

Un rapporto di collaborazione basato sulla fiducia: interazioni studio-laboratorio e paziente, approccio, colloquio, richieste e aspettative.

Publireadazionale a cura dell'Agenzia "Europa '92"

Intervista a **Paolo Smaniotto**, odontotecnico titolare di laboratorio in Bassano del Grappa – Docente a contratto c/o Università di Modena e Reggio Emilia – Università Vita Salute San Raffaele Milano



Cosa è importante che il paziente conosca in merito alla necessaria collaborazione professionale tra odontoiatra e odontotecnico? L'odontotecnico titolare di laboratorio è la figura professionale responsabile della progettazione tecnica e realizzazione di tutti i dispositivi protesico-odontoiatrici fissi e mobili su denti naturali e/o su impianti atti a ristabilire la corretta funzione ed estetica del sistema masticatorio e del sorriso. Quanto tecnicamente realizzato dal odontotecnico in laboratorio avviene in collaborazione con quanto clinicamente l'odontoiatra fa in studio al fine di curare e preparare adeguatamente i tessuti dentali e parodontali di supporto ai dispositivi protesici. È importante che il paziente fruitore dei dispositivi protesici conosca il corretto rapporto di collaborazione necessario ad ottenere il

miglior risultato possibile.

- Dalla collaborazione delle due professioni cosa il paziente si può aspettare?

Fin dal primo contatto con gli studi odontoiatrici con i quali collaboro il paziente percepirà nei suoi confronti, da parte di tutto il team, un atteggiamento cordiale e allo stesso tempo attento, che infonde tranquillità e sicurezza. Ogni paziente che si presenti in questi studi viene invitato a compilare una cartella in cui, oltre all'anamnesi medica generale, gli viene specificatamente richiesto quale sia il motivo della visita. Pur essendo, a volte, consapevole delle complesse problematiche connesse allo stato di salute della propria bocca, molto spesso ciò che induce il paziente a richiedere una visita è il deterioramento dell'aspetto estetico del proprio sorriso. Sarà compito dell'operatore indagare sulle esigenze specifiche del paziente ed analizzare i parametri estetici annotandoli in una apposita cartella. Un primo importante passo consiste nell'instaurare con il paziente un rapporto confidenziale in modo che egli arrivi ad esporre i suoi problemi attraverso un colloquio piacevole in un ambiente rilassato. Questa conversazione informale dovrà avvenire prima di farlo accomodare direttamente alla poltrona

per effettuare l'ispezione intra-orale. Oltre a ridurre la tensione che normalmente caratterizza la prima visita, questo consentirà di comprendere gli aspetti che egli ritiene poco gradevoli e che lo turbano. Far sentire il paziente a proprio agio risulterà strategicamente utile per valutarne con efficacia l'aspetto generale caratteriale e comportamentale, oltre che studiarne l'atteggiamento del viso, del sorriso e la mimica durante l'eloquio. Risulterà molto importante identificare la personalità di ogni individuo, per potersi rapportare con lui nella maniera più appropriata.

Molte persone ritengono che un piacevole aspetto dentale possa influenzare la loro vita sociale e professionale e che un trattamento odontoiatrici estetico possa cambiare in maniera determinante il loro atteggiamento nella vita di relazione. Dobbiamo sempre rispettare le aspettative e le richieste di chi ci sta di fronte senza imporre le nostre scelte, tenendo sempre ben presente che il giudizio estetico è assolutamente soggettivo.

È piuttosto comune osservare oggi giorno pazienti che, necessitando di un trattamento protesico, presentano una foto che gli ritrae con una sorriso che risale a molti anni addietro.

Non dimentichiamo che una vecchia foto in cui il paziente mostri il suo sorriso, può risultare particolarmente utile al fine di rendere il più naturale possibile la forma dei nostri restauri.

Altri pazienti fanno riferimento all'immagine di qualche personaggio dello spettacolo che assumono a modello estetico.

Se risulta fondamentale ascoltare e interpretare le richieste del paziente, non meno importante sarà comprendere il modo in cui egli pensa che si riuscirà a realizzarle. Sebbene a volte il trattamento estetico restaurativo possa sembra-



re scontato, da un punto di vista clinico può invece comportare un intervento multidisciplinare complesso.

Spesso il paziente può non rendersi conto di quanti e quali siano le fasi operative necessarie ad esaudire le sue richieste tendendo a sottovalutare l'impegno professionale ed economico.

«...a volte... ma molto raramente, le aspettative del paziente possono diventare addirittura irrealizzabili. Laddove nonostante i nostri sforzi il paziente non riesca a comprendere l'inadeguatezza delle sue richieste, che si rivelano incompatibili con le possibilità cliniche e tecniche, la scelta migliore nel rispetto del paziente e della deontologia professionale è quella di non trattare il caso specifico destinato ad un sicuro insuccesso...!»

Da quanto descritto, risulta evidente la necessità di instaurare una comunicazione efficace con il paziente nel tentativo di informarlo/istruirlo in merito alle sue reali necessità. Cosa ci può dire in merito?

Il compito risulta essere particolarmente arduo se è necessario recuperare la fiducia nel caso in cui questa sia stata minata nel paziente da un precedente insuccesso terapeutico eseguito altrove. Una gestione combinata da par-

te dello studio odontoiatrici e del laboratorio odontotecnico è a fondamento di un rapporto di collaborazione basato sulla fiducia.

Cercheremo quindi di colloquiare con il paziente utilizzando un linguaggio semplice ed evitando termini clinici o tecnici difficilmente comprensibili alla maggioranza delle persone.

Spesso il paziente che necessita di una riabilitazione concentra l'attenzione su un particolare specifico del proprio sorriso che seppure eliminato o risolto, non consentirebbe realisticamente la risoluzione dei suoi problemi.

Per facilitare la comunicazione tra operatore e paziente, può risultare molto utile fare ricorso a immagini o modelli illustrativi di casi analoghi già risolti, o mostrare riviste da cui si possono trarre esempi significativi e funzionali al caso.

Quanto descritto generalmente avviene all'interno dello studio odontoiatrici, noi riteniamo importante al fine di una miglior comprensione della complessità del trattamento far conoscere al paziente il laboratorio dove verrà realizzato il dispositivo protesico. Il paziente ha così l'opportunità di conoscere l'odontotecnico il prima possibile durante le fasi iniziali della gestione per due essenziali motivi:

• Il paziente grazie alla conoscenza degli aspetti tecnici comprenderà meglio il trattamento proposto

• Offrire all'odontotecnico l'opportunità di completare la documentazione fornita dallo studio attraverso l'acquisizione diretta di informazioni relative al paziente ottenute tramite colloquio, con obiettivo la naturalezza attraverso l'analisi e comprensione delle aspettative del paziente e dove necessario sarà possibile una dettagliata implementazione fotografica utile alla realizzazione e finalizzazione di quanto di sua competenza.

Ritengo che il primo contatto tra il paziente ed il laboratorio odontotecnico sia di primaria importanza anche per i seguenti motivi:

• La possibilità di vedere l'ambiente dove l'odontotecnico, con sofisticate attrezzature ed una grande quantità di masse ceramiche realizza le protesi dentarie, aiuta il paziente a capire il processo di fabbricazione e il costo dei dispositivi protesici.

• Il paziente avrà la possibilità inoltre di capire che il laboratorio odontotecnico realizza dei veri e propri gioielli e che questi sono dei pezzi unici non solo belli e naturali ma soprattutto funzionali.

Con l'esperienza acquisita posso affermare che l'accettazione da parte del paziente dei necessari trattamenti odontoiatrici aumenterà notevolmente grazie alla visita del Laboratorio e alla conoscenza del Odontotecnico, unico professionista abilitato per legge alla realizzazione estetico-funzionale individuale di tutti i dispositivi protesici così importanti al ripristino di ogni sorriso.

Odontotecnico Paolo Smaniotto

Via Quarta Armata, 44, Bassano del Grappa (VI)

Tel. 0424 31 414

e-mail: info@labsmaniotto.com

web: www.labsmaniotto.com

