, en el que la gente mira, viene, pregunta y se interesa mucho por lo que estamos haciendo en España y los países latinos, puesto que no podemos dejar de ir de la mano con todos ellos por cuestiones históricas", comenta el experto de GMI.

El directivo afirma además que los países de la cuenca norte del Mediterráneo Italia, España, Portugal tienen un alto nivel de aceptación a nivel mundial porque "somos los países más estéticos de la odontología: trabajamos bien la regeneración, la periodoncia, la estética, los implantes, y aquí venimos a mostrar las técnicas que utilizamos, que dan una visión muy natural a la implantología".

El director científico de GMI afirma que su página web se encuentra una amplia variedad de información, que van desde cursos de formación a toda la investigación realizada para desarrollar sus líneas de implantes. DT

Recursos

• **Implantes GMI:** visite www.ilerimplant.com

El stand de Oral-B en el Greater New York Dental Meeting.

La compañía NSK presentó réplicas a gran escala de varias de sus turbinas.

Uno de los stands en la feria de Nueva York..

cultural y científico, creo que hay un gran potencial de intercambio docente.

¿Tienen muchos estudiantes latinoamericanos?
Sí, últimamente hemos fomentando una serie de cursos en los que fundamentalmente damos una parte teórica online en los que transmitimos los conceptos teóricos básicos y después estos alumnos se desplazan a Madrid para hacer, por ejemplo en el campo de la Implantología, una semana de técnica quirúrgica, una semana de descubrimientos y tomas de impresión y finalización de las prótesis, haciendo en este último módulo el examen final, la acreditación del título y la entrega de diploma por parte del Rector de la universidad.

Es decir, que la parte teórica de un curso universitario se puede hacer online.
Sí, la parte online cuenta con muchos medios para impartir conocimientos teóricos, como videoconferencias para poder hacer una parte interactiva con los alumnos. La parte clínica, como la universidad tiene que evaluar las aptitudes y los conocimientos del título, necesitamos verlo en directo. Siempre es mejor para la universidad que los alumnos acudan a nuestras instalaciones, ya que ahí está nuestro profesorado que puede evaluar si cumplen con los objetivos educativos del programa. Y, desde luego, el examen final y la entrega del título se hacen en la Universidad Europea de Madrid. En función de este título, si tienen más o menos créditos ECTS, que son créditos universitarios de certificación europea, podemos hacerlo desde una semana a 4 semanas en España, en función de la cantidad crediticia oficial que le damos al título.

Los interesados en tomar los cursos que ofrece la Universidad Europea de Madrid deben contactar a la coordinadora de programas Regina Roselló: regina_8879@hotmail.com.

Por otra parte, el Dr. Aragoneses anunció que la Universidad Europea de Madrid volverá a estar presente en el congreso de Nueva York de 2013 con un programa nuevo de conferencias de menor duración como parte de las segundas Jornadas Internacionales de Implantología de España y Portugal.

Dado que el cupo es limitado, si desea asistir a las jornadas 2013 en Nueva York, que tendrán lugar del 29 de noviembre al 4 de diciembre, debe inscribirse a la brevedad con la coordinadora de programas. DT

Recursos

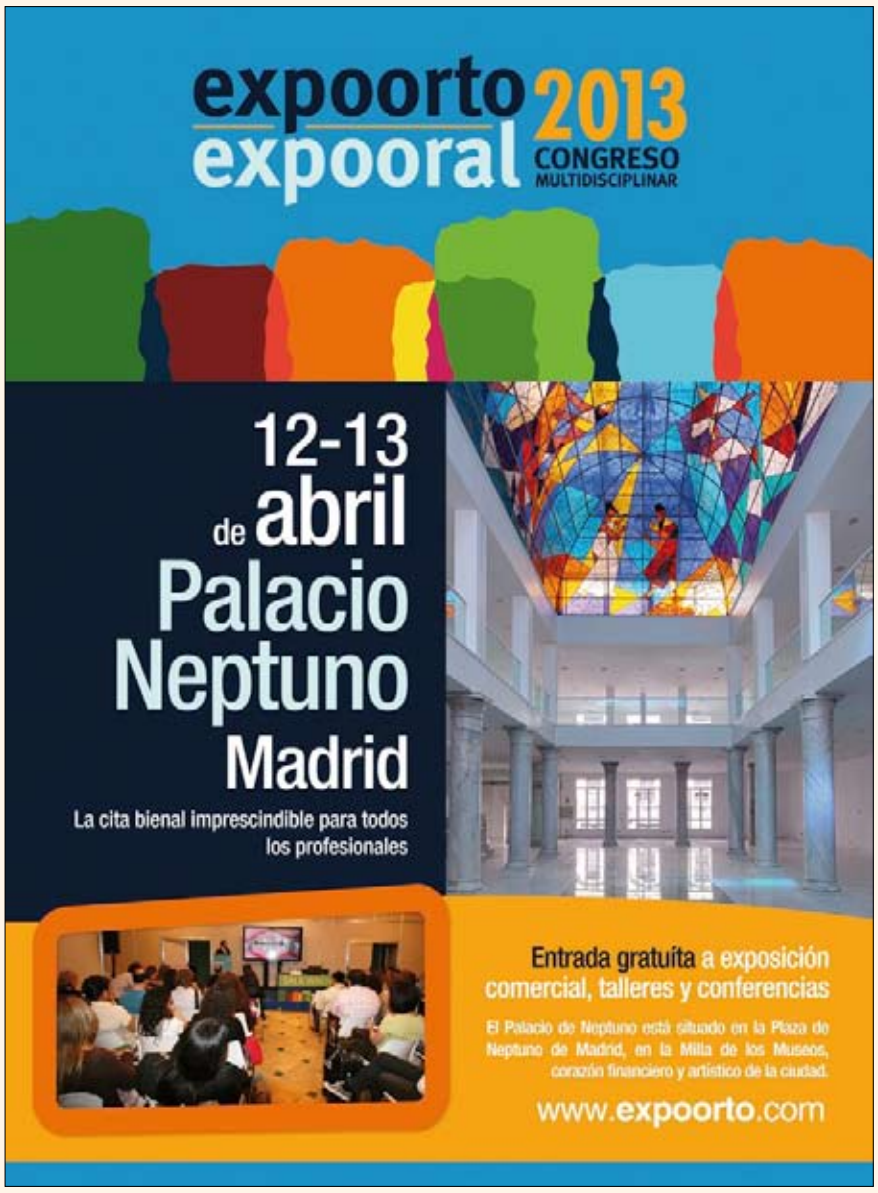
- Universidad Europea de Madrid: www.uem.es
- Inscripción Jornadas 2013: regina_8879@hotmail.com
- GNYDM: www.gnydm.com

Injertos monocorticales

El Dr Antonio da Silva fue el encargado de ofrecer una visión general de la implantología en Portugal, como parte de las Jornadas Internacionales en Implantología de España y Portugal en Nueva York. Da Silva se centró en el tópico de «Injertos monocorticales» para lo cual presentó una serie de casos clínicos en los que demostró la eficiencia de las técnicas utilizadas con los implantes GMI.

El especialista portugués presentó casos de quistes mandibulares y explicó cómo resolverlos mediante injertos monocorticales e implantología, lo cual fue muy bien recibido por los odontólogos presentes.

Da Silva manifestó que esta marca de implantes es muy fácil de utilizar, económica y que tienen una alta calidad. Subrayó que son el resultado de «una larga línea de investigación y de un gran rigor de fabricación, y eso me da una garantía de éxito para su colocación». DT



Tribune CME

Clinical Masters Program
in Aesthetic and Restorative Dentistry

10-14 January 2013 and **24-27 April** 2013 in Dubai, for a total 9 days

Didier Dietschi

Francesco Mangani

Panos Bazos

Session I: 10 - 14 January 2013 (5 days)

- Direct/Indirect composite Artistry in the Anterior Segment
- Direct/Indirect composite Artistry in the Posterior Segment
- Photography and shade analysis

Clinical Masters:

Didier Dietschi, Francesco Mangani, Panos Bazos

Mauro Fradeani

Urs Brodbeck

Session II: 24 - 27 April 2013 (4 days)

- Full coverage Anterior/Posterior Restoration
- Partial coverage Anterior/Posterior Restoration, Ceramic Restoration

Clinical Masters:

Mauro Fradeani, Urs Brodbeck

ADA C·E·R·P® | Continuing Education Recognition Program

Tribune America LLC is the ADA CERP provider.
ADA CERP is a service of the American Dental Association to assist dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA CERP does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of credit hours by boards of dentistry.

\+ Full access to our online learning platform: hours of premium video training and live webinars collaborate with peers and faculty on **your cases**

Registration info

Course fee: € 8,900

Register by the end of October and you will receive a complimentary iPad preloaded with premium dental courses

Tribune CME
Tel.: **+49-341-48474-302**
email: **info@tribunecme.com**
www.TribuneCME.com

Discover the Master's secrets and Dubai's superlatives

100 C.E. CREDITS
ADA CERP

Mario Utrilla y Helga Mediavilla presentan su nuevo libro en N.Y.

El bienestar profesional en la clínica dental

Madrid

Los doctores Mario Utrilla y Helga Mediavilla presentaron en el marco del Greater New York Dental Meeting —el mayor congreso y feria odontológica de Estados Unidos—, «El bienestar profesional en la clínica dental» (Editorial Ripano), un libro de gran importancia para los profesionales de la odontología.

El Dr. Utrilla, Director Académico de la Facultad de Ciencias Biomédicas de la Universidad Europea de Madrid, afirma que el libro está dirigido al odontólogo y a todos los miembros del equipo que trabaja en la clínica dental.

El Dr. Utrilla, Máster en Implantología, Periodoncia y Cirugía Bucal, impartió también un curso en el congreso de Nueva York como parte de las primeras Jornadas Internacionales de Implantología de España y Portugal.

La intención del libro es ofrecer una guía práctica para "mejorar el bienestar profesional de todos los miembros del equipo de la clínica, que están sometidos en el día a día del ejercicio profesional, a una serie de situaciones estresoras importantes", explica el también especialista en Gestión Sanitaria.

Además, el libro aporta herramientas para "afrontar estas situaciones, alcanzar la satisfacción del profesional y la satisfacción del paciente", afirma Utrilla.

Por su parte, la Dra. Mediavilla, experta en Psicología aplicada a la Odontología y fundadora de Psicodent, centro que ofrece cursos sobre estos tópicos, explica que existen muchas herramientas para prevenir el estrés que se sufre en la consulta.

"Una de ellas es la desactivación fisiológica, es decir, seguir técnicas de relajación, tanto para el odontólogo como para aplicarlas al paciente, porque si el paciente está relajado, el nivel de estrés del odontólogo disminuye", comenta Mediavilla.

La experta apunta también otra herramienta importante, como es la comunicación con el paciente, que cuando se utiliza correctamente sirve para reducir la tensión existente durante un tratamiento odontológico, especialmente en los casos de fobia dental.

Estrés profesional

La odontología es una de las profesiones que produce mayor estrés laboral, como lo indican las estadísticas de casi todos los países. Factores como la cada vez mayor competencia a nivel profesional o las frecuentes y periódicas crisis económicas exacerban todavía más los niveles de estrés del cirujano dentista.

"Una de las profesiones con más alto índice de suicidio son las profesiones sanitarias y, en particular, la odontología", comenta el Dr. Utrilla. "El síndrome del 'burnout' (agotamiento con síndromes emocionales y depresivos) incide especialmente en aquellas profesiones que tratan con seres humanos, y en concreto las profesiones sanitarias y los profesionales de la educación, son los colectivos que presentan mayores índices de 'burnout' en su ejercicio profesional".

Los capítulos del libro enfocan en el tópico del estrés y en los factores estresores propios de la clínica odontológica.

El conceto en el que se basa el libro proviene de la experiencia de la Dra. Mediavilla como psicóloga y psicoterapeuta. De hecho Mediavilla es la fundadora de Psicodent, un centro que aplica la psicología a la odontología.

La razón de este enfoque, comenta Mediavilla, es que se dio cuenta de que "muchas de las herramientas que utilizaba en psicoterapia eran útiles también en odontología". Así, se trata de herramientas más que probadas en tratamientos psicológicos.

Los doctores Mario Utrilla y Helga Mediavilla en el congreso Greater New York Dental Meeting.

Una de las indicaciones que ofrece "El bienestar profesional en la clínica dental" se centra en cómo recuperarse diariamente del estrés que produce el trabajo, tanto por la falta de tiempo como por la concentración que requiere la odontología.

La experta afirma que el odontólogo debe disponer de "momentos de recuperación laboral durante el día, porque es un trabajo muy intenso". La Dra. afirma que el odontólogo tiene que sacar tiempo de su programa laboral para relajarse diariamente porque se trata de "momentos de recuperación fisiológica y psicológica".

Si desea obtener más información sobre "El bienestar profesional en la clínica dental", visite la página de la editorial Ripano en: www.ripano.eu. DT

Técnicas cognitivas

El siguiente texto es un resumen de una parte del capítulo «Medidas preventivas del estrés», del libro «El bienestar profesional en la clínica dental», que se reproduce con permiso expreso de la Editorial Ripano. El mismo describe algunas de las técnicas que ofrecen los doctores Utrilla y Mediavilla para que los odontólogos se las apliquen a sí mismos y a sus pacientes.

Son técnicas que permiten manejar nuestros pensamientos, ordenarlos, sanearlos, para que no nos produzcan ansiedad, depresión, malestar, sino relajación, tranquilidad, optimismo.

Principalmente consiste en tratar de ver la realidad, ver e interpretar las cosas como realmente son, no como el miedo, la inseguridad, las malas experiencias, nos hacen verlas.

En la consulta dental, estas técnicas están encaminadas a eliminar las creencias erróneas que sobre el entorno dental poseen muchos, por no decir todos, los pacientes que asisten a la consulta. Los pasos que se pueden dar son los siguientes:

1. Proporcionar al paciente una información general que le ayude a darse cuenta de la importancia que tiene sobre sus emociones los pensamientos e ideas que tiene sobre el entorno dental. "Está nervioso porque cree que el dentista le va a hacer daño".
2. Ayudarle a reconocer la irracionalidad de sus creencias, buscando juntos pruebas que confirmen la equivocación de su creencia. "Ahora va a ver que no le va a doler tanto como cree, esto que le ha molestado sólo sirve para echar aire, ¡mire! y se le hecha aire en su mano".

Tratamos de hacer ver al paciente hasta qué punto no es realista su creencia y hasta qué punto es poco útil y las consecuencias negativas que le pueden traer. "Piensa que le va a doler mucho pero no va a ser para tanto y si no se realiza el tratamiento va a dolerle mucho la boca cuando tenga una infección muy grande y además ya será demasiado tarde y la solución sea más complicada". "Duelen más los dientes cuando uno no los cuida que cuando viene al dentista". "Así que si quiere evitar tener esos dolores que teme está en buen momento para ponerse en manos del dentista".

Podemos detectar que el paciente está pensando erróneamente cuando van apareciendo signos de ansiedad. Entonces podemos preguntarle qué es lo que está pensando y cuál es su preocupación. Es entonces cuando podemos tratar de cambiar sus temores y ayudarle a afrontar la situación.

Si algún pensamiento convence al paciente, podemos animarle a que los repita mentalmente mientras se realiza el tratamiento, por ejemplo: "no es tan doloroso como creía, puedo soportarlo, puedo soportarlo, puedo soportarlo, voy a respirar tranquilamente, voy a respirar tranquilamente, voy a respirar tranquilamente". Esto es a lo que se llama técnica de autoinstrucciones. Funciona también como técnica de parada de pensamientos ansiosos y como técnica de distracción, ya que mientras se dice esto, no está repitiéndose el daño que le van a hacer...

Existen 10 formas de interpretar erróneamente las situaciones:

Maneras de pensar disfuncionales y sus alternativas

Dicotómico: todo o nada

- Consiste en clasificar todas las experiencias en categorías opuestas.
- Ver las cosas y personas en términos absolutos, en categorías de blanco y negro, buenas-malas, falsas-verdaderas, felices-infelices, sin gradaciones intermedias, sin darse cuenta de que estos dos conceptos son los dos extremos de un continuo.
- Ejemplo: Si un paciente se enfada por motivos sobre los que tu no tienes control, tenderás a decirte a ti mismo que eres un fracasado ya que no has conseguido reducir el enfado de ese paciente.
- ALTERNATIVA: La clave para vencer el pensamiento dicotómico es dejar de hacer juicios en blanco y negro. Es de gran utilidad pensar en términos de porcentajes: "En el 85% de los casos consigo desenfadar a los pacientes que se enfadan, y sólo en un 15% de los casos no lo consigo". De tal forma que la conclusión a la que llegas no será: "soy un fracasado", sino más bien: "me manejo bastante bien porque en la mayoría de las ocasiones consigo controlarlo". DT

Vicente del Bosque sobre las relaciones humanas

El entrenador de la Selección de España de Fúbol escribe el prólogo de «Bienestar profesional en la Clínica Dental», el nuevo libro de los doctores Mario Utrilla y Helga Mediavilla, el cual publicamos a continuación.

No sé si soy el más indicado para hacer un prólogo sobre estas cuestiones, pero voy a tratar de aportar mi experiencia en un terreno de juego para de ella extractar aquello que es igual para todos, en cualquier ámbito: las relaciones humanas.

La coordinación del trabajo en equipo es, desde mi humilde punto de vista, probablemente uno de los ejercicios más complicados de realizar en un trabajo. Sobre todo si en ese trabajo hay un fuerte componente de situaciones límites que conducen al estrés.

El estrés produce tensiones innecesarias, que pueden desembocar en situaciones desagradables sino se intentan de alguna manera controlar. Es evidente que las circunstancias del día a día, y el devenir de los acontecimientos hace que no se puedan tener recetas infalibles y rígidas, sino que hay que tirar de sentido común y con anterioridad haber sentado las bases para que cualquier situación se pueda controlar.

Creo que para ello, os serán útiles los consejos y aportaciones de las páginas que a continuación os disponéis a leer, que enfocan de manera clara y precisa algunos conceptos para el uso diario en las relaciones humanas de los equipos de trabajo sobre los que ejercéis responsabilidad. DT

Vicente del Bosque
Seleccionador de España de Fútbol

¿Qué es Psicodent?

El objetivo de Psicodent es que los miembros del Equipo Dental tengan una inmejorable calidad en su vida laboral, aprendan estrategias para mejorar su desempeño profesional y en consecuencia reduzcan las probabilidades de estrés laboral. A continuación publicamos un resumen de algunos de los servicios y estrategias que ofrece este innovador centro.

• **Prevención:** Cursos de formación en Comunicación y otros aspectos de la Psicología (relajación, solución de problemas, estrategias de organización y planificación del trabajo) para prevenir problemas en la consulta con pacientes y personal.

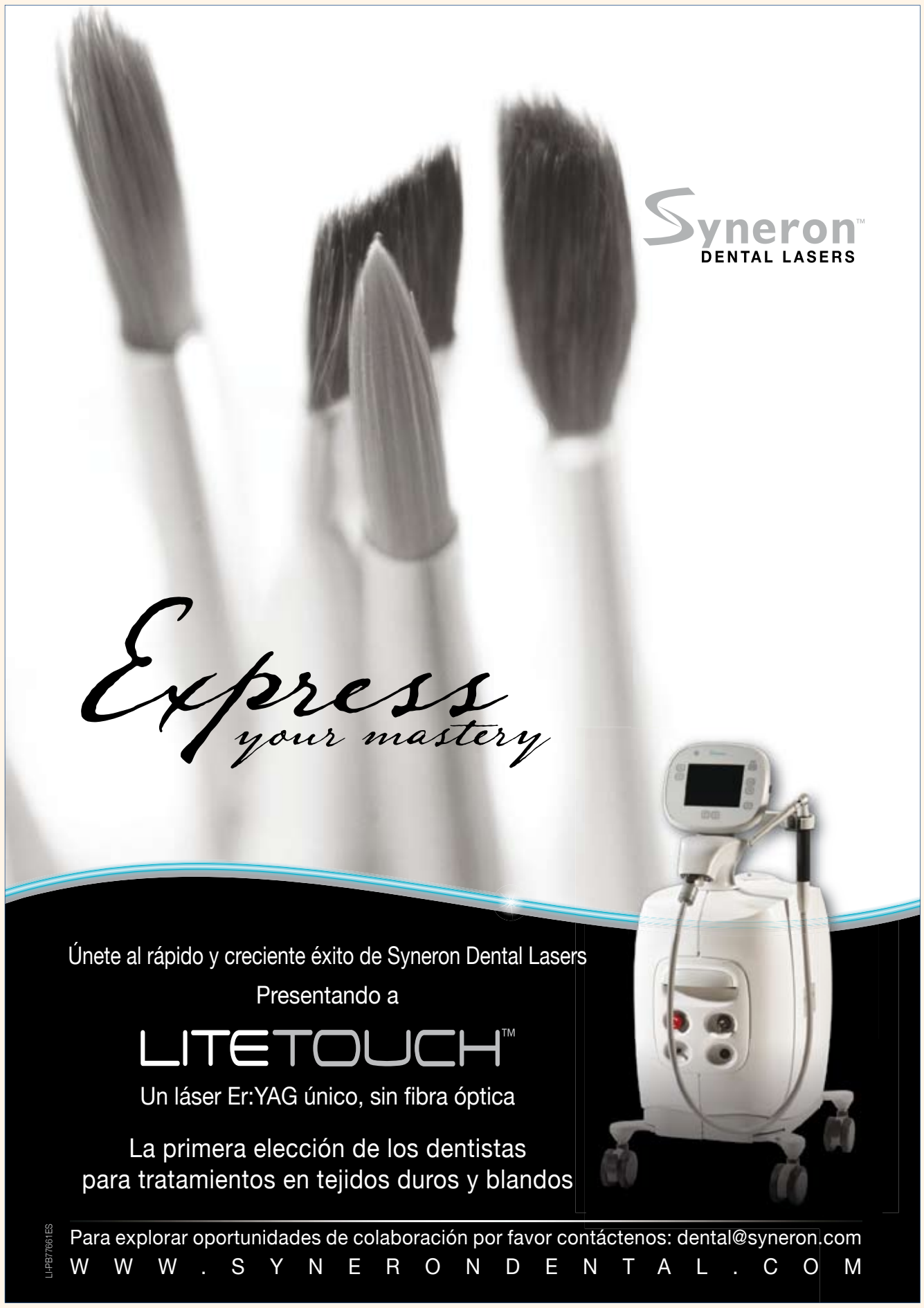
• **Consultoría:** Asesoría para crear buen equipo de trabajo, saber cómo tratar a los pacientes, saber organizarse y saber solucionar situaciones.

• **Terapia de la Fobia Dental:** 99% de eficacia en el manejo de la fobia dental, una de las características más extendidas entre la población.

• **Psicoterapia individual:** Equipo de psicólogos especializados en el tratamiento psicológico del profesional de la Odontología.

• **Formación de otros psicólogos** para que trabajen en las consultas dentales.

• **Tratamiento de conductas no adecuadas para la salud bucodental:** bruxismo, cursos para dejar de fumar.

• **Futuros proyectos:** Estamos formando un Equipo de Psicólogos especializados Odontología y próximamente queremos crear un Master en Psicología Aplicada a la Odontología para especializar a los psicólogos en odontología. DT

Recursos
• Psicodent: www.psicodent.org