

Dr. Eduardo Bastos  
Dra. Rita Rodrigues

## NOVE PRINCÍPIOS DA MEDICINA DENTÁRIA ATUAL

Hoje em dia, o mercado da medicina dentária está muito diferente de há 15 anos atrás, quando iniciei a minha prática clínica. Entre outras certezas que tenho desta atividade, ninguém quer ou tem motivação para ir a uma consulta de medicina dentária, a não ser que seja mesmo necessário, por causa da fobia/ medo que sentem.

Felizmente a evolução técnica e tecnológica tem evoluído fortemente sendo actualmente quase impossível não fazer uma reabilitação oral total. Mas, em 2021, não podemos estar focados apenas na técnica do médico dentista e na tecnologia dos tratamentos dentários. Desde “baby boomers”, geração X, geração Y e Z, que não irei esmiuçar aqui hoje porque daria “pano para mangas”, temos pessoas hoje muito bem informadas, que estão sempre online, que querem conforto, rapidez e qualidade. Temos uma sociedade com pouco tempo para cuidar de si própria, da sua imagem e da sua saúde e esse pouco tempo traz invariavelmente pessoas mais stressadas e ansiosas.

Onde quero chegar com isto é simples: o mercado da medicina dentária tem que se adaptar a esta realidade e estar muito atento às necessidades que as pessoas têm neste momento.

O que determinada clínica oferece de serviços dentários não é de todo a única coisa que leva os pacientes a darem o primeiro passo para fazer a marcação da consulta dentária de que precisam. Os pacientes têm a necessidade de se identificar emocionalmente com a marca e com as pessoas que a envolvem. Além disso, dão muito valor ao facto de o principal médico dentista estar atualizado tecnologicamente e a nível técnico com os últimos e melhores tratamentos dentários.

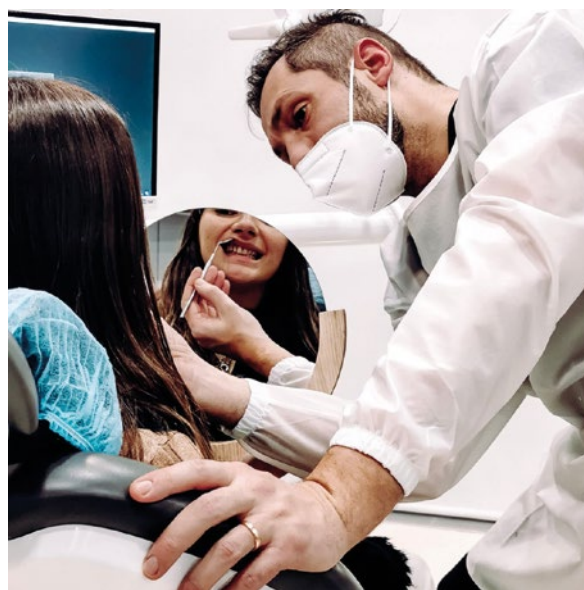
Conheça os nove princípios da medicina dentária atual:

### 1 – Dar a conhecer o conceito

É muito difícil mostrar o trabalho e o empenho que temos nesta atividade apenas através de fotografias de casos clínicos. É fundamental hoje em dia estarmos nas redes sociais e termos um site que reflita a nossa atividade e o nosso projeto. Criar uma relação antes mesmo do primeiro telefonema é fundamental. A diferenciação passa por ter uma pessoa dedicada a esta comunicação através das redes sociais e até mesmo WhatsApp não só antes mas durante todo o tratamento do paciente. As pessoas sentem-se seguras quando sabem que a qualquer momento podem comunicar com alguém da equipa.

### 2 – Compreender as expectativas

Como médicos dentistas estamos muito focados na saúde oral do paciente. Mas para o paciente essa pode não ser de todo a prioridade naquele momento. Entender as preocupações e objetivos do paciente é extremamente importante para gerir as suas expectativas. Acabamos por ser, de certo modo, psicólogos daquela pessoa que, muitas vezes, traz experiências negativas.

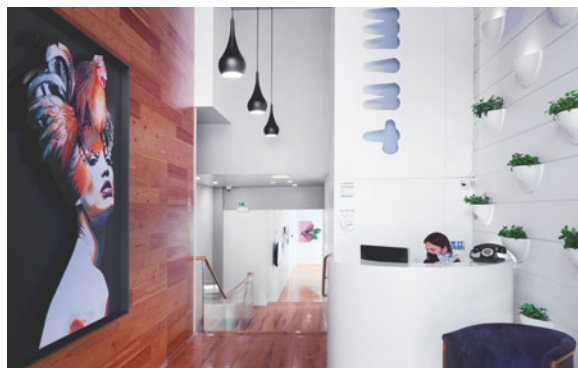


### 3 – Dar tempo

Um dos pontos fundamentais a ter em atenção no planeamento do dia-a-dia é o tempo de consulta que deve ser respeitado, sem excepção. Evitar atrasos entre consultas e permitir que as consultas e tratamentos tenham tempo suficiente para gerir a ansiedade e fazer os tratamentos sem pressa é essencial. Assim temos uma equipa e um paciente o menos stressada possível.

### 4 – Primeira impressão

A primeira visita do paciente à clínica é, sem desvalorizar as restantes visitas, a mais importante. A arquitetura e decoração, a simpatia da equipa, o conforto da sala de espera e até o cheiro da clínica devem coincidir com a própria prática clínica. Contudo a primeira impressão começa bem antes da primeira visita do paciente. Começa no primeiro telefonema que o paciente faz à clínica para pedir informações ou fazer a marcação.



### 5 – Conhecer a clínica

Algo tão simples como explicar o que vai acontecer (vai tirar uma radiografia, depois vai ao gabinete, etc.) e dar a

conhecer a clínica fisicamente eleva grandemente a experiência que o paciente vai viver a partir dali. Deixa de ser um espaço desconhecido, sabe com o que contar e acima de tudo sente-se acolhido pela equipa.

### 6 – Esclarecer todas as dúvidas

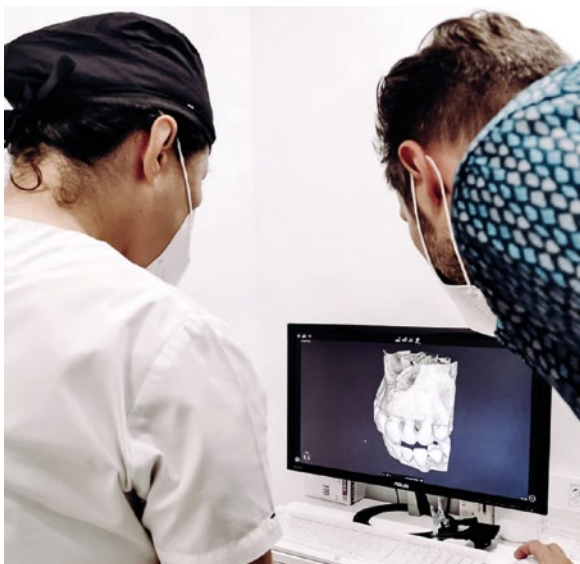
Ter como aliados os meios tecnológicos disponíveis como principais ferramentas para explicar da melhor forma e mais clara possível o que se está a propor é fundamental. As pessoas dão maior importância ao que dói (aqui o problema já está numa fase muito avançada) e ao que conseguem ver e perceber. Antes de chegar à dor cabe-nos a nós trabalhar na prevenção através de meios tecnológicos atuais e agir em conformidade.



### 7 – Equipa muito bem coordenada

Os pacientes gostam de conhecer toda a equipa porque nas próximas consultas o facto de ver rostos que já conhecem ajudará a minimizar qualquer ansiedade. É fundamental a equipa perceber estes princípios e estar focada nas suas acções criando laços saudáveis entre eles próprios e com os pacientes.





## 8 – Simplificar o processo

O planeamento correto dos tratamentos é fundamental para que tudo corra bem e para que o paciente se sinta no controlo do seu próprio tratamento. Importa executar o máximo de tratamentos no mínimo de consultas possível sem prejuízo da qualidade prestada. Existem vários mecanismos para ajudar neste princípio, dos quais sedação com a presença de um anestesista, tempo dispensado para a

uma consulta ou tratamento, o tipo de anestesia, materiais dentários, música ambiente, cheiro na clínica, auscultadores para minimizar barulho de brocas, cobertor para conforto e tantas outras acções que podemos facilmente proporcionar ao paciente.

## 9 – Garantir sucesso

É impossível prever que determinado tratamento vai ter 100% sucesso porque parte do tratamento está nas mãos do paciente uma vez que come, bebe, muitas vezes fuma, tem os seus hábitos de higiene oral, etc. Cabe-nos a nós ajudar o paciente a garantir esse sucesso através da educação de hábitos de higiene oral adequados ao tratamento, incentivar

a reduzir ou deixar de fumar, fazer *follow-ups* (acompanhamento telefónico a seguir ao tratamento), dar kits criados por nós com tudo o que o paciente vai precisar, panfletos com os cuidados para o paciente ler em caso de dúvida e ter uma linha de contacto aberta para qualquer dúvida que surja a qualquer momento.

No final de tudo é ir para casa tranquilo, com a certeza de que todos nós fizemos e demos o nosso melhor.

Temos a certeza do nosso projeto e visão quando temos pessoas muito ansiosas que no primeiro dia de tratamento dizem “afinal não custou nada... sinto-me tão feliz e aliviada” e no final do tratamento nos sentem a todos como se fossemos parte da sua família. ■



Post original:

<https://visao.sapo.pt/opiniaio/bolsa-de-especialistas/2019-01-09-9-principios-para-uma-medica-na-de-ntaria-atual/> <https://medicalfuturist.com/the-amazing-future-of-dentistry-and-oral-health/>

Dr. Eduardo Bastos é Médico dentista especialista em Estética Dentária e Reabilitação Oral. É pós-graduado em Cirurgia Avançada de Implantes e Tecidos Moles (Heidelberg, Alemanha); em Implantologia Dentária e em Estética Dentária (Madrid, Espanha). Em 2016 fundou a Clínica Mint, onde exerce a função de diretor clínico e partilha a gestão do negócio com a sua esposa Sofia. É pai dos pequenos Miguel e Inês, as suas maiores obras. Acredita que a vida só faz sentido se for vivida com equilíbrio. Por isso faz questão de aliar a sua rotina de trabalho ao convívio em família e à prática de desportos. Tem como missão de vida fazer as pessoas mais felizes e partilhar os seus conhecimentos e as suas experiências com demais médicos dentistas e empreendedores.

Mais informações podem ser consultadas no site [eduardobastos.pt](http://eduardobastos.pt).

Dra. Rita Rodrigues é formada na Faculdade de Medicina Dentária da Universidade de Lisboa. É responsável pela Dentisteria na Clínica Mint. Recentemente iniciou a Pós-Graduação Internacional em Dentisteria Adesiva Minimamente Invasiva no Instituto Universitário Egas Moniz. Uma jovem profissional inspirada e sonhadora que dá muito valor à carreira, sobretudo à família e aos amigos.

# MARCAS E PRODUTOS

## Novo Sistema de Placas de Fósforo de Woodpecker



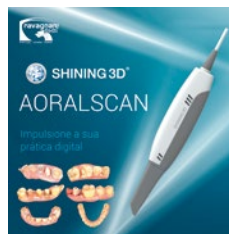
O novo Sistema de Placas de Fósforo de Woodpecker é Inteligente, intuitivo e capaz de produzir uma imagem clara e imediata.

Basta apenas um clique para iniciar, digitalizar e visualizar a imagem recolhida. Com cone-xão Wireless 5G, a partilha das imagens para telemóvel, tablet, iPad e computador é agora mais fácil e rápida.

Este sistema oferece ainda um compacto e poderoso CPU de oito núcleos e processador LPC FinFET de 14nm e mais de 100 milhões de dados adquiridos por placa e posteriormente geridos num software otimizado e versátil.

As suas placas ultrafinas e flexíveis são reutilizáveis até 1.000 vezes.

Mais informações: [www.ravagnanidental.com](http://www.ravagnanidental.com)



## Scanner Intra-Oral Aoralscan

O scanner intraoral Aoralscan pode ser aplicado para implantes, restaurações e ortodontia. Seja para tratamentos instantâneos ao lado da cadeira ou integração “clínica + laboratório dentário”. O software de digitalização auto-desenvolvido integra funções de processamento de dados para obter impressões digitais de alta qualidade.

Mais informações: [www.ravagnanidental.com](http://www.ravagnanidental.com)



## Impressora 3D RAYDent STUDIO

RAYDent é a solução digital para produção de aparelhos odontológicos em qualquer mesa de uma clínica.

Esta solução apresenta como principal característica a rápida impressão de alta precisão para os seguintes tratamentos diários: coroas e pontes temporárias, guias cirúrgicas, modelos com resinas de classe IIa e biocompatíveis.

Mais informações: [www.ravagnanidental.com](http://www.ravagnanidental.com)