



Pag. 3

IL CONTENZIOSO



Pag. 4

CORSO CASTAGNOLA



Pag. 6

ENDODONZIA



Pag. 7

DENTAL EVIDENCE



Pag. 10

MEETING NEWS



Pag. 15

COME COMUNICARE?

**BIO IMPLANT**

Trezzano S/N (MI) - Tel : 0236529225  
www.bioimplant.it - info@bioimplant.it

# Italian Dental JOURNAL

attualità informazione cultura professione



EDITORIALE

Paolo Pegoraro  
p.pegoraro@griffineditore.it

## Masticare bene la vita

La ripresa dopo la pausa estiva è fonte da sempre di emozioni contraddittorie: da un lato c'è un forte stimolo all'azione, spazio per i buoni propositi, entusiasmo per quanto dobbiamo affrontare; dall'altro, indubbiamente, l'ansia accompagna la spinta positiva e la inquina.

Intendiamo, un'ansia da prestazione ben motivata, di questi tempi: ma in grado di essere più forte di qualsiasi spinta positiva, producendo nervosismo, tensione nel rapporto con i collaboratori e i pazienti, iperattività. Risultato: molto spesso produciamo molto meno di quanto non faremmo in condizioni di maggiore tranquillità. Così, concateniamo gli atti e gli avvenimenti della giornata allo stesso modo in cui si potrebbero ingerire alimenti uno dopo l'altro, senza darsi il tempo di digerirli. Come in un'abbuffata. E in questo modo si ha l'impressione che la vita passi troppo in fretta, non ci si accorda il tempo necessario per assaporarla e per costruire con intelligenza i nostri obiettivi.

Questa bulimia di azioni e di pensieri è in realtà la manifestazione di uno stato di emergenza, la fuga, e dell'emozione che l'accompagna e che è, appunto, l'ansia. Il nostro modello sociale ci riempie di rumori, di decisioni da prendere, di lavoro, di "pressione". In poche parole di stress, che non sappiamo bene se sia benefico o meno.

In realtà lo stress è uno stimolo niente affatto dannoso di per sé: può esserlo il fatto di non riuscire a gestirlo, di lasciarsi intossicare e di cercarlo poi come un bisogno vitale. Ma è possibile adottare comportamenti diversi anche senza cambiare la società in cui viviamo. È possibile lavorare meno e meglio, producendo anche di più; è possibile consumare meno e meglio, avere un minor numero di relazioni ma più feconde, più soddisfacenti. Ricordiamocene in questa ripresa di inizio autunno: più responsabilità abbiamo, più dobbiamo dar tempo al tempo, concederci il tempo per riflettere, per "sentire" i problemi e le opportunità, per poter scegliere a ragion veduta la direzione da prendere.

La concatenazione precipitosa delle azioni è di rado garanzia di efficacia, e un buon capo non dovrebbe essere oberato di impegni bensì concedersi il tempo di ascoltare, di essere disponibile: prima di tutto ascoltando se stesso. Un noto odontoiatra incita spesso i propri pazienti a prendersi tutto il tempo necessario per "masticare la vita". È un suo vezzo, ma trovo che abbia molta ragione.

Per digerire bene le nostre giornate occorre viverle nel modo più completo, perché davvero, più si accorda spazio al tempo, più si è felici. E più si è felici, meglio si lavora, nel vantaggio tangibile del team e dei pazienti.

Lorenzo Vanini

L' intervista Pag. 2



## Vanini style

### ► PROTAGONISTI

Lorenzo Vanini è considerato uno dei massimi esponenti in odontoiatria ricostruttiva estetica. In questi 25 anni di attività e ricerca, ha sviluppato una tecnica di stratificazione dei materiali compositi, una teoria per misurare, classificare e riprodurre il colore naturale degli elementi dentari e un nuovo smalto con lo stesso indice di rifrazione dello smalto naturale. Il suo Centro di San Fedele Intelvi (Como) organizza un corso annuale in odontoiatria ricostruttiva.



GRIFFIN EDITORE

www.griffineditore.it - info@griffineditore.it



# Le tecniche del comunicare

Si è svolto a Portoferraio (isola d'Elba) in giugno un interessante evento organizzato da **Johnson & Johnson**, che ha dato a 60 odontoiatri considerati riferimento a livello nazionale l'occasione di acquisire alcuni fondamentali schemi pratici per potenziare la propria leadership, apprendendo come identificare i diversi stili di comunicazione. Già il titolo dell'evento (**impromptu**) vuole ovviamente destare interesse e curiosità (dal latino 'qualcosa che risulta subito chiaro ed evidente'). In un luogo incantevole Johnson & Johnson ha così offerto per il secondo anno un servizio mirato alle nuove esigenze di un mercato in

evoluzione, sapendo trovare un argomento che potesse costituire punto di incontro e interesse comune per i professionisti presenti, tutti di grande levatura ma anche tra loro estremamente eterogenei in termini di pertinenza specifica.

Il primo giorno la brillante Gabriella Masi ha introdotto il corso in modo efficace e con grande signorilità, evitando ridondanze sull'azienda ospitante e passando poi la parola a Guido Anibaldi che ha presentato in maniera estremamente coinvolgente quegli argomenti che sarebbero stati poi sviscerati in modo completo il giorno successivo: assertività ed estroversione, se adeguatamente

compresi nel loro significato e manifestazione, sono gli elementi con i quali costruire una sorta di griglia dove andare poi a inserire, con i dovuti limiti che qualunque generalizzazione impone, le tipologie delle persone che incontriamo quotidianamente, siano essi pazienti, rappresentanti o collaboratori. Grazie a questo schema si riesce a ricondurre le personalità di chi abbiamo di fronte alle principali categorie che sono quella analitica, amabile, direttiva ed espressiva. Poiché ognuna di queste categorie richiede un atteggiamento differente nell'approccio, saperle preventivamente identificare e definire servirà ovviamente ad ac-

scere la propria efficacia personale, insegnandoci a entrare in empatia con l'altro.

Il giorno successivo i partecipanti sono stati suddivisi in gruppi al fine di poter meglio interagire con i relatori - ognuno dei quali ha affrontato gli argomenti con la propria personalità ed il proprio stile - creando aule numericamente più ristrette e quindi più gestibili. Io personalmente ho svolto la mia parte con Antonio Genovesi e Aline Pierrard, una coppia di giovani e spumeggianti formatori che hanno saputo tenere alto il livello di attenzione su argomenti sicuramente non facili ma enormemente interessanti. Con una perfetta alternanza di ruoli, con capacità dialettica e interpretativa e una grande forza comunicativa ci hanno costretti a svolgere esercizi, a giocare ruoli interpretativi e analizzare noi stessi e i vicini nell'applicazione dei concetti

appresi il giorno precedente. Dopo averci fatto meglio capire le tipologie sopra descritte, abbiamo imparato a conoscerle, affrontarle e gestirle, iniziando ad affinare le qualità di gestione dei nostri team. Abbiamo poi affrontato meglio e nello specifico le tecniche della comunicazione, da quelli che sono i 12 blocchi della comunicazione ai comportamenti da tenere nelle fasi di ascolto. Se nella fase di ascolto faccio la predica, giudico, minimizzo, indago o differisco (solo per fare alcuni esempi) creo blocchi di comunicazione nei confronti dell'interlocutore, impedendo così un opportuno scambio e non svolgendo un ascolto corretto. Ma se ascoltare è fondamentale qualora si voglia aiutare, se il problema è mio e voglio imparare a risolverlo senza aggredire, dovrò apprendere come dare e ricevere **feedback**, meccanismo attraverso

il quale riuscire a gestire persone e situazioni al fine di ottenere un risultato finale **win-win**, in cui ogni parte coinvolta possa avere un proprio risultato positivo e quindi possa considerarsi soddisfatta e appagata.

Chi ha per consuetudine o esigenze professionali dovuto da tempo confrontarsi con personale e collaboratori avrà magari in maniera autonoma identificato e affinato delle proprie linee comportamentali, che saranno per alcuni punti già adeguate. Nel corso dell'incontro abbiamo però potuto chiarire e meglio definire quello che forse fino a ora facevamo in modo più approssimativo. Argomenti che sono sempre più attuali e pertinenti a una disciplina in costante evoluzione e in cui la parte esclusivamente tecnica non può più esistere scorporata dall'aspetto comunicazionale e relazionale.

Mauro Labanca

Italian Dental Journal Anno III - numero 7 - settembre 2008  
Mensile di attualità, informazione, cultura  
Organo Ufficiale SMOM  
Solidarietà Medico Odontoiatrica nel Mondo onlus

Direttore responsabile  
Paolo Pegoraro ■ p.pegoraro@griffineditore.it

Redazione  
Andrea Peren ■ redazione@griffineditore.it  
Tel. 031.789085

Consulenza grafica  
Elena Valli ■ grafica@griffineditore.it

Hanno collaborato  
Tommaso Ballatore, Arianna Cazzaniga, Federica Demarosi,  
Barbara Gorzkowska, Mauro Labanca, Pino La Corte

Foto  
Archivio Griffin srl

PUBBLICITÀ  
Direttore commerciale  
Giuseppe Rocucci ■ g.rocucci@griffineditore.it  
Vendite  
Manuela Pavan (Agente) ■ m.pavan@griffineditore.it

Abbonamento annuale Italia: euro 2.25  
Singolo fascicolo: euro 0.25

Griffin Editore srl  
P.zza Castello 5/E  
22060 Carimate (Como)  
www.griffineditore.it  
Tel. 031.789085 - Fax 031.6853110



Testata volontariamente sottoposta a certificazione di tiratura e diffusione in conformità al REGOLAMENTO CSST  
CERTIFICAZIONE STAMPA SPECIALIZZATA TECNICA



PER IL PERIODO 1/1/2007 - 31/12/2007  
Tiratura media: 20.002 copie a numero  
Diffusione media: 19.752 copie a numero  
Certificato CSST Nr. 2007-1578 DEL 27.02.2008  
Società di Revisione: Fausto Vittucci & C. Sas

Testata associata  
A.N.E.S.

Associazione Nazionale Editoria Periodica Specializzata

L'Editore dichiara di accettare, senza riserve, il Codice di Autodisciplina Pubblicitaria. Dichiaro altresì di accettare la competenza e le decisioni del Comitato di Controllo e del Giuri dell'Autodisciplina Pubblicitaria, anche in ordine alla loro eventuale pubblicazione.

Stampa  
Grafiche Sima srl  
Strada Provinciale Francesca, 52 - 24040 Ciserano (BG)

Italian Dental Journal periodico mensile  
Copyright © Griffin Editore srl  
Registrazione del Tribunale di Como N. 13/06 del 24.07.2006

Iscrizione nel Registro degli Operatori di Comunicazione con il n. 14370 in data 31.07.2006  
Poste Italiane SpA - Spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L.27/02/2004 n.46) art 1 comma 1, DCB Milano Taxe Perçue

Tutti gli articoli pubblicati su Italian Dental Journal sono redatti sotto la responsabilità degli Autori. La pubblicazione o ristampa degli articoli della rivista deve essere autorizzata per iscritto dall'Editore. Ai sensi della legge in vigore, i dati dei lettori saranno trattati sia con strumenti informatici e utilizzati per l'invio di questa e altre pubblicazioni o materiale informativo e promozionale. Le modalità di trattamento saranno conformi a quanto previsto dalla legge. I dati potranno essere comunicati a soggetti con i quali Griffin srl intrattiene rapporti contrattuali necessari per l'invio della rivista. Il titolare del trattamento dei dati è Griffin srl, al quale il lettore si potrà rivolgere per chiedere l'aggiornamento, l'integrazione, la cancellazione e ogni altra operazione prevista per legge. In base alle norme sulla pubblicità l'editore non è tenuto al controllo dei messaggi ospitati negli spazi a pagamento. Gli inserzionisti rispondono in proprio per quanto contenuto nei testi.

Vi aspettiamo al nostro stand  
EXPODENTAL di Milano:  
**PAD.6 - STAND A33/B32**

**I-MAX TOUCH**

Scopri il 6° senso  
Interfaccia tattile & interattiva

**VISIONE | READY**  
Visione + diagnosi + archivio  
sulla schermo tattile  
integrato al panoramico

**MEMORIA | READY**  
Memorizza l'immagine  
direttamente dal panoramico  
sulla chiave USB

**CEPH | READY**  
Cephalometria accessibile  
ed economica

Owandy 100%  
RADIOLOGY | READY

**owandy**  
DENTAL IMAGING SYSTEMS & SOFTWARE

## I-Max Touch nuovo panoramico digitale

L'evoluzione in tutti i sensi



**Modalità autonoma:** Dotato di schermo tattile integrato, acquisite, diagnosticate ed archiviate tutte le vostre immagini radiologiche senza l'utilizzo del computer.



**Modalità rete:** Dotato di scheda di rete integrata, collegata direttamente il panoramico al vostro computer (PC fisso o portatile).



**Owandy Radiologie Italia**

Via del Guado, 5/  
20033 Desio (MI)  
Tel: 0362 62 11 06  
Fax: 0362 62 77 07  
E-mail: infoitalia@owandy.com  
www.owandy.com