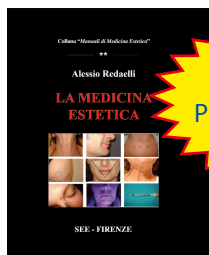




Presenta

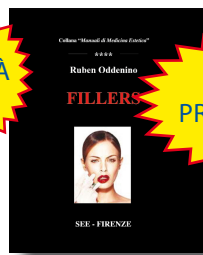
La collana "Manuali di Medicina Estetica"



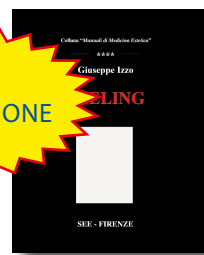
DI PROSSIMA PUBBLICAZIONE



NOVITÀ 2008



IN PREPARAZIONE



Cod. 01 - LA MEDICINA ESTETICA

A. Redaelli et Al.

Cod. 02 - L'ODONTOIATRA E LA MEDICINA ESTETICA

E. Costa, A. Redaelli et Al.

Cod. 03 - TOSSINA BOTULINICA

T. Lotti, E. Bartoletti, A. Masironi, A. Redaelli et Al.

Cod. 04 - FILLERS

R. Oddenino et Al.

Cod. 05 - PEELING

G. Izzo et Al.

Le opere sono presentate in lingua italiana e inglese

L'ODONTOIATRA E LA MEDICINA ESTETICA

di Ezio Costa, Alessio Redaelli

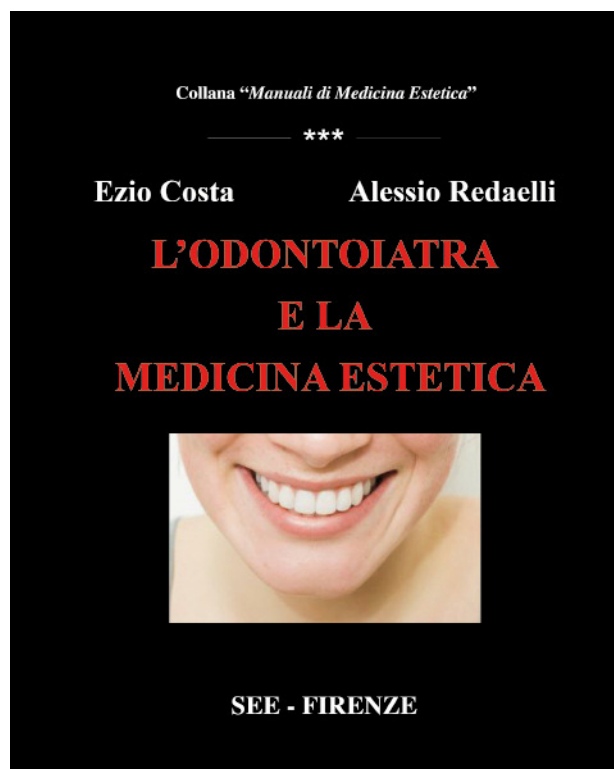
Riflessioni Su Un Incontro

[...] Dove è iniziata e come si è sviluppata la mia esperienza nella medicina estetica? Perché la medicina estetica in uno studio odontoiatrico?

Tutto è nato da una situazione particolare, frequente nei nostri studi, che ha sviluppato un'inconsueta visione. Dopo aver terminato un lungo, complesso trattamento odontoprotesico, con ottimi risultati funzionali ed estetici che riguardavano il sorriso, i denti, l'occlusione. Una mia paziente guardandosi allo specchio mi disse:



"...bellissimo, mi piace, è un ottimo lavoro, sono stati due anni e soldi spesi bene ma... queste labbra me le lasci così?"



Ecco, quella domanda è stata l'inizio e lo stimolo a capire, a curiosare, a rendermi conto di quello che si poteva fare per rifinire, definire, migliorare il risultato finale dei miei trattamenti odontoiatrici. Mi iscrissi ad alcuni congressi di medicina e chirurgia estetica. Li frequentai con molto interesse e da subito questo "nuovo mondo" mi affascinò. In quei giorni partì qualcosa che, non solo non si sarebbe più fermato, ma che avrebbe rivoluzionato la mia vita. Partecipai a innumerevoli corsi dove si spiegava l'utilizzo di materiali come filler, piuttosto che peeling, rivitalizzanti; poi ancora ad altri, tematici, che riguardavano l'estetica del viso, o meglio come migliorare l'estetica del viso. I partecipanti erano medici estetici, dermatologi, chirurghi plastici... naturalmente non dentisti. Allora, circa nove anni fa, i dentisti non frequentavano corsi di questo tipo. Entrare in quel mondo mi permise di fare valutazioni che prima mi erano sfuggite. Perché alcune persone, per esempio, volevano modificare l'aspetto della propria pelle, migliorare l'aspetto del proprio viso? Dove si collocava la medicina estetica rispetto alle altre specialità mediche? La risposta la trovai sforzandomi di capire di più la psicologia delle persone che richiedevano queste terapie. Questa attenzione mi portò a dare sempre più importanza al paziente piuttosto che alle tecniche utilizzate. Non solo conoscenza di metodiche, materiali, farmaci, quindi, ma un approccio diverso alla persona.

Iscrizione Alla Scuola Di Medicina Estetica (Me) E La "Nuova Odontoiatria"

Logica conseguenza di quella "nuova visione", fu la decisione di studiare e specializzarmi in medicina estetica. Scelsi una delle due scuole post-universitarie con un percorso formativo completo, quadriennale, che forniva, oltre ad un diploma riconosciuto, la preparazione necessaria ad introdurre in ogni modo queste nuove tecniche nella mia attività.

In quel periodo un secondo episodio segnò in modo importante il mio avvicinamento alla "nuova odontoiatria". Anche questo stimolo arrivò parlando con una paziente, particolarmente attenta e sensibile, che mi invitò a frequentare alcune lezioni di Programmazione NeuroLinguistica (PNL). Programmazione NeuroLinguistica (una "cosa" che non mi era molto chiara!)

Cos'è la PNL? Introdotta da poco in Italia dagli Stati Uniti, dove si è diffusa già a partire dagli anni settanta, studia il comportamento delle persone che hanno successo, la loro eccellenza e dà gli strumenti necessari a replicare questa eccellenza. In verità non mi è risultato subito tutto chiaro, ma qualcosa dentro di me mi diceva che forse erano tematiche che valeva la pena di approfondire. Ricevetti così ulteriori importanti spunti per la mia crescita personale oltre che professionale... dico personale perché l'avvicinamento a questa conoscenza è servito soprattutto a me stesso. Ho iniziato a frequentare per capire, per esplorare i miei limiti, i miei confini... per entrare un po' più nella mia testa ed allargare i miei orizzonti, le mie visioni. Fu, inutile dirlo, una rivoluzione e mi ritrovai immerso in una realtà e in un mondo che non conoscevo.

Questa esperienza, unitamente ai nuovi studi di medicina estetica, creò l'ambiente, l'abitus fondamentale e importante che ha cambiato davvero la mia vita. Ha cambiato la conoscenza di me stesso, ha cambiato il rapporto con la mia famiglia, il rapporto all'interno del mio staff, del mio ambiente di lavoro, ha cambiato il rapporto con i miei pazienti.

Conoscere, Capire La Medicina Estetica

Conoscenza e comprensione tracciano nuove mappe. Aprire la mente regala nuove esperienze ed allarga gli orizzonti. Occorre quindi attenzione e impegno per gestire le coincidenze e trarne risultato.

Continuai a studiare tecniche, materiali, strumenti nuovi nell'ambito della ME, focalizzandomi soprattutto sul viso. Capire che la medicina estetica non è riempire labbra ma è un mondo vastissimo che va dalla medicina termale alla dermatologia, alla psicologia, alla dietologia; capire che molte delle sue tecniche e soluzioni potevano essere introdotte nel mio lavoro di odontoiatra per migliorare i risultati, è stato la svolta che ha cambiato il mio lavoro negli ultimi anni. Così come lo è stata l'approfondire le tecniche di PNL per conoscere me stesso e migliorare i miei rapporti con gli altri, intesi come famiglia, staff di lavoro, colleghi, pazienti.

Adesso la mia professione non tratta più solo di odontoiatria, ma è un insieme di specialità che partono dall'odontoiatria e si servono della medicina estetica, della psicologia, della neurolinguistica, per dare benessere. Ritengo che questi siano i nuovi confini e la nuova "scommessa": non solo denti ma grande attenzione alle persone.

Le Prime Visite Da Odontoiatra/Medico Estetico

La mia prima visita lo dico spesso a chi ci segue nei corsi che teniamo io e Alessio è cambiata totalmente. Prima si trattava sempre di una prima visita velocissima, di interesse solo dentale. Ascoltavo frettolosamente il paziente, guardavo velocemente la bocca e i denti, individuavo quelli che erano i problemi, lo rimandavo ad una seconda visita, dopo aver fatto radiografie e sedute di igiene e lo rivedevo per preparare un piano di trattamento dentale. Ora i miei piani di trattamento non sono più solo dentali, ma riguardano in modo olistico, comprensivo, tutta la persona.

Le mie prime visite sono prime visite molto più lunghe (40 minuti, un'ora e anche più). Sono incentrate su quella che io chiamo la fase di ascolto attivo: è il paziente a parlare, dei suoi problemi. È un paziente che entrando nello studio sa che non troverà un dentista che curerà i suoi denti, ma un intero staff attento a quelle che sono le sue esigenze, le sue richieste.

Esigenze evidentemente non solo dentali. Si deciderà poi insieme se e cosa fare. Il "se" e "cosa fare" è un altro aspetto importante.

La persona che si siede sulla mia poltrona non è più un paziente che deve essere pressato per vendere un prodotto, ma è un paziente che deve essere ascoltato, capito, accolto.

Questo rapporto, questo legame e questa conoscenza reciproca saranno, secondo il mio parere, il buon vincolo che ci terrà uniti con una fiducia che non ci abbandonerà mai.

Grazie alle nuove conoscenze che ho avuto, ai nuovi studi che ho fatto, ho capito quindi l'importanza che riveste il momento dell'ascolto. Il proporre una terapia specifica è possibile soltanto dopo che si è conosciuto a fondo la persona che si ha di fronte e, soprattutto, solo dopo che si è veramente compreso quello che questa persona vuole da te. In quel momento non si è più solo ed unicamente specialisti dei denti, bensì medici "completi", nella condizione di potere, di volere e di sapere come ascoltare, conoscere e capire il paziente.

Gestione di questa nuova figura di "Odontoiatra/Medico Estetico" Questa è stata la mia esperienza in questi ultimi anni. Esperienza che di volta in volta ho voluto trasmettere a chi sta vicino a me: ai miei familiari, che mi aspettavano dopo ogni corso per capire quali erano le novità e le ultime cose che avevo saputo; al mio staff che ogni lunedì mattina era lì, impaziente di conoscere cose nuove e di sapere quello che si poteva mettere in pratica da subito; ai miei pazienti che tenevo di volta in volta informati di tutto quello che facevo quotidianamente

stimolato da loro stessi a raccontare, e periodicamente, organizzando veri e propri incontri di presentazione. Le prime volte ho selezionato a chi rivolgermi per avere un riscontro diretto, immediato su argomenti specifici. In seguito ho organizzato serate dedicate a tutti. Nella prima di queste serate in cui avevo invitato, in occasione degli auguri di Natale, tutti i pazienti ad un incontro, ho spiegato il perché della medicina estetica in uno studio dentistico.

Il risultato è stato di un entusiastico apprezzamento da parte di tutti i partecipanti, quasi 200 persone. La conferma l'ho avuta attraverso un test proposto nei mesi successivi in studio.

Tutti erano d'accordo che, se esposte e presentate come io le avevo presentate loro, le tecniche di medicina estetica potevano entrare con assoluta tranquillità tra le tecniche proposte nello studio dentistico.

Poiché è evidente, come in altri casi peraltro, che noi non possiamo pensare di poter prendere queste metodiche, questi farmaci e, come fosse un prodotto di consumo, proporli e venderli al paziente. Non si tratta di vendere un qualcosa. Si tratta semmai di conoscere un nuovo materiale, una nuova terapia, di capire le potenzialità per poterle proporre e aiutare i nostri clienti a mantenere o ritrovare uno stato di benessere.

Una delle domande più frequenti che mi fanno i colleghi è proprio quella di come proporre queste tecniche nel proprio studio, come introdurle: sostanzialmente cosa dire e cosa fare.

Come dicevo prima, non si tratta di acquistare e vendere un prodotto, di vedere una novità da adottare nello studio e di proporla. Non è appunto una vendita. Questo approccio iniziale è un approccio mentale che deve essere nostro: capire che non siamo dei venditori meravigliosi di un "bello uniforme" uguale.

Quello che deve succedere nei nostri studi e nella nostra vita di professionisti è un cambiamento che parte da noi. Come ho più volte ripetuto, noi dobbiamo davvero credere che quello che stiamo facendo, che le innovazioni che apportiamo, sono delle metodiche, sono delle soluzioni, sono delle situazioni estremamente utili ai nostri pazienti, ai nostri clienti, al nostro studio e a noi stessi.

Si tratta in buona sostanza di cambiare atteggiamento rispetto alla nostra professione ed è evidente che questo cambiamento deve partire da noi stessi. Noi dobbiamo cambiare, noi dobbiamo cominciare a pensare diversamente. Se vogliamo davvero essere efficaci, se vogliamo trasmettere un nuovo messaggio dobbiamo fortemente crederci. Dobbiamo essere convinti che questi nuovi aspetti, queste nuove soluzioni, questa nuova vita è un qualcosa che ci appartiene interamente. E qui il percorso può anche non essere semplice, può anche non essere veloce. Come tutte le cose, la partenza credo sia vincolante. La prima cosa è crederci. Se veramente vogliamo che accada qualcosa, la prima mossa, il primo passo è quello di crederci. Lo ridico e lo rinforzo perché spesso vedo, sento, ascolto alcune perplessità rispetto a questo argomento.

Molti colleghi vengono ai corsi perché pensano di trovare nella medicina estetica solo un business.

Io credo che il risultato economico sia "soltanto" un effetto collaterale positivo. È evidente che il nostro vero business resta l'odontoiatria. Rimaniamo odontoiatri e l'introduzione di queste nuove tecniche, che possiamo chiamare accessorie, si integra bene con l'odontoiatria, migliora concretamente il nostro lavoro e, in modo però indiretto, il nostro business. Per questo motivo mi sforzo continuamente perché passi il messaggio che la differenza la facciamo noi, che dobbiamo cambiare noi e per cambiare dobbiamo crederci veramente. Dobbiamo



credere che dobbiamo cambiare, credere che sia possibile cambiare. Credere che esiste un nuovo modo di fare odontoiatria, che esiste un nuovo modo di vedere la nostra professione... e perché no, che esiste un modo migliore di vivere il nostro lavoro.

Questo modo migliore di vivere e di vedere la nostra professione passa attraverso il coinvolgimento di noi stessi nella maniera più completa possibile. Il risultato sarà un risultato eccezionale, ci meraviglieremo di quello che sta succedendo e che succederà, perché tutto quello che ci sta attorno avrà una collocazione completamente diversa, avrà una luce diversa. Lo vedremo e lo sentiremo diversamente. Tutto ci apparterrà in una nuova dimensione, in un modo nuovo, più completo, molto più vero.

Questi sono gli insegnamenti che mi hanno dato questi ultimi "veloci" anni di studio, di passione, di coinvolgimento. La passione dicevo. Crederci vuol dire metterci impegno, metterci passione. E l'impegno, la passione, la volontà non possono che dare risultati positivi,

eccezionali, fantastici. Dopo il nostro coinvolgimento, l'altro passo successivo sarà quello di rendere partecipe chi ci sta attorno. Spiegare a chi vive con noi, a quelli con cui lavoriamo, i nuovi confini e quello che è possibile fare per migliorare. Il loro coinvolgimento avrà come effetto immediato un grande entusiasmo, perché è una novità vera. È un qualcosa che migliorerà la nostra vita, il nostro rapporto con gli altri e completamente diverso sarà il clima nel nostro ambiente di lavoro. Se ne renderanno conto gli stessi pazienti. I mediatori del cambiamento saranno dapprima le persone che lavorano con noi, lo staff e poi i pazienti stessi. Non ci sarà bisogno di dire "ho questo da proporre", saranno loro stessi che chiederanno qualcosa di nuovo. In effetti io non propongo mai una terapia estetica, sono i pazienti che mi chiedono, e a quel punto io rispondo e vado verso le loro esigenze. I cambiamenti saranno tali da coinvolgere anche l'immagine e la comunicazione nello studio: come sarà il primo impatto nella reception, come le segretarie accoglieranno i pazienti, come sarà la sala d'attesa, come la luminosità e i colori dello studio; cosa diranno i messaggi anche video che si troveranno in sala d'attesa. Grande attenzione verrà posta alla comunicazione front-office e a tutti i documenti dati ai pazienti. Sarà importante valutare come le assistenti accolgono i pazienti, come noi e i collaboratori stiamo con i pazienti, ascoltiamo i pazienti: dicevo più sopra dell'importanza della prima visita. E poi ancora come struttureremo le varie sedute, come proporremo e discuteremo il piano di trattamento; come coinvolgeremo il paziente e come il paziente stesso si sentirà coinvolto; come riusciremo di volta in volta a comunicare queste novità alle persone con cui lavoriamo e ai pazienti stessi. Come potete capire niente è lasciato al caso e tutto va preparato con cura e passione. La stessa cura, passione e dedizione che ha guidato la voglia di trasmettere a tutti voi che leggete quello che ho conosciuto, capito, provato, condiviso durante questi ultimi anni di splendido lavoro.

L'opera

La Professione di Odontoiatra del terzo millennio è sempre più basata sull'Estetica.

Un intervento all'interno della bocca, ben fatto e tecnicamente perfetto, non può prescindere dall'estetica dei tessuti molli periorali. Il sorriso è il nostro biglietto da visita!

Sempre di maggiore interesse appare, quindi, la regione buccale e con essa la regione del terzo medio e inferiore del volto, con tutte le sue implicazioni odontoiatriche e medico estetiche. Proprio per soddisfare queste esigenze nasce questo Manuale di Odontoiatria Estetica. Il Manuale "raccolge" una RASSEGNA di CASI CLINICI, frutto dell'esperienza diretta di Colleghi Odontoiatri e Medici Estetici.

Nel presentare il Manuale ci è sembrato doveroso rinverdire le nostre conoscenze anatomiche attraverso il capitolo "Muscoli Mimici" e "Analisi facciale", aggiornarci attraverso il capitolo sui "Materiali" occorrenti, prima di passare a presentare le varie soluzioni ai problemi/temi che quotidianamente affrontiamo. L'idea di presentare l'opera in un Volume a fogli mobili garantisce un aggiornamento continuo. Pertanto invitiamo i Colleghi a segnalarci eventuali errori e nel contempo, se interessati, a collaborare con noi con l'invio di Casi Clinici frutto della Loro esperienza. A tal proposito preghiamo di Non inviarci Casi già pubblicati su Riviste Italiane e Straniere. Nel ringraziare i Colleghi che hanno contribuito alla stesura di questa nostra e loro fatica, ci è doveroso ringraziare l'amico editore Nicodemo Maggiulli e la Sua équipe per l'attiva e fattiva collaborazione e per aver presentato il volume nella veste tipografica più idonea. Predisposti ad "incontri migliorativi" per la Ns. attività, auguriamo buona lettura.

Gli Autori



_____ li _____
 * Il sottoscritto: Nome _____ Cognome _____ C. Fisc. _____
 Via _____ CAP _____ Città _____
 Tel. _____ Cell. _____ E-mail _____ P. Iva _____

ORDINA T. Lotti: Tossina Botulinica.....€ 200,00 anziché € 270,00 
 Altro.....€ _____

Più le sole spese di spedizione e/o consegna..... € 10,00

Per un TOTALE di € _____

CHE PAGHERÀ: IN CONTRASSEGNO ALLA CONSEGNA

PRENOTA IN PRESTAMPA CON PAGAMENTO ALLA CONSEGNA IN CONTRASSEGNO

A. Redaelli: La Medicina Estetica€ 270,00 anziché € 350,00

Sono interessato all'aggiornamento semestrale

E. Costa, A. Redaelli: L'Odontoiatra e la Medicina Estetica€ 270,00 anziché € 350,00

Sono interessato all'aggiornamento semestrale

Più le sole spese di spedizione e/o consegna..... € 10,00

Per un TOTALE di € _____

* I miei dati, giusto art. 13 della legge 675/1996 e ss. mod. e integr. sono da utilizzare solo ed esclusivamente per comunicarmi Vs. iniziative editoriali e/o commerciali di mio interesse.

Firma _____

Firma _____